

Podnikateľský plán

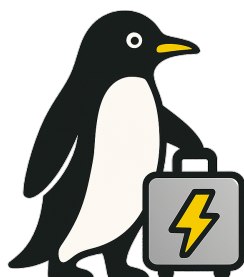
Briefcase, s.r.o.

Bc. Bianka Šimková

Fakulta elektrotechniky a informatiky
Technická univerzita v Košiciach

2025

Informácie o spoločnosti



Názov spoločnosti: Briefcase, s.r.o.

IČO: 20250971

DIČ: 2025000971

Sídlo: Letná 9, 04001 Košice, Slovensko

Konateľ spoločnosti: Bc. Bianka Šimková

Majiteľ spoločnosti: Bc. Bianka Šimková

Deň vzniku: 09.10.2025

Právna forma: spoločnosť s ručením obmedzeným

Základné imanie: 5000 EUR

Hlavný predmet podnikania: Maloobchodná činnosť

Oblasť podnikania: Výpočtová technika

E-mail: bianka.simkova.2@student.tuke.sk

Obsah

1 Popis podniku	2
2 Analýza výrobku	4
3 Analýza trhu	5
4 Analýza spotrebiteľa	8
5 Analýza konkurencie	9
6 Organizačná štruktúra a manažment	11
7 Časový harmonogram	13
8 Rizikové faktory – SWOT analýza	14
9 Finančný plán	16

I. Popis podniku

Spoločnosť Briefcase, s.r.o., so sídlom na Letnej 9 v Košiciach, bola založená 9. októbra 2025 zápisom do Obchodného registra Okresného súdu Košice I. Briefcase, s.r.o. je moderný podnik zameraný na maloobchodný predaj výpočtovej techniky. Zakladateľkou, konateľkou a jedinou majiteľkou spoločnosti je Bc. Bianka Šimková, študentka informatiky na Fakulte elektrotechniky a informatiky Technickej univerzity v Košiciach. Hlavným cieľom spoločnosti je poskytovať zákazníkom kvalitné produkty z oblasti informačných technológií, od osobných počítačov, laptopov, až po periférne zariadenia.

Hmotný majetok firmy zahŕňa skladové zásoby počítačov, notebookov a periférnych zariadení, ako aj kancelárske vybavenie a prevádzkové zariadenia potrebné pre e-shop. Nehmotný majetok pozostáva z ochránenej značky Briefcase, know-how v oblasti predaja IT produktov kompatibilných s Linuxom a licencií na používaný softvér.

Firma je momentálne jednoosobová, bez ďalších zamestnancov, pričom prevádzka a zákaznícka podpora sú spravované priamo zakladateľkou. Predaj produktov je realizovaný výlučne prostredníctvom e-shopu, čím spoločnosť pôsobí na trhu celej Slovenskej republiky.

Podnik kladie dôraz na spoľahlivosť, kvalitu a energetickú úspornosť výrobkov, kompatibilitu s operačnými systémami založenými na Linuxe, ako aj na transparentnú komunikáciu so zákazníkom s cieľom vybudovať dôveryhodnú a stabilnú pozíciu na trhu. Poslaním spoločnosti Briefcase, s.r.o. je sprístupniť modernú výpočtovú techniku používateľom preferujúcim slobodný a otvorený softvér a zároveň stať sa popredným slovenským predajcom notebookov a periférií kompatibilných s Linuxom – synonymom pre technickú kvalitu, otvorenosť a ekologickú zodpovednosť.

Ciele podniku

Ciele podniku Briefcase, s.r.o. sú zamerané na dlhodobý rast, stabilitu a spokojnosť zákazníkov. Spoločnosť si stanovuje nasledovné konkrétne ciele:

- Zabezpečiť široký a aktuálny sortiment výpočtovej techniky od overených výrobcov a dodávateľov s dôrazom na kvalitu, spoľahlivosť, energetickú úspornosť a kompatibilitu s operačnými systémami založenými na Linuxe.
- Vybudovať moderné a efektívne predajné prostredie – online e-shop s intuitívnym používateľským rozhraním a bezpečným platobným systémom.

- Budovať dlhodobé a lojálne vzťahy so zákazníkmi prostredníctvom vysokého štandardu služieb, transparentnej komunikácie a vernostných programov.
- Zvýšiť konkurencieschopnosť spoločnosti prostredníctvom digitalizácie interných procesov, optimalizácie logistiky a implementácie moderných marketingových stratégií.
- Podporovať environmentálne zodpovedné podnikanie – zapojením do systémov zberu a recyklácie elektronického odpadu a propagáciou energeticky úsporných produktov.

