

Podnikateľský zámer

Start&Write s r.o.

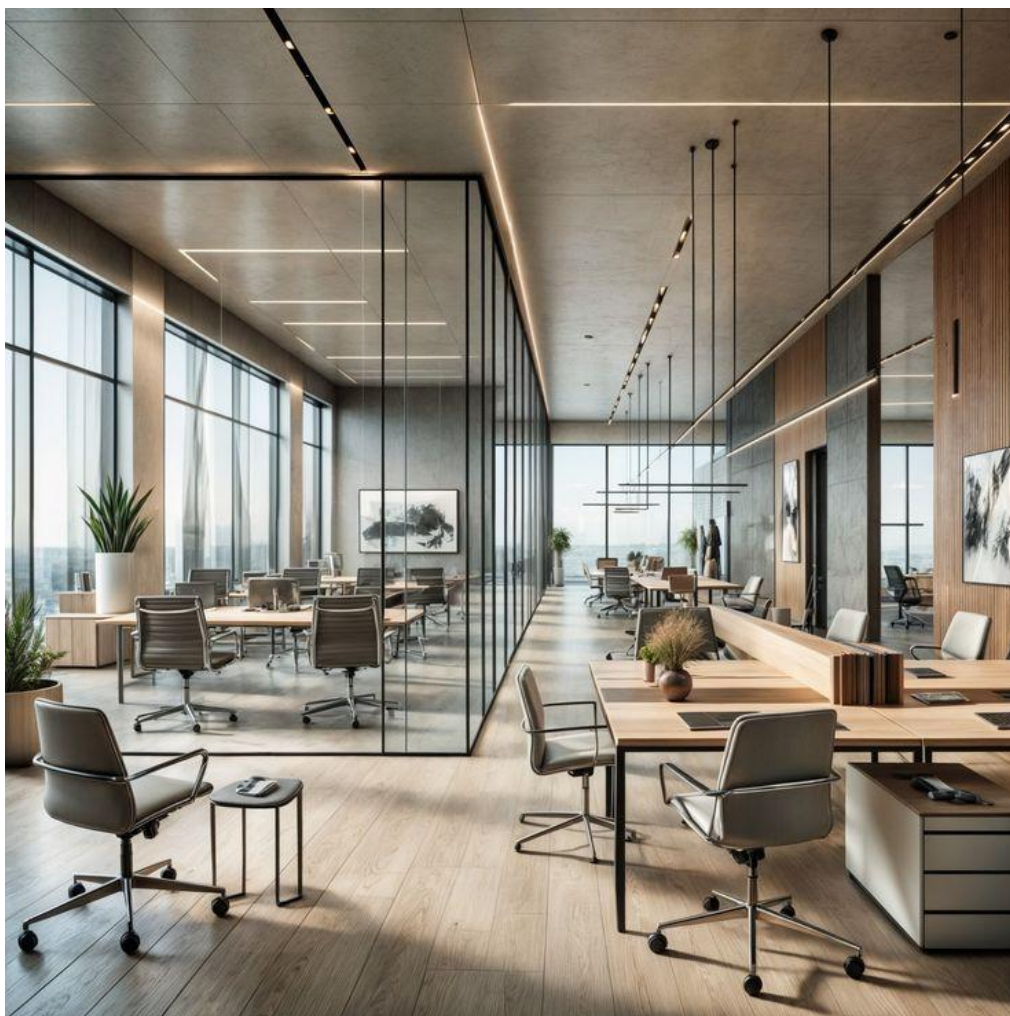
Anastasiia Lavrova

3r. FBI

2025/2026

Obsah

1. Summary.....	4
2. História a opis činnosti firmy	6
3. Analýza výrobku	7
4. Analýza trhu a spotrebiteľa	7
5. Analýza konkurencie	8
6. Organizačná štruktúra a manažment.....	9
7. Časový harmonogram.....	10
8. Rizikové faktory - SWOT analýza	11
8.1. Poslanie firmy	11
8.2. Cieľ firmy	11
9. Finančný plán	12
9.1. Prevádzkové postupy	13
9.1.1. Finančné ukazovatele a monitorovanie	13
9.2. Plán núdzových opatrení.....	13



Názov firmy: Start&Write, s.r.o.

