strategix

FUTURE OF EXPORT SUMMIT 2026

JAK PŘIPRAVIT FIRMU NA EXPORT

Proces, data a realistická čísla – dřív, než utratíte první dolar.

Aneb proč dovolená u moře není průzkum trhu.

Pavel Ohnoutka · CEO, Strategix

3. 11. 2026 · Cubex Centrum Praha

— CO DĚLÁME

TRANSFORMACE.

— CO DĚLÁME

TRANSFORMACE.

Business | Expanze | Krize a turnaround | AI | Digitalizace | Finance | Procesy | Interim management | M&A | Startupy | Další...

50+ transformací · **16** expanzí · **10+** let · Evropa, USA, Blízký východ

— REFERENCE

Kde jsme řešili expanzi a růst



QATAR PETROLEUM

+90 %

automatizace procesů, jednotné KPI pro celou firmu



MONTÁŽE BROŽ

+2 regiony

expanze do USA a Austrálie, +600 mil. Kč tržeb



NOTINO

+400 mil. EUR

růst tržeb, roadmapa transformace za 5 týdnů, optimalizace marketingu a obchodu



OMAN DRYDOCK

+120 %

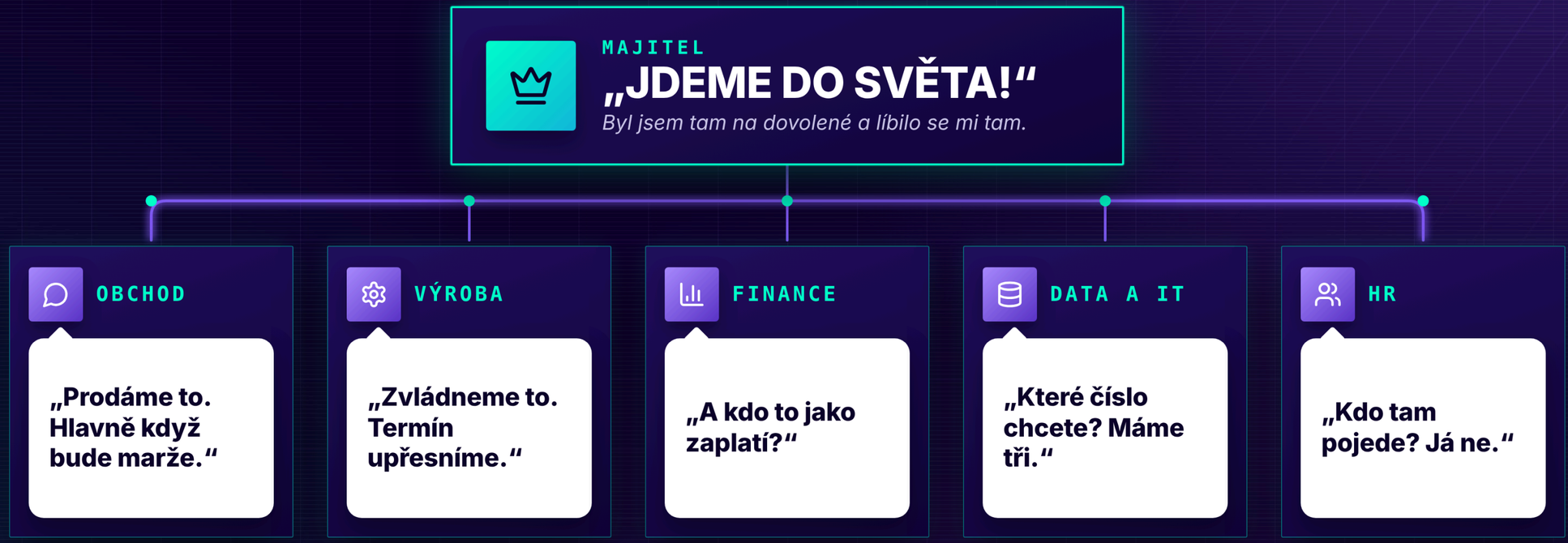
tržeb za rok, 2× víc lodí díky nové obchodní metodice

