



# Rok AI 2026: Připravenost malých a středních firem na AI

Kvalitativní výzkum formou online skupinové diskuze

Realizace: Tempo Ventures pro AMSP ČR

Metoda: online focus group (Nautie), 20 respondentů

Duben 2026



**ASOCIACE MALÝCH A STŘEDNÍCH  
PODNIKŮ A ŽIVNOSTNÍKŮ ČR**



## Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR

AMSP ČR zastupuje zájmy malých a středních firem v Česku. Sdružuje přes 33 profesních svazů a cechů a aktivně se podílí na tvorbě politik ovlivňujících podnikatelské prostředí. V oblasti digitalizace spolupracuje s Google, ČVUT a dalšími partnery na vzdělávacích programech pro podnikatele.

## Rok AI 2026

Rok AI 2026 je projekt AMSP ČR zaměřený na pochopení připravenosti českých malých a středních firem na zavedení umělé inteligence. Výzkum kombinuje kvantitativní dotazník (Ipsos, 201 respondentů) s kvalitativní online skupinovou diskuzí (Tempo Ventures, 20 respondentů). Cílem je zjistit, co firmám brání AI zavést, a navrhnout konkrétní kroky na podporu jejich digitální transformace.

## Kvalitativní výzkum: Tempo Ventures

Tempo Ventures realizovalo kvalitativní část výzkumu metodou online focus group na platformě Nautie. Dvacet majitelů a vedoucích pracovníků z mikro, malých a středních firem diskutovalo o svých zkušenostech s AI, bariérách zavedení a očekáváních. Tento report shrnuje zjištění z kvalitativní části.

### HLAVNÍ PARTNEŘI PROJEKTU



### ODBORNÍ PARTNEŘI



---

## Východisko a cíle výzkumu

V rámci projektu Rok AI 2026 naplánovala AMSP ČR kombinovaný výzkum připravenosti malých a středních firem na zavedení AI. Dotazníkový průzkum (Ipsos, 201 respondentů) změřil rozsah: kolik firem AI používá, jaké nástroje znají, co jim brání. Skupinová diskuze s podnikateli (Tempo Ventures, 20 respondentů, platforma Nautie) pomáhá čísla z dotazníku lépe pochopit a interpretovat – vysvětluje příčiny, kontext a motivace, které za čísla stojí.

Zajímalo nás, jestli firmy na zavedení AI vůbec mají podmínky, a pokud ne, co jim chybí. Tento report shrnuje zjištění z kvalitativní části.

### Co jsme zkoumali

Připravenost firem na AI jsme zkoumali v pěti oblastech:

- **Strategická kapacita** – má podnikatel čas a prostor na strategická témata?
- **Schopnost pojmenovat problém** – umí firma říct, co konkrétně chce řešit?
- **Lidské předpoklady** – má firma člověka, který by AI zaváděl a používal?
- **Finanční gramotnost** – umí firma spočítat a obhájit investici?
- **Digitální zralost** – jak firma pracuje s digitálními nástroji obecně?

### Proč jsme potřebovali mluvit s podnikateli

Čísla z dotazníku ukázala, že 31 % firem uvádí nedostatek znalostí jako hlavní bariéru zavedení AI. Ale neřekla, co přesně tím myslí – jestli nevědí, co AI je, nebo jestli nevědí, jak ji použít na vlastní problém. To je zásadní rozdíl, který ovlivňuje, jakou podporu firmám nabídnout. Na takové otázky bylo potřeba se zeptat přímo.



---

## Shrnutí klíčových poznatků

Firmy o AI vědí, ale nedokáží si představit, kde ji ve vlastní firmě použít. Respondenti to sami nazývají „nedostatek fantazie“ – mezi vědomím, že AI existuje, a schopností ji nasadit na vlastní problém leží mezera, kterou nezaplní ani kampaň, ani webinář. Diskuze s dvaceti podnikateli z mikro, malých a středních firem ukázala, proč tato mezera vzniká a co ji dokáže překlenout.

**Nevědí, co přesně nástroje zvládnou**, a proto buď od AI čekají příliš, nebo ji ani nezkusí.

Tato mezera má dvě příčiny. Podnikatelé tráví 80 a více procent času operativou – e-maily, koordinace lidí, administrativa. Na testování nových nástrojů nezbývá čas. **AI by mohla operativu zmenšit, ale na její zavedení chybí právě ten čas, který operativa zabírá.** A i kdyby čas byl, chybí porozumění tomu, co nástroje zvládnou a kde mají limity.

Kdo tuto pastí prolomil, udělal to díky **konkrétnímu podnětu zvenčí** – kolega ukázal reálné využití, konzultant pomohl pojmenovat problém, nebo první vlastní úspěch dodal motivaci pokračovat. Klíčový přelom nastává, když podnikatel **přejde od ptaní se k zadávání úkolů.** Kdo s AI zacházel jako s chytřejším vyhledávačem, byl z výsledků zklamáný. Kdo ji začal používat pro řešení konkrétních úkolů, posunul se výrazně dál.

**Majitel může být největší tahoun i největší brzda.** Kde se majitel do AI pustil osobně, firma se hýbe. Kde delegoval bez porozumění nebo nemá zájem, nehne se nic. Zaměstnanci se dělí na ty, kdo se do AI pustí sami, a na ty, kdo potřebují hotová řešení zabudovaná do procesů.

Firmy AI nevnímají jako náhradu lidí – vnímají ji jako **úlevu pro stávající lidi.** Kdo zkoušel AI nasadit místo člověka, neuspěl. Přínosy popisují konkrétní: úspory v řádu stovek tisíc korun, zkrácení analytické práce z týdnů na dny. Nikdo z nich ale přínosy systematicky neměří. I pokročilí uživatelé narážejí na halucinace a musí vše kontrolovat. Bezpečnost dat řeší firmy pragmaticky: citlivá data do AI nedávají.

**Podnikatelé nechtějí obecné vzdělávání.** Chtějí, aby někdo přišel do jejich firmy, podíval se na jejich procesy a ukázal jim, kde a jak AI nasadit. Chtějí konkrétní postupy, důvěryhodný zdroj a jasný přínos.



---

## Jak číst tento report

Report obsahuje tři typy zjištění. U každého zjištění je typ uvedený.

### SOUHRN

Hlavní zjištění z diskuze. Titulkový statement shrnuje podstatu, následuje interpretace analytika a citace respondentů. Souhrn zachycuje převažující názor většiny nebo opakující se vzorce.

### VHLED

Překvapivé nebo průřezové zjištění, které nemusí být názorem většiny. Pojmenování vhledu je samotné sdělení.

### PŘEHLED

Kompletní výčet citací respondentů k danému tématu bez interpretace. Slouží k uvědomění si širě odpovědí.

Citace jsou doslovné, jak je respondenti napsali. U každé citace je přezdívka respondenta a jeho charakteristiky (velikost firmy, míra adopce AI, obor).

Diskuze a dotazník byly dva samostatné vzorky – diskuze popisuje jiné lidi než dotazník. Kde diskuze doplňuje konkrétní zjištění z dotazníku, je to uvedeno.



---

# Obsah

## Firmy, strategie a digitalizace

Souhrn: Operativa pohlcuje strategii. Na testování a zavádění AI zbývá čas maximálně o víkendech

Souhrn: Digitální nástroje mají, ale málokdy je využívají systematicky

Souhrn: Kdo si to spočítá, ten investici obhájí

## Vnímání AI

Souhrn: Vědí o AI, ale nerozumí tomu, co konkrétně zvládne. To je vede k nerealistickým očekáváním

Souhrn: Vědí, že AI existuje, ale netuší, kde ji ve firmě použít

Vhled: Nevím, co AI umí, a proto si to nedokážu představit

Přehled: Co si podnikatelé pod AI představují

Vhled: Agent znamená AI, co dělá víc než odpovídá, ale tím shoda končí

Souhrn: K AI podnikatele táhne zvědavost, úspora času a pocit, že budou napřed

Souhrn: Kdo nenaskočí, zůstane pozadu. Podnikatelé cítí, že AI je všude kolem

## Změna vztahu k AI

Přehled: Na co konkrétně podnikatelé AI používají

Souhrn: Zkušenosti s AI sahají od prvního pokusu po každodenní používání

Vhled: Přestal jsem se ptát a začal jsem zadávat úkoly

Vhled: Začal jsem věřit, až když jsem to sám zkusil a fungovalo to

Vhled: Když mi to někdo ukázal, začal jsem tomu věřit

Vhled: Na začátku mi všechno trvalo déle, ale je to jako zaučit nového člověka přicházejícího do firmy

Vhled: Víím, jak má výsledek vypadat, tak AI důvěřuju

## Zavádění AI

Souhrn: Kde vedení AI prosazuje, tam se věci hýbou

Souhrn: Postoj majitele rozhoduje o tom, jestli firma AI zavede

Souhrn: Jedni se do AI pustí sami, druzí čekají na hotová řešení

Vhled: Uměl jsem zadávat lidem, tak umím zadávat i AI

Souhrn: Halucinace, nedostatek času a nesplněná očekávání jsou typické překážky přijetí AI

Souhrn: Citlivá data do AI nedáváme. A tím to končí

Souhrn: AI lidi nenahradí. Ale těm stávajícím ulehčí práci

Vhled: Nechci další kurz, chci aby někdo přišel a ukázal mi to na mém procesu

Přehled: Co podnikatelé chtějí, aby jim s AI pomohlo





02

**Firmy, strategie  
a digitalizace**

## Operativa pohlcuje strategii. Na testování a zavádění AI zbývá čas maximálně o víkendech

Podnikatelé tráví 80 a více procent času operativou – e-maily, objednávky, komunikace se zaměstnanci, občas i balení zásilek. Na strategická témata včetně AI nezbývá prostor.

