

TECHNICKÁ UNIVERZITA V KOŠICIACH
EKONOMICKÁ FAKULTA

Podnikateľský plán
moraa, s. r. o.

Študijný program: Ekonomika a manažment verejnej správy
Študijný odbor: Ekonomika a manažment verejnej správy
Školiace pracovisko: TUKE, EkF

2025 Košice

Veronika Šimonová



Názov firmy: moroa, s. r. o.

IČO: 20250998

ZI: 5000€

Majiteľ firmy: Veronika Šimonová

Adresa firmy: Jasenov 138, 066 01 Humenné

Telefónne číslo: +421 908 307 788

Email: veronika.simonova@student.tuke.sk

Obsah

1. ZHRNUTIE	4
2. POPIS FIRMY	5
2.1. ŠTRUKTÚRA PODNIKU	5
2.2. PODSTATA PODNIKANIA	5
2.3. ODVETVIE	5
2.4. CIELE.....	6
2.5. ZÁZEMIE	6
3. LEGISLATÍVA	7
4. ANALÝZA TRHU	8
4.1. ČO PREDÁVAME A PREČO SME INÍ	8
4.2. CIEĽOVÝ ZÁKAZNÍK	8
4.3. ANALÝZA TRHU A KONKURENCIE	8
4.4. TRHOVÝ PODIEL A POZÍCIA	8
5. VNÚTORNÁ ANALÝZA PODNIKU – SWOT ANALÝZA	9
6. ANALÝZA KONKURENCIE.....	10
7. ANALÝZA PRODUKTOV	11
8. ANALÝZA ZÁKAZNÍKOV	12
9. MARKETINGOVÝ PLÁN.....	13
10. FINANČNÝ PLÁN	14

1. Zhrnutie

moroa, s.r.o. je moderná spoločnosť špecializujúca sa na dizajn, výrobu a predaj kancelárskeho nábytku s minimalistickým, elegantným a funkčným štýlom.

Cieľom firmy je vytvárať kancelárske priestory podporujúce pohodu, produktivitu a estetický komfort. Produkty ponúkame ako hotové riešenia aj na mieru, prispôsobené individuálnym potrebám klientov.

Firma so základným imaním 5 000 € bude využívať investície na vybavenie dielne, nákup materiálov, technológií, softvéru a marketing. Zakladateľkou a konateľkou je Veronika Šimonová, ktorá spolu s tímom odborníkov zaisťuje dizajn, marketing, predaj, výrobu a logistiku.

Konkurenčnou výhodou *moroa* je kombinácia moderného dizajnu, kvality materiálov a individuálneho prístupu ku klientom. Cieľovými skupinami sú firmy a organizácie, architekti a dizajnéri interiérov, startupy a coworkingové centrá. Produkty budú dostupné cez e-shop, osobné konzultácie a odporúčania dizajnérov.

Marketingový plán vychádza zo stratégie 4P – produkt, cena, propagácia a distribúcia. Cenová politika zodpovedá strednej až prémiovej kategórii (250–1200 € hotové produkty, od 800 € nábytok na mieru). Propagácia zahŕňa web, sociálne siete, spoluprácu s architektmi a účasť na výstavách.

Finančný plán predpokladá stabilný rast predaja počas prvých troch rokov, cash-flow zabezpečí pokrytie nákladov a reinvestície. Očakávaná návratnosť počiatočného kapitálu je 2–3 roky, hrubá marža 40–50 % a prevádzkový zisk postupne rastie na 20–25 %.

Cieľom *moroa* je stať sa lídrom v oblasti moderného kancelárskeho nábytku na Slovensku, rozvíjať produkty podľa aktuálnych trendov a budovať dlhodobé vzťahy s klientmi kombináciou dizajnu, funkčnosti a kvality.

2. Popis firmy

moroa je moderná spoločnosť špecializujúca sa na dizajn a predaj kancelárskeho nábytku s dôrazom na čistotu, eleganciu a minimalistický štýl. Naším cieľom nie je len dodávať nábytok, ale vytvárať atmosféru, ktorá podporuje pohodu a produktivitu v kanceláriách.

2.1. Štruktúra podniku

moroa je spoločnosť s ručením obmedzeným (s.r.o.), čo nám umožňuje flexibilné riadenie a efektívne rozhodovanie.

Zakladateľom podniku je **Veronika Šimonová**, ktorá zastáva funkcie – zakladateľ a konateľ, zodpovedný za strategický rozvoj, zákaznícku skúsenosť.

