

Podnikateľský zámer

Klanker s.r.o.

Tomáš Hvězda

HI TUKE

2025/2026

Názov firmy. Klanker s.r.o.

IČO: 20250965

ZI: 5000 €

Majiteľ firmy: Hvězda Tomáš

Adresa firmy: Třebíčska 11

066 01 Humenné

Telefónne číslo: 055 569 87 66

E-mail: tomas.hvezdastudent.tuke.sk

Obsah

1 Úvodné náležitosti	4
2 Popis podniku.....	5
2.1 História a opis činnosti firmy	5
2.2 Legislatíva	6
3 Informácie o manažmente a zamestnancoch	7
3.1 Manažment a kľúčoví predstavitelia firmy	7
3.2 Ciele firmy	8
4 Marketing a prieskum trhu	9
4.1 Analýza trhu, konkurencie a zákazníkov	9
4.2 SWOT analýza	10
5 Analýza spotrebiteľa	11
6 Analýza konkurencie	12
7 Časový harmonogram	13
8 Finančný plán	14

1 Úvodné náležitosti

Klanker s.r.o. je novovznikajúca obchodno-servisná spoločnosť so sídlom v Humennom. Firma sa špecializuje na maloobchodný a malý veľkoobchodný predaj výpočtovej techniky (notebooky, kancelárske PC, herné zostavy, tlačiarne, komponenty, sieťové prvky, príslušenstvo) a na poskytovanie servisu a technickej podpory pre domácnosti, živnostníkov a malé podniky v regióne Humenné – Snina – Vranov nad Topľou – Michalovce.

Hlavný cieľ firmy je byť „lokálny IT partner“ – nie iba predajňa s tovarom, ale miesto, kde zákazník dostane notebook, nainštalovaný softvér, zálohované dáta, antivírus a aj vysvetlenie, ako to používať.

Marketing bude postavený najmä na lokálnej viditeľnosti: výklad a predajňa v centre mesta, letáky v kanceláriách a školách, facebookové skupiny mesta Humenné, inzercia v regionálnych novinách a spolupráca so základnými a strednými školami pri údržbe počítačových učební.

Očakávané tržby po ustálení prevádzky sú približne 25 000 € mesačne. Hrubá marža z predaja techniky a služieb má pokryť fixné náklady (prenájom, mzdy, energie, marketing) a vytvoriť kladný hospodársky výsledok v horizonte prvého roku podnikania.

2 Popis podniku

2.1 História a opis činnosti firmy

Klanker s.r.o. vznikla 24. septembra 2025 v Humennom ako reakcia na dopyt po dostupnej IT technike a rýchlom servise „na počkanie“. Identifikovali sme, že veľké e-shopy síce vedľa dodať lacný notebook, ale nevedia prísť do kancelárie, nastaviť tlačiareň, zapojiť wifi a preniesť dáta zo starého počítača.

Základné aktivity firmy Klanker s.r.o.:

- nákup výpočtovej techniky od overených distribútorov a výrobcov,
- maloobchodný predaj konečnému zákazníkovi,
- dodávky a správa techniky pre malé firmy, živnostníkov, školy a obce ,
- návrh a stavba PC zostáv na mieru (najmä pre prácu z domu a gaming),
- inštalácia softvéru, antivírusových riešení a zálohovacích služieb,

Medzi konkurenčné výhody patria:

- rýchla dostupnosť bežných dielov na sklade (nabíjačky, RAM, SSD disky),
- možnosť expresného servisu v ten istý deň pri základných úkonoch,
- osobné doručenie tovaru firmám a úradom v okrese Humenné a blízkom okolí,
- vysvetlenie používateľovi v „ľudskej reči“.

2.2 Legislatíva

Právna forma: spoločnosť s ručením obmedzeným (s.r.o.).

Spoločnosť podniká na základe živnostenského oprávnenia v rozsahu voľných živností, typicky:

- Kúpa tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi (maloobchod) alebo iným prevádzkovateľom (veľkoobchod),
- Opravy a údržba počítačov a periférnych zariadení,

- Služby v oblasti informačných technológií – inštalácia, nastavenie, správa,
- Montáž, údržba a oprava kancelárskej a komunikačnej techniky.

Zápis v Obchodnom registri (fiktívny vzor):

Oddiel: S.r.o.

Obchodné meno: Klanker s.r.o.

Sídlo: Třebíčska 11, 066 01 Humenné

IČO: 20250965

Deň vzniku: 24.09.2025

Právna forma: spoločnosť s ručením obmedzeným

Základné imanie: 5 000 € (splatené)

Zakladateľ / konateľ: Tomáš Hvězda

Predmet činnosti:

- nákup a predaj výpočtovej techniky,
- servis výpočtovej a kancelárskej techniky,
- konfigurácie a inštalácie IT riešení pre malé firmy a školy.