IČO: 20250993

DIČ: 2025000993

ZI: 6 500 €

Majiteľ firmy: Anastasiia Lavrova

Adresa firmy: Bozeny Nemcovej 1

040 11 Košice

Telefónne číslo: 095 075 83 98

E-mail: anastasiia.lavrova@student.tuke.sk

1. Summary

Firma Start&Write s r.o. vznikla 05.10.2025 v Košiciach. Zakladateľkou a jedinou majiteľkou je začínajúca podnikateľka Anastasiia Lavrova. Spoločnosť bola založená s víziou sprístupniť produktívne pracovné prostredie každej firme bez ohľadu na jej veľkosť. Našou misiou je poskytovať kvalitný a ergonomický kancelársky nábytok za rozumnú cenu, ktorý kombinuje dizajn, funkčnosť a pohodlie.

Start&Write je zameraná na široké spektrum zákazníkov – od malých a stredných firiem po korporátne klienty. Sortiment sa plánuje v strednej cenovej kategórii, pričom približne 70 % výrobkov pochádza od domáceho výrobcu. Okrem predaja poskytujeme kompletné služby: dodávku, montáž, záruku a úverové programy pre klientov. Pre zvýšenie lojality zákazníkov ponúkame kumulatívne zľavy a doručenie zakúpeného nábytku v rámci mesta. Navyše poskytujeme možnosť individuálneho výberu nábytku podľa špecifických požiadaviek klienta, čo predstavuje našu konkurenčnú výhodu.

Trh kancelárskeho nábytku v Košiciach vykazuje stabilný rast. Identifikovali sme medzeru medzi prémiovým drahým nábytkom a lacnými neergonomickými produktmi. Naša spoločnosť sa snaží zaplniť tento priestor ponukou kvalitného a stredne cenového nábytku s flexibilnými službami pre zákazníkov. Primárnymi cieľovými segmentmi sú malé a stredné podniky, kancelárske centrá a inštitúcie, ktoré hľadajú kombináciu kvality, dizajnu a ceny.

V oblasti strategickej implementácie Start&Write kombinuje efektívnu výrobu, optimalizáciu nákladov a flexibilný marketing. Marketing zahŕňa online predaj cez e-commerce platformu, prezentáciu katalógu produktov a priame oslovenie klientov. Interné procesy sú podporené jasnou organizačnou štruktúrou, ktorá zahŕňa riaditeľa, účtovníka, majstra – technológa, tesára, manažéra pre prácu s klientmi, predajcu, baliča a upratovačku. Každý zamestnanec má definované zodpovednosti a aktívne sa podieľa na efektívnom chode podniku.

Spoločnosť priebežne monitoruje finančné a prevádzkové ukazovatele, vrátane cash flow, návratnosti investícií a marže produktov. Finančná stratégia zahŕňa kombináciu vlastného kapitálu a bankového úveru, pričom leasing sa využíva na obstaranie strojného vybavenia. Tým sa zabezpečuje plynulý chod výroby a minimalizácia finančných rizík.

Očakávané výsledky zahŕňajú stabilnú výrobu a predaj v priebehu prvých 12 mesiacov, pokrytie prevádzkových nákladov a vytvorenie finančnej rezervy. Do piatich rokov plánujeme rast obratu minimálne o 50 %, udržanie návratnosti vlastného kapitálu (ROE) nad 15 % a rozšírenie

produktového portfólia. Dlhodobým cieľom je posilnenie pozície na lokálnom trhu a postupný vstup na širší regionálny trh.

Spoločnosť Start&Write s r.o. je pripravená flexibilne reagovať na potreby klientov, kontinuálne zlepšovať kvalitu výroby a služby a poskytovať profesionálne riešenia, ktoré podporujú produktivitu a komfort pracovného prostredia.

2. História a opis činnosti firmy

Firma Start&Write s r.o. vznikla 05.10.2025 v Košiciach. Zakladateľkou a jedinou majiteľkou je začínajúca podnikateľka Anastasiia Lavrova, ktorá má víziu sprístupniť produktívne a ergonomické pracovné prostredie pre každú firmu bez ohľadu na jej veľkosť. Spoločnosť reaguje na medzeru na trhu, kde dominujú buď drahý prémiový nábytok, alebo lacný, neergonomický masový tovar.

