

Tomáš Belza, jednatel společnosti  
Continental Barum v Otrokovicích

**Flexibilita nás posouvá vpřed**

**Jak vidí budoucnost**

Velká anketa mezi firmami v autoprůmyslu

Brano Group

**Dvě generace v rozjetém vlaku**

**Donald Trump a konec globalizace**

# Nový TUCSON 20 Years.

Již za 699 990 Kč.



Zvýhodnění až

**252 900 Kč**

Pohon všech kol  
či automatická  
převodovka za

**1/2**

Hyundai TUCSON z Nošovic slaví 20 let. Oslavte jeho výročí s limitovanou edicí TUCSON 20 Years a užijte si unikátní 19palcová kola z lehké slitiny, čalounění kůže/Alcantara s logem edice a opravdu bohatou, komfortní a funkční výbavu zahrnující například integrovanou navigaci s prémiovým audiosystémem, elektrické páté dveře, digitální klíč pro startování a odemykání vozu bez klíče, aktivní sledování mrtvého úhlu (BCA), Winter paket a další výbavu. Limitovaná edice 20 Years i ostatní verze\* nyní s automatickou převodovkou nebo pohonem všech kol za 1/2 ceny. TUCSON 20 Years již za 699 990 Kč včetně zvýhodnění až 252 900 Kč s výkupním bonusem a Hyundai Finance.

 **HYUNDAI**

**5** LET  
Záruka  
bez omezení km

**8** LET  
Záruka  
na baterii / 160 000 km



Hyundai TUCSON – kombinovaná spotřeba 5,0–7,8 l/100 km, emise CO<sub>2</sub> 137–178 g/km dle WLTP. Fotografie je pouze ilustrační. \* Platí pro výbavu Style a vyšší.



**Libuše Bautzová,**  
šéfredaktorka časopisu  
Český autoprůmysl

# Vážení čtenáři, vážené čtenářky,

v posledních týdnech je v Evropské unii tématem číslo jedna bezpečnost. Hovoří se o procentech, která by měla každá země dávat na posílení obrany, zvažuje se rozvolnění rozpočtových pravidel, aby se státy mohly víc zadlužit. Žádný není v takové kondici, aby mohl jen tak bez mrknutí oka vydat desítky miliard na stíhačky nebo na tanky.

Jenže v téhle složité době, kdy se zdůrazňuje nutnost vojenského posílení, se musí stejným dechem říct, že abychom v tomhle čím dál složitějším světě obstáli, musíme být také konkurenceschopní jinak než vojensky. Jen silná ekonomika může zabezpečit silnou obranu.

Pro EU je to trochu čára přes rozpočet, a ač se o tom ještě nemluví, Evropská komise bude muset zvážít – a možná přehodnotit – kolik prostředků půjde na zelenou agendu, zejména dekarbonizaci, a kolik na zbrojení. A kolik si k tomu ještě půjčí.

Pokud bychom přelili peníze určené v EU na dekarbonizaci a podporu inovací do rozpočtové kapitoly obrana, konkurenceschopnosti tím těžko docílíme. Navíc představa, že Evropská komise totálně odpíská to, čemu říkáme Green Deal, je sci-fi. A v zásadě po takovém radikálním kroku už dnes jen málokdo volá. Ale možná by nová situace mohla vést k nějakým „ústupovým krokům“, které by firmy, jež jsou pilířem ekonomik, uvítaly. A daly jim prostor trochu svobodněji dýchat.

V tomto čísle Českého autoprůmyslu se skoro v každém textu opakuje jeden výraz: ESG. Kromě ředitele korporátní klientely České spořitelny Patrika Pražáka ESG opravdu nikdo nehájí. A i on říká, že „nějaká reflexe bude“, byť to podle něj nepůjde rychle. Nicméně se zdá, že v tomto ohledu se něco trochu uděje.

ESG bude brzy téma pro všechny firmy. Automotive sektor je ale svázaný daleko víc než jen regulacemi ESG. Evropské automobilky musí letos plnit přísnější emisní limity pro vyráběné vozy, přičemž při nesplnění jim hrozí vysoké pokuty. V těchto dnech by měl být na stole Akční plán pro automobilový průmysl jako výsledek dialogu mezi automobilkami a Evropskou komisí, který má vyznačit automobilovému sektoru schůdnější cestu. Jenže zdá se, že úleva, kterou to výrobcům přinese, bude jen mírná.

Slušelo by se, abychom v prvním čísle roku přinesli především pozitivní zprávy, dodali optimismus. Jenže je březen a většina pozitivních textů v tomto vydání Českého autoprůmyslu se váže k minulému roku. Z velké ankety, kterou jsme uspořádali mezi manažery firem v automobilovém průmyslu, vyplývá, že letos bude hůř. Tedy přinejmenším v Evropě.

Přečtěte si, jak se to projeví ve výrobě pneumatik a jaký recept má Brano Group. I když o americkém prezidentovi už toho bylo napsáno dost, nepřehlédněte ani text s titulkem Donald Trump: Konec globalizace. Zajímavý je i příspěvek o automobilovém průmyslu ve Spojeném království nebo rozhovor s novým rektorem Škoda Auto Vysoká škola.

Za přečtení rozhodně stojí celé číslo.



SDRUŽENÍ  
AUTOMOBILOVÉHO  
PRŮMYSLU

**Český autoprůmysl** | Časopis Sdružení automobilového průmyslu – AutoSAP

Šéfredaktorka: Ing. Libuše Bautzová | Vydavatel: AutoSAP, Budějovická 1550/15a, 140 00 Praha 4

Tel.: +420 603 847 727 | E-mail: bautzova@autosap.cz | Elektronická verze: www.autosap.cz

Grafické zpracování a výroba: STUDIO STANKA | E-mail: studio@stanka.eu

Registrováno: MK ČR E 22798 | Periodicita: Vychází čtyřikrát ročně

Místo vydávání: Praha | Datum vydání č. 1. Q/2025: březen 2025 | ISSN 2570-5482



6



14



28

# Obsah

## ROZHOVOR

**Flexibilita nás posouvá vpřed** \_\_\_\_\_ 6

*Rozhovor s Tomášem Belzou, jednatelem společnosti Continental Barum v Otrokovicích*

## STATISTIKY

Průzkum AutoSAPu:

**Rychlý růst mezd, zaměstnanost stabilní** \_\_\_\_\_ 13

## NAŠE ANKETA

Firmy v sektoru automotive:

**Loňský rok zvládly, letos bude hůř** \_\_\_\_\_ 14

## Z FIREMNÍHO SVĚTA

Brano Group:

**Dvě generace v rozjetém vlaku** \_\_\_\_\_ 21

Hyundai Motor Czech:

**Elektromobilita dnes není pro každého.**

**Ale to se změní** \_\_\_\_\_ 25

*Rozhovor s Martinem Saitzem, generálním ředitelem Hyundai Motor Czech*

Škoda Auto:

**S dvanácti modelovými řadami**

**silnější než dřív** \_\_\_\_\_ 28

**Noví partneři AutoSAPu** \_\_\_\_\_ 30

*HOFMANN WIZARD s.r.o.,  
ALTRO Management Consultants s.r.o.*

**Noví členové AutoSAPu** \_\_\_\_\_ 31

*Kistler Eastern Europe s.r.o., Detail CZ s.r.o.*

**Krátce z domova** \_\_\_\_\_ 32

## VZDĚLÁVÁNÍ

Škoda Auto Vysoká škola:

**Jak být firmám partnerem** \_\_\_\_\_ 33

*Rozhovor s Ondřejem Krejcarem, rektorem ŠAVŠ*

## TRENDY A TECHNOLOGIE

CES Las Vegas:  
**Trochu jiný veletrh** ..... 36

Veletrh automatica:  
**Letos bohatější** ..... 40

*PR text*

Bosch Remote Diagnostics:  
**Řeší problémy na dálku** ..... 41

## PODPORA PODNIKÁNÍ

Jak to vidí banka:  
**U nás zelené žabičky nenajdete** ..... 42

*Rozhovor s Patrikem Pražákem, ředitelem korporátní klientely České spořitelny*

## EVROPSKÁ LEGISLATIVA

Emisní limity:  
**Automobilky žádají flexibilnější pravidla** ..... 45

## ZE ZAHRANIČÍ

Donald Trump:  
**Konec globalizace** ..... 48

**Krátké zprávy ze světa** ..... 53

Velká Británie:  
**Přes polovinu aut vyváží,  
přibývá elektrických** ..... 54

## TADY JSME DOMA

DENSO Manufacturing Czech:  
**Nová nadace a první příběhy** ..... 58



36



41



ČESKÝ AUTOPRŮMYSL

Tomáš Belza, jednatel společnosti Continental Barum v Otrokovicích  
**Flexibilita nás posouvá vpřed**  
Jak vidí budoucnost  
Velká anketa mezi firmami v autoprůmyslu  
Brisco Group  
Dvě generace v rozjetém vlaku  
Donald Trump a konec globalizace

Fotografie  
na 1. straně obálky:  
AutoSAP, Libor Erlebach

Fotografie  
na této dvoustraně:  
AutoSAP, Libor Erlebach  
Hyundai Motor Czech  
Škoda Auto  
PR Newswire/Trimble  
Bosch

# Flexibilita nás posouvá vpřed

„Zákazníci chtějí čím dál víc něco specifického a v tom může být naše výhoda,“ říká **Tomáš Belza, jednatel společnosti Continental Barum v Otrokovicích**. K tomu jsou podle něho potřeba dvě základní věci: flexibilní technologie a motivovaní zaměstnanci. Na obojí se nyní zaměřuje. Situace v automobilovém sektoru je složitá a konkurence roste.

**Nastoupil jste do funkce 1. listopadu loňského roku po Liboru Lázníčkovi, který závod řídil téměř 18 let. Vy sám pracujete v Continental Barum od roku 2006 a na post jednatele společnosti a plant managera jste se v posledních letech připravoval. Takže vás asi nic moc nemohlo překvapit.**

Máte pravdu, jsem ve firmě 18 let a byl to právě Libor Lázníčka, kdo mě sem přivedl. Mám velký respekt k tomu, co tady za dobu svého působení dokázal, co vybudoval, a chci na to navázat. Zároveň se v automotive průmyslu mnohé mění, mění se zákazníci i jejich očekávání. A na to musíme reagovat.

**Byl jste vedením koncernu pověřený nějakými specifickými úkoly? Vytyčili vám nějaké nové cíle?**

Automobilový průmysl v Evropě prochází turbulentním obdobím. Trh se dynamicky proměňuje a nové výzvy přicházejí rychleji než kdy dřív. Přestože Evropa představuje relativně malou část světového trhu, zůstává pro automobilové dodavatele klíčovým regionem s obrovským ekonomickým potenciálem.

Vidíme rostoucí vliv asijských značek, které se snaží získat své místo na evropských silnicích. S novými výrobci přichází i nová vozidla – a ta zpravidla nevyjíždějí na našich pneumatikách. To je pro nás a naši konkurenční schopnost velká výzva.

Naším cílem je být vždy o krok napřed a nabízet produkty splňující nejvyšší standardy bezpečnosti,

výkonu a efektivity. Sledujeme nejen konkurenci, ale především potřeby řidičů, kteří určují směr trhu – a my jsme připraveni se jim přizpůsobit.

**Když mluvíte o nových vozidlech, která přicházejí na náš trh, nemají obuté třeba pneumatiky, které Continental vyrábí v Číně? Máte tam přece také závody.**

Ano, Continental má v Číně a v Asii vůbec několik závodů a výrobu tam rozšiřuje. Nicméně vozy dovážené odtamtud do Evropy zatím na našich pneumatikách nejezdí – čínská produkce je primárně určena pro jiné trhy, včetně USA. Čínské pneumatiky navíc často využívají jinou konstrukci než evropské, aby odpovídaly specifickým požadavkům tamních trhů. Jak se situace vyvine, ukáže čas, zvláště s možným zavedením cel na dovoz do USA a novými regulacemi EU, jako je EUDR (*Nařízení EP a Rady o dodávání na trh EU a vývozu z EU některých komodit a produktů spojených s odlesňováním a znehodnocováním lesů – pozn. red.*), které mohou ovlivnit celý dodavatelský řetězec. Žijeme v turbulentní době.

**Co se týče nových zákazníků, můžete si je vyhledávat sami, nebo je to činnost centrály?**

V naší společnosti se o vyhledávání nových zákazníků stará tým marketingu a obchodu, který se zaměřuje na dva hlavní pilíře: první výstavu, tedy dodávky pneumatik výrobcům automobilů, a replacement, tedy prodej pneumatik pro náhradní potřebu na českém a slovenském trhu. Tyto aktivity



koordinují s centrálou, ale zároveň mají prostor pro lokální strategie.

Jedním z nejviditelnějších projektů poslední doby je oživení značky Barum. Facelift loga s příběhem Miles of experience přišel ve správný čas – právě uvádíme už šestou generaci pneumatik, které jsou mezi řidiči dlouhodobě oblíbené. Značka Barum je druhou nejprodávanější v celém koncernu, a protože je to náš domácí brand, máme z toho dvojnásobnou radost.

## Pneumatiky rostou

### Jak dopadne hospodaření za loňský rok?

Bohužel, tato informace zatím není k dispozici. Finanční závěrka loňského roku stále probíhá a výsledky musí projít kontrolou auditorů firmy. V tuto chvíli je tedy předčasné dělat jakékoliv veřejné konkrétní predikce.

### Continental Barum vyráběl v posledních letech každoročně okolo 20 milionů pneumatik ročně. Jak to bylo loni? Dá se říct, že vaše výsledky kopírují celkově prosperitu automobilového průmyslu?

V loňském roce jsme vyrobili o něco víc pneumatik než v roce 2023.

Ve všech výrobních segmentech to bylo celkem 20 milionů. Jedná se tedy o osobní, nákladní a speciální pláště.

Naše výsledky ale nekopírují přímo vývoj automobilového průmyslu, protože obsluhujeme dvě hlavní oblasti – první výstavbu, tedy originální pneumatiky pro nové vozy, a náhradní potřebu. Zatímco první segment se odvíjí od produkce automobilek, druhý je ovlivněn širšími faktory, jako je ekonomická situace, konkurence nebo třeba i počasí.

Důležitější než samotný počet vyrobených kusů je ale palcové složení, které se v posledních letech výrazně mění. Dříve dominovaly osobní pneumatiky o velikosti 13 až 15 palců, dnes stále víc převažují rozměry 18, 19, 20, ale i 21 a 22 palců. Největší pneumatiky, které vyrábíme, mají 24 palců. Z hlediska efektivity dává smysl soustředit se na větší rozměry – mají menší konkurenci a stále zajímavější ziskovost.

### Větší pneumatiky jsou za lepší ceny.

Ano, větší pneumatiky mají lepší cenové ohodnocení, ale to neznamená, že bychom mohli menší palcové řady úplně opustit. Klíčové je najít optimální mix, který bude efektivní a zároveň odpoví na požadavky zákazníků.

Ve značce Continental dlouhodobě sbíráme prestižní ocenění. Například German Innovation Award 2024, kterou jsme získali za naši nejzeleňší pneumatiku UltraContact NXT v kategorii Excellence in Business to Consumer – Transportation, potvrzuje náš závazek k udržitelnosti a inovacím.

”

Jednou z našich největších obav je **nedostatek pracovníků**.

”

Výsledky nezávislých testů pneumatik jsou pro zákazníky důležitým vodítkem – a tam se nám daří napříč segmenty. WinterContact TS 870 P zvítězila v testu časopisu *Auto Bild Allrad* v rozměru 225/60 R18 pro SUV, AllSeasonContact 2 opanovala test celoročních pneumatik magazínu *Tyre Reviews* a PremiumContact 7 excelovala v letních testech Autoklubu ADAC 2024.

### Zaznamenali jste u náhradní potřeby silící konkurenci ze strany Číny? Ovlivnilo to váš prodej?

Ano, importy z Asie jsou viditelné i na českém a slovenském trhu, i když zatím ne v takovém rozsahu jako v některých jiných zemích regionu EMEA. Každý rok provádíme Fieldcensus – průzkum, při kterém monitorujeme reálný stav trhu. Sledujeme, jaká auta na něm jezdí,

jakých jsou značek, jakého stáří – a hlavně na jakých pneumatikách. Zatímco u nás nacházíme přibližně 80 značek pneumatik, kolegové z Dubaje při stejném průzkumu zaznamenali několik stovek.

Asijské značky se snaží prosadit především nízkou cenou, my ale stavíme na kvalitě, spolehlivosti a komplexním servisu. Díky tomu poskytujeme zákazníkům nejen pneumatiky, ale i jistotu dlouhodobé podpory a bezpečnosti – což je faktor, který čínská konkurence zatím nedokáže nabídnout na stejné úrovni.

### Jak podpořit motivaci

#### Co považujete v Continental Barum v letošním roce za největší výzvy?

Letošní rok přináší několik zásadních výzev, které bych rozdělil do dvou oblastí.

První jsou naši lidé a jejich motivace. Jednou z největších obav je nedostatek pracovní síly. Přestože mzdy v Continental Barum převyšují regionální průměr – například průměrná mzda dělnických profesí v roce 2024 po započítání 13. a 14. mzdy dosáhla 58 728 korun, a celofiremní průměr činil 64 749 korun, stále se potýkáme s otázkou motivace. I pro letošní rok dochází k dalšímu navýšení mzdových tarifů – u dělnických profesí o pět procent, u technicko-hospodářských pracovníků o 3,5 procenta.

Přesto se ukazuje, že samotné peníze a široká nabídka benefitů už nejsou pro mladé lidi dostatečným lákadlem. Práce ve čtyřsměnném provozu přestává být atraktivní, a to i přes příplatky. Dříve jsem měl možnost studovat v Číně a vím, jak velký drive a motivaci tamní pracovníci mají. Jedna z hlavních výzev je tedy udržet si kvalitní zaměstnance a přilákat nové.

**Mateřská společnost Continental už loni a před nedávnem znovu oznámila zrušení významného počtu pracovních míst, v České republice by se to mělo týkat hlavně závodu v Brandýse nad Labem, který patří do jiné divize. Chápu dobře,**



## **že Otrokovice se to netýká, že vy byste naopak další pracovníky potřebovali?**

Aktuálně se v Hannoveru připravují konkrétní kroky, které mateřská společnost Continental představí na výroční tiskové konferenci v dubnu. V dceřiných závodech, včetně našeho, se o podrobnostech dozvíme těsně před tímto oznámením.

Co se týče Otrokovic, zde nábor zaměstnanců nadále pokračuje. Aktivně přijímáme výrobní operátory a IT odborníky, protože potřebujeme posílit naše týmy a zajistit stabilní provoz v rámci rostoucí complexity výroby.

## **Využíváte zahraniční pracovníky? Máte tady kolegy z Ukrajiny?**

Ano, v Continental Barum Otrokovice zaměstnáváme celkově něco málo přes 5400 lidí, včetně zahraničních pracovníků. Pracují u nás zaměstnanci z mnoha zemí – co do počtu jsou nejčastější národností kolegové ze Slovenska a Ukrajiny. Aktuálně je tady víc než 200 kolegů z Ukrajiny, z toho 43 žen, což představuje necelých pět procent z celkového počtu zaměstnanců.

## **Zpět k motivaci vašich pracovníků. Jak ji chcete zvýšit?**

To je otázka, na které budeme intenzivně pracovat. Motivace souvisí nejen s podmínkami práce, ale i s hrdostí na to, kde lidé pracují a co vyrábějí.

Jedním z klíčových kroků je zlepšení interní komunikace. Chci zkrátit informační kanály mezi vedením a dělníky v halách, aby měli přímý přístup k informacím a mohli se aktivně zapojit. Rád bych je osobně oslovoval každé čtyři měsíce, aby měli možnost pokládat otázky a otevřeně diskutovat. Cílem je vybudovat důvěrnější vztah, aby věděli, že jejich názory mají váhu. Už nyní za mnou mohou zaměstnanci přijít, pokud se jim něco nelíbí nebo něco potřebují – a tuto otevřenost chci ještě posílit.

## **Tlak na udržitelnost**

### **Říkal jste, že lidé jsou první oblast, kterou vidíte jako výzvu. Co je ta druhá?**

Kromě motivace lidí je druhou zásadní výzvou udržitelnost a s ní spojené externí tlaky na snižování uhlíkové stopy. Výroba pneumatik je energeticky velmi náročná, a to především v klíčových procesech



Foto: AutoSAP, Libor Erlebach

## **Tomáš Belza**

Po absolvování gymnázia v Otrokovicích studoval materiálové inženýrství na Fakultě technologické Univerzity Tomáše Bati ve Zlíně, poté pokračoval v doktorském studijním programu v oboru chemie a technologie materiálů. Do společnosti Continental Barum nastoupil v roce 2006. V roce 2008 se zapojil do půlročního rozvojového programu v centrále v Hannoveru. Po návratu do Otrokovic pracoval jako technik, následně převzal vedení provozu gumování. Od roku 2010 zastával pět let pozici ředitele výroby nákladních pláště v púchovském závodě na Slovensku. Od roku 2015 až do 2023 pokračovala jeho kariéra opět v Hannoveru, nejdříve jako vedoucí Operational Engineeringu a pak Process Engineeringu. Po návratu do Otrokovic zastával pozici ředitele výroby PLT a v listopadu 2024 přebral kompetence jednatele společností Continental Barum, Continental výroba pneumatik a Continental HT Tyres a funkci plant managera.

”  
Dokážeme  
about každý  
běžný model  
auta naší  
pneumatikou.

ve válcově a míchárně směsí, které vyžadují značné množství tepla a elektřiny.

