

Technická univerzita v Košiciach
Fakulta elektrotechniky a informatiky

Podnikateľský zámer

WorkLine, s.r.o.

Bc. Nikola Gdovinová

HI, Ing. 2.ročník

2025/2026

Obsah

1.	Základné údaje.....	3
2.	Popis podniku	4
3.	Analýza výrobku alebo služby	5
4.	Analýza trhu	6
5.	Analýza spotrebiteľov	8
6.	Analýza konkurencie	9
6.1.	Analýza silných a slabých stránok konkurencie	10
6.2.	SWOT analýza podniku.....	10
7.	Organizačná štruktúra a manažment	12
8.	Finančný plán	13

1. Základné údaje

Názov firmy: WorkLine, s.r.o.

Právna forma: s.r.o.

Majiteľ firmy: Nikola Gdovinová

Dátum vzniku: 4.10.2025

Adresa firmy: **Skladové priestory a administratívne centrum firmy:**
Železník 95, 087 01 Giraltovce

Showroom a hlavná predajňa:
Priemyselná 27, 040 12 Košice

Oblasť podnikania: Kancelársky nábytok

IČO: 20250997

DIČ: 2025000997

ZI: 6000€

Telefónne číslo: 0911 222 333

E-mail: nikola.gdovinova@student.tuke.sk

2. Popis podniku

Spoločnosť WorkLine s.r.o. vznikla dňa 4. októbra 2025 v Košiciach a vstupuje na trh s víziou moderného a inovatívneho podniku zameraného na predaj kancelárskeho nábytku a poskytovanie doplnkových služieb v oblasti návrhu kancelárskych interiérov.

Zakladateľkou a jedinou majiteľkou spoločnosti je Nikola Gdovinová, ktorá spoločnosť WorkLine s.r.o. založila s cieľom priniesť na trh moderné, funkčné a estetické riešenia pracovného prostredia vhodné najmä pre firmy, úrady ale aj jednotlivcov, kladúc dôraz na kvalitu, komfort a dizajn.

Administratívne centrum firmy a logistické zázemie je umiestnené na adrese Železník 95, Giraltovce. Tu sa nachádza centrálné riadenie firmy, sklad nábytku a kompletné logistické zázemie, ktoré umožňuje efektívnu distribúciu a správu sortimentu. Výber tejto lokality bol motivovaný nižšími prevádzkovými nákladmi, čo prispieva k finančnej efektivite a umožňuje spoločnosti poskytovať zákazníkom konkurencieschopné a výhodnejšie ceny.

Avšak hlavná predajňa bude umiestnená v Košiciach, kde bude spoločnosť prevádzkovať moderný Showroom, ktorý umožní zákazníkom osobne si prezrieť celý sortiment. Na tomto mieste bude odborníkmi poskytovaná aj profesionálna konzultácia a poradenstvo pri výbere produktov.

Okrem kamennej predajne spoločnosť prevádzkuje aj e-shop, prostredníctvom ktorého plánuje osloviť zákazníkov z celého Slovenska a zefektívniť proces objednávok a dodávok tovaru. Do budúcnosti sa firma plánuje rozšíriť o nové predajné miesta a rozvíjať online predaj, vrátane ponuky interaktívnych nástrojov na návrh kancelárskych priestorov a 3D vizualizácií.

Víziou spoločnosti WorkLine s.r.o. je stať sa spoľahlivým a uznávaným partnerom v oblasti vybavenia kancelárskych priestorov na Slovensku, ktorý spája moderný dizajn, funkčnosť a individuálny prístup ku každému zákazníkovi. Cieľom firmy je vytvárať také pracovné prostredia, ktoré podporujú efektivitu, kreativitu a pohodlie pri práci.

3. Analýza výrobku alebo služby

Firma WorkLine s.r.o. pôsobí v oblasti predaja kancelárskeho nábytku a poskytovania doplnkových služieb v oblasti návrhu kancelárskych interiérov. Cieľom je ponúknuť zákazníkom komplexné riešenie pre zariadenie pracovného priestoru, ktoré spája funkčnosť, estetiku a moderný dizajn.

Sortiment produktov zahŕňa:

- pracovné stoly a kancelárske zostavy,
- ergonomické stoličky a kreslá,
- úložné a organizačné systémy,
- doplnky a príslušenstvo – osvetlenie, dekorácie, stojany na dokumenty,
- rôzne dizajnové prvky pre moderné kancelárie.