NAŠI KLIENTI

Qatar Petroleum
OMAN DRYDOCK COMPANY L.L.C.
montáže Brož
NOTINO TODAY IS YOURS
PHOTON ENERGY
AURES HOLDINGS
AAA AUTO | Mototechnika | 1.autoservis | DRIVERAMA
FOXCONN
مطارات دبي DUBAIRPORTS Connecting the World
Emirates
Aero VODOCHODY
IQ STRUCTURES
oman BROADBAND العمانية للنطاق العريض
OmanCables الكابلات العمانية
AURORA AVIATION

— JAK NA TO?

Nejdřív se podívejte dovnitř firmy



Každé oddělení má jiný cíl, jiná data a jiný plán. Export ty rozdíly jen zvětší.

Štěstí přeje připraveným.

Z nepřipravených benefituje konkurence.

— JAK NA TO · 5 KROKŮ

Připravená firma za jeden měsíc

Pět kroků k rozhodnutí vedení, pak pravidelné řízení:

01

Diagnostika firmy

lidé, procesy, technologie, data a reporty

02

Revize trhu s AI

konkurence, ceny, zákazníci a cla za dny

03

Strategie

kam, komu, s čím a za kolik – tři scénáře

04

Rizika

katalog rizik s vlastníky a opatřeními

05

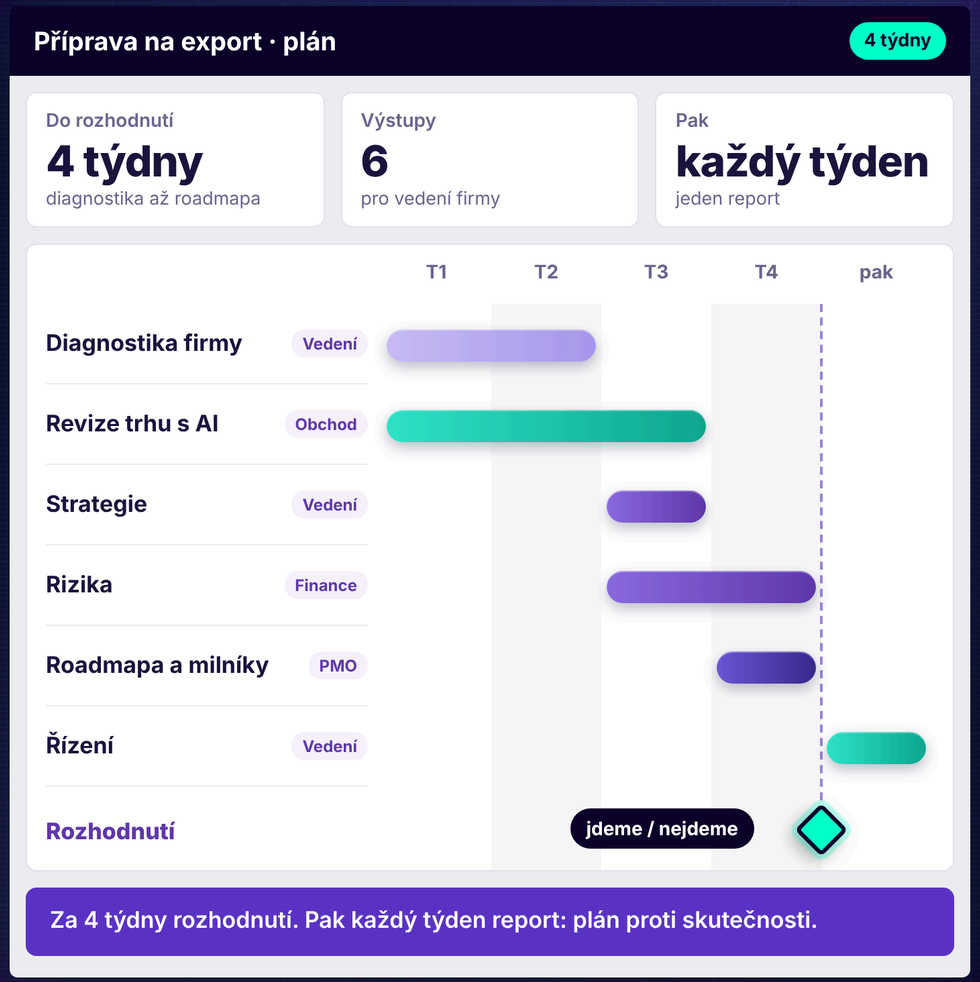
Roadmapa a milníky

plán po měsících, peníze po milnících

06

Řízení

každý týden report: plán proti skutečnosti



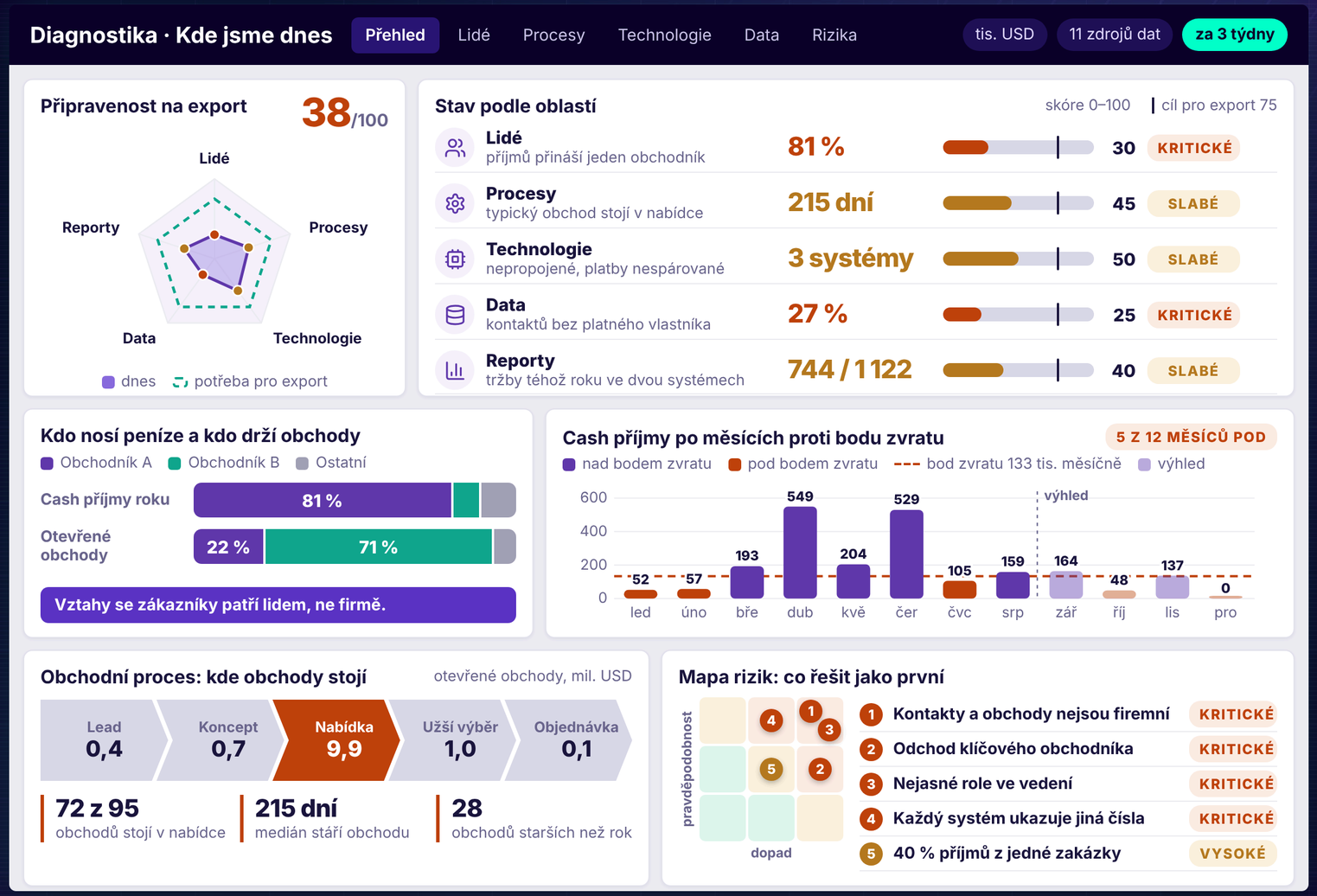
— KROK 1 · DIAGNOSTIKA FIRMY

Dřív 3 měsíce. Dnes 2–3 týdny.

Projdeme pět oblastí: **lidi, procesy, technologie, data a reporty.** AI sbírá data, čte dokumenty, páruje čísla a porovnává s trhem. Závěry a rozhodnutí dělají lidé.

VÝSTUP

Report „Kde jsme dnes“: kde firma ztrácí výkon, jaká má rizika a co řešit jako první.



— KROK 2 · REVIZE TRHU S AI

Data místo dojmů z dovolené

Než pošlete prvního obchodníka, musíte o trhu vědět šest věcí:

