

Technická univerzita v Košiciach, Ekonomická fakulta

Podnikateľský zámer

VertoLab. s r.o.

Jakub Paranič

5r. HI,

2025/2026

Obsah

Stručné Zhrnutie	3
1. Popis podniku	3
Základné údaje	3
História a súčasný stav	3
Ciele podniku	4
Legislatíva a právna forma	4
2. Analýza výrobku alebo služby	5
Popis produktu a služby.....	5
Konkurenčná výhoda	5
3. Analýza trhu	6
Potenciálny trh a jeho charakteristiky	6
Predaj a distribúcia	6
4. Analýza spotrebiteľa	7
Cieľové skupiny.....	7
5. Analýza konkurencie	8
Profil konkurentov	8
Porovnanie	8
6. Organizačná štruktúra a manažment.....	9
O majiteľovi	9
7. Časový harmonogram	10

Stručné Zhrnutie

Tento podnikateľský zámer popisuje založenie a stratégiu spoločnosti VertoLab s.r.o., ktorá sa špecializuje na predaj, distribúciu a montáž moderného, variabilného a ergonomického kancelárskeho nábytku. Firma reaguje na aktuálne rastúci startupový ekosystém a požiadavky prenajímateľov kancelárskych priestorov. Cieľovým trhom sú primárne startupy a co-workingové centrá. Konkurenčnú výhodu stavíme na úzkej špecializácii, rýchlosti dodania vrátane montáže a cielenom B2B prístupe. Spoločnosť je založená s vkladom 5 000 € a jej cieľom je stať sa preferovaným dodávateľom pre flexibilné kancelárske priestory.

2. Popis podniku

Základné údaje

- **Názov firmy:** VertoLab s.r.o.
- **Sídlo:** Berehovská 2217/21, 07501 Trebišov
- **IČO:** 20250996
- **DIČ:** 2025000996
- **Právna forma:** Spoločnosť s ručením obmedzeným
- **Majiteľ firmy:** Bc. Jakub Paranič
- **Základné imanie:** 5 000 € (splatené)

História a súčasný stav

Firma s názvom VertoLab s.r.o. bola založená 03.10.2025 v Košiciach. Ide o novozaložený subjekt (startup) reagujúci na dieru na trhu. V dobe, keď firmy prechádzajú na hybridné modely práce a startupy rastú a menia sa veľmi rýchlo, tradičný, rigidný kancelársky nábytok už nevyhovuje. Firma je aktuálne v počiatočnej fáze, zabezpečuje zmluvy s dodávateľmi a spúšťa e-shop.

Ciele podniku

- **Krátkodobé ciele (do 1 roka):**
 - Osloviť a získať prvých 20 kľúčových B2B zákazníkov.
 - Vybudovať si renomé spoľahlivého partnera s rýchlym dodaním.
 - Dosiahnuť obrat stanovený vo finančnom pláne.
 - Zamestnať prvý montážny tím (2 osoby).
- **Dlhodobé ciele (3-5 rokov):**
 - Stať sa preferovaným dodávateľom flexibilných kancelárskych riešení v SR.
 - Rozšíriť portfólio o smart riešenia.
 - Expandovať na český trh (Praha, Brno).

Legislatíva a právna forma

Firma VertoLab s.r.o. je spoločnosť s ručením obmedzeným, založená podľa slovenského Obchodného zákonníka. Vznikla zápisom do Obchodného registra dňa 12.10.2025.

Predmet činnosti:

- Kúpa tovaru na účely jeho predaja konečnému spotrebiteľovi alebo iným prevádzkovateľom živnosti
- Sprostredkovateľská činnosť v oblasti obchodu a služieb
- Montáž, demontáž a údržba nábytku
- Podnikateľské poradenstvo v oblasti vybavenia kancelárií

3. Analýza výrobu alebo služby

Popis produktu a služby

- **Produkt (hardvér):**
 - **Výškovo nastaviteľné stoly (elektrické aj manuálne):** Umožňujú prácu v sede aj v stoji.
 - **Ergonomické stoličky:** Kvalitné stoličky pre zdravé sedenie.
 - **Modulárne úložné priestory:** Skrinky a regály, ktoré sa dajú ľahko preskupovať a deliť priestor.
 - **Akustické panely a búdky:** Riešenia pre hlučné open-spaces.
- **Služba (softvér):**
 - **E-shop:** Prehľadný e-shop s "balíkovými riešeniami" (napr. "Balík pre Startup", "Balík Home-Office").
 - **Dovoz a montáž:** Kľúčová služba. Zabezpečujeme rýchle dodanie a odbornú montáž vlastným tímom.