Doplnková služba návrhu kancelárskeho interiéru zahŕňa profesionálne rozloženie kancelárskeho priestoru, optimalizáciu ergonómie a estetické riešenia podľa potrieb klienta. Tento návrh je možné kombinovať s fyzickým nákupom nábytku, čím klient získava komplexné riešenie „na kľúč“.

Okrem predaja tohto sortimentu firma ponúka aj služby návrhu a vizualizácie kancelárskych interiérov, ktoré zákazníkom pomáhajú predstaviť si výsledný vzhľad priestoru ešte pred samotnou realizáciou. Spolu s fyzickým nákupom nábytku, klient môže získať komplexné riešenie „na kľúč“.

Doplnkové služby zahŕňajú:

- návrh interiéru v 2D/3D grafickej vizualizácii,
- odborné poradenstvo pri výbere sortimentu,
- dovoz a montáž nábytku priamo u zákazníka,
- úpravu dispozície podľa ergonómie a požiadaviek klienta.

4. Analýza trhu

Potenciálny trh a jeho charakteristiky

Trh s kancelárskym nábytkom na Slovensku je rozvíjajúce sa odvetvie s rastúcim dopytom po moderných, ergonomických a estetických riešeniach pracovného prostredia. Dopyt tvoria najmä malé a stredné podniky, verejné inštitúcie a individuálni zákazníci, ktorí sa snažia skvalitniť svoje pracovné priestory alebo domácu kanceláriu.

V regióne východného Slovenska, kde pôsobí WorkLine s.r.o., je trh menej saturovaný ako v Bratislave, čo vytvára priestor pre nové podnikateľské subjekty s osobným prístupom a kvalitnými službami. Zákazníci uprednostňujú praktické, cenovo dostupné, ale zároveň štýlové produkty, pričom narastá záujem o komplexné riešenia na kľúč – od návrhu interiéru až po realizáciu a montáž. Firma WorkLine s.r.o. sa sústreďuje najmä na regióny Košického a Prešovského kraja, kde pôsobí mnoho podnikateľských subjektov, úradov a vzdelávacích inštitúcií, ktoré predstavujú stabilnú zákaznícku základňu.

Cieľový trh a profil zákazníkov

Cieľové skupiny pre firmu WorkLine s.r.o. predstavujú najmä :

Firemní zákazníci – malé a stredné podniky, kancelárie, školy, úrady a inštitúcie, ktoré potrebujú zariadiť alebo modernizovať svoje pracovné priestory.

Individuálni zákazníci – fyzické osoby pracujúce z domu, študenti.

Architekti a dizajnéri – potenciálni partneri pri realizácii väčších projektov interiérov.

Podiel na trhu

V úvodnej fáze podnikania (v roku 2025–2026) sa predpokladá, že WorkLine s.r.o. získa približne 2–3 % podiel na trhu v rámci východného Slovenska, čo predstavuje približne 0,3 % z celoslovenského trhu. Vďaka plánovanej expanzii a rastúcemu povedomiu o značke by sa tento podiel mohol v priebehu troch rokov zvýšiť na 5 % v regióne. Tento odhad vychádza z kombinácie regionálnej dostupnosti (Showroom v Košiciach), vlastného skladu v Giraltovciach a kombinácie online a osobného predaja, ktoré umožňujú efektívne oslovovať zákazníkov.

Rastový potenciál

Trh kancelárskeho nábytku ovplyvňujú viaceré pozitívne trendy, ktoré WorkLine s.r.o. plánuje aktívne využívať:

Rastúci dopyt po ergonomickom nábytku – zamestnávateľia aj jednotlivci sa viac zaujímajú o zdravé pracovné prostredie.

Udržateľná výroba – preferencia produktov s certifikovanými materiálmi a recyklovateľnými komponentmi.

Rozvoj práce z domu (home-office) – zvyšuje záujem o menšie pracovné zostavy a multifunkčný nábytok.

Online predaj – zákazníci čoraz viac nakupujú online a vyžadujú vizualizácie produktov.

Vďaka týmto trendom má WorkLine s.r.o. vysoký rastový potenciál, najmä v segmente malých a stredných firiem a domácich kancelárií.

Predaj, distribúcia a zisky

Distribučná stratégia kombinuje osobný predaj v showroome v Košiciach s online predajom prostredníctvom e-shopu. Tovar je uskladnený v centrálnych skladoch v Giraltovciach, odkiaľ sa zabezpečuje rozvoz priamo k zákazníkom po celom východnom Slovensku. Montáž a inštaláciu vykonávajú firemní technici, čím sa zaručuje kvalita a spokojnosť klientov.