II. Analýza výrobku

Spoločnosť Briefcase, s.r.o. sa vo svojej hlavnej činnosti zameriava na maloobchodný predaj výpočtovej techniky, konkrétne laptopov, osobných počítačov a periférnych zariadení (monitorov, klávesníc a myši). Spoločnosť ponúka taktiež poradenstvo výberu a inštalácie operačného systému bežiacom na linuxovom jadre. Briefcase, s.r.o. sa zameriava na úzko špecializovaný segment používateľov, ktorí kladú dôraz na energetickú úspornosť a kompatibilitu so systémom Linux. Cieľom je ponúkať produkty, ktoré spĺňajú vysoké nároky na výkon, stabilitu a ekologickú efektívnosť.

Do budúcnosti spoločnosť plánuje rozšíriť ponuku o vlastné konfigurácie notebookov optimalizovaných pre Linux, ako aj o doplnkové služby – napríklad predinštaláciu open-source softvéru, zálohovanie dát či základné školenia pre nových používateľov Linuxu.

Kompatibilita s Linuxom

Na trhu existujú modely laptopov s oficiálnou Ubuntu certifikáciou, medzi ktoré patria hlavne značky Dell, Lenovo a HP.¹ Používateľmi odskúšané a najviac kompatibilné sú rady Lenovo ThinkPad a Dell XPS.² Preto sa aj firma Briefcase, s.r.o. bude zameriavať na predaj laptopov od výrobcov Lenovo, Dell a HP. Zariadenia spomínaných značiek sú pravidelne hodnotené ako stabilné, odolné a vhodné pre dlhodobé profesionálne použitie.

Energetická úspornosť

Podľa viacerých článkov a testov majú laptopy od firmy Lenovo dlhú výdrž batérie a veľmi dobrú energetickú efektívnosť.³ Rady ThinkPad sú navrhnuté tak, aby minimalizovali spotrebu energie pri bežnej práci a zároveň poskytovali vysoký výkon, čo ocenia najmä profesionálni používatelia. Rovnako Dell XPS 13 Plus Developer Edition patrí medzi energeticky úsporné notebooky s nízkou spotrebou pri vysokom výkone a kompaktnom dizajne.⁴

Energetická úspornosť je kľúčovým parametrom pri výbere zariadení pre cieľovú skupinu tejto firmy, pretože umožňuje efektívnu prácu bez častého dobíjania a znižuje prevádzkové náklady.

¹<https://ubuntu.com/certified/laptops?q=&category=Laptop>

²https://github.com/db0sch/linux_laptops

³<https://www.notebookcheck.net/Lenovo-Laptop-Battery-Tests.2453.0.html>

⁴<https://www.dell.com/en-us/shop/dell-laptops/xps-13-laptop/spd/xps-13-9320-laptop>