I když energetické soběstačnosti zatím dosáhnout nedokážeme, systematicky pracujeme na snižování spotřeby a využívání zelené energie. Investujeme do solárních panelů, zavádíme úsporná opatření a hledáme způsoby, jak co nejefektivněji využívat dostupné zdroje.

Jedním z klíčových kroků je přechod na ekologičtější zdroje energie. Naše výroba spotřebovává velké množství páry při lisování pneumatik, kterou odebíráme od externí teplárny. Ta v loňském roce zcela přešla na spalování biomasy pro nás, což výrazně přispívá ke snížení emisí CO<sub>2</sub>.

Téma udržitelnosti je pro nás dlouhodobou prioritou nejen kvůli legislativním požadavkům, ale i kvůli rostoucím očekáváním zákazníků, partnerů a trhu obecně.

#### **Jak je to u vás s recyklací?**

V rámci koncernové Vision 2030 jsme si stanovili, aby v té době 40 procent naší výroby pocházelo z recyklovaných materiálů. Už nyní podnikáme konkrétní kroky, jako například využívání recyklovaných sazí do gumárenských směsí, čímž snižujeme závislost na fosilních zdrojích a emise CO<sub>2</sub>. Další oblastí jsou třeba recyklované polyesterové kordy. Vyrábíme je z PET lahví, což pomáhá snižovat plastový odpad a zároveň zachovává vysokou pevnost pneumatik.

Tento přístup nám umožňuje snižovat ekologickou stopu bez toho, abychom snižovali nároky na kvalitu a bezpečnost.

#### **200 typů každý den**

##### **Pneumatika je specifický sortiment. Znáte všechny své zákazníky?**

Ano, dodáváme pneumatiky prakticky všem významným automobilkám. Troufám si říct, že snad každý běžný model auta dokážeme about na pneumatiky některé z našich značek. Kromě prémiové značky Continental a domácí české značky Barum máme možnosti v dalších značkách – Matador, Semperit, Uniroyal, General Tire a v celé řadě dalších.

Pečlivě sledujeme nové modely vozů přicházející na trh a snažíme se, aby naše produkty odpovídaly jejich požadavkům. Díky širokému produktovému portfoliu dokážeme pokrýt různé segmenty vozidel – od kompaktních aut přes SUV až po výkonné sportovní modely.



#### **V Otrokovcích máte kromě výroby také vlastní vývoj. Na co se zaměřuje?**

Ano, i my v Otrokovcích máme vlastní vývoj, který je součástí širší strategie decentralizace R&D v rámci Continentalu. Jedná se o vývoj směsí, kde hledáme nové materiály a složení pro lepší výkon a udržitelnost. Máme tady i zkušebnu, ve které testujeme hotové pneumatiky, abychom ověřili jejich vlastnosti a výkon, vývoj vulkanizačních forem a jejich design – zaměřujeme se na konstrukci a optimalizaci forem pro výrobu pneumatik.

V posledních letech vznikly regionální vývojové huby, které se specializují na různé oblasti. V Otrokovcích jich máme hned několik – IT hub, Engineering hub a Purchasing hub. Mají globální funkci a zajišťují servis pro více závodů nebo trhů.

#### **Jak velké jsou obvykle série pro jednotlivé zákazníky? Jak dlouho se vyrábí jeden typ pneumatiky?**

To je velmi individuální. Některé typy pneumatik vyrábíme dokonce už i 15 let, přičemž průběžně přibývají modernější verze. I když by pro nás bylo efektivnější přejít pouze na novější modely, zákazníci často nechtějí měnit – mají své pneumatiky



Foto: AutoSAP, Libor Erlébach

Elektromobilita mění zaměření vývoje pneumatik – do popředí se dostávají nízký valivý odpor, kilometrový výkon a snížení hluku v interiéru. V Continentalu proto nevyvíjíme pneumatiky pro konkrétní pohon, ale pro optimální kombinaci bezpečnosti, účinnosti a komfortu napříč všemi typy vozidel – od malých městských elektromobilů přes SUV až po výkonné sportovní vozy.

Prizpůsobujeme naše portfolio tak, aby splňovalo požadavky elektromobilů. Dnes jsou téměř všechny naše pneumatiky kompatibilní s elektromobily a pomáhají optimalizovat jejich dojezd.

Pro maximální bezpečnost a komfort jízdy nabízíme i inovativní technologie, jako třeba ContiSeal™ – samozacelující systém, který automaticky utěsní propíchnutí běhounu do průměru 5 mm, čímž minimalizuje riziko defektu. Nebo ContiSilent™ – technologie snižující hluk uvnitř vozidla až o 9 dB, což je zásadní zejména u tichých elektromobilů a luxusních vozidel.

## Inteligentní pláště, minimální otěr

**Říkal jste, že je náročné často provádět změny na linkách, aby se mohlo přejít na jiný typ pneumatiky. Nedalo by se to vyřešit nějakými novými modernějšími stroji?**

Modernizace v našem závodě probíhá kontinuálně a bude pokračovat i nadále. Cílem je odlehčit zaměstnancům od manuální práce, zvýšit efektivitu a zároveň částečně nahradit chybějící pracovní sílu.

Dnes je pro nás klíčová právě flexibilita – tedy schopnost vyrábět malé série co neefektivněji. Zákazníci budou stále častěji požadovat specifická řešení, a právě v tom může být naše výhoda. K tomu však potřebujeme motivované lidi, kteří se na těchto změnách budou podílet.

Automatizace v našem závodě není jednoduchá, protože byl postaven před 50 lety a jednotlivé haly původně nebyly provázané, což komplikovalo logistiku. Postupně však zavádíme automatizované transportní systémy, například vozíky na přepravu palet, a v tomto směru budeme pokračovat. Zlepšení logistiky a automatizace procesů jsou nezbytné pro další růst a efektivitu výroby.

otestované, ekonomicky vybalancované a potřebují je udržovat ve výrobě i pro náhradní potřebu.

Denně vyrobíme přibližně 200 různých typů pneumatik, což vyžaduje flexibilní výrobní proces. V našich halách máme mnoho výrobních linek, ale není to tak, že by každá linka byla určena jen pro jeden typ pneumatiky. Při každé změně výroby je nutné linku zastavit, vyčistit a přizpůsobit novému modelu, což zvyšuje složitost celého procesu. Každý zákazník chce jedinečný plášť, ale pro nás by bylo ideální, kdyby všechny byly co nejvíce unifikované – to by výrobu výrazně zefektivnilo.

### Máte přehled o tom, jaký podíl pneumatik z vaší výroby „obouvají“ čisté elektromobily?

Sedm z deseti největších světových výrobců bateriových elektromobilů se spoléhá na pneumatiky Continental jako na originální výbavu. Patří mezi ně Tesla, Volkswagen, Mercedes-Benz, Porsche, Ford, Kia a BYD. Důvodem je, že správná pneumatika má zásadní vliv na dojezd, účinnost, brzdňvý výkon a komfort jízdy elektromobilu.



# 40 %

naší výroby

bude v roce 2030  
z recyklovaných  
materiálů

## Jaké nejinteligentnější pneumatiky se v Otrokovicích vyrábějí? Co všechno umí? A kam v této oblasti směřuje vývoj?

Jak jsem uvedl, v našem výrobním portfoliu nabízíme osobní pneumatiky s technologií ContiSeal™ a ContiSilent™, které pomáhají zvýšit bezpečnost a komfort jízdy. U nákladních pneumatik však jdeme s inteligencí ještě dál – vybavujeme je čipy, které monitorují tlak a teplotu pneumatik a komunikují nejen s řidičem, ale i s manažerem vozového parku.

Správný tlak pneumatik je klíčový pro delší životnost, nižší valivý odpor a vyšší bezpečnost. Čipy pomáhají minimalizovat riziko poškození kostry, což je zásadní pro efektivní správu pneumatik.

## Evropská regulace Euro 7 přináší nové povinnosti týkající se mimo jiné sledování otěru pneumatik. Míra otěru přitom závisí i na složení směsi, ze které se plášť vyrábí, či na dezénu. Co to znamená pro jejich výrobce? Jak se to projevilo u vás?

Pro výrobce to znamená nutnost složení směsi a dezén pneumatik optimalizovat, aby se množství částic uvolňovaných do ovzduší snížilo. V Continentalu dlouhodobě pracujeme na vývoji odolnějších směsí, které prodlužují životnost pneumatik a zároveň snižují otěr, aniž by negativně ovlivnily výkon, bezpečnost nebo valivý odpor.

## Celkový objem výroby v dalších letech neporoste.

Zohlednění těchto požadavků se projevuje i v našem vývojovém centru, kde testujeme nové generace pneumatik s nižší abrazí, včetně inovativních směsí a vylepšené struktury dezénu.

### Konkurence sílí

Říkal jste, že se v Otrokovicích loni vyrobilo dvacet milionů pneumatik. Očekáváte, že objem výroby v dalších letech poroste?

Myslím, že celkový objem výroby už výrazně neporoste, ale bude se měnit sortiment. Jak už jsem zmiňoval, vozový park se vyvíjí – přibývá SUV a těžkých elektromobilů, což znamená poptávku po větších pneumatikách.

Dalším významným faktorem je rostoucí obliba celoročních pneumatik, jejichž popularitu zvyšují mírnější zimy. Tento segment zažívá boom

a očekáváme, že v příštích letech bude i nadále růst.

### Proč celkově objem výroby neporoste?

Situace na trhu je turbulentní. Uvidíme, jak se projeví předčasné volby v Německu, situace v USA... Každopádně, konkurence ze strany asijských výrobců bude pravděpodobně dále sílit. V tomto prostředí obstojí pouze výrobci, kteří budou dostatečně flexibilní a efektivní. Klíčové budou nízké náklady, schopnost rychle reagovat na změny trhu a nabídka správného produktového mixu, včetně větších a specializovaných pneumatik pro nové typy vozidel. Jen ti, kteří se dokážou přizpůsobit těmto výzvám, si udrží silnou pozici na trhu.

### Větší důraz na nižší výrobní náklady by mohl znamenat, že se kapacity z Německa přesunou do Česka.

O případném přesunu kapacit nechci spekulovat. Stejně tak by to mohlo být do Rumunska, na Slovensko nebo do Portugalska. Jde o komplexní problém, který souvisí nejen s efektivitou výroby a náklady, ale i s dostupností motivovaných pracovníků. Pokud by jich byl nedostatek, může být řešením větší míra automatizace – tedy více robotů a případný přechod na jednosměnný nebo dvousměnný provoz.

Jak se situace vyvine, ukáže čas.

*Libuše Bautzová*

INZERCE

## ONLINE MBA

100% online, maximální flexibilita

Specializace prostřednictvím volitelných modulů

Výuka v angličtině

Délka: 2 roky (4 semestry)

Dva starty ročně | Přihlášky do 15.4. nebo do 15.10.

Prestížní mezinárodní akreditace: ACBSP, CMBAS

Pro více informací:



25 LET  
YEARS

Škoda Auto Vysoká škola



## Rychlý růst mezd, zaměstnanost stabilní

Tuzemský automobilový průmysl byl loni ovlivněn celkově slabší výkonností evropských ekonomik, zpomalující poptávkou po nových vozidlech a přetrvávající geopolitickou nejistotou.

Přesto se v loňském roce počet pracovníků příliš nesnížil. Ve srovnání s přepočtenými údaji roku 2023 došlo jen k nepatrnému poklesu, a to o 0,1 procenta (o 206 osob). K datu 31. 12. 2024 dosáhl počet kmenových zaměstnanců ve firmách

zapojených do činnosti Sdružení automobilového průmyslu (AutoSAP) celkem 140 874 osob.

Průměrná mzda zaměstnanců členských firem AutoSAPu v roce 2024 činila 59 056 Kč. Oproti roku 2023 to představuje výrazné meziroční zvýšení, a to o 7,6 procenta. Výrazným tempem rostou mzdy už třetí rok. Jejich loňský růst byl jen o jeden procentní bod nižší než v roce 2023, přičemž inflace

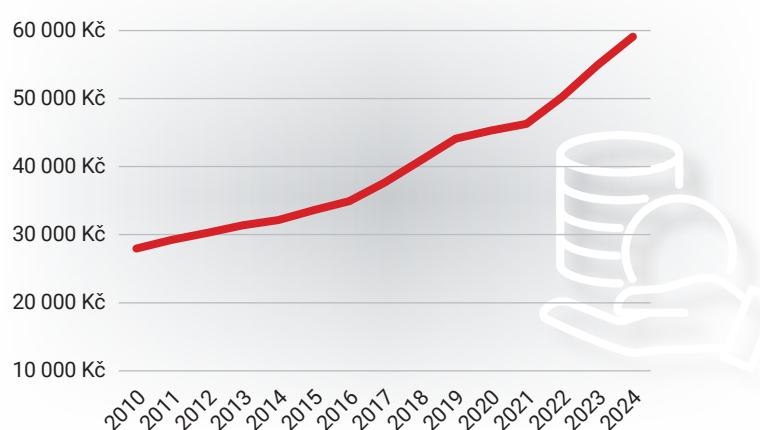
byla výrazně nižší (loni 2,4 %). To znamená, že mzdy se loni zvýšily reálně o víc než pět procent.

Pozitivní zprávou je, že růst mezd u většiny společností odrážel zvýšenou ekonomickou výkonnost. Mzdy významně rostly u všech kategorií. Největší procentní nárůst zaznamenali výrobci vozidel následovaní účelovými organizacemi. Nejmenší růst vykázali dodavatelé, ale i v této skupině byl růst výrazně vyšší než inflace. **red**

Průměrné měsíční mzdy (porovnání 2024/2023)

	rok 2024	rok 2023	změna
<b>Firmy AutoSAPu celkem</b>	<b>59 056 Kč</b>	<b>54 877 Kč</b>	<b>7,6 %</b>
<b>výrobci vozidel (11 firem)</b>	73 322 Kč	66 921 Kč	9,6 %
z toho dělnické profese	62 343 Kč	57 513 Kč	8,4 %
<b>dodavatelé (85 firem)</b>	50 173 Kč	47 292 Kč	6,1 %
z toho dělnické profese	41 764 Kč	39 301 Kč	6,3 %
<b>ostatní (37 subjektů)</b>	65 719 Kč	61 264 Kč	7,3 %

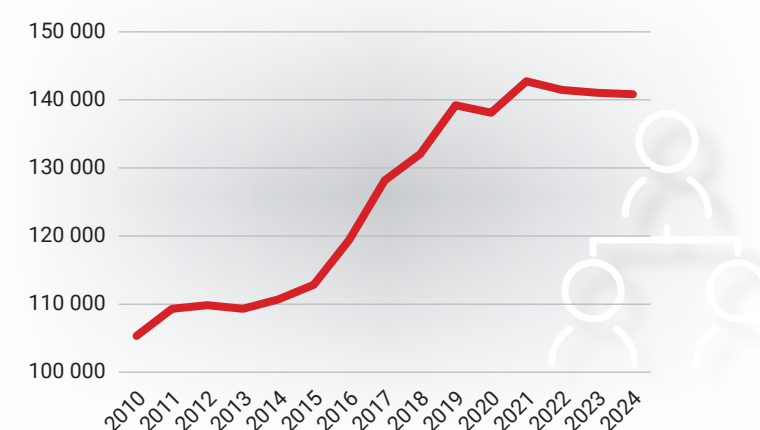
Vývoj průměrné mzdy ve firmách AutoSAPu



Počty zaměstnanců (porovnání 2024/2023)

	rok 2024	rok 2023	změna
<b>Firmy AutoSAPu celkem</b>	<b>140 874</b>	<b>141 080</b>	<b>-0,1 %</b>
<b>výrobci vozidel (11 firem)</b>	46 985	47 210	-0,5 %
z toho dělnické profese	34 081	34 616	-1,5 %
<b>dodavatelé (85 firem)</b>	83 350	83 605	-0,3 %
z toho dělnické profese	59 718	59 664	0,1 %
<b>ostatní (37 subjektů)</b>	10 539	10 265	2,7 %

Vývoj počtu zaměstnanců ve firmách AutoSAPu



## Firmy v sektoru automotive

# Loňský rok zvládly,

*„Za posledních 26 let v automotive nebyl žádný rok klidnější než ten předchozí. Neočekávám, že by to letos mělo být jiné,“ říká Lukáš Rosulek. „Největší výzvou letos bude, jak sladit požadavky emisní legislativy s optimální ziskovostí, naplněním výrobní kapacity a samozřejmě s očekáváním zákazníků,“ připojuje Petr Michník. „Zásadní je optimalizace nákladů a udržení stability,“ uvádí Miroslav Dvořák. Tři manažeři, tři odpovědi, které vystihují očekávání většiny sektoru automotive.*

Rok 2024 se vydařil, letošek bude horší. V mnoha ohledech se ještě zvýšila nejistota. Investovat se bude, ale na řadu přijde také mírné propouštění. I takto lze zobecnit odpovědi zástupců osmi firem, které jsme oslovili v naší tradiční anketě. Přečtěte si, jak si firmy v automotive vedly a co plánují na letošní rok.



Foto: Škoda Auto

# letos bude hůř



**Petr Michník**

vedoucí administrativní divize

## Hyundai Motor Manufacturing Czech

výrobce osobních automobilů



**Lukáš Rosůlek**

country head společnosti, člen představenstva AutoSAPu

## Schaeffler CZ

výrobce senzorů, řídicích jednotek, turbodmychadel a dalších komponent pro automotive



**David Kříž**

generální ředitel společnosti, člen představenstva a předseda Divize finálních výrobců vozidel AutoSAPu

## Iveco Czech Republic

výrobce a prodejce meziměstských autobusů



**Miroslav Záhorec**

předseda představenstva společnosti

## Strojmetal Aluminium Forging

výrobce hliníkových dílů

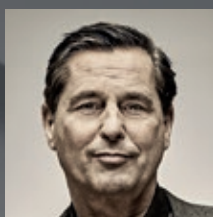


**Miroslav Dvořák**

předseda představenstva společnosti, viceprezident a místopředseda Divize dodavatelů a účelových organizací AutoSAPu

## MOTOR JIKOV Group

slévárství, strojírenská výroba



**Klaus Zellmer**

předseda představenstva společnosti

## Škoda Auto

výrobce osobních automobilů



**Petr Mašek**

jednatel společnosti, člen představenstva AutoSAPu

## Piston Rings Komarov

výrobce pístních kroužků



**Jakub Drahorád**

generální ředitel výrobního závodu Valeo Rakovník

## VALEO

výrobce klimatizačních jednotek, vývoj senzorů, softwaru a systémů pro automatizovanou jízdu

# 2024

## Jak hodnotíte rok 2024 z pohledu vaší firmy?

**MICHNÍK, HYUNDAI:** Loňský rok hodnotíme pozitivně. Navzdory obtížím v automobilovém průmyslu jsme vyrobili 330 890 vozů a splnili plán. V dubnu jsme zahájili výrobu modelu Kona Electric N Line a modernizovali modely Tucson a i30. V červnu sjel z linky dvoumiliontý Tucson, model, který v srpnu oslavil 20 let na trhu speciální edicí.

**KŘÍŽ, IVECO:** V roce 2024 jsme na českém trhu potvrdili pozici lídra s tržním podílem 42 procent a víc než 500 prodanými autobusy. Na Slovensku náš podíl na trhu činil dokonce 70 procent. Ve Vysokém Mýtě jsme vyrobili celkem 4644 autobusů, což je počet srovnatelný s předchozím rokem. Kromě standardního mixu dieselových, plynových a hybridních autobusů jsme zaznamenali výrazný nárůst výroby elektrických autobusů.

**DVOŘÁK, MOTOR JIKOV:** Rok 2024 byl předzvěstí toho, co nás čeká v roce 2025 – automobilový průmysl se dostává do stále větších problémů. Klíčovým faktorem je direktivně nastavený přechod na elektromobilitu, který způsobil velkou nejistotu na trhu. My jsme v MOTOR JIKOV Group realizovali projekty pro elektromobilitu, investovali do výroby a nástrojů s plánovaným náběhem začátkem letošního roku, ale vše se posouvá. Otázkou je, zda se vůbec podaří tyto projekty naplnit.

**MAŠEK, PISTON RINGS:** Pro nás bylo loňské první pololetí vcelku dobré, ve druhém jsme se museli víc snažit při shánění objednávek, abychom dosáhli tržeb alespoň na úrovni roku 2023. Na druhou stranu díky řízení nákladů a zlepšování se podařilo zvýšit meziročně EBITDA na zhruba 13 procent, což je pro naše majitele zásadní ukazatel.

**ROSŮLEK, SCHAEFFLER:** Aktuální situace v automotive a geopolitika zreálnily pohled na dost věcí. U nás to bylo ještě umocněno fúzí Vitesco Technologies a Schaeffler. Přehodnotili jsme rychlost přechodu na elektromobilitu – našťastí. V novém uspořádání máme silnou pozici, což potvrdil i CEO společnosti Klaus Rosenfeld během své letošní lednové návštěvy v Ostravě-Hrušově.

**ZÁHOREC, STROJMETAL:** Rok 2024 hodnotíme z pohledu firmy Strojmetal Aluminium Forging jako úspěšný. I přes úskalí vývoje automobilového průmyslu a zvýšených nákladů na vstupu jsme dokázali získat rekordní počet nových zakázek v celkové výši víc než 600 milionů eur.

**ZELLMER, ŠKODA AUTO:** Byl to pro nás dobrý rok. Z desátého místa v roce 2022 a sedmého za rok 2023 jsme loni vystoupali na pozici čtvrté nejúspěšnější značky na evropském trhu. Zvýšili jsme ziskovost – návratnost tržeb vzrostla v prvních devíti měsících minulého roku na 8,3 procenta v porovnání s 6,4 procenta v roce 2023. Těší mě pozitivní reakce zákazníků na naše dosud nejrozmanitější a nejmladší modelové portfolio.