Plán predajnej stratégie zahŕňa vytváranie individuálnych ponúk pre firemných klientov, poskytovanie zliav pre stálych zákazníkov a pri väčších objednávkach, aktívnu propagáciu spoločnosti a jej produktov prostredníctvom webovej stránky a sociálnych sietí, ako aj účasť na lokálnych veľtrhoch a spoluprácu s architektmi a interiérovými dizajnérmi.

Očakávané výsledky (zisky)

V prvom roku spoločnosť predpokladá dosiahnutie mierneho zisku, pričom väčšia časť finančných prostriedkov bude smerovať do počiatočných investícií – najmä do reklamy, marketingu a vybavenia prevádzok. V druhom roku by mal predaj vzrásť o 20–25 % vďaka rozšíreniu vďaka rozšíreniu produktového portfólia a rastúcemu povedomiu o značke WorkLine. Tretí rok by mal priniesť stabilný rast tržieb a ziskovosť približne 10–15 % z obratu, čo potvrdí jej stabilné postavenie na trhu.

5. Analýza spotrebiteľov

Spoločnosť WorkLine s.r.o. sa zameriava na široké spektrum zákazníkov, ktorí hľadajú moderné, funkčné a kvalitné riešenia kancelárskeho zariadenia.

Na základe prieskumu trhu, ako sa už spomínalo vyššie, bude firma mieriť hlavne na tieto cieľové skupiny:

Firemní zákazníci – tvoria najväčšiu časť celkovej klientely, ide o malé a stredné podniky, administratívne centrá, úrady a školy, firmy z oblasti služieb, IT, marketingu či vzdelávania, manažérov a majiteľov firiem vo veku 30–55 rokov, prevažne so stredným až vyšším príjmom. Títo zákazníci hľadajú profesionálne vybavenie kancelárií, ktoré zlepšuje pracovné prostredie, reprezentuje značku a zároveň spĺňa ergonomické požiadavky.

Individuálni zákazníci – druhá najväčšia časť klientely, patria sem najmä ľudia pracujúci z domu (home-office), študenti a samostatne zárobkovo činné osoby, veková kategória sa pohybuje v rozmedzí 20–45 rokov, stredná príjmová skupina, ktorá hľadá cenovo dostupné, ale kvalitné riešenia pre domácu kanceláriu. Títo zákazníci oceňujú možnosť kúpiť si nábytok, ktorý je praktický, estetický a vhodný do menších priestorov.

Architekti, dizajnéri – pravdepodobne najmenšia časť klientely, ktorá však môže využívať služby WorkLine pri realizácii väčších projektov alebo developerských kancelárií. Ide o profesionálov vo veku 25–50 rokov s odborným vzdelaním v oblasti dizajnu, architektúry či interiérového plánovania.

Produkty a služby WorkLine budú prinášať zákazníkovi praktický aj emocionálny úžitok, budú mieriť nato aby zlepšili komfort a efektivitu ich práce, prispievajú k lepšiemu zdraviu vďaka ergonomickému nábytku, vytvárajú profesionálne a reprezentatívne prostredie alebo aj šetriť čas a starosti vďaka osobnému prístupu, dizajnovému poradenstvu, rýchlej realizácii a regionálnej dostupnosti služieb.

6. Analýza konkurencie

Trh s kancelárskym nábytkom na Slovensku je relatívne konkurenčný a pozostáva z viacerých domácich aj zahraničných subjektov. V regióne východného Slovenska pôsobí niekoľko silných hráčov, ktorí sa líšia veľkosťou, sortimentom, cenovou politikou aj prístupom k zákazníkovi.

Hlavní konkurenti :

1. Sconto Nábytok s.r.o.

- celoslovenská sieť predajní so širokým sortimentom domácich a kancelárskych produktov,
- zameranie na masový predaj a nízke ceny,
- showroom v Košiciach, veľmi silná pozícia v maloobchode.

2. Decodom, a.s.

- slovenský výrobca nábytku so širokou sieťou predajní,
- ponúka aj kancelársky nábytok, avšak prevažne ako doplnkový sortiment,
- výhoda v domácej výrobe a známej značke.

