

PRACOVNÍ LIST Č. 3

Obsahem pracovního listu je charakteristika podniku ZLKL, s.r.o. a analýza podnikatelského prostředí.



Úkoly vztahující se k semestrální práci

Úkol 1: Zařazení společnosti ZLKL, s.r.o., kategorie MSP – dohledejte potřebná data (velikost, obrat, specifika středně velkého podniku na pomezí velké korporace) o firmě a následně ji zařadte do správné velikostní kategorie. Diskutujte výhody a nevýhody pozice středně velkého podniku, který již dodává nadnárodním korporacím (např. v automotive či strojírenství), ale stále si zachovává strukturu MSP. Jaké to přináší výhody a jaké nevýhody při vyjednávání s obřími odběrateli?

Pro správné zařazení do velikostní kategorie použijte následující tabulku:

KATEGORIE PODNIKŮ	POČET ZAMĚSTNANCŮ	ROČNÍ OBRAT	AKTIVA CELKEM
mikro	< 10	≤ 2 mil. €	≤ 2 mil. €
malé	< 50	≤ 10 mil. €	≤ 10 mil. €
střední	< 250	≤ 50 mil. €	≤ 43 mil. €

Úkol 2: Specifika řízení rodinné firmy:

- Analyzujte roli zakladatele Ing. Ladislava Brázdila a zapojení jeho synů do řízení společnosti.
- Identifikujte hlavní specifika řízení rodinného podniku (propojení rodinných a firemních hodnot, loajalita zaměstnanců, dlouhodobý horizont strategického plánování). Zaměřte se také na výzvy spojené s generační výměnou (sukcesí) a profesionalizací managementu.

Úkol 3: Zjistěte více informací o společnosti ZLKL, s.r.o.: předmět podnikání, vlastnická struktura, jak dlouho existuje na trhu, výrokový sortiment, marketingové aktivity, tržby, velikost obratu za poslední tři roky, klíčová data v historii společnosti. Písemně zpracujte.

Úkol 4: Analyzujte podnikatelské prostředí v Olomouckém kraji. Zamyslete se nad vlivem podnikatelského prostředí na firmu ZLKL, s.r.o. a následně:

a) Zmapujte faktory vnějšího a vnitřního podnikatelského prostředí mající vliv na činnost firmy prostřednictvím SWOT analýzy.

b) Aplikujte Porterův model pěti konkurenčních sil na specifické tržní prostředí firmy. Na základě zjištěných informací zhodnoťte:

- **Riziko vstupu nových konkurentů (vysoké nároky na kapitál a technologie v high-tech strojírenství).**
- **Bariéry a vyjednávací sílu odběratelů (silná pozice globálních partnerů typu Siemens, Bosch, Miele).**
- **Vyjednávací sílu dodavatelů (vstupní materiály, ocel, energie, subdodávky).**
- **Hrozba substitutů (alternativní materiály, nové výrobní technologie jako 3D tisk kovů apod.).**
- **Intenzita konkurenčního boje v odvětví (tlak na cenu a efektivitu ze strany střeoevropských a globálních konkurentů).**