

Technická univerzita v Košiciach  
Fakulta elektrotechniky a informatiky

## Podnikateľský zámer

Amega s.r.o.

Bc. Terézia Drengubiaková

5r. HI, 1.skupina

2025/2026

**Technická univerzita v Košiciach**  
**Fakulta elektrotechniky a informatiky**

**Názov firmy:** Amega s.r.o.

**IČO:** 20250960

**ZI:** 5 000 €

**Majiteľ firmy:** Terézia Drengubiaková

**Adresa firmy:** Sadová 1

010 01 Kocúrkovo

**Telefónne číslo:** +421 111 111 111

**E-mail:** terezia.drengubiakova@student.tuke.sk

## Popis podniku

Spoločnosť Amega s.r.o. bola založená 12. októbra 2025 s cieľom poskytovať kvalitné služby v oblasti predaja výpočtovej techniky a elektroniky. Ide o novovzniknutý podnik so sídlom v Kocúrkove, ktorý pôsobí na území Košíc a blízkeho okolia.

Podnikanie je založené na získavaní tovaru od veľkodistribútorov a jeho následnom predaji koncovým zákazníkom. Amega s.r.o. sa zameriava na spoľahlivé, značkové produkty, ktoré spĺňajú aktuálne technologické a kvalitatívne štandardy.

Majiteľkou a jedinou zamestnankyňou spoločnosti je Terézia Drengubiaková, ktorá zodpovedá za všetky kľúčové činnosti – od nákupu a predaja tovaru, cez komunikáciu so zákazníkmi, až po marketing a administratívu.

Podnikateľský plán predstavuje základnú víziu a stratégiu rozvoja spoločnosti Amega s.r.o., ktorej cieľom je vybudovať si stabilné postavenie na trhu výpočtovej techniky v Košickom regióne.

Amega s.r.o. je maloobchodná spoločnosť zameraná na predaj výpočtovej techniky s plánovanou predajnou lokalitou v Košiciach. Do budúcnosti spoločnosť plánuje rozšírenie prevádzkových priestorov a postupné rozvíjanie činnosti na celé územie Slovenska.

Aktuálne sa pripravuje spustenie e-shopu, ktorý umožní pohodlný nákup aj zákazníkom mimo Košického kraja. Keďže podnik je v počiatočnej fáze rozvoja, do budúcnosti sa plánuje rozšírenie zamestnaneckého tímu, najmä o tieto pracovné pozície:

- Manažér prevádzky
- Predajca
- Rozvážač tovaru
- Servisný technik

## **Analýza**

Spoločnosť Amega s.r.o. pôsobí v oblasti predaja výpočtovej techniky a príslušenstva. Jej podnikateľský model je postavený na výhodnom odkúpe tovaru od veľkodistribútorov a následnom predaji zákazníkom s primeranou obchodnou maržou.

V portfóliu dominujú spoľahlivé, značkové produkty s garantovanou kvalitou a zárukou. Do budúcnosti spoločnosť plánuje rozšíriť svoju ponuku o repasovanú techniku ako cenovo dostupnú alternatívu, ako aj o doplnkové služby – napríklad inštaláciu softvéru, konfiguráciu zariadení či poradenstvo pri výbere techniky.

## **Analýza trhu**

Trh s výpočtovou technikou v Košiciach je síce vysoko konkurenčný, no zároveň stabilne rastie. Tento rast podporuje pokračujúca digitalizácia spoločnosti, rozširovanie online služieb a zvyšujúca sa potreba spoľahlivého hardvéru pre prácu z domu aj v kanceláriách.

Cieľovým trhom spoločnosti sú malé a stredné podniky, živnostníci a individuálni zákazníci z Košického regiónu. Už v priebehu decembra 2025 sa očakávajú prvé objednávky a obchodné transakcie. V prvom roku pôsobenia spoločnosť plánuje dosiahnuť 1–2 % podiel na lokálnom trhu, s perspektívou postupného rastu v nasledujúcich rokoch.