Kdo řídí denní provoz, nemá kapacitu zkoumat nové nástroje. AI by mohla operativu zmenšit, ale na její zavedení chybí právě ten čas, který operativa zabírá.

**panmotycka** mikro, průkopník, obchod

*„Takže jsem z 80 % zabraný do operativy – zákaznická podpora, objednávky zboží, podklady pro účetní firmu, komunikace a zadávání práce externistům, ale ve finále i třeba dvě dopoledne v týdnu i balení zásilek. Takže na strategické posouvání firmy zbývá času málo nebo žádný.“*

**jaroslav** střední, aktivní uživatel, výroba

*„Zastavit se a zamyslet se nad posunutí společnosti dále momentálně čas nemám, spíše je to opravdu posouvání po drobných krůčcích.“*

**fpo** malá, opatrný, IT/technologie

*„Největší zaměstnávání a žrout času je operativa – např. vyřizování e-mailu, kterých chodí nadmíra a také dotazy jednotlivých pracovníků.“*

**michaelal** malá, průkopník, vývoj software

*„Sama tomu [strategii] věnuju často víkendy, kdy je nejvyšší pravděpodobnost klidné a soustředěné práce na strategických oblastech.“*

**misamida** mikro, opatrný, služby

*„Asi nejvíce je potřeba času na to začít AI využívat efektivně. A když je člověk v běhu, tak je velmi těžké najít chvíli bez přerušování.“*

**viktor** mikro, průkopník, obchod

*„Bohužel vyhrávají ty rutiní činnosti, tím firma trpí a stagnuje. Bohužel nemáme dost kapitálu na delegování.“*



## Digitální nástroje mají, ale málokdy je využívají systematicky

Digitální zralost firem se výrazně liší. Některé mají zavedený CRM, ERP a projektové řízení. Jiné bojují se základy – zaměstnanci nepoužívají ani stávající systémy.

Podnikatelé zkoušejí řadu nástrojů, ale většinu rychle opouštějí. **Nástroj bez procesu nefunguje** a nadšení z nové aplikace opadne, jakmile se ukáže, že řeší problém, který firma nemá.

**panmotycka** mikro, průkopník, obchod

*„Já jsem obecně velký fanda různých nástrojů, hodně jich zkouším, ale většinu rychle opouštím, protože nástroj bez procesu nebo nějakého workflow je vlastně k ničemu.“*

**liborf** malá, opatrný, obchod

*„Měli jsme např. sw na vyhodnocení dat pro manažerské účetnictví a dále na správu smluv a datových schránek. Ani jedno jsme nevyužívali efektivně, proto jsme licence ukončili nebo je ukončení v běhu.“*

**fpo** malá, opatrný, IT/technologie

*„Máme zavedené úkoly v systému, ale spíš je to o tom, že pracovníci s tím důsledně nepracují, potřebují proškolení a nebo metodiku.“*

**danac** mikro, aktivní uživatel, služby

*„Zavedli jsme Notion pro lepší komunikaci a práci s AI, ale nakonec jsme se vrátili k Asaně.“*

**skippy** mikro, průkopník, obchod

*„Ano, několikrát. Důvody jsou primárně dvojí: a) Nástroj nesplnil očekávání do něj vkládaná. b) Postupem času jsme objevili nástroj, který vyhovoval naším požadavkům lépe.“*

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Kdybych měl shrnout naši digitální cestu tak by to mohlo vypadat asi takto: 2018 srpen – implementace MS 365 (...) 2021 červen – implementace CRM Raynet (...) 2025 duben – zahájení implementace AI do firmy (...) 2025 září – zahájení implementace ERP, MES, WMS.“*



## Kdo si to spočítá, ten investici obhájí

Podnikatelé přemýšlejí o AI v kategoriích návratnosti: kolik stojí licence, kolik hodin ušetří, kdy se investice vrátí. Zkušenější počítají jednoduše – licence za 700 korun měsíčně ušetří hodinu práce, to se zaplatí.

Méně zkušení narážejí na vysoké ceny dodavatelů a nedokáží posoudit, jestli je nabídka přiměřená. **Pro malé firmy je i nízká částka problém, pokud ji musí obhájit před ostatními ve firmě.**

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Copilot licence stojí řádově cca 700,- Jestli to ušetří 1 hod práce pracovníkovi měsíčně – tak je to zaplacené. A navíc získám kvalifikované lidi, firma bude efektivnější. Osobně nechápu, proč to někteří zaměstnavatelé nechtějí zaplatit.“*

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Například export dat ze starého ERP systému do nového se nám daří řešit s AI a nebudeme potřebovat externí pomoc. Ta by stála cca 200–300 tisíc korun. To už je slušná úspora.“*

**michaelal** malá, průkopník, vývoj software

*„U nás jsou placené nástroje v podstatě v hodnotě jednoho FTE měsíčně, ale ten přínos je několikanásobný. Ale překvapuje mě, že některé společnosti nefungují ani na základu jako je Gemini, ChatGPT nebo Claude.“*

**libuse** mikro, opatrný, energetika

*„Oslovili jsme vývojářskou firmu s naším požadavkem (...) Po měsících jednání jsme měli krásnou analýzu, která vedla k výsledné částce začínající na 800 000 Kč. Pro nás úplně neredálné. (...) Já nejsem IT člověk a bohužel ani nikdo jiný v naší společnosti, ale tohle ve mě vzbuzuje dost velkou nedůvěru a říkám si, jestli je to kalkul těch firem, kdy vydělávají na neznalosti nás zákazníků?“*

**libuse** mikro, opatrný, energetika

*„Vychází to z charakteru naší společnosti, která je sdružením členů, kterým musíme být schopni obhájit náklady, obzvláště, když jsou tak vysoké.“*

**panmotycka** mikro, průkopník, obchod

*„A jsou to věci které nestíhám nebo mám pocit, že mě stojí dost peněz, což je v podstatě to a samé – lidé = zdroje = finanční prostředky.“*





03

**Vnímání AI**

## Vědí o AI, ale nerozumí tomu, co konkrétně zvládne. To je vede k nerealistickým očekáváním

Podnikatelé vědí, že AI existuje, a většina má základní představu o nástrojích jako ChatGPT nebo Copilot. Problém není v informovanosti, ale v hloubce porozumění.

Řada z nich AI vnímá jako „trend“ nebo „chytřejší vyhledávač“, aniž by rozuměli, co nástroje skutečně zvládnou a kde mají limity. **To vede ke dvěma krajnostem: buď od AI čekají příliš a jsou zklamaní, nebo naopak nevědí, že by jim mohla pomoci, a ani ji nezkusí.**

**trmavrma** mikro, opatrný, služby

*„Před používáním AI jsem si nedokázal představit, jak ho dokážu využít. ‚Google‘ zvládne přeci odpověď na vše.“*

**liborř** malá, opatrný, obchod

*„AI – vybaví se mi relativně nový, stále více dynamicky se vyvíjející nástroj, který má z mého pohledu prozatím velkou spoustu nedokonalostí. Některé výsledky jsou neuvěřitelné, samozřejmě rychlost vyhledávání a zpracování je šokující. Avšak spolehnout se na AI si ještě z mnoha důvodů skutečně nedovolím.“*

**libuse** mikro, opatrný, energetika

*„Pro mě osobně je AI v současnosti trend. Víím, že mě nemine, že mi může pomoci, ale mám z něho velký respekt.“*

**jaroslav** střední, aktivní uživatel, výroba

*„AI jsou pro mě nástroje, které dokážou zpracovávat informace, generovat texty nebo pomáhat s analýzou dat a automatizací práce. Vybaví se mi ChatGPT, Gemini, Copilot, kteří dokážou pomoci s tvorbou textů, překladem nebo řešením pracovních úkolů.“*

**viktor** mikro, průkopník, obchod

*„Umělá inteligence by pro mě byla asi víc autonomní a ‚inteligentní‘ než je teď. Ale potom co jsem se do toho víc ponořil, je i LLM model obrovský krok.“*

**danac** mikro, aktivní uživatel, služby

*„Člověk tuší, že by AI mohla pomoci, ale zároveň ví, že se do toho musí trochu ponořit, naučit se nástroj používat a pochopit, kde dává smysl.“*

**tomastkf** malá, na začátku, obchod

*„Jsme na počátku cesty poznání.“*



## Vědí, že AI existuje, ale netuší, kde ji ve firmě použít

Podnikatelé často tuší, že by AI mohla pomoci, ale nedokáží říct, s čím. Chybí jim představa, jak AI propojit s vlastními problémy.

**Nejde o nedostatek informací – jde o nedostatek představivosti, jak AI zasadit do vlastních procesů.** Kdo tento blok překonal, udělal to díky externímu podnětu – kolega, konzultant nebo návodný prompt pomohl problém pojmenovat.

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Zdá se mi, že mezi tím, že vím o AI a nepoužiji ji na svůj problém stojí nedostatek fantazie. Nedokážu si to představit.“*

**panmotycka** mikro, průkopník, obchod

*„Tohle byl na začátku vlastně přesně můj problém, netušil jsem moc, na co bych mohl AI potřebovat.“*

**libuse** mikro, opatrný, energetika

*„Ideální by byl stav, kdyby někdo přišel k nám do firmy, zmapoval procesy a řekl nám, tady můžete využívat AI takhle a tady zas takhle.“*

**tynan** mikro, aktivní uživatel, služby

*„Protože ne vždy v tom vidím to řešení/ napadne mě, že to dá řešit takto. Nakonec bylo několik věcí, s kterými nám kolega s AI pomohl.“*

**viktor** mikro, průkopník, obchod

*„Pokud nevím k čemu AI využít, nikdy jí nepoužiju.“*

**fpo** malá, opatrný, IT/technologie

*„Ne, určitě nezkoušeli [AI místo hledání člověka], myslím, že nás to ani nenapadlo.“*



## Nevím, co AI umí, a proto si to nedokážu představit

Bariéra není neznalost AI jako technologie – podnikatelé vědí, že AI existuje. Bariéra je nedostatek představivosti, jak AI propojit s vlastními konkrétními problémy.

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Zdá se mi, že mezi tím, že vím o AI a nepoužiji ji na svůj problém stojí nedostatek fantazie. Nedokážu si to představit.“*

**danac** mikro, aktivní uživatel, služby

*„Na začátku mě asi nejvíc brzdila nejistota – člověk vlastně neví, co všechno AI umí a kde ji může smysluplně využít.“*

**trmavrma** mikro, opatrný, služby

*„Před používáním AI jsem si nedokázal představit, jak ho dokážu využít.“*



## Co si podnikatelé pod AI představují

**michaelal** malá, průkopník, vývoj software

*„Je to pro mě technologický pokrok, který nás zbavuje opičí práce a dává nám prostor věnovat se hodnotným věcem, neskutečně posouvá pokrok ve všech oblastech dopředu rychlostí, která byla před pár lety utopickým snem.“*

**panmotycka** mikro, průkopník, obchod

*„V tuhle chvíli pro mě znamená poměrně velký gamechanger v činnostech, které neovládám, nerozumím jim, případně zabírají extrémně hodně času, když se dělají dobře.“*

**trmavrma** mikro, opatrný, služby

*„AI je pro mne pomocník, učeň, kterého musím naučit mé řemeslo tak, aby mohl nejen pomáhat, ale i zastat práci za mne.“*

**danac** mikro, aktivní uživatel, služby

*„Vybaví se mi každodenní pomocník. Využívám ho na zpětnou vazbu, na brainstorming, na formulaci textů, vyhodnocování dat, vyhledávání.“*

**majkl** střední, aktivní uživatel, energetika

*„Pro mě je umělá inteligence především systém, který se dokáže učit a postupně se zlepšovat na základě dat a zkušeností.“*

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Pro mne AI znamená pomocníka ulehčení práce, automatizování rutiny, nástroj na vzdělávání.“*

**viktor** mikro, průkopník, obchod

*„Umělá inteligence by pro mě byla asi víc autonomní a ‚inteligentní‘ než je teď. Ale potom co jsem se do toho víc ponořil, je i LLM model obrovský krok.“*

**libuse** mikro, opatrný, energetika

*„Pro mě osobně je AI v současnosti trend. Víím, že mě nemine, že mi může pomoci, ale mám z něho velký respekt.“*

**misamida** mikro, opatrný, služby

*„S AI pracujeme denně. Beru to jako nástroj k naší práci, tedy velmi opatrně, protože pracujeme s daty o výzkumu a vývoji a proto řeším bezpečnost těch dat.“*

**liborř** malá, opatrný, obchod

*„AI – vybaví se mi relativně nový, stále více dynamicky se vyvíjející nástroj, který má z mého pohledu prozatím velkou spoustu nedokonalostí. Některé výsledky jsou neuvěřitelné, samozřejmě rychlost vyhledávání a zpracování je šokující. Avšak spolehnout se na AI si ještě z mnoha důvodů skutečně nedovolím.“*



## Agent znamená AI, co dělá víc než odpovídá, ale tím shoda končí

Respondenti používají slovo „agent“ v zásadě odlišných významech. Společný jmenovatel je pouze to, že agent dělá víc než odpovídá na dotazy.

**viktor** mikro, průkopník, obchod

*„Mám několik agentů pro vyhodnocování a dohledávání informací (...) Jednu OCR aplikaci pro vytěžování dodacích listů (...) Teď mám samostatný pc, kde mi běží multiagentní systém.“*

**tynan** mikro, aktivní uživatel, služby

*„Před 5 min? Je to už běžnou součástí mého života. Mám svého agenta na strategie, pro jednotlivé klienty (...) mám na fireflies nasazenou AI asistentku, která mi dělá fakt dobrý zápis ze schůzky včetně tabulky na konci.“*

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Samozřejmě, že budou pozice/lidé, kteří nebudou mít příliš snahu. Pro ně pak můžete mít připravené prompty, agenty na jejich rutinní práci a naučíte je to úplně stejně, jako se naučili např. vystavit fakturu nebo dodací list. Ani nemusí ve finále vědět, že pracují s AI.“*



## K AI podnikatele táhne zvědavost, úspora času a pocit, že budou napřed

Motivace k AI se dělí do tří skupin. Za prvé zvědavost a potěšení – práce s AI je jako řešení hlavolamu s reálným dopadem na byznys. Za druhé konkrétní úspora – podnikatelé vidí, že práci za den zvládnou za dvě hodiny.

Za třetí obecný pocit, že kdo AI nezavede, zůstane pozadu. **Nejde o reakci na přímou konkurenci – nikdo nezmiňuje konkrétního soupeře.** Je to spíš obava, že svět kolem jde rychleji než oni.

**skippy** mikro, průkopník, obchod

*„Obecně práce s AI je tak trochu hra, která má reálné businessové dopady.“*

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Používám AI pro práci s daty, kde mi dělá výstupy z řady excelovských tabulek. Není to pro mne úplně komfortní, trvá to než se to vyladí, ale musím nakonec uznat, že práci, kterou bych dělal více než den, udělám s AI za 2 hodky.“*

**jaroslav** střední, aktivní uživatel, výroba

*„Nejprve jsem se na to díval skepticky, že to je zase nějaký ‚módní výstřelek‘ a za chvíli to pomine, postupem času jsem ze zvědavosti (kolegové o AI nadšeně diskutovali) a nakonec se mi z toho stal denní pomocník při práci.“*

**majkl** střední, aktivní uživatel, energetika

*„Často ji beru i jako takového pracovního ‚buddyho‘, se kterým si můžu rychle projít nápad, strukturovat myšlenky nebo si nechat zpochybnit vlastní úvahy.“*

**danac** mikro, aktivní uživatel, služby

*„Zlom přišel ve chvíli, kdy jsem pracovala v neziskové organizaci, kde nebyly finanční prostředky na rozvoj, změnu, automatizaci. K tomu všemu nám pomáhala AI (...) Najednou jsem viděla, kolik času mi to dokáže ušetřit a jak rychle se s ní dá věci posouvat dál.“*

**michaelal** malá, průkopník, vývoj software

*„Ten požadavek na AI-first je speciálně v mém odvětví SW a marketing otázkou života a smrti. Tlak na zvyšování efektivity, snižování nákladů, konkurenceschopnost. Proto ta motivace je jasná. Chceme-li uspět, musíme být na čele revoluce.“*

**libuse** mikro, opatrný, energetika

*„Pro mě osobně je AI v současnosti trend. Víím, že mě nemine, že mi může pomoci, ale mám z něho velký respekt.“*



## Kdo nenaskočí, zůstane pozadu. Podnikatelé cítí, že AI je všude kolem

Podnikatelé vnímají AI jako konkurenční nutnost, ne jako volbu. Tlak nepřichází od konkrétního konkurenta, ale z pocitu, že svět kolem se mění – kolegové AI používají, klienti si s ní pomáhají sami, na sociálních sítích je AI hlavní téma.

Zároveň se objevuje protitlak: **únava z AI obsahu, obava ze ztráty autenticity a odpor části zaměstnanců.** Někteří respondenti popisují napětí mezi tlakem naskočit a potřebou zachovat vlastní styl práce.

**panmotycka** mikro, průkopník, obchod

*„Pár dní jsem o tom přemýšlel a pak jsem si řekl, že ‚time is now‘. Všechno kolem AI se vyvíjí extrémně rychle a kdo na ten vlak včas naskočí, tak chvíli bude mít konkurenční výhodu, ale v delším horizontu jediný přežije, ostatní nebudou mít IMHO šanci.“*

**majkl** střední, aktivní uživatel, energetika

*„AI vám pravděpodobně nevezme práci. Ale velmi pravděpodobně vám ji vezme někdo, kdo ji používá.“*

**misamida** mikro, opatrný, služby

*„Před rokem jsem se nebála, že by nám AI částečně brala práci, klienti si totiž zkusí napsat dotaci s AI sami.“*

**tynan** mikro, aktivní uživatel, služby

*„Poslední dobou začínám mít mentální blok a někdy AI nechci využívat, protože toho špatného AI obsahu je venku taková kvanta a říkám si, že jsem špatný copík, ale když to napíšu za sebe, možná to pořád bude lepší, než další AI text.“*

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Myslím, že to zda firma používá nebo nepoužívá AI bude mít vliv na nábor šikovných lidí. A ta doba nemusí být vůbec daleko.“*

**diseasezoe** malá, aktivní uživatel, IT/technologie

*„Nedávno jsem přijala člověka, zjistila, jak se vibe coduje a teď nevím, co s ním, protože je velice basic admin a vibe codingu nerozumí a ani se do toho nehrne. Myslela jsem, že ho naučím vibe code a pomůže mi, ale asi ho tím nakonec nahradím.“*





04

**Změna vztahu k AI**

## Na co konkrétně podnikatelé AI používají

**tynan** mikro, aktivní uživatel, služby

„Mám svého agenta na strategie, pro jednotlivé klienty, řeším tam hledání služeb a věcí, co potřebuji v osobním životě, mám na fireflies nasazenou AI asistentku, která mi dělá fakt dobrý zápis ze schůzky včetně tabulky na konci, kde mám jednotlivé body + kdo + deadline úkolu atd.“

**panmotycka** mikro, průkopník, obchod

„Ano dělám s Claudem hodně věcí – napojil jsem ho přes různá API a jiná napojení na GA4, admin shoptetu, banku, platební kartu a pak ta čísla pomoci něj analyzuji, v podstatě si vytvářím svoje vlastní Power BI, akorát bez otravného systému MS a přesně tak jak potřebuju, navíc s partákem pro ty analýzy.“

**roland** střední, aktivní uživatel, výroba

„Gemini a copilota používám každý den na analýzu dokumentace a nových zákonů, přípravu rešerší, shrnutí emailů, návrhy řešení problémů, přípravu prezentací. Power automate začínám používat na automatizaci.“

**majkl** střední, aktivní uživatel, energetika

„Například něco, co bych dříve zpracovával dva až tři týdny jako analýzu, strukturu dokumentu, první návrh strategie jsem s pomocí AI zvládl připravit v první verzi za zhruba dva dny.“

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

„Používám AI pro práci s daty, kde mi dělá výstupy z řady excelovských tabulek. Není to pro mne úplně komfortní, trvá to než se to vyladí, ale musím nakonec uznat, že práci, kterou bych dělal více než den, udělám s AI za 2 hodky.“

**diseasezoe** malá, aktivní uživatel, IT/technologie

„Zautomatizovali jsme zatím zákaznickou podporu Forendors. Tak, že opakující se dotazy na zrušení účtu nebo ‚kde najdu XY‘ se nemusí psát vždy znovu, ale kolegyně to celé má ještě pod palcem.“

**danac** mikro, aktivní uživatel, služby

„Teď mi hodně pomohl v nastavení našich apartmánů na booking.com. Pomáhá mi dávat zpětnou vazbu k cenotvorbě a radil mi, kde mám najít jaké nastavení. Zároveň jsem dostávala doporučení, co ještě vylepšit.“

**jaroslav** střední, aktivní uživatel, výroba

„Nejčastěji jsem zadal úpravu a vytváření maker v excelu, různá porovnání, a tvorbu článků, také AI využívám pro hraní si s Linuxem.“

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

„Implementace ERP – průběh nahráváme přes Teams – z toho se pak učíme jak ovládat a zvládat konkrétní úseky práce. Máme z toho přepisy. Z nich nám AI vytahuje zápisy a úkoly k řešení.“

**panmotycka** mikro, průkopník, obchod

„Celé odpoledne jsem se mořil se skriptem na automatické přidávání produktů, i když ten produkt, co jsem potřeboval přidat bych tam měl za deset minut. Teď ale můžu za deset minut přidat tisíc produktů, které bych přidával týden.“

**majkl** střední, aktivní uživatel, energetika

„Často ji beru i jako takového pracovního ‚buddyho‘, se kterým si můžu rychle projít nápad, strukturovat myšlenky nebo si nechat zpochybnit vlastní úvahy.“



## Zkušenosti s AI sahají od prvního pokusu po každodenní používání

Zkušenosti s AI se pohybují od denního používání po jednorázové pokusy. Pokročilí uživatelé mají vlastní agenty, automatizace a AI začleněnou do pracovních postupů. Méně pokročilí zkoušeli AI na jednoduchých úkolech a buď pokračují, nebo přestali.

**Klíčový rozdíl je v přístupu: kdo AI začal používat jako nástroj pro zadávání úkolů místo pokládání otázek, posunul se výrazně dál.** Kdo zůstal u „chytřejšího Googlu“, je z výsledků zklamáný.

**michaelal** malá, průkopník, vývoj software

*„V podstatě se dá říct, že se s AI nesetkávám pouze ve spánku.“*

**roland** střední, aktivní uživatel, výroba

*„Pro mě je AI neskutečný pomocník a skvělý nástroj pro zjednodušení a zrychlení práce. Pracuji s ním každý den.“*

**panmotycka** mikro, průkopník, obchod

*„Vlastně do února jsem byl ‚klasický‘ uživatel, který AI používal především na odpovědi na své otázky, což je dost problematické a díky tomu jsem v ní neviděl pro své potřeby moc use case.“*

**jaroslav** střední, aktivní uživatel, výroba

*„Nejprve jsem se na to díval skepticky, že to je zase nějaký ‚módní výstřelek‘ a za chvíli to pomine, postupem času jsem ze zvědavosti (kolegové o AI nadšeně diskutovali) a nakonec se mi z toho stal denní pomocník při práci.“*

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„AI se snažíme používat a v průběhu času objevujeme oblasti nasazení, které by nás dříve nenapadlo. Na začátku jsme vůbec neměli takovou fantazii.“*

**skippy** mikro, průkopník, obchod

*„Testovali jsme AI na zákaznické podpoře, kdy nám byl prodáván s tím, že nám umožní nahradit živé lidi. Bohužel výsledky byly podstatně horší než čeho jsou schopni naši živí kolegové (...) raději investujeme do kvalitnějšího živého obchodníka než do AI.“*

**fpo** malá, opatrný, IT/technologie

*„O AI víme, jen ještě nedáváme takovou důvěru, že zvládne vše na 100%, je potřeba korekce.“*

**viktor** mikro, průkopník, obchod

*„Byl to jen chytřejší vyhledávač. Dneska v to vidím budoucnost, z pohledu toho, že je to senior programátor a wikipedie v jedné osobě, kterou mám po ruce.“*

## Přestal jsem se ptát a začal jsem zadávat úkoly

Klíčový zlom v adopci AI není znalost nástroje, ale změna přístupu: od používání AI jako vyhledávače ("zeptám se a dostanu odpověď") k delegování úkolů ("zadej úkol a zkontroluj výsledek").

**panmotycka** mikro, průkopník, obchod

*„Nejdůležitější je ale změna mindsetu, začalo perfektně fungovat, když jsem se přestal ptát, ale začal jsem zadávat úkoly...“*

**roland** střední, aktivní uživatel, výroba

*„Změnilo se to výrazně. Nejdřív to byl jenom parták na otázka – odpověď. Teď už využívám plný potenciál. Analýzy, tvorba prezentací, automatizace.“*

**viktor** mikro, průkopník, obchod

*„Byl to jen chytřejší vyhledávač. Dneska v to vidím budoucnost, z pohledu toho, že je to senior programátor a wikipedie v jedné osobě, kterou mám po ruce.“*



## Začal jsem věřit, až když jsem to sám zkusil a fungovalo to

Důvěra v AI se nebuduje teorií, webináři ani prezentacemi. Buduje se opakovanými drobnými úspěchy v praxi. Kdo dnes AI důvěřuje, popisuje postupný proces: zkusil jeden malý úkol, fungoval, zkusil další.

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Osvědčilo se mi něco se naučit a hned to aplikovat, když se objeví první úspěchy, tak máte motivaci pokračovat. Když budete věnovat moc času ‚teorii‘ bez praktických výsledků, tak nebudete mít chuť tomu věnovat více času.“*

**viktor** mikro, průkopník, obchod

*„Důležité je i překonání prvních neúspěchů. To je u AI celkem typické. Potkávám se s lidmi, co kritizují odpovědi, ale pak se dostaneme jen k neznalosti základů. Pak to najednou funguje.“*

**trmavrma** mikro, opatrný, služby

*„Ten okamžik, kdy jsme začali používat AI nastal v době, kdy přišla i důvěra v jeho odpovědi.“*



## Když mi to někdo ukázal, začal jsem tomu věřit

Podnikatelé opakovaně zmiňují konkrétní osobu – kolegu, známého, lektora – která je přiměla s AI začít. Nejde o školení ani kampaň. Stačí jeden člověk, jehož příklad je dost blízky a přesvědčivý.

**panmotycka** mikro, průkopník, obchod

*„Byl to příspěvek již zmíněného Marka Prokopa, který v něm mimojiné napsal, že každý pracovní problém řeší AI first. Na první pohled mi to přišlo dost uhozené a nerealizovatelné, pár dní jsem o tom přemýšlel a pak jsem si řekl, že ‚time is now‘.“*

**tynan** mikro, aktivní uživatel, služby

*„Nejvíc mě posunul člověk, s kterým jsem začala spolupracovat na automatizacích a AI pro naše klienty. Ukazoval mi reálně možnosti využití AI i tam, kde mě to nenapadlo.“*

**libuse** mikro, opatrný, energetika

*„Další velkou pomocí jsou někteří kolegové, které jsem dokázala nadchnout pro změny a ti pak svým proaktivním přístupem ‚nakazili‘ i ty další.“*



## Na začátku mi všechno trvalo déle, ale je to jako zaučit nového člověka přicházejícího do firmy

Na začátku práce s AI vše trvá déle, ne kratší dobu. AI se musí "naučit" kontext firmy, uživatel se musí naučit zadávat. Je to investice jako u nového zaměstnance – chvíli trvá, než se zapracuje.

**panmotycka** mikro, průkopník, obchod

*„Co je v téhle počáteční fázi extrémně složité – jako onboarding nového zaměstnance. Pracujete za dva – tedy děláte tu práci a zároveň ji učíte dělat toho nového. Takže mi teď všechno trvá výrazně déle, aby mi to při dalším opakování trvalo výrazně kratší dobu.“*

**skippy** mikro, průkopník, obchod

*„S AI stejně jako s lidmi je třeba naučit se pracovat a zjistit ‚jak na ně‘. Pokud se to člověk naučí, tak jediné co ho brzdí je jeho představivost a čas na zkoušení různých nápadů...“*

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Není to pro mne úplně komfortní, trvá to než se to vyladí, ale musím nakonec uznat, že práci, kterou bych dělal více než den, udělám s AI za 2 hodky.“*



## Vím, jak má výsledek vypadat, tak AI důvěřuju

Důvěra v AI nesouvisí s technologií, ale s odborností uživatele v daném tématu. Kdo ví, jak má výsledek vypadat, umí výstup zkontrolovat a AI využije. Kdo to neví, nemá jak ověřit kvalitu a AI nevěří.

**libor f** malá, opatrný, obchod

*„Riziko vidím ve spolehnutí se na výsledek, pokud nevím, jak má vypadat. Pokud vím, jak má vypadat, může být velká pomoc AI v rychlosti jeho dosažení. Ale pokud nevím, jak má vypadat, nemůžu se na to spolehnout.“*

**michael a** malá, průkopník, vývoj software

*„Důležité je ale nespadnout do AI slepoty a 1:1 kopírovat a přijímat, co nabízí. (...) Tzn. stále jsem tvůrce hodnoty a myšlenky já, jen neztrácím čas zbytečnou analýzou, audity apod., co mi plně dokáže AI připravit, jen si nastavuju na dílčí kroky kontrolní mechanismy.“*

**libuse** mikro, opatrný, energetika

*„Od AI mě odrazuje nejistota v relevantnosti informací, které od ní dostanu.“*





05

**Zavádění AI**

## Kde vedení AI prosazuje, tam se věci hýbou

Zavedení AI stojí a padá na konkrétních lidech. Kde majitel AI rozumí a prosazuje ji, firma se posouvá rychle. Kde chybí vůle vedení, firmy nabírají další lidi místo změny procesů.

Zaměstnanci se dělí na ty, kdo se do AI pustí sami, a na ty, kdo potřebují hotová řešení připravená někým jiným.

**V malých firmách je vedení totožné s majitelem – pokud se on nezajímá, nikdo jiný to neudělá.**

**michaela** malá, průkopník, vývoj software

*„Stoprocentně je to tím, že majitel firmy je ve světě AI už přes 15 let. Pokud jde motivace z nejvyšších míst, nenastává tu bariéra jak u jiných lidí, že bychom neměli budget na nástroje, nebo bychom se snažili těžce něco prosazovat dál, apod. Je to v podstatě přirozený proces.“*

**roland** střední, aktivní uživatel, výroba

*„V naší firmě jsem se stal AI ambasadorem, tak budu školit lidi a pracovat s nimi na možnostech využití AI.“*

**roland** střední, aktivní uživatel, výroba

*„Ano, zní to jednoduše a logicky. Jediný argument proč to nejde, že by to stálo moc peněz pro tolik tisíc lidí. Dále nemá smysl o tom diskutovat, prostě zatím nechtějí ať je matematika jakkoliv jasná.“*

**majkl** střední, aktivní uživatel, energetika

*„Aby se AI začala používat místo klasického náboru, musí tam být vůle manažera nebo ředitele tu změnu opravdu udělat. Pro spoustu lidí je pořád jednodušší prostě nabrat dalšího člověka než přemýšlet nad tím, jak proces změnit nebo technologicky posunout.“*

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„My jsme to tak udělali. Odpovídali jsme na otázky implementátora a výsledkem byla analýza, jak bychom ve firmě mohli nasadit a zlepšilo by nám to procesy. Jedna věc je osobní použití AI a jiná věc je použití AI ve firemních procesech a práci s firemními daty.“*

**libuse** mikro, opatrný, energetika

*„Někdy za tím může být zvyk – takové to ,takhle jsme to dělali vždycky, tak proč to měnit'. A pak taky, tady by AI mohla pomoci, ale nevím, jak to udělat.“*



## Postoj majitele rozhoduje o tom, jestli firma AI zavede

Postoj zakladatele k AI určuje, zda a jak rychle firma AI zavede. Pokročilí zakladatelé popisují postupný proces učení: od prvních neúspěchů přes změnu přístupu k zadávání až po každodenní používání.

### Učí se sami a v praxi – ne na kurzech.

Kdo se jako majitel do AI pustil, získal motivaci díky prvním úspěchům. Kdo delegoval bez vlastního porozumění, ztratil kontrolu nad tím, co AI firmě přináší.

**michaelal** malá, průkopník, vývoj software

*„Stoprocentně je to tím, že majitel firmy je ve světě AI už přes 15 let. Pokud jde motivace z nejvyšších míst, nenastává tu bariéra jak u jiných lidí, že bychom neměli budget na nástroje. (...) Ale fakt si myslím, že všechno je založeno na tom a máme to štěstí, že majitel je vizionář.“*

**panmotycka** mikro, průkopník, obchod

*„Můj problém s adopcí byl v tom, že jsem se dlouhou dobu živil jako copywriter, takže napsat text mi nedává moc velkou práci (...). To se ale změnilo, když jsem ji začal používat jinak a především jsem začal používat Claude Code, v podstatě na všechno. Takže jako úplný neprogramátor jsem za posledních 14 dní vyrobil několik skriptů, které mi výrazně ulehčují práci.“*

**jaroslav** střední, aktivní uživatel, výroba

*„Jsem typ člověka, co si rád věci osahá a pochopí sám, čili jedu zásadně přes zadávání promptů. (...) Jak jsem psal, jedu zásadně přes tvorbu promptů, tak 95 %, zbytek jsou články na internetu, diskuse s kolegy...“*

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Musím se to naučit, musím tomu věnovat čas, abych pak ten čas zase získal zpět a pak už byl efektivnější. (...) Osvědčilo se mi něco se naučit a hned to aplikovat, když se objeví první úspěchy, tak máte motivaci pokračovat.“*

**michaelal** malá, průkopník, vývoj software

*„Bohužel jsem ze startu udělala tu chybu, že jsem dělala, to co nejvíc umím – vést, delegovat a podporovat. Trochu mi tak ujel vlak, kterej teď doháním, ale tím, že ty systémy už umí fungovat i ve stylu rádce a není to tak o tom zadat perfektní prompt a genAI je lepší a lepší, tak se člověk dostává dopředu hodně rychle.“*

**libuse** mikro, opatrný, energetika

*„Informace o AI čerpám z různých dostupných webinářů, případně z dobré praxe kamarádů, kolegů. Mám občas pocit, že mě limituje moje myšlení, které nedokáže být v tomto směru ‚vizionářské‘.“*



## Jedni se do AI pustí sami, druzí čekají na hotová řešení

Zaměstnanci se v přístupu k AI výrazně liší. Jedni se do nových nástrojů pustí sami, zkoušejí a rychle se adaptují. Druzí nemají zájem ani motivaci a potřebují hotová řešení připravená někým jiným.

Objevuje se i generační rozdíl: mladší kolegové se adaptují rychleji. **Pro ty, kdo se sami nepustí, fungují předpřipravené prompty a agenti zabudovaní do procesů** – ani nemusí vědět, že pracují s AI.

**michaelal** malá, průkopník, vývoj software

*„2 roky zpátky to byla velká ořukávačka, kde jsem poznala, že jsem fakt z generace, která ještě není úplně full-digital jako moji mladší kolegové. Ti se do toho pustili ve velkém a nebáli se a jejich adaptace byla fakt rychlá, proaktivní a zvědavá.“*

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Samozřejmě, že budou pozice/lidé, kteří nebudou mít příliš snahu. Pro ně pak můžete mít připravené prompty, agenty na jejich rutinní práci a naučíte je to úplně stejně, jako se naučili např. vystavit fakturu nebo dodací list. Ani nemusí ve finále vědět, že pracují s AI.“*

**diseasezoe** malá, aktivní uživatel, IT/technologie

*„Je to mladá holka, která chce dělat content a socky a vůbec jí nezajímá cokoli na počítači nebo vibe codingu, to je pro ní úplně jinej svět.“*

**majkl** střední, aktivní uživatel, energetika

*„Aby se AI začala používat místo klasického náboru, musí tam být vůle manažera nebo ředitele tu změnu opravdu udělat. Pro spoustu lidí je pořád jednodušší prostě nabrat dalšího člověka než přemýšlet nad tím, jak proces změnit nebo technologicky posunout. Takže často nejde ani tak o technologii, ale spíš o mindset a ochotu věci dělat jinak.“*

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Jedna věc je osobní použití AI a jiná věc je použití AI ve firemních procesech a práci s firemními daty. (...) To už ale musíte mít kolegy, kteří AI na osobní úrovni zvládli. Proto není nač čekat.“*



## Uměl jsem zadávat lidem, tak umím zadávat i AI

Podnikatelé, kteří se v adopci AI posunuli nejrychleji, mají zkušenost s řízením projektů a delegováním. Klíčová dovednost pro práci s AI – dobře popsat, co chci – je totéž co projektové řízení.

**panmotycka** mikro, průkopník, obchod

*„Těším z toho, že jsem dlouho dělal firmám vlastně externího project managera i na velké projekty, takže myslím umím celkem dobře popsat co chci a tu funkcionalitu vymyslet celkem do detailu.“*

**liborf** malá, opatrný, obchod

*„Kdo se dobře ptá, ten vede. Prompty a jejich kvalita jsou tedy naprosto zásadní pro získání validních výsledků.“*

**jaroslav** střední, aktivní uživatel, výroba

*„Změnilo se to, že jakmile jsem pochopil princip fungování, už bych si asi bez AI nástroje nedokázal některé věci představit.“*



## Halucinace, nedostatek času a nesplněná očekávání jsou typické překážky přijetí AI

Tři hlavní bariéry se opakují.

Halucinace a nespolehlivost výstupů – podnikatelé musí vše kontrolovat a nemají na to čas. Nedostatek času na učení a zkoušení – kdo je v provozním režimu, novou věc nezkouší. A nesplněná očekávání – AI nedodá výsledek na první pokus a podnikatel ztratí zájem.

**I pokročilí uživatelé halucinace zmiňují jako trvalý problém.** Část respondentů přirovnává chybovost AI k chybovosti lidí a přistupuje k ní stejně: kontrolou a korekcí.

**skippy** mikro, průkopník, obchod

*„Největší problém jsou různé nepřesnosti v generovaném výstupu, které někdy přecházejí až do úplných nesmyslů typu halucinací. Díky tomu se člověk nedokáže na model 100% spolehnout, což je pro většinu úkonů naprosto zásadní. Na druhou stranu pokud si člověk pořídí živého zaměstnance nebo určitou činnost někam outsourcuje, tak je to podobné. (...) S AI stejně jako s lidmi je třeba naučit se pracovat a zjistit ‚jak na ně‘.“*

**liborf** malá, opatrný, obchod

*„Spolehnout se na AI si ještě z mnoha důvodů skutečně nedovolím. Mám velké množství důkazů z mnoha odlišných oblastí, kde výsledek není pravda. A je to velmi přesvědčivě zabaleno.“*

**michaelal** malá, průkopník, vývoj software

*„Halucinace a dedukce jsou nebezpečné, speciálně pro strategické kroky. Stále jsem tvůrce hodnoty a myšlenky já, jen neztrácím čas zbytečnou analýzou, audity apod., co mi plně dokáže AI připravit, jen si nastavuju na dílčí kroky kontrolní mechanismy.“*

**trmavrma** mikro, opatrný, služby

*„Většimu využívání mi paradoxně brání čas, který potřebuji pro své projekty a práci. Schází mi rutina s AI.“*

**danac** mikro, aktivní uživatel, služby

*„Pro mě je to často otázka času a energie zkoušet nové nástroje. Člověk tuší, že by AI mohla pomoci, ale zároveň ví, že se do toho musí trochu ponořit, naučit se nástroj používat a pochopit, kde dává smysl.“*

**majkl** střední, aktivní uživatel, energetika

*„AI může dělat chyby nebo si některé věci domýšlet, takže je potřeba výsledky vždycky ověřovat a používat vlastní úsudek. Na druhou stranu chyby dělají i lidé. Takže to беру spíš jako další nástroj, se kterým je potřeba pracovat rozumně.“*



## Citlivá data do AI nedáváme. A tím to končí

Bezpečnost dat je reálná bariéra, ale řeší ji jen část firem. Kdo pracuje s citlivými daty, volí uzavřená řešení typu Copilot a citlivá data do AI nedává. Jiní riziko přijímají pragmaticky – uvědomují si ho, ale nepovažují ho za větší než u jiných nástrojů.

**Firmy, které bezpečnost řeší formálně, často nemají jiné řešení než Microsoft ekosystém.** Téma bezpečnosti je spíš praktická otázka než zásadní bariéra.

**misamida** mikro, opatrný, služby

*„Citlivá data do AI prostě nedáváme. Používáme pouze na práci s daty, které neobsahují citlivé a chráněné údaje.“*

**roland** střední, aktivní uživatel, výroba

*„Jediný problém, co brání v naší firmě využít plný potenciál je ta plná verze Copilota. Jiný nepřipadá v úvahu, protože kvůli ochraně dat, firma chce používat jenom microsoft a s tím související microsoft nástroje a AI.“*

**majkl** střední, aktivní uživatel, energetika

*„Pro mě je to hlavně bezpečnost a práce s daty. (...) Když AI pustíte blíž k interním systémům a datům firmy, může to dramaticky zvýšit efektivitu práce. Na druhou stranu to ale otevírá otázky kolem ochrany dat, přístupů a governance.“*

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Taky z těchto důvodů používáme Copilot v placené verzi. Jinou cestu nemáme. (...) Pro administrativní práci, automatizaci rutinních procesů si myslím, že Copilot bohatě stačí a tím, že pracuje bezpečně s firemními daty to dorovnává.“*

**libuse** mikro, opatrný, energetika

*„Mám pocit, že ztrácím kontrolu nad tím, kdo se dostane k mým informacím, datům a jak by je mohl použít či zneužít.“*

**panmotycka** mikro, průkopník, obchod

*„Vím co je to Python, ale řádek bych v něm nenapsal a teď mi v něm běží skript, který pustím k bankovnímu API, takže i já si samozřejmě uvědomuju rizika, ale nepřijdou mi o moc větší, než když bych ta data pustil do nějaké už hotové aplikace.“*



## AI lidi nenahradí. Ale těm stávajícím ulehčí práci

Podnikatelé hlásí nedostatek lidí, ale AI jako řešení tohoto problému vnímají jen částečně. AI pomáhá s administrativou a rutinou, ale klíčové role – obchod, projektové řízení, komunikace s klienty – zatím nenahrazuje.

**Respondenti AI nevnímají jako náhradu lidí, ale jako nástroj, který stávajícím lidem ulehčí práci.** Někteří zkusili AI nasadit místo člověka a projekt ukončili neúspěšně.

**jaroslav** střední, aktivní uživatel, výroba

*„Nemáme nedostatek lidí, které bychom nahradili AI, máme nedostatek lidí, kteří nejdou AI nahradit.“*

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Proto AI zavádíme, abychom zvládli více ve stávajícím obsazení. Na druhou stranu nechceme kvůli AI propouštět.“*

**danac** mikro, aktivní uživatel, služby

*„AI jsme nezačali používat proto, že bychom chtěli nahradit člověka, ale proto, že jsme na některé věci neměli čas.“*

**tynan** mikro, aktivní uživatel, služby

*„Něco by šlo plně automatizovat a nemusel by to dělat někdo z lidí, nebo já. Vidím to však víc v administrativních věcech, nevidím to v tom, kde mi reálně chybí lidé nejvíc. V čem nevidím zastupitelnost, tak je to v accountech/PM, kteří mi projekty vedou, protože to stojí na jejich komunikaci s klienty.“*

**liborf** malá, opatrný, obchod

*„Náhrada celého českého člověka je pro mě zatím velmi špatně představitelná především díky hledání všech možných cest a kreativních řešení při vzniku jakékoliv nestandardní situace.“*

**skippy** mikro, průkopník, obchod

*„Kdybychom měli 10x více lidí, tak pro ně stále mám dostatek práce. Obecné pravidlo: Práce je nekonečné množství, čeho je nedostatek jsou kvalitní lidé...“*



## Nechci další kurz, chci aby někdo přišel a ukázal mi to na mém procesu

Podnikatelé nemají zájem o další webináře a kurzy. Chtějí, aby někdo přišel do jejich firmy, podíval se na jejich procesy a řekl: "Tady použijte AI takhle." Jeden z respondentů potvrzuje, že tuto službu využil a funguje.

**libuse** mikro, opatrný, energetika

*„Ideální by byl stav, kdyby někdo přišel k nám do firmy, zmapoval procesy a řekl nám, tady můžete využívat AI takhle a tady zas takhle.“*

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

*„Hledali jsme někoho, kdo už je v této oblasti znalý, má nadhled a může nám poradit. (...) Na to bychom možná taky přišli, ale trvalo by to dlouho.“*

**tynan** mikro, aktivní uživatel, služby

*„Protože ne vždy v tom vidím to řešení/ napadne mě, že to dá řešit takto. Nakonec bylo několik věcí, s kterými nám kolega s AI pomohl.“*



## Co podnikatelé chtějí, aby jim s AI pomohlo

**libuse** mikro, opatrný, energetika

„Ideální by byl stav, kdyby někdo přišel k nám do firmy, zmapoval procesy a řekl nám, tady můžete využívat AI takhle a tady zas takhle.“

**danac** mikro, aktivní uživatel, služby

„Často sleduji webináře nebo semináře, ale bývají hodně obecné. Navíc se mi stává, že něco zkouším, nejde mi to a vlastně nevím proč, takže to po chvíli vzdám. Tohle by mi pomohlo vidět konkrétní postupy krok za krokem.“

**viktor** mikro, průkopník, obchod

„Pořád se ale domnívám, že to nemusí být pro každého. V každém případě pokud nevím k čemu AI využít, nikdy jí nepoužiju. Mě třeba nejvíc tlačí čas. Pokud dostanu hotového agenta, nebo informace k rychlé integraci asi bych se rozhodl pro to.“

**liborf** malá, opatrný, obchod

„Velice rád bych pomoci AI získal nástroj – Dashboard – kde na jednom místě uvidím všechna zásadní data důležitá pro chod a řízení firmy. Každodenní manažerské výstupy s následnou grafikou v čase.“

**danac** mikro, aktivní uživatel, služby

„Pro mě je to často otázka času a energie zkoušet nové nástroje. Člověk tuší, že by AI mohla pomoci, ale zároveň ví, že se do toho musí trochu ponořit, naučit se nástroj používat a pochopit, kde dává smysl. Pomohlo by mi, kdyby existovaly jednodušší nástroje nebo konkrétní návody pro malé podnikatele.“

**tynan** mikro, aktivní uživatel, služby

„Musela bych si najít řešení, jak na to – nechci trávit čas pokus/ omyl.“

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

„Osvědčilo se mi něco se naučit a hned to aplikovat, když se objeví první úspěchy, tak máte motivaci pokračovat. Když budete věnovat moc času ‚teorii‘ bez praktických výsledků, tak nebudete mít chuť tomu věnovat více času.“

**majkl** střední, aktivní uživatel, energetika

„Pro mě je to hlavně bezpečnost a práce s daty. Když AI pustíte blíž k interním systémům a datům firmy, může to dramaticky zvýšit efektivitu práce. Na druhou stranu to ale otevírá otázky kolem ochrany dat, přístupů a governance.“

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

„My jsme to tak udělali. Odpovídali jsme na otázky implementátora a výsledkem byla analýza, jak bychom ve firmě mohli nasadit a zlepšilo by nám to procesy.“

**misamida** mikro, opatrný, služby

„Asi nejvíce je potřeba času na to začít AI využívat efektivně. A když je člověk v běhu, tak je velmi těžké najít chvíli bez přerušování. A ‚pro‘ nástroje také nejsou úplně levné.“

**libuse** mikro, opatrný, energetika

„Možná nám chybí ta vize, co by za nás AI mohla ještě dělat.“

**libor** malá, aktivní uživatel, výroba

„Zdá se mi, že mezi tím, že vím o AI a nepoužiji ji na svůj problém stojí nedostatek fantazie. Nedokážu si to představit.“





06

**Metodologie**

---

# Metodologie

## Typ výzkumu

Kombinovaný výzkum: kvantitativní dotazník (Ipsos) a kvalitativní online skupinová diskuze (Nautie). Tento report pokrývá kvalitativní část.

## Online skupinová diskuze

Parametr	Hodnota
Platforma	Nautie (online focus group)
Respondenti	20
Témata	9
Příspěvky	298 (218 od respondentů, 80 od moderátora)
Období	11.–18. 3. 2026

Respondenti reagovali na témata, kdy jim to vyhovovalo. Nejdřív odpověděl každý sám, pak teprve viděl odpovědi ostatních a mohl reagovat. První odpovědi byly nezaжатé. Vznikla skupinová dynamika bez potřeby svolávat všechny na jedno místo a v jednu chvíli.

## Respondenti

20 respondentů z mikro, malých a středních firem (2–249 zaměstnanců). Všichni byli majitelé, jednatelé nebo vedoucí pracovníci – lidé, kteří ve firmě rozhodují.

