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?

„Buď 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 nefungujou. 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

- Vím, jaká je moje role ve firmě v její aktuální fázi?
- Mám přehled o tom, čím ve skutečnosti trávím svůj pracovní čas?
- Vím, 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