III. Analýza trhu

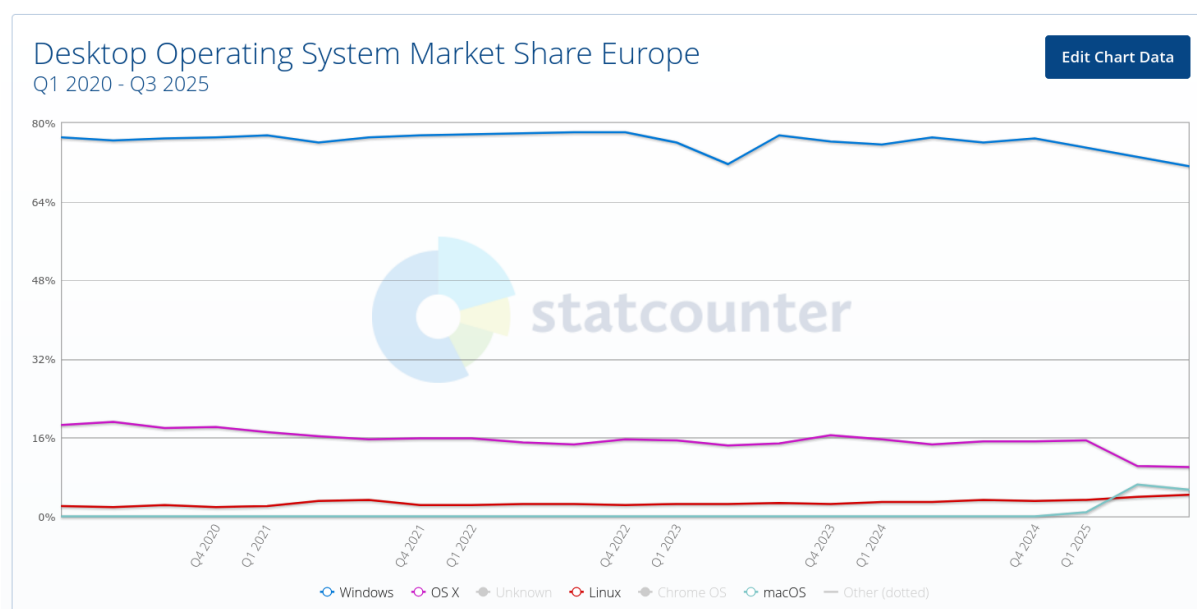
Potenciálny trh a jeho charakteristiky

Trh s výpočtovou technikou na Slovensku predstavuje dynamicky sa rozvíjajúci segment spotrebnej elektroniky. Dopyt po osobných počítačoch, notebookoch a ich príslušenstve je ovplyvnený rastúcou digitalizáciou domácností aj pracovného prostredia, ako aj trendom práce na diaľku.

V posledných rokoch sa zvyšuje záujem o energeticky úsporné zariadenia, ktoré ponúkajú nižšiu spotrebu elektrickej energie a ekologickejší chod. Tento trend podporujú aj environmentálne iniciatívy Európskej únie, ako napríklad program *Green Deal* či štandardy *Energy Star* a *EPEAT*, ktoré ovplyvňujú spotrebiteľské správanie a preferencie.

Cieľovým trhom pre podnik Briefcase, s.r.o. sú najmä individuálni zákazníci, študenti, malé podniky a domáci používatelia, ktorí kladú dôraz na kvalitu, spoľahlivosť a kompatibilitu s otvoreným softvérom (napr. Linux). Títo zákazníci hľadajú dlhodobu udržateľnú riešenia a transparentný prístup pri predaji a poradenstve.

Ako možno vidieť aj na obr. 3, podiel linuxu sa stabilne drží okolo 4%, za posledný štvrt'rok dokonca vzrástol.



Obr. 1: Podiel používaných operačných systémov na desktopoch v Európe v rokoch 2020-2025. Zdroj: <https://gs.statcounter.com/os-market-share/desktop/europe/#quarterly-202001-202503>.

Podiel na trhu

Hoci veľkí hráči ako Alza.sk, NAY či Datacomp dominujú trhu s výpočtovou technikou, ich ponuka je široká a nie vždy špecificky cielená na segment používateľov vyžadujúcich Linux kompatibilitu a ekologické zariadenia. Zaujímavou alternatívou sú produkty americkej firmy System76, ktorá sa špecializuje na predaj laptopov s predinštalovaným operačným systémom Pop_OS! a doručuje produkty aj na Slovensko.⁵

Podnik Briefcase, s.r.o. bude pôsobiť ako menší špecializovaný predajca s dôrazom na osobný prístup, odborné poradenstvo a segment energeticky úsporných produktov. V prvej fáze podnikania je realistické dosiahnuť trhovú podiel približne **0,05–0,1 %** v rámci celého slovenského maloobchodu s výpočtovou technikou, s perspektívou rastu do **0,5 %** počas prvéh piatich rokov.

Trendy a rastový potenciál

Hlavné trendy na trhu výpočtovej techniky zahŕňajú:

- rastúci dopyt po energeticky úsporných a ekologických zariadeniach;
- zvýšený záujem o notebooky a mobilné pracovné stanice pre prácu na diaľku;
- nárast predaja prostredníctvom e-commerce platforiem;
- rozvoj open-source riešení a väčšia akceptácia Linuxu v podnikovej sfére;
- zvyšujúci sa dopyt po produktoch s dlhšou životnosťou a dostupným servisom.

Tieto trendy vytvárajú priaznivé prostredie pre menšie firmy, ktoré dokážu ponúknuť pridanú hodnotu, ako je napr. transparentnosť, odborné poradenstvo a ekologickú orientáciu.

Predaj, distribúcia a zisky

Spoločnosť Briefcase, s.r.o. bude v úvodnej fáze podnikania využívať jedného hlavného dodávateľa, ktorý poskytuje široké portfólio notebookov, stolových počítačov a periférií od viacerých značiek (napr. Lenovo, Dell, HP). Tento model umožní optimalizovať logistiku, zjednodušiť proces objednávok a zabezpečiť konzistentnú kvalitu produktov. Dodávateľ zabezpečí veľkoobchodné dodávky tovaru na objednávku (just-in-time), čím sa minimalizuje potreba udržiavať vysoké skladové zásoby a znižujú sa prevádzkové náklady.