3. Merkury Market Slovakia s.r.o.

- predaj nábytku a interiérového vybavenia,
- nízke ceny, no menej dôrazu na kvalitu a dizajn,
- silná marketingová podpora, veľké predajné priestory v Prešove a Košiciach.

4. Lokálni predajcovia a interiérové štúdiá

- menšie regionálne firmy (napr. Interiér Košice, Nábytok Prešov, Kancelplus),
- poskytujú individuálny prístup, ale majú obmedzený sortiment a kapacity.

6.1. Analýza silných a slabých stránok konkurencie

Porovnanie silných a slabých stránok konkurentov a firmy WorkLine s.r.o.

Konkurencia	Silné stránky	Slabé stránky
Sconto Nábytok	známa značka, nízke ceny, veľký sortiment	masová produkcia, slabší dizajn, nižšia kvalita
Decodom	slovenský výrobca, dobré meno, kvalitné produkty	obmedzený výber kancelárskeho nábytku
Merkury Market	silný marketing, dostupné ceny	nízka kvalita, zameranie na domácnosti
WorkLine	spojenie predaja a návrhu interiérov, moderný dizajn, regionálne zameranie, individuálny servis	nová značka, nižšie investičné možnosti, menší tím

6.2. SWOT analýza podniku

Silné stránky (Strengths)

- Široký a kvalitný sortiment kancelárskeho nábytku vhodný pre rôzne typy kancelárií.
- Doplnková služba návrhu kancelárskeho interiéru – komplexné riešenie „na kľúč“.
- Profesionálne poradenstvo a individuálny prístup ku klientovi.
- Moderný showroom v Košiciach umožňuje zákazníkom osobnú skúsenosť s produktmi.
- Efektívne logistické zázemie a skladovanie, čo znižuje náklady a umožňuje konkurencieschopné ceny.

Slabé stránky (Weaknesses)

- Menšia znalosť značky na trhu v porovnaní s veľkými nábytkárskymi reťazcami.
- Obmedzená geografická dostupnosť showroomu – hlavne východné Slovensko.
- Závislosť na spoľahlivosti dodávateľov a kvalite dodávok.
- Sezónne výkyvy dopytu po kancelárskom nábytku.

Príležitosti (Opportunities)

- Rastúci dopyt po ergonomických a moderných kancelárskych riešeniach.
- Rozvoj online predaja a digitálnej prezentácie produktov.
- Zavádzanie inovatívnych a ekologických produktov do sortimentu.

- Možnosť rozšírenia služieb o 3D vizualizácie a návrhy interiérov na mieru pre väčšie firmy.
- Trend zlepšovania pracovného prostredia a zdravia zamestnancov podporuje predaj ergonomického nábytku.

Hrozby (Threats)

- Silná konkurencia od veľkých nábytkárskych reťazcov a online predajcov.
- Ekonomické výkyvy, ktoré môžu ovplyvniť investície firiem do kancelárií.
- Rýchlo sa meniace trendy v dizajne a kancelárskom vybavení.
- Potenciálne zvýšenie cien dodávateľov alebo problém s dostupnosťou kvalitného nábytku.

7. Organizačná štruktúra a manažment

Spoločnosť WorkLine s.r.o. je súkromnou spoločnosťou s ručením obmedzeným, ktorú založila Nikola Gdovinová. Je jedinou zakladateľkou a 100 % vlastníčkou podniku, čo jej umožňuje flexibilne riadiť strategické rozhodnutia a smerovanie firmy.

Okrem riadenia spoločnosti sa majiteľka osobne stará o marketing, získavanie zákaziek, komunikáciu s klientmi a dohľad nad realizáciou projektov, čím zabezpečuje vysokú kvalitu poskytovaných služieb a individuálny prístup ku každému klientovi.

Ďalší predstavitelia firmy:

Zástupkyňa riaditeľky (prevádzka Košice)

- zodpovedá za riadenie showroomu, koordináciu obchodných aktivít a kontakt so zákazníkmi,
- zastupuje riaditeľku v jej neprítomnosti a dohliada na realizáciu projektov interiérov.

Účtovník / ekonóm

- spracováva účtovnú agendu, evidenciu tržieb, mzdy a finančné toky firmy,
- zodpovedá za zostavovanie rozpočtov a ekonomických analýz.

Interiérový dizajnér

- pripravuje návrhy kancelárskych interiérov v 2D a 3D prostredí,
- komunikuje so zákazníkmi, aby návrh presne odrážal ich požiadavky,
- úzko spolupracuje s obchodným oddelením a technikmi pri realizácii zákaziek.

