

**České firmy vyrostly do
dospělosti. Stále častěji
míří za hranice a investují
do dalších příležitostí.**

**Business
Report**

J&T BANKA

První vydání J&T Banka Business Reportu mapuje, jak majitelé velkých českých firem vnímají svou situaci. Co jim přidává na optimismu? Jakým čelí výzvám? Plánují rozvíjet svoje podnikání, nebo ho raději prodají? Přinášíme unikátní perspektivu špičky českého podnikání.

O průzkumu

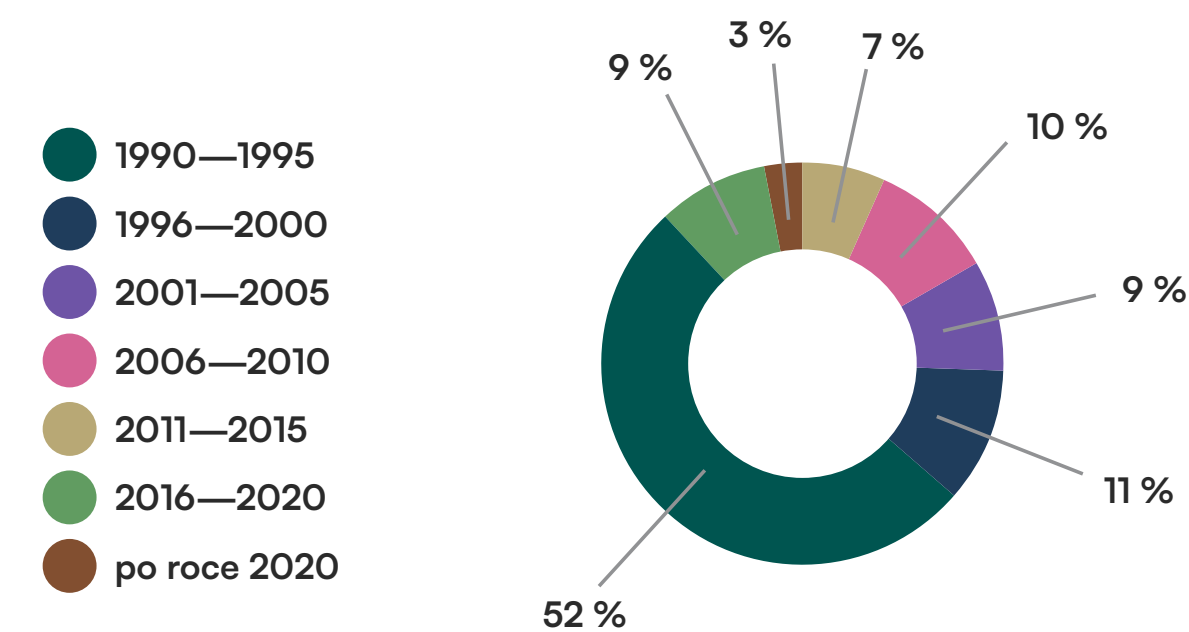
Reprezentativní průzkum mezi 103 majiteli českých firem provedla agentura Perfect Crowd.
Sběr dat: leden / únor 2026.
Metoda: online dotazování.

Vzorek

Průzkum byl realizován mezi 103 majiteli českých firem se zaměřením na podniky s obratem nad 250 milionů korun za rok. Respondenti nejčastěji uváděli roční obrat v pásmu 250—500 milionů korun.

