PRŮZKUM

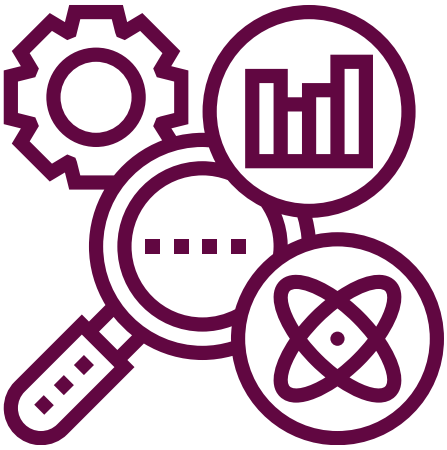
ROZVOJ FIREM OČIMA PODNIKATELŮ

www.marketakarman.cz

Úvod

Tento průzkum se zaměřil na zkoumání toho, jak podnikatelé v České republice přistupují k výběru partnerů či odborníků pro strategický rozvoj svých firem.

Průzkum analyzoval klíčové faktory, které ovlivňují rozhodování podnikatelů při hledání externí podpory, a poskytl přehled o současném nastavení jejich obchodních procesů a plánů rozvoje.



O průzkumu

Sběr dat probíhal
od 17.9.2024
do 28.10.2024

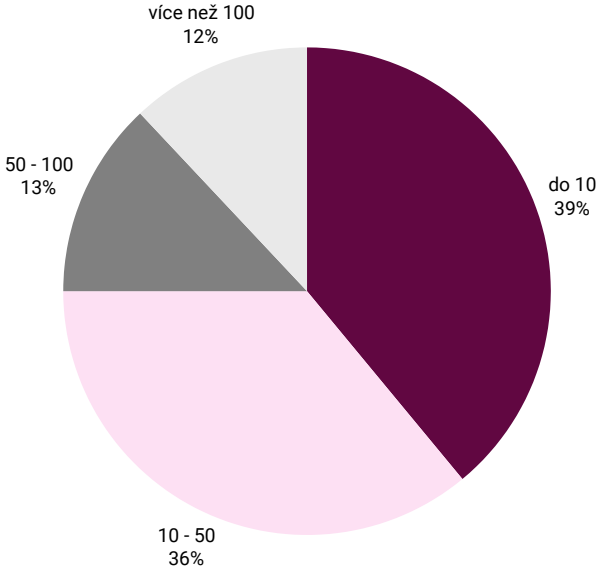
Počet respondentů: 84

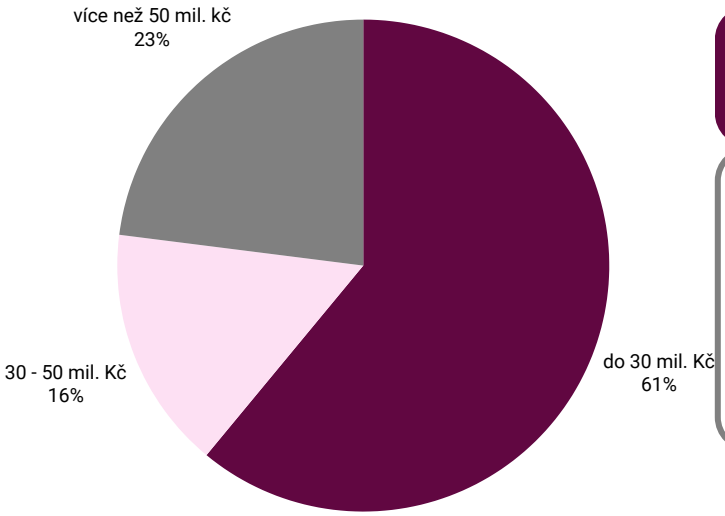
Forma průzkumu: dotazníkové šetření

"Rozvoj začíná správným rozhodnutím."

