

# Podcast Z garáže na miliardu. Jiří Rostecký: Růst e-shopu často brzdí majitel. Jak přejít od operativy k řízení?

7.5.2026 - | Blog.shoptet

**Když e-shop roste, přichází chvíle, kdy už nestačí, aby majitel řešil jen každodenní operativu. Proč zdravá firma nemá být závislá na jednom člověku a jak poznat, kdy je čas řídit tým, jsme v nové epizodě Shoptet Podcastu probrali s mentorem podnikatelů a zakladatelem největšího českého business podcastu Jiřím Rosteckým.**

Jiří Rostecký se vedle marketingu věnuje i širšímu rozvoji firem. S podnikateli řeší, jak firmu stavět tak, aby nebyla závislá jen na jednom člověku, a jak budovat tým.

„Častý model je, že majitel to pět, deset, někdy i víc let táhne primárně sám. Je obrovsky ponořený v operativě a hasí každodenní požáry. A ty firmy vlastně stojí na nich.“ Když e-shop několik let roste hlavně díky energii zakladatele, dřív nebo později přijde bod zlomu. A je klíčové posunout se od operativy k řízení, budování týmu a profesionalizaci firmy. S většími tržbami totiž přichází i větší nároky na řízení, delegování, práci s lidmi a rozhodování o tom, co bude dál.

Jak se ale z přetíženého operativce může stát lídr? A proč rozdíl mezi úspěšným a tápajícím e-shopem často stojí na majiteli?

## V podcastu uslyšíte:

„Zdravá a silná firma je taková, která není závislá na nikom a na ničem tak moc, aby ji to zlikvidovalo.“

„Neexistuje jeden způsob, jak budovat firmu nebo podnikání. Každý ten podnikatel si najde to, co funguje právě jemu.“

„Rozdíl mezi e-shopy, kterým se daří, a e-shopy, kterým se nedaří, je ve schopnosti majitele stavět tu firmu a umět ten problém řešit.“

„V určité chvíli u spousty podnikatelů přijde moment, kdy chtějí v podnikání začít růst víc skrz lidi, budovat tým a strukturu, víc firmu profesionalizovat, ale už to nezvládnou sami.“

To všechno zaznělo v nové epizodě Shoptet Podcast Z garáže na miliardu, který můžete odebírat ve svých oblíbených podcastových aplikacích jako Spotify nebo přes Apple Podcasts. Poslouchat můžete i přímo v přehrávači:

## V podcastu uslyšíte i tohle:

**Jaké varovné signály pomohou majiteli e-shopu rozpoznat, že je čas, aby firma nestála jen na něm?**

„Bud' začnou být utahaní, nebo jsou už i vyhořelí. Nebo si začínají uvědomovat, že nad firmou ztrácí kontrolu, protože dělají všechno, ale nic pořádně.“

Častým signálem je podle Jiřího Rosteckého i to, že se firmě přestává dařit růst, tým už nestačí nebo si majitel začíná uvědomovat, že pokud chce jednou firmu prodat, nemůže být stoprocentně závislá jen na něm.

### **Co delegovat jako první?**

„Neumím dát jeden tip, čím začít delegovat. Takovýhle zkratky podle mě nefungují. S každým podnikatelem si v rámci mentoringu snažíme udělat definici role, jakou ve firmě vůbec chtějí mít, co má dělat, co nemá dělat a jakým způsobem se k tomu budeme přibližovat.“

„Další věc, která třeba pomáhá, je, že vůbec změříme, čím reálně ten podnikatel v práci ten čas tráví. Co jako neděláš v tý práci rád, toho je dobrý se zbavovat.“

### **Pro koho je epizoda podcastu nejvhodnější?**

Epizoda není jen pro větší e-shopy. Zazní v ní i cenný pohled pro začínající podnikatele, kterým by Jiří Rostecký při založení e-shopu doporučil hlavně to, aby se neupínali na samotný e-shop jako na nástroj, ale aby nad ním přemýšleli jako nad službou, kterou dělají pro svoje zákazníky. A ta služba by měla nabízet něco, co zákazník potřebuje, co je pro něj důležité a co snadno nezíská jinde.“

Jiří Rostecký dělal rozhovor o vedení a škálování firmy i s Miroslavem Uďanem, zakladatelem Shoptetu, kterého jste mohli slyšet v dřívější epizodě podcastu Z garáže na miliardu. Podívejte se na díl podcastu s Mírou Uďanem.

Co Jiří Rostecký podnikatelům doporučuje? Tady je souhrn jeho doporučení, která v podcastu zazněla.

## **Checklist pro e-shopaře, kteří chtějí začít delegovat**

- Víím, jaká je moje role ve firmě v její aktuální fázi?
- Mám přehled o tom, čím ve skutečnosti trávím svůj pracovní čas?
- Víím, co firmě nejvíc bere energii a co jí přidává?
- Nejsme jako firma příliš závislí na jednom člověku, klientovi nebo části provozu?
- Přemýšlím o svém e-shopu jen jako o prodejním kanálu, nebo jako o službě pro zákazníka?

<https://blog.shoptet.cz/shoptet-podcast-rostecky>