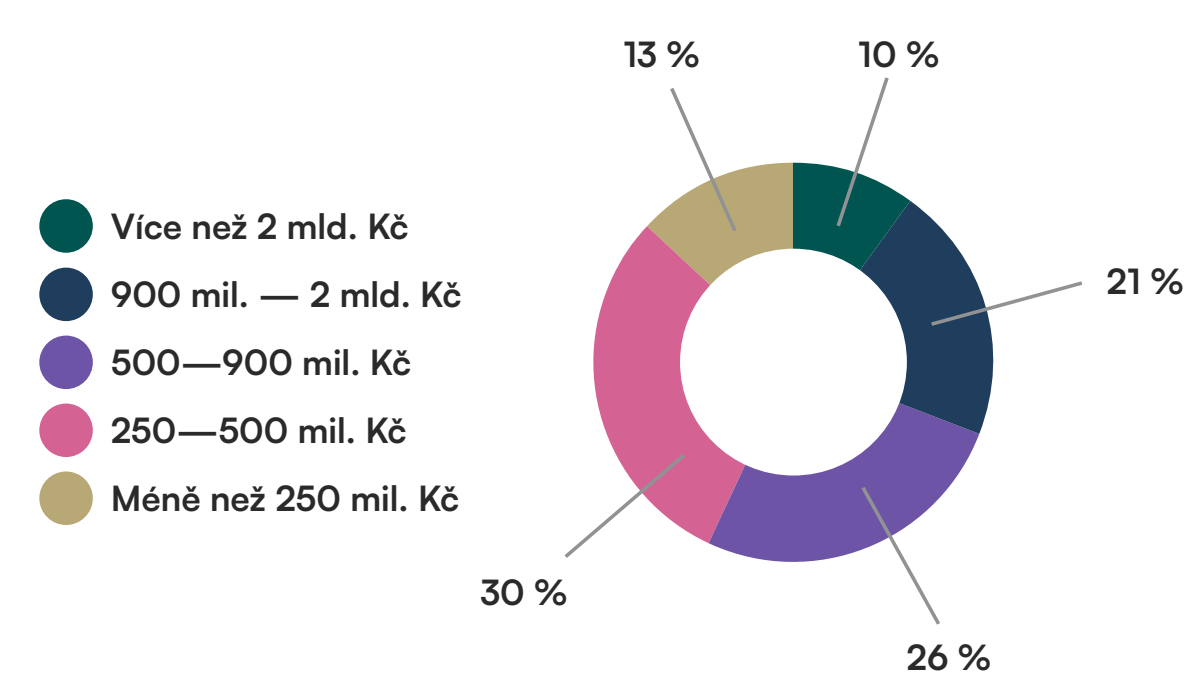
Kdy začali podnikat

Kdy jste poprvé začal/a podnikat?



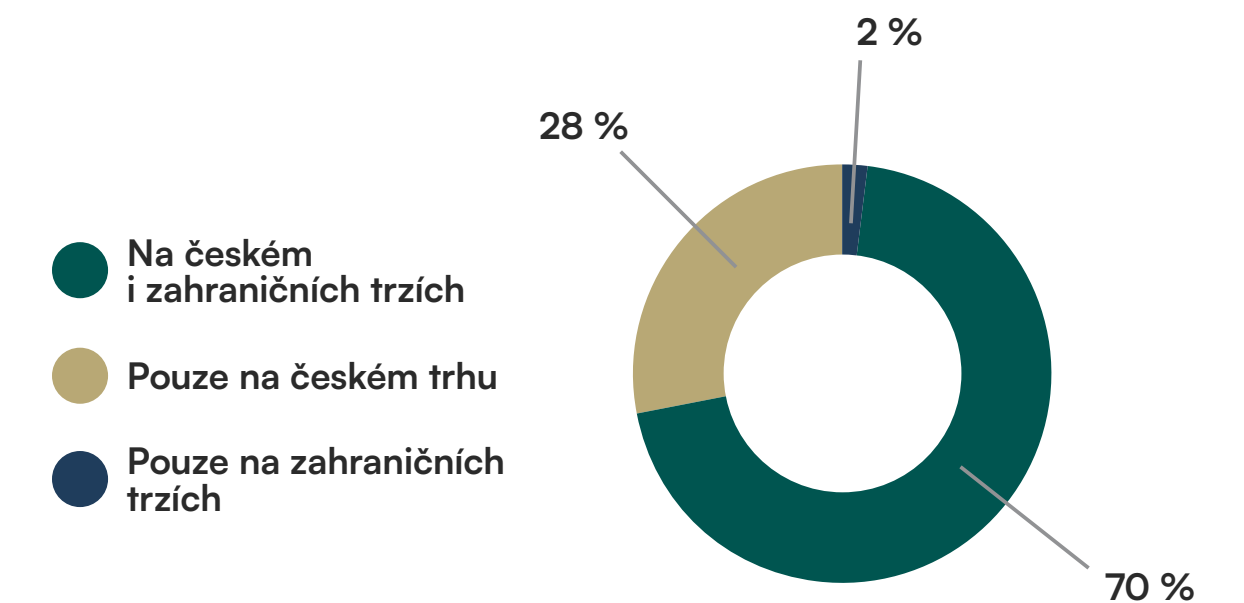
Celkový roční obrat

Jakého ročního obratu dosahujete?



