

Technická univerzita v Košiciach
Fakulta elektrotechniky a informatiky

PODNIKATEĽSKÝ ZÁMER

KancelkaStuff, s.r.o.

Technická univerzita v Košiciach
Fakulta elektrotechniky a informatiky

PODNIKATEĽSKÝ ZÁMER

KancelkaStuff, s.r.o.

Študijný program: Hospodárska informatika

Študijný odbor: Informatika

Školiace pracovisko: Katedra kybernetiky a umelej inteligencie (KKUI)

Košice 2025

Bc. Marek Zboray

Názov firmy: KancelkaStuff, s. r. o.

IČO: 20250957

DIČ: 2025000957

Základné imanie: 5 000 €

Majiteľ firmy: Marek Zboray

Adresa firmy: Letná 7, 040 01 Košice

Telefónne číslo: +421 908 486 445

E-mail: marek.zboray@student.tuke.sk

Obsah

Zoznam tabuliek	3
1 Sumár	4
2 Charakteristika firmy KancelkaStuff, s. r. o.	6
2.1 História a súčasný stav	6
2.2 Ciele	6
2.3 Plány do budúcnosti	7
3 Analýza výrobku a služieb	8
3.1 Hlavné produkty	8
3.2 SWOT analýza produktov a služieb	9
4 Analýza trhu	10
4.1 Potenciálny trh a jeho charakteristiky	10
4.2 Podiel na trhu a rastový potenciál	10
4.3 Predaj, distribúcia a zisky	11
4.4 Trendy a vývoj na trhu	11
5 Analýza spotrebiteľa	13
5.1 Charakteristika cieľových skupín	13
5.2 Správanie zákazníkov a ich preferencie	13
5.3 Zákaznícke potreby a prínosy služieb	14
6 Analýza konkurencie	15
6.1 Profil hlavných konkurentov	15
6.2 Porovnanie ponuky a služieb	16
6.3 Postavenie a približné podiely na lokálnom trhu	16
6.4 SWOT analýza konkurencie	16
6.5 Strategické implikácie pre KancelkaStuff	18

7	Organizačná štruktúra a manažment	19
7.1	Vlastnícka štruktúra	19
7.2	Podporný manažment a tím	19
8	Časový harmonogram	21
9	Rizikové faktory – SWOT analýza	22
9.1	Silné stránky	22
9.2	Slabé stránky	22
9.3	Príležitosti	22
9.4	Hrozby	23
10	Finančný plán	24
10.1	Financovanie počiatočných investícií	24
10.2	Očakávané príjmy a tržby	25
10.3	Odhadované mesačné výdavky	25
10.4	Finančné riadenie a kontrola	26

Zoznam tabuliek

8–1	Časový harmonogram spoločnosti KancelkaStuff, s. r. o.	21
10–1	Finančný plán spoločnosti KancelkaStuff, s. r. o. (2025–2029)	25

1 Sumár

Spoločnosť KancelkaStuff, s. r. o., založená v Košiciach, vznikla s cieľom poskytovať vysoko kvalitné, moderné a dostupné riešenia v oblasti kancelárskej techniky a odborného poradenstva. Zakladateľ a majiteľ, Marek Zboray, zostavil efektívny tím štyroch pracovníkov, ktorý zabezpečuje profesionálne fungovanie firmy a spokojnosť zákazníkov. Medzi kľúčové pozície patria obchodný manažér, servisný technik, administratívny pracovník a marketingový špecialista, ktorí spoločne vytvárajú spoľahlivé zázemie pre predaj a servis kancelárskej techniky.

Marketingová stratégia spoločnosti je založená na moderných digitálnych nástrojoch a cielenej komunikácii prostredníctvom online marketingu a sociálnych sietí. KancelkaStuff plánuje posilniť svoju prítomnosť na platformách ako Facebook, Instagram a LinkedIn, kde sa zameria na technicky zdatných a podnikavo orientovaných zákazníkov. Spoločnosť využíva aj lokálnu reklamu a spoluprácu s firmami v regióne, aby zvýšila svoju viditeľnosť a budovala dlhodobé vzťahy.

KancelkaStuff, s. r. o. má výhodnú polohu v Košiciach, v blízkosti hlavných dopravných ťahov, čo umožňuje rýchlu dostupnosť zákazníkom a efektívnu logistiku objednávok. Hlavnými segmentmi klientov sú malé a stredné podniky, školy, úrady, živnostníci a domácnosti, ktoré hľadajú spoľahlivé riešenia pre vybavenie svojich kancelárií – od tlačiarň a skenerov až po kompletné technické poradenstvo.