Start&Write je zameraná na zákazníkov s rôznymi príjmami a plánuje predaj kancelárskeho a domáceho nábytku v strednej cenovej kategórii, pričom približne 70 % sortimentu pochádza od domácich výrobcov. Okrem predaja poskytuje kompletne služby: dodávku, montáž, záručný servis a úverové programy pre klientov. Pre zvýšenie lojality zákazníkov sú zavedené systémy kumulatívnych zliav a možnosť individuálneho výberu nábytku podľa požiadaviek klienta. Dodávka zakúpeného nábytku sa realizuje v rámci mesta Košice.

Spoločnosť je momentálne v štádiu predbežných rokovaní s dodávateľmi, dokončuje vývoj produktového katalógu a pripravuje e-commerce platformu pre online predaj. Organizačne je spoločnosť nastavená tak, aby umožňovala efektívnu výrobu, predaj a zákaznícku podporu. Kľúčové pozície zahŕňajú riaditeľa, účtovníka, majstra – technológa, tesára, manažéra pre prácu s klientmi, predajcu, baliča a upratovačku.

Krátkodobé ciele (1–2 roky)

1. Dokončiť vývoj produktového katalógu a e-commerce platformy.
2. Nadviazať stabilné obchodné vzťahy s domácimi výrobcami nábytku.
3. Otvoriť sklad-predajňu a zabezpečiť jej plnú prevádzku.
4. Vybudovať sieť verných zákazníkov prostredníctvom systému zliav a lojálnych programov.
5. Získať aspoň 10 % podiel na lokálnom trhu s nábytkom v okrese Košice.

Strednodobé a dlhodobé ciele (3–5 rokov)

1. Rozšíriť sortiment o prémiové ergonomické produkty a ekologický nábytok.
2. Otvoriť ďalšiu predajňu v rámci Košického kraja alebo e-shop s celoslovenským dosahom.
3. Zaviesť vlastnú výrobnú líniu vybraných produktov pod značkou Start&Write.
4. Vybudovať silnú značku orientovanú na kvalitu, zdravý životný štýl a moderný dizajn.

5. Stať sa popredným regionálnym predajcom kancelárskeho a domáceho nábytku pre súkromné osoby, štátne inštitúcie a podniky.

Firma Start&Write s r.o. je tak pripravená nielen zaplniť medzeru na trhu, ale aj postupne rozvíjať svoju značku, rozšíriť sortiment a poskytovať kvalitné a dostupné riešenia pre širokú skupinu zákazníkov.

3. Analýza výrobku

Produkty kampane predstavované korpusovým nábytkom. Do tejto kategórie patria druhy nábytku vyrobené z jednotlivých pevných častí. Charakteristickou črtou korpusového nábytku je strohosť a jednoduchosť formy, lakonickosť dizajnu a multifunkčnosť.

Hlavné výhody korpusového nábytku sú nasledujúce:

- 1) rozmery, ktoré zodpovedajú rozmerom akejkoľvek miestnosti;
- 2) funkčnosť, pretože korpusový nábytok je pôvodne určený na ukladanie množstva vecí a predmetov;
- 3) možnosť presúvania;
- 4) rozmanitosť kompozičných prvkov;
- 5) dostupná cena.

Pri výrobe korpusového nábytku sa používame nasledujúce materiály: drevotriesková doska, drevovláknitá doska, dyha z prírodného dreva, prírodné drevo (alebo masívne drevo).

4. Analýza trhu a spotrebiteľa

Spoločnosť Start&Write s r.o. už aktívne pôsobí na trhu kancelárskeho a domáceho nábytku a úspešne oslovuje svoju cieľovú skupinu podľa viacerých kritérií:

1. Typ spotrebiteľa: Hlavnú cieľovú skupinu tvoria súkromné osoby, pričom náš nábytok pravidelne nakupujú aj štátne inštitúcie (školy, materské školy, nemocnice) a komerčné subjekty (hotely, obchody a kancelárie).
2. Trh odbytu: Produkty sa predávajú predovšetkým na miestnom trhu, pričom hlavným segmentom sú obyvatelia a subjekty pôsobiace na území okresu Košice.