Trhy, kde podnikají

Podnikáte na českém nebo na zahraničních trzích?

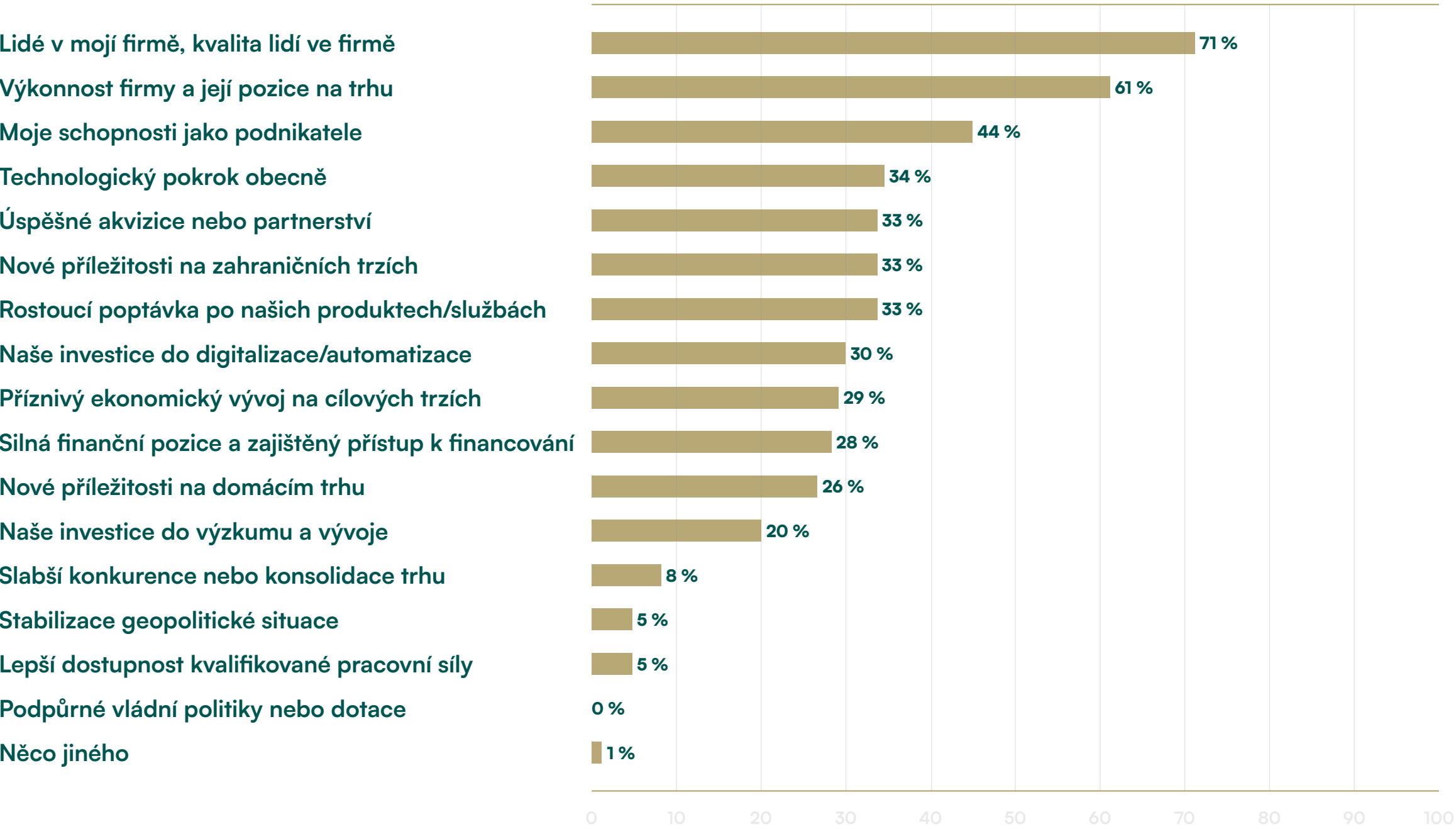


Optimismus

Přestože se v posledních letech pozornost soustředí na digitalizaci, umělou inteligenci a automatizaci procesů, podnikatelé u nás za nejdůležitější předpoklad růstu nadále považují **lidský potenciál**. Zaměstnanci a jejich kvalita jsou nejvýznamnějším důvodem optimismu majitelů firem. V rámci zkoumaného vzorku ale výrazně přispívá i samotná výkonnost firmy a její tržní pozice.