V oblasti kancelárskej techniky pôsobí množstvo konkurentov, no KancelkaStuff, s. r. o. sa odlišuje osobným prístupom, odborným poradenstvom a zameraním na servisné služby, čím si buduje dlhodobú dôveru zákazníkov. Firma sa sústreďuje na kvalitu produktov a profesionálny zákaznícky servis, pričom ponúka ceny často nižšie než priame konkurenčné spoločnosti.

Do budúcnosti spoločnosť plánuje rozšíriť svoju ponuku o ekologické a energeticky úsporné zariadenia, čím osloví aj zákazníkov so zameraním na udržateľnosť a inováciu. S dôrazom na kvalitu služieb, spokojnosť zákazníkov a technologický rozvoj sa KancelkaStuff, s. r. o. chce v najbližších rokoch etablovať ako jeden z popredných

poskytovateľov kancelárskej techniky na východnom Slovensku.

2 Charakteristika firmy KancelkaStuff, s. r. o.

2.1 História a súčasný stav

Spoločnosť KancelkaStuff, s. r. o. bola založená v roku 2025 v Košiciach ako reakcia na rastúci dopyt po spoľahlivých riešeniach v oblasti kancelárskej techniky. Zakladateľ, Marek Zboray, sa rozhodol využiť svoje skúsenosti z oblasti IT a obchodu, aby vytvoril firmu, ktorá sa odlíši kvalitou služieb, férovým prístupom a technickým poradenstvom. Cieľom bolo vybudovať podnik, ktorý dokáže prepojiť predaj s odbornou pomocou, čím sa odlíši od klasických internetových predajcov bez osobného kontaktu.

Firma je aktuálne v počiatočnej fáze. Zameriava sa na predaj kancelárskej techniky, poradenstvo pri výbere zariadení a servisné služby. Sortiment tvoria:

- tlačiarne, kopírky a skenery,
- počítače a notebooky pre kancelárske prostredie,
- periférie (monitory, klávesnice, myši, sieťové prvky),
- spotrebný materiál (tonery, papier, doplnky).

Služby spoločnosti zahŕňajú aj konzultácie, inštaláciu zariadení a základný servis, čo klientom umožňuje rýchlo a bezproblémovo používať zakúpenú techniku.

2.2 Ciele

- Poskytovať komplexné služby v oblasti predaja kancelárskej techniky a poradenstva.
- Vytvoriť stabilný tím odborníkov, ktorí zabezpečia profesionálny servis.
- Získať do 5 rokov postavenie popredného poskytovateľa v oblasti kancelárskej techniky na východnom Slovensku.

- Vybudovať vlastnú servisnú sieť a partnerský program pre menších predajcov.
- Založiť e-shop s plne automatizovaným objednávkovým systémom.
- Rozšíriť ponuku o ekologické a repasované zariadenia.
- Zamerať sa na ekologické riešenia a recykláciu spotrebného materiálu.

2.3 Plány do budúcnosti

Do roku 2026 plánuje spoločnosť spustiť vlastný e-shop, rozšíriť skladové kapacity a získať zastúpenie viacerých značiek (HP, Brother, Canon, Epson). V roku 2027 chce rozšíriť pôsobnosť do Prešova a Sabinova prostredníctvom partnerských obchodov. Do roku 2029 plánuje zaviesť vlastnú produktovú líniu KancelkaStuff EcoLine – recyklované tonery a ekologické kancelárske doplnky.

3 Analýza výrobku a služieb

Spoločnosť KancelkaStuff, s. r. o. pôsobí v oblasti predaja a servisu kancelárskej techniky a jej hlavným poslaním je poskytovať ucelené riešenia pre podnikateľské subjekty, inštitúcie aj domácnosti. Kombináciou moderných technológií, odborných znalostí a kvalitného zákazníckeho servisu firma vytvára spoľahlivé a dlhodobu udržateľné prostredie pre efektívne fungovanie kancelárií svojich klientov.

3.1 Hlavné produkty

Tlačiarne a multifunkčné zariadenia – portfólio spoločnosti zahŕňa širokú paletu tlačiarň a multifunkčných zariadení, ktoré umožňujú tlač, skenovanie, kopírovanie a faxovanie. Zariadenia sú prispôbované potrebám rôznych segmentov – od malých kancelárií až po väčšie podniky a školy. Dôraz sa kladie na spoľahlivosť, úspornú prevádzku a jednoduchú údržbu. V ponuke sú produkty renomovaných výrobcov, ktoré spĺňajú prísne kvalitatívne aj ekologické štandardy.