**DRAHORÁD, VALEO:** Rok 2024 byl dalším krokem k obnovení naší finanční výkonnosti a bude to pro nás prioritou i pro letošní rok.

## Co byl v loňském roce pro vaší firmu největší problém, který ovlivňoval podnikání?

**MICHNÍK, HYUNDAI:** Poptávka po elektrických vozidlech v Evropě nerostla tak, jak se očekávalo, což se promítlo i do našich výrobních výsledků. Počítali jsme s přibližně 17procentním podílem elektroaut ve výrobě, nakonec to však bylo jen 10 procent. Díky vysoké efektivitě výroby, zájmu o vozidla se spalovacími a hybridními motory, schopnostem našich zaměstnanců a dodavatelů jsme se ale s nelehkými okolnostmi dokázali vypořádat.

**KŘÍŽ, IVECO:** Největší potíže činila **kolisavá spolehlivost dodávek** některých komponent pro výrobu a **nedostatek pracovníků** ve vybraných profesích.

**DVOŘÁK, MOTOR JIKOV:** Jednoznačně **nestabilita trhu způsobená přechodem na elektromobilitu**. Plány na její rychlý náběh se ukázaly jako nereálné – chybí infrastruktura, lidé tomu nevěří, a není ani jisté, zda bude dostatek elektřiny.

Celý dodavatelský řetězec je pod tlakem – automobilky tlačí na snižování cen, což je likvidační pro dodavatele. Některé automobilky jako Škoda Auto sice drží své klíčové



partnery, ale u jiných může nastat dominový efekt kolapsu dodavatelů.

**MAŠEK, PISTON RINGS:** Největší komplikací, která má vliv na všechno dění ve firmě, je vždycky **pokles zákaznických objednávek**. Evropa ztrácí konkurenceschopnost, máme násobně **vyšší ceny energií**, nákladné, nic nepřinášející **regulace a reportování, rostoucí ceny materiálů, služeb** a tak dále. To pak dál snižuje šance na nové zakázky a plíživě bere lidem náladu a chuť se zlepšovat.

**ROSŮLEK, SCHAEFFLER:** Největší problém byl **klesající počet zakázek**. Sloučení Vitesco Technologies a Schaeffler byl a bude velmi intenzivní projekt, jsme teprve na začátku.

**ZÁHOREC, STROJMETAL:** Jako firma s energeticky náročnou výrobou jsme se potýkali s **nárůstem cen energií**, kde nám efektivně funguje dlouhodobá zajišťovací strategie. Regulace v oblasti automobilového průmyslu a ztrátu konkurenceschopnosti OEM v EU vnímáme jako zdroj **nejistoty**, který vytvářel přehodnocení plánů výrobců automobilů v průběhu roku a na které jsme museli reagovat zvýšenou flexibilitou řízení zdrojů a nákladů.

**DRAHORÁD, VALEO:** Celkové **snížení poptávky** vidíme plošně v Evropě, nejen v České republice. Co byl největší oříšek, není ani tak samotný pokles jako spíš **kolísavost odvolávek a s tím spojené obtížné plánování** výrobního programu a celého logistického řetězce.

**Museli jste omezit investice, nebo jste naopak investiční aktivitu zvýšili? Do čeho jste investovali?**

**MICHNÍK, HYUNDAI:** Investovali jsme do automatizace a modernizace linek. Ve svařovně bylo vyměněno 22 robotů, v lisovně zaveden automatizovaný systém pro ukládání plechů. Na finální montáži nahradila manuální montáž kol robotická stanice,

v lakovně přibyli roboti pro aplikaci tmelů a kontrolu laku.

Vylepšili jsme pracovní podmínky – modernizovali kanceláře, toalety a odpočinkové zóny.

V únoru skončil provoz haly Převodovkárna 1, která se přestavuje na bateriovou montáž. Navazuje na již existující Baterkárnu, kde se od roku 2022 kompletují baterie pro model Kona Electric i další elektrifikované vozy Hyundai a Kia.

”

**Jakub Drahorád:**

*Největším oříškem byla kolísavost odvolávek a s tím spojené obtížné plánování.*

”

**KŘÍŽ, IVECO:** Náš plán investic je tvořený na několik let dopředu a je klíčovým prvkem pro udržení konkurenceschopnosti a vedoucího postavení na trhu. Proto aktivně pokračujeme v našich strategických investičních projektech, a to jak v oblasti vývoje nových produktů, tak v oblasti rozvoje našeho výzkumu a vývoje a výrobních kapacit. Příkladem může být probíhající výstavba nového R&D centra a prototypové dílny ve Vysokém Mýtě.

**DVOŘÁK, MOTOR JIKOV:** Jsme pod velkým tlakem a generovat prostředky na investice je stále složitější. Příkladem je náš projekt CNG, který měl budoucnost, ale automobilky tuto technologii zařizly a přestaly ji podporovat. Sami musíme přejít zpět na benzínová a naftová auta. Tolik asi k zelené politice – skončil pro-

jekt, který snižoval emise aut, přitom mohl být prostředkem pro zachování spalovacích motorů.

**MAŠEK, PISTON RINGS:** Investovali jsme do modernizace výrobních a kontrolních technologií a do relokace procesů a některých skladů pro lepší využití podlahové plochy, zefektivnění logistiky a snížení nákladů na pronájmy. Je také pravda, že několik projektů oprav a modernizací za zhruba tři miliony korun jsme odložili na lepší časy.

**ROSŮLEK, SCHAEFFLER:** Kontinuálně investujeme do strojů, technologií a nových projektů. To jsou priority, na kterých stojí náš byznys, a nemůžeme z nich slevit. Naopak investice do věcí, které nejsou urgentní, omezujeme. Bez nové vrátnice můžeme dál fungovat, bez investic do nových projektů a technologií ne.

**ZÁHOREC, STROJMETAL:** Firma Strojmetal Aluminium Forging úspěšně dokončila investiční celek inovativní kovací linky v závodě Bruntál. V současné době je kapacita této kovací linky již plně pokryta novými projekty a probíhá validační proces jednotlivých projektů. Tento fakt stvrzuje správnost rozhodnutí ohledně této masivní investice v roce 2023 a realizace v roce 2024.

**DRAHORÁD, VALEO:** Celosvětově musíme důkladně zvažovat každou investici s ohledem na ziskovost skupiny Valeo. Naštěstí máme k dispozici sofistikované digitální nástroje podpořené umělou inteligencí a silný automatizační plán, které nám to ulehčí. Například rozšíření závodu v Rakovníku o 5000 m<sup>2</sup> jsme plánovali díky digitálnímu dvojčeti a to nám ukázalo několik možných vylepšení v rozmístění linek, v ergonomii pracovišť a celkovém rozvržení prostoru. Tím jsme se vyvarovali experimentování a zbytečných nákladů. Teď už v této nové hale běží sériová výroba ultrazvukových senzorů, desek plošných spojů do kamer a do řídicích jednotek pro autonomní řízení.

## Očekáváte, že letošní rok bude pro vaši firmu v porovnání s loňským příznivější, nebo naopak obtížnější?

**MICHNÍK, HYUNDAI:** Plánujeme vyrobit přibližně 295 tisíc vozů, tedy méně než loni. Konkrétní výsledky budou záviset na ekonomické situaci na hlavních odbytištích v Evropě a vývoji poptávky po elektrických vozech. Zásadní bude také to, jak se podaří skloubit poptávku zákazníků s přísnějšími emisními limity a zda, případně kdy, dojde k úpravě legislativy týkající se těchto limitů a sankcí za jejich neplnění.

**KŘÍŽ, IVECO:** Jsme přesvědčeni o tom, že náš CROSSWAY, vyráběný ve Vysokém Mýtě, bude i v letošním roce nadále atraktivním, velmi úspěšným a oblíbeným modelem u našich zákazníků. Zároveň zůstáváme ostražití a sledujeme vývoj ekonomiky, neboť autobusový průmysl je i nadále silně závislý na veřejných zakázkách a investicích místních úřadů a dopravců.

**DVOŘÁK, MOTOR JIKOV:** Obávám se, že rok 2025 bude horší. Počítáme s poklesem, a proto jsme museli přistoupit k redukci zaměstnanců o 10 procent, abychom se udrželi. Snažíme se opřít o diverzifikaci – kromě automotive působíme i v segmentu nákladních aut, nýtovacích pistolí nebo golfových vozíků – ale pokud dojde k poklesu ekonomiky, zasáhne to všechny segmenty.

**MAŠEK, PISTON RINGS:** Myslím, že letošek bude obtížnější, protože v Evropě děláme všechno proto, aby se firmám vedlo hůř.

**ROSŮLEK, SCHAEFFLER:** Za posledních 26 let v automotive nebyl žádný rok klidnější než ten předchozí. Neočekávám, že letos to bude jiné.

**ZÁHOREC, STROJMETAL:** Očekáváme mírné zvýšení tržeb a náběh z validovaných projektů. Naše očekávání se opírá o zavádění nových projektů, které vstupují do konvenčního/hybridního i elektro řešení hnacích ústrojí finálních produktů. Zároveň jsme udrželi objemy dodávek do spalovacích motorů do budoucích let.

**ZELLMER, ŠKODA AUTO:** Vnější faktory budou v příštím roce jen pokračovat nebo zesilovat: globální ekonomická nejistota,

rostoucí konkurence z Asie a vysoké ceny energií v Evropě. Dalším tématem roku 2025 budou pro všechny automobilky přísnější CO<sub>2</sub> limity v rámci Evropské unie a možné pokuty za jejich nesplnění, protože budoucí vývoj poptávky zákazníků po elektrických vozech je nejistý. Zaměříme se na to, abychom se stali ještě výkonnější společností a udrželi tak svůj stabilní obchodní model.

**DRAHORÁD, VALEO:** Automobilový průmysl prochází revolucí, která přináší významný a trvalý pokles objemů a masivní ztrátu konkurenceschopnosti v Evropě. Skupina Valeo představila plán na přizpůsobení, který je založen na přesunu aktivit v oblasti výzkumu a vývoje do omezeného počtu vývojových center, a na přizpůsobení výrobních kapacit s cílem zaměřit se na perspektivní technologie a lokality schopné zůstat konkurenceschopné. Co se rakovnického závodu týká, plánujeme růst prodeje a zvýšení efektivit s pozitivním dopadem na ziskovost.

## Co je pro vás letos největší výzva?

**MICHNÍK, HYUNDAI:** Před námi je spousta plánů a nových projektů například v oblasti automatizace, modernizace nebo péče o zaměstnance. Čeká nás stavba fotovoltaické elektrárny a zahájíme budování nabíjecí infrastruktury pro zaměstnance. Největší výzvou je ale už výše zmíněná otázka, **jak sladit požadavky emisní legislativy s optimální ziskovostí, naplněním výrobní kapacity a samozřejmě s očekáváním zákazníků.** Kromě toho musíme reagovat na obrovské množství dalších požadavků, které přináší nové evropské regulace.

**KŘÍŽ, IVECO:** Největší výzvou je pro nás **stabilizace výrobních procesů poté, co jsme v loňském roce zahájili sériovou výrobu našich nových plně elektrických autobusů.**

**DVOŘÁK, MOTOR JIKOV:** Zásadní výzvou je **optimalizace nákladů a udržení stability.** Musíme pečlivě zvažovat investice a být připraveni na další výkyvy trhu. Vysoké ceny energií, nejistota kolem elektromobility a celkový ekonomický tlak nás nutí přemýšlet, zda nejsme v některých oblastech předimenzovaní. Zemní plyn už stojí přes 60 eur, tedy čtyřnásobek ceny před krizí, elektřina je na tom stejně.

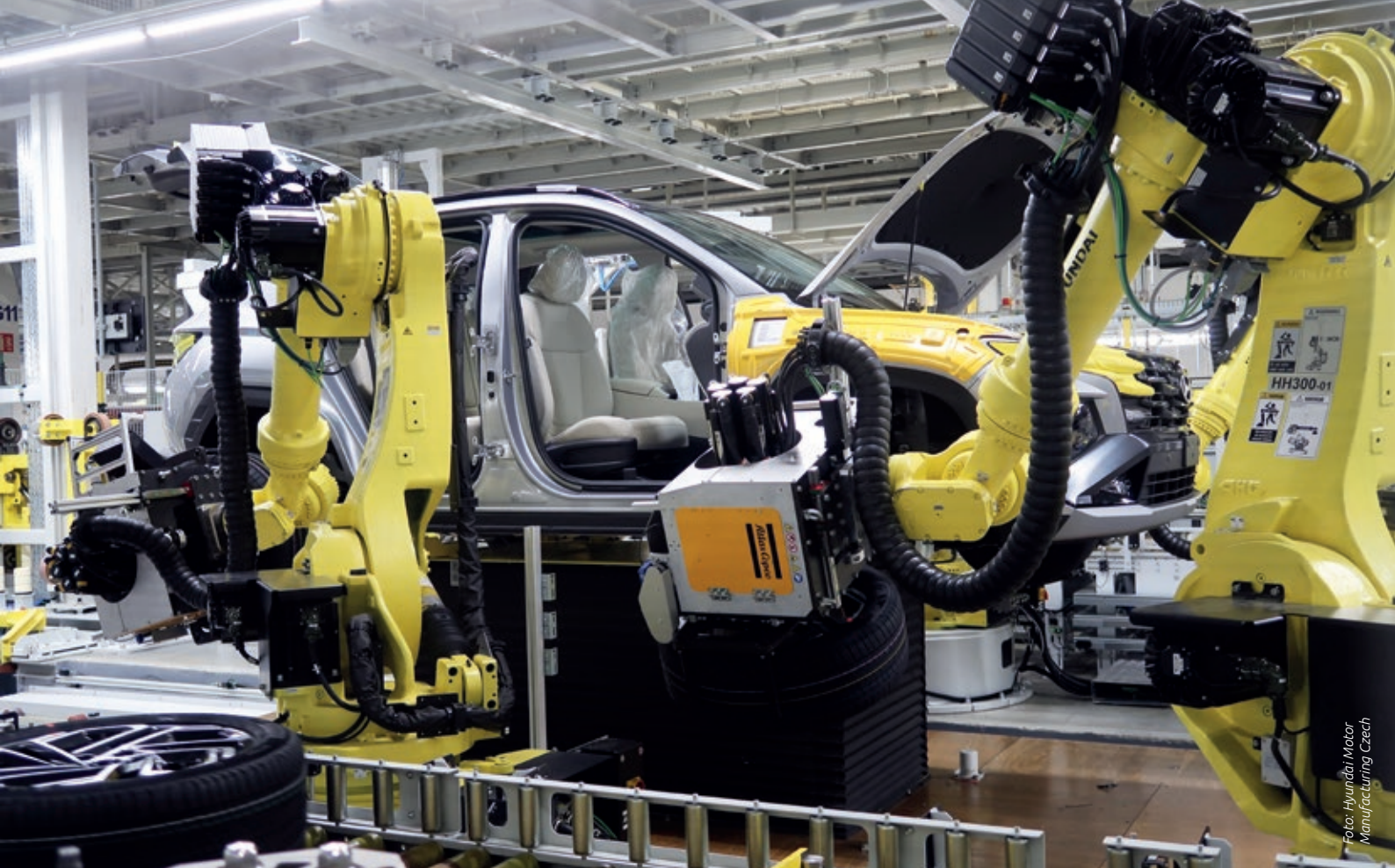


Foto: Hyundai Motor Manufacturing Czech

**MAŠEK, PISTON RINGS:** Postarat se, aby měli naši zákazníci na konci roku pocit, že je dobře, že jim dodáváme zrovna my, a aby kolegové ve firmě věděli, že se posouváme alespoň trochu dopředu a správným směrem.

**ROSŮLEK, SCHAEFFLER:** Udržení globální konkurenceschopnosti. Chceme se více prosadit u zákazníků na asijských trzích, například v Japonsku, Jižní Koreji a Číně.

**ZÁHOREC, STROJMETAL:** Naše společnost reaguje na měnící se trh v našem segmentu. Zákazníci očekávají specifická řešení ve velmi krátkém čase, což vyžaduje flexibilitu a zvyšuje nároky na náš tým. Soustředíme se na úspěšnou transformaci a velmi významné rozšíření technického oddělení a softwarových nástrojů tak, abychom mohli úspěšně dokončovat kvalifikace nových projektů, které se zvýšily dvojnásobně oproti předchozímu období.

**DRAHORÁD, VALEO:** Kromě obtížného plánování objemů a výrobních kapacit je pro nás velkou výzvou digitální transformace na všech úrovních firmy. Jsem rád, že pobočky v ČR v tom hrají klíčovou

”

David Kříž:

*Zůstáváme  
ostrážití,  
sledujeme  
vývoj  
ekonomiky.*

”

roli. Ve výrobním závodě v Rakovníku jsme pilotem hned pro několik projektů digitalizace jako například zrychlení logistických toků pomocí AMR (autonomních mobilních robotů), implementace IoT boxů důležitých pro rozjezd datové analýzy podpořené umělou inteligencí, automatické skladování drobných komponent pro výrobu plošných spojů nebo vylepšení stávajících výrobních linek čistě virtuálně s digitálním dvojčetem.

**Budete propouštět, nebo naopak zaměstnance nabírat?**

**MICHNÍK, HYUNDAI:** S ohledem na snížení výroby a zpomalení rychlosti linky z 66 na 60 vozidel za hodinu již došlo k poklesu počtu zaměstnanců zhruba o stovku, a to kombinací přirozené fluktuace a snížením počtu agenturních zaměstnanců. V průběhu roku budou ovšem nadále probíhat náborové akce na nevýrobní pozice.

**KŘÍŽ, IVECO:** V roce 2025 plánujeme zachovat stávající počet zaměstnanců. Náborové akce budou pokrývat pouze fluktuaci

či náhrady agenturních zaměstnanců za zaměstnance kmenové.

**DVOŘÁK, MOTOR JIKOV:** Už jsme museli přistoupit k redukci o 10 procent, a pokud se situace nezlepší, může dojít k dalším úpravám. Bohužel současná situace na trhu tomu nahrává.

**MAŠEK, PISTON RINGS:** Jako každý rok se s některými kolegy rozloučíme a někteří noví přijdou, ale celkem nás bude počítám o tři až čtyři procenta méně než ve 2024.

**ROSŮLEK, SCHAEFFLER:** Nečeká nás hromadné propouštění. Děláme vše pro to, abychom si udrželi know-how, které jsme pracně vybudovali.

**ZÁHOREC, STROJMETAL:** Očekáváme výrazný nárůst na technických pozicích.

**Petr Mašek:**

*Myslím, že rok 2025 bude obtížnější, protože v Evropě děláme všechno pro to, aby se firmám vedlo hůř.*

**DRAHORÁD, VALEO:** Situace se liší na každé pobočce a je obtížně plánovatelná s ohledem na již zmíněné trendy v autoprůmyslu. Ve výrobním závodě v Rakovníku, kde vyrábíme aktuálně velmi poptávané senzory, kamery a desky plošných spojů do řídicích jednotek, plánujeme rozší-

řit tým o nové kvalifikované zaměstnance v oblasti procesního inženýrství, robotiky, automatizace nebo logistiky. V našem R&D centru v Praze se chystáme přijmout nové zaměstnance z oborů systémového inženýrství, testování nebo experty na kybernetickou bezpečnost. Ve výrobních závodech v Humpolci, Žebráku nebo v druhé továrně v Rakovníku musíme tým zeštíhlit, jak už bylo oznámeno na evropské podnikové radě v prosinci 2024.

**Do čeho plánujete investovat? Budete investice omezovat?**

**MICHNÍK, HYUNDAI:** Budeme pokračovat v automatizaci a modernizaci. Ve svařovně vyměníme 40 robotů a přidáme automatickou stanici pro montáž dveří. V lakovně modernizujeme pece a zvýšíme počet robotů pro aplikaci tmelů. Na finální montáži vyměníme dopravníkový pás na lince finální inspekce. Upravíme také emisní laboratoř pro normu Euro 7.

Také letos budeme rekonstruovat další kanceláře, odpočinkové zóny a postupně modernizovat toalety ve všech halách.

Významné investice zahrnují fotovoltaiku na střechách hal a vybudování 118 dobíjecích bodů na veřejných parkovištích. Dokončíme přestavbu bývalé Převodovkárny na Batekárnu, čímž navýšíme kapacitu výroby baterií nejen pro náš závod.

**KŘÍŽ, IVECO:** Zahájili jsme sériovou výrobu našich nových plně elektrických autobusů. Po této klíčové industrializační fázi musíme nyní připravit náš výrobní závod na výrazné zvýšení objemu výroby těchto vozů s nulovými emisemi.

**DVOŘÁK, MOTOR JIKOV:** Budeme muset investice velmi pečlivě zvažovat. Hledáme způsoby, jak se udržet v klíčových segmentech, ale tlak na snižování nákladů a nejistota v automotive některé investiční plány odkládají.

**MAŠEK, PISTON RINGS:** Chceme investovat do nového drtiče, abychom

**Miroslav Záhorec:**

*Očekáváme výrazný nárůst počtu zaměstnanců na technických pozicích.*

mohli navýšit podíl a sortiment vratu při tavení, rádi bychom pokračovali v robotizaci formování a automatizaci některých obráběcích, kontrolních i administrativních procesů.

**ROSŮLEK, SCHAEFFLER:**

Pokračujeme ve velkých investicích v Ostravě-Hrušově i do ostravského R&D centra. Čeká nás rozjezd několika nových projektů ve více závodech a rozšiřování kanceláří v Praze.

