

Podnikateľský zámer

PoholdOffice, s.r.o

Názov firmy: PoholdOffice, s.r.o.

IČO: 20250955

ZI: 5 000 €

Majiteľ firmy: Martin Maľarik

Adresa firmy: Letná 8

040 01 Košice

Telefónne číslo: 0919 199 991

E-mail: martin.malarik@student.tuke.sk

Obsah

1. Sumár	5
1.1. Hárok s faktami	6
2. Popis Podniku	7
2.1. História a vznik spoločnosti	7
2.2. Predmet podnikania	7
2.3. Ciele spoločnosti	8
2.4. Legislatíva.....	9
3. Analýza výrobku alebo služby	10
3.1. Charakteristika produktov	10
3.2. Kvalitatívne vlastnosti a spoľahlivosť výrobkov	11
3.3. Distribúcia a predaj.....	12
3.4. Výhody pre zákazníka	12
3.5. Plány rozvoja ponuky	13
3.6. SWOT analýza produktov.....	13
4. Analýza trhu	15
4.1. Veľkosť a charakteristika trhu.....	15
4.2. Trendy a vývoj v odvetví	16
4.3. Rastový potenciál trhu	16
4.4. SWOT analýza trhu.....	17
5. Analýza spotrebiteľa.....	18
5.1. Cieľové skupiny zákazníkov.....	18
5.2. Charakteristika cieľového trhu	18
5.3. Spotrebiteľské správanie	19
5.4. SWOT analýza spotrebiteľov.....	19
6. Analýza konkurencie	21
6.1. Hlavní konkurenti.....	21
6.2. Konkurenčné výhody PoholdOffice	22

6.3.	SWOT analýza konkurencie	22
7.	Organizačná štruktúra a manažment.....	23
7.1.	Organizačné usporiadanie	23
7.2.	Riadenie a kompetencie	24
8.	Časový harmonogram	25
8.1.	Krátkodobé ciele (1. rok)	25
8.2.	Strednodobé ciele (2. rok)	25
8.3.	Dlhodobé ciele (3. rok a viac)	25
9.	Rizikové faktory – SWOT analýza podniku	26
10.	Finančný plán	28
10.1.	Základné finančné predpoklady	28
10.2.	Finančné ciele firmy	28
10.3.	Záver finančného plánu	28

1. Sumár

Spoločnosť PoholdOffice, s. r. o. vznikla v roku 2025 v Košiciach ako nová obchodná spoločnosť so zameraním na predaj kancelárskeho nábytku. Firma reaguje na pretrvávajúci dopyt po modernom, funkčnom a ergonomickom nábytku, ktorý zohľadňuje potreby súčasného pracovného prostredia.

Podstatou podnikateľského zámeru je ponúkať kvalitné produkty za primerané ceny, pričom dôraz sa kladie na spoľahlivosť dodávok, odbornosť personálu a zákaznícky servis. Cieľom je vybudovať stabilnú značku v regióne východného Slovenska, ktorá bude vnímaná ako seriózny a dôveryhodný partner pre všetkých, ktorí potrebujú vybaviť svoje pracovné priestory.

PoholdOffice plánuje využívať kombináciu osobného predaja, online komunikácie a katalógového systému objednávok. Zákazníci budú mať možnosť prehľadne si vybrať produkty podľa typu, materiálu a cenovej kategórie. Spoločnosť bude klásť dôraz na rýchlosť dodania a pružnosť v riešení požiadaviek klientov, čo je jeden z hlavných faktorov úspechu v dnešnom konkurenčnom prostredí.

V budúcnosti chce firma rozšíriť svoju ponuku aj o ekologické produkty z recyklovateľných materiálov, čím by prispela k udržateľnému rozvoju a zodpovednému podnikaniu.