⁵<https://system76.com/laptops>

Predaj bude realizovaný pomocou online e-shopu ako hlavného predajného kanála, ktorý umožní osloviť zákazníkov v rámci celej SR. Produkty budú skladované v malom prenajatom sklade v Košiciach, odkiaľ sa budú expedovať zákazníkom v rámci celého Slovenska prostredníctvom zmluvného kuriéra (napr. Packeta, Slovak Parcel Service, DPD). V prípade rozšírenia sortimentu alebo zvýšenia objemu predaja spoločnosť plánuje do budúcnosti vytvoriť viacúrovňový dodávateľský systém, ktorý by zahŕňal aj priame partnerstvá s výrobcami alebo distribútormi špecializujúcimi sa na Linux-kompatibilné zariadenia (napr. TUXEDO Computers).

Očakávané ziskové marže pri predaji výpočtovej techniky sa pohybujú v rozmedzí **1-3 %**⁶. Vzhľadom na rastúci segment ekologických produktov možno očakávať mierne vyššiu pridanú hodnotu vďaka špecializácii.

⁶<https://news.finstat.sk/analyzy/>

IV. Analýza spotrebiteľa

Cieľovou skupinou spoločnosti Briefcase, s.r.o. sú technicky orientovaní používatelia, predovšetkým nadšenci operačného systému Linux a neproprietárneho (open-source) softvéru. Ide o segment spotrebiteľov, ktorí oceňujú slobodu pri používaní softvéru, prispôbitelnosť systému a transparentnosť kódu.

Z hľadiska demografického profilu ide prevažne o osoby vo veku **25 až 40 rokov**, ktoré podľa dostupných štatistík tvoria približne 62 % všetkých používateľov Linuxu.⁷ Prevažnú časť tejto skupiny tvoria **muži**, keďže až 90 % prispievateľov k vývoju linuxového jadra sú muži.⁸

Z profesijného hľadiska sa cieľová skupina orientuje na **IT sektor**, predovšetkým na vývoj softvéru, administráciu systémov či výskum. Väčšina týchto používateľov má **vysokoškolské vzdelanie prvého stupňa alebo vyššie**.⁹ Ich príjmová úroveň sa na Slovensku pohybuje v rozmedzí **1 587 až 4 104 EUR mesačne v hrubom** v závislosti od pracovnej pozície a seniority.¹⁰

Ako už bolo spomenuté v kap. 3, z hľadiska veľkosti trhu sa podiel používateľov Linuxu na desktopových zariadeniach v Európe **stabilne pohybuje okolo 4 %**. Napriek menšiemu počtu ide o technologicky zdatný a vysoko lojálny segment, ktorý je citlivý na kvalitu, výkon a kompatibilitu hardvéru s open-source riešeniami.

Pre túto skupinu spotrebiteľov prinášajú produkty a služby spoločnosti Briefcase, s.r.o. úžitok v podobe efektívnej organizácie digitálneho prostredia, podpory multiplatformového prístupu a rešpektovania princípov otvoreného softvéru.

⁷<https://coolest-gadgets.com/linux-statistics/>

⁸<https://doi.org/10.1145/3510460>

⁹<https://survey.stackoverflow.co/2022/#developer-profile-education>

¹⁰<https://www.platy.sk/platy/informacne-technologie/programator?search=1>

V. Analýza konkurencie

Profil konkurentov

Alza.sk, s.r.o. je veľký maloobchodný predajca elektroniky pôsobiaci aj na slovenskom trhu. Ponúka veľmi široký sortiment výpočtovej techniky, komponentov, počítačov a notebookov. Silné stránky zahŕňajú silný brand, vysokú známosť medzi zákazníkmi, veľké skladové zásoby a širokú ponuku produktov. Slabou stránkou spoločnosti je menej špecializovaná ponuka pre Linux-kompatibilné zariadenia.

NAY, a.s. je najväčšia špecializovaná maloobchodná sieť elektroniky na Slovensku s približne 25 % trhovým podielom v segmente elektroniky. Pôsobí cez kamenné predajne aj online e-shop. Jej silné stránky zahŕňajú dobre etablovanú sieť, fyzické predajne a dôveryhodnosť. Slabou stránkou spoločnosti je menšia špecializácia na Linux-kompatibilné produkty, takisto ako pri spoločnosti Alza.

Datacomp, s.r.o. je slovenská spoločnosť, ktorá sa špecializuje na predaj výpočtovej techniky, čo zahŕňa laptopy a počítače aj bez predinštalovaného operačného systému. To umožňuje zákazníkovi inštalovať vlastný OS, vrátane Linuxu. Medzi jej silné stránky patrí flexibilita pri výbere OS a možnosť vlastnej konfigurácie zariadení. Za slabé stránky možno považovať menšiu známosť značky medzi bežnými zákazníkmi a menšiu sieť predajní.