01

Velikost a růst trhu

kolik se tam prodá a kam trh roste

02

Konkurence

kdo tam je, kolik prodává, za kolik a jak

03

Zákazník a kdo rozhoduje

kdo vybírá, kdo platí a podle čeho

04

Cesta na trh

vlastní lidé, partneři, distributor, e-shop

05

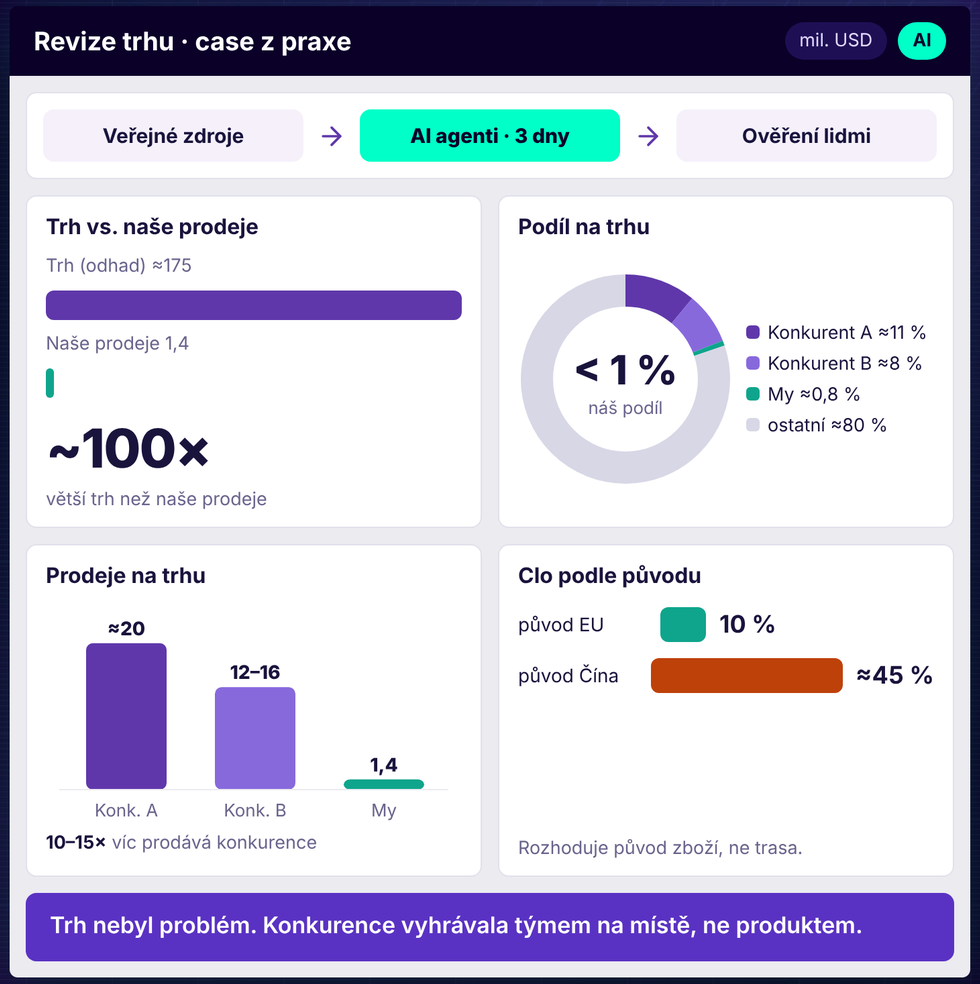
Pravidla hry

cla, původ zboží, certifikace, daně

06

Náklady vstupu

lidé, marketing, veletrhy a návratnost



— KROK 3 · STRATEGIE

Co musí strategie obsahovat

Písemně, na pár stranách, schválená vedením. Bez ní je každé rozhodnutí v zahraničí improvizace.

STRATEGIE EXPANZE

Co musí být napsané a schválené

8 kapitol · pár stran · schváleno vedením

01 Cíl
kolik, do kdy a s jakou marží – podle historie firmy

02 Trh a pořadí
kam jdeme první, kam později a proč

03 Zákazníci
kterým segmentům prodáváme a kdo u nich rozhoduje

04 Nabídka a cena
co tam prodáme, za kolik a co musíme upravit

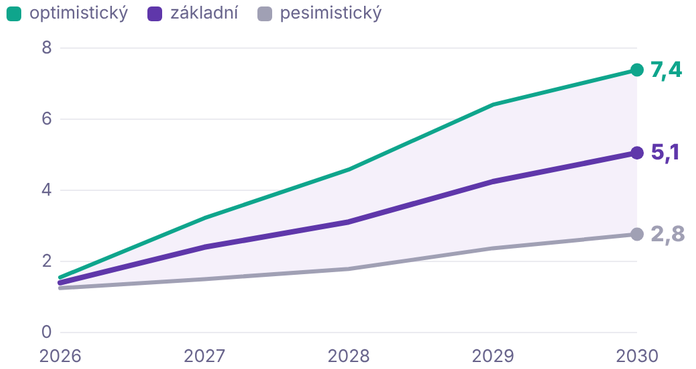
05 Obchodní model
přímý export, partner, nebo pobočka – a jaké kanály

06 Lidé a odpovědnosti
kdo to vede, koho nabrat a kdo za co odpovídá

07 Finance
rozpočet, bod zvratu, cash flow a tři scénáře

08 KPI a milníky
jak poznáme, že to funguje, a kdy přidáme peníze

Tři scénáře · objednávky (mil. USD)