1.1. Hárok s faktami

Obchodné meno	PoholdOffice, s.r.o.
Právna forma	Spoločnosť s ručením obmedzeným
Rok založenia	2025
Sídlo	Letná 8, 040 01 Košice
IČO	20250955
Predmet činnosti	Predaj kancelárskeho nábytku
Počet zamestnancov	4
Cieľový trh	Firmy, úrady. Školy
Právna úprava	Obchodný zákonník SR
Základné imanie	5000 € (plne splatené)

2. Popis Podniku

2.1. História a vznik spoločnosti

Spoločnosť PoholdOffice, s. r. o. bola založená 22. Septembra 2025 v Košiciach. Jej vznik nadväzuje na dlhoročné skúsenosti zakladateľa s predajom nábytku a s poznaním miestneho trhu. Zakladateľ si uvedomil, že na slovenskom trhu je síce veľké množstvo predajcov, ale mnohí sa zameriavajú buď na luxusné výrobky s vysokými cenami, alebo na nízko nákladové produkty pochybnej kvality.

Cieľom PoholdOffice je vyplniť priestor medzi dvoma pólmi, a to ponúknuť štandardný až vyšší segment kvalitného nábytku za dostupnú cenu, s možnosťou výberu z rôznych štýlov a farebných prevedení.

Firma bola založená ako spoločnosť s ručením obmedzeným, čo umožňuje flexibilné fungovanie, jednoduchšiu správu a nižšie počiatočné riziko pre majiteľa.

Spoločnosť má sídlo v Košiciach, ktoré sú vhodnou lokalitou vďaka svojej dopravnej dostupnosti, vysokej koncentrácii podnikov a rastúcemu administratívne sektoru. Z tohto dôvodu je trh kancelárskeho vybavenia v regióne perspektívny.

2.2. Predmet podnikania

Predmetom činnosti spoločnosti je maloobchodný a veľkoobchodný predaj kancelárskeho nábytku. Firma bude nakupovať produkty od slovenských a českých dodávateľov a následne ich ponúkať konečným spotrebiteľom.

Do sortimentu patria:

- pracovné a kancelárske stoly,
- ergonomické stoličky a kreslá,
- zásuvkové kontajnery, regály, skrine a police,
- zasadacie stoly a konferenčné zostavy,
- drobný doplnkový nábytok.

Produkty sa budú predávať na objednávku, pričom spoločnosť zabezpečí dovoz priamo ku klientovi prostredníctvom zmluvnej prepravnej služby.

2.3. Ciele spoločnosti

Krátkodobé ciele (1. rok):

- získať prvých 50 zákazníkov,
- nadviazať stabilnú spoluprácu s najmenej tromi dodávateľmi,
- dosiahnuť obrat 100 000 €,
- vytvoriť pozitívne povedomie o značke PoholdOffice v Košiciach a okolí.

Strednodobé ciele (2 – 3 roky):

- rozšíriť sortiment o špecifické kategórie (napr. školský nábytok, nábytok pre malé kancelárie a home office),
- zaviesť zľavový systém pre verných klientov,
- zvýšiť obrat o 50 % oproti prvému roku.

Dlhodobé ciele (4 – 5 rokov):

- vybudovať pozíciu uznávanej regionálnej značky,
- rozšíriť pôsobnosť aj do Prešovského a Banskobystrického kraja,
- stať sa stabilným partnerom pre veľké firmy a štátne inštitúcie.

2.4. Legislatíva

Spoločnosť PoholdOffice, s. r. o. má právnu formu spoločnosti s ručením obmedzeným a je zapísaná v Obchodnom registri Okresného súdu Košice I.

Podnikanie je realizované na základe živnostenského oprávnenia vydaného Živnostenským úradom v Košiciach dňa 15. marca 2025.

Základné právne údaje:

- Obchodné meno: PoholdOffice, s. r. o.
- Sídlo: Letná 8, 040 01 Košice
- IČO: 20250955
- Právna forma: s. r. o.
- Základné imanie: 5 000 € (plne splatené)
- Predmet činnosti: Kúpa tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi.

3. Analýza výrobku alebo služby

Spoločnosť PoholdOffice, s.r.o. sa špecializuje výhradne na predaj kancelárskeho nábytku, pričom jej cieľom je poskytovať zákazníkom kvalitné a praktické produkty, ktoré spĺňajú požiadavky modernej pracovnej doby.

Ponuka je zameraná na firmy, úrady, školy a samostatných podnikateľov, ktorí hľadajú funkčné vybavenie kancelárií. PoholdOffice neprevádzkuje vlastnú výrobu. Funguje ako obchodná spoločnosť, ktorá nakupuje nábytok od dodávateľov a následne ho ponúka koncovým zákazníkom.

