

Stavebnictví brzdí nedostatek lidí. Stavmat hledá posily i mimo tradiční profese

20.5.2026 - | Czech Promotion

Nedostatek pracovníků dnes řeší většina stavebních firem v Česku - a zdaleka nejde jen o řemeslníky. Ve stavebnictví stále častěji chybí také zkušení lidé v obchodních a manažerských rolích, potvrzuje přední česká síť stavebnin Stavmat stavebniny.



Podle oborových analýz má problém obsadit [pracovní pozice](#) ve stavebnictví až 85 % stavebních firem a do budoucna se očekává, že nedostatek lidí se bude dál prohlubovat. Svaz podnikatelů ve stavebnictví upozorňuje, že během příštích pěti let může českému stavebnictví chybět dokonce až 74 tisíc pracovníků.

„Na nedostatek pracovníků upozorňujeme dlouhodobě a situace se bohužel nadále zhoršuje. Za hlavní příčiny považujeme především demografický vývoj, stárnutí populace a klesající zájem mladé generace o technické obory,“ říká **Jiří Nouza, prezident Svazu podnikatelů ve stavebnictví.**

Přitom nejde jen o chybějící řemeslné a technické profese. Vedle pracovníků přímo na stavbách dnes firmám chybí i lidé odpovědní za obchod, provoz a řízení jednotlivých částí byznysu.

„Největší poptávku máme po vedoucích obchodních středisek a obchodních zástupcích ve stavebnictví, tedy lidech, kteří stojí nejbližší zákazníkům. Právě tyto pozice často rozhodují o tom, jak rychle a kvalitně se materiál dostane na stavbu, jak funguje zákaznický servis nebo jak pružně dokáže pobočka reagovat na poptávku v daném regionu,“ vysvětluje **Tomáš Vácha, ředitel společnosti [Stavmat stavebniny](#).**

Podobně to vidí i stavební firmy, pro které jsou kvalitní obchodní a provozní týmy dodavatelů důležitou součástí každodenního fungování. „Na stavbě často rozhodují hodiny. Když potřebujeme rychle upravit dodávku, doobjednat materiál nebo vyřešit změnu projektu, je klíčové mít na druhé straně zkušeného obchodníka a fungující pobočku, která umí okamžitě reagovat,“ uvádí **Tomáš Kučera, výrobní přípravař společnosti Metrostav a.s.**

Právě tato operativa a přímý kontakt se zákazníky jsou podstatou obchodních rolí ve stavebnictví, kde nejde jen o prodej, ale o řešení konkrétních situací stavebních zakázek v reálném čase.

„Obchodní zástupce nebo vedoucí střediska je klíčová role. Musí rozumět zákazníkům, umět rychle reagovat a zároveň samostatně rozhodovat v rámci svěřené pobočky nebo regionu. Dáváme jim velkou míru autonomie – od práce se sortimentem až po cenotvorbu a individuální podmínky pro zákazníky,“ **doplňuje Tomáš Vácha ze společnosti [Stavmat stavebniny](#)** s tím, že pro tyto pozice je klíčová kombinace obchodního myšlení, samostatnosti a orientace v praxi stavebnictví. Technické znalosti jsou výhodou, ale nejsou podmínkou – firma počítá s jejich doplněním během praxe a s pomocí zaškolení a rozvoje nových zaměstnanců.

O společnosti Stavmat stavebniny

[STAVMAT STAVEBNINY a.s.](#) patří mezi klíčové distributory stavebních materiálů ve střední Evropě. V České republice provozuje 76 poboček, z toho 30 specializovaných na střechy, a další více než šest desítek prodejen na Slovensku a v Maďarsku. Firma zajišťuje dodávky kompletního sortimentu stavebních materiálů a stavebnin pro široké spektrum zákazníků – od individuálních stavebníků až po velké stavební společnosti, jako jsou například PP 53, a.s., Průmstav, a.s., MARHOLD a.s. nebo VCES a.s. Vedle samotné distribuce poskytuje také doprovodné služby, včetně logistiky, technického poradenství a individuálních obchodních podmínek.

Zdroj: Stavmat stavebniny