System76, Inc. je americká spoločnosť, ktorá sa špecializuje na predaj notebookov a počítačov s predinštalovaným Linuxom (Pop_OS) a doručuje produkty aj na Slovensko. Silné stránky sú špecializácia na Linux a open-source hardware, prémiová kvalita. Slabou stránkou je vysoká cena produktov (začínajú od približne 1 500 €), vyššie náklady na dopravu (konkrétne na Slovensko je poplatok za dopravu približne 125 €) a colné otázky pri dodávke do Európy.

Porovnanie výrobu a služby

- **Briefcase, s.r.o.** sa zameriava na niche Linux-kompatibilných zariadení a energeticky úsporné produkty s dôrazom na odborné poradenstvo a lokálny servis.
- **Alza.sk, s.r.o.** a **NAY, a.s.** poskytujú široký sortiment, ale menej špecializovaný na Linux a ekologické produkty.
- **Datacomp, s.r.o.** ponúka zariadenia bez OS, vhodné pre Linux, ale menšia známosť a menšia sieť predajní.

- **System76, Inc.** ponúka prémiové Linux zariadenia, ale s vyššou cenou a logistickou náročnosťou pri doručení na Slovensko.

Približné podiely na trhu

- **NAY, a.s.:** 25 % v segmente elektroniky na Slovensku.
- **Alza.sk, s.r.o.:** odhadovaný podiel 30 % v online/electronics segmente.
- **Datacomp, s.r.o.:** menší podiel, pravdepodobne jednotky percent v segmente predaja notebookov.
- **System76, Inc.:** veľmi malý podiel na slovenskom trhu (len jednotky percent v niche Linux notebookov).
- **Briefcase, s.r.o.:** plánovaný podiel 0,05–0,1 % v úvodnej fáze s možnosťou rastu na 0,5 % v prvých piatich rokoch.

VI. Organizačná štruktúra a manažment

Spoločnosť Briefcase, s.r.o. je jednoosobová spoločnosť s ručením obmedzeným.

Vlastníci spoločnosti

- Bc. Bianka Šimková
 - Podiel: 100 percent firmy (ZI - 5000 eur);
 - Adresa: Letná 9, 04001 Košice;
 - Email: bianca.simkova.2@student.tuke.sk;
 - Telefón: +421 912 345 678;
 - Vek: 23 rokov;
 - Vzdelanie: Technická univerzita v Košiciach, Fakulta elektrotechniky a informatiky, odbor Informatika, študijný program Hospodárska informatika;
 - Pozícia: riaditeľ.

Zamestnanci

Všetky vlastnícke a riadiace právomoci sú sústredené v rukách jediného spoločníka a konateľa. Táto organizačná štruktúra umožňuje jednoduché rozhodovacie procesy, vysokú flexibilitu a rýchlu reakciu na potreby trhu.

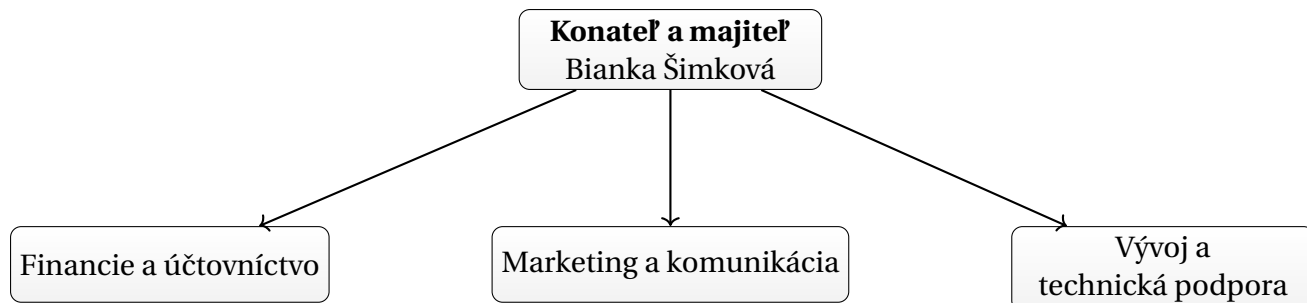
Vzdelanie a skúsenosti

Bianka Šimková je absolventkou bakalárskeho študijného programu *Hospodárska informatika*, pričom počas svojho štúdia nadobudla znalosti v oblasti informačných technológií, analýzy dát a digitálnych riešení pre malé podniky. Skúsenosti v oblasti programovania, vývoja webových aplikácií a spracovania údajov tvoria pevný základ pre budovanie inovatívnych riešení, ktoré spoločnosť Briefcase, s.r.o. ponúka.