Tento obchodný model umožňuje udržiavať nižšie náklady, mať širšiu škálu produktov a ponúkať flexibilné riešenia podľa potrieb trhu.

3.1. Charakteristika produktov

Sortiment firmy je zložený z niekoľkých hlavných kategórií výrobkov, ktoré spoločne pokrývajú celé spektrum potrieb kancelárskych priestorov:

1. Kancelárske stoly a pracovné zostavy

Základom každej kancelárie je kvalitný pracovný stôl. PoholdOffice ponúka rôzne druhy stolov – klasické rovné, rohové, rozkladacie, aj výškovo nastaviteľné modely.

Stoly sú vyrábané prevažne z laminovanej drevotriesky (LTD) s hrúbkou 18 – 25 mm, s ABS hranami pre dlhšiu životnosť. K dispozícii sú aj kovové podnože pre moderný vzhľad a vyššiu stabilitu.

Farby a dekory (buk, dub, wenge, biela, grafit) sú vyberané podľa aktuálnych trendov a umožňujú klientom zladiť celý priestor v jednotnom štýle.

2. Kancelárske stoličky a kreslá

Najpredávanejšou kategóriou sú ergonomické stoličky. Ponuka obsahuje základné modely pre administratívne pracoviská aj prémiové stoličky s nastaviteľnou opierkou hlavy, výškovo polohovateľnými lakťovými opierkami a mechanizmom pre dlhodobé sedenie.

Stoličky sú vybavené plynulým zdvihom, zosilnenou konštrukciou a kolieskami s pogumovaným povrchom vhodným aj na drevené a laminátové podlahy.

3. Úložné priestory – skrine, police, regály a kontajnery

Táto kategória tvorí druhý najväčší podiel v predaji. PoholdOffice ponúka modulárne skrine, otvorené regály, zásuvkové skrinky a kontajnery, ktoré sa dajú jednoducho kombinovať.

Materiály sú prevažne drevotrieskové dosky s kovovým kovaním, v rôznych výškach a šírkach, čo umožňuje efektívne využitie kancelárskeho priestoru.

4. Zasadacie a recepcné zostavy

Pre menšie aj väčšie kancelárske priestory sú určené konferenčné stoly, zasadacie stoličky a recepcné pulty. Produkty sú prispôsobené tak, aby pôsobili reprezentatívne a vhodne pre rokovacie miestnosti či vstupné haly.

5. Doplnkový nábytok

Do doplnkov patria stojany, vešiaky, odkladacie systémy, podložky pod stoličky a iné drobné komponenty, ktoré dopĺňajú celkovú funkčnosť kancelárskeho prostredia.

3.2. Kvalitatívne vlastnosti a spoľahlivosť výrobkov

Nábytok v ponuke PoholdOffice je vyrobený z certifikovaných materiálov, ktoré spĺňajú európske normy EN 527 a EN 1335 pre kancelárske zariadenie.

Každý produkt prechádza výstupnou kontrolou kvality u dodávateľa. Firma uprednostňuje výrobcov, ktorí používajú ekologické lepidlá a laky, majú FSC certifikáciu a poskytujú dlhšiu záruku (24 až 60 mesiacov).

Spoľahlivosť produktov je overená aj v praxi – dodávatelia majú dlhoročné skúsenosti s vybavením úradov a školských zariadení, čo zaručuje kvalitu a funkčnosť aj pri dlhodobom používaní.

3.3. Distribúcia a predaj

Predaj prebieha formou osobných objednávok, katalógového výberu a elektronickej komunikácie.

Firma má zmluvnú prepravnú spoločnosť, ktorá zabezpečuje doručenie tovaru zákazníkom po celom východnom Slovensku.

Výhodou tohto modelu je nižšia réžia a možnosť individuálneho prístupu ku každému zákazníkovi – firma tak dokáže flexibilne reagovať na veľkosť objednávok, dodacie termíny a špecifické požiadavky klientov.