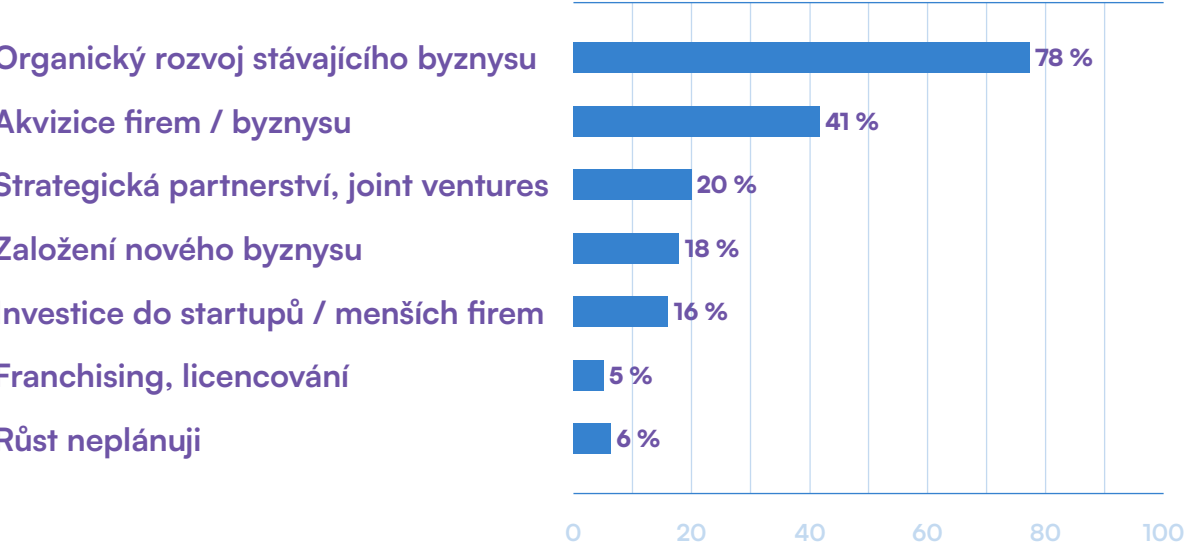
Co přispívá k optimismu

Co (pokud něco) přispívá k Vašemu optimismu ohledně budoucího růstu Vašeho podnikání?