PRAVIDLO

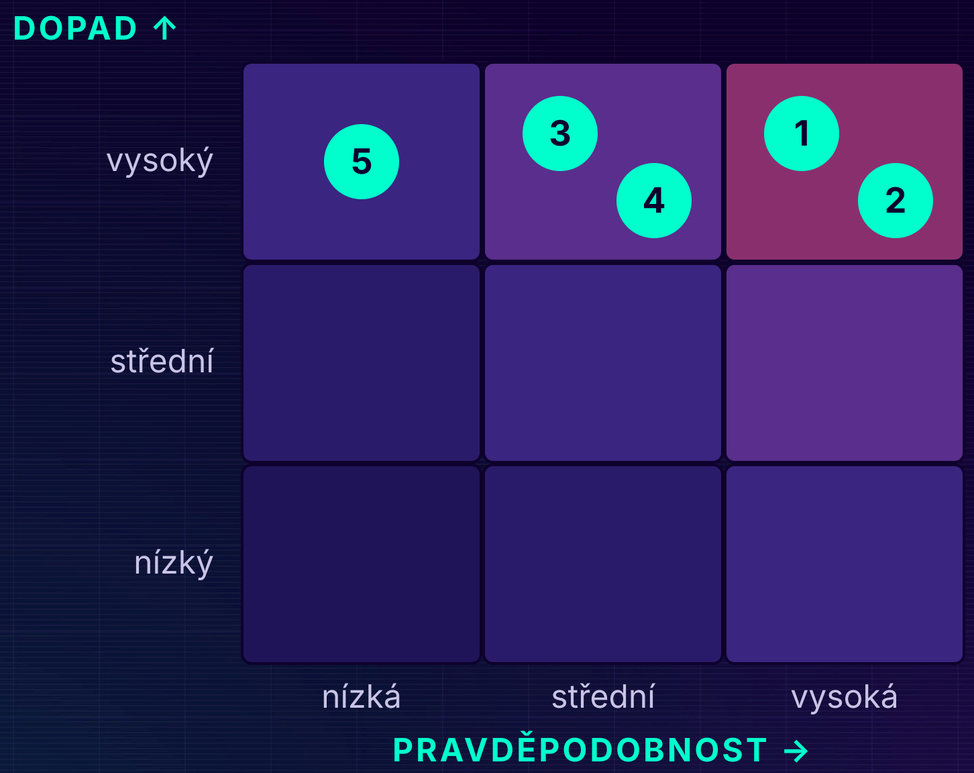
Čísla z historie firmy:

×1,4 ročně

ne ×2 jen proto, že si to přejeme.

— KROK 4 · RIZIKA

Rizikový katalog nemá skoro nikdo



Rizikový katalog je seznam všeho, co může expanzi zastavit – a plán, co s tím. Banka i investor se na něj ptají jako první.

KAŽDÉ RIZIKO MUSÍ MÍT

- pravděpodobnost
- dopad v penězích