3. Príjmy: Cieľová skupina kupujúcich kancelárskeho a korpusového nábytku pozostáva prevažne z osôb so stredným príjmom a z tých s príjmom nižším ako priemer.
4. Vek: Analýza ukázala, že cieľová skupina sa delí na dve hlavné vekové kategórie: mladí ľudia do 30 rokov, ktorí kupujú nábytok po prvýkrát, a staršia generácia (40–50 rokov), ktorá obmieňa starý nábytok za nový.

Zákazníci majú možnosť vyrobiť nábytok podľa individuálnych požiadaviek alebo si vybrať z ponúkaného sortimentu.

Odbytové kanály:

1. Predaj prostredníctvom skladu-predajne, kde sú vystavené vzorky výrobkov a prijímané objednávky na výrobu nábytku. Sklad-predajňa je umiestnená priamo pri výrobní hale.
2. Priame dodávky nábytku do obchodov, spoločností a štátnych inštitúcií.
3. Predaj hotových výrobkov prostredníctvom dealerských sietí do rôznych obcí okresu Košice.

Hlavným spôsobom propagácie výrobkov je obsahová reklama prostredníctvom sociálnych sietí. Ďalším nástrojom je distribúcia brožúr v stavebných obchodoch a účasť na výstavách a veľtrhoch. Efektívnymi metódami stimulácie predaja sú: rozosielanie reklamných materiálov, ponuka doplnkových služieb a popredajného servisu, vrátane bezplatnej dodávky, montáže a ročnej záruky na opravu alebo výmenu výrobku v prípade zistenia väd. Cieľom propagácie je formovanie pozitívnej verejnej mienky a budovanie lojálneho vzťahu spotrebiteľov k značke Start&Write.

5. Analýza konkurencie

Trh s kancelárskym nábytkom v meste Košice sa vyznačuje stabilným rozvojom a rastúcim dopytom zo strany korporátnych klientov, vzdelávacích inštitúcií, štátnych organizácií a malých podnikov.

V Košiciach sú zastúpení ako medzinárodní, tak aj lokálni hráči. Hlavný podiel na trhu zaujímajú veľké maloobchodné reťazce a internetoví predajcovia, ktorí ponúkajú štandardné riešenia v nízkych a stredných cenových segmentoch. Zároveň však pretrvávajú vysoký dopyt po nábytku prispôsobenom konkrétnym priestorom, firemnému štýlu a funkčným požiadavkám spoločností.

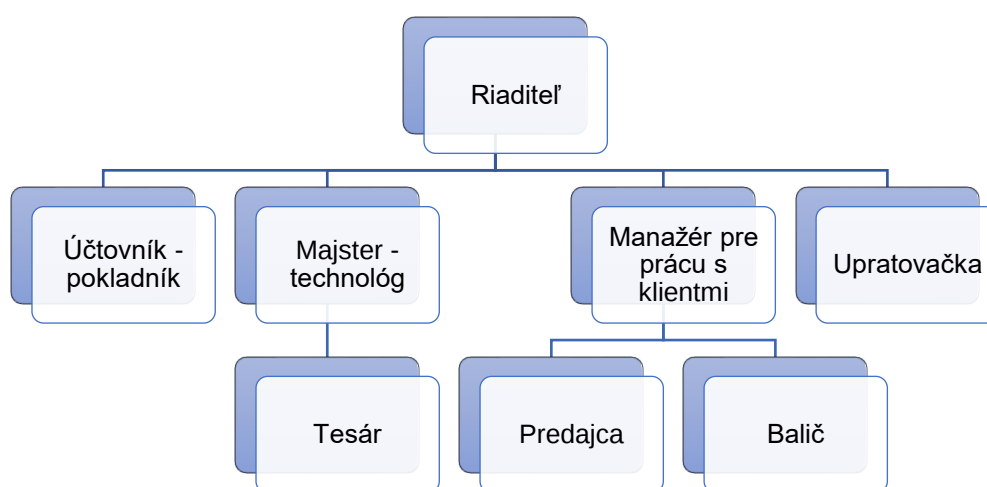
Najväčšími účastníkmi trhu sú medzinárodné a národné reťazce – IKEA, Möbelix, Sconto, Asko/XXXLutz, ako aj lokálne predajné miesta, ako napríklad Nábytok Sanas (Košice).