3.4. Výhody pre zákazníka

Zákazník získa:

- prehľadnú ponuku sortimentu podľa kategórií,
- možnosť výberu z rôznych cenových úrovní,
- spoľahlivé dodanie v dohodnutom termíne,
- kvalitné produkty s dlhodobou životnosťou,
- záruku 24 mesiacov a zákaznícky servis pri reklamáciách.

PoholdOffice sa od konkurencie odlišuje tým, že pri predaji kladie dôraz na osobnú komunikáciu a poradenstvo. Zákazníkom odporúča vhodné kombinácie výrobkov podľa priestoru a účelu využitia.

3.5. Plány rozvoja ponuky

V nasledujúcich troch rokoch firma plánuje:

- rozšíriť sortiment o ekologické produkty z recyklovateľných materiálov,
- zaradiť do ponuky nábytok pre home office a malé podniky,
- vytvoriť online katalóg s možnosťou priamej objednávky,
- spolupracovať s výrobcami, ktorí poskytujú nadštandardnú záruku alebo servis.

Týmto spôsobom chce PoholdOffice zvýšiť atraktivitu ponuky, znížiť závislosť od jednotlivých dodávateľov a posilniť svoje postavenie na trhu.

3.6. SWOT analýza produktov

Silné stránky (S)

- Kvalitní a spoľahliví dodávatelia s dlhoročnými skúsenosťami
- Overené produkty spĺňajúce európske normy kvality
- Dobrá kombinácia ceny a úžitkovej hodnoty výrobkov
- Flexibilita a individuálny prístup k zákazníkovi

Slabé stránky (W)

- Menší počet skladových zásob v porovnaní s väčšími reťazcami
- Závislosť od externých výrobcov a dodávateľských termínov
- Menšia známosť značky na trhu a kratšia doba pôsobenia

Príležitosti (O)

- Postupný rast dopytu po kancelárskom vybavení
- Zvyšujúci sa záujem o ekologické a ergonomické produkty
- Rozširujúci sa segment home office a malé kancelárie
- Možnosť spolupráce s verejným sektorom a menšími firmami

Hrozby (T)

- Silná konkurencia veľkých nábytkárskych reťazcov
- Zvýšenie cien vstupných materiálov (drevo, kov, plast)
- Ekonomické spomalenie a pokles kúpnej sily obyvateľstva
- Riziko napodobňovania dizajnov a cenového podbývania konkurencie

4. Analýza trhu

Trh s kancelárskym nábytkom na Slovensku patrí medzi stabilne sa rozvíjajúce segmenty nábytkárskeho priemyslu.

Dopyt po kancelárskom vybavení je trvalo udržiavaný vďaka neustálemu rastu počtu firiem, samostatne zárobkovo činných osôb a modernizácii administratívnych budov. V posledných rokoch sa na trhu prejavuje aj nový trend – rast predaja nábytku pre domáce pracoviská (home office), čo významne rozširuje potenciálny okruh zákazníkov.

4.1. Veľkosť a charakteristika trhu

Podľa dostupných údajov zo štatistických prehľadov a odborných združení je slovenský trh s nábytkom dlhodobo stabilný a mierne rastúci.

Dopyt po nábytku, vrátane kancelárskeho, sa vyvíja v závislosti od ekonomickej situácie, investičnej aktivity firiem a rozvoja nových administratívnych priestorov.

Kancelársky nábytok tvorí významnú časť celkového nábytkárskeho trhu, keďže ide o tovar, ktorý je nevyhnutný pre fungovanie každej firmy, úradu či školy.

Najväčšia koncentrácia dopytu sa prirodzene nachádza v mestách s vyššou podnikateľskou aktivitou a to predovšetkým v Bratislave, Košiciach, Žiline, Banskej Bystrici a Prešove.

Východoslovenský región predstavuje pre toto odvetvie zaujímavý potenciál, pretože tu sídli množstvo menších a stredných podnikov, škôl a verejných inštitúcií, ktoré pravidelne obnovujú svoje kancelárske vybavenie.

Aj napriek o niečo nižšej kúpnej sile obyvateľstva v porovnaní so západným Slovenskom ostáva dopyt po kancelárskom nábytku stály a spoľahlivý, keďže ide o tovar s praktickým využitím a dlhodobou životnosťou.