Organizačná štruktúra

Na obr. 6 je graficky znázornená organizačná štruktúra spoločnosti. Vzhľadom na veľkosť a charakter spoločnosti je organizačná štruktúra plochá. Všetky kľúčové rozhodnutia sú prijímané priamo konateľkou. Administratívne, technické alebo marketingové činnosti, ktoré

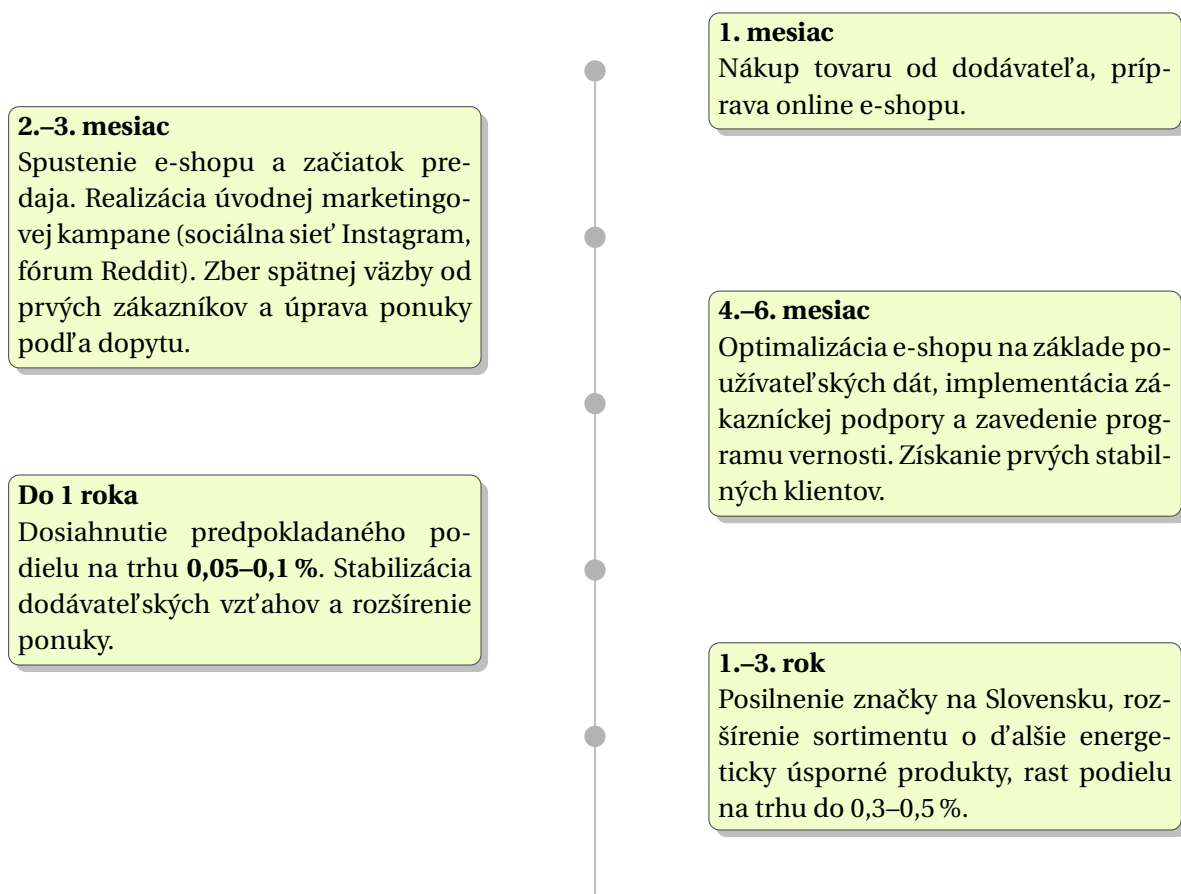
nie sú efektívne riešiteľné interne, budú v prípade potreby zabezpečené formou externých služieb (napr. účtovníctvo, právne služby, grafický dizajn, konzultácie). Táto jednoduchá štruktúra umožňuje efektívne riadenie, nízke prevádzkové náklady a priamy dohľad nad všetkými aspektmi podnikania.



Obr. 2: Organizačná štruktúra spoločnosti Briefcase, s.r.o.

VII. Časový harmonogram

Časový harmonogram stanovuje hlavné etapy rozvoja spoločnosti **Briefcase, s.r.o.** v prvých troch rokoch činnosti. Cieľom je zabezpečiť plynulý rozbeh podnikania, efektívne riadenie zásob, budovanie značky a postupné rozširovanie pôsobnosti na slovenskom trhu.



Obr. 3: Časový harmonogram rozvoja firmy Briefcase, s.r.o.

