

Podnikateľský zámer

Tetul, s.r.o

Ivashchenko Sviatoslav

3r. FBI, 2025/2026



Názov firmy: Tetul, s.r.o

IČO: 20250940

ZI: 5 000 €

Majiteľ firmy: Ivashchenko Sviatoslav

Adresa firmy: Slobody 6, 040 11 Košice

Telefónne číslo: 0949 114 563

E-mail:sviatoslav.ivashchenko@student.tuke.sk

Obsah

1. Úvodné náležitosti	2
2. Popis podniku	4
3. Analýza produktov a služieb	4
3.1 Hlavné produkty	4
3.2 Služby	5
3.3 Priestory a vybavenie	5
3.4 Spoľahlivosť	5
4. Analýza trhu	5
4.1 Potenciálny trh	5
4.2 Podiel na trhu, predaj a zisk	6
4.3 Cieľový trh	6
5. Analýza spotrebiteľov	6
6. Analýza konkurencie	7
7. Organizačná štruktúra a riadenie	8
8. Harmonogram činností	8
9. Finančný plan	9
10. Rizikové faktory - SWOT analýza	10

2. Popis podniku

Tetul, s.r.o. je novozaložená spoločnosť (dátum založenia: 10. 10. 2025) so sídlom v Košiciach. Jej hlavným cieľom je poskytovať efektívne a komplexné riešenia v oblasti kancelárskej techniky.

Zakladateľom a jediným konateľom spoločnosti je Ivashchenko Sviatoslav.

Firma vznikla s cieľom priniesť na slovenský trh moderné, spoľahlivé a cenovo dostupné riešenia pre kancelárie všetkých veľkostí – od malých podnikov po veľké spoločnosti.

V počiatočnej fáze sa Tetul, s.r.o. plánuje zamerať na predaj a servis kancelárskej techniky. Postupne bude rozvíjať vlastnú výrobu a montáž zariadení, ako aj digitalizáciu a automatizáciu servisných procesov.

Spoločnosť plánuje spolupracovať s renomovanými dodávateľmi ako HP, Canon, Epson, Brother a Konica Minolta, aby mohla ponúkať kvalitné produkty s garanciou spoľahlivosti.

Naša spoločnosť chce stať uznávaným poskytovateľom kancelárskej techniky na Slovensku, ktorý ponúka kompletný balík služieb – od predaja a prenájmu zariadení až po servis, ekologickú likvidáciu a technické poradenstvo.

3. Analýza produktov a služieb

Naša firma sa zameriava na predaj a servis kancelárskej techniky. Cieľom je poskytovať komplexné riešenia pre efektívne fungovanie moderných kancelárií.

3.1. Hlavné produkty

1. **Tlačiarne a kopírovacie zariadenia** – atramentové, laserové, farebné aj čiernobiele modely, multifunkčné zariadenia.
2. **Skenery, projektory a prezentačná technika** – pre digitalizáciu dokumentov a profesionálne prezentácie.
3. **Kancelárske zariadenia** – laminátory, skartovače, viazačky, rezačky papiera a ďalšie vybavenie.
4. **Spotrebný materiál** – tonery, atramenty, papier, obálky, kancelárske doplnky a čistiace prostriedky.

3.2 Služby

1. **Predaj zariadení.**
2. **Servis a opravy kancelárskej techniky** – záručný aj pozáručný servis tlačiarňí, kopírok, skenerov a iných zariadení.
3. **Montáž a inštalácia zariadení** – kompletne nastavenie techniky a zaškolenie používateľov.
4. **Poradenstvo a návrh riešení** – odborná pomoc pri výbere techniky a optimalizácii kancelárskych procesov.

3.3 Priestory a vybavenie

V úvodnej fáze firma plánuje pôsobiť v prenajatých priestoroch v Košiciach, kde bude sídliť predajňa, sklad a servisná dielňa. Lokalita umožňuje rýchlu dostupnosť pre zákazníkov z mesta aj širšieho regiónu.

3.4 Spôľahlivosť

Tetul, s.r.o. plánuje ponúkať produkty od svetovo uznávaných značiek, ktoré garantujú kvalitu a dlhú životnosť. Servisné práce budú vykonávať kvalifikovaní technici s dôrazom na rýchlosť, kvalitu a spokojnosť zákazníkov.

4. Analýza trhu

Trh kancelárskej techniky v Košiciach je rozvinutý, ale stále ponúka priestor pre nové inovácie. Digitalizácia školstva, rozvoj coworkingových priestorov a vznik nových firiem vytvárajú priaznivé podmienky pre vstup spoločnosti Tetul, s.r.o. na trh.

4.1. Potenciálny trh

Dopyt po kancelárskej technike zostáva stabilný, pričom zákazníci kladú čoraz väčší dôraz na spoľahlivosť, servis a kvalitu produktov. V Košiciach a okolí pôsobí viac ako 10 000 právnických osôb a živnostníkov, z ktorých približne 60 % využíva kancelársku techniku vyžadujúcu pravidelný servis a údržbu.