4.2. Trendy a vývoj v odvetví

V posledných rokoch sa mení prístup zákazníkov k výberu kancelárskeho nábytku.

Kým kedysi bola rozhodujúca najmä cena, dnes zákazníci čoraz viac zohľadňujú:

- ergonómiu a pohodlie pri práci,
- dlhú životnosť a kvalitu materiálov,
- moderný dizajn,
- ekologické spracovanie výrobkov.

Na trhu sa preto uplatňujú predajcovia, ktorí dokážu ponúknuť nielen dobrú cenu, ale aj pridanú hodnotu ako napríklad rýchle dodanie, odborné poradenstvo či možnosť individuálneho výberu.

Presne na túto filozofiu sa orientuje aj PoholdOffice, s.r.o., ktorá stavia na kvalite, prehľadnej ponuke a osobnom prístupe k zákazníkovi.

4.3. Rastový potenciál trhu

Rast trhu je podporovaný niekoľkými faktormi:

- modernizácia kancelárskych priestorov v štátnej a súkromnej sfére,
- nárast malých podnikateľských subjektov,
- zvýšený dopyt po domácom kancelárskom vybavení,
- rozvoj e-commerce v segmente nábytku.

PoholdOffice má vďaka svojej lokalite a pružnému obchodnému modelu predpoklady obsadiť stabilnú pozíciu v regióne Košíc a neskôr rozšíriť pôsobenie aj do iných miest.

4.4. SWOT analýza trhu

Silné stránky (S)

- Stabilný a dlhodobu udržateľný dopyt po kancelárskom nábytku
- Rozvíjajúci sa online trh a záujem o nákup prostredníctvom internetu
- Možnosť uzatvárať dlhodobé zmluvy s verejnými inštitúciami a firmami

Slabé stránky (W)

- Nižšia kúpna sila v regióne východného Slovenska
- Závislosť od celkovej ekonomickej situácie na trhu
- Silná konkurencia zo strany väčších predajcov a nábytkárskych reťazcov

Príležitosti (O)

- Rastúci dopyt po ergonomickom a ekologickom kancelárskom nábytku
- Zvýšený záujem o moderné riešenia pre home office a menšie pracoviská
- Možnosť rozšírenia spolupráce s verejnými inštitúciami a súkromným sektorom

Hrozby (T)

- Zvýšenie cien vstupných materiálov
- Pokles investícií firiem v dôsledku hospodárskeho spomalenia
- Tlak konkurencie na zníženie cien a ziskových marží

5. Analýza spotrebiteľa

Zákazníci spoločnosti PoholdOffice, s.r.o. patria do niekoľkých základných skupín podľa typu a veľkosti organizácie.

Najdôležitejšími klientmi sú menšie a stredne veľké firmy, ktoré potrebujú kancelársky nábytok pre svoje administratívne priestory, ako aj štátne inštitúcie, školy a úrady.

Okrem nich firma oslovuje aj individuálnych zákazníkov najmä živnostníkov a ľudí pracujúcich z domu.

5.1. Cieľové skupiny zákazníkov

a) Firemní zákazníci (B2B segment)

Predstavujú približne 60 % klientely. Ide o malé a stredné podniky, ktoré zariaďujú kancelárie, zasadačky a recepcné priestory. Títo zákazníci požadujú spoľahlivosť dodávok, rovnaký dizajn viacerých kusov nábytku a zľavy pri väčších objednávkach.

b) Verejný sektor (školy, úrady, samosprávy)

Tvorí okolo 25 % odberov. Väčšinou ide o dodávky prostredníctvom objednávok po verejnom obstarávaní. Tento segment je stabilný, aj keď administratívne náročnejší.

c) Individuálni zákazníci (B2C segment)

Predstavujú zvyšných 15 %. Ide o fyzické osoby, ktoré si kupujú kancelársky stôl, stoličku alebo úložné priestory pre domáce pracovné priestory.

5.2. Charakteristika cieľového trhu

Cieľoví zákazníci sa vyznačujú týmito črtami:

- vek 25 – 55 rokov,
- väčšinou zamestnaní alebo podnikajúci v administratívnej oblasti,
- stredný až vyšší príjem,

- požadujú kvalitu a dlhodobú životnosť produktov,
- uprednostňujú slovenských a českých výrobcov.

