

Technická univerzita v Košiciach
Fakulta elektrotechniky a informatiky

Podnikateľský zámer

TecHo s.r.o.

Bc. Tomáš Šulák

2025/2026

Obsah

1.	Úvodné náležitosti	3
2.	Popis podniku	3
3.	Analýza odvetvia	3
4.	Analýza výrobku	4
5.	Analýza trhu	4
6.	Analýza spotrebiteľa	4
7.	Analýza konkurencie	4
8.	Organizačná štruktúra a manažment	5
9.	Časový harmonogram	5
10.	Rizikové faktory – SWOT analýza	5
11.	Finančný plán	6

1. Úvodné náležitosti

Tento podnikateľský zámer sa týka spoločnosti TecHo s.r.o. so sídlom v Humennom na Školskej 2, ktorej predmetom činnosti je predaj a servis kancelárskej techniky s doplnkovými službami inštalácie, prenájmu zariadení a zmluvného servisu. Dokument sumarizuje podnikateľský model, situáciu v odvetví, trhové príležitosti v regióne východného Slovenska, marketingovú a prevádzkovú stratégiu, organizačné usporiadanie, harmonogram, hodnotenie rizík a rámcový finančný plán.

2. Popis podniku

TecHo s.r.o. je regionálna obchodno-servisná spoločnosť zameraná na kancelársku techniku. Krátkodobým cieľom je vytvoriť kamennú predajňu a e-shop, získať aspoň 60 aktívnych zákazníkov a uzatvoriť 20 servisných zmlúv. Dlhodobým cieľom je byť prvou voľbou v regióne pre nákup a prenájom kancelárskej techniky a dosiahnuť stabilný pozitívny cash-flow.

Spoločnosť vznikla ako reakcia na dopyt po lokálnom predaji techniky so spoľahlivým servisom. TecHo spája obchodné skúsenosti so zameraním na dostupnosť dielov a rýchle zásahy.

3. Analýza odvetvia

Odvetvie kancelárskej techniky je na Slovensku zrelé a silne cenovo konkurenčné, takže marže na hardvéri sú nízke a zisk sa presúva do služieb, najmä do prenájmov a „klikových“ zmlúv so SLA.

Zákazníci očakávajú spoľahlivé A4 zariadenia, jednoduchý servis, monitorovanie nákladov (TCO) a bezproblémové skenovanie do cloudu či DMS. Dodávatelia majú skôr strednú vyjednávaciu silu, no dostupnosť OEM dielov vie kolísať.

Odberatelia sú silní, lebo ceny sú ľahko porovnateľné online a verejné zákazky tlačia na transparentnosť.

Substitučný tlak prichádza z digitalizácie procesov, ktorá znižuje objem tlače, no u mnohých MSP, škôl a úradov ostáva papier stále potrebný.

Vo východoslovenskom regióne rozhoduje rýchly zásah „na mieste“, lokálny sklad a jasne zmluvne dohodnuté náklady za stranu.

Sezónne špičky bývajú v prvom kvartáli a v septembri. Pre TecHo to znamená cieľiť hlavne na malé a stredné podniky, školy a obce.

4. Analýza výroby

Portfólio TecHo pokrýva kancelársku techniku ako napríklad tlačiarne a MFP, kopírky, skenery, rezačky, laminátory, projekčnú techniku a spotrebný materiál.

K tomu firma poskytuje inštaláciu na mieste, prenájom zariadení a jasne definované servisné balíky vrátane monitoringu tlače a dodávok spotreby.

5. Analýza trhu

Trh tvoria najmä malé a stredné podniky, školy a obce v okrese Humenné a priľahlých okresoch, s dopytom po spoľahlivých zariadeniach a zmluvnom servise. Zákazníci síce porovnávajú ceny online, ale pri technike a údržbe preferujú lokálneho dodávateľa s dostupnosťou zo skladu, rýchlou inštaláciou a jasne definovaným SLA/„klik“ cenníkom.