Tieto spoločnosti disponujú širokou produktovou škálou, rozvinutou logistikou a známymi značkami. Ich hlavnou výhodou je rozsah a sortiment, sú však zamerané prevažne na masový trh a ponúkajú obmedzené možnosti individuálneho navrhovania kancelárskych priestorov.

Okrem veľkých sietí v Košiciach aktívne pôsobia aj malé nábytkárske dielne a majstrovské dielne, ktoré sa špecializujú na výrobu nábytku na zákazku. Tieto podniky konkurujú vďaka svojej flexibilitě, osobnému prístupu a schopnosti rýchlo prispôbiť výrobky potrebám zákazníka. Ich hlavnými zákazníkmi sú miestne spoločnosti, školy, vysoké školy, coworkingové centrá a súkromní podnikatelia.

6. Organizačná štruktúra a manažment

Podnik má jasne definovanú a funkčne usporiadanú organizačnú štruktúru, ktorá umožňuje efektívne riadenie, kontrolu kvality a plynulý chod všetkých výrobných a obchodných procesov. Riadenie spoločnosti je postavené na jasnom rozdelení kompetencií a zodpovedností medzi jednotlivé úrovne vedenia a pracovníkov.



Riaditeľ má priamu riadiacu právomoc nad všetkými oddeleniami. Každý vedúci pracovník zodpovedá za výkon a kvalitu práce svojho tímu. Komunikácia prebieha vertikálne – od riaditeľa smerom k manažérom, majstrom a výrobným pracovníkom. Koordinácia medzi oddeleniami sa zabezpečuje prostredníctvom pravidelných porád vedenia.

- Riaditeľ: strategické riadenie, financie, mzdy, personálna politika
- Účtovník – pokladník: účtovníctvo, mzdová agenda, evidencia platieb

- Majster – technológ: výroba, kvalita, technológia
- Manažér pre prácu s klientmi: obchod, marketing, zákaznícky servis
- Predajca a balič: operatívne a podporné činnosti
- Upratovačka: čistota a údržba pracovného prostredia

Kľúčoví členovia manažmentu majú odborné vzdelanie v oblasti manažmentu, účtovníctva a technológie výroby nábytku. Skúsenosti získané v lokálnych podnikoch im umožňujú efektívne spájať technické a obchodné znalosti s modernými princípmi riadenia.

Spoločnosť podporuje osobný a odborný rast zamestnancov prostredníctvom školení, interných tréningov a kurzov. Cieľom je udržiavať vysokú kvalitu práce, tímovú spoluprácu a dlhodobú spokojnosť pracovníkov.

7. Časový harmonogram

Časový harmonogram predstavuje prehľadný plán krokov, ktoré spoločnosť uskutoční od začiatku realizácie projektu až po dosiahnutie plnej prevádzkovej kapacity. Cieľom je efektívne riadiť zdroje, dodržiavať termíny a zabezpečiť plynulý rozbeh výroby a predaja.

1. Prípravná fáza (Mesiac 1 – 2)

Registrácia spoločnosti, vybavenie administratívnych povolení, otvorenie bankového účtu, výber a prenájom výrobných a kancelárskych priestorov.

2. Technické a materiálne zabezpečenie (Mesiac 2 – 3)

Nákup výrobných strojov, náradia a zariadení; uzatvorenie zmlúv s dodávateľmi materiálu; inštalácia technológie a testovanie zariadení.

3. Nábor a zaškolenie zamestnancov (Mesiac 3 – 4)

Prijatie kľúčových pracovníkov (majster, tesári, účtovník, manažér pre klientov); odborné školenie zamerané na výrobu, bezpečnosť práce a kvalitu.