Struktura respondentů

Velikost firmy Počet zaměstnanců (vč.kontraktorů)	
do 10	39 %
10 - 50	36 %
50 - 100	13 %
více než 100	12 %

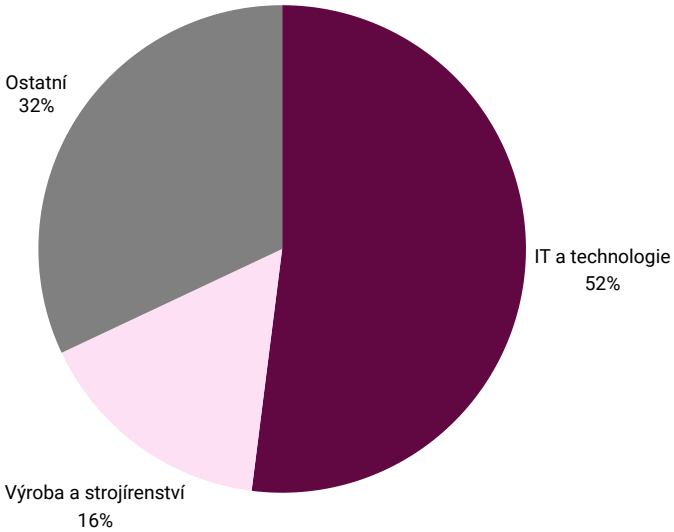


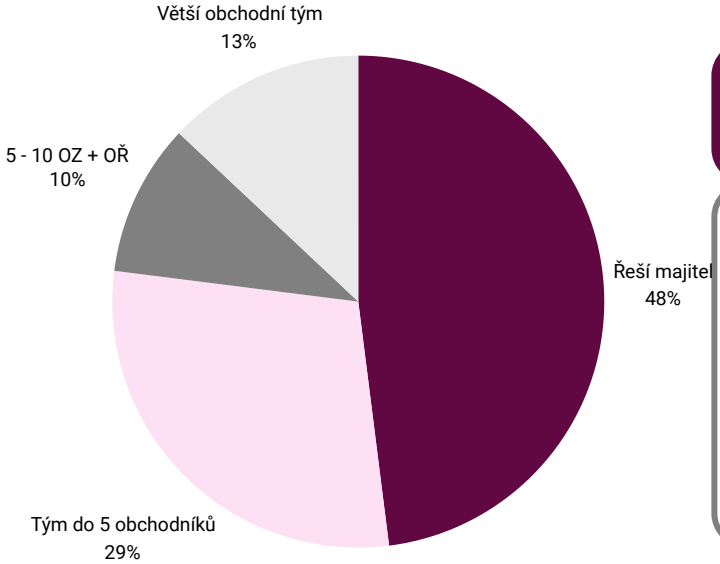


Velikost firmy Obrat 2023	
do 30 mil. Kč	61 %
30 - 50 mil. Kč	16 %
více než 50 mil. Kč	23 %

Struktura respondentů

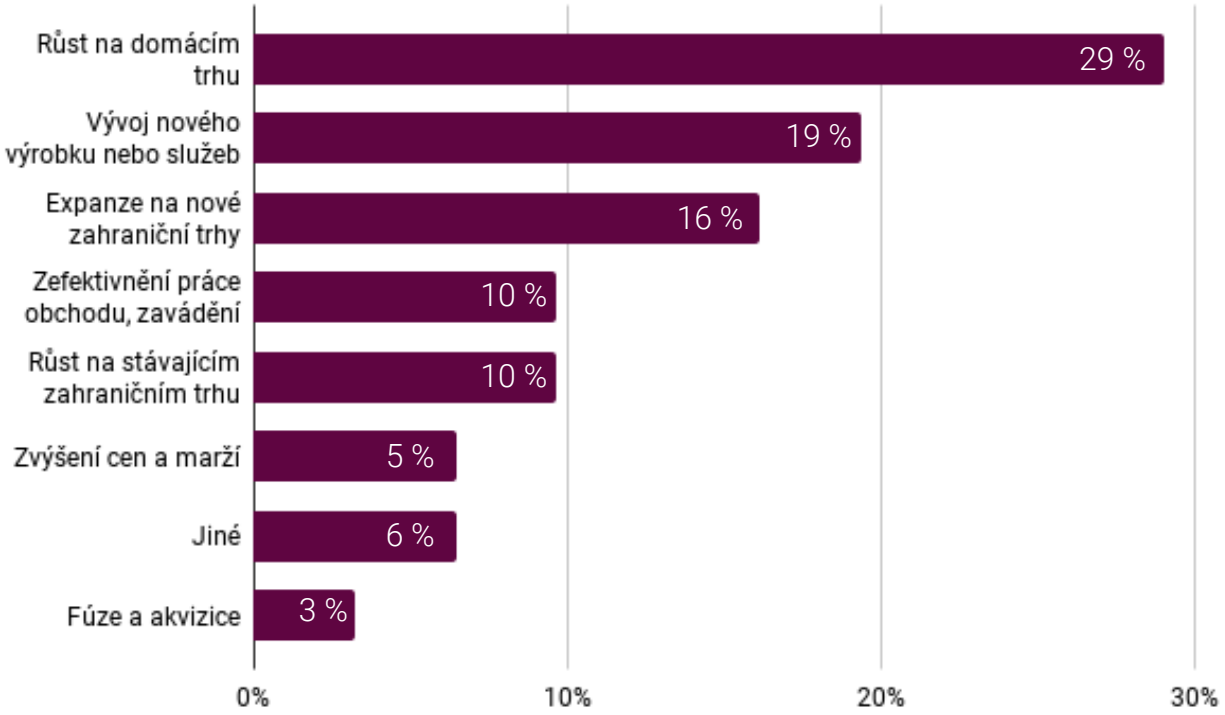
Obor, ve kterém firma působí	
IT a technologie	52 %
Výroba a strojírenství	16 %
Ostatní	32 %