Počítače, notebooky a periférie – spoločnosť dodáva výpočtovú techniku určenú pre kancelárske prostredie, vrátane stolových počítačov, notebookov, monitorov a ďalšieho príslušenstva. Každý produkt je vybraný podľa výkonu, energetickej efektívnosti a dlhodobej spoľahlivosti. Zákazníkom je ponúkané aj individuálne poradenstvo pri výbere zariadenia s ohľadom na ich špecifické potreby a rozpočet.

Spotrebný materiál – dôležitou súčasťou portfólia je predaj spotrebného materiálu, ako sú tonery, atramentové kazety, papier a doplnky. KancelkaStuff podporuje udržateľnosť a preto uprednostňuje recyklovateľné a ekologicky šetrné produkty, ktoré pomáhajú znižovať dopad na životné prostredie.

Servis a údržba techniky – spoločnosť poskytuje komplexný záručný aj pozáručný servis vrátane diagnostiky a opráv zariadení. Pre firemných klientov je dostupný aj program zmluvného servisu, ktorý zahŕňa pravidelnú kontrolu zariadení, ich údržbu a optimalizáciu prevádzkových nákladov. Prioritou je rýchlosť zásahu a flexibilita, pričom väčšina servisných úkonov je vykonaná do 48 hodín od nahlásenia.

IT poradenstvo a správa techniky – medzi doplnkové služby patrí odborné IT poradenstvo, inštalácia zariadení, konfigurácia tlačových sietí a vzdialená správa. KancelkaStuff plánuje do budúcnosti rozšíriť tieto služby o monitoring zariadení v reálnom čase a automatické hlásenie porúch, čím zvýši efektívnosť a komfort pre zákazníkov.

3.2 SWOT analýza produktov a služieb

- **Silné stránky:** široká a vyvážená ponuka produktov, profesionálny a rýchly servis, individuálny prístup k zákazníkovi, dôraz na ekologické a energeticky úsporné riešenia.
- **Slabé stránky:** novovzniknutá značka s nižším povedomím na trhu, obmedzené finančné zdroje na marketing a skladové zásoby.
- **Príležitosti:** rastúci dopyt po technológiách pre home-office a hybridnú prácu, zvyšujúci sa záujem o udržateľné a recyklovateľné produkty, digitalizácia školsťva a verejných inštitúcií.
- **Hrozby:** vysoká konkurencia veľkých predajcov, rýchly technologický vývoj.

4 Analýza trhu

4.1 Potenciálny trh a jeho charakteristiky

Spoločnosť KancelkaStuff, s. r. o. pôsobí v regióne východného Slovenska, ktorý predstavuje stabilný a dlhodobu perspektívny trh s kancelárskou technikou a IT službami. V Košickom a Prešovskom kraji pôsobí veľký počet podnikateľských subjektov, škôl a úradov, ktoré využívajú tlačové a počítačové zariadenia na každodenné fungovanie. Tento trh má výrazný potenciál rastu vďaka prebiehajúcej digitalizácii, modernizácii inštitúcií a zvyšujúcemu sa dopytu po spoľahlivých technologických riešeniach.

Hlavné cieľové skupiny zákazníkov tvoria:

- **Malé a stredné podniky** – hľadajú kvalitné, cenovo dostupné a servisne zabezpečené zariadenia na každodennú kancelársku prevádzku.
- **Živnostníci a freelanceri** – uprednostňujú spoľahlivú techniku v menšom rozsahu, ktorá im umožní efektívnu prácu z domu alebo v menšej kancelárii.
- **Vzdelávacie a verejné inštitúcie** – pravidelne obnovujú techniku, kladú dôraz na úsporu nákladov, servis a dlhodobú spoluprácu.
- **Domácnosti a študenti** – rastúci segment v dôsledku hybridného vzdelávania a home-office, ktorý vytvára dopyt po menších a úsporných zariadeniach.

Trh kancelárskej techniky sa vyznačuje stabilným dopytom, nízkou sezónnosťou a rastúcou orientáciou na ekologické riešenia. Zákazníci kladú dôraz na kvalitu, odborné poradenstvo, servis a osobný prístup, čo je hlavnou konkurenčnou výhodou spoločnosti KancelkaStuff, s. r. o.

4.2 Podiel na trhu a rastový potenciál

Podľa interných odhadov spoločnosti dosahuje regionálny trh kancelárskej techniky v Košickom a Prešovskom kraji hodnotu približne 25 miliónov eur ročne. Cieľom

KancelkaStuff, s. r. o., je v priebehu prvých troch rokov pôsobenia získať približne **3 – 4 % podiel na trhu**, čo predstavuje tržby na úrovni 750 000 – 1 000 000 eur ročne.

V dlhodobom horizonte sa firma plánuje zamerať na rozšírenie zákazníckej základne v rámci celého východného Slovenska a prostredníctvom online predaja osloviť klientov aj mimo regiónu. Rastový potenciál podporujú aktuálne trendy digitalizácie, ekologickej transformácie a zvyšujúce sa požiadavky na servisné služby a poradenstvo.