- vlastníka
- opatření a termín
- varovný signál

NEJČASTĚJŠÍ RIZIKA EXPORTU

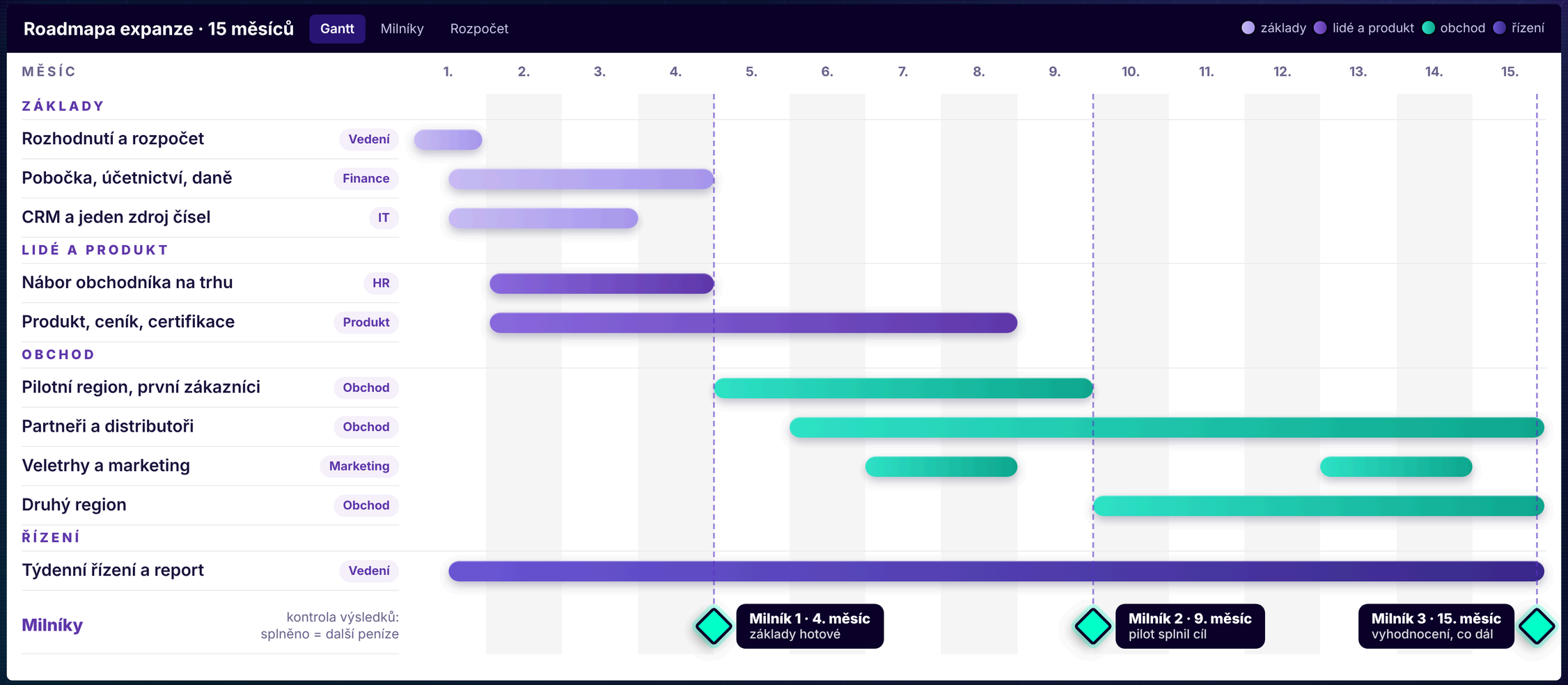
1. Klíčoví lidé odejdou i s klienty · **kritické**
2. Každý systém ukazuje jiná čísla · **kritické**
3. Závislost na jedné zakázce · **vysoké**
4. Nezaplacené faktury a kurz · **vysoké**
5. Clo, původ zboží, certifikace · **vysoké**