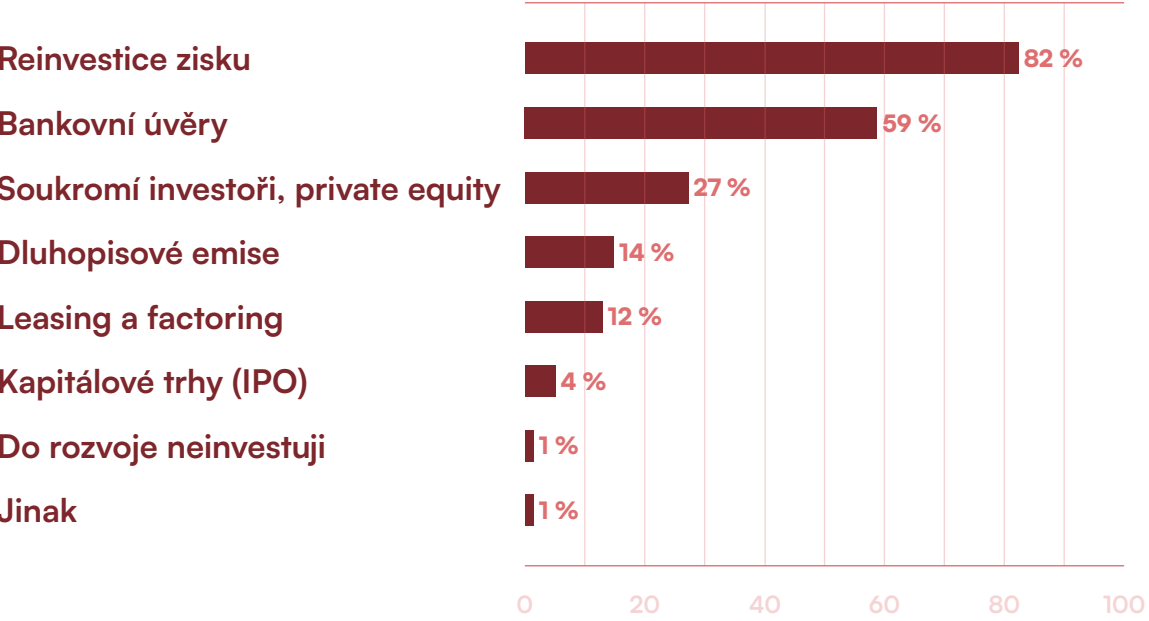
Způsob rozvoje

Jakým způsobem plánujete realizovat růst svého podnikání?



Způsob financování

Jak financujete rozvoj svého podnikání?