VIII. Rizikové faktory – SWOT analýza

Táto časť poskytuje prehľad o hlavných interných a externých faktoroch, ktoré môžu ovplyvniť úspech podniku. SWOT analýza identifikuje silné a slabé stránky, ako aj príležitosti a hrozby, ktoré vyplývajú z prostredia, v ktorom podnik pôsobí. Umožňuje tak lepšie pochopiť konkurenčné výhody, riziká a potenciál ďalšieho rozvoja.

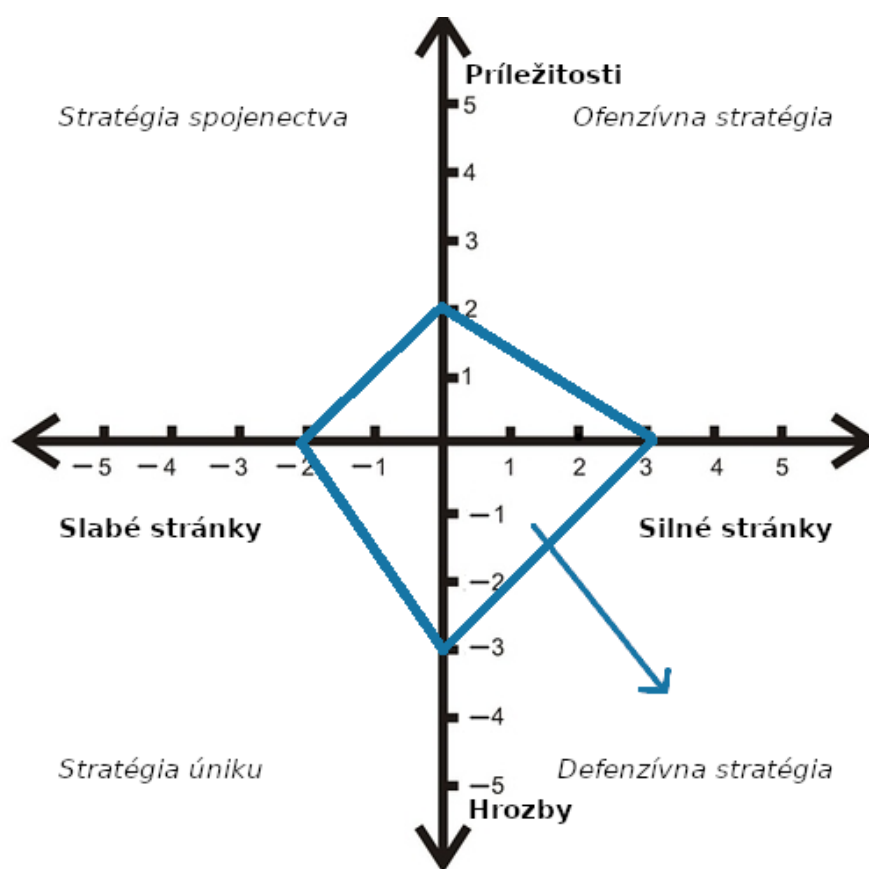
Tabuľka 1: SWOT analýza firmy Briefcase, s.r.o.

Silné stránky (Strengths) (3)	Slabé stránky (Weaknesses) (2)
- Špecializácia na energeticky úsporné produkty a Linux-kompatibilné zariadenia. (1) - Osobný prístup a odborné poradenstvo. (1.5) - Transparentnosť a dôvera zákazníkov. (0.5)	- Malá firma s obmedzeným rozpočtom na marketing. (0.5) - Nižší podiel na trhu v porovnaní s veľkými predajcami. (1) - Limitované skladové kapacity. (0.5)
Príležitosti (Opportunities) (2)	Hrozby (Threats) (3)
- Rastúci dopyt po ekologických a energeticky úsporných zariadeniach. (1) - Zvyšujúca sa akceptácia Linuxu a open-source riešení. (1)	- Silná konkurencia veľkých predajcov (Alza, Datacomp, Nay). (1.5) - Rýchly technologický vývoj a zastaranie produktov. (1) - Ekonomická nestabilita a zmeny v nákupnom správaní zákazníkov. (0.5)

Vyhodnotenie SWOT analýzy

Na základe SWOT analýzy boli ohodnotené silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby, čo možno vidieť na obr. 4, ktorý ukazuje, že firma sa nachádza vo **kvadrante defenzívnej stratégie**, ktorá sa zameriava na minimalizáciu rizík a postupný, kontrolovaný vstup na trh. V praxi to pre firmu znamená:

- sústrediť sa na stabilné produkty a služby s nižším rizikom neúspechu;
- posilniť interné slabé stránky firmy, najmä v oblasti marketingu a procesov;
- dôkladne sledovať vonkajšie hrozby a flexibilne prispôbovať stratégie podľa vývoja trhu;
- vyhýbať sa nadmerne rizikovým investíciám a rýchlej expanzii.