40 % malých a středních exportérů riziko nezaplacení prakticky neřeší.
AMSP ČR / Ipsos, 2023

— KROK 5 · ROADMAPA A MILNÍKY

Příklad: expanze za 15 měsíců

Ne celý trh najednou. Nejdřív základy a pilotní region, další peníze až po splnění milníku.



— ŘÍZENÍ · KAŽDÝ TÝDEN

Jeden report, tři scénáře

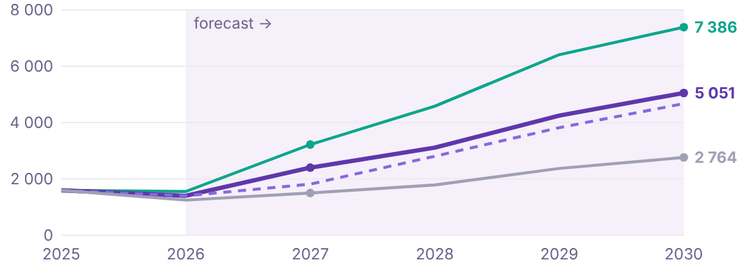
Příklad sales reportu zahraniční pobočky z našeho projektu, data anonymizovaná.

Sales report · zahraniční pobočka | Přehled | Pipeline | Scénáře | Rozpočet | Milníky | Scénář: základní | Region: vše | tis. USD | týden 45

Objednávky 2026 (odhad)	Cash příjmy 2026	Bod zvratu pobočky	Pipeline nominálně	Pipeline váženě	Milník 1 · 31. 1. 2027
1 400	**2 196**	**1 594**	**12,0 mil.**	**3,67 mil.**	**probíhá**
plán 1 800 · −22 %	EBITDA proxy +236	bez největší zakázky −111	95 příležitostí · 72 ve fázi 30 %	potřeba 2027: 8,9 mil. · 41 %	CRM · obchodník · pipeline ≥ 1,5 mil.