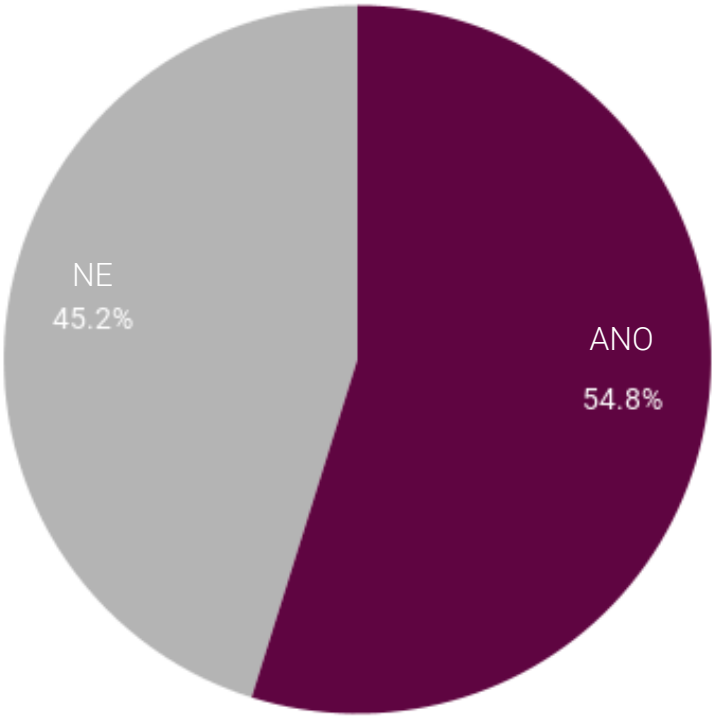
Struktura obchodu	
Obchod řeší majitel sám	48 %
Tým do 5 obchodníků	29 %
5 - 10 obchodníků + OŘ	10 %
Větší obchodní týmy	13 %

Kterou potenciální příležitost považujete za hlavní pro růst vaší společnosti v příštích 12 měsících?



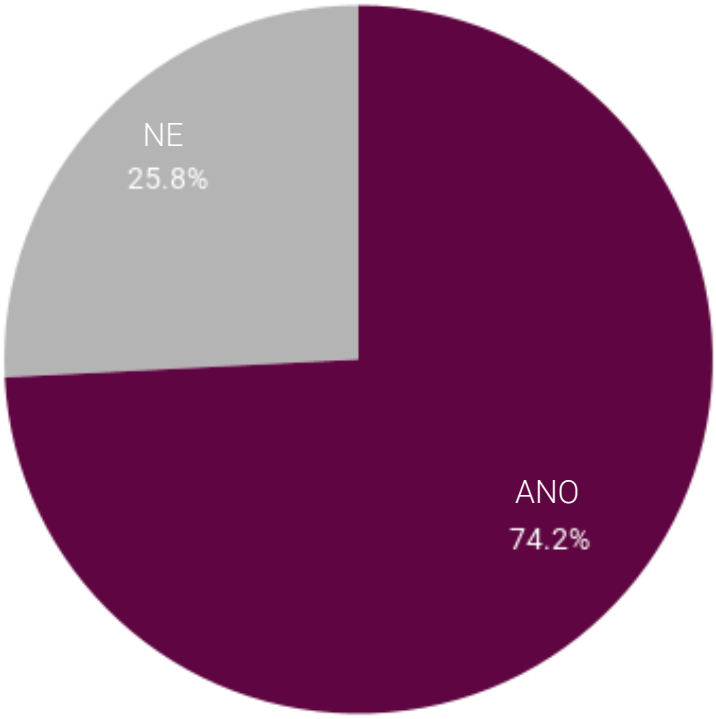
"Většina firem se zaměřuje na organický růst a inovace, přičemž expanze a změny procesů jsou vnímány jako důležité a strategické kroky. Relativně nízký zájem o zvyšování cen a marží může ukazovat na cenovou citlivost trhu, zatímco omezený počet firem zaměřených na fúze a akvizice odráží jejich složitost a riziko."