4. Skúšobná prevádzka (Mesiac 4 – 5)

Zavedenie testovacej výroby, kontrola kvality, optimalizácia procesov a úprava výrobných plánov podľa výsledkov skúšobnej fázy.

5. Spustenie predaja a marketingu (Mesiac 5 – 6)

Spustenie webovej stránky a online katalógu produktov, regionálna reklama, prezentácia ponuky B2B klientom a nadviazanie obchodných kontaktov.

6. Plná prevádzka (Mesiac 7 – 12)

Stabilizácia výroby, pravidelná produkcia a dodávka kancelárskeho nábytku, rozšírenie produktového portfólia a budovanie stabilnej klientely.

7. Hodnotenie a rozvoj (Mesiac 12 a ďalej)

Vyhodnotenie hospodárskych výsledkov, analýza predaja, optimalizácia nákladov a plánovanie ďalšieho rozvoja — napríklad rozšírenia výrobných kapacít alebo exportu do iných regiónov.

8. Rizikové faktory - SWOT analýza

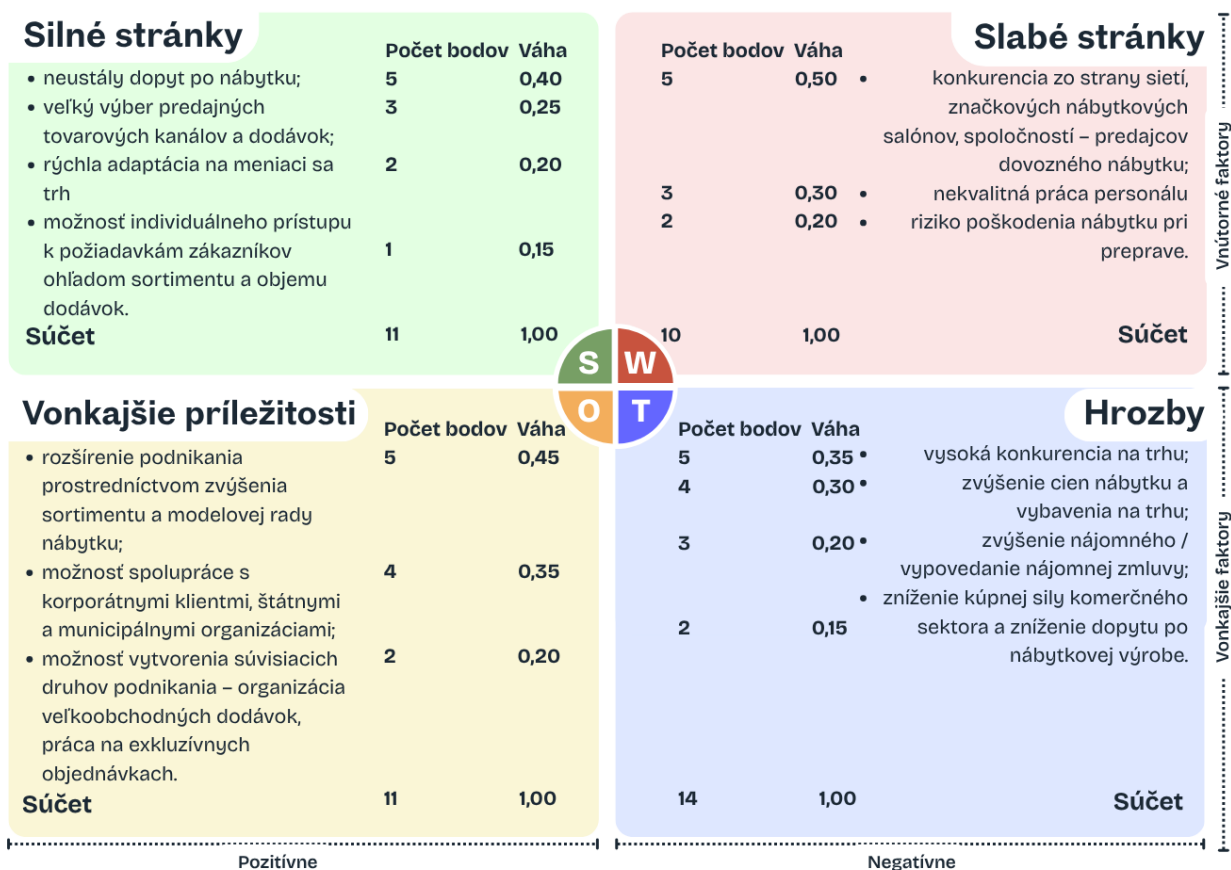
8.1. Poslanie firmy

Poslaním spoločnosti Start&Write s. r. o. je prinášať kvalitný nábytok, ktorý je dostupný pre široké skupiny zákazníkov. Firma sa usiluje o to, aby si každý mohol vytvoriť príjemné a funkčné pracovné prostredie, bez ohľadu na svoje finančné možnosti.

8.2. Cieľ firmy

Hlavným cieľom spoločnosti Start&Write s. r. o. je vybudovať stabilný a dôveryhodný podnik na trhu s nábytkom v Košiciach a okolí, ktorý bude známy pre:

- spoľahlivosť,
- vysokú kvalitu produktov,
- individuálny prístup k zákazníkovi.



Na základe tejto analýzy spoločnosti zvolíme stratégiu zameranú na maximálne využitie silných stránok na realizáciu príležitostí a zároveň vypracujeme opatrenia na minimalizáciu slabých stránok a vyhýbanie sa hrozbám.

9. Finančný plán

Naša spoločnosť je financovaná kombináciou vlastného kapitálu a bankového úveru. Vlastný kapitál zakladateľov pokrýva investície do priestorov, strojov, zariadení, materiálu a prevádzkových nákladov, zatiaľ čo bankový úver poskytuje flexibilitu pri financovaní rozširujúcej sa výroby. Bankový úver zabezpečuje lokálna banka, pričom leasingové spoločnosti