**ZÁHOREC, STROJMETAL:** Pokračujeme v rozvoji našich obou závodů. Soustředíme se na zvýšení produktivity a implementace prvků AI do kontrolních procesů. Investujeme do nového ERP, MRP, MES a systémů sběru a vyhodnocování dat z výroby. Cílem je mít dostatek dat pro inovace interních procesů a zejména produktů.

**DRAHORÁD, VALEO:** Při investování musíme být ještě obezřetnější než kdy předtím, ale investiční projekty stále máme. Aktuálně v ČR běží výstavba nové výrobní haly v Žebráku, což představuje rozšíření plochy o 50 procent. Zde budeme vyrábět chladiče baterií pro elektromobily. Za rakovnický závod vyrábějící elektronické komponenty plánujeme instalovat fotovoltaickou elektrárnu a připravit plochu pro další rozšíření o přibližně 10 tisíc m<sup>2</sup>.

# Dvě generace v rozjetém vlaku

Jak vypadá firma v polovině generační výměny? Pavel Juříček, předseda představenstva Brano Group, postupně **předává holding svému synovi**. Václav už nyní plně zodpovídá mimo jiné za celoholdingový vývoj, obchod, za závod v Číně a rozvoj nových trhů včetně USA. Jaké jsou představy otce a syna o dalším vývoji firmy a jak hodnotí současnou situaci v oboru automotive, který je pro ni klíčový?



Václav Juříček  
a Pavel Juříček  
*Foto: Brano Group*

Dostat dohromady k jednomu stolu otce Pavla a syna Václava Juříčkovy nebylo jednoduché. Diáře mají od rána do večera plné, tady navíc proložené cestami do Číny a do USA. Dávat rozhovory nepatří k jejich prioritám. Ale podařilo se.

## Udržitelnost jako základ

Rozhovor v centrále firmy Brano Group v Hradci nad Moravicí nemá předem danou pevnou strukturu, a tak začínáme tím, co má zrovna Pavel Juříček na stole. Shodou okolností jeho „oblíbené“ téma ESG, environmental, social and governance, zodpovědnost a udržitelnost.

*„Začlenění výkonnosti související s udržitelností do systému pobídek. Prohlášení o náležitě péči, řízení rizik a vnitřní kontroly v oblasti podávání zpráv o udržitelnosti. Charakteristika pracovníků, kteří nejsou zaměstnanci v rámci vlastní pracovní síly podniku. Postupy pro nápravu negativních dopadů a kanály určené pro spotřebitele a koncové uživatele za účelem vyslovování obav,“* cituje Pavel Juříček z materiálu, který leží před ním, a kroučí nad tím hlavou.

Jde o podklad k ESRS (European Sustainability Reporting Directive), o povinné standardy EU, kterým musí společnost přizpůsobit svůj ESG reporting. *„Tohle musím do konce roku vyplnit, ke každému bodu musím sepsat nějakou slohovou práci, pak to musí schválit auditor,“* dodává Juříček senior. *„A pak je další část, kde se doplňuje, jakou uhlíkovou stopu má ten či onen díl či výrobek.“* Výsledná zpráva je určena především pro odběratele, kteří to vyžadují, protože i oni se musí řídit legislativou EU. Při nesplnění by se mohlo stát, že by Brano nebylo zařazováno do tendrů o nové zakázky.

Šéf Brano Group doufá, že odpor firem a tlak, který se šíří z USA, povede k tomu, že se i v Evropě tyhle věci nějak zjednoduší, včetně celého Green Dealu. ESG považuje už od první chvíle za jednu z příčin snižující se konkurenceschopnosti firem v Evropě.

Václav Juříček je v tomto směru smířlivější: *„Myslím, že existence nějaké nadnárodní iniciativy, která bude*

*dohlížet na to, aby se společnost chovala udržitelně a minimalizovala uhlíkovou stopu, je v pořádku. Jakou to bude formou, to je diskutabilní. Jako zástupce zaměstnavatele vnímám, že nová pravidla ovlivňují ekonomickou situaci Evropy a že to firmy do jisté míry ohrožuje, ale z pohledu člověka vidím, že důraz na ekologii je nezbytný. Takže mám v sobě takový vnitřní spor.“*

## Výměna generací

Pohled na dodržování pravidel ESG není to jediné, co Pavla s Václavem odlišuje. Nicméně nadešel čas na generační posun a zatím to vypadá, že syn bude pokračovat v otcových stopách, i když možná někde trochu po svém.

”

V Číně má Brano kromě výroby i plnohodnotné vývojové oddělení.

”

Pavel Juříček není v pravém slova smyslu otec zakladatel, firmu Brano vlastní od 90. let minulého století, ale původní továrna na výrobu drobného železářského zboží byla založená už před více než 160 lety. Za třicet let vybudoval nový majitel z malého podniku holding sdružující řadu výrobních a obchodních jednotek s aktivitami na několika světadílech a s portfoliem zákazníků, kam patří všechny významné automobilové firmy.

Záměr přesunout část zodpovědnosti na své potomky oznámil Pavel Juříček už před několika lety, loni začal dostávat tento záměr konkrétní podobu. Jak ale říkají, jdou cestou postupných kroků. Pavel nadále zůstává předsedou představenstva a generálním ředitelem celé Brano Group, Václav je

členem představenstva a technickým ředitelem. Co se týče jednotlivých firem ve struktuře, rozdělili si je tak, „kdo má k čemu blíž“. Václav má pochopitelně z titulu své funkce na starosti IT a celý vývoj. K tomu je jednatel v několika dalších firmách. Výrobu zdvihacích mechanismů a nebo třeba kalírnu SBU Commercial vehicles, Profsvar a další dcery dál řídí Pavel, který má zároveň dohled nad všemi financemi ve skupině.

Václav se na nástup do managementu připravoval řadu let, působí ve firmě už od roku 2011, kdy dokončil studia na Vysokém učení technickém v Brně. O řadě věcí se se svým otcem radí, ale jak nejvyšší šéf Brano Group říká: *„Václavovi roste sebevědomí a některé moje rady už mu nejsou po chuti.“*

## Čína posiluje

Brano Group zaměstnává víc než 1800 lidí a v roce 2024 dosáhla obrátu 6,3 miliardy korun. Ve 13 výrobních závodech v Hradci nad Moravicí, Novém Boru, Mnichově Hradišti, Jilemnici, Litovli, Olomouci a Zubří produkují dveřní systémy a systémy pátých dveří, kapotové systémy, sedačkové systémy, dobíjecí a palivové moduly, pedálové systémy, tažná zařízení, autozvedáky a některé komponenty pro užitková vozidla. Dodávají je většinou automobilek po celém světě.

Kromě tuzemské výroby se Brano stále víc orientuje na výrobu v zahraničí, konkrétně v Číně a výhledově také ve Spojených státech. Čínský podnik v Taicangu založil Pavel, ale nyní ho má plně na starosti Václav. Strávil tam dva roky a párkrát za rok tam stále zájezdy – i přesto, že se podařilo najmout tam excelentní manažerský tým.

*„V Číně máme postavený green field s výrobní plochou o velikosti 10 tisíc m<sup>2</sup>, největší ve skupině. V tuto chvíli zde zaměstnáváme 150 lidí a dosahujeme tržeb zhruba 700 milionů korun, což představuje víc než 12 procent tržeb celé skupiny. Výroba je primárně zaměřená na zámkové systémy a příslušenství dveří, kapoty a sedaček. Produkce je určena výhradně pro lokální trh, ať už pro naše celosvětové zákazníky*



Brano Automotive Parts v Taicangu, zleva ředitel nákupu Brano Group Petr Škrobánek, Václav Juříček a generální ředitelka Brano China Eva Xia

Foto: Brano Group

*působící v Číně, či pro lokální OEMS, kteří zde již tvoří téměř polovinu tržeb. V následujících letech tady předpokládáme významný růst, kapacita závodu je nyní využita asi na 30 procent. Logicky tak důležitost tohoto trhu významně posiluje,*“ popisuje Václav Juříček.

V Číně má Brano i vývojové oddělení, jde o plnohodnotný tým složený pouze z čínských pracovníků. Ve zdejší oddělení R&D, které disponuje i velmi moderní laboratoří, plánují v letošním roce jeho rozšíření na 20 pracovníků. „*Náš čínský lokální tým neuvěřitelně roste i z pohledu know-how, tím pádem získávají stále větší autonomii,*“ říká Václav Juříček.

## Za Teslou do Ameriky

V americké Georgii se na start výroby teprve čeká. Hala o rozloze dva tisíce m<sup>2</sup>, kde by se mělo začít vyrábět a kterou bude mít Brano v pronájmu, už stojí. Firma má už delší dobu podepsaný Letter of Intent s lokální spřízněnou českou společností. Nyní již probíhá proces založení nové společnosti Brano v USA. Pavel Juříček očekává, že začátkem dubna by měly být všechny administrativní procesy dokončené.

„*Momentálně připravujeme první výrobní linky, které tam budeme odtud alokovat. Linky, na které si děláme vlastní automatizaci, tady sestavíme, otestujeme a pak přesuneme,*“ vysvětluje Václav Juříček a dodává: „*Zpočátku by měla v Georgii*

*probíhat především montáž našich produktů, v tuto chvíli zamýšlíme zámkové systémy, především sedadel a následně součásti dveřních systémů.*“ V budoucnu by se tam mohly přesunout i další projekty. Hlavními zákazníky pro tuto produkci budou Tesla, MAGNA a jedná se i s General Motors.

Pavel Juříček často srovnává ceny elektrické energie v ČR a v USA a poukazuje na velkou konkurenční výhodu Spojených států. Ceny energie ale byly při rozhodování o zahájení výroby v Americe jen jedním z faktorů. „*Tesla je dlouholetý zákazník, pro kterého vyrábíme i v Číně a z České republiky dodáváme pro jeho závody v Berlíně a v Austinu, logické ale je, abychom byli blíž jeho americké výrobě,*“ vysvětluje šéf Brano Group.

## Obtížný rok

Zahájení výroby v Americe a další rozvoj v Číně jsou teď hlavní úkoly, na které se chtějí soustředit.

Loňský rok byl pro Brano poměrně úspěšný, a to, jak říká Pavel Juříček „*navzdory ceně energií, které jsou u nás nejvyšší na světě, a neustálým regulacím ze strany vlády a EU*“. Jako další problém vidí nedostatek technických pracovníků. Všechny tyto omezující faktory budou působit i letos.

Už v prvních měsících roku se museli v Branu potýkat s tvrdou realitou, když jeden z odběratelů, Stellantis, v podstatě den ze dne snížil odvolávky na únor

o 40 procent a na března a duben o patnáct. V tu chvíli je nutné okamžitě zrušit odvolávky směrem k jejich dodavatelům a začít plánovat, kam přesunout lidi, kteří nebudou mít co dělat. „*Jsme už dost zvyklí, že se to děje, ale takhle špatně to nebylo ani za finanční krize v letech 2009 a 2010,*“ říká dlouholetý manažer.

rač běžných dveří už v Branu nenajdete. Dnešní výroba je z 99 procent zaměřená na automotive. Produktová paleta je široká a skládá se z komplexních výrobků včetně prvků elektroniky a mechatroniky.

„*Dodáváme například soft closing systémy pátých dveří, ovládání pátých dveří se zpětnou kamerou, pedálová ústrojí*

## Budoucnost automotive

Jakkoliv Pavel (více) i Václav (méně) připouštějí, že evropský automotive je ve vážných problémech, o tom, že by firmu začali převádět na jinou výrobu, neuvažují. Ne že by se o tom ale nebavili. „*Víte, je to takový rozjetý vlak. Jedete, připojujete nebo odpojete vagóny, nebo je modernizujete, ale nemůžete ten vlak opustit. Technologicky ani myšlenkově,*“ popisuje svůj postoj Pavel Juříček. Říká, že začali rozvíjet určité projekty ve zdravotnictví, ale už ne pod střechou Brana.

„*Diskutovali jsme třeba o letectví,*“ přidává k tomu Václav. „*Výroba pro automotive vás vyšvihne do velké profesionality a naučí vysoké kvalitě, takže takový přesun je určitě možný. Ale nahradit najednou šest miliard v byznysu jiným průmyslem by byl běh na dlouhou trať,*“ dodává Václav.

„*A já automotive věřím, i když třeba bude mít jinou podobu. Už teď máme nominace na dodávky pro robotaxi Tesla. Nebo bude víc naší produkce směřovat do komerčních vozidel – už dnes dodáváme pro MAN, Scani, DAV, Iveco a další značky. Taková logistika bude pořád potřeba, nezačnou hned všechno přepravovat drony,*“ je si jistý Václav Juříček.

## K zemi hled?

O budoucnost firmy Brano se ani jeden z Juříčků nebojí.

Než Pavel zcela předá firmu Václavovi, určitě se ještě mnohokrát pohádají. Třeba obecně kvůli stylu řízení firmy. Pavel je typ manažera, který musí mít všechno detailně pod kontrolou. Každé ráno obchází závod, aby na vlastní oči viděl, jak všechno šlape. Řídí se heslem, že správný manažer kouká jedním okem pod sebe a druhým okem do dálky.

To Václav nedělá, je zvyklý delegovat.

„*Myslím, že to je generační záležitost. Minulá generace měla sklon k mikromanagementu. Já to vnímám jinak. Podle mě lidé z principu nechtějí úmyslně dělat chyby a působit problémy. Chci jim nechat prostor, aby se sami realizovali a našli smysl ve své práci,*“ uzavírá Juříček junior. **Libuše Bautzová**

”

V Branu už se chystají první výrobní linky, které se budou přesouvat do USA, kde je příprava v plném proudu.

”

„*Letošní rozpočet jsme postavili, řekl bych, na realistickém pesimismu. Když se díváme na to, jak jedou, či spíš nejedou automobilky, očekáváme, že letos to bude horší než loni,*“ předpovídá Pavel Juříček. Václav mu lehce oponuje: „*Nebyl bych tak pesimistický. Automobilovému průmyslu se nedaří, ale my nejdeme s tržbami tak dolů jako celý sektor. Máme rozumnou rentabilitu a růst se nám přesouvá do dceřiných firem a na nové trhy. V oblasti dodavatelů automotive bude podle mě klíčové právě získat víc globálních příležitostí.*“

Václav Juříček mírní obavy z letošního roku poukazem na projekty s vyšší přidanou hodnotou: „*Pracujeme se zákazníky na významných projektech ve všech strategických oblastech, ať už na dveřních systémech, kokpitových systémech, či na příslušenství, primárně na tažných zařízeních. Tyto výrobky mají směřovat na globální trh. Myslím, že tento rok přinese také několik velmi zajímavých akvizic.*“

## Otevřené dveře

Starší generace to má ještě pod kůží: Brano zavírá samo. Na poměry začátku minulého století chytrý systém, který sám zavřel dveře. Ikonický zaví

včetně brzdových válců a akcelérátoru. Některé aplikace dodáváme formou JIS (just in sequence, stabilní dodávky ve správném množství ve správný čas přímo na linku – pozn. red.), což vyžaduje i značné know-how z pohledu IT a logistiky. Část přidané hodnoty tak tvoří i služba, která je s výrobkem spojená,” uvádí příklady Václav Juříček.

Jako nový technický ředitel nastoupil se strategií „Opening the door to the future“, což má od hesla Brano zavírá samo opravdu daleko, i když původ obojího je stejný. „*Snažíme se otevírat dveře do budoucnosti, a to nejen z hlediska našich produktů, kde doslova otevíráme dveře dnešních vozidel, ale i z hlediska přístupu k obchodu a k vývoji. Proto je pro nás nesmírně důležité sdílet best-practise a know-how z jiných trhů, jako například z Číny, kterou můžeme dnes vnímat do jisté míry jako vzor, co se týče obecně inovací na trhu přepravy,*“ vysvětluje podstatu nové strategie Juříček mladší.

Velký význam mají pro firmu její vývojová oddělení, a to jak v Hradci nad Moravicí, tak to čínské. Přípravuje se otevření dalšího centra, a to v Ostravě vedle Vysoké školy báňské.



# Elektromobilita dnes není pro každého. Ale to se změní

Prodej elektrických a hybridních vozidel roste pomalu, naráží především na vysokou cenu vozidel. **Martin Saitz, generální ředitel Hyundai Motor Czech**, je přesvědčený o tom, že ceny bateriových vozidel se v brzké době srovnají s cenami těch se spalovacím motorem. Hyundai je podle něho příkladem: „Po nedávném zvýhodnění cen pro firmy a podnikatele jsme v únoru naše čistě elektrické modely Inster, Kona Electric, Ioniq 5 a Ioniq 6 zlevnili i pro soukromé zákazníky.“

Značka Hyundai zakončila rok 2024 s celkovým počtem 20 309 registrovaných osobních vozů a oproti roku 2023 zaznamenala nárůst o 1,2 procenta. Dosáhla tržního podílu skoro devět procent a potvrdila tak, že je dvojkou na českém trhu osobních vozů. Nejprodávanější je model i30 s loňskými devíti tisíci registrací, což znamená sedmý nejprodávanější model v ČR. Druhým nejúspěšnějším byl Tucson s necelými šesti tisíci registrací, což představuje deváté místo. Oba tyto nejoblíbenější modely jsou vyráběné ve slezských Nošovicích.

### **Jaký podíl v Česku prodaných aut tedy celkem představují vozy vyrobené v Nošovicích?**

Představují asi 70 procent. Kromě i30 a Tucsonu sem patří také Kona Electric.



Martin Saitz samozřejmě jezdí elektromobilem.  
*Foto: Hyundai Motor Czech*

”  
V prodejích  
privátním  
zákazníkům  
jsme v ČR  
dvojka.

### **Jaká část vozů, které jste prodali, směřovala k privátní klientele a jaká do firem?**

Prodeje privátním klientům tvořily 34 procent, což znamená, že jsme obhájili pozici číslo dvě za domácí Škodou Auto. Nejpopulárnějším modelem tu opět byla i30, kde jsme zaznamenali zhruba 2700 registrací. Model i30 vyrobený v Nošovicích se tak stal vůbec nejoblíbenějším modelem mezi privátní klientelou. Čtvrtým nejúspěšnějším na privátním trhu byl Tucson.

### **Celosvětově ubývá zájemců o vozidla s dieselovým pohonem, naopak roste zájem o plug-in hybridní auta. Jak je to u vás? Jaký trend zaznamenáváte, pokud jde o pohony?**

Můžeme se podívat na celkový český trh, kde největší prodeje zaznamenávají čistě benzínová vozidla. Nicméně loni poprvé v historii představovala vozidla s benzínovým pohonem méně než 50 procent celkového trhu, protože roste podíl vozidel s hybridními technologiemi – přiblížil se už 20 procentům.

Pokud jde o čistě elektrická a hybridní vozidla, v loňském roce byl nárůst jejich prodejů rekordní. Stojí za tím ale především podpora prodeje, respektive dotační titul vyhlášený ministerstvem financí a ministerstvem dopravy, který byl určen pro firemní klientelu. Díky němu vzrostl podíl prodaných čistě elektrických vozidel na téměř pět procent, což je dosavadní rekord.

### **Nicméně ve srovnání s ostatními pohony a s tím, kam se chceme dostat, je to stále málo.**

Ano, ale myslím si, že pokud se přehoupneme přes pět procent, začneme se tak dostávat mezi země, které už budou elektromobilitu víc akceptovat. Plug-in hybridní vozidla představovala loni na prodejích jen 2,5 procenta, měla tedy poloviční podíl oproti čistě elektrickým bateriovým vozům. Velký podíl si udržují hybridy, ty, které se nedobíjejí externě, drží si okolo 22 procent.

### **Nabízíte vůbec ještě nějaké osobní vozy s dieselovým motorem?**

Postupně od nich ustupujeme. Důvodem jsou jak emisní předpisy, tak i sám fakt, že negativně ovlivňují ovzduší a zdraví lidí. Věřím, že je dokážeme plnohodnotně nahradit přechodem na ekologická vozidla, hybridní a elektrická.

Jeden příklad za všechny: Minulá generace Santa Fe byla postavena zejména na diesellové technologii s motorem 2.2 CRDi. V loňském roce jsme dali na trh nové Santa Fe a to už je k dispozici pouze v hybridní verzi – a ta je velmi populární. Posledním modelem v našem portfoliu, který je ještě vybaven dieselovým pohonem, je Tucson. Ale gros našich prodejů představuje benzín a také hybridní technologie.

### **Dá se říct, že stejné spektrum prodeje jako v České republice platí i pro ostatní evropské země, kam se Hyundai vyváží?**

Evropa není žádný jednotný univerzální trh. Třeba ve Skandinávii se prodává daleko víc elektrifikovaných vozidel než jinde a vnímání elektromobility je v západní Evropě celkově jiné než ve východní. K tomu přistupuje ještě úroveň příjmů a vybavení infrastrukturou.

Z hlediska podílu elektrifikovaných vozidel patří Česká republika mezi jeden z nejhorsích trhů. Zatímco v Evropské unii představoval podíl elektromobilů na celkovém počtu registrovaných vozů 13,6 procenta, u nás je to pět procent.

Co se týče našich elektromobilů, nejprodávanější v EU byla loni Kona následovaná modelem Ioniq 5.

### **Hyundai má dva výrobní závody ve Spojených státech. Ovlivní vás nějak změny a opatření, která vnáší do obchodu nový prezident Donald Trump?**

Máme závod Hyundai Motor Manufacturing Alabama v Montgomery, který má roční kapacitu přibližně 400 tisíc vozidel a vyrábí modely jako Tucson, Santa Fe a další. Druhý závod Hyundai Motor Group Meta Plant America v Georgii se zaměřuje pouze na elektromobily, loni tady byla zahájena výroba modelu Ioniq 5. Americké divizi se daří a loni zaznamenala výrazný růst.