Plánujete v nadcházejícím roce expanzi na zahraniční trh?



"Vstup na zahraniční trh vnímá jako jednu z příležitostí k růstu 16 % firem, expanzi v roce 2025 však plánuje téměř každá druhá firma. S ohledem na složení respondentů (52% technologické a IT firmy) to může ukazovat na vyčerpanost potenciálu na českém trhu a také tlak na cenu služeb, které jsou v tomto sektoru na zahraničním trhu stále prodatelné za vyšší cenu."

Řešíte nebo v následujících 2 měsících plánujete řešit vizi a strategii firmy?



"3/4 firem řeší svoji firemní strategii v posledním čtvrtletí roku. Pro malé firmy to může být dostatečný předstih, pro velké firmy nebo firmy, které řeší zásadní strategický krok, to může být opožděné, pokud plánují strategii implementovat od ledna 2025."

Kteří odborníci nebo poradenské firmy jsou v povědomí majitelů firem v otázce rozvoje jejich firem?

Povědomí o poradenských službách	
Nikdo	39 %
Odborníci nebo firmy	36 %
Interní řešení	18 %
Obchodní mentor (obecně)	6 %

V povědomí firem jsou tito odborníci nebo firmy (řazeno abecedně):

- HCA
- Martin Hurych
- JPF
- Jaroslav Salva
- Scaleup Board
- David Seibert

"Největší podíl respondentů neuvádí konkrétního partnera ani nenaznačuje potřebu externí pomoci, což může indikovat prostor pro zlepšení povědomí o své značce a službách pro poradenské firmy a odborníky v této oblasti.

Martin Hurych a jeho tým jsou nejčastěji jmenovanými konkrétními odborníky, což ukazuje na jeho viditelnost a důvěru mezi podnikateli."

Které firmy by majitelé oslovili pro spolupráci v případě, že hledají pomoc s rozvojem své firmy?

Zájem o poradenské služby	
Nikdo	42 %
Odborníci nebo firmy	27 %
Interní řešení	24 %
Obchodní mentor (obecně)	6 %

Potenciální zájem projevují respondenti o služby těchto odborníků nebo firem (řazeno abecedně):

- **HCA**
- **Martin Hurych**
- **David Kovalsky**
- **Jaroslav Salva**
- **Scaleup Board**

“Největší podíl odpovědí tvoří nevyjasněné nebo neurčité reakce, což naznačuje nízkou informovanost či potřebu externích služeb.

Zmínky konkrétních osob nebo firem naznačují existující důvěru v jejich schopnosti. Interní řešení je také významné, což podtrhuje preference firem spoléhat na vlastní zdroje.”

U kterých firem nebo odborníků byste zvažovali nákup poradenských služeb?

Poptávka po poradenských službách	
Nikdo	42 %
Odborníci nebo firmy	24 %
Interní řešení	27 %
Obchodní mentor (obecně)	6 %

Zájem o nákup poradenských služeb zvažují respondenti u těchto odborníků nebo firem (řazeno abecedně):

- HCA
- Martin Hurych
- David Kovalsky
- Jaroslav Salva
- David Seibert
- Ověřené kontakty

"Přibližně čtvrtina odpovědí zahrnuje konkrétní osoby nebo firmy, přičemž Martin Hurych je opět jednou z nejčastěji zmiňovaných osob, což potvrzuje jeho důvěryhodnost a renomé.

Téměř třetina respondentů preferuje interní řešení nebo uvádí, že aktuálně nepotřebují žádnou externí pomoc. Tato skupina poukazuje na silnou orientaci na interní zdroje a pravděpodobně nižší zájem o externí partnery."