Zvyšujúci sa počet moderných kancelárskych centier, coworkingových priestorov a menších firiem prináša nové príležitosti pre poskytovanie komplexných servisných služieb.

4.2. Podiel na trhu, predaj a zisk

V Košiciach pôsobí viacero dobre etablovaných spoločností s kancelárskym vybavením, ktoré majú silné postavenie a stálu klientelu.

Konkurencia v regióne je teda výrazná, no zároveň ponúka priestor pre nové dynamické spoločnosti, ktoré dokážu priniesť modernejší prístup a kvalitnejšie služby.

Spoločnosť Tetul, s.r.o., zvyšuje svoj potenciál zavedením rôznych inovácií a individuálnym prístupom ku každému klientovi. Cieľom Tetul s.r.o. je dosiahnuť 10 % regionalného podielu do 3 rokov a stať sa doveryhodným partnerom pre najmenej 200 firiem. Naša spoločnosť sa snaží ďalej rozširovať svoj sortiment, online predaj, otvárať svoje sklady a obchody mimo krajiny, automatizovať logistiku a komunikáciu so zákazníkmi a podpisovať zmluvy s novými medzinárodnými výrobcami. A to je to, čo odlišuje spoločnosť Tetul, s.r.o. od ostatných a priťahuje zákazníkov. Spoločnosti, ktoré dodávajú a opravujú kancelársku techniku, dnes väčšinou nedokážu konkurovať a ich príjmy klesajú. Ale väčšinou čistý zisk rastie.

4.3. Cieľový trh

1. Malé a stredné podniky.
2. Veľké kancelárske centrá a business parky v Košiciach.
3. Coworkingové a flexibilné kancelárie.
4. Školy, univerzity, nemocnice a štátne inštitúcie.

5. Analýza spotrebiteľov

Cieľovou skupinou spoločnosti Tetul, s.r.o. sú predovšetkým majitelia malých a stredných firiem, IT špecialisti, kancelárski manažéri. Vek a pohlavie zákazníkov sa líšia. Ale stále prevládajú muži. Typický zákazník je profesionál, ktorý oceňuje spoľahlivosť zariadenia, rýchly servis a odbornú technickú podporu. Zákazníci preferujú kvalitné riešenia s rozumným pomerom ceny a výkonu, ako aj možnosť dlhodobého prenájmu techniky. Produkty a služby firmy pomáhajú klientom zvýšiť efektivitu práce, znížiť náklady a ušetriť čas. Spoločnosť chce budovať dlhodobé vzťahy so zákazníkmi na základe dôvery, transparentnosti a kvality poskytovaných služieb.

6. Analýza konkurencie

V Košiciach pôsobia spoločnosti, ktoré sa zaoberajú kancelárskou technikou a sú konkurentmi spoločnosti Tetul, s.r.o.

Jednou z najdlhšie pôsobiacich firiem je **ML SERVIS SK s.r.o.**, ktorá funguje na trhu od roku 1995. Zaoberá sa predajom a servisom kancelárskej a techniky, predajom náhradných dielov, spotrebného materiálu a prenájmom kancelárskych zariadení. Vďaka dlhoročnej prítomnosti na trhu si vybudovala silné postavenie a rozsiahlu základňu stálych klientov. Medzi jej silné stránky patrí spoľahlivosť, skúsenosti a online predaj. Na druhej strane sa firma zameriava predovšetkým na servis tlačiarňí, čo obmedzuje jej pôsobnosť.

Ďalším významným konkurentom je **Tecos s r.o.**, ktorá bola založená v roku 1993. Spoločnosť sa venuje predaju, servisu a prenájmu multifunkčných zariadení, tlačiarňí, papiera a kancelárskych potrieb. Výhodou firmy sú dlhoročné skúsenosti, individuálny prístup k zákazníkovi a schopnosť zabezpečiť dodávky tovaru na objednávku. Medzi slabšie stránky patrí obmedzený výber modelov zariadení, chýbajúce online servisné služby a relatívne malý sklad spotrebného materiálu.

Spoločnosť **PRINTO s.r.o.**, založená v roku 2009 ako franšízový partner LAMDA – MODRA, sa špecializuje na komplexné tlačové riešenia pre kancelárie, priemysel a domácnosti. Ponúka prenájom tlačových zariadení so službou materiálno-servisnej podpory. Jej silnou stránkou je úplný servisný balík a ekologický prístup – všetky použité komponenty sú určené na recykláciu. Slabinou je však užšia špecializácia, obmedzený pracovný čas a malý počet zamestnancov.

Ďalším hráčom na trhu je **KasCom**, spoločnosť založená v roku 1998, ktorá sa zameriava na predaj a servis pokladničných systémov a poskytovanie komplexných riešení pre obchodné a servisné prevádzky. Medzi jej prednosti patrí široký sortiment zariadení a prítomnosť internetového obchodu, no jej činnosť je zameraná na pomerne úzku oblasť trhu.

