

Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

Podnikateľský plán

Deskonomy, s.r.o.

Radovan Domaracký

EkF Tuke

2025/26



Názov firmy: Deskonomy, s.r.o.

IČO: 20250978

ZI: 5 000 €

Majiteľ firmy: Radovan Domaracký

Adresa firmy: Rozvojová 2
040 11 Košice

Telefónne číslo: 0905 123 456

Fax: 02 / 1234 5679

E-mail: radovan.domaracky@student.tuke.sk

Obsah

1	Úvod.....	4
2	Charakteristika firmy.....	5
2.1	História a opis činnosti firmy.....	5
2.2	Analýza výrobkov a služieb.....	6
3	Analýza trhu.....	7
3.1	Potenciálny trh.....	7
3.2	Podiel na trhu.....	7
3.3	Trendy a rast.....	7
3.4	Predaj a distribúcia.....	7
4	Analýza spotrebiteľa.....	8
4.1	SWOT analýza spotrebiteľov.....	8
5	Analýza konkurencie.....	9
5.1	Postavenie a podiel na trhu.....	9
5.2	Porovnanie silných a slabých stránok.....	9
6	Organizačná štruktúra a manažment.....	10
7	Časový harmonogram.....	11
8	SWOT Analýza.....	12
9	Finančný plán.....	13
9.1	Počiatočné investície.....	13
9.2	Plánované príjmy a výdavky.....	13
9.3	Financovanie a hospodárenie.....	13

1 Úvod

Spoločnosť Deskonomy, s.r.o. bola založená v roku 2024 v Košiciach ako firma ktorá sa zameriava na predaj, návrh aj výrobu kancelárskeho nábytku. Sústreďíme sa na to, aby bol náš nábytok nielen kvalitný a pekný, ale hlavne funkčný a prispôsobiteľný tak, aby sa vám v ňom naozaj príjemne a pohodlne pracovalo.

Firma vznikla kvôli narastajúcemu dopytu po pracovných priestoroch v Košiciach. Od založenia v roku 2024 si Deskonomy vybuďovala svoju stabilnú klientelu, predovšetkým medzi malými a strednými podnikmi.

V súčasnosti spoločnosť zamestnáva štrnásť pracovníkov, z toho má piatich obchodných zástupcov, troch interiérových dizajnérov, dvoch ekonómov a štyroch pracovníkov logistiky a montáže. V Deskonomy sa snažíme aby bola každá objednávka vybavená rýchlo, kvalitne a hlavne podľa potreby našich zákazníkov.

Spolupracujeme s viacerými slovenskými aj zahraničnými výrobcami a dodávateľmi, využívame recyklovateľné materiály a podporujeme aj lokálnu výrobu. Okrem predaja ponúkame aj priestorové vizualizácie kancelárií, poradíme aj pri plánovaní pracovných priestorov a vieme vyrobiť nábytok aj na mieru podľa potreby zákazníka.

Cieľom spoločnosti je vytvoriť pracovné prostredie, ktoré podporuje a motivuje svojich zamestnancov. My v Deskonomy chceme, aby sa každá kancelária stala miestom, kde sa ľudia cítia príjemne, motivovane a inšpirovane.

2 Charakteristika firmy

2.1 História a opis činnosti firmy

Spoločnosť Deskonomy, s.r.o. bola založená 15. marca 2024 v Košiciach. Jediným majiteľom a konateľom firmy je Radovan Domaracký, ktorý sa rozhodol využiť zvýšený záujem o moderný interiérový dizajn v Košiciach na vybudovanie nového podniku zameraného na predaj, návrh a výrobu kancelárskeho nábytku pre všetkých zákazníkov.

Hlavným cieľom firmy je poskytovať zákazníkom moderný nábytok, ktorý podporí produktivitu, efektivitu a celkový komfort pri dlhej a náročnej práci. Deskonomy sa svojimi produktami snaží vytvárať priestor, kde sa ľudia cítia dobre a to aj vo veľkých priestoroch.