Obr. 4: Grafické vyhodnotenie SWOT analýzy.

IX. Finančný plán

Finančný plán spoločnosti Briefcase, s.r.o. predstavuje základný rámec hospodárenia počas prvých piatich rokov činnosti. Jeho cieľom je zabezpečiť finančnú stabilitu, primeranú likviditu a dlhodobú udržateľnosť podnikania prostredníctvom efektívneho využívania dostupných zdrojov. Spoločnosť uplatňuje defenzívnu stratégiu, t. j. postupný a kontrolovaný rast s dôrazom na minimalizáciu rizík a obozretné finančné rozhodnutia.

Počiatočné investície a zdroje financovania

Počiatočný kapitál spoločnosti tvorí základné imanie vo výške **5 000 EUR**, ktoré je financované z vlastných zdrojov zakladateľky. Tento kapitál pokrýva najmä:

- náklady na vytvorenie a prevádzku e-shopu (webhosting, doména, technická podpora) – približne **1 000 EUR**;
- marketingové a administratívne náklady (registrácia, vizuálna identita, reklama) – približne **1 000 EUR**.

Spoločnosť plánuje čerpať bankový úver vo výške **200,000 EUR**, ktorý bude využitý na:

- počiatočný nákup tovaru - približne **35,000 EUR**;
- nákup dlhodobého majetku (interiérové vybavenie, softvér, hardvér – približne **10,000 EUR**);
- vytvorenie rezervy na prvý rok prevádzky.

Prevádzkové náklady a výnosy

Prehľad očakávaných nákladov a výnosov môžeme vidieť v tab. 2. Hlavnými nákladovými položkami budú obstarávacia cena tovaru a náklady na logistiku a doručenie zákazníkom. Priemerná obchodná marža v segmente výpočtovej techniky sa pohybuje medzi **1–3 %**, v prípade špecializovaných ekologických a Linux-kompatibilných zariadení môže dosiahnuť až **4–5 %**. V prvom roku sa očakáva obrat približne **36 750 EUR**, pričom pri medziročnom raste 20–30 % by mohol v štvrtom roku prekročiť hranicu **50 000 EUR**. Pri očakávanom raste obratu by spoločnosť mala dosiahnuť bod zvratu v štvrtom roku.

Finančné ciele a riziká

Medzi hlavné finančné ciele spoločnosti patrí dosiahnutie ziskovosti najneskôr do 4 rokov od založenia, udržiavanie kladného cash-flow a nízkej zadlženosti, postupné budovanie rezervného fondu na krytie prevádzkových rizík a reinvestícia zisku do rozvoja sortimentu.

K hlavným finančným rizikám patrí kolísanie cien hardvéru, závislosť od jedného dodávateľa a zmeny v spotrebiteľskom správaní. V rámci defenzívnej stratégie bude podnik tieto riziká minimalizovať priebežným monitorovaním trhu a diverzifikáciou ponuky.

Tabuľka 2: Očakávané náklady a výnosy firmy Briefcase, s.r.o. (v EUR) za roky 2025 až 2029.

Položka	2025	2026	2027	2028	2029
Výnosy (predaj tovaru pri 5% marži)	36 750	42 000	47 250	52 500	57 750
Náklady celkom	47 886	48 114	49 883	51 453	55 500
Nákup tovaru	35 000	40 000	45 000	50 000	55 000
Nákup dlhodobého majetku	10 000	0	0	0	0
Logistika a doručenie	500	500	500	500	500
Splátky úroku úveru (6%)	2 386	7 614	4 383	953	0
Zisk pred zdanením	-11 136	-6 114	-2 633	1 047	2 250

Tabuľka 3: Očakávaný cash-flow firmy Briefcase, s.r.o. (v EUR) za roky 2025 až 2029.

Položka	2025	2026	2027	2028	2029
Príjmy	236 750	42 000	47 250	52 500	57 750
Predaj tovaru	36 750	42 000	47 250	52 500	57 750
Úver	200 000	0	0	0	0
Výdavky	47 886	48 114	49 883	51 453	55 500
Nákup tovaru	35 000	40 000	45 000	50 000	55 000
Nákup dlhodobého majetku	10 000	0	0	0	0
Logistika a doručenie	500	500	500	500	500
Splátky úroku úveru (6%)	2 386	7 614	4 383	953	0
Cash-flow (príjmy - výdavky)	188 864	-6 114	-2 633	1 047	2 250
Kumulatívny cash-flow	188 864	182 750	180 117	181 164	183 414

Bianka