Zákazníci si uvedomujú, že kvalitný nábytok prispieva k efektívnosti práce, preto sú ochotní investovať viac do ergonomických riešení.

5.3. Spotrebiteľské správanie

Pri výbere nábytku sa zákazníci rozhodujú podľa týchto hlavných kritérií:

1. kvalita a životnosť výrobku,
2. cena a dostupnosť,
3. vzhľad a dizajn,
4. rýchlosť dodania,
5. dôveryhodnosť predajcu.

Z týchto dôvodov sa PoholdOffice zameriava na osobný prístup, priamu komunikáciu a dôkladné informovanie zákazníka o produktoch.

5.4. SWOT analýza spotrebiteľov

Silné stránky (S)

- Vernosť klientov pri spokojnosti s produktmi a službami
- Záujem zákazníkov o kvalitné a slovenské produkty
- Stabilný dopyt zo strany verejných inštitúcií

Slabé stránky (W)

- Cenová citlivosť menších firiem a jednotlivcov
- Nízka lojalita nových zákazníkov pri prvej kúpe
- Čiastočná závislosť od objednávok verejného sektora

Príležitosti (O)

- Rastúci segment home office a menších pracovísk
- Zvyšovanie povedomia o ergonómii a zdravom pracovnom prostredí
- Možnosť dlhodobého budovania zákazníckych vzťahov a vernostných programov

Hrozby (T)

- Klesajúce rozpočty menších firiem v čase ekonomickej neistoty
- Rastúca ponuka lacného tovaru z online predajní a reťazcov
- Zvýšené očakávania zákazníkov na servis a dostupnosť produktov

6. Analýza konkurencie

Trh s kancelárskym nábytkom je na Slovensku vysoko konkurenčný. Pôsobí tu viacero menších regionálnych predajcov, ale aj veľké reťazce s celoslovenskou pôsobnosťou.

PoholdOffice, s.r.o. sa zameriava na regionálnu úroveň – Košice a okolie, kde má konkurenčnou výhodou osobný prístup, rýchle dodanie a nižšie ceny oproti väčším predajniam.

6.1. Hlavní konkurenti

Na trhu s kancelárskym nábytkom v Košiciach a jeho okolí pôsobí viacero významných predajcov, ktorí predstavujú priamu konkurenciu pre spoločnosť **PoholdOffice, s.r.o.**

Jedným z hlavných konkurentov je **OfficeLand Košice**, sieťová predajňa kancelárskeho nábytku s vlastným skladovým zázemím. Táto spoločnosť disponuje širokou ponukou produktov a rýchlou dostupnosťou tovaru, vďaka čomu si udržiava silné postavenie na trhu a vysokú mieru lojality zákazníkov.

Ďalším významným hráčom je **Decodom, a.s.**, veľký slovenský výrobca nábytku, ktorý do svojho portfólia zahŕňa aj kancelársky sortiment. Výhodou tejto spoločnosti je vlastná výroba a rozsiahla distribučná sieť, čo jej umožňuje ponúkať produkty za konkurencieschopné ceny.

Na trhu má silné postavenie aj **ASKO – Nábytok**, nadnárodný reťazec so širokým sortimentom bytového aj kancelárskeho zariadenia. Jeho hlavnou konkurenčnou výhodou je rozsiahla marketingová podpora, dostupnosť produktov po celom Slovensku a známosť značky medzi zákazníkmi.

Popri týchto veľkých spoločnostiach pôsobí aj množstvo menších regionálnych predajcov, ktorí nemajú vlastný e-shop a fungujú prevažne na lokálnej úrovni. Títo predajcovia sú často flexibilní, ponúkajú osobný prístup a nižšie ceny, ale ich ponuka býva obmedzená rozsahom a skladovou kapacitou.

PoholdOffice, s.r.o. je na trhu novým, no dynamicky sa rozvíjajúcim subjektom. Vďaka kombinácii kvalitných produktov, priaznivých cien a individuálneho prístupu k zákazníkom si firma postupne buduje stabilnú klientelu a zvyšuje svoj podiel na regionálnom trhu.