## **Analýza výrobu alebo služby**

Spoločnosť Amega s.r.o. sa zameriava na predaj výpočtovej techniky, elektroniky a súvisiaceho príslušenstva. Hlavným predmetom činnosti je odkup tovaru od veľkodistribútorov a jeho následný predaj koncovým zákazníkom. Tento model podnikania umožňuje ponúkať zákazníkom široký sortiment za výhodnejšie ceny, bez potreby vysokých skladových zásob.

Sortiment ponúkaných produktov:

- Počítače a notebooky – nové aj repasované zariadenia určené pre domácnosti, kancelárie a živnostníkov.
- Monitory, tlačiarne – doplnkové produkty nevyhnutné pre kompletne pracovné prostredie.
- Sieťové zariadenia – smerovače, prepínače a domáce Wi-Fi riešenia.
- Komponenty – pevné disky, pamäte RAM, grafické karty, napájacie zdroje a ďalšie časti určené na modernizáciu existujúcej techniky.
- Príslušenstvo a spotrebný materiál – klávesnice, myši, káble, tonery, batérie.

Všetky ponúkané produkty sú spoľahlivé a značkové, pochádzajú od overeného dodávateľa a spĺňajú kvalitatívne štandardy EÚ. Spoločnosť kladie dôraz na zodpovedný výber tovaru a férový pomer medzi cenou a kvalitou.

Do budúcnosti Amega s.r.o. plánuje:

- rozšíriť portfólio o repasovanú techniku pre zákazníkov, ktorí uprednostňujú ekonomické riešenie,
- ponúknuť doplnkové služby, ako sú inštalácie softvéru, konfigurácia zariadení a základná technická podpora,
- nadviazať spoluprácu s firmami, ktorým bude poskytovať komplexné IT vybavenie a servis na mieru.

## **Analýza spotrebiteľa**

Z hľadiska spotrebiteľov sa spoločnosť orientuje na cieľovú skupinu vo veku 25 až 60 rokov, ktorá vyžaduje spoľahlivú techniku za dostupnú cenu a ocení individuálny prístup. Dlhodobým cieľom Amega s.r.o. je budovanie stabilnej a lojálnej klientely prostredníctvom osobnej komunikácie, rýchleho servisu a dôveryhodnosti. Zákazník nie je vnímaný len ako odberateľ, ale ako partner, s ktorým spoločnosť rozvíja dlhodobý vzťah.

## **Analýza konkurencie**

Na trhu pôsobí viacero silných konkurentov, najmä veľké reťazce ako Alza.sk, Nay či lokálne predajne výpočtovej techniky. Títo hráči profitujú z rozsiahlych skladových zásob a marketingových možností, avšak často im chýba osobný prístup a flexibilita, ktoré sú hlavnými výhodami spoločnosti Amega s.r.o. Práve menšie prevádzkové náklady a individuálne riešenia umožňujú firme ponúkať výhodnejšie ceny, rýchlejšie reagovať na potreby zákazníkov a prispôbiť sa špecifickým požiadavkám trhu.

## **Organizačná štruktúra a manažment**

Podnik Amega s.r.o. je zapísaný ako spoločnosť s ručením obmedzeným, ktorej jedinou vlastníčkou a konateľkou je Terézia Drengubiaková, študentka Technickej univerzity v Košiciach, odbor hospodárska informatika.

Ako jediná osoba v podniku zastáva všetky kľúčové funkcie spojené s jeho riadením a každodennou prevádzkou. Zodpovedá za obchodné rozhodnutia, nákup tovaru, predaj, komunikáciu so zákazníkmi, administratívne úlohy aj marketingové aktivity.

Tým, že podnik nemá ďalších vlastníkov ani zamestnancov, sú všetky kompetencie a zodpovednosti sústredené v rukách majiteľky, čo umožňuje rýchle rozhodovanie a flexibilné riadenie firmy v počiatočnej fáze jej rozvoja.