Ďalší členovia tímu – zodpovední za dizajn, marketing, predaj, výrobu a logistiku.

Táto štruktúra podporuje rýchle rozhodovanie, flexibilitu a úzku spoluprácu medzi všetkými oddeleniami.

2.2. Podstata podnikania

moroa prináša do sveta kancelárskeho nábytku moderné, minimalistické riešenia.

Firmy sa špecializuje na návrh, výrobu a predaj kancelárskeho nábytku. Našou hlavnou pridanou hodnotou je kombinácia funkčnosti, estetickej kvality a moderného dizajnu, ktorá odlišuje naše produkty od štandardnej ponuky na trhu.

Firma ponúka hotové produktové riešenia pre kancelárie, ako aj nábytok na mieru, prispôsobený individuálnym požiadavkám klientov.

Naším cieľom je vytvárať kancelárske priestory, ktoré sú harmonické, praktické a podporujúce efektívne pracovné prostredie.

moroa kladie dôraz na inováciu, dizajn a spokojnosť zákazníka, pričom sa zameriavame na dlhodobé partnerstvá a budovanie reputácie spoľahlivého a moderného dodávateľa kancelárskeho nábytku.

2.3. Odvetvie

Firma pôsobí v odvetví kancelárskeho nábytku a interiérového dizajnu.

Trh s kancelárskym nábytkom je stabilný, avšak rastúci segment moderných a dizajnových orientovaných riešení prináša príležitosti pre diferenciu a budovanie konkurenčnej výhody.

moraa sa odlišuje svojím dôrazom na moderný dizajn, funkčnosť a prispôsobenie sa individuálnym potrebám klientov.

2.4. Ciele

Krátkodobé ciele (1–2 roky):

- Upevniť značku *moraa* ako synonymum pre moderný kancelársky nábytok
- Rozšíriť portfólio hotových riešení a realizovaných kancelárií
- Nadviazať spoluprácu s architektmi a dizajnérmi interiérov

Dlhodobé ciele (3–5 rokov):

- Stať sa lídrom v oblasti moderného kancelárskeho nábytku na Slovensku a v regióne
- Rozšíriť ponuku nábytku na mieru a inovovať produkty podľa aktuálnych trendov
- Budovať dlhodobé vzťahy s klientmi a poskytovať služby, ktoré spájajú dizajn a funkčnosť

2.5. Zázemie

Zakladateľka firmy Veronika Šimonová má skúsenosti s interiérovým dizajnom a realizáciou kancelárií, čo poskytuje silný základ pre tvorbu nábytku, ktorý je nielen esteticky príjemný, ale aj praktický a funkčný. Predchádzajúce projekty a skúsenosti umožňujú firme efektívne riadiť procesy, chápať potreby klientov a prispôbovať riešenia aktuálnym trendom na trhu.

3. Legislatíva

Splnenie legislatívnych predpokladov podnikania

Spoločnosť *moraa, s.r.o.* podniká na základe živnostenského listu vydaného Živnostenským oddelením Obvodného úradu v Košiciach, Hroncova 13 dňa 05.októbra 2025.

Skutočnosti zapísané v obchodnom registri

Oddiel: S.r.o.

Obchodné meno: *moraa, s.r.o.*

Sídlo: Jasenov 138, 066 01 Humenné

IČO: 20250998

Deň vzniku: 05.10.2025

Právna forma: spoločnosť s ručením obmedzeným

Základné imanie: Zakladateľ: 5 000 € (splatené)

Veronika Šimonová, Jasenov 138, 066 01 Humenné

Predmet činnosti:

- Výroba kancelárskeho nábytku
- Predaj kancelárskeho nábytku
- Distribúcia vlastného nábytku

4. Analýza trhu

4.1. Čo predávame a prečo sme iní

moroa ponúka moderný, minimalistický kancelársky nábytok, ktorý spája estetiku a funkčnosť.

Naša ponuka zahŕňa hotové produkty aj nábytok na mieru.

Odlišujeme sa dôrazom na unikátny dizajn, kvalitu a individuálny prístup ku klientom, čím sa odlišujeme od tradičných výrobcov kancelárskeho nábytku.