4.3 Predaj, distribúcia a zisky

Predajná stratégia spoločnosti je založená na kombinácii osobného predaja a online distribúcie. Zákazníci môžu nakupovať prostredníctvom kamennej predajne v Košiciach.

Distribučný systém využíva priame dodávky od overených výrobcov ako **HP, Canon, Brother, Epson a Lenovo**. Firma si tak zabezpečuje vysokú kvalitu produktov, spoľahlivosť dodávok a priaznivé ceny.

Ziskovosť spoločnosti je postavená na opakovaných objednávkach, dlhodobých spoluprákach a rozšírených servisných službách. Predpokladaný ročný rast tržieb je 20 – 25 %, pričom cieľom je dosiahnuť stabilnú návratnosť investícií v druhom roku fungovania.

4.4 Trendy a vývoj na trhu

Segment kancelárskej techniky prechádza technologickými zmenami, ktoré menia správanie zákazníkov aj štruktúru dopytu. Medzi najvýraznejšie trendy patria:

- **Hybridná práca a home-office** – rastúci počet pracovníkov mimo kancelárií zvyšuje dopyt po mobilných a úsporných zariadeniach.

-
- **Ekologické riešenia** – preferencia energeticky úsporných zariadení, recyklovateľných tonerov a ekologických materiálov.
 - **Digitalizácia škôl a úradov** – podnecuje modernizáciu vybavenia a prechod na sieťové a cloudové riešenia.
 - **Rast online predaja** – zákazníci uprednostňujú rýchly a pohodlný nákup cez internet, pričom očakávajú spoľahlivé doručenie a servis.
 - **Integrácia technológií** – prepojenie kancelárskych zariadení s IT infraštruktúrou a cloudovými platformami zvyšuje efektivitu firiem.

Analýza trhu ukazuje, že segment kancelárskej techniky je stabilný, technologicky sa rozvíja a ponúka priestor pre nové podnikateľské subjekty. KancelkaStuff, s. r. o. má vďaka osobnému prístupu, flexibilita a dôrazu na servis a ekologické riešenia dobré predpoklady na budovanie pevnej pozície v regióne a dlhodobý rast.

5 Analýza spotrebiteľa

Cieľovou skupinou spoločnosti KancelkaStuff, s. r. o. sú subjekty a jednotlivci, ktorí pravidelne využívajú kancelársku techniku pri každodennej práci. Ide predovšetkým o firmy, školy, úrady, freelancerov a domácnosti. Každý z týchto segmentov má odlišné potreby, no všetky spája dôraz na spoľahlivosť zariadení, dostupnosť servisu a kvalitu zákazníckej podpory.

5.1 Charakteristika cieľových skupín

- **Firmy a malé podniky** – tvoria najväčší podiel zákazníkov. Vyžadujú spoľahlivé zariadenia s dlhou životnosťou a rýchly servis. Očakávajú stabilného partnera, ktorý zabezpečí kompletný servis vrátane spotrebného materiálu a technickej podpory.
- **Školy a verejné inštitúcie** – nakupujú vo väčších objemoch a uprednostňujú osvedčené produkty s jednoduchou obsluhou, nižšou spotrebou a ekologickým charakterom. Dôležitý je pre nich aj záručný servis a dlhodobá spolupráca.
- **Freelanceri a živnostníci** – potrebujú kompaktné, rýchle a úsporné zariadenia pre každodennú kancelársku prácu, tlač faktúr, dokumentov a skenovanie. Ocenia individuálne poradenstvo a technickú podporu.
- **Domácnosti a študenti** – využívajú techniku na vzdelávanie, online komunikáciu a základnú administratívu. Ich hlavnými kritériami sú jednoduché ovládanie, nízke prevádzkové náklady a dostupnosť servisu.

5.2 Správanie zákazníkov a ich preferencie

Zákazníci spoločnosti KancelkaStuff, s. r. o. požadujú spoľahlivé, cenovo efektívne zariadenia a kvalitný servis, ktorý je dostupný v krátkom čase – spravidla do 48

hodín od nahlásenia poruchy. Pri výbere predajcu uprednostňujú osobný prístup, odborné poradenstvo a možnosť rýchleho kontaktu so servisným technikom.

V posledných rokoch sa zreteľne prejavuje trend orientácie zákazníkov na ekologické a energeticky úsporné produkty. Zákazníci sa čoraz častejšie rozhodujú na základe dlhodobej úspory prevádzkových nákladov, nie len na základe vstupnej ceny zariadenia.