financujú časť strojného vybavenia. Vlastný kapitál pochádza od zakladateľov, ktorí aktívne participujú na riadení podniku. Taktiež využívame leasing na nákup výrobných strojov a zariadení, čo nám umožňuje udržiavať cash flow a flexibilne splácať investície bez výrazného dopadu na prevádzkový kapitál.

V súčasnosti nepoužívame externých investorov na vlastný kapitál. Zvážime ich len v prípade rozšírenia výrobných kapacít alebo vstupu na nové trhy.

Aktívne monitorujeme cash flow, sledujeme náklady a udržiavame rezervný fond na neočakávané situácie. Používame poistky a konzervatívny prístup k zadĺženiu, aby sme minimalizovali finančné riziká.

9.1. Prevádzkové postupy

- Mesačne vypracovávame cash flow rozpočty
- Zaviedli sme limity výdavkov pre jednotlivé oddelenia
- Pravidelne kontrolujeme ziskovosť produktových línií
- Sledujeme pohľadávky a platby, aby bolo zabezpečené riadne splácanie záväzkov

Predpoklady projekcií

- Stabilný regionálny dopyt po kancelárskom nábytku
- Spoľahliví dodávatelia materiálu
- Stabilné úrokové sadzby a ekonomické prostredie
- Efektívna výroba s minimálnym množstvom odpadu

9.1.1. Finančné ukazovatele a monitorovanie

Priebežne sledujeme:

- Výnosnosť vlastného kapitálu (ROE)
- Návratnosť aktív (ROA)
- Rast aktív a obrat kapitálu
- Cash flow a likviditu
- Maržu z predaja jednotlivých produktov

9.2. Plán núdzových opatrení

V prípade problémov s primárnym plánom znižujeme výrobnú náročnosť, optimalizujeme sortiment a prioritizujeme zákazníkov s vyššou maržou.

Príprava na núdzové situácie

- Udržiavame finančnú rezervu pre neočakávané výdavky
- Máme uzatvorené poisťné zmluvy na majetok, stroje a zodpovednosť podniku
- Pravidelne zálohujeme údaje a dokumentáciu

Funkčnosť pri strate kľúčového člena tímu

- Každá kľúčová pozícia má definovaného zástupcu alebo náhradníka
- Manažment má pripravený postup pre okamžité prebratie povinností
- Pravidelné školenia zamestnancov zabezpečujú kontinuitu prevádzky