4.2. Cieľový zákazník

Našími hlavnými cieľovými skupinami sú:

- Firmy a organizácie hľadajúce moderné kancelárske riešenia
- Architekti a dizajnéri interiérov
- Startupy a coworkingové centrá, ktoré preferujú flexibilný a esteticky príjemný nábytok

4.3. Analýza trhu a konkurencie

Trh s kancelárskym nábytkom na Slovensku rastie, pričom dopyt sa sústreďuje na moderné a funkčné riešenia. Rastie záujem o nábytok na mieru, flexibilné a modulárne produkty a riešenia podporujúce ergonómiu a pohodlie.

Hlavní konkurenti: SANAS, Neudoerfler Office Systems, Drevex EU.

moroa sa odlišuje minimalistickým dizajnom, individualizáciou a dôrazom na estetiku, čo predstavuje konkurenčnú výhodu.

4.4. Trhový podiel a pozícia

Cieľom *moroa* je dosiahnuť 5–10 % podiel na slovenskom trhu kancelárskeho nábytku v nasledujúcich 3–5 rokoch, zameraním sa na klientov hľadajúcich moderný a dizajnový kvalitný nábytok.

Trendy v odvetví

- Ergonomický a zdravý dizajn podporujúci pracovné návyky
- Modulárne a flexibilné riešenia pre prispôbenie kancelárskych priestorov
- Technologická integrácia do nábytku
- Udržateľnosť a ekologické materiály

5. Vnútoraná analýza podniku – SWOT analýza

Silné stránky (Strengths)

Moderný a minimalistický dizajn	5
Flexibilita a produkty na mieru	5
Kvalita a estetika produktov	4
Skúsenosti zakladateľa	4
Flexibilná vnútorná štruktúra	4

Slabé stránky (Weaknesses)

Malá znalosť značky	4
Limitované finančné zdroje	4
Obmedzená výrobná kapacita	3
Potreba neustálej inovácie	3

Vonkajšie príležitosti (Opportunities)

Rastúci dopyt po modernom a dizajnovom nábytku	5
Spolupráca s architektmi a dizajnérm	4
Trend práce z domu a flexibilných kancelárií	4
Zvýšený dôraz na kvalitu a udržateľnosť	4

Hrozby (Threats)

Konkurencia etablovaných firiem	4
Ekonomická nestabilita	4
Rýchlo sa meniace trendy v dizajne	3
Zvýšenie nákladov na výrobu a materiály	4

Záver a stratégia

Na základe tejto analýzy sa *morog*, s.r.o. nachádza v kvadrante SO (ofenzíva). Hlavným cieľom bude koncentrovať sa na rozvoj produktov, neustálu inováciu dizajnu a rozširovanie portfólia služieb, pričom využijeme rastúci dopyt po moderných kanceláriách a príležitosti na trhu.

6. Analýza konkurencie

Trh kancelárskeho nábytku na Slovensku je konkurenčný a zahŕňa široké spektrum firiem od nadnárodných spoločností po lokálnych výrobcov. Hlavní konkurenti sú napríklad Kinnarps, DREVONA alebo ZOFF, ktorí ponúkajú široký sortiment nábytku a môžu ovplyvňovať cenovú politiku v segmente. Existujú aj menšie firmy špecializované na výrobu nábytku na mieru, ktoré sa zameriavajú na individuálne požiadavky klientov.

Aj keď sú na trhu silní cenoví a množstevní vodcovia, *moroo, s.r.o.* sa odlišuje moderným, minimalistickým dizajnom, čistými líniami, svetlým alebo tmavošedým drevom a dôrazom na estetiku. Produkty sú funkčné, elegantné a prispôbené individuálnym potrebám klientov, čo im umožňuje zaujať špecifickú cieľovú skupinu hľadajúcu moderné kancelárske riešenia.

Distribučné kanály *moroo* zahŕňajú online predaj cez e-shop s konfigurátorom produktov, spoluprácu s architektmi a dizajnérmi, a priame konzultácie pre firmy. Takto sa zabezpečí dostupnosť produktov pre rôzne segmenty trhu a zvýrazní jedinečnosť ponuky oproti konkurencii.

Vďaka kombinácii dizajnu, kvality a individuálneho prístupu má *moroo* potenciál úspešne sa etablovať na trhu a odlíšiť sa od tradičných výrobcov kancelárskeho nábytku.

7. Analýza produktov

moraa, s.r.o. sa špecializuje na moderný kancelársky nábytok, ktorý spája minimalistický dizajn, funkčnosť a estetiku. Produkty sú navrhnuté tak, aby vytvárali harmonické a produktívne pracovné prostredie, reflektujúce súčasné trendy interiérového dizajnu.