Firma na tieto požiadavky reaguje rozšírenou ponukou ekologických produktov, recyklovaných tonerov a spotrebného materiálu, ako aj odborným poradenstvom pri výbere zariadení s nižšou spotrebou energie.

5.3 Zákaznícke potreby a prínosy služieb

Produkty a služby KancelkaStuff, s. r. o. uspokojujú tri základné potreby cieľových zákazníkov:

1. **Technická spoľahlivosť** – zariadenia pochádzajú od overených výrobcov a spĺňajú prísne kritériá kvality.
2. **Rýchla servisná podpora** – spoločnosť garantuje krátke reakčné lehoty a dostupnosť náhradných dielov.
3. **Odborné poradenstvo a osobný prístup** – individuálne odporúčania pri výbere zariadení, inštaláciách a optimalizácii prevádzky.

Takýto prístup umožňuje zákazníkovi získať nielen kvalitné zariadenia, ale aj istotu, že v prípade problémov majú spoľahlivého partnera, ktorý im poskytne rýchlu a profesionálnu podporu.

6 Analýza konkurencie

Trh kancelárskej techniky v Košiciach je kombináciou veľkých hráčov (Alza, Datacomp), špecialistov na reprografiu a spotrebný materiál (FaxCOPY, TonerPartner, lokálne „tonery“ predajne) a servisných/brand-špecialistov (ML Servis, ABANDON). To vytvára silné cenové tlaky, no zároveň priestor pre diferenciáciu cez rýchly servis, osobný prístup a ekologické riešenia – čo je presne poloha KancelkaStuff.

6.1 Profil hlavných konkurentov

Alza.sk – Omnichannel líder s rýchlym vyzdvihnutím, širokým sortimentom tlačiarň a príslušenstva, doplnkové služby (záruky, splátky). Silná logistika a marketing. Slabšie lokálne servisné krytie.

Datacomp s.r.o. - silný regionálny hráč s kamennými predajňami, e-shopom, „IT expert“ servisom pre firmy a školy; široký sortiment tlačiarň a tonerov. Výhoda v B2B vzťahoch a dostupnosti; slabina: menej personalizovaný mikro-servis pre malých klientov.

FaxCOPY - reprografické služby, spotrebný materiál, viazanie/laminovanie, foto a grafické štúdio; silná retailová viditeľnosť v dvoch nákupných centrách. Vyššia cena za služby, menší dôraz na komplexný IT servis.

TonerPartner - silný online predaj kompatibilných/brand tonerov s hustou sieťou výdajných miest v KE, cenovo agresívny, servis minimálny.

ML SERVIS SK s.r.o. - špecialista na predaj a servis tlačiarň/kopírok viacerých značiek; lokálny servis ako hlavná hodnota. Menší sortiment HW mimo tlače.

ABANDON s.r.o. - zameranie na predaj a servis zariadení Kyocera (nízke prevádzkové náklady, B2B orientácia). Užšie portfólio (brand-fokus).

Tonery Košice - lokálny predaj tonerov, cartridge a kancelárskych potrieb; silná dostupnosť spotrebného materiálu, servis obmedzený.

6.2 Porovnanie ponuky a služieb

Spoločnosť	Sortiment tlač / tonery	Lokálny servis	Rýchle vyzdvihnutie	Cenová úroveň	Ekologické riešenia
KancelkaStuff	Široký + IT periférie	Do 48 h (cieľ)	Osobné doručenie/odber	Stredná/výhodná	Plán EcoLine (recykl.)
Alza Košice	Veľmi široký	Autorizované servisy	Silné	Široká škála	Čiastočne
Datacomp	Široký	Vlastný IT servis B2B	Silné	Široká škála	Čiastočne
FaxCOPY	Spotrebák + repro služby	Limitované	Silná retail dostupnosť	Skôr vyššia	Čiastočne
TonerPartner	Tonery (online)	Nie (e-shop)	Výdajné miesta	Nízka (kompat.)	Kompat. alternatívy
MLSERVIS	Tlačiarne/servis	Silné	Štandard	Stredná	Závisí od značky
ABANDON (Kyocera)	Kyocera HW	Silné (brand)	Štandard	Stredná	Nízke náklady Kyocera

Obrázok 6 – 1 Porovnanie ponuky a služieb

6.3 Postavenie a približné podiely na lokálnom trhu

- Alza + Datacomp: 40–50 % (omnichannel dominancia, logistika, široká ponuka).
- FaxCOPY (2 pobočky): 10–15 % (silné repro a spotrebák v retail zónach).
- TonerPartner (výdajné miesta v KE): 8–12 % (online objem kompatibilných náplní).
- Špecialisti na servis (ML SERVIS, ABANDON – Kyocera): spolu 8–12 % (servisné kontrakty, B2B).
- Ostatní lokálni predajcovia (napr. Tonery Košice, menšie e-shopy): 10–15 %.
- KancelkaStuff (cieľ do 3 rokov): 3–4 %.