6 tipů pro majitele firem

1

Definujte své potřeby a cíle

Před oslovením poradenských firem si jasně stanovte, jaké oblasti rozvoje jsou pro vás klíčové. Může jít například o:

- Vstup na nové trhy (domácí i zahraniční),
- Zefektivnění interních procesů a řízení,
- Vývoj nových produktů či služeb,
- Zvýšení výkonnosti obchodního týmu.

Tip: **Zmapujte aktuální silné a slabé stránky své firmy. Pomůže vám to lépe zacílit spolupráci s poradcem.**

2

Vybírejte na základě referencí a zkušeností

Důvěra je klíčovým faktorem při výběru externího partnera. Hledejte odborníky, kteří mají:

- Ověřené výsledky v oboru podobném vašemu,
- Doporučení od jiných firem nebo známých podnikatelů,
- Jasně definované služby a metodiky, které odpovídají vašim potřebám.

Tip: **Zaměřte se na odborníky, jako jsou Martin Hurych, Scaleup board nebo další zmiňované v průzkumu, pokud mají zkušenosti relevantní pro vaši situaci.**

6 tipů pro majitele firem

3

Využijte externí pohled na váš byznys

Externí poradce může poskytnout nezaujatý a strategický pohled na vaše podnikání. To vám pomůže:

- Identifikovat nové příležitosti k růstu,
- Odhalit mezery nebo rizika, která z interního pohledu možná přehlížíte,
- Zavést inovativní přístupy nebo technologie, které zefektivní vaše fungování.

Tip: **Otevřete se kritickému pohledu na vaši firmu – konstruktivní zpětná vazba je základní kámen růstu.**

4

Uvažujte dlouhodobě nikoliv jen reaktivně

Nečekejte na krizové situace, abyste oslovili externí odborníky. Strategické plánování by mělo být průběžné a zaměřené na:

- Dlouhodobou udržitelnost vašeho podnikání,
- Předcházení problémům spíše než jejich hašení,
- Posilování vaší pozice na trhu.

Tip: **Zvažte pravidelnou spolupráci s konzultantem, například formou mentoringu nebo dlouhodobého partnerství.**

6 tipů pro majitele firem

5

Zaměřte se na výsledky a měřitelnost přínosů

Každá investice do externích služeb by měla přinést jasné a měřitelné výsledky. Při výběru odborníka nebo firmy se zaměřte na:

- Transparentní stanovení cílů a očekávání,
- Průběžné sledování pokroku,
- Vyhodnocení konkrétních přínosů spolupráce (např. růst obratu, zlepšení procesů, snížení nákladů).

Tip: **Své cíle definujte konkrétně a spolu s poradcem nastavte klíčové ukazatele výkonu (KPI), podle kterých budete hodnotit úspěšnost spolupráce.**

6

Nebojte se kombinovat externí a interní zdroje

Externí poradci nemusejí nahradit váš tým – mohou být skvělým doplňkem, který:

- Přinese specializované znalosti, které váš tým nemá,
- Posílí efektivitu interních procesů,
- Pomůže s adaptací na nové trendy a technologie.

Tip: **Zapojte svůj tým do spolupráce s poradci – nejenže zvýšíte efektivitu spolupráce, ale také zlepšíte jejich dovednosti a znalosti.**

Závěr

Průzkum ukázal, že většina podnikatelů v České republice řeší strategické otázky a rozvoj firem především interně, spoléhajíce se na vlastní týmy a zdroje.

Externí odborníky vyhledává pouze menší část podnikatelů, přičemž jejich výběr je často založen na osobních kontaktech, doporučeních nebo ověřených referencích.

Mezi zmiňovanými odborníky vynikají jména jako Martin Hurych, což naznačuje jeho důvěryhodnost a viditelnost v oblasti strategického poradenství.

Firmy se výrazně soustředí na organický růst, inovace a efektivitu, přičemž externí služby vnímají jako doplněk, nikoli jako nezbytnost.

Externí poradenské služby nejsou jen nástrojem k řešení problémů, ale mohou být klíčem k urychlení vašeho růstu. Buďte otevření, aktivní a vybírejte partnery, kteří vám pomohou nejen vylepšit aktuální situaci, ale také připravit vaši firmu na budoucnost.

Kontakt

Markéta Karman
+420 777 664 620

marketa@marketakarman.cz
www.marketakarman.cz