Naší strategií je vyrábět na trzích, kde chceme prodávat naše auta, a to včetně elektrických. Žádné z vozidel, která dnes vyrábíme v USA, se do Evropy nedovážejí, a naopak do Spojených států se neexportují vozy z Nošovic.

### **Co považujete za hlavní důvod tak nízkého zájmu o elektrická vozidla ve východní Evropě?**

Jednoznačně je to vyšší pořizovací cena limitující okruh zákazníků, kteří si takové

vozidlo můžou dovolit. Čili my jednoznačně říkáme, že elektromobilita dnes není pro každého.

A dále je to nedostatečně rozvinutá infrastruktura. I když v České republice je na aktuální počet elektromobilů dobíjecích míst dostatek. Z vlastní zkušenosti vím, že v současné době je nabíjení velice pohodlné, což ale neznamená, že by se další infrastruktura neměla budovat. Naopak, musíme být připraveni na to, až začne podíl elektrických aut stoupat.

**Kdy to bude? Až budou tato vozidla za rozumnou cenu i pro středně příjmovou domácnost? Víme, že často říkáte, že se už letos začne vyrovnávat cena elektromobilů s cenou aut se spalovacími motory. Ale není jasné, jestli se ceny nesrovnají tím, že auta se spalovacími motory výrazně zdraží.**

Myslím, že to půjde oběma směry. To znamená, že některá vozidla se spalovacími motory budou časem zdražovat a zejména ta elektrická půjdou s cenou dolů. Budou přicházet malé modely elektromobilů, jako je Hyundai Inster, který si dnes firemní zákazníci mohou pořídit za ceny již od 399 tisíc Kč bez DPH. Takový bude trend, který budou všichni následovat, protože jinak by nic neprodali nebo by nesplnili přísné emisní limity.

Sice předpokládáme, že drtivá většina našich zákazníků, kteří budou kupovat elektromobily, bude pocházet z řad firem a podnikatelů, nicméně v únoru jsme rozšířili zvýhodnění čistě elektrických modelů i na soukromé zákazníky. Horkou novinku, Hyundai Inster, si tak můžou privátní zákazníci pořídit za ceny od 489 990 korun včetně DPH. Atraktivnější cen se dočkaly i modely Kona Electric, Ioniq 5 a Ioniq 6.

**Už jsme narazili na regulaci EU ohledně postupného snižování emisí u automobilů. V letošním roce musí flotilové emise dále klesnout, a to v průměru na jedno auto ze 116 na 93,5 gramu CO<sub>2</sub> na kilometr, jinak hrozí vysoké pokuty. Je to podle vás rozumný požadavek?**

Problém je, že tahle legislativa se připravovala už před několika lety, a všechny zúčastněné strany, ať už to byla předešlá, nebo současná vláda, s tím souhlasily. Takže bychom to měli respektovat. Logicky to vytváří na automobilky obrovský tlak, aby emisní normy plnily. My můžeme jen věřit v to, že v EU převáží zdravý rozum a automobilky budou zatíženy jen takovými pokutami, které budou rozumné a ne likvidační. Pokud se od letošního roku uplatní již v minulosti navržené pokuty podle původních představ, povede to k odčerpávání zdrojů, které by mohly automobilky jinak dávat do inovací. A tím se ještě víc zhorší pozice evropských automobilek vůči čínské a americké konkurenci.

”

Než nějaká  
ad hoc řešení,  
to raději žádnou  
podporu.

”

**Vy jste už dříve zmínil, že k vyšším prodejům firmám pomohl dotační program, jehož účelem byla podpora firem a podnikatelů při nákupu elektromobilu. Prostředky z tohoto titulu se už vyčerpaly. Byl byste pro, aby program pokračoval?**

Celkově dotace jako takové rád nemám, protože jsou vždy narušením trhu. Ovšem v současné době nevidím jiný způsob, jak podpořit prodej. Pokud se nepodaří zvýšit odbyt automobilek třeba takto uměle, výrobci automobilů budou mít veliké problémy a čekají je brutální pokuty.

Jestliže se podaří změnit nějak nastavení regulace EU a zmírnit pokuty, dotace bych nezaváděl.

**A pokud by se naopak znovu přistou pilo k podpoře prodeje, byl byste i pro zavedení pobídek ke koupi elektromobilů pro privátní klientelu?**

Jednoznačně by se to mělo týkat všech zákazníků, kteří si takový vůz chtějí koupit. A co je důležité, aby to byly programy dlouhodobé. Špatný příklad z loňského roku: Dotační titul pro firemní klientelu se vyhlásil od března a do konce října byly prostředky vyčerpány. Hned nato začaly prodeje klesat.

My ale potřebujeme pro plánování prodeje dlouhodobý výhled, upřednostňujeme systémová řešení, například trvale slevu na DPH. Než nějaká ad hoc řešení, kdy něco platí jen tři čtyři měsíce, to raději nic.

**Jednáte o tom s ministerstvem financí nebo s ministerstvem dopravy?**

Sešli jsme se se zástupci ministerstva dopravy i ministerstva průmyslu, kde jsme tlumočili naše názory. Ministerstvo dopravy jednoznačně říká, že dotace už ne, že bude raději investovat do rozšíření infrastruktury. Což taky není špatně.

**Jak pokračujete s vodíkovými technologiemi? Pokud vím, zatím kromě Nexa žádné jiné osobní vozidlo se stejnou technologií nenabízíte.**

Nexo je jedno z prvních aut na trhu, které využívá palivové články. Což je opět důkaz toho, že Hyundai je technologicky vyspělá značka. Dokáže nejenom vyvinout, ale zejména sériově vyrábět a prodávat i auta na alternativní pohony, jako je vodík.

Prodej v České republice je nyní samozřejmě kvůli nedostatečné infrastruktuře omezený. Loni jsme v ČR prodali asi deset kusů Nexa – což je i tak pokrok, ještě před dvěma lety to byly jen dva.

Chystáme teď jedno překvapení. Současný model Nexa bude končit a budeme vyrábět nový vodíkový model, technologicky vyspělejší, krásný, s úplně jiným designem. Zatím je hotový prototyp s názvem Initium, ale můžu vám prozradit, že skutečné auto mu bude hodně podobné.

Libuše Bautzová

## S dvanácti modelovými řadami silnější než dřív

Víc než **čtyřprocentní nárůst výroby a skoro sedmiprocentní zvýšení dodávek zákazníkům** po celém světě. Takový byl loňský rok pro Škodu Auto. Do letošního roku vstoupila automobilka s historicky nejpočetnější nabídkou 12 modelových řad. Kromě České republiky se budou vyrábět v dalších šesti zemích.

Ve svých závodech po celém světě vyrobila v loňském roce automobilka Škoda Auto víc než 925 tisíc vozů, což představuje meziroční nárůst o 4,2 procenta. Vedle toho vyprodukovala víc než 280 tisíc bateriových systémů pro elektrické a plug-in hybridní vozy koncernu Volkswagen, víc než milion převodovek a téměř 500 tisíc motorů.

### Rekordní počet novinek

V roce 2024 automobilka spustila výrobu rekordního počtu nových a modernizovaných modelů, včetně vozů Scala, Octavia, Kylaq, Kamiq a Kodiaq.

Škoda Auto zároveň pokračovala v posílení zahraničních aktivit: v souvislosti se zahájením výroby SUV Kylaq, třetího vozu vyráběného „v Indii pro Indii“, byla navýšena kapacita v Puné. Vyvrcholily rovněž přípravy montáže vozů ve Vietnamu; v Kazachstánu opustily montážní linku první vozy Kodiaq smontované z částečně rozložených sad (SKD).

Kvůli spuštění výroby rekordního počtu nových vozů, rozšiřování kapacit v zahraničních závodech a další optimalizaci výrobních procesů byl podle Andrease Dicka, člena

představenstva společnosti Škoda Auto pro výrobu a logistiku, loňský rok z pohledu výroby jedním z nejnáročnějších v historii automobilky.

### Nejprodávanější stále Octavia

Navzdory velmi proměnlivé situaci na trhu dosáhla automobilka Škoda Auto v roce 2024 vynikajících prodejních výsledků. Dodávky po celém světě činily 926 600 vozů, což představuje meziroční nárůst o 6,9 procenta.

Největším trhem zůstává Německo, kde dodávky 187 100 automobilů znamenají proti roku 2023 navýšení o 29 200 vozů. Významné absolutní přírůstky vykázalo dále Turecko (+8600 vozů), Spojené království (+8400), Polsko (+7500) a Španělsko (+6200).

Roli nejprodávanějšího vozu Škoda potvrdil modernizovaný model Octavia (215 700 vozů; +12,4 %). Navzdory rostoucí konkurenci a zpomalení poptávky po plně elektrických

### Dodávky vozů Škoda na světové trhy

Region	2023	2024	Změna v %
Západní Evropa	480 100	538 100	+12,1
z toho Německo	157 800	187 100	+18,5
Střední Evropa	185 000	192 100	+3,8
z toho Česká republika	87 800	84 500	-3,8
Východní Evropa	44 900	50 700	+13,0
Indie	22 800	17 500	-23,1
Čína	48 800	36 000	-26,3
<b>Celkem svět</b>	<b>866 800</b>	<b>926 600</b>	<b>+6,9</b>

Zdroj: Škoda Auto



Výroba kompaktního SUV Elroq zahájená v lednu probíhá na flexibilní lince po boku modelů Škoda Enyaq a Octavia. Aby bylo dosaženo výrobní kapacity 600 vozů Elroq denně, došlo loni k přesunutí části produkce modelu Octavia do závodu v Kvasinách. Elroq sdílí platformu MEB s modelem Enyaq, který se v minulém roce stal jedním z nejžádanějších elektromobilů v Evropě. Model Elroq je k dispozici se třemi velikostmi baterie a v různých výkonových verzích. Systémový výkon činí 125 až 210 kW, kapacita trakčního akumulátoru činí až 82 kWh (využitelných 77 kWh).

Foto: Škoda Auto

vozidlech v celém odvětví se velkému zájmu zákazníků těšila také modelová řada Enyaq.

### Nové trhy

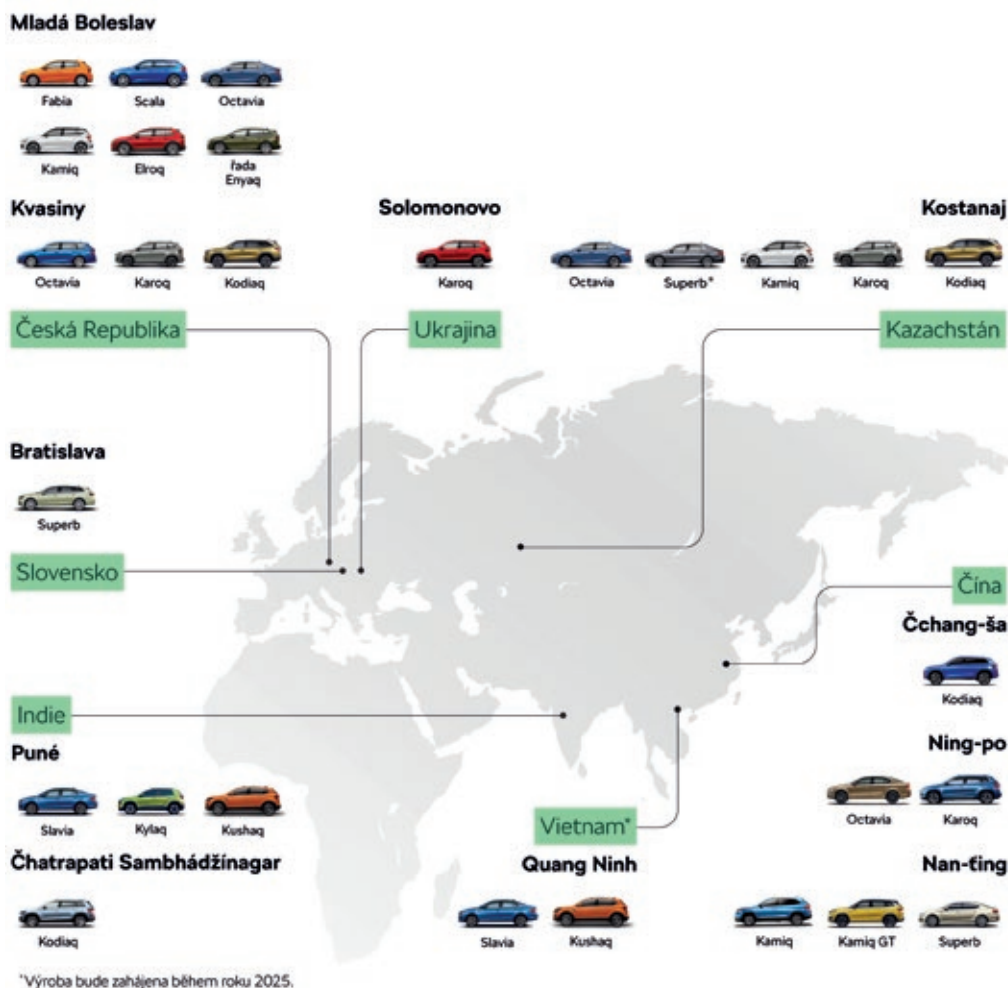
Do roku 2025 vstoupila značka Škoda silnější než kdy dřív: s historicky nejmladší a zároveň nejpočetnější nabídkou 12 modelových řad. Jejich součástí je nově elektrické SUV Elroq, jehož výroba byla spuštěna v hlavním závodě v Mladé Boleslavi v lednu, a nové provedení elektromobilu Enyaq představené také na začátku roku. Klíčový význam pro další rozvoj značky Škoda na indickém trhu má nově již zmíněné SUV Kylaq.

Škoda Auto dále pracuje na zahájení výroby v nově vybudovaném závodě ve Vietnamu. Místní produkce zprvu vozů Kushaq a později Slavia využije synergie s indickým výrobním zázemím. Rozbíhá se prodej i v dalších zemích, například v Kazachstánu, kde se loni prodalo prvních víc než 1400 vozů od opětovného vstupu značky Škoda na trh.

red

### Výroba vozů Škoda ve světě

Zdroj: Škoda Auto



# AutoSAP: Noví partneři

## HOFMANN WIZARD s.r.o.

*Rok vzniku:* 1999  
*Počet zaměstnanců:* 100  
*Osoby v čele firmy:* Gabriela Hrbáčková (Managing Director),  
Eva Jančáříková (Business Development Manager)  
*Telefon:* +420 702 214 278  
*E-mail:* eva.jancarikova@hofmann-personal.cz  
*Web:* www.hofmann-personal.cz



### Předmět činnosti:

- Mezi nabízené služby patří agenturní zaměstnávání, zprostředkování zaměstnanců, zajištění pracovníků ze zemí EU i mimo ni, CARE service, Executive Search, RPO, Master Vendor, AI školení a další služby z oblasti personálního managementu.
- V rámci služeb souvisejících s náborem pracovníků z EU i neevropských zemí nabízí komplexní program péče o tyto zaměstnance.
- Spolupracuje s firmami všech typů a velikostí napříč různými odvětvími.
- Jako člen profesního sdružení APPS garantuje dodržování všech pracovně-právních předpisů včetně zajištění srovnatelných mzdových podmínek pro agenturní zaměstnance.



## ALTRO Management Consultants s.r.o.

*Rok vzniku:* 1998  
*Počet zaměstnanců:* 10  
*Osoby v čele firmy:* Ladislava Fialová (CEO),  
Veronika Králová (Business Development Manager)  
*Telefon:* +420 602 309 612,  
+420 723 126 558  
*E-mail:* fialova@altromc.cz,  
kralova@altromc.cz  
*Web:* www.altromc.cz

### Předmět činnosti:

- Jde o poradenskou společnost poskytující služby v oblasti lidských zdrojů – vyhledávání klíčových pozic od specialistů až po vrcholový management pomocí metody Executive Search.
- Dále se zabývá identifikací a rozvojem potenciálu zaměstnanců pomocí psychometrických nástrojů. Klientům pomáhá budovat silné a stabilní týmy a posilovat jejich lidský kapitál tak, aby byly konkurenceschopné.
- Společnost nabízí také kompletní outplacementové poradenství, které jim pomáhá udržovat na trhu status odpovědného zaměstnavatele a posilovat jejich značku v době propouštění.
- Mezi její klienty patří jak významné nadnárodní společnosti, tak i české rodinné firmy z různých odvětví.



# AutoSAP: Noví členové

## Kistler Eastern Europe s.r.o.

*Rok vzniku:* 2007  
*Počet zaměstnanců:* 29  
*Osoba v čele firmy:* Pavel Švec (obchodní manažer a jednatel)  
*Telefon:* +420 602 156 664  
*E-mail:* pavel.svec@kistler.com  
*Web:* www.kistler.com

### Předmět činnosti:

- Zabezpečení dodávek měřicí a testovací techniky pro vývoj a výrobu v automobilovém průmyslu
- Realizace přímé technické podpory a servisu prostřednictvím vlastní technické kanceláře disponující rozsáhlou měřicí, testovací a kalibrační technikou s obsluhou školenými odborníky
- Firma Kistler Eastern Europe s.r.o. je součástí koncernu Kistler Group a dceřinou společností švýcarské firmy Kistler Holding AG. Kistler Holding AG je soukromou švýcarskou společností založenou v roce 1959. Od svého založení byla firma průkopníkem v oblasti vývoje a výroby piezoelektrických systémů pro přesná dynamická měření tlaků, sil, točivého momentu, zrychlení a vibrací.



## Detail CZ s.r.o.

*Rok vzniku:* 1997, 2016 vstup do skupiny Wikov Industry a.s.  
*Počet zaměstnanců:* 156 kmenových  
*Osoby v čele firmy:* Tomáš Langr (generální ředitel),  
Michal Kurtinec (CEO a jednatel)  
*Telefon:* +420 605 223 280  
*E-mail:* tomas.langr@detail-cz.cz  
*Web:* www.detail-cz.cz

### Předmět činnosti:

- Česká strojírenská firma, dodavatel a partner pro přesné soustružené a frézované díly pro automobilový průmysl, stavební stroje, zemědělství a podobný průmysl
- Zaměření na přesné komponenty pro motory, převodovky, hnací ústrojí a podvozky
- Spolehlivá a proaktivní společnost zaměřená na výrobní inženýrství, procesy a řízení výroby
- Robustní dodavatelský řetězec místních partnerů, který umožňuje nabídnout zákazníkům tepelné zpracování, povrchové úpravy, lakování a další
- Certifikace IATF 16 949, ISO 9001, ISO 14 001
- Rozvoj společnosti je plně podporován ze strany Wikov Group.



# Krátce z domova

## Hyundai Motor Manufacturing Czech

### Petr Michník vedoucím divize administrativy

Od ledna letošního roku se dalším českým vedoucím divize v Hyundai Motor Manufacturing Czech (HMMC) stal Petr Michník, dosavadní vedoucí subdivize administrativy. Nově řídí celou divizi administrativy, pod kterou spadají oddělení lidské zdroje (HR), vnitřní záležitosti (GA), správa budov, ochrana životního prostředí a BOZP (Facilities & EHS), bezpečnost a IT (Security & IT), právní oddělení (Legal), zaměstnanecké vztahy (ER) a vnější vztahy (PR). „Před námi je spousta plánů a nových projektů například v oblasti péče o zaměstnance nebo energetických úspor a zároveň musíme reagovat na výzvy, které přináší nové evropské regulace. Mým cílem je neustále posilovat pozici HMMC jako špičkového zaměstnavatele a přitom zlepšovat naši konkurenceschopnost i pozitivní působení firmy na naše okolí,“ říká nový vedoucí divize administrativy. Petr Michník je služebně nejstarším zaměstnancem HMMC. Do společnosti nastoupil v roce 2006 a jeho první pozice byla na právním oddělení, kde působil jako senior specialista. Vedoucím právního oddělení se stal v roce 2010 a od roku 2020 vedl také oddělení vnějších vztahů. V roce 2021 byl jmenován do pozice vedoucího administrativní subdivize.

## IVECO BUS

### Lídr v Česku i na Slovensku

V roce 2024 měla značka IVECO BUS v České republice mimořádně úspěšný rok. Společnost Iveco Czech Republic dodala zákazníkům víc než 500 vozidel, převážně modelů CROSSWAY, přičemž značka IVECO BUS dosáhla tržního podílu téměř 42 procent, včetně minibusů na podvozku IVECO s karoserií Rošero, a stala se opět lídrem na trhu. Značka IVECO BUS zároveň potvrdila svou pozici jedničky v prodeji na slovenském trhu. V loňském roce činil její podíl na trhu 70 procent. Ve svém závodě ve Vysokém Mýtě vyrobila společnost Iveco Czech Republic loni 4644 autobusů. Mimořádně vysoký nárůst výroby zaznamenala společnost v oblasti elektrobuses. Téměř 90 procent vyrobených vozů bylo vyvezeno do 25 zemí, především v Evropě, ale také v Asii a Africe. Společnost Iveco Czech Republic, která se zavázala kompenzovat svou uhlíkovou stopu, bude i v letošním roce pokračovat ve spolupráci s Městskými lesy Vysoké Mýto a za každé vyrobené vozidlo vysadí jeden strom ve Vysokém Mýtě a okolí.