6.4 SWOT analýza konkurencie

Alza Košice

- **Silné stránky** - ogistika, šírka sortimentu, služby na pobočke.
- **Slabé stránky** - servis cez externé centrá, nízka personalizácia.

- **Príležitosti** - cross-sell B2B.
- **Hrozby** - lokálni servisní špecialisti.

Datacomp

- **Silné stránky** - regionálna značka, B2B servis, viac pobočiek v regióne.
- **Slabé stránky** - menšia individualizácia pre mikroklientov.
- **Príležitosti** - školské a obecné tendre.
- **Hrozby** - cenová vojna s e-shopmi.

FaxCOPY

- **Silné stránky** - reprografické služby, retail dostupnosť.
- **Slabé stránky** - vyššie ceny, menší IT servis.
- **Príležitosti** - rast dopytu - rýchle reprografické služby pre školy/úrady.
- **Hrozby** - lacné online tonery.

TonerPartner

- **Silné stránky** - cena, dostupnosť cez výdajné miesta.
- **Slabé stránky** - bez lokálneho servisu.
- **Príležitosti** - SMB úspory na tlači.
- **Hrozby** - kvalita kompatibilov vs. originály.

ML SERVIS

- **Silné stránky** - lokálny multibrand servis.
- **Slabé stránky** - menší marketing, užšia ponuka mimo tlače.

- **Príležitosti** - servisné SLA pre školy/SMB.
- **Hrozby** - výrobcami viazané autorizované servisy.

ABANDON

- **Silné stránky** - špecializácia na nízke TCO značky Kyocera.
- **Slabé stránky** - brand-limitované portfólio.
- **Príležitosti** - manažovaná tlač u firiem.
- **Hrozby** - univerzálni predajcovia s balíkmi

6.5 Strategické implikácie pre KancelkaStuff

- Vyhrať rýchlosťou a osobným servisom: garancia zásahu do 48 h (interný cieľ) ako jasný diferenciátor voči e-shopom a retailu.
- Balíčky „Tlač ako služba“ pre školy/SMB: paušálne SLA + monitoring zariadení (plánované rozšírenie služieb)
- EcoLine a udržateľnosť: komunikovať nižšie TCO a recyklované tonery ako alternatívu k kompatibilom.
- Regionálny fokus: Košice → Prešov/Sabinov + online predaj.

.

7 Organizačná štruktúra a manažment

7.1 Vlastnícka štruktúra

KancelkaStuff, s. r. o., ktorej zakladateľom a jediným vlastníkom je Marek Zboray. Marek pôsobí aj ako výkonný riaditeľ spoločnosť a zastrešuje všetky strategické rozhodnutia, riadenie prevádzky, obchodné vzťahy a dohľad nad finančným plánovaním.

Marek Zboray – Zakladateľ a výkonný riaditeľ

- **Zodpovednosť:** vedenie spoločnosti, tvorba a realizácia obchodnej stratégie, dohľad nad predajom, marketingom a servisom, výber produktov, rokovania s dodávateľmi a kľúčovými klientmi.
- **Vzdelanie a skúsenosti:** Marek je absolventom Fakulty elektrotechniky a informatiky Technickej univerzity v Košiciach, kde sa venoval informačným technológiám. Má viacročné skúsenosti v oblasti predaja kancelárskej a výpočtovej techniky, ako aj v zákazníckom servise. Jeho prístup spája technickú odbornosť, obchodné myslenie a dôraz na spokojnosť klientov.

7.2 Podporný manažment a tím

KancelkaStuff, s. r. o. momentálne funguje ako menšia, no efektívne riadená organizácia, kde sú hlavné manažérske a operatívne činnosti sústredené priamo v rukách zakladateľa. Spoločnosť však spolupracuje s viacerými externými odborníkmi, ktorí poskytujú podporu v kľúčových oblastiach:

- **Účtovníctvo a financie** – zabezpečuje externá účtovná kancelária, ktorá dohliada na vedenie účtovníctva, daňové povinnosti a finančné výkazy.
- **Právne poradenstvo** – právny poradca poskytuje konzultácie pri uzatváraní zmlúv, obchodných rokovaniach a v otázkach ochrany spotrebiteľa.
- **Marketing a PR** – marketingový konzultant pomáha s budovaním značky, reklamnými kampaňami a komunikáciou na sociálnych sieťach.

- **Servisní technici a IT podpora** – externí specialisti vykonávají opravy, diagnostiku a inštalácie zariadení, čím zaručujú vysokú kvalitu poskytovaných služieb.