6.2. Konkurenčné výhody PoholdOffice

- nižšie ceny pri zachovaní kvality,
- jednoduchý systém objednávok,
- individuálne riešenie pre každého klienta,
- rýchlejšie dodacie lehoty v rámci regiónu,
- menšia administratívna náročnosť než pri veľkých reťazcoch.

6.3. SWOT analýza konkurencie

Silné stránky (S)

- Silné a známe značky s dlhoročnou tradíciou na trhu
- Široká ponuka produktov pokrývajúca rôzne cenové úrovne
- Kvalitné marketingové kampane a vysoká viditeľnosť v médiách

Slabé stránky (W)

- Nedostatok osobného prístupu k zákazníkom
- Vyššie predajné ceny v porovnaní s menšími regionálnymi firmami
- Dlhšie dodacie lehoty a nižšia flexibilita v komunikácii

Príležitosti (O)

- Rastúci trh s kancelárskym vybavením a rozvoj nových segmentov zákazníkov
- Možnosť spolupráce s verejnými inštitúciami a väčšími podnikmi
- Trend ekologických a udržateľných produktov, ktoré zvyšujú atraktivitu ponuky

Hrozby (T)

- Nástup veľkých e-commerce platforiem so silným marketingom
- Pokles dopytu počas ekonomických kríz a neistoty
- Cenový tlak, ktorý znižuje ziskovosť menších predajcov

7. Organizačná štruktúra a manažment

Spoločnosť PoholdOffice, s.r.o. je menší podnik, ktorý funguje ako spoločnosť s ručením obmedzeným so sídlom v Košiciach.

Organizačná štruktúra firmy je jednoduchá a prehľadná, čo umožňuje efektívne riadenie, rýchlu komunikáciu a pružné rozhodovanie bez zbytočnej administratívy.

Firma v súčasnosti zamestnáva štyroch pracovníkov, ktorí si rozdeľujú činnosti podľa odborného zamerania.

Tím tvoria majiteľ firmy, obchodný pracovník, účtovník/administratívny pracovník a skladník/logistický pracovník.

7.1. Organizačné usporiadanie

Organizačná štruktúra spoločnosti:

- **Konateľ (riaditeľ)** – zodpovedá za vedenie firmy, strategické rozhodnutia, komunikáciu s dodávateľmi, marketing, cenovú politiku a dohľad nad finančnými ukazovateľmi.
- **Obchodný pracovník (predajca)** – zabezpečuje predaj, spracovanie objednávok, komunikáciu so zákazníkmi a vyhľadávanie nových obchodných príležitostí.
- **Účtovník / administratívny pracovník** – stará sa o účtovnú a mzdovú agendu, fakturáciu, evidenciu objednávok a vedenie dokumentácie.
- **Skladník / logistický pracovník** – prijíma tovar od dodávateľov, zabezpečuje jeho evidenciu, uskladnenie a následné doručenie zákazníkovi.

V prípade potreby firma spolupracuje s externými odborníkmi, ako sú právnik, účtovný poradca alebo dopravca.

7.2. Riadenie a kompetencie

Riadenie spoločnosti je postavené na princípe priamej a otvorenej komunikácie.

Konateľ firmy koordinuje činnosť všetkých zamestnancov a má rozhodujúce slovo pri strategických a finančných otázkach.

Každý člen tímu má presne určené úlohy a zodpovednosti, čo prispieva k prehľadnosti a efektívnosti riadenia.

Vzhľadom na menší počet zamestnancov je možné reagovať rýchlo na požiadavky trhu aj na potreby zákazníkov.

Zamestnanci sú navzájom zastupiteľní, čo zabezpečuje plynulý chod firmy aj v prípade neprítomnosti niektorého člena tímu.