## MOTOR JIKOV Group

### Sloučení firem zvýší efektivitu

Ve skupině firem MOTOR JIKOV došlo v listopadu ke sloučení společností MOTOR JIKOV Slévárna a MOTOR JIKOV Strojírenská. Jde o další krok ve strategii skupiny směřující k vyšší efektivitě, lepší organizaci a posílení konkurenceschopnosti. Tento krok zachovává dosavadní provozní a technologickou strukturu, přičemž zákazníkům přináší zjednodušení spolupráce a stabilitu dodávek. „Fúze přináší efektivnější a zeštíhlenou organizační strukturu, což nám umožní lépe reagovat na potřeby trhu. Zjednodušení procesů a zlepšení komunikace mezi jednotlivými částmi společnosti zvyšuje naši pružnost a efektivitu. Tyto změny jsou klíčové pro posílení konkurenceschopnosti a vytvářejí prostor pro další růst,“ říká k tomu Miroslav Dvořák, předseda představenstva MOTOR JIKOV Group. Fyzicky ani personálně se nic nemění, provozovny i zaměstnanci zůstávají na svých místech. „Nabídka našich produktů a služeb zůstává zachována ve stejné kvalitě a rozsahu,“ dodává šéf firmy.

## Conti Machinery Otrokovice

### Nová výrobní hala

Strojírenská firma CVUK Otrokovice, která je součástí Conti Machinery, otevřela svou novou výrobní halu v areálu Continental Barum v Otrokovcích a změnila svůj název na Conti Machinery Otrokovice. Nová budova má celkovou rozlohu 62 610 m<sup>2</sup> a poskytuje nejmodernější výrobní a kancelářské prostory pro přibližně 155 zaměstnanců. Conti Machinery je součástí koncernu Continental a její divize Pneumatiky. Zabývá se vývojem a výrobou strojů, hlavním polem působnosti jsou konfekční a apexovací linky pro osobní i nákladní pláště a vulkanizační formy. Nová budova byla od začátku navržena s ohledem na udržitelnost a efektivitu. Je vybavena solární elektrárnou na střeše a pokročilým systémem sběru dešťové vody, který přirozeně vrací vodu zpět do krajiny. K vyšší energetické účinnosti přispívá i kombinace minerálních fasádních panelů, cihlového zdiva a izolačních oken. Vytápění, ohřev vody a klimatizace v horkých letních dnech jsou zajištěny prostřednictvím moderního systému tepelných čerpadel s pokročilým systémem řízení a regulace. Celková užitečná plocha budovy je 7893 m<sup>2</sup>.



# Jak být firmám partnerem

Za 25 let existence Škoda Auto Vysoké školy (ŠAVŠ) absolvovalo studium v Mladé Boleslavi či Praze víc než tři tisíce studentů. I díky svému zakladateli, největšímu producentovi automobilů v ČR, má unikátní postavení a její absolventi nemají s umístěním na pracovním trhu problém. **Nový rektor Ondřej Krejcar** by rád prestiž školy ještě posílil, mimo jiné větším důrazem na vědu, výzkum, inovace a širší mezinárodní spolupráci.



Ondřej Krejcar chce školu intenzivněji posunout směrem k výzkumu. *Foto: Škoda Auto Vysoká škola*

**V polovině srpna loňského roku jste převzal pozici rektora po Pavlu Mertlíkovi. S jakými ambicemi jste nastupoval, co chcete na této vysoké škole změnit, na co se zaměřit?**

Před nástupem na ŠAVŠ jsem působil jako prorektor pro vědu a tvůrčí činnost na Univerzitě Hradec Králové, jednalo se tedy o veřejnou vysokou školu. Věděl jsem však, že ŠAVŠ má řadu předností, například díky tomu, že jako první soukromá škola v ČR získala institucionální akreditaci nebo že disponuje prestižní americkou akreditací ACBSP, dále z hlediska poměrně silné internacionalizace, a zejména díky spojení se Škodou Auto. Nicméně limity jsem vnímal právě v oblasti vědy, výzkumu a inovací. Když jsem se rozhodl, zda nabídku přijmu,

zajímalo mě proto, jestli budu mít volnou ruku v tom, kam školu směřovat.

Mojí vizí, kterou jsem představenstvu Škoda Auto jako zakladateli školy představil, je intenzivnější posun vysoké školy směrem k výzkumu, realizace více projektů s firmami za podpory grantových agentur a návazně i nastartování inovací a přenosu know-how. Právě to se nyní snažím v dílčích cílech již zavádět. I když musím podotknout, že se stále ještě se školou a jejím fungováním seznamuji.

**Dá se říct, že tedy chcete ještě intenzivněji posilovat sepětí školy s průmyslem?**

Myslím, že se tak z velké části již děje, průmysl se do procesu zapojuje již od počátku fungování školy. Ale

společných projektů s praxí by mohlo být víc a mohly by mít také trochu jiné zaměření, abychom dosáhli ještě intenzivnější synergie. Další výzvou, kterou je nutné brát v úvahu, je i to, že když jako vysoká škola v rámci smluvního výzkumu vyřešíme pro partnerskou firmu nějaký konkrétní úkol, nemůžeme si nechat výsledek chránit, například patentem, protože vlastníkem takového řešení je právě zadávající firma. Jako organizace bychom si mohli nechat patentovat pouze výsledky, které plynou ze základního výzkumu nebo z grantových projektů, což se zatím příliš nestává, právě vzhledem ke klíčovému zaměření na spolupráci s průmyslem.

Další průnik vidím také v našem MBA programu. Jedná se o program

”  
Klademe  
důraz  
na zapojení  
expertů  
z praxe,  
kteří  
studentům  
předávají  
zkušenosti  
v rámci  
svých  
přednášek.  
“

celoživotního vzdělávání specificky zaměřený na potřeby a perspektivy profesionálů v počátečních fázích jejich kariérní cesty. Cílem tohoto flexibilního online programu je rozvoj znalostí a dovedností potřebných ke zvládnutí současných výzev manažerské profese. Program nabízí možnost vlastní odborné profilace za účelem získání předpokladů pro brzký kariérní posun, což je také něco, co významně podporuje soulad mezi potřebou firem a nabídkou vzdělávacího sektoru.

#### **Můžete uvést příklad konkrétního projektu z poslední doby, který jste na ŠAVŠ pro nějakou firmu řešili?**

Asi nepřekvapí, že nejvíc smluvního výzkumu realizujeme pro našeho zakladatele Škoda Auto. Tak tomu bylo i v loňském roce, kdy naši akademici komplexně řešili realizaci systému Karakuri, který se využívá i v řadě dalších automotive firem. Výsledek bude v nejbližší době nejen vystaven v prostorách školy, ale máme v plánu jej využívat pro výuku a další výzkumné účely.

#### **Co můžete konkrétně udělat pro to, aby se ŠAVŠ víc zaměřila na výzkum a vývoj?**

Od začátku ledna došlo ke změně ve vedení Výzkumného centra, které je na ŠAVŠ zaměřené především na automotive z hlediska ekonomicko-finančního. Mým cílem je, aby se soustředilo víc na řízení, na procesy ve výrobě a oblast technickou – tedy směrem, který je poptáván průmyslovým prostředím. Nejedná se však pouze o výzkum jako takový, hovoříme také o zvyšování celkové úrovně našich absolventů, kteří využijí výsledky k posílení svých znalostí, zkušeností a kompetencí.

#### **Předpokládám, že zájem o spolupráci průmyslových firem se ŠAVŠ je, a to nejen ze strany Škoda Auto.**

Ano, zájem firem je velký, a to je jedna ze skutečností, která předčila mé už tak smělé očekávání. V některých oblastech, jako je například řízení výroby, logistiky, kvality, strojírenství a elektrotechniky, vnímám velice silné kompetence, jsou však i oblasti, na kterých je třeba v tomto ohledu zapracovat. Musíme si proto, metaforou vzdělávacího prostředí, „udělat domácí úkoly“, posílit tyto oblasti nejen lidským kapitálem, ale i vytvořením takového prostředí, abychom mohli být průmyslovým firmám ještě lepším partnerem.

Zároveň se snažím o výraznější podporu technických kateder, kde již po prvních krocích vidím nadšení zaměstnanců z toho, že mohou své myšlenky rozvinout, uplatnit své know-how a dále jej využívat pro inovace. Nechápejte to ale tak, že bych chtěl nějak upozadit oblast ekonomiky a managementu, protože myšlenka spojení ekonomiky a techniky formuje směřování naší školy. Je to základ, který je třeba nejen zachovat, ale také rozvinout. Naši studenti nikdy nebudou plně technicky zaměřeni, vždy budou mít manažerské zázemí, ale přesah tam musí být. Neradi bychom vychovávali absolventy se špičkovými technickými znalostmi, kteří by si však nedokázali poradit v byznysovém prostředí. Potřebujeme, aby náš absolvent uměl vytvořit byznys plán, byl schopen spočítat, zda se mu investice vyplatí, a zvládnul vyspecifikovat zakázku tak, aby byla ze všech pohledů reálná a jejím výsledkem byl produkt technologicky smysluplný, s rozumnou cenou.

#### **Automobilový průmysl prochází dramatickou transformací. Jak reaguje škola na elektromobilitu, nástup autonomního řízení a další trendy poslední doby?**

Máme skupinu zhruba čtyřiceti zástupců z firemního prostředí, a to nejen ze Škody Auto, kteří se pravidelně scházejí a diskutují o tom, co je třeba zavést do studijních programů, co se má změnit, na co klást důraz. A společně musíme dojít k nějakému konsenzu. Někdy to znamená, že pro některou oblast musíme najít nové odborníky do výuky, jako tomu bylo před nedávnem, kdy jsme posilovali zaměstnanecký tým.

Na druhou stranu je iluzí, že bychom byli schopni držet trend s tím, co je aktuálně v průmyslu potřeba, protože v tomto je třeba pracovat s velkým předstihem. Než se nový studijní program formálně sestaví, než se akredituje a než jej absolvují první studenti, trvá to řadu let. Takže se snažíme do výuky zavádět určitou volnost, klást důraz na zapojení expertů z praxe, kteří studentům předávají své zkušenosti a kteří tu potřebnou aktuálnost přinášejí v rámci svých přednášek. Nedílnou součástí je také kontinuální inovace sylabů předmětů dle aktuálních trendů či posunu ve výzkumu. Tady je pak jasně vidět návaznost na výzkumné projekty a spolupráci s podnikovou sférou.

**V tomto období posílají na ŠAVŠ přihlášky zájemci o studium v roce 2025/2026. Čeká je něco nového?**

V nadcházejícím roce se změny, o kterých mluvíme, ještě „papírově“ neprojeví. Jak jsem již zmiňoval, akreditovat nový studijní program nějakou dobu trvá. Ale nově chystáme volitelné předměty, které si budou moct studenti vybrat v rámci svého studijního plánu.

Průběžně bychom také rádi zavedli do každého studijního programu předmět zaměřený na inovace a ochranu duševního vlastnictví, neboť to vídám v severských zemích, například v Norsku, kam často jezdím a mám tam dlouhodobou spolupráci s kolegy, dnes již vlastně kamarády.

**Letos slaví ŠAVŠ dvacáté páté výročí od svého založení. To znamená, že už školu absolvovaly tisíce studentů. Máte přehled o jejich uplatnění?**

O naše absolventy, kterých je za těch pětadvacet let víc než tři tisíce, zájem opravdu je, ostatně jako o absolventy všech vysokých škol. Naši studenti však velmi často dostávají nabídky okamžitého nástupu už v době, kdy jsou na stáži, a tyto zpětné vazby nás velmi těší.

**Můžete se pochlubit nějakými absolventy, kteří se dostali na nějakou opravdu vysokou pozici?**

Ano, to je rozhodně něco, čím se škola může prezentovat. Úspěšných absolventů má naše škola celou řadu. Naleznete je na vysokých pozicích ve Škoda Auto, také v koncernu VW, úspěšně podnikají v řadě oblastí od finančních po technické obory, vedou rodinné firmy a my s hrdostí jejich úspěchy sledujeme.

**Co vás čeká v nejbližší době?**

Všechny školy, tedy i nás, aktuálně čeká evaluace mezinárodním panelem. Jde o hodnocení, které je realizováno každých pět let a zaměřeno na výsledky výzkumu, publikační činnost, posouzení současného stavu výzkumného prostředí

# Škoda Auto Vysoká škola

obecně prospěšná společnost, kterou založila v roce 2000 automobilka Škoda Auto

**Počet studentů celkem k 11. 2. 2025:** 1280 (1217 ve standardních akreditovaných programech, 45 MBA, 18 Erasmus)

■ z toho zahraniční studenti: 339

**Počet absolventů od roku 2000:**

■ 2222 absolventů bakalářských studijních programů

■ 991 absolventů v navazujícím magisterském studiu

**Poměr ženy vs. muži v roce 2025:** 35 : 65

**Studijní programy bakalářského/magisterského studia:**

■ Ekonomika a management (bakalářský stupeň): Management obchodu, Management nákupu, Logistika a management kvality, Finanční řízení, Řízení lidských zdrojů – v českém i anglickém jazyce (Business Administration)

■ Podniková ekonomika a manažerská informatika (bakalářský stupeň)

■ Průmyslový management (bakalářský stupeň)

■ Ekonomika a management (magisterský navazující): Mezinárodní marketing, Řízení mezinárodních dodavatelských řetězců a nákupu, Finance v mezinárodním podnikání, Řízení lidských zdrojů v mezinárodním prostředí – v českém i anglickém jazyce (Business Administration)

■ Podniková ekonomika a manažerská informatika (magisterský navazující)

■ Průmyslový management (magisterský navazující)

**MBA program:**

■ Online MBA program v anglickém jazyce, akreditovaný CMBAS

a perspektivy do budoucna. K tomu školy připravují takzvané sebeevaluační zprávy. Pro naše potřeby jsme zpracovali nová motivační schémata, abychom zaměstnance podnítili k tvůrčí činnosti a psaní odborných článků, a dále posilujeme výzkumné týmy. Hodnocení bude ukončeno na jaře příštího roku a výsledky budou zveřejněny. Každá škola bude dle výsledků hodnocena konkrétní známkou, na jejímž základě bude stanovena finanční institucionální podpora na dlouhodobý koncepční rozvoj, kterou poskytuje výzkumným organizacím ministerstvo kultury. Právě finanční podpora by se mohla podle hodnocení víc měnit, což je i nástroj MŠMT k řízení vysokých

škol obecně, tedy nejen těch veřejných či státních, ale i soukromých.

ŠAVŠ za dobu svého fungování dosáhla mnoha úspěchů, ale skrývá se v ní ještě obrovský potenciál k dalšímu rozvoji. Když jsme dali světu značku Škoda, měla by v něm být dobře vidět i vysoká škola nesoucí její jméno. Cestou je právě excelentní věda a výzkum, publikace, inovace, intenzivnější internacionalizace, společné projekty s renomovanými zahraničními vysokými školami a špičkovými vědci. Prestiž by mohla posílit i další mezinárodní akreditace, škola by se měla dostat do světových žebříčků, aby se mohla porovnávat s konkurencí.

*Libuše Bautzová*

# Trochu jiný veletrh



Kvůli neúčasti mnoha jiných automobilů mohla z letošního veletrhu vytěžit nejvíc značka BMW. *Foto: BMW*

Budoucí podobu, nebo spíš budoucí funkcionalitu automobilů určují stále častěji technologické firmy. Proto nepřekvapí, že místem, kde se prezentují novinky v automotive, nejsou jen automobilové výstavy, ale i veletrhy spotřební elektroniky jako ten v Las Vegas. **Letošní CES byl z hlediska prezentace nových automobilových technologií spíš „jen“ evoluční než revoluční.** Velký pokrok byl ale patrný v nových partnerstvích mezi výrobcí automobilů, dodavateli a technologickými společnostmi. Právě taková spojení budou v příštích letech určovat trendy.

Veletrh spotřební elektroniky CES (Consumer Electronics Show) je největší akcí svého druhu na světě. Pořádá se od roku 1967 každoročně v Las Vegas a zpravidla přináší novinky, které se budou daný rok prodávat na světovém trhu. Řadu let je také nejdůležitějším místem

pro prezentaci nejnovějších inovací v automobilech. Lasvegaský veletrh si proto oblíbily firmy z automobilového průmyslu – pro demonstraci toho, jak se jejich produkty mění v mobilní elektronická zařízení. Vydobyl si postavení přehlídky propagující nové kreace automobilek i jejich

dodavatelů, přičemž často šlo o novinky, které připomínaly říši sci-fi. Letos tomu tak docela nebylo.

### **Váhající evropští výrobci**

Většina velkých automobilek včetně tradičních hvězd z předchozích ročníků letošního veletrhu CES vynechala.

Především evropští výrobci automobilů byli na letošním technologickém veletrhu CES neviditelní. Jak konstatoval šéfredaktor magazínu Automobilwoche Burkhard Riering, jejich neochota prezentovat nové technologie mohla být způsobena buď nedostatkem finančních prostředků, nebo nemožností ukázat něco skutečně nového digitálního. Obojí je špatné znamení. Bylo tedy na značce BMW v čele s jejím vývojovým šéfem Frankem Weberem, aby veletrh využila k zásadnímu vystoupení a mediálním dopadem těžila z nepřítomnosti ostatních.

Jestliže byl na letošním CES citelný nedostatek finálních výrobců automobilů, o dodavatele nouze nebyla. Tyto společnosti předvedly nejnovější pokrok v softwarově definovaných vozidlech, uživatelském prostředí v interiérech automobilů, využití umělé inteligence a bezpečnostních systémech. I tady ale převládali dodavatelé z mimoevropských zemí. Těch několik evropských nic moc zásadně nového neukázalo, nicméně potvrdilo, že drží krok s hlavními trendy současnosti.

### V hlavní roli technologičtí giganti

Deset let trvající snaha tradičních automobilek přeměnit se v technologické společnosti a společnosti zajišťující mobilitu dospěla na rozcestí. Usilovně se při tom brání proměně v pouhé dodavatele hardwaru pro cizí technologie. Výrobci automobilů po celém světě se nyní potýkají s vysokými náklady, které provází proměna jejich produktů z mechanických strojů poháněných spalovacími motory v softwarem definovaná zařízení s elektrickým pohonem. Usilovně proto hledají cesty, jak šetřit a přitom se udržet na špičce vývoje.

Letošní CES tak víc než revoluční technické novinky provázela oznámení výrobců automobilů a technologických společností o partnerstvích a strategické spolupráci. Zdá se tedy, že společnosti jako BlackBerry, Amazon Web Services, Snapdragon nebo Qualcomm budou svou přítomnost v automobilovém průmyslu stále víc posilovat. V centru tohoto dění ale byla především společnost Nvidia.

Také dodavatelé automobilek stále častěji vyhledávají partnerství s technologickými giganty a start-upy. Na CES tak oznámily nová partnerství rovněž společnosti jako Continental, Valeo, Mitsubishi Electric nebo Hyundai Mobis.

### Heslem dne umělá inteligence a autonomní řízení

Módním slovním spojením veletrhu byla samozřejmě stejně jako v loňském roce umělá inteligence, AI. Prezentovaly se různé aplikace řízené umělou inteligencí, jako jsou osobní asistenti, operační systémy, audio systémy, mapová řešení a bezpečnostní vylepšení. Výrobci automobilů se zaměřují na zvyšování uživatelského komfortu prostřednictvím personalizovaných softwarových funkcí a interaktivních systémů umělé inteligence. Objevují se stále větší displeje infotainmentu s vyšším rozlišením, které jsou působivé až oslnující, nicméně otázkou zůstává, zda jsou pro potřeby osobní mobility a bezpečnou jízdu skutečně přínosem.

Brian Rhodes, ředitel S&P Global Mobility, společnosti zabývající se trendy v automobilovém průmyslu, nabídl pro Automotive News svůj pohled na CES 2025: „Viděli jsme řadu trendů, které budou i nadále utvářet budoucnost mobility. Letošní CES byl důkazem posunu v tomto odvětví. Umělá inteligence byla všudypřítomná – od praktických aplikací až po ty, kde je její použití matoucí.“

V popředí technického vývoje by mělo být autonomní řízení ve spojení s umělou inteligencí. Přestože se samořídící vozidla postupně ve stále větším počtu dostávají na veřejné silnice, mezi odborníky v oboru nepanuje shoda na tom, jak nejlépe zaručit

“  
Firmy  
oznámily  
řadu nových  
partnerství.  
“



Společnost Trimble rozšířila technologickou spolupráci se společností Qualcomm Technologies o přesná polohovací zařízení pro autonomní řízení.

Foto: PR Newswire/Trimble

jejich bezpečnost. Rozčarování z autonomních systémů bylo ovlivněno zprávami o jejich nehodách.

Technologie samořídících aut proto tentokrát nebyla na CES tím úplně hlavním tématem, nicméně je zřejmé, že vývoj autonomního řízení má stále velkou dynamiku. Potvrdila to mimo jiné účast společnosti Nvidia.

### V centru pozornosti Nvidia

Největší pozornost médií tentokrát upoutal Jensen Huang, zakladatel a generální ředitel společnosti Nvidia, jejíž vliv na automobilový průmysl neustále roste. Jensen Huang vysvětlil, že jeho firma nyní spolupracuje s téměř každou velkou automobilkou, především na vývoji autonomních vozidel.

„Revoluce autonomních vozidel je tady. Stavba autonomních vozidel, stejně jako všech robotů, vyžaduje tři počítače: Nvidia DGX pro trénování modelů umělé inteligence, Omniverse pro testovací jízdu a generování syntetických dat a superpočítač Drive AGX v autě,“ vysvětlil Huang.

Šéf Nvidie v Las Vegas představil revoluční platformu Cosmos, která využívá modely umělé inteligence WFM (World Foundation Models) simulující podmínky v reálném světě pro trénování humanoidních robotů a autonomních vozidel úrovně 4.

## „ Umělá inteligence byla na CES všudypřítomná. “

„Vytvořili jsme Cosmos, abychom poskytli obecnou robotiku na dosah každému vývojáři. Revoluce autonomních vozidel právě dorazila,“ prohlásil Huang.