Deskonomy neustále zvyšuje kvalitu svojich produktov a služieb, rozširuje ponuku a sleduje najnovšie trendy v oblasti dizajnu a ergonómie aby vedel uspokojiť aj najnáročnejších zákazníkov.

Medzi dlhodobé ciele Deskonomy patrí rozšírenie predaja aj na zahraničné trhy, budovanie vlastnej produktovej línie kancelárskeho nábytku a podpora mladých nadejných dizajnérov. Okrem obchodných cieľov sa firma sústreďí aj na spokojnosť svojich zamestnancov, ktorých motivuje k tvorivosti, zodpovednosti a profesionálnemu rastu.

2.2 Analýza výrobkov a služieb

Spoločnosť Deskonomy, s.r.o. sa sústreďí na predaj, návrh a výrobu kancelárskeho nábytku. Jej hlavným cieľom je zákazníkom ponúknuť komplexné riešenia, v ktorých sa stretáva funkčnosť, atraktívny dizajn a maximálne pohodlie. Firma disponuje rozsiahlym sortimentom produktov. Od kancelárskych stolov a ergonomických stoličiek, cez skrine až po kompletne vybavenie zasadacích sál a recepcií.

Jedným z hlavných zdrojov príjmu, na ktorých Deskonomy stavia svoju ponuku, je zákazková výroba nábytku šitá na mieru individuálnym požiadavkám klienta.

Zákazník si v slobodnom výbere môže určiť rozmery, materiál a farbu čím zabezpečí, že každý kus dokonale zapadne do konkrétneho priestoru. Firma zároveň poskytuje vizualizácie, ktoré zákazníkom umožňujú vopred si predstaviť finálny vzhľad kancelárie ešte pred samotnou realizáciou.

Všetky naše produkty sú vyrobené z kvalitných a certifikovaných materiálov, pričom sa snažíme maximalizovať ergonomickú pohodlnosť pri náročnej práci a zabezpečiť dlhú životnosť.

Okrem samotného predaja Deskonomy prináša aj rad doplnkových služieb. Montáž nakúpeného nábytku vykonávame priamo u zákazníka. Jednou z hlavných výhod ponuky Deskonomy je osobitý, na mieru šitý prístup ku každému zákazníkovi, doplnený o produkty s čerstvým, moderným dizajnom a vyváženú kombináciu vysokej kvality a dostupnej ceny.

Firma usiluje o to, aby každý jej výrobok pomáhal budovať pracovné prostredie, ktoré je zároveň príjemné a maximálne efektívne.

3 Analýza trhu

Deskonomy, s.r.o pôsobí na trhu maloobchodného predaja kancelárskeho nábytku na Slovensku v Košiciach. Trh sa stále rozvíja a dopyt rastie pretože firmy čoraz viac investujú do komfortu a dizajnu pracovného prostredia.

3.1 Potenciálny trh

Našou cieľovou skupinou sú malé a stredné podniky, dokonca aj školy či iné štátne inštitúcie. Našimi zákazníkmi sú ľudia ktorí hľadajú kvalitný, pohodlný a cenovo dostupný nábytok ktorý dlho vydrží a vyzerá dobre.

3.2 Podiel na trhu

Firma Deskonomy, s.r.o je mladou firmou a momentálne ma 2% podiel na trhu v Košickom kraji. V priebehu nasledujúcich rokov chceme dosiahnuť aspoň 5% podiel na trhu v rámci východného Slovenska, vďaka marketingu a rozšíreniu služieb aj do iných miest.

3.3 Trendy a rast

Zákazníci čoraz viac vyhľadávajú ekologické a ergonomické riešenia. Rastúci trend predstavuje aj nábytok na mieru a variabilné pracovné priestory, čo Deskonomy umožňuje ďalej rásť.

3.4 Predaj a distribúcia

Predaj prebieha osobne aj online. Firma využíva vlastnú dopravu a zameriava sa na zákazkovú výrobu, ktorá prináša vyšší zisk.

Naša firma Deskonomy, s.r.o má vysoký potenciál stať sa známou značkou v oblasti predaja kancelárskeho nábytku vďaka konkurenčným cenám, kvalite, komfortu a dizajnu.

4 Analýza spotrebiteľa

Cieľovou skupinou sú firmy aj jednotlivci, ktorí potrebujú zariadiť alebo zmodernizovať pracovné priestory. Najčastejšie ide o malé a stredné podniky, školy, úradné inštitúcie a ľudí pracujúcich z domu.

Zákazníci sú väčšinou vo veku 25 až 55 rokov, prevažne zamestnanci kancelárií, manažéri, učitelia alebo živnostníci. Ich priemerný mesačný príjem sa pohybuje okolo 1 000 až 2 000 eur, čo im umožňuje investovať do kvalitného vybavenia pracovného priestoru.

Pomer pohlaví medzi zákazníkmi je vyrovnaný – muži aj ženy sa rovnako podieľajú na výbere nábytku, hoci ženy častejšie prihliadajú na dizajn a farebné prevedenie, zatiaľ čo muži viac riešia praktickosť a odolnosť.

Produkty Deskonomy prinášajú spotrebiteľom komfort a moderný dizajn. Ergonomický nábytok pomáha predchádzať bolestiam chrbta, zlepšuje držanie tela a zvyšuje produktivitu.

4.1 SWOT analýza spotrebiteľov

Silné stránky: zákazníci majú záujem o kvalitný a pohodlný nábytok, rastúci trend práce z domu a otvorenosť k modernému dizajnu.

Slabé stránky: nie všetci zákazníci sú ochotní investovať viac do kvalitného nábytku, slabšie povedomie o značke Deskonomy.

Príležitosti: rozšírenie ponuky pre domácich používateľov, spolupráca s firmami pri vybavovaní nových kancelárií.

Hrozby: silná konkurencia na trhu a kolísanie cien materiálov.

5. Analýza konkurencie

Spoločnosť Deskonomy, s.r.o. pôsobí na veľkom trhu, kde sa nachádza viacero firiem ponúkajúcich kancelársky nábytok. Konkurencia je stredne silná, pretože na slovenskom trhu pôsobia tak domáce menšie firmy, ako aj zahraničné reťazce.

Profil konkurentov :

IKEA Slovensko – ponúka široký sortiment kancelárskeho nábytku za prijateľné ceny.

Asko Nábytok – zameriava sa na domácnosti aj kancelárie, dostupný sortiment.

Decodom – slovenský výrobca, ktorý ponúka kvalitný nábytok a výrobu na mieru.

OfficeLand – špecialista na kancelársky nábytok a ergonomické riešenia.

Deskonomy sa od týchto konkurentov odlišuje individuálnym prístupom, 3D návrhmi interiérov a zákazkovou výrobou podľa potrieb klienta.

5.1 Postavenie a podiel na trhu

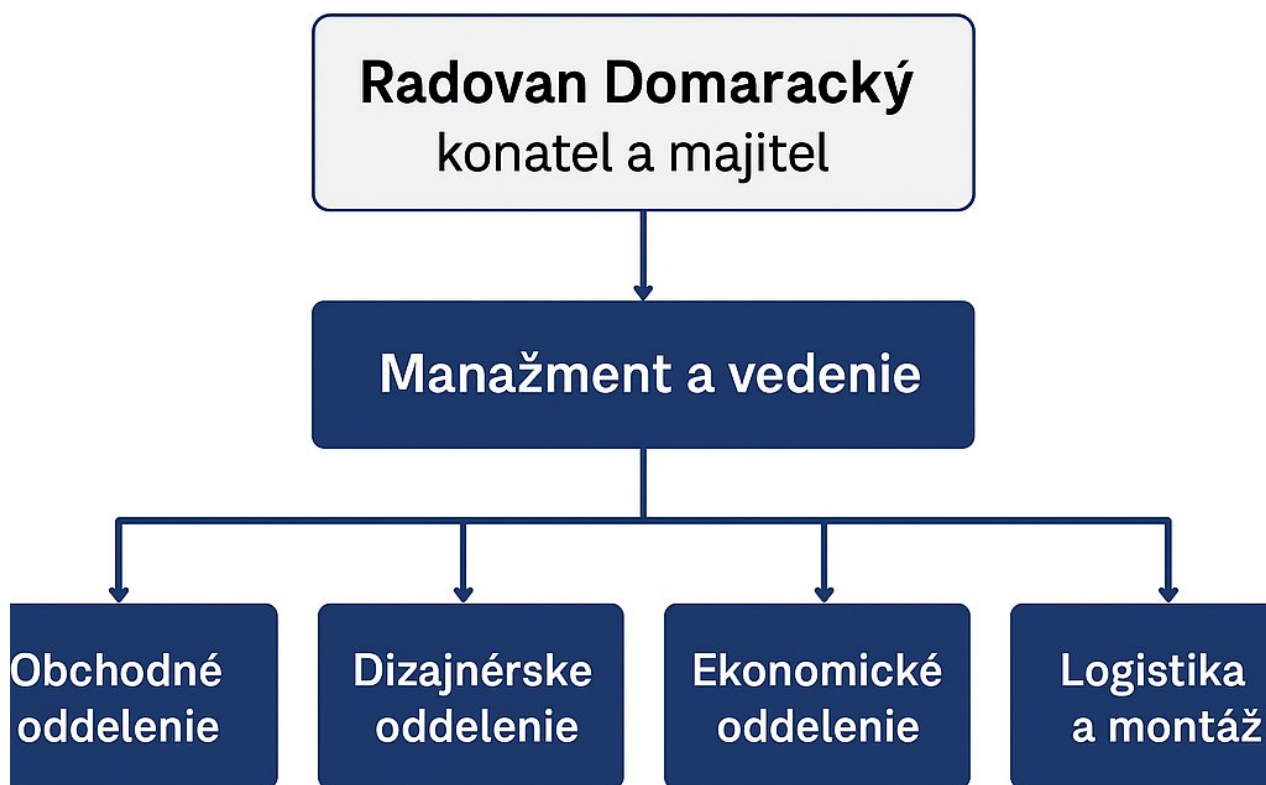
Na slovenskom trhu má Deskonomy zatiaľ menší podiel, približne 2 %. Väčšinu trhu tvoria veľké reťazce ako IKEA (30 %), Asko (20 %), Decodom (15 %) a OfficeLand (10 %). Zvyšok trhu zdieľajú menší lokálni dodávatelia a nové firmy.

5.2 Porovnanie silných a slabých stránok

Firma	Silné stránky	Slabé stránky
Deskonomy	Zákazková výroba, osobný prístup, 3D návrhy, kvalita	Menšie známe meno, nižší rozpočet na reklamu
IKEA	Nízke ceny, známa značka, široká ponuka	Masová výroba, nižšia kvalita, bez individuálneho prístupu
Asko	Dobrá dostupnosť, pravidelné akcie	Menej moderný dizajn, obmedzená výroba na mieru
Decodom	Slovenská výroba, kvalitné materiály	Vyššie ceny, dlhšia dodacia lehota
OfficeLand	Profesionálny kancelársky sortiment, ergonómia	Menšia ponuka, vyššie ceny

6. Organizačná štruktúra a manažment

Spoločnosť Deskonomy, s.r.o. je súkromná firma so sídlom v Košiciach. Jej jediným vlastníkom a konateľom je Radovan Domaracký, ktorý vlastní 100 % obchodného podielu.



Konateľ a majiteľ firmy - Zodpovedá za celkové riadenie firmy, strategické rozhodnutia, obchodné vzťahy a smerovanie spoločnosti. Má skúsenosti v oblasti interiérového dizajnu a predaja nábytku. Jeho úlohou je koordinovať tím, dohliadať na finančné zdravie firmy a dbať na spokojnosť zákazníkov.

Obchodné oddelenie - majú na starosti komunikáciu so zákazníkmi, prijímanie objednávok a propagáciu produktov.