Tento systém umožňuje firme fungovať pružne, efektívne a bez nadmerných prevádzkových nákladov, pričom zachováva vysokú úroveň kvality služieb.

8 Časový harmonogram

V nasledujúcej tabuľke 8–1 sú uvedené hlavné ciele spoločnosti a obdobia, v ktorých sa predpokladá ich realizácia. Harmonogram sa môže priebežne upravovať podľa vývoja trhu a potrieb zákazníkov.

Tabuľka 8–1 Časový harmonogram spoločnosti KancelkaStuff, s. r. o.

Rok	Cieľ
2025	Založenie spoločnosti, otvorenie prevádzky v Košiciach, vybudovanie základného tímu a nadviazanie spolupráce s dodávateľmi.
2026	Spustenie e-shopu a realizácia prvej marketingovej kampane na podporu predaja; rozšírenie zákazníckej základne a zavedenie systému rýchleho servisu.
2027	Rozšírenie sortimentu produktov a služieb, stabilizácia tímu, posilnenie obchodných partnerstiev a zavedenie ekologickej línie spotrebného materiálu.
2028	Expanzia na trh v Prešovskom kraji, zvýšenie objemu predaja, zefektívnenie interných procesov a posilnenie pozície značky v regióne.
2029	Uvedenie vlastnej produktovej línie <i>EcoLine</i> , rozšírenie servisu a implementácia moderných digitálnych riešení pre zákazníkov.

Tento harmonogram predstavuje rámcový plán rozvoja spoločnosti KancelkaStuff, s. r. o. na obdobie piatich rokov. Slúži ako podklad pre priebežné hodnotenie napĺňania cieľov, riadenie zdrojov a identifikáciu príležitostí pre ďalší rast podniku. Pravidelná revízia harmonogramu umožní firme reagovať na meniace sa podmienky trhu a zabezpečiť trvalú konkurencieschopnosť.

9 Rizikové faktory – SWOT analýza

Nasledujúce podkapitoly predstavujú komplexnú SWOT analýzu podniku ako celku.

9.1 Silné stránky

- Odborné poradenstvo a individuálny prístup – firma pomáha zákazníkom vybrať správnu techniku podľa potrieb a rozpočtu, čím buduje dôveru a lojalitu.
- Široká ponuka kvalitných produktov – predaj overených značiek (HP, Canon, Epson, Lenovo) so spoľahlivým servisom.
- Rýchly servis a podpora – osobný kontakt, krátke dodacie lehoty a technická pomoc zvyšujú spokojnosť zákazníkov.
- Flexibilita menšej firmy – možnosť rýchlej reakcie na zmeny trhu a individuálne potreby klientov.
- Ekologické smerovanie – dôraz na úsporné zariadenia a plánovaná značka Eco-Line (recyklované tonery a papier).

9.2 Slabé stránky

- Nová značka bez histórie – nižšie povedomie o firme na trhu.
- Obmedzené finančné zdroje – menší rozpočet na marketing a zásoby.
- Závislosť od dodávateľov – ceny a dostupnosť tovaru závisia od importu.
- Regionálne pôsobenie – zatiaľ menšie pokrytie mimo Košíc a okolia.

9.3 Príležitosti

- Rastúci trh s kancelárskou technikou a digitalizáciou – vyšší dopyt po spoľahlivých zariadeniach pre firmy a domácnosti.

- Rozvoj online predaja – e-shop umožní osloviť zákazníkov mimo regiónu.
- Ekologické trendy – rast záujmu o úsporné a recyklované produkty.
- Dlhodobé partnerstvá s firmami a školami – stabilné a opakované objednávky.
- Online marketing – využitie sociálnych sietí na budovanie značky.

9.4 Hrozby

- Silná konkurencia na trhu kancelárskej techniky.
- Silná konkurencia a cenové tlaky – veľké firmy s rozsiahlymi zdrojmi.
- Rýchle technologické zmeny – potreba pravidelne aktualizovať sortiment.
- Závislosť od dodávateľov a cien dovozu – možné oneskorenia a kolísanie marží.
- Kybernetické riziká – nutnosť sledovať trendy v oblasti bezpečnosti dát.

10 Finančný plán

Finančný plán spoločnosti KancelkaStuff, s. r. o. poskytuje prehľad o očakávanom finančnom hospodárení a predstavuje dôležitý nástroj na riadenie stability, likvidity a dlhodobého rastu podniku. Plán vychádza z reálnych predpokladov o počiatkových nákladoch, priebežných výdavkoch a predpokladaných tržbách z predaja kancelárskej techniky, spotrebného materiálu a poskytovaných servisných služieb.