Nvidia také v Las Vegas ohlásila sérii partnerství s významnými automobilovými společnostmi, s nimiž spolupracuje na rozvoji autonomních technologií a technologií umělé inteligence. V diskusi o spolupráci zmínil Jensen Huang například BYD, Teslu, JLR, Toyotu, Mercedes-Benz, Waymo a Zoox.

Nvidia tak proniká do vozů mnoha značek. Toyota vylepšuje svou softwarovou strategii začleněním superpočítače Drive AGX Orin pro autonomní vozidla a chystá se použít operační systém DriveOS pro pokročilé systémy ADAS. Společnost Aurora vyvíjí autonomní nákladní

vozy úrovně 4 s využitím řešení Continental, postavených na produktech Nvidia. Uber vylepší své využití umělé inteligence pomocí platformy Cosmos a DGX Cloudu.

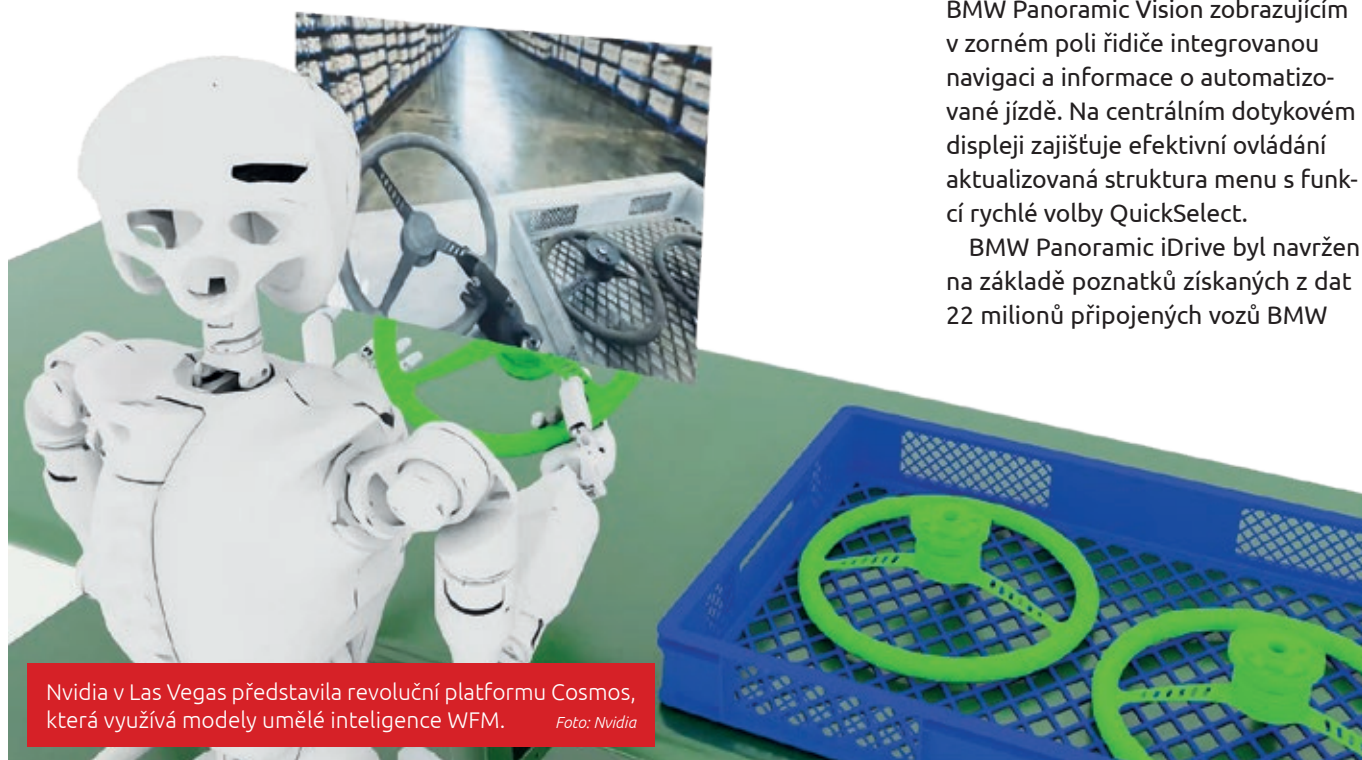
Společnost Hyundai Motor potvrdila, že využije výpočetní kapacity Nvidie, což jí umožní spravovat velké množství dat potřebných k trénování jejích pokročilých modelů umělé inteligence. To zase pomůže s budováním softwaru pro autonomní vozidla. Hyundai bude spolupracovat s Nvidií na vytvoření simulovaných prostředí pro vývoj autonomních systémů. Simulace poskytnou bezpečný způsob testování autonomních vozidel v jakémkoli počasí, provozu, umístění i v nebezpečných scénářích.

### BMW Panoramic iDrive

BMW jako svou nejvýznamnější inovaci z oblasti automotive představilo téměř sériovou podobu nového systému zobrazení BMW Panoramic iDrive, jehož součástí je panoramatický displej BMW Panoramic Vision. Základem je nový BMW Operační systém X, který funguje jako inteligentní centrum nového konceptu displejů a ovládání.

BMW Panoramic Vision je koncept vlastními silami vyvinutého 3D Head-Up displeje zobrazujícího informace od jednoho sloupku ke druhému. Je umístěný nad displejem BMW Panoramic Vision zobrazujícím v zorném poli řidiče integrovanou navigaci a informace o automatizované jízdě. Na centrálním dotykovém displeji zajišťuje efektivní ovládání aktualizovaná struktura menu s funkcí rychlé volby QuickSelect.

BMW Panoramic iDrive byl navržen na základě poznatků získaných z dat 22 milionů připojených vozů BMW



Nvidia v Las Vegas představila revoluční platformu Cosmos, která využívá modely umělé inteligence WFM. Foto: Nvidia



Systém zobrazení BMW Panoramic iDrive se už koncem roku představí v nových elektricky poháněných vozech BMW Neue Klasse. *Foto: BMW*

po celém světě a studií v laboratořích BMW Group. Tento komplexní systém bude koncem roku 2025 uveden v připravovaných nových modelech označovaných jako Neue Klasse a poté bude dodáván do všech nových modelů značky.

## Vize a plány pro blízkou budoucnost

Předseda společnosti Toyota Motor Akio Toyoda uvedl, že město Woven City, klíčová část vize automobilky přeměnit se ve společnost zabývající se mobilitou, je připraveno pro své první obyvatele. Ve futuristickém městě v místě bývalého závodu Toyota Higashi-Fuji v japonské Shizuocce poblíž hory Fuji budou jezdit autonomní vozidla, budou zde chytré domy a prostředí ke spolupráci pro inovátory. Cílem je ubytovat zde dva tisíce obyvatel.

Qualcomm v Las Vegas ohlásil partnerství v oblasti dodávek technologií pro automobily se společnostmi LG, Garmin, Alps Alpine, Desay SV, Hyundai Mobis a Panasonic. Také oznámil prodloužení svého partnerství se Sony Honda Mobility. Společnost v současné době spolupracuje i s automobilkami Leapmotor a Mahindra & Mahindra. Pomocí digitální platformy Snapdragon Qualcomm v rámci těchto partnerství pracuje na řešení pro využití umělé inteligence v digitálním kokpitu a pro funkce ADAS.

”  
Poskytují  
technologické  
inovace  
spotřebitelům  
vždy  
smysluplnou  
hodnotu?  
”

## Varování před špatným směrem

Na globální technologické výstavě to může znít paradoxně, ale poradenská společnost SBD Automotive na doprovodné akci výrobcům automobilů doporučila, aby se odklonili od myšlení založeného na technologiích a do popředí svého uvažování opět postavili lidské spotřebitele. „Společnosti se honí za technologickými inovacemi, které spotřebitelům neposkytují smysluplnou hodnotu,“ konstatoval generální ředitel SBD Andrew Hart.

„Průmysl se nasměroval do jakéhosi závodu ve zbrojení o co největší obrazovky a o to, kolik softwarových inženýrů si může najmout. Odvětví mobility postrádá přístup zaměřený na výsledek,“ přidal obchodní ředitel SBD Automotive Jeffrey Hannah pro Automotive News.

Håkan Samuelsson, bývalý generální ředitel společnosti Volvo Cars z doby po jejím převzetí čínskou Zhejiang Geely Holding Group, na setkání SBD Automotive poskytl radu pro západní výrobce automobilů, kteří vymýšlejí plány, jak lépe konkurovat čínským nováčkům: „Poučte se z jejich silných stránek. Čínští výrobci automobilů jsou zvědaví a mnohem mladší než západní týmy, a proto postupují tak rychle. Není to o technologii. Jde o to, co technologie může poskytnout a jaké může vytvářet zážitky, za které jsou spotřebitelé ochotni zaplatit.“

Vladimír Rybecký,  
[www.autoweek.cz](http://www.autoweek.cz)

# Letos bohatější

Přední veletrh chytré automatizace a robotiky, automatica, se letos uskuteční na mnichovském výstavišti **od 24. do 27. června** a už nyní veletržní správa hlásí vyšší obsazenost než loni. Přihlášeno je víc než 500 vystavovatelů z 30 zemí, z nichž třetina na veletrhu vystavuje poprvé. Silnější zastoupení mají na veletrhu čínští vystavovatelé.

Všechny klíčové společnosti nabízející robotiku a automatizaci se sejdou na veletrhu. Spolu se známými mezinárodními průmyslovými giganty, kteří využívají veletrh automatica jako svůj přední veletrh již mnoho let, se představí nováčci jako ATI Industrial Automation (Novanta), Delta Electronics, Device Insight, ESTUN AUTOMATION, HANWHA ROBOTICS, HARTING, HD HYUNDAI ROBOTICS, Reis Robotics, RK Rose+Krieger, SAP, SIASUN Robot & Automation a Shenyang. „Automatica spojuje všechny hlavní společnosti – ať už z Evropy, Asie, nebo Ameriky – a představuje tak celý mezinárodní trh,“ říká Anja Schneider.


Veletrh jako obvykle nabídne bezkonkurenční přehled nejnovějších témat a inovací. Pozornost bude zaměřena především na udržitelná technická řešení, v rámci automatizace a robotizace pak na digitalizaci a umělou inteligenci. Veletrh bude dávat odpovědi i na otázky ohledně budoucnosti práce.

Automatica bude doplněna o atraktivní akční ukázky, mimo jiné vozidel bez řidiče a mobilních robotů na přepravu zboží či speciální řešení pokrývající všechny aspekty průmyslového zdravotnického sektoru.

Nabídku veletrhu doplňují dvě paralelně se konající akce: světový veletrh **Laser World of Photonics** se zaměřením na fotonické komponenty, systémy a aplikace a výstava **World of Quantum**, která pojednává o trendech a vizích v kvantové technologii.

Více informací na <https://automatica-munich.com/en>

INZERCE



Where is smart  
logistics in  
production  
heading?

FIND ALL ANSWERS HERE. **AUTOMATICA 2025**



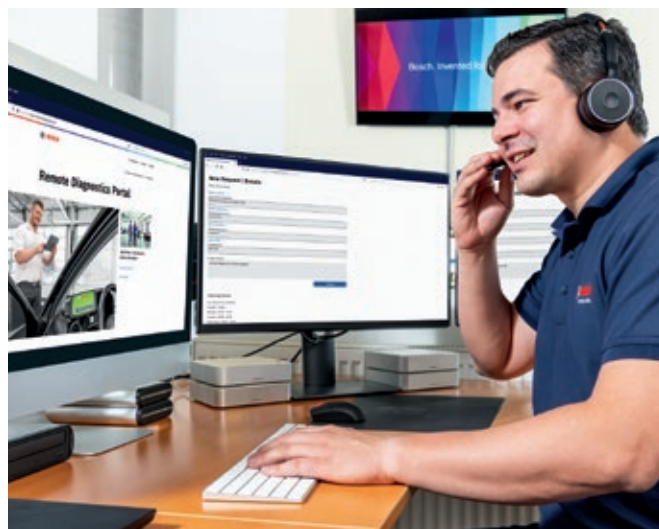
# Řeší problémy na dálku

Sofistikovaná výbava moderních vozidel a s tím související vysoké nároky na vybavení autoservisů vedly společnost Bosch k vytvoření služby **vzdálené diagnostiky**. V České republice byla spuštěná v loňském roce. Šetří autoservisům čas i náklady.



Postup při využití služby vzdálené diagnostiky je pro pracovníky autoservisů velmi jednoduchý.

Foto: Bosch



Expert společnosti Bosch může mechanika vzdáleně instruovat, jak postupovat.

Foto: Bosch

Systémy vozidel jsou stále složitější a nové technologie mohou být výzvou i pro ty nejlépe vybavené servisy. Provádět běžnou údržbu a opravy často vyžaduje nové nemalé investice do softwaru pro diagnostiku i nábor mechaniků s novými kompetencemi.

Některé úkony mohou dnes pracovníci autoservisů řešit s experty na dálku, například ve spolupráci se společností Bosch, která přišla s nabídkou služby vzdálené diagnostiky (Bosch Remote Diagnostics). Po připojení komunikačního modulu mohou odborníci společnosti Bosch vzdáleně přistupovat k vozidlu a provádět diagnostické úlohy, jako je kalibrace senzorů ADAS, kamery nebo radaru, kódování kompo-

nent, aktualizace SW řídicích jednotek a mnoho dalších úkonů.

Autoservis musí mít stabilní kvalitní připojení k internetu a profesionální nabíječku akumulátorů, postup při využití této služby je pro pracovníky autoservisů velmi jednoduchý. Zákazník, tedy pracovník servisu, si rezervuje požadovanou službu prostřednictvím zákaznického portálu. V určený den zhruba pět minut před termínem připojí k vozidlu buď diagnostický přístroj KTS, případně zařízení RDS 500, a další činnosti, diagnostiku, nebo třeba přehrání softwaru, provádí technik společnosti Bosch, který informuje servisního pracovníka, když je úkol dokončen. Ten může zatím vykonávat jinou práci, pracovat na dalším vozidle.

Využit lze také aplikaci Workshop Service Assist, která ještě dále zlepšuje zkušenosti se službou vzdálené diagnostiky vytvořením video spojení mezi odborníkem Bosch a servisem. Technik společnosti Bosch může mechanika vzdáleně vést a instruovat ho, jak má postupovat v případě, že nelze úkol vyřešit přímo na dálku.

Služba vzdálené diagnostiky je určena všem autoservisům. Snižuje náklady, šetří čas a zlepšuje zákaznický servis.

V České republice a na Slovensku byla spuštěna v roce 2024 a podle vyjádření zástupců společnosti Bosch každý týden přibývají noví zákazníci.

ba

# U nás zelené žabičky nenajdete

Česká spořitelna obsluhuje asi čtvrtinu všech velkých firem v České republice a prezentuje se jako jednička v korporátním financování. S **Patrikem Pražákem**, ředitelem korporátní klientely tohoto bankovního domu, jsme mluvili o **kondici českého průmyslu a změnách, které by měly nastat třeba v politice ESG.**

*„Reflexe je potřeba, ale nepůjde to rychle,“ říká.*

**Málokdo zná kondici firem tak dobře jako banky. Jak si podle toho, co sledujete u vás, stojí aktuálně český průmysl? Zhoršuje se jeho kondice? Investují firmy méně?**

Krizí, jimiž si musely firmy v minulých letech projít, proběhla celá řada. Dalo by se tak očekávat, že nastane nějaký armagedon, ale nic takového se nestalo. Jsem rád, že všechny ty výzvy a šoky průmyslový sektor ustál, což ukazuje schopnost českých firem hledat cesty a přizpůsobovat se. Samozřejmě, někde to bylo horší, někde lepší, ale celkově klobouk dolů.

Určité zhoršení u velkých klientů v současnosti registrujeme. Ale firmy už dříve přijímaly opatření a jsou na problémy lépe připravené, počítají s větší mírou nejistoty. Pokud jde o investice, daleko víc zvažují, než se do nějaké pustí, dělají si analýzy z hlediska odbytu i zdrojů, mapují různé scénáře, jsou prostě obezřetnější. A některé větší investice odkládají.

**Má v tomto směru automobilový sektor nějaká specifika?**

Obecně se to nedá takto říct. Vždy záleží na tom, co firmy vyrábí a kdo jsou jejich odběratelé. Pokud jste

malý dodavatel jednodušších produktů a máte marži kolem tří čtyř procent, vlivy v podobě drahé energie nebo případně zvyšování mezd u vás mají dopad na profitabilitu a udržitelnost byznysu. Jinými slovy, čím jste v tom „potravinovém řetězci“ dál od finálního produktu, tím je citlivost na změny větší.

Ale máme v portfoliu i firmy, které jsou velmi inovativní a jsou klíčovými, nenahraditelnými dodavateli pro velké výrobce – tam je to úplně jinak.

Určitý tlak, který výrobci v automotive přenášejí na své dodavatele, je ale vidět.

**Připravujete se na to, že bude letos hůř? Že třeba vaši klienti nebudou schopni splácet úvěry?**

Samozřejmě bedlivě monitorujeme naše portfolio, bavíme se s našimi klienty, ale zatím nemáme důvod ke znepokojení. My jsme byli v naší úvěrové politice vždycky opatrní.

Sledujeme, jak si stojí celý evropský trh a jsme si vědomi toho, že pro automotive bude velká výzva například ustát čínskou konkurenci. Je otázkou, jak se Evropa postaví k naplňování cílů a k některým

omezením, která se týkají spalovacích motorů. Automotive není jednoduchý sektor, ale když se ptáte na naše očekávání v letošním roce, tak nemáme žádné konkrétní indicie, že by to mělo znamenat velké zhoršení u našich klientů.

**Říkáte, že jste byli vždycky obezřetní v poskytování úvěrů. Firmy si obecně stěžují na to, že požadavky, které na ně banky kladou ve smyslu ESG, tedy environmentálního, sociálního a správního řízení, jsou velmi zatěžující. Musí vám poskytovat i takové údaje, které ani nejsou schopné dodat.**

I my musíme pracovat s prvky nejistoty. Svět kolem nás se mění a my to musíme do naší politiky zakomponovat. Například dřív byl za jeden z nejstabilnějších sektorů považovaný ten energetický, ale v současnosti se mění přístupy, které tady fungovaly po řadu let. Musíme pečlivě vyhodnocovat podnikatelské plány a brát v potaz všechna rizika. Nechceme po klientech žádné speciální analýzy, které by si sami nedělali. Analyzujeme si situaci sami, žádáme pouze dodání podkladů.

ESG ale není něco, co bychom si vymýšleli sami. Jde o evropská pravidla a my jako regulovaný subjekt máme určité povinnosti vůči regulátorovi, České národní bance. Musíme vyhodnocovat nefinanční rizika subjektů, a proto se musíme firem ptát, jak k této tematice přistupují.

**Myslíte, že je možné, aby mohla firma vždy opravdu zodpovědně a pravdivě doložit, že všichni její dodavatelé dodavatelů splňují kritéria ESG a nemají nepřiměřenou uhlíkovou stopu?**

Nemohu hovořit za firmy. Na vypočítávání uhlíkové stopy existuje několik metodik. Firma si na to může najmout nějakého renomovaného poradce.

**Jak dál s informacemi od klientů týkajícími se ESG pracujete?**

Těch informací je opravdu spousta, my je musíme zpracovat a na jejich základě vytváříme ratingové hodnocení klienta. Vždycky se snažíme být pragmatičtí a hledat cesty, jak klientům pomoci. Každá mince má dvě strany a je možné na ní vidět pozitiva i negativa. Například při uplatňování principů ESG může firma díky snížení energetické náročnosti či přechodem na alternativní zdroje energie výrazně snížit své provozní náklady.

**Je-li firma zelenější, dostane u vás výhodnější úvěr?**

Je to jen jeden z atributů, který musí banka vyhodnocovat. Primárně se díváme na celkovou udržitelnost, tedy životaschopnost projektu, který máme financovat. Pokud je ten projekt ještě ke všemu zelený, je to samozřejmě plus. Financujeme všechny standardní investice, které odpovídají naší politice zodpovědného financování

**Není asi žádným tajemstvím, že evropská legislativa týkající se ESG využívá finančního sektoru jako nástroje k dosažení politického cíle – boje se změnou klimatu a sociální inkluze. Jste jako zástupce bankovního sektoru hrdý na to, že máte takové poslání?**

Osobně si myslím, že banka jako instituce, která nějakým způsobem plošně ovlivňuje ekonomiku, má do určité míry podporovat, co se děje v ekonomice, a přispívat k transformaci. Z tohoto pohledu chápu, proč politici uložili tuto povinnost bankám. Je to



Patrik Pražák, ředitel korporátní klientely České spořitelny

Foto: Česká spořitelna

z jejich strany velmi pragmatický přístup, protože s bankou interaguje téměř každý.

Na druhou stranu mi není úplně příjemné, že se z nás v očích klientů stali jakoby „policejci“. Přitom je třeba vidět, že i my máme s agendou ESG spoustu nákladů a nijak nám to nepomáhá v generování byznysu.

**Zdalo se mi, že se v tom poslání banky „našly“. Mnohé z nich se dnes navenek prezentují ne jako subjekty, které spravují peníze, ale jako subjekty, které chrání zelené žabičky a jsou všemožně diverzní.**

U nás zelené žabičky nenajdete. My o sobě říkáme, že jsme banka, která se stará o komplexní finanční kondici. Snažíme se profilovat komplexním poradenstvím našim klientům. A myslím, že to klienti extrémně oceňují.