8. Časový harmonogram

8.1. Krátkodobé ciele (1. rok)

- Zriadenie a stabilizácia základnej prevádzky firmy
- Nadviazanie spolupráce s overenými dodávateľmi nábytku
- Získanie prvých zákazníkov z radov menších firiem a úradov
- Vybudovanie rozpoznateľnej značky v regióne Košíc
- Nastavenie efektívneho systému objednávok a distribúcie

8.2. Strednodobé ciele (2. rok)

- Rozšírenie ponuky o nové typy kancelárskeho nábytku a doplnkov
- Zavedenie zľavového systému pre verných zákazníkov
- Spustenie elektronického katalógu produktov
- Zvýšenie obratu a ziskovosti spoločnosti
- Účasť na miestnych veľtrhoch a výstavách interiérového dizajnu

8.3. Dlhodobé ciele (3. rok a viac)

- Rozšírenie pôsobnosti aj do ďalších miest východného Slovenska (napr. Prešov, Spišská Nová Ves)
- Vytvorenie stabilného tímu zamestnancov s dlhodobou perspektívou
- Zavedenie ekologických a recyklovateľných produktov do sortimentu
- Budovanie partnerských vzťahov s verejnými inštitúciami
- Posilnenie značky PoholdOffice ako spoľahlivého dodávateľa kancelárskeho vybavenia

9. Rizikové faktory – SWOT analýza podniku

Podnikateľské prostredie v oblasti predaja kancelárskeho nábytku so sebou prináša viacero rizík.

Ide najmä o konkurenčné, ekonomické, materiálové a prevádzkové riziká, ktoré môžu ovplyvniť výkonnosť firmy.

Preto bola vypracovaná celková SWOT analýza spoločnosti PoholdOffice, s.r.o., ktorá sumarizuje hlavné silné a slabé stránky podniku, ako aj externé príležitosti a hrozby:

Silné stránky (S)

- Flexibilná a prehľadná organizačná štruktúra
- Osobný prístup k zákazníkom a rýchle riešenie požiadaviek
- Kvalitní dodávatelia a overené produkty
- Výhodná cenová politika v porovnaní s väčšími predajcami

Slabé stránky (W)

- Krátka doba pôsobenia firmy na trhu
- Obmedzené finančné zdroje v porovnaní s väčšími reťazcami
- Závislosť od externých výrobcov a dopravcov
- Nižšia známosť značky v rámci Slovenska

Príležitosti (O)

- Zvyšujúci sa dopyt po modernom a ergonomickom kancelárskom nábytku
- Rast segmentu home office a malých pracovných priestorov
- Rozšírenie spolupráce s verejným a firemným sektorom
- Využitie ekologických trendov a udržateľných materiálov

Hrozby (T)

- Silná konkurencia na trhu a cenový tlak veľkých reťazcov
- Výkyvy cien surovín a dovozných materiálov
- Možné spomalenie ekonomiky a pokles investícií firiem

- Riziko zmeny preferencií zákazníkov a presun na lacné online platformy

10. Finančný plán

Finančný plán poskytuje prehľad o očakávanom hospodárení spoločnosti.

Pre novovzniknutý podnik, akým je PoholdOffice, s.r.o., je cieľom finančného plánovania najmä zabezpečiť stabilitu, likviditu a primeraný zisk v prvých rokoch činnosti.

10.1. Základné finančné predpoklady

- Základné imanie: 5 000 € (vložené zakladateľom)
- Počiatočné náklady: prenájom priestorov, vybavenie, kancelárska technika, marketing
- Zdroj financovania: vlastné prostriedky + prípadná krátkodobá banková pôžička
- Očakávaný obrat: postupný rast v závislosti od objemu objednávok
- Ziskovosť: prvý rok s nižším ziskom, postupné zvyšovanie v 2.–3. roku

10.2. Finančné ciele firmy

- Udržať si stabilnú likviditu a pokrytie všetkých prevádzkových nákladov
- Dosiahnuť mierny zisk už v prvom roku činnosti
- Znížiť fixné náklady optimalizáciou prevádzky
- Zlepšovať ziskovosť firmy prostredníctvom opakovaných objednávok
- Vytvoriť rezervný fond pre budúce investície (napr. marketing, technické vybavenie)

10.3. Záver finančného plánu

Finančný plán spoločnosti PoholdOffice, s.r.o. je založený na realistických odhadoch a miernom raste tržieb v prvých troch rokoch fungovania.

Cieľom nie je rýchla expanzia, ale stabilné a udržateľné podnikanie, ktoré umožní firme vybudovať si dôveru zákazníkov, získať pevné miesto na trhu a postupne rozširovať svoju činnosť.