Hlavným cieľom finančného plánovania je zabezpečiť efektívne využívanie finančných zdrojov, udržanie pozitívneho cash flow a vytváranie zisku, ktorý umožní ďalší rozvoj a modernizáciu podniku.

10.1 Financovanie počiatkových investícií

Na financovanie počiatkovej prevádzky a nákupu vybavenia spoločnosť KancelkaStuff, s. r. o. plánuje využiť kombináciu vlastného kapitálu a externých zdrojov. Tieto prostriedky sú rozdelené nasledovne:

- **Nákup inventára a zásob:** približne 12 000 € bude použitých na nákup tlačiarň, kopírok, notebookov, monitorov a spotrebného materiálu, aby mohla spoločnosť okamžite reagovať na potreby trhu.
- **Prevádzkové náklady:** odhadované výdavky na prvý rok (nájom, energie, mzdy, servisné nástroje a doprava) predstavujú 25 000 €.
- **Marketing a propagácia:** na vybudovanie povedomia o značke a získanie prvých zákazníkov je určený marketingový rozpočet vo výške 6 000 €, zameraný na lokálne reklamy, online kampane a sociálne siete.
- **Rezervný fond a likvidita:** 5 000 € je vyčlenených ako bezpečnostná finančná rezerva na pokrytie nepredvídaných výdavkov alebo výkyvov v dopyte.

10.2 Očakávané príjmy a tržby

Predpokladá sa, že spoločnosť začne generovať stabilné príjmy do troch mesiacov od začatia prevádzky. Hlavným zdrojom tržieb budú:

- **Predaj produktov:** približne 75 % z celkových tržieb bude pochádzať z predaja kancelárskej techniky, tlačiarň, počítačov a spotrebného materiálu.
- **Servisné a doplnkové služby:** tvorí približne 25 % tržieb – zahŕňa opravy, diagnostiku, inštalácie zariadení, poradenstvo a konfiguráciu IT vybavenia.

Po úvodnej fáze stabilizácie sa očakáva rast tržieb o 20–25 % ročne, v súlade s rozširovaním produktovej ponuky a marketingových aktivít. Finančný plán spoločnosti môžete vidieť prehľadne v tabuľke 10–1.

Tabuľka 10–1 Finančný plán spoločnosti KancelkaStuff, s. r. o. (2025–2029)

Rok	Tržby (€)	Náklady (€)	Zisk pred zdanením (€)	Počet zamestnancov
2025	70 000	55 000	15 000	4
2026	100 000	75 000	25 000	4
2027	140 000	100 000	40 000	5
2028	180 000	125 000	55 000	5
2029	230 000	150 000	80 000	6

10.3 Odhadované mesačné výdavky

- **Mzdy zamestnancov:** 5 000 € mesačne (vrátane odvodov) pre 4 zamestnancov v počiatočnej fáze.
- **Prenájom a prevádzka:** približne 1 800 € mesačne (nájomné, energie, internet, administratíva).
- **Marketing:** priemerne 1 200 € mesačne počas prvého roka, následne sa rozpočet upravuje podľa výkonnosti kampaní.

- **Zásoby a dopĺňanie tovaru:** približne 2 500 € mesačne v závislosti od dopytu.

Tieto výdavky budú pravidelne prehodnocované podľa tržieb a sezónnych trendov, aby sa zabezpečila finančná stabilita podniku.

10.4 Finančné riadenie a kontrola

Finančné hospodárenie bude sledované prostredníctvom mesačných reportov o príjmoch a výdavkoch a kvartálnych analýz výkonnosti. Spoločnosť plánuje zaviesť interný systém finančného dohľadu, ktorý umožní:

- priebežne monitorovať ziskovosť jednotlivých produktových kategórií,
- kontrolovať cash flow a predchádzať zníženiu likvidity,
- optimalizovať náklady prostredníctvom analýzy efektivity marketingových a prevádzkových výdavkov.

Zavedením týchto kontrolných mechanizmov bude spoločnosť schopná flexibilne reagovať na zmeny na trhu, minimalizovať riziká a zabezpečiť dostatok prostriedkov na ďalšie investície.

Finančný plán KancelkaStuff, s. r. o. je zostavený konzervatívne, s dôrazom na stabilitu a postupný rast. Spoločnosť počíta s miernym, no udržateľným zvyšovaním tržieb a budovaním zisku, ktorý umožní v budúcnosti investovať do rozšírenia portfólia, servisu a digitalizácie procesov. Pravidelné vyhodnocovanie finančných ukazovateľov zabezpečí, že podnik bude schopný dlhodobo pôsobiť ako spoľahlivý a konkurencieschopný subjekt v segmente kancelárskej techniky.