Spoločnosť **Tetul, s.r.o.** predstavuje mladý, dynamický subjekt, ktorý sa špecializuje na výber, predaj a servis kancelárskej techniky. Jej výhodou je široké portfólio služieb, orientácia na inovácie, priaznivé ceny, vysoká kvalita produktov, vlastné servisné oddelenie a dôraz na ekologické riešenia. Slabšie stránky predstavujú kratšie pôsobenie na trhu, obmedzený marketingový rozpočet a čiastočná závislosť od importovaných komponentov.

Naša spoločnosť pravidelne obnovuje svoj sortiment zariadení a doplnkov, rozširuje ponuku služieb a spolupracuje s overenými dodávateľmi, ktorí garantujú kvalitu produktov. Aktívne implementuje digitálne riešenia, automatizuje procesy a udržiava cenovú politiku na prístupnej úrovni, čo jej umožňuje posilňovať konkurencieschopnosť na regionálnom trhu.

7. Organizačná štruktúra a riadenie

Tetul, s.r.o. je spoločnosť s ručením obmedzeným s jedným konateľom – Sviatoslav Ivashchenko, ktorý je jediným vlastníkom a rozdeľuje celý zisk spoločnosti.

Organizačná štruktúra:

- Konateľ
- Administratívne oddelenie
- Obchodné oddelenie
- Servisné oddelenie
- Marketing a reklama
- Logistika

Každý zo zamestnancov má vysokoškolské vzdelanie v príslušnej špecializácii. Spoločnosť tiež kladie dôraz na vzdelávanie zamestnancov, odborné školenia a tímovú spoluprácu.

8. Harmonogram činností

2025 (október – december) – založenie spoločnosti, registrácia, prenájom priestorov v Košiciach, výber dodávateľov a vytvorenie webovej stránky.

2026 – otvorenie kamennej predajne, spustenie online obchodu, reklamná kampaň, získanie prvých zákazníkov.

2027 – rozšírenie ponuky, spustenie servisného centra, zavedenie programu „zelená recyklácia“.

2028 – otvorenie pobočiek v ďalších mestách, účasť na výstavách, rozvoj školení pre technikov.

2029–2030 – vývoj mobilnej aplikácie pre klientov, rozšírenie portfólia o vlastné výrobky, automatizácia logistiky a interných procesov.

9. Finančný plán

Výkaz ziskov a strát

V prvom roku podnikania spoločnosť očakáva obrat približne 700000€.

Hlavné náklady budú tvoriť:

1. nákup tovaru a spotrebného materiálu,
2. prenájom priestorov,
3. reklama a marketing,
4. náklady na mzdy a servis.

V priebehu prvých mesiacov bude zisk minimálny, keďže firma investuje do reklamy, vybavenia a rozvoja online predaja. Po približne jedného roka činnosti sa očakáva stabilizácia predaja a pozitívny hospodársky výsledok na konci roka.

Súvaha

Majetok spoločnosti tvoria:

1. zásoby kancelárskej techniky, náhradných dielov a spotrebného materiálu,
2. technické vybavenie

Zdroje majetku predstavuje základné imanie spoločnosti (5000 eur) a zisk z podnikania.

Hodnota aktív a pasív je vyrovnaná podľa účtovných zásad.

Spoločnosť nemá úvery ani externé dlhy, čo znižuje finančné riziko a zvyšuje stabilitu.

Cash-flow

V prvých mesiacoch podnikania bude cash-flow negatívne v dôsledku počiatočných investícií do vybavenia, marketingu a nákupu tovaru. Postupne, po získaní stabilných zákazníkov a pravidelných objednávok, sa očakáva pozitívne cash-flow približne po jedného roka činnosti. V nasledujúcich rokoch sa očakáva pravidelný prísun finančných prostriedkov z predaja techniky, prenájmu zariadení a servisných služieb. Spoločnosť plánuje časť zisku reinvestovať do rozvoja e-shopu, servisu a modernizácie kancelárskeho vybavenia.

10. Rizikové faktory - SWOT analýza

Silné stránky	Znamka	Vaha	Prilezitosti	Znamka	Vaha
Vyhodna lokalita	3	0,2	Rozsirenie klientely	5	0,3
Kvalita sluzieb a tovarov	5	0,3	Ziskanie dobrego mena na trhu	4	0,2
Primerane ceny	4	0,2	Rozsirenie ponuky produktov a sluzieb	2	0,1
Vyskoleny a kreativny personal	3	0,2	Postykovanie konkurencnych vyhod	3	0,2
Rozsiahle distribucne kanaly	2	0,1	Cenovy vyvoj	1	0,2
Spolu	17	1	Spolu	15	1
Slabe stranky			Hrozby		
Kratke posobenie podniku	3	0,1	Nezamestnanost	4	0,3
Nedostatocna reklama	3	0,2	Konkurencia	3	0,3
Vysoke naklady	2	0,2	Vznik novych technologii	1	0,1
Nedostatok financnych zdrojov	4	0,3	Nepriaznive demograficke zmeny	2	0,1
Zavislost' od dovazaného zariadenia a kolísanie výmenného kurzu	1	0,2	Meniace sa potreby zakaznikov	3	0,2
Spolu	13	1	Spolu	13	1