Technik – montáž a doprava (2 pracovníci)

- zabezpečujú dopravu nábytku zo skladu,
- montujú produkty u klienta, kontrolujú kvalitu prevedenia,
- spolupracujú s dizajnérom a obchodným tímom.

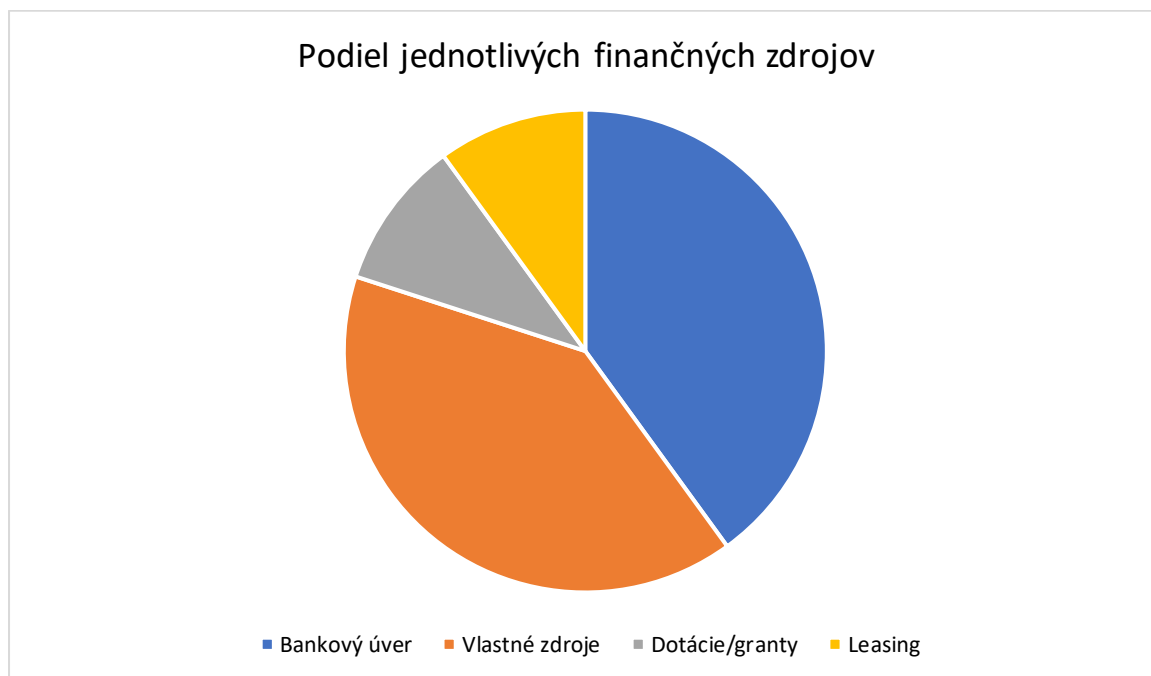
8. Finančný plán

Základné imanie spoločnosti tvorí suma 6 000 €, ktorá bola plne splatená pri vzniku spoločnosti. Firma plánuje na financovanie podnikania využívať:

- **Vlastné zdroje** – kapitál zakladateľov, ktorý bude slúžiť na nákup počiatočných zásob nábytku a vybavenie showroomu.
- **Cudzí kapitál** – prípadné bankové úvery alebo podnikateľské pôžičky na financovanie väčších investícií, napr. modernizácie showroomu alebo rozšírenia skladových kapacít.
- **Dotácie a granty** – možné využitie štátnych alebo regionálnych programov podpory malých a stredných podnikov, najmä pri investíciách do ergonomických a ekologických produktov.

Budúci rozvoj finančného plánu

- Investície do rozšírenia showroomu a modernizácie skladového vybavenia.
- Zavedenie online predaja a 3D vizualizácií návrhov interiéru.
- Optimalizácia nákladov prostredníctvom väčších objednávok u dodávateľov a využitia sezónnych akcií.



Vlastné zdroje a bankový úver majú rovnaký podiel (40 %), čo odráža kombináciu kapitálu zakladateľov a plánovaného úveru.

Leasing a dotácie/granty predstavujú menší podiel (10 %), ako doplnkové zdroje financovania.

V Košiciach dňa 26.10.2025.

Podpis: Nikola Gdovinová

Elektronický podpis: