

Zastoupení žen v podnikání



Eva Svobodová, MBA
členka
představenstva
a generální ředitelka
Asociace malých
a středních podniků
a živnostníků ČR
(AMSP ČR)

Jak se podle Evy Svobodové, generální ředitelky v Asociaci malých a středních podniků a živnostníků ČR, proměňuje podnikání a kde mají nejvyšší podíl uplatnění ženy?

V posledních letech se svět podnikání velmi proměnil. Čelí dnes podnikatelé jiným výzvám a překážkám než dříve?

Ano. Po dvou letech covidu, který u menších firem vyčerpával finanční rezervy a změnil dodavatelsko-odběratelské řetězce, přišel raketový růst cen materiálů a jejich nedostupnost. Dále musí podnikatelé čelit enormnímu růstu cen energií, fluktuaci

lidí, tlaku na mzdy a důsledkům války na Ukrajině, což je v součtu pro mnohé firmy velmi jedovatý koktejl. AMSP ČR si vyžádala naléhavé řešení cen energií formou jejich zastropování, a to skrze výzvu vládě České republiky, pod kterou se podepsalo 10 podnikatelských uskupení. Nabídka vlády v podobě zaručených úvěrů není však pro firmy přijatelná. Firmy se nechtějí za-

dlužovat, potřebují ušetřit.

Jaké oblasti podnikání vnímáte jako nejperspektivnější?

Nejvíce se daří IT oborům, e-shopům, rozvázkovým službám, službám a produktům pro domácí mazlíčky, službám na dálku, ale také řemeslům, kde je zakázek mnoho, avšak chybí odborně vzdělaní lidé.

Jaké je zastoupení žen mezi podnikateli?

V České republice jsou registrovány přibližně 2 miliony podnikatelů, kterým byly vydány 3 miliony živnostenských oprávnění.

V podnikání se stále angažuje podstatně více mužů než žen. Muži disponují přibližně dvojnásobkem živnostenských oprávnění než ženy.

V jakých oblastech se ženy uplatňují nejvíce?

Ženy se nejvíce uplatňují ve službách, ale pomalu roste i drobná vlastní výroba – potravinářství, šití oblečení pro děti či domácí mazlíčky, ekologické a udržitelné trendové oděry. Nejvíce chybí ženy v IT, zde jsme bohužel na chvostu zemí OECD. Pouze 19 % malých a středních podniků zaměstnává aspoň jednu ženu v IT sektoru.



Najděte pro svůj byznys klíčové lidi



Kamila Zárychtová
zakladatelka
a spolumajitelka
Business for
Breakfast Česká
republika

Výběr správného dodavatele či obchodního partnera je klíčovou záležitostí každého podnikání. Vaše spolupráce bude mít přímý vliv na veškeré další aktivity firmy a její působení na trhu. A pokud opravdu hledáte podnikatele, se kterým máte dlouhodobé plány, je potřeba věnovat výběru velkou pozornost – vždy je lepší eliminovat rizika neúspěšné spolupráce hned na začátku.

Hledáte-li opravdu klíčového obchodního partnera, který bude mít „ruce“ na vašich stěžejních aktivitách, jako je software či obsluha vašich primárních zákazníků, ujasněte si přesně, koho hledáte, a ptejte se v okruhu svých kontaktů. Díky doporučení se totiž dostanete k člověku, se kterým má někdo zkušenost, a získáte tak

první zpětnou vazbu, která už mnohé napoví. Pokud můžete, dejte si na čas a pátrejte po dalších referencích. Jedno networkingové pravidlo říká, že kdokoli, koho hledáte, je „6 lidí“ od vás. Tedy kontakty, které hledáte, jsou pravděpodobně už někde blízko a je jen na vás, abyste jich využili. Jak? Stručně si připravte, koho hledáte, a ptejte se všech, se kterými se setkáváte.

Loajální partner je alfou a omegou úspěchu

Současná doba je plná změn, ne vždy musí nutně platit to, co jste si slíbili, když jste začínali spolupracovat. A pokud jste za dobu spolupráce v druhém našli loajálního člověka, který sice nedoručil, co slíbil, ale je ochotný hledat cestu, je z mé zkušenosti daleko lepší udělat ústupek a společnou cestu najít než měnit obchodního partnera.

Může pomoci networking?

Pokud uchopíte networking jako součást své obchodní strategie a přistoupíte tak k němu, pak vám zcela jistě může pomoci nejen získat nové zákazníky, ale hlavně strategické obchodní partnery a dodavatele. Ovšem je zapotřebí se k networkingu nestavět jako k akci, kde nalovím pár nových kontaktů, které umístím do své databáze, ale jako k nástroji, prostřednictvím něhož si jdete pro své výsledky. Networking jako takový může být ztrátou času, pokud nevíte jak na něj. Díky networkingu ale můžete také významně posunout své podnikání vpřed.