Konkurenčná výhoda

Naša výhoda spočíva v tom že sme **najflexibilnejší špecialisti**.

1. **Špecializácia (Nika):** Nezameriavame sa na všetok nábytok, iba na variabilný a ergonomický. Sme v tom experti.
2. **Rýchlosť:** Vďaka lokálnemu skladu vieme najžiadanejšie položky dodať a zmontovať do 5 pracovných dní.
3. **B2B zameranie:** Rozumieme potrebám startupov (rýchlosť, flexibilita, cena) a prenajímateľov (odolnosť, dizajn, spoľahlivosť).

4. Analýza trhu

Potenciálny trh a jeho charakteristiky

Potenciálny trh sú všetky firmy a živnostníci v SR. My sa však zameriavame na špecifický **cieľový trh** v mestských centrách (Bratislava, Košice, Žilina).

Vidíme obrovskú príležitosť v nových kancelárskych budovách (developeri) a v tisíckach existujúcich firiem, ktoré rekonštruujú svoje priestory, aby sa prispôbili hybridnej práci.

Predaj a distribúcia

- **Predaj:** Primárne cez vlastný B2B e-shop. Pri väčších projektoch (zariadenie celého poschodia pre prenajímateľa) bude prebiehať priamy predaj cez obchodného zástupcu (majiteľa).
- **Distribúcia:** Vlastná dodávka a montážny tím pre región Košice. Pre zvyšok Slovenska kombinácia vlastného tímu (pri väčších zákazkách) a zmluvných partnerov na montáž.

5. Analýza spotrebiteľa

Cieľové skupiny

Identifikovali sme tri hlavné cieľové skupiny:

1. Startupy a rýchlo rastúce technologické firmy:

- a. *Potreby*: Flexibilita (tímy sa menia), rýchle dodanie, moderný dizajn, rozumná cena.
- b. *Správanie*: Nakupujú online, oceňujú "all-in-one" službu (dovoz + montáž).

2. Prenajímatelia office priestorov / Developeri:

- a. *Potreby*: Odolnosť nábytku, dobrý pomer cena/kvalita, spoľahlivosť dodávateľa, reprezentatívny dizajn.
- b. *Správanie*: Hľadajú dlhodobého partnera pre opakované zákazky.

3. Malé a stredné firmy (SME) a Home Office:

- a. *Potreby*: Ergonómia (prechod na hybridný model), kvalita, modernizácia zastaraných priestorov.
- b. *Správanie*: Často menšie objednávky (napr. 5-10 stolov).

6. Analýza konkurencie

Profil konkurentov

1. Veľké reťazce (Ikea, Jysk, Mömax):

- a. *Silné stránky*: Nízka cena, silná značka, dostupnosť.
- b. *Slabé stránky*: Nízka kvalita/odolnosť B2B nábytku, zameranie na B2C, pomalé a drahé služby montáže.

2. Tradiční dodávateľia kancelárskeho nábytku (napr. B2B partneri):

- a. *Silné stránky*: Vysoká kvalita, dlhoročné vzťahy s korporáciami.
- b. *Slabé stránky*: Vysoká cena, dlhé dodacie lehoty (často 6-8 týždňov), zastaralé e-shopy, ignorovanie startupov.

3. Iné e-shopy (lokálni predajcovia):

- a. *Silné stránky*: Široká ponuka.
- b. *Slabé stránky*: Často len "preposielajú" objednávky (dropshipping), nemajú vlastný sklad ani montáž.