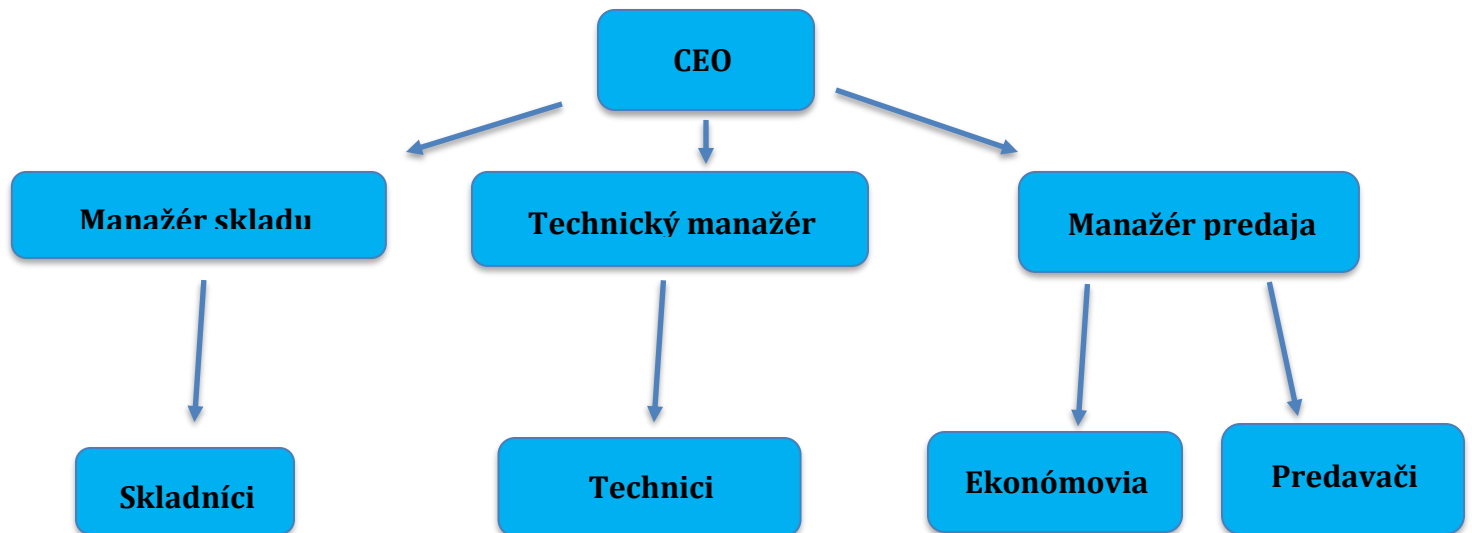
6. Analýza spotrebiteľa

Typický zákazník: firma s 5–50 zamestnancami, potreba 1–5 zariadení a pravidelné dodávky spotreby.

7. Analýza konkurencie

Priamou konkurenciou sú lokálne predajne a regionálni predajcovia, nepriamou zas veľké národné e-shopy, ktoré tlačia ceny dole, no neposkytujú rýchly zásah ani personalizovaný servis.

8. Organizačná štruktúra a manažment



9. Časový harmonogram

Mesiac 1–Mesiac 2: založenie s.r.o., prenájom, dodávateľia, sklad, e-shop.

Mesiac 3–Mesiac 4: spustenie predajne a e-shopu, kampaň, pilotné servisné zmluvy.

Mesiac 5–Mesiac 6: rozšírenie portfólia, TCO kalkulátor, akvizícia škôl/úradov.

Mesiac 7–Mesiac 12: škálovanie prenájmu, referencie, rámcové zmluvy.

Rok 2–3: expanzia zásahovej oblasti, automatizácia objednávok.

10. Rizikové faktory – SWOT analýza

Silné stránky (S):

- Lokálny sklad a rýchly servis – 5
- Prenájom zariadení – 4
- Servisné balíky – 4
- Vzťahy s dodávateľmi – 4

Slabé stránky (W):

- Nová značka – 3
- Limitovaný kapitál – 4
- Závislosť od technikov – 3

Príležitosti (O):

- Verejné zákazky – 4
- Prenájom/klikové zmluvy – 5
- Doplnky k spotrebičom – 5

Hrozby (T):

- Cenová konkurencia e-shopov – 4
- Výpadky dodávok – 3
- Spomalenie investícií – 3
- Digitalizácia – 4

11.Finančný plán

Názov položky	Suma (€)
Základné imanie	5 000
Pracovný kapitál	100000
Sklad (Na mesiac)	1500
Zariadovanie predajne	10000
E-shop	5000
Spravovanie E-shopu (Na mesiac)	500
Marketing (Na mesiac)	2000
Servisné diely	5000
Logistika	1000
Zariadenia	30000
Mzdy (Na mesiac)	15000

.....

Podpis Majiteľa