

Studijní program

Ekonomika a management

Studijní obor

Management

Akademický rok

2018/2019

Název práce

Rozhodovací proces o nástupnictví v rodinné firmě formou prodeje

Řešitel

Bc. Lucie Klattová

Vedoucí

Ing. Věra Králová

Oponent

Doc. Ing. Tomáš Kincl, Ph.D.

Hodnocení práce

Vymezení cíle a jeho naplnění

výborně

Logická stavba a členění práce

výborně

Práce s literaturou, citace, syntéza zdrojů, přehled o dosavadním stavu bádání v dané oblasti

výborně

Adekvátnost použitých metod, jejich argumentace a způsob použití

výborně

Hloubka a správnost provedené analýzy (ve vztahu k cílům), její teoretické a konceptuální ukotvení

výborně

Vlastní přínos studenta

výborně

Využitelnost výsledků práce v praxi/teorii

výborně

Formální úprava a náležitosti práce (soulad s šablonou kvalifikační práce), rozsah práce

výborně

Jazyková a terminologická úroveň práce

výborně

Poznámka: Výsledná známka nemusí být aritmetickým průměrem jednotlivých hodnocení.

Slovní hodnocení o rozsahu alespoň 200 slov

Zvolené téma diplomové práce je velmi aktuální a to jak ve vědecké oblasti, tak i v praxi. Vzhledem k převážnému zaměření obecného výzkumu na formu předání rodinné firmy rodinným příslušníkům, je zvolené téma o nástupnictví formou prodeje zároveň zajímavé pro jiný úhel pohledu na problematiku nástupnictví v rodinných firmách. Cíl práce i vymezené výzkumné otázky reflektují situaci v literatuře a zároveň odráží i aktuální diskusi situace v rodinných firmách.

Struktura diplomové práce je logicky uspořádána od obecných pojmů, vymezené terminologie, přehledu a argumentace dílčích zkoumaných konceptů literární rešerše, zvolené metodiky až po následná specifika zpracování výsledků v případě případové studie.

Zvolená metodika práce volbou případové studie respektuje charakter výzkumu a je vhodným nástrojem pro průzkum zkoumané problematiky. Zpracovaný konceptuální rámec za využití poznatků z literární rešerše poukazuje na promyšlenost a důkladnou přípravu před samotným zahájením výzkumu.

Samotným výsledkům práce předchází deskriptivní popis případové studie vybrané organizace, což odpovídá požadavkům na strukturu závěrečné práce zpracované formou případové studie. Navazující výsledky jsou pak přehledné a srozumitelné. Propojení zvolené metodiky, postupů a nástrojů je čitelné z výsledků první části výsledků, která je věnována první výzkumné otázce pro zjištění primární příčiny pro rozhodnutí o prodeji firmy. Drobným nedostatkem je menší míra prezentování průběžných výsledků v návaznosti na zvolený způsob analýzy dat, reflektující druhou výzkumnou otázku o dílčích výstupech rozhodovacího procesu o nástupnictví v rodinné firmě.

Celkově však jsou analytické výstupy propracované, výsledky práce zajímavé a následná diskuse podtrhuje porozumění autorky zkoumané problematice s identifikací dalších kroků, které by mohly následnou verifikaci získaných výstupů i samotného konceptuálního rámce navrženého autorkou přinést větší míru validity. Zároveň souhlasím s identifikovanými přínosy práce v plné míře.

Kvalitu celé práce podtrhuje použitá literatura s kvalitními studiemi nejen domácích ale i zahraničních autorů zabývajících zkoumanou problematikou o nástupnictví v rodinných firmách, strategickém managementu.

Formální stránka práce je zdařilá a chybějící tečka za větou v abstraktu a dva neaktualizované odkazy na straně 45 a 46 jsou proti zdařilému provedení celé práce drobnostmi, které neruší celkový dojem. Závěrečnou práci doporučuji k uvážení o udělení ocenění ESOP či ceny děkana.

Otázky k obhajobě (1–2 otázky)

Jaká byla celková časová náročnost celého rozhodovacího procesu o formě prodeje s ohledem na dobu trvání dílčích fází?

Odpověď na první výzkumnou otázku je identifikace primární příčiny pro rozhodnutí o prodeji nedůvěra v zaměstnance, kteří nepatří do rodiny. Jsou tito zaměstnanci spíše v operativních pozicích, středním managementu anebo jsou součástí vedení rodinné firmy?

Doporučené hodnocení

Práci **doporučuji** k obhajobě a navrhuji hodnocení **výborně**.

Datum

29. 5. 2019

Podpis

Ing. Věra Králová