Produkty *moraa* sa vyznačujú čistými líniami, jemnými detailmi a jednoduchým, elegantným štýlom. Farebná paleta zahŕňa svetlé drevo, bielu a tmavú šedú. Ponuka zahŕňa:

- **Hotové produkty:** stoly, stoličky, skrinky, regály a kompletne kancelárske zostavy.
- **Nábytok na mieru:** individuálne riešenia podľa rozmerov, farebného prevedenia a štýlu kancelárie.

Produkty sú vyrábané z kvalitných materiálov – masívne drevo, laminované dosky, kovové doplnky – s dôrazom na pevnosť, trvácnosť a jednoduchú údržbu. Výrobný proces zahŕňa:

1. Návrh a vizualizáciu podľa potrieb klienta.
2. Výber materiálov s dôrazom na kvalitu a udržateľnosť.
3. Presnú výrobu dielov s kontrolou čistoty línií a detailov.
4. Montáž a finálnu kontrolu pred dodaním klientovi.

Produkty sú autorsky chránené dizajnové riešenia, ktoré vytvárajú rozpoznateľnú značku. Nie sú patentované, no unikátne tvary a farebné kombinácie odlišujú *moraa* od tradičných výrobcov kancelárskeho nábytku.

- **Estetika a dizajn:** moderné, elegantné a príjemné pracovné prostredie.
- **Funkčnosť a prispôbenie:** produkty sú praktické a flexibilné podľa potrieb klienta.
- **Kvalita a trvácnosť:** materiály a spracovanie zaručujú dlhodobé používanie.
- **Individuálny prístup:** možnosť výroby na mieru a konzultácie pri návrhu kancelárie.

Produkty *moraa* predstavujú nielen nábytok, ale aj súčasť filozofie firmy – kombináciu moderného dizajnu, pohodlia a produktivity, čím oslovujú firmy, startupy a kreatívne agentúry hľadajúce moderné riešenia.

8. Analýza zákazníkov

Úspech spoločnosti *moroa, s.r.o.* závisí od poznania svojich zákazníkov a ich potrieb. Naším cieľom je identifikovať hlavné segmenty klientov a prispôbiť im produkty a služby tak, aby spĺňali estetické, funkčné a dizajnové požiadavky moderných kancelárií.

Hlavné cieľové skupiny

1. **Firmy a organizácie** – malé a stredné podniky, korporácie, ktoré hľadajú moderný, minimalistický kancelársky nábytok.
 - **Lokalita:** mestské centrá (Bratislava, Košice, Žilina)
 - **Vek:** 30–50 rokov, manažéri a vedúci pracovníci
 - **Vzdelanie:** vysokoškolské alebo vyššie odborné
 - **Hodnoty:** kvalita, dizajn, pohodlie, produktivita
2. **Architekti a dizajnéri interiérov** – odporúčajú produkty klientom a startupom.
 - **Hodnoty a návyky:** sledujú trendy, pracujú s vizualizáciami, oceňujú originalitu a kvalitu materiálov
3. **Startupy a coworkingové centrá** – hľadajú flexibilný a modulárny nábytok.
 - **Vek:** 25–40 rokov
 - **Návyky:** aktívni v komunitách, networking, sledovanie trendov
 - **Hodnoty:** flexibilita, udržateľnosť, moderný dizajn a funkčnosť

Správanie a preferencie

- **Práca:** oceňujú ergonomické a praktické riešenia podporujúce efektivitu
- **Voľný čas:** záujem o dizajn, kultúru a moderné technológie
- **Komunity:** profesijné a kreatívne siete, coworkingové a startupové komunity, online platformy pre interiérový dizajn

9. Marketingový plán

Marketingový plán spoločnosti *moraa, s.r.o.* vychádza z princípu 4P – produkt, cena, propagácia a distribúcia. Našou prioritou je jasne odlíšiť produkty od konkurencie a cieľiť na správnu cieľovú skupinu zákazníkov.

Produkty *moraa* sa vyznačujú moderným, minimalistickým dizajnom, čistými líniami, svetlým drevom alebo tmavošedým prevedením a možnosťou výroby na mieru podľa potrieb klienta. Kombinujú estetiku a funkčnosť, čím vytvárajú jedinečný vizuálny a pracovný zážitok a odlišujú firmu od tradičných výrobcov kancelárskeho nábytku.