3 Informácie o manažmente a zamestnancoch

3.1 Manažment a kľúčoví predstavitelia firmy

- Konateľ / riaditeľ

- zodpovednosť: stratégia firmy, veľkí zákazníci, financie, kľúčové nákupy tovaru;

- kompetencie: cenotvorba, podpis zmlúv, servisné zmluvy s firmami a školami.

- Servisný technik / predajca

- zodpovednosť: diagnostika porúch, výmena dielov, konfigurácie nových zostáv, montáž u zákazníka, odborné poradenstvo pri predaji;

- kompetencie: kontakt so zákazníkom, zisťovanie potrieb, odporúčanie riešenia.

- Administratíva a účtovníctvo

- zodpovednosť: evidencia skladu, účtovníctvo a DPH, reklamácie a záručné opravy, komunikácia so servisnými strediskami výrobcov;

- kompetencie: fakturácia firemným zákazníkom, príprava podkladov pre účtovníka, archivácia záručných listov.

Externe / na dohodu:

- Marketing (sociálne siete, regionálna reklama),

- IT konzultant pre väčšie implementácie (napr. inštalácia 10+ počítačov do firmy naraz).

3.2 Ciele firmy

Krátkodobé ciele (0 – 6 mesiacov):

- dostať sa do povedomia zákazníkov v Humennom a blízkom okolí,

- nastaviť plynulé dodávky tovaru (notebooky, tlačiarne, tonery, sieťové prvky),

- vybudovať dobré meno servisu – „opravia mi to rýchlo a férovo“,

Dlhodobé ciele (6 – 24 mesiacov):

- uzatvoriť minimálne 5 servisných zmlúv typu „IT support na telefón“ pre malé firmy / školy / obce v regióne,
- rozšíriť pôsobnosť mimo Humenné (Snina, Vranov n/T, Medzilaborce),

4 Marketing a prieskum trhu

4.1 Analýza trhu, konkurencie a zákazníkov

Región Humenné a okolie (okres Humenné, okres Snina, čiastočne okres Vranov nad Topľou) je typický zmiešanou klientelou: malé s.r.o., živnostníci, samosprávy, školy, ale aj bežné domácnosti, ktoré potrebujú notebook na online bankovníctvo, školu, prácu z domu alebo hry.

Trh s výpočtovou technikou je dlhodobou konkurenčný. Na jednej strane sú veľkí online hráči, ktorí tlačia ceny nadol. Na druhej strane lokálni zákazníci často nechcú riešiť reklamáciu poštou a čakať týždne – chcú to doniesť osobne a mať opravené alebo vymenené.

Hlavný segment Klanker s.r.o.:

- malé firmy a živnostníci, ktorí potrebujú tlačiarne, PC, siete a rýchly zásah pri výpadku,
- školy a úrady, ktoré potrebujú stabilný servis a fakturáciu,
- domácnosti, ktoré chcú kúpiť „pripravený notebook“ bez technickej angličtiny,
- hráči / gameri – zostavy na mieru, upgrade grafických kariet, chladenia a SSD.

Konkurenčná výhoda Klanker s.r.o.:

- servis do 24 hodín pri bežných problémoch (prehrávanie systému, výmena disku, čistenie),
- osobný prístup a vysvetlenie v zrozumiteľnej forme,
- doručenie techniky priamo do firmy / úradu v rámci okresu,
- dostupnosť spotrebného materiálu (tonery, káble, nabíjačky) ihneď.

4.2 SWOT analýza

S – Silné stránky	W – Slabé stránky
• rýchly servis do 24 hodín pri bežných poruchách (5) • osobné poradenstvo pri výbere techniky (4) • možnosť konfigurácie PC na mieru (4) Súčet bodov: 18	• nová značka, nízka známosť na trhu • obmedzený počiatočný kapitál (5) • závislosť od veľkoobchodných dodávateľov (4) • menší objem nákupov → horšie nákupné ceny (3) Súčet bodov: 16
O – Priležitosti	T – Hrozby
• digitalizácia malých firiem a úradov v regióne (5) • potreba údržby školských počítačových učební (4) • nárast práce z domu → dopyt po notebookoch (4) Súčet bodov: 16	• agresívne zľavy veľkých e-shopov • rýchle zastarávanie techniky (4) • výkyvy cien komponentov (RAM, GPU, SSD) (4) • zmeny legislatívy pri elektroodpade (3) Súčet bodov: 16

5 Analýza spotrebiteľa

1. Malé firmy a živnostníci

- veľkosť: 1 – 25 zamestnancov,
- potreba: spoľahlivý notebook, rýchla tlač, internet bez výpadkov, účtovný softvér,

2. Školy a samosprávy

- potreba: viac PC naraz, údržba počítačovej učebne, obnovy tonerov,
- vyžadujú fakturáciu, servisnú zmluvu a zodpovednosť pri ochrane dát.

3. Domácnosti

- potreba: notebook pre dieťa do školy, PC na hry, tlačiareň na úlohy,
- citliví na cenu, ale chcú mať istotu, že „keď sa niečo pokazí, viem to doniesť“.

4. Hráči / kreatívni používatelia

- potreba: výkon (grafická karta, rýchly disk), upgrade existujúcej zostavy,
- často kupujú postupne (najprv grafiku, potom RAM, potom monitor).

6 Analýza konkurencie

Hlavné konkurenčné typy:

- Veľké internetové obchody
 - silná stránka: nízka cena, veľký výber, rýchle dodanie kuriérom,
 - slabá stránka: žiaden osobný servis v Humennom, komplikované riešenie reklamácií.

- Lokálne predajne s elektronikou
 - silná stránka: fyzická prítomnosť v regióne,
 - slabá stránka: často limitované portfólio, zameranie skôr na TV / bielu techniku než na IT servis.

7 Časový harmonogram

Mesiac 1 (september 2025):

- prenájom priestorov v Humennom, vybavenie predajne a servisného stola, nákup základného skladu, vybavenie pokladničného systému a skladovej evidencie.

Mesiac 2 (október 2025):

- oficiálne otvorenie predajne, spustenie lokálnej reklamy, roznesenie letákov, prvé oslovenie firiem a škôl v okolí s ponukou servisnej podpory.

Mesiac 3 (november 2025):

- spustenie jednoduchého e-shopu / katalógu s možnosťou rezervácie a vyzdvihnutia.

Mesiac 4 (december 2025):

- predanie aspoň 10 vypočtových techník.

8 Finančný plán

Cieľ finančného plánu je ukázať, ako bude zabezpečená likvidita, krytie prevádzkových nákladov a návratnosť počiatočnej investície.

Počiatočné potreby kapitálu:

- zariadenie predajne a servisného pracoviska: 3 000 €
- počiatočný sklad (notebooky, tlačiarne, príslušenstvo, náhradné diely): 10 000 €
- marketing a označenie prevádzky (výveska, letáky, vizuál): 1 000 €
- prevádzková rezerva / hotovosť: 2 000 €

Spolu: 21 000 €

Zdroje financovania:

- vlastné zdroje (základné imanie + vklad spoločníka): 5 000 €
- krátkodobý úver / pôžička (napr. vybavenie skladu): 16 000 €

Fixné mesačné náklady:

- prenájom priestorov: 700 €
- energie, internet, telefón: 200 €
- mzdy a odvody (3 ľudia spolu): cca 4 200 €
- marketing a reklama: 200 €
- účtovníctvo, administratíva, poistky: 150 €
- doprava, palivo, drobný materiál: 150 €

Spolu fixné náklady mesačne: 5 600 €

Očakávané mesačné tržby po stabilizácii (cca po 6 mesiacoch):

- predaj tovaru a komponentov: ~20 000 €
- servisné výkony a inštalácie: ~5 000 €

Spolu tržby: 25 000 € mesačne

Priemerná nákupná cena tovaru tvorí približne 75 % predajnej ceny.

Ak mesačné tržby sú 25 000 €, náklady na tovar sú asi 18 750 €.

Vypočítané krok za krokom:

- 25 000 mínus 18 000 = 7 000

- 7 000 mínus 750 = 6 250 € hrubá marža mesačne

Hrubá marža (6 250 €) mínus fixné náklady (5 600 €) = približne 650 € zisk pred zdanením mesačne po dosiahnutí stabilizovaného obratu.

Ročný prepočet (stav po prvom roku stabilizácie):

- Tržby: $25\,000\text{ €} \times 12 = 300\,000\text{ €}$
- Náklady na tovar (75 %): $18\,750\text{ €} \times 12 = 225\,000\text{ €}$
- Hrubá marža ročne: $300\,000\text{ €} \text{ mínus } 225\,000\text{ €} = 75\,000\text{ €}$
- Fixné náklady ročne: $5\,600\text{ €} \times 12 = 67\,200\text{ €}$
- Predpokladaný zisk pred zdanením: $75\,000\text{ €} \text{ mínus } 67\,200\text{ €} = 7\,800\text{ €}$ za rok

Vyhlásenie a schválenie podnikateľského zámeru

V Humennom, dňa 26. októbra 2025

Hvězda Tomáš

konateľ, Klanker,s.r.o.