Dizajnérske oddelenie - navrhujú priestory podľa požiadaviek klientov a pripravujú 3D vizualizácie.

Ekonomické oddelenie - spracúvajú účtovníctvo, rozpočty a sledujú finančné toky spoločnosti.

Logistika a montáž - pracovníci a montážnici sa starajú o prepravu a inštaláciu nábytku u zákazníkov.

Vzdelanie a skúsenosti – Majiteľ a konateľ spoločnosti, absolvoval vysokoškolské štúdium zamerané na ekonómiu a manažment. Počas štúdia nadobudol znalosti z oblasti podnikania, obchodu a riadenia ľudí. Pred založením Deskonomy pôsobil v menšej nábytkárskej firme, kde získal praktické skúsenosti s predajom, komunikáciou so zákazníkmi a vedením menšieho tímu.

7. Časový harmonogram

Firma Deskonomy, s.r.o. si stanovila krátkodobé aj dlhodobé ciele, ktoré chce postupne dosiahnuť. Časový harmonogram slúži na prehľadné naplánovanie hlavných krokov rozvoja firmy a ich časového rámca.

Krátkodobé ciele (1. rok – 2025/2026) :

- Vybudovanie stabilného zázemia firmy a nákup základného vybavenia.
- Spustenie výroby a predaja kancelárskeho nábytku.
- Vytvorenie webovej stránky a online katalógu produktov.
- Získanie prvých stabilných zákazníkov a nadviazanie spolupráce s dodávateľmi.

Dlhodobé ciele (4–5 rokov – 2029/2030) :

- Otvorenie novej pobočky na západnom Slovensku.
- Rozšírenie pôsobnosti na zahraničný trh (Česko, Maďarsko).
- Zavedenie vlastnej produktovej línie kancelárskeho nábytku.
- Dosiahnutie stabilného ročného rastu zisku o 10 %.

Časový harmonogram nám pomáha sledovať pokrok, efektívne plánovať zdroje a upravovať stratégiu podľa vývoja trhu.

8. SWOT Analýza

Každé podnikanie je spojené s rizikom. My v Deskonomy sa preto pravidelne snažíme hodnotiť hrozby a pripravujeme opatrenia, ktoré pomáhajú znížiť ich dopad.

Medzi súčasné riziká patria :