Cenová politika je založená na strednej až prémiovej kategórii a odráža kvalitu materiálov, jedinečný dizajn a individuálnu výrobu. Predpokladané cenové rozpätie je 250–1200 € pre hotové produkty a od 800 € vyššie pre nábytok na mieru, pričom ceny budú pravidelne prehodnocované podľa nákladov, dopytu a konkurenčnej situácie, s cieľom udržať konkurencieschopnosť a ziskovosť.

Propagácia bude kombinovať online a offline nástroje. Základ tvorí **web a e-shop**, ktorý umožní prehľadné zobrazenie produktov s konfigurátorom a vizualizáciou. Na sociálnych sieťach – **Instagram, LinkedIn a Pinterest** – budú prezentované dizajny, hotové realizácie a trendy v kancelárskom dizajne. Produkty budú odporúčané prostredníctvom **spolupráce s architektmi a dizajnérm**, ktorí ich odporučia svojim klientom, a spoločnosť sa zúčastní **výstav a konferencií**, kde predstaví svoje produkty a dizajnové koncepty.

Distribúcia produktov bude prebiehať kombináciou **online predaja**, osobných konzultácií s firmami a architektmi, ako aj prostredníctvom odporúčaní od dizajnérov a architektov.

Logistika a operačný plán zahŕňajú spoľahlivých lokálnych a zahraničných dodávateľov dreva, kovu a doplnkov s dôrazom na kvalitu a udržateľnosť. Prevádzka firmy bude pozostávať z výrobných dielne, skladu, kancelárie a priestoru pre konzultácie. Na výrobu budú používané moderné technológie vrátane strojov na opracovanie dreva a kovu, CNC fréz, lakovacích zariadení a softvéru pre vizualizácie a konfiguráciu produktov. Produkty budú doručované vlastnou dopravou pre lokálne objednávky a kuriérskymi službami pre vzdialenejšie dodávky. Zásoby budú riadené podľa dopytu a objednávok, pričom skladová evidencia bude prepojená s e-shopom.

Produkty *moraa* predstavujú autorský dizajn, nie sú patentované, a kombinácia kvalitného materiálu, jedinečného dizajnu a individuálneho prístupu zabezpečuje pre zákazníkov vysokú hodnotu a konkurenčnú výhodu na trhu.

10. Finančný plán

Finančný plán spoločnosti *moroa, s.r.o.* predstavuje predpokladaný rozpočet, očakávané príjmy a výdavky, investície a návratnosť kapitálu s cieľom zabezpečiť udržateľnosť podnikania, optimalizovať náklady a podporiť stabilný rast v oblasti moderného kancelárskeho nábytku.

Spoločnosť bola založená so základným imanom 5 000 €, ktoré bude použité na vybavenie dielne, nákup materiálov a spustenie marketingovej kampane. Ďalšie investície budú smerovať do nákupu strojov a technológií na výrobu nábytku, softvéru pre vizualizácie a konfiguráciu produktov, ako aj do rozvoja e-shopu a online marketingu.

Medzi náklady patria fixné náklady, ako nájom dielne a kancelárie, energie, mzdy zamestnancov, poistenie a administratíva, a variabilné náklady spojené s materiálom, dopravou, balením, výrobou a marketingom. Investície do vybavenia zahŕňajú CNC stroje, lakovacie zariadenia, stroje na opracovanie dreva a kovu a softvér pre vizualizácie.

Príjmy budú pochádzať z predaja hotových produktov a nábytku na mieru, pričom ceny sa pohybujú od 250 do 1200 € pre hotové produkty a od 800 € vyššie pre nábytok na mieru. Predpokladá sa postupný rast predaja počas prvých troch rokov s cieľom dosiahnuť stabilný mesačný obrat pokrývajúci náklady a zabezpečujúci zisk.

Cash-flow bude riadené tak, aby pokrývalo prevádzkové náklady a umožňovalo reinvestovanie do rozvoja firmy. Očakávaná návratnosť počiatočného kapitálu je 2–3 roky.

Hlavné finančné ukazovatele zahŕňajú hrubú maržu 40–50 %, prevádzkový zisk postupne rastúci na 20–25 % po troch rokoch a udržateľnú ziskovosť kombináciou predaja hotových produktov a nábytku na mieru. Finančný plán je postavený na konzervatívnych odhadoch, pričom stabilné financovanie a plánovanie nákladov umožnia *moroa* dlhodobo expandovať a budovať silnú pozíciu na trhu.