Ta „zelená“ oblast je jen střípek toho všeho. Snažíme se to klientům vysvětlovat a vést s nimi racionální dialog. Když už ta data máme, můžeme na jejich základě mluvit s firmami o tom, co by se u nich mohlo změnit, aby to bylo opravdu přínosem. Je řada věcí, které dávají smysl, jako třeba management cirkulární ekonomiky, energetická soběstačnost a podobně.

**Na jedné straně přibývá firem, které musí dokládat, že splňují kritéria ESG, na druhé straně sílí jejich odpor a tlak na Brusel, aby byrokracií okolo ESG změkčil. Objevují se i návrhy, aby se od této praxe zcela upustilo, a tyto tendence mimo jiné podporuje dění ve Spojených státech. Co si o tom myslíte vy? Jaký bude další vývoj?**

Evropa jako celek bude muset nějakým způsobem reagovat na prostředí, které se mění. Je třeba naslouchat firmám, protože jsou to ony, kdo generuje zisky a odvádí daně. EU musí na základě toho udělat rychlé kroky, které povedou k potřebné změně. Věřím, že nějaká reflexe tady bude. Mám ale obavu, že to nepůjde moc rychle.

Nechtěl bych, aby se šlo z extrému do extrému, a to platí pro celou zelenou agendu EU. Některé dobré věci by měly zůstat zachovány. Pokud budou firmy vykazovat, jak umí hospodařit se svými zdroji a jak jsou efektivní, není to špatně. Chápu, že nevidí smysl v tom, když k tomu musí vyplňovat tisíce papírů.

Je třeba udělat si vizi, jak chce Evropa dosáhnout konkurenceschopnosti a nezávislosti, a přemýšlet přitom trochu za práh jednoho volebního období.

**Řekl jste, že je třeba reagovat na změnu prostředí. Existují sektory, které byly, co se týče financování, „zapovězené“, jako třeba zbrojní výroba. Jenže jak se ukazuje, zbrojit je třeba. Změnil se pohled na tento sektor?**

Existuje kodex, který zakazuje financovat výrobu určitých druhů zbraní a vývoz do určitých teritorií.

To samozřejmě musíme dodržovat, ale obranný průmysl jako takový financujeme. Máme svoje vnitřní principy, kterými se řídíme. Spolupracujeme pouze s firmami, které se můžou prokázat určitou reputací, většinou jsou to firmy, které už spolupracovaly se státy NATO. Ano, prostředí se mění. Mění se i celospolečenské vnímání a my nežijeme ve vzduchoprázdnu. Vedeme o tom diskuze s kolegy z mateřské skupiny Erste.

”

Rizikem do budoucna je hlavně vysoká míra nejistoty.

”

**Došlo tedy k nějaké změně v nahlížení na zbrojní průmysl v souvislosti s invazí Ruska na Ukrajinu a s potřebou posilovat v Evropě obranyschopnost?**

Celkově k žádnému zásadnímu zlomu nedošlo. Jak jsem ale řekl, my jsme vybrané velké firmy v obranném průmyslu financovali už i dříve.

**Postupně začínají mít problémy s financováním i další firmy z průmyslu, které mají tzv. špinavou výrobu nebo využívají jako energetický zdroj uhlí. Je pro vás „uhlí“ toxickým slovem?**

Samozřejmě dodržujeme politiku zodpovědného financování. Ale k žádnému klientovi se neotáčíme zády. My jsme už před třemi čtyřmi roky začali s klienty, kteří byli nějakým způsobem závislí na uhlí, diskuzi o tom, jestli mají nějaké plány, jak přejít na jiný zdroj a jak jim v tom můžeme pomoci. A tato diskuze neustále pokračuje. Takže financování

jim poskytujeme s tím, že společně hledáme cesty transformace, financujeme jejich investice, které jim tento přechod umožní. Teď se hodně bavíme o přechodu na plyn, v tomto sektoru se připravují investice ve vyšších desítkách miliard korun.

**Co vidíte jako největší riziko v nejbližších několika letech – pro průmyslové firmy a potažmo i pro vás?**

Rizikem je především vysoká míra nejistoty, kterou budou muset firmy vyhodnotit. Vidíme, co se děje mezi Evropou a Amerikou, je tady mnoho neznámých. Dosud byl svět propojený, globální, a co se stalo na jednom konci světa, mělo dopad na druhém. Musíme sledovat celý řetězec, všechny dodavatelsko-odběratelské vztahy a trochu věštit z křišťálové koule.

Pro evropský trh bude hodně důležité, jak se budou vyvíjet ceny energií. Pro Českou republiku, kde převažují energeticky náročné výroby, je to otázka zachování konkurenceschopnosti. Proto vidíte, že některé firmy zvažují investice i mimo Evropu, aby toto riziko eliminovali. Zaběhlý řád se mění.

**Říkal jste, že s firmami vedete dialog a pomáháte jim s transformací. Budte konkrétnější. Jakou pomoc jim můžete nabídnout?**

Snažíme se pokrýt celý proces – od uvažování o změně až po změnu samotnou. Na začátku diskutujeme, co by se dalo v jejich konkrétním případě dělat. Někdy má klient sám návrh, třeba chce realizovat investici do energetické soběstačnosti nebo třeba do cirkulární ekonomiky, do robotizace a podobně. My máme v České spořitelně týmy, které pokrývají všechny tyto oblasti, ale spolupracujeme i s třetími stranami, specializovanými poradenskými firmami. Ujasníme si společně projekt a pak přichází na řadu strukturování financování, které musí být postaveno na očekávaných přínosech projektu. Máme i dceřinou společnost Grantika, která poradí, jestli je možné na projekt získat nějakou dotaci.

*Libuše Bautzová*

# Automobilky žádají flexibilnější pravidla

Evropské automobilky musí letos plnit přísnější emisní limity pro vyráběné vozy. Některé ale varují, že kvůli nízkému zájmu o elektromobily limity nemohou splnit a hrozí jim vysoké pokuty. V Bruselu se proto spustila **debata o možné úpravě legislativy** a zavedení flexibilnějších pravidel pro výpočet emisních limitů. Může jít ale o velmi zdlouhavý proces.

Úpravu pravidel pro výpočet emisních limitů u nově vyráběných aut žádají evropské automobilky již delší dobu. Tématu se nyní chopili i někteří europoslanci a zástupci členských států EU, kteří tlačí na Evropskou komisi, aby stávající legislativu změnila.

Cílem aktuální legislativy je, aby se objem emisí mezi lety 2025 až 2029 snížil alespoň o 15 procent ve srovnání s výchozím rokem 2021. Další cíl je nastavený pro období mezi lety 2030 a 2035, kdy se mají emise snížit o 55 procent. Třetí cíl v podo-

bě 100procentního snížení emisí, nechvalně známý jako konec spalovacích motorů, se vztahuje k roku 2035.

Splnění těchto cílů mají zajistit přísné emisní limity stanovené na roční bázi pro každou evropskou automobilku. Ta pak musí za každý gram CO<sub>2</sub>



nad povolený limit zaplatit pokutu 95 eur na vůz.

Tento systém může mít zásadní finanční dopady na výrobce, pokud jejich flotila přísné emisní normy nesplní. V období, kdy trh s elektromobily zatím nedosahuje očekávaného růstu, jde o velké riziko. Výrobci se potýkají s problémy kvůli nižšímu zájmu o elektrické vozy. Potenciální spotřebitelé uvádějí jako důvod vysokou cenu a nedostatečnou infrastrukturu pro nabíjení.

Na evropské výrobce zároveň tlačí globální konkurence, zejména ze strany Číny a Spojených států amerických.

### Místo ročních limitů je ve hře i pětiletý průměr

Návrh na změnu přístupu a úlevy pro automobilky prosazuje i největší frakce Evropského parlamentu, Evropská lidová strana (EPP), jejímž členem je česká KDU-ČSL, TOP 09 a STAN.

Navrhovaná úprava by umožnila výrobcům automobilů rozložit plnění emisních cílů do více let, čímž by se snížila bezprostřední hrozba sankcí. Podle EPP by se měly emise počítat na základě tříletého průměru, což by výrobcům umožnilo vyrovnat slabší roky v prodeji nízkoemisních vozidel silnějšími výsledky v následujících letech.

Člen frakce EPP, český europoslanec Luděk Niedermayer (TOP 09), považuje tuto změnu za zásadní pro stabilitu celého sektoru. „Dalo by to automobilkám více flexibility v tom, kdy a jak prodej nízkoemisních aut potřebných ke splnění limitů podpořit, a tak dosáhnout cíle,“ řekl Niedermayer pro Euractiv.cz s tím, že z pohledu celkového snižování emisí se navíc jedná o změnu s minimálním dopadem.

Podle EPP by takový přístup mohl znamenat nejen úlevu v krátkodobém horizontu, ale také lepší podmínky pro dlouhodobé investice do ekologických technologií, aniž by se musela automobilová výroba neustále přizpůsobovat každoročním výkyvům trhu.

„Nícméně s technickými detaily řešení, ať bude jakékoliv, bude tak jako tak muset přijít aparát Komise,“ zdůraznila další česká zástupkyně v EPP, Danuše Nerudová (STAN).

## Návrh změn musí předložit Evropská komise.

Naopak frakce Evropských konzervativců a reformistů (ECR) považuje tříletý model za nedostatečný a prosazuje ještě delší období pro hodnocení flotilových emisí. Přiklání se tak ještě víc na stranu automobilového průmyslu. „EPP tvrdí, že stačí tři roky. Přitom české automobilky sdružené v AutoSAPu i evropská asociace ACEA jasně požadují pět let a mají to podloženo svými propočty. Tohle bude i náš požadavek a konzervativní skupina ECR stojí za námi,“ řekl redakci europoslanec Ondřej Krutílek z ODS, která patří k zakládajícím stranám konzervativní frakce.

Ještě tvrdší postoj zastává europoslanec Ondřej Kovařík (ANO), podle něhož by ideální řešení spočívalo v úplném zrušení těchto regulací, nebo alespoň v jejich pozastavení. „Nejrychlejší a neúčinnější opatření by bylo tuto regulaci zrušit, případně pozastavit její účinnost a nevymáhat ji. Pokud se bavíme o průměru emisí za nějaké delší období, tak by určitě nemělo být kratší než pět let,“ zdůraznil Kovařík, člen frakce Patrioti pro Evropu. Patrioti představují třetí nejpočetnější frakci, její vliv je však omezený, neboť s ní některé další frakce odmítají spolupracovat kvůli jejímu „krajně pravicovému“ vystupování.

### Česká vláda formulovala vlastní návrh

K tomu, aby mohlo dojít ke změně pravidel, by musela Evropská komise nejprve předložit legislativní návrh a následně by jej musely schválit Evropský parlament a Rada EU. Evropská komise sice návrh ve svém pracovním programu pro letošní rok neuvedla, europoslanci však očeká-

vají, že by tato iniciativa mohla být zmíněna v připravovaném Akčním plánu pro automobilový průmysl. Pro ten Evropská komise v minulých týdnech sbírala podněty.

Pokud se flexibilita stane součástí tohoto plánu, následovat bude standardní legislativní proces. Jak ale upozorňují čeští europoslanci, schvalování může být zdouhavé a komplikované, zejména pokud se objeví nesouhlas mezi různými frakcemi Evropského parlamentu nebo mezi členskými státy, což by mohlo oddálit účinnost navrhovaných opatření.

Česká vláda se v této debatě přiklání k návrhu na delší, pětileté období pro výpočet emisních pokut. Ministerstvo dopravy ČR pro redakci uvedlo, že takový přístup by lépe odpovídal dynamice trhu a zároveň zachoval požadovaný emisní cíl. Právě tento návrh se tak snaží na evropské úrovni prosadit.

„Návrh spočívá v zavedení pětiletého průměrného referenčního rámce pro roky 2025–2029, který by umožnil kontrolu 15procentního snížení emisí namísto každoročního uvalování pokut,“ vysvětlila redakci Alena Mühl z odboru komunikace ministerstva dopravy. Tento přístup by podle úřadu nejen ulehčil automobilkám krátkodobý tlak, ale umožnil by jim lépe plánovat investice do nových technologií a postupně adaptovat výrobu na požadavky zelené transformace.

### Komise spustila dialog s autoprůmyslem

Tlak členských států, europoslanců a byznysu vyvolal reakci. Evropská komise spustila tzv. Strategický dialog o budoucnosti automobilového průmyslu. První setkání v rámci tohoto dialogu proběhlo na konci ledna a od té doby se jednání přesouvají do menších pracovních skupin.

Ne všichni výrobci se však dialogu účastní. Pozvání obdrželi představitelé velkých evropských firem, jako je například Volkswagen, BMW, Iveco, Bosch nebo Renault. Lednového jednání se účastnili také zástupci evropských asociací sdružujících výrobce i dodavatele – tedy Evropské sdružení výrobců automobilů (ACEA)



Ursula von der Leyen, předsedkyně Evropské komise, svolala koncem ledna zástupce evropského autoprůmyslu k zahájení Strategického dialogu o budoucnosti tohoto sektoru v Evropě. Má jít o začátek procesu zaměřeného na řešení kritických výzev, kterým toto odvětví čelí, a zajištění konkurenceschopnosti.

Foto: Evropská komise

a Evropská asociace dodavatelů automobilového průmyslu (CLEPA). Hned po prvním kole dialogu se nicméně objevila kritika, že na jednání se neobjevily stredoevropské či východoevropské firmy, zatímco zástupci firem s vlastníky ze třetích zemí – například společnost Volvo, která má švédský původ, ale čínské majitele – pozvánku obdrželi.

Někteří europoslanci proto upozorňují, že strategický dialog a jeho formování neprobíhá zrovna transparentním způsobem, což by se mohlo projevit i na jeho výstupech.

Výsledky strategického dialogu mezi Komisí a automobilkami by se každopádně měly odrazit v připravovaném Akčním plánu pro automobilový průmysl. Ten by také mohl obsahovat náznak řešení dalších strukturálních problémů, jako je nedostatek investic do nabíjecí infrastruktury, vysoké ceny energií a nedostatek kvalifikované pracovní síly, které společně přispívají k oslabení evropského automobilového sektoru. Zatímco plán by měla Komise představit začátkem března, do konce měsíce by pak Komise měla předložit Evropskému parlamentu a členským státům jasný popis problémů i s návrhy konkrétních řešení.

„První výstup ze strategického dialogu by měl přijít v polovině března a na jeho základě se můžeme bavit o tom, jak by měla opatření – nejen flexibilita u sankcí – na pomoc průmyslu vypadat a jak je implementovat,“ doplnila Danuše Nerudová. Ta také připomněla, že jedině Evropská komise má pravomoc navrhnout novou legislativu či její revize.

”  
Česko  
prosazuje  
pro  
výpočet  
emisních  
pokut  
pětileté  
období.  
”

Česko se mezitím snaží do výsledků dialogu i připravovaných řešení promlouvat. Kromě zmíněného návrhu na úpravu emisních limitů a sankcí připravila vláda i další připomínky, které předkládá evropskému komisaři pro dopravu Apostolosu Tzitzikostasovi.

Hlavní prioritou je podle mluvčí ministerstva dopravy technologicky neutrální přístup k dekarbonizaci dopravy. K té by se mělo podle ministerstva přistupovat s důrazem na inovace a technologie, nikoliv rigidní regulací.

„Zdůraznili jsme také nutnost, aby se na přípravě akčního plánu podíleli i zástupci stredoevropského automobilového průmyslu, což bohužel při úvodním setkání v rámci Strategického dialogu nebylo zajištěno,“ upozornila Mühl.

Debata o budoucnosti automobilového průmyslu je součástí širších diskuzí o konkurenceschopnosti EU. Evropská komise v lednu zveřejnila takzvaný Kompas konkurenceschopnosti, který se zaměřuje na investice do infrastruktury pro elektromobilitu, podporu inovací a zajištění technologické neutrality. Tento dokument poukazuje na nutnost chránit evropský průmysl před levným dovozem ze třetích zemí a zdůrazňuje, že evropské firmy potřebují stabilní a předvídatelné podmínky pro své investice. Součástí plánovaných opatření je i revize mechanismu uhlíkového vyrovnání na hranicích, která má zabránit neférové konkurenci a ochránit průmysl před cenovými tlaky ze zahraničí.

Aneta Zachová, Barbora Pištorová,  
Euractiv.cz

# Donald Trump

# Konec globalizace



Amerika je nade vše a musí zaujmout ve světě postavení, které jí po právu náleží. A já se o to postarám. Pozvednu průmysl, na který dotírá nekalá zahraniční konkurence, ochráním pracovní místa, zlevním energii, snížím daně, nedovolím, aby firmy škrtila byrokracie, a nelegální imigranti půjdou tam, odkud přišli. Tak lze v kostce shrnout předvolební sliby, jimiž na svoji stranu získal americké voliče sedmačtyřicátý prezident USA, republikán Donald Trump. **Co to bude znamenat pro zbytek světa?**

Osmasedmdesátiletý politik srší energií, přitahuje pozornost svojí někdy až bombastickou rétorikou, temperamentně gestikuluje. Žádný jiný jeho předchůdce v úřadě nepředvedl během několika dnů po nástupu do Bílého domu takovou smršť výnosů (dekretů), jimiž dal mimo jiné najevo, že prioritou jeho energetické politiky budou fosilní paliva, zejména ropa a zemní plyn.

Avšak hlavní změny „hurikán Trump“ provádí v zahraničněobchodní politice, což má (či spíše teprve bude mít) citelný dopad na celý svět, hlavně na klíčové partnery – sousední Kanadu a Mexiko, ale rovněž na Čínu a Evropskou unii.

Donald Trump hned po své inauguraci 20. ledna dokázal, že výraz „clo“ patří v jeho slovníku k těm nejoblíbenějším. Vyhlásil doda-

tečná cla na dovoz zboží z Kanady a Mexika, aby vzápětí jejich zavedení po dohodě s tamními vládami odložil na 4. březen. Čínu obdařil prozatím desetiprocentním clem.

Postižení partneři mu ovšem nezůstanou nic dlužni. Jednají či budou jednat recipročně, takže světový obchod už zdaleka nebude volný jako dřív. Má ho v rukou Donald Trump, v západních médiích označovaný za „nejmocnějšího odpůrce globalizace“.

## Na obzoru ocelářská válka

Donald Trump sluje jako nepředvídatelný politik, a tak nelze říct, co ještě se svým týmem v následujících týdnech a měsících podnikne. Poté, co oznámil vysoká cla na sousední Kanadu a Mexiko a zavedl dodatečnou desetiprocentní sazbu

na dovoz čínského zboží, vypálil v polovině února salvu.

Jde o zavedení dodatečných cel ve výši 25 procent na dovoz veškeré oceli a hliníku do USA. Prezident sdělil, že nepřipouští jakékoli výjimky, a to ani vůči klíčovým spojencům a partnerům, jimiž jsou Evropská unie, Kanada, Mexiko, Japonsko a Jižní Korea. Největšími dodavateli oceli do Spojených států jsou přitom právě Kanada, Brazílie, Mexiko, Jižní Korea a Vietnam. Tyto státy hned oznámily, že přijmou odvetná opatření.

Ale vysoké clo přímo zasáhne také evropské firmy, které každý rok exportují do USA ocel asi za tři miliardy eur a hliníku za dvě miliardy eur. Největší obavy z toho podle listu Handelsblatt mají německé ocelárny, neboť zhruba pětinu své produkce





Krátce po inauguraci podepsal Donald Trump řadu opatření, která mohou ovlivnit celý svět.

Foto: flicker.com (Official White House Photo by Daniel Torok)

“  
Americké  
ocelářství  
nemusí  
být jediný  
sektor,  
který bude  
chtít Trump  
ochránit.  
”

exportují do USA. Na celkovém vývozu oceli z EU do USA se podílejí asi čtvrtinou. Podíl USA na exportu oceli z celé EU loni činil 17,4 procenta.

Vývozu z Česka by se americká cla na dovoz oceli příliš dotknout neměla. USA se na jeho celkovém exportu v posledních letech podílejí jedním až 1,5 procenta, uvedla pro ČTK předsedkyně zdejší Ocelářské unie Marcela Kubalová. „*Clas by tak samotnou výrobu oceli v ČR ohrozit neměla. Nicméně, přibližně 90 procent exportované oceli z Česka jde do zemí EU a je možné, že se dále zpracují do výrobků, které se následně vyváží do USA,*“ dodala Kubalová.

Americké ocelářství nemusí být jediné, kolem kterého Trump staví celní hradbu. Na řadu mohou podle listu The Wall Street Journal přijít neželezné kovy, například měď dodávaná hlavně z Chile a Kanady, dále polovodiče, osobní auta a léčiva.

### Clas na auta v dubnu?

V polovině února Trump oznámil, že druhého dubna s velkou pravěpodobností uvalí clo na dovoz osobních aut ve výši 25 procent. U lehkých užitkových aut, pick-upů, které jsou v USA obzvláště oblíbené, začala tato sazba platit ihned. „*V zásadě platí, že to postihne veškerý dovoz, nejen evropská, nýbrž i jihokorejská nebo japonská auta,*“ podotkl německý list Handelsblatt. Clas se týkají i dovozu aut z Mexika, kde mají továrny mimo jiné značky VW a Audi a začínají tam s výrobou i Číňané.

Automobilka BMW sice vyrábí ve státě Jižní Karolína, Mercedes v Alabamě a Volkswagen v Tennessee, ale četné modely se musejí pro americké zákazníky dovážet z Evropy nebo právě z Mexika. V případě BMW a Mercedesu na dovoz připadá zhruba polovina jejich prodeje v USA, u značky Volkswagen jsou to asi dvě třetiny. Značky Audi a Porsche v USA žádné výrobní továrny nemají.

Automobilky se snaží hrozbu dovozních cel odvrátit. V USA o