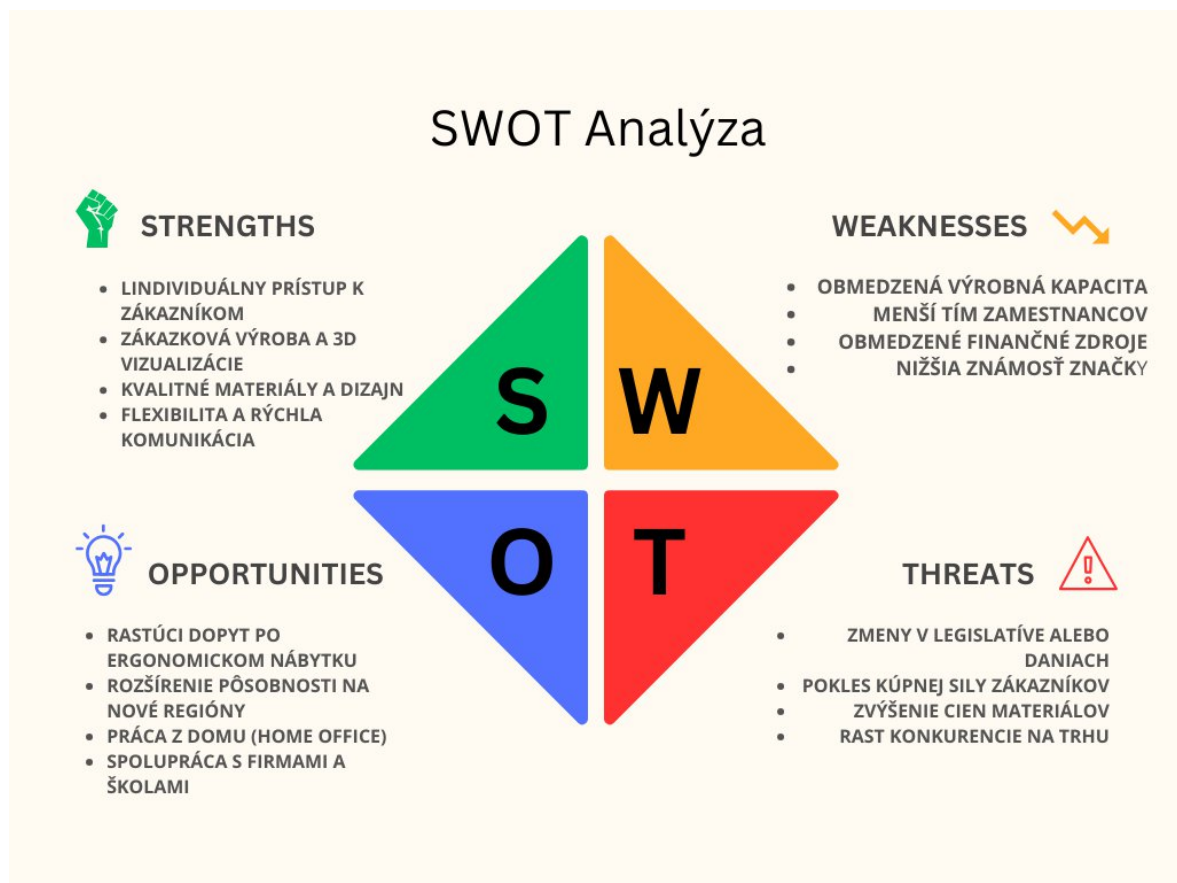
Ekonomické riziko – kolísanie cien materiálov, inflácia, pokles dopytu

Prevádzkové riziko – poruchy vo výrobe, oneskorené dodanie materiálu od dodávateľa

Finančné riziko – nedostatok kapitálu na výrobu, oneskorené platby od zákazníkov

Personálne riziko – nedostatok kvalifikovaných pracovníkov

Konkurenčné riziko – nárast konkurencie, nižšie ceny pri väčších firmách, ťažšia konkurencie schopnosť.



9. Finančný plán

Finančný plán slúži na určenie výšky potrebných finančných zdrojov, ich využitie a na kontrolu likvidity podniku.

9.1 Počiatočné investície

Na začiatku podnikania boli hlavné investície smerované do :

- prenájmu a úprav priestorov : 8 000 €,
- nákupu strojov a náradia : 12 000 €,
- kancelárskeho vybavenia a IT techniky : 5 000 €,
- marketingu a propagácie : 3 000 €,
- počiatočného nákupu materiálu : 7 000 €.

Tieto prostriedky boli financované kombináciou vlastného kapitálu majiteľa a bankového úveru s plánovanou splatnosťou päť rokov.

9.2 Plánované príjmy a výdavky

Mesačné príjmy firmy sa v prvom roku odhadujú na 10 000 – 12 000 €, pričom výdavky tvoria približne 8 000 €. Očakávaný mesačný zisk sa pohybuje na úrovni 2 000 – 3 000 €.

V nasledujúcich troch rokoch sa predpokladá rast tržieb o 10–15 % ročne, hlavne vďaka rozšíreniu výroby a väčšiemu počtu zákazníkov.

9.3 Financovanie a hospodárenie

Deskonomy plánuje reinvestovať väčšinu zisku späť do rozvoja, modernizácie výroby, marketingu a rozšírenia ponuky. Cieľom je udržať finančnú stabilitu a dostatočnú likviditu, aby firma dokázala reagovať na výkyvy na trhu a zabezpečiť plynulú prevádzku.

Finančný plán potvrdzuje, že podnik je udržateľný a ekonomicky životaschopný. Pri dodržaní rozpočtu a plánovaného rastu dokáže Deskonomy v priebehu 3 až 4 rokov dosiahnuť plnú návratnosť počiatočných investícií a stabilný ročný zisk.