Porovnanie

VertoLab sa stavia presne medzi tieto kategórie:

- Oproti **Ikea** ponúkame vyššiu kvalitu, B2B prístup a expresnú montáž.
- Oproti **tradičným dodávateľom** ponúkame lepšiu cenu, oveľa vyššiu rýchlosť (dni vs. týždne) a moderný online prístup zameraný na startupy.

7. Organizačná štruktúra a manažment

Spoločnosť VertoLab s.r.o. je momentálne firma s jedným spoločníkom. Funkciu konateľa a spoločníka firmy zastáva jej zakladateľ [Vaše Meno]. Ten vlastní 100% podiel firmy.

O majiteľovi

Jakub Paranič má 23 rokov a momentálne študuje v 5. ročníku Hospodárskej Informatiky, na Technickej Univerzite v Košiciach. Má prehľad v startupovom prostredí a rozumie trendom moderného pracovného sveta. Jeho úlohou bude v prvej fáze riadiť všetky aspekty podnikania – obchod, marketing, financie aj logistiku. V blízkej budúcnosti bude musieť zamestnať ďalších ľudí (montážny tím, obchodník), aby firma ďalej rástla.

8. Časový harmonogram

Poradové Číslo	Popis	Dátum
1	Registrácia ZL a do OR	10.2025
2	Registrácia EO, EOB, WEB	10.2025
3	Vypracovanie Podnik. Zámeru	10.2025
4	Vytvorenie a Spustenie Eshopu	11.2025
5	Nákup tovaru pre Eshop	11.2025
6	Začiatok predaja tovaru	11.2025
7	Získanie prvých B2B klientov	11.2025
8	Vypracovanie 1. účtovníctva	12.2025
9	Nábor dodatočných členov tímu	12.2025

9. Rizikové faktory - SWOT analýza podniku

Silné stránky (Strengths):

- Úzka špecializácia na rastúci trh (flexibilita, ergonómia).
- Jasne definovaná cieľová skupina (startupy, developeri).
- Kombinácia e-shopu s vlastnou rýchlou montážou (konkurenčná výhoda).
- Nízke počiatočné fixné náklady (malý tím).

Slabé stránky (Weaknesses):

- Nová, neznáma značka na trhu (nedostatok dôvery).
- Malé skúsenosti majiteľa s riadením podniku.
- Závislosť od dodávateľov (ceny, dodacie lehoty).
- Obmedzený počiatočný kapitál.
- Nutnosť držať skladové zásoby (viazanie kapitálu).

Vonkajšie príležitosti (Opportunities):

- Silný trend prechodu na hybridnú prácu.
- Rastúci počet startupov a technologických firiem.
- Dopyt developerov po "office-as-a-service" riešeniach.
- Zvýšený dôraz na ergonómiu a zdravie zamestnancov.

Hrozby (Threats):

- Vstup silnej konkurencie do rovnakej niky.
- Ekonomická recesia (firmy môžu šetriť na vybavení kancelárií).
- Nárast cien dopravy a materiálov od dodávateľov.
- Problémy v dodávateľskom reťazci (oneskorené dodávky).

10. Finančný plán

FINANČNÁ PROGNÓZA PROJEKTU v eurách

Príjmy a výdavky	Rok 2025 (1.10.-31.12.)	Rok 2026 (1.1.-31.12.)	Rok 2027 (1.1.-31.12.)
Príjmy			
z podnikateľskej činnosti	8000	45000	65000
príspevok ÚPSVaR	0	0	0
Príjmy spolu	8000	45000	65000
Výdavky			
Režijné výdavky (nájom skladu, energie)	400	1500	2000
Nákup nábytku (tovaru)	4000	18000	25000
Nákup majetku (dodávka, náradie, IT)	1000	4000	5000
Telekomunikačné poplatky	50	200	200
Ostatné režijné náklady (reklama, bankové poplatky, e-shop)	700	4000	6000
Vedenie účtovníctva (externé)	100	1200	1200
Odvody			
Zdravotné poistenie (majiteľ)	153	920	920
Sociálne poistenie (majiteľ)	200	2000	2300
Výdavky spolu	6603	31820	42620
Rozdiel príjmov a výdavkov	1397	13180	22380

V Trebišove, dňa 25.10.2025

Podpísaný Jakub Paranič