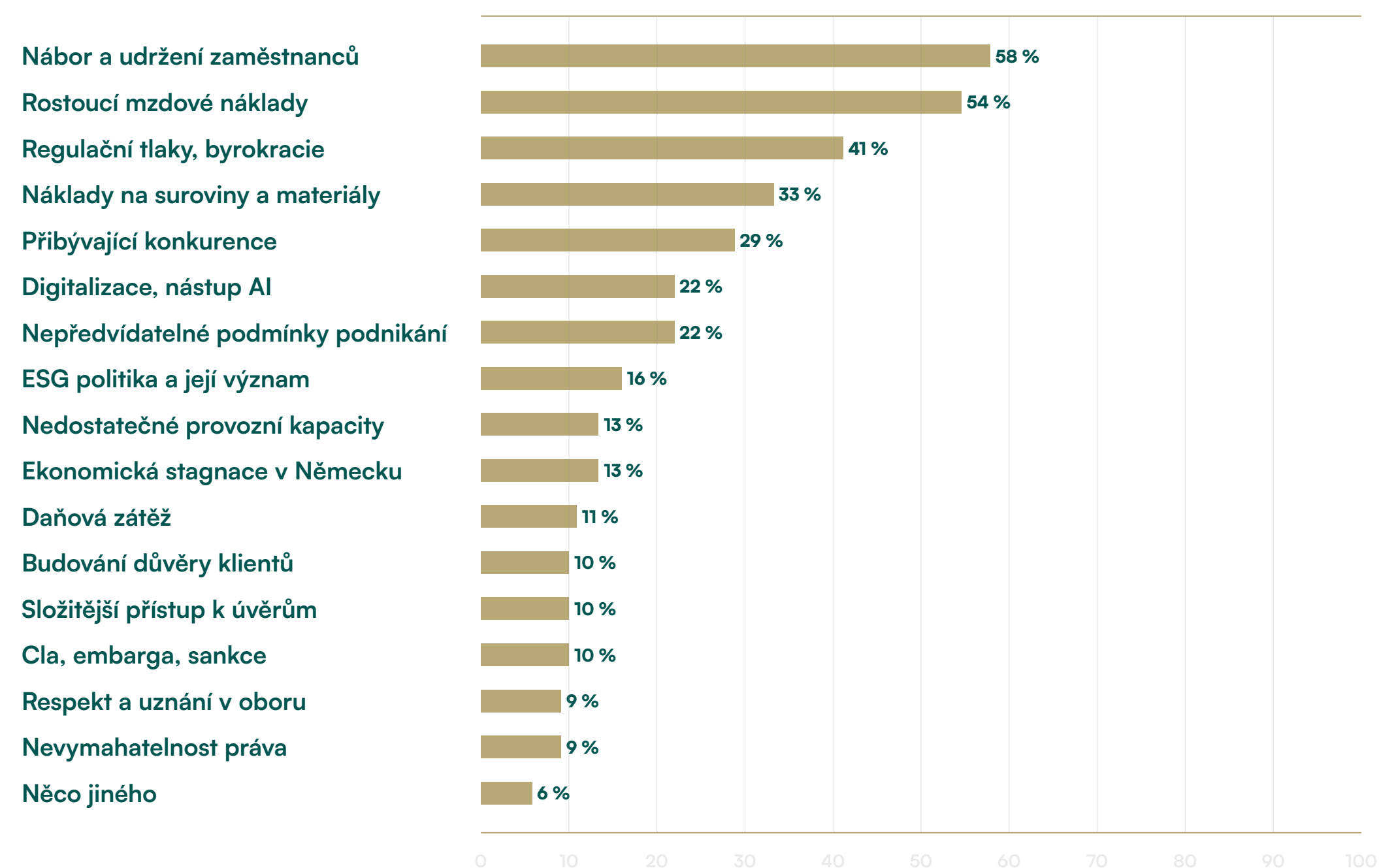


Výzvy

Největší bariérou pro další růst českého byznysu jsou paradoxně také lidé. **Nábor a udržení talentů označuje za zásadní problém nadpoloviční většina podnikatelů.** Více než polovina dotázaných firem také vnímá pokračující tlak na mzdy, který zatěžuje náklady a postupně oslabuje jejich konkurenceschopnost.

Obtíže v podnikání

Jakým hlavním výzvám v podnikání čelíte?

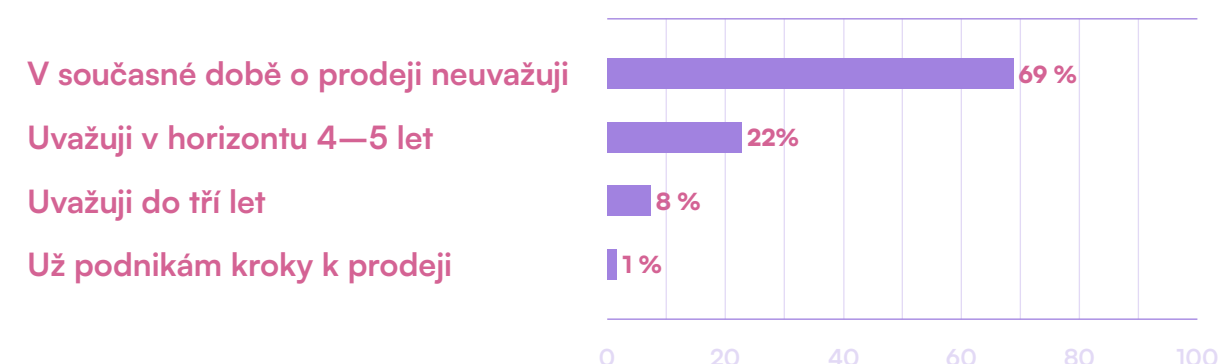


Budoucnost

Úvahy o prodeji firem přímo souvisejí se stárnutím skupiny, která firmy po roce 1989 budovala. Překvapivým zjištěním je, že o prodeji v horizontu do 5 let velmi silně uvažuje i skupina nejmladších podnikatelů. Jisté je, že mezitím, co jedni prodávají, druhí nakupují. Zatímco necelá třetina podnikatelů uvažuje o prodeji v horizontu pěti let, existuje zde silná protistrana. Řada firem plánuje svůj růst realizovat právě skrze akvizice.

Plány na prodej

Plánujete hlavní část svých podnikatelských aktivit prodat?



“

Český byznys prokázal, že umí růst a pozitivně překvapovat.
Dnešní lídři českého podnikání mají zdravě vztyčenou hlavu.
Věří si, že si poradí s čímkoliv, co přijde, protože už si prošli
řadou neočekávatelných krizí. Tato podnikavost a ochota riskovat
vlastní kapitál i v oborech mimo jejich původní pole působnosti
nebo při expanzi na zahraniční trhy je to, co táhne dopředu celou
českou ekonomiku.

”

Jan Kotek, člen představenstva J&T Banky

Business
Report

| **J&T** BANKA

Kontakt

Martin Tesař
martin.tesar@jtbank.cz
J&T BANKA, a.s.