Velikost firmy	Počet
Mikro (2–10 zaměstnanců)	8
Malá (11–49 zaměstnanců)	9
Střední (50–249 zaměstnanců)	3

Respondenti dostali odměnu 700 Kč. Pět neaktivnějších dostalo 1 000 Kč. Alternativně si mohli zvolit konzultaci v hodnotě 2 500 Kč.

## Omezení

- Diskuze a dotazník byly dva samostatné vzorky – nelze je přímo porovnávat
- Kvalitativní výzkum neposkytuje statisticky reprezentativní data
- Respondenti diskuze byli aktivnější a angažovanější než průměrný podnikatel





07

**Co říkají čísla  
z dotazníku. A co k nim  
přidala diskuze.**

---

## Co říkají čísla z dotazníku. A co k nim přidala diskuze.

Dotazníkový průzkum (Ipsos, 201 respondentů) přinesl řadu čísel. Diskuze s podnikateli (Nautie, 20 respondentů) pomáhá lépe pochopit, co za nimi stojí. Jde o dva samostatné vzorky – diskuze popisuje jiné lidi než dotazník. Zjištění z dotazníku, ke kterým diskuze nic nepřidává, jsou vynechána.

### 51 % firem trápí rostoucí náklady a tlak na ceny. 31 % zatěžuje administrativa.

(K2, s. 11)V diskuzi respondenti náklady přímo neřeší, ale popisují, co je ve firmě zaměstnává – a to je právě administrativa a denní provoz. Schvalování faktur, koordinace lidí, e-maily, kontrola procesů. Jaroslavsedina popisuje, jak ve firmě stále tisknou dokumenty a ručně je přepisují do systému. Viktor: *„Rutina nepočká, takže ostatní oblasti trpí.“*

---

### 34 % spontánních odpovědí o AI spadlo do kategorie „jiné“

(Q1, s. 13)V diskuzi respondenti popisují AI velmi různě – od „chytřejšího vyhledávače“ přes „partáka“ a „pomocníka“ až po „senior programátora a wikipedii v jedné osobě“. Co respondenti pod „AI“ rozumí, se zásadně liší. Slovo „AI“ zakrývá propastné rozdíly v tom, co si pod ním lidé představují.

---

### 10 % firem téma AI vůbec neřeší (u mikro podniků 20 %)

(Q3a, s. 16)V diskuzi respondenti popisují, proč nemají prostor na nová témata – denní provoz zabírá 80 a více procent času. Panmotycka: *„Na strategické posouvání firmy zbývá času málo nebo žádný.“*

---

### 60 % má s AI dobrou uživatelskou zkušenost

(Q4\_1, s. 18–19)V diskuzi respondenti, kteří říkají, že AI „používají denně“, popisují velmi různou hloubku využití. Pro některé je to přepisování e-mailů. Jiní si s pomocí AI staví vlastní nástroje napojené na firemní data. Tomastkf: *„Dá se říci, že jsme na počátku cesty poznání.“*

---

### 43 % cítí silný tlak na zavedení AI kvůli konkurenci. Mikro podniky jen 23 %.

(Q4\_3, s. 21)V diskuzi respondenti nemluví o konkurenci přímo. Mluví o tom, že AI je všude kolem – kolegové ji používají, klienti si s ní pomáhají sami, na sociálních sítích je AI hlavní téma. Nejde o tlak od konkrétního konkurenta, ale o pocit, že svět kolem se mění a kdo se nezapojí, zůstane pozadu.

---

### 31 % říká, že hlavní bariéra je nedostatek znalostí

(Q9, s. 37)ChatGPT přitom zná 82 % respondentů dotazníku (Q2, s. 14–15) – problém tedy není v tom, že by o AI nevěděli. V diskuzi respondenti popisují bariéru konkrétněji: nevědí, co AI nástroje zvládnou, a proto si neumí představit, kde je použít. Libor popsal, jak jeho firma začala AI používat na převod dat ze starého firemního systému do nového – a ušetřila 200–300 tisíc korun. *„Na začátku jsme vůbec neměli takovou fantazii. Jen někoho napadlo – co kdybychom to zkusili.“*

## 27 % uvádí obavy o bezpečnost dat. 37 % řeší bezpečnost formálním zákazem, 30 % nijak.

(Q9, s. 37; Q6b, s. 34)V diskuzi respondenti řeší bezpečnost pragmaticky – citlivá data do AI nedávají a tím to končí. Kdo potřebuje pracovat s firemními daty, volí placené firemní nástroje. Roland: „Kvůli ochraně dat firma chce používat jenom Microsoft a s tím související nástroje a AI.“

## 26 % uvádí halucinace a chybovost AI

(Q9, s. 37)V diskuzi halucinace patří k nejčastěji zmiňovaným tématům – a to i u pokročilých uživatelů. Liborf rozlišuje míru rizika: u marketingových materiálů je chyba přijatelná, „pokud jde ale o čísla a další exaktní požadavky na výsledek, moje nedůvěra je stále velmi vysoká.“ Skippy to relativizuje: „Funguje to úplně stejně jako když halucinuje člověk. Vše po AI přečíst a zkontrolovat.“

## 9 % vidí v AI řešení nedostatku lidí – přestože 32 % firem nedostatek lidí trápí

(Q7, s. 35; K2, s. 11)V diskuzi respondenti AI nevnímají jako náhradu lidí. Vnímají ji jako nástroj, který stávajícím lidem ulehčí práci. Jaroslavsedina: „Nemáme nedostatek lidí, které bychom nahradili AI, máme nedostatek lidí, kteří nejdou AI nahradit.“

## 36 % má odpovědnou osobu za AI. 35 % nechá AI na iniciativě zaměstnanců.

(Q6a\_1, s. 30; Q10, s. 38)V diskuzi se ukazuje, jak adopce vypadá, když ji někdo ve firmě táhne – a jak vypadá, když ne. Libor popsal cestu zdola: sám se učí, ukazuje výsledky kolegům, ti se postupně přidávají. Michaelal popsal opačný model – AI prosazuje vedení firmy: „Pokud jde motivace z nejvyšších míst, nenastává tu bariéra.“

## 31 % uživatelů AI nepozoruje žádný přínos

(Q8, s. 36)V diskuzi respondenti popisují konkrétní přínosy – úspora 200–300 tisíc korun za převod firemních dat, strategická analýza za 2 dny místo 3 týdnů. Zároveň nikdo z nich přínosy AI systematicky neměří.

## 46 % firem se považuje za digitalizované

(K3, s. 12)V diskuzi respondenti popisují desítky nástrojů, které používají, ale nikdo nehodnotí jejich přínos. Nástroje se pořizují na základě doporučení nebo nadšení a často opouštějí. Panmolycka: „Většinou se pro něco nadchnu a pak zjistím, že mi to nic neřeší, jen se mi to líbilo.“

## 37 % chce podporu od vzdělávacích institucí, 35 % od státu, 24 % od asociací

(Q12, s. 40)V diskuzi respondenti popisují, co by jim pomohlo. Libuše chce, aby někdo přišel do firmy, zmapoval procesy a řekl, kde AI nasadit. Když jsme respondentům předložili návrh vzdělávacího obsahu, odmítli cokoliv obecného – chtějí konkrétní postupy krok za krokem, důvěryhodný zdroj a jasný přínos. Michaelal: „Tohle mi dát někdo na stůl, tak se mu to vrátí dřív, než zavře chat.“



## O Tempo Ventures

Tempo je transformační a kreativní studio. Stavíme firmy, značky, produkty a služby. Pomáháme firmám zavádět nové technologie, nástroje a metody. Vzděláváme vedoucí pracovníky v kreativním řízení změn.

### PROČ SE TEMPO VĚNUJE AI A MALÝM FIRMÁM

Velká část české ekonomiky stojí na malých a středních podnicích. Tyto firmy nemají oddělení pro inovace ani rozpočet na konzultanty. Přesto čelí stejnému tlaku jako velké firmy – zákazníci očekávají víc, lidí je málo a technologie se mění rychleji, než je stíhají sledovat.

Tempo se AI věnuje v praxi – zavádíme AI do firemních procesů, budujeme nástroje a vzděláváme lidi. Díky tomu rozumíme tomu, kde AI firmám reálně pomáhá a kde naráží na bariéry. Spolupráce s AMSP ČR na projektu Rok AI 2026 nám dává možnost přenést tyto zkušenosti do výzkumu a přispět k tomu, aby programy podpory vycházely ze skutečných potřeb podnikatelů.

### KONTAKT

Jan Páv  
jan.pav@tempo.ooo  
+420 724 666 236  
tempo.ooo