

DOTACE SCHVÁLENA, ALE NEJSOU PENÍZE...

Doba je nejistá a udržení podniku je stěžejním cílem podnikatelů. Na strategickou práci není čas, protože hasí větší či menší „požáry“. Čím dál víc mají pocit, že nikdo jejich potřebám nerozumí, a často mají pravdu. Jejich pozornost se proplétá mezi řadou problémů, od cen energií, tlaku zaměstnanců na mzdy kvůli vysoké inflaci a nepředvídatelnosti dalšího vývoje přes potíže v subdodavatelských řetězcích až po vysoké úrokové sazby. Administrativní zátěž z nich vysává mnoho energie, kterou by mohli věnovat svému podnikání – čas je pro ně všechno a jakoukoli činnost vyhodnotí jako investici. Udržet podnikání, to je, oč tu běží!

Menší podnikatelé často uvádějí, že je brzdí mizerný marketing a reklama, nebaví je to, ale nemají dost na zaplacení experta, protože dostatečně neprodávají. Vědí, že potřebují posílit ve finančním řízení, že je to důležité, ale nevědí, jak na to, a spoléhají se jen na vlastní účetní. Ti v mnoha případech ani nenabízejí majiteli firmy vhléd do účetnictví se strategickým plánováním. Podnikatelé jsou však připraveni zaplatit za expertní služby, pokud ukážou, že přinášejí hodnotu. Dotace a granty zůstávají pro mnoho malých a středních podniků nedostupné, nejsou dobře komunikovány nebo nejsou přizpůsobeny jejich potřebám, nemluvě o příliš náročné administrativě. **Absurditou jsou situace, kdy firma vyvine zcela inovovaný výrobek, projde hodnocením na dotaci u agentury, a poté obdrží vyrozumění, že agentura nemá dostatek finančních prostředků, tedy sorry...** Opravdu nechápeme liknavost odpovědných resortů a dlouhodobé podfinancování dotačních titulů, o které je enormní zájem.

Tolik diskutovaný digitální svět je mnohým menším podnikatelům velmi vzdálený, jejich představa je v přesunu informací z papíru k digitálním nástrojům.

Nabídky v oblasti digitalizace jsou pro ně ale Babylonem, kde se velmi těžko orientují, nemají zkušenosti, cítí se ztraceni. Digitálních nástrojů je mnoho a oni nemají čas o nich přemýšlet. Když slyší o tématu digitalizace, mají strach, že něco promeškají. Velmi by přivítali odborníky, kteří by jim doporučili nástroje na míru a pomohli je implementovat v praxi.

V asociaci tyto názory slyšíme často. Proto reagujeme v podobě praktických informací, rad a doporučení, organizujeme akce pro podnikatele na nejruznější témata a velice si vážíme toho, že účast je obrovská a zpětná vazba vynikající! Spojujeme se se zajímavými partnery, kteří umějí jednoduše, srozumitelně a na praktických příkladech sdělit, o čem jejich produkt či služba je, kolik stojí, co podnikatelům přinesou a kdy je mohou mít. Neoddělitelnou součástí je samozřejmě následný servis či poradenství. To je přidaná hodnota, kterou podnikatelé velmi ocení! ■

EVA SVOBODOVÁ, MBA,
ČLENKA PŘEDSTAVENSTVA
A GENERÁLNÍ ŘEDITELKA AMSP ČR



Foto: archiv AMSP ČR

Sledujte nás na webu
a sociálních sítích!
www.amsp.cz