## Časový harmonogram

| Etapa                         | Termín     | Cieľ                                                                             |
|-------------------------------|------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Založenie spoločnosti         | 09/2025    | Registrácia a zápis do obchodného registra.                                      |
| Prvé nákupy tovaru            | 10–11/2025 | Nadviazanie spolupráce s veľkodávateľmi a nákup počiatočného sortimentu.         |
| Začiatok predaja              | 11-12/2025 | Získanie prvých zákazníkov a realizácia úvodných obchodných transakcií.          |
| Rozšírenie produktovej ponuky | 2026       | Zaradenie nových typov techniky a doplnkov do predaja podľa aktuálnych trendov.  |
| Stabilizácia na trhu          | 2027       | Vybudovanie stabilnej zákazníckej základne a pozitívneho mena firmy v Košiciach. |

## SWOT analýza spoločnosti Amega s.r.o.

### Silné stránky (Strengths)

|                                                                    |   |
|--------------------------------------------------------------------|---|
| • Umiestnenie podniku                                              | 3 |
| • Flexibilita a schopnosť rýchlo reagovať na potreby<br>zákazníkov | 4 |
| • Osobný a individuálny prístup ku klientom                        | 5 |
| • Dobrá znalosť lokálneho trhu                                     | 3 |
| • E-shop                                                           | 5 |

---

|              |           |
|--------------|-----------|
| <b>Spolu</b> | <b>20</b> |
|--------------|-----------|

### Slabé stránky (Weaknesses)

|                                        |   |
|----------------------------------------|---|
| • Obmedzený kapitál a finančné zdroje  | 5 |
| • Malý tím – vysoké pracovné zaťaženie | 4 |
| • Závislosť od dodávateľov tovaru      | 3 |
| • Slabšia marketingová prítomnosť      | 3 |

---

|              |           |
|--------------|-----------|
| <b>Spolu</b> | <b>15</b> |
|--------------|-----------|

### Príležitosti (Opportunities)

|                                                                   |   |
|-------------------------------------------------------------------|---|
| • Rastúci dopyt po výpočtovej technike v domácnostiach aj firmách | 5 |
| • Spolupráca s lokálnymi partnermi a IT servismi                  | 4 |
| • Rozvoj online predaja a e-commerce                              | 4 |
| • Možnosť rozšírenia sortimentu o repasovanú techniku             | 3 |
| • Trend digitalizácie a práce z domu                              | 4 |

---

|              |           |
|--------------|-----------|
| <b>Spolu</b> | <b>20</b> |
|--------------|-----------|

### Hrozby (Threats)

|                                                  |   |
|--------------------------------------------------|---|
| • Silná konkurencia veľkých reťazcov (Alza, Nay) | 5 |
| • Kolísanie cien hardvéru na trhu                | 4 |
| • Zmeny v legislatíve alebo daňovej politike     | 3 |
| • Pokles kúpnej sily obyvateľstva                | 3 |

---

|              |           |
|--------------|-----------|
| <b>Spolu</b> | <b>15</b> |
|--------------|-----------|

Na základe hodnotenia SWOT analýzy sa spoločnosť Amega s.r.o. nachádza v kvadrante SO (ofenzívna stratégia). Hlavným cieľom podniku je využiť svoje silné

stránky a trhové príležitosti na upevnenie pozície v regióne Košíc a postupný rozvoj firmy.

## Finančný plán

Finančný plán spoločnosti Amega s.r.o. poskytuje prehľad o počiatkových nákladoch a rozdelení vstupného kapitálu vo výške 5 000 €. Prostriedky budú využité na základné vybavenie, nákup tovaru a marketingové aktivity.

| Položka                         | Suma (€)     |
|---------------------------------|--------------|
| Prenájom a zariadenie priestoru | 1 000        |
| Počiatkový nákup tovaru         | 2 000        |
| Reklama a marketing             | 500          |
| Softvér a administratíva        | 500          |
| Rezerva                         | 1 000        |
| <b>Spolu</b>                    | <b>5 000</b> |

Finančné prostriedky budú využité efektívne na pokrytie základných potrieb podniku pri jeho rozbehu. Rezerva vo výške 1 000 € bude slúžiť ako finančný vankúš pre nepredvídané výdavky alebo ďalšie investície.