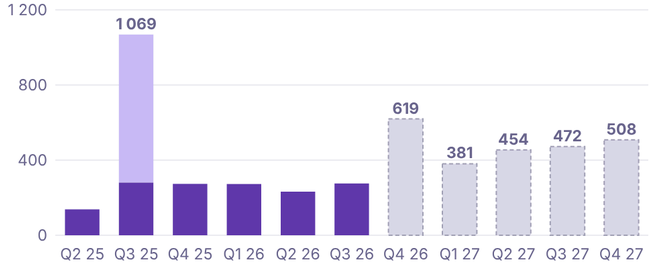
Objednávky ve třech scénářích

optimistický · základní · bez velkých zakázek · pesimistický



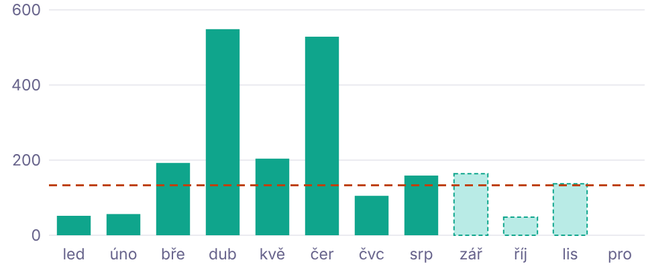
Objednávky po kvartálech

skutečnost · jednorázový projekt · odhad a plán



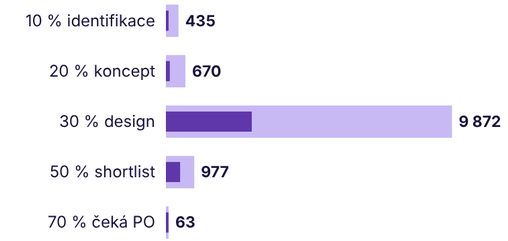
Cash příjmy 2026 po měsících

přijato · výhled · bod zvratu 133 / měsíc

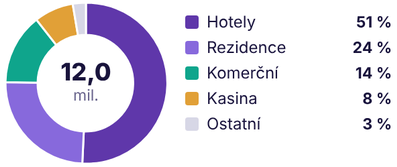


Pipeline podle fáze

nominálně · váženě



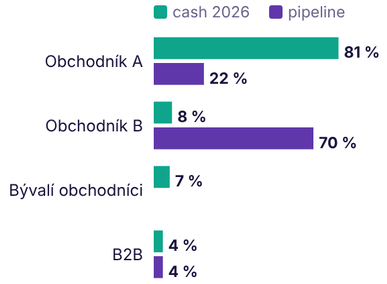
Pipeline podle segmentu



Hotely	51 %
Rezidence	24 %
Komerční	14 %
Kasina	8 %
Ostatní	3 %

Kdo přináší peníze a kdo drží pipeline

cash 2026 · pipeline



Top příležitosti 2027

Příležitost	tis. USD	Fáze	PO	Obch.
Hotel – nový projekt	1 343	30 %	4/27	A
Luxusní resort, hory	1 000	30 %	3/27	B
Stadion – premium klub	500	30 %	7/27	B
Destilerie a hotel	450	50 %	12/26	B
Hotel, Florida	370	30 %	2/27	B
Rezidence, Connecticut	340	30 %	10/27	B
Kasino – rekonstrukce	300	30 %	2/27	B

— Q&A

OTÁZKY?

— NAVAZUJÍCÍ WEBINÁŘE

10. 11. 2026
Jak na export bez zbytečných chyb a nákladů
online s CzechTrade · 10:00–11:30

11. 11. 2026
Transformace financí a AI
online webinář Strategix · 10:00–11:30

24. 11. 2026
Řízení transformace s AI nástroji
online webinář Strategix · 10:00–11:30

DĚKUJI!

— CO JE DŮLEŽITÉ SI ZAPAMATOVAT

1. Ověřte trh daty, ne dojmem z dovolené.
2. Zjistěte, na kom a na čem firma stojí.
3. Napište strategii se třemi scénáři.
4. Sepište rizika – každé s vlastníkem.
5. Uvolňujte peníze po milnících, ne najednou.

Napište mi na LinkedIn

Naskenujte kód a pošlete zprávu – rád s vámi proberu váš první krok.

Pavel Ohnoutka

pavel@strategix.one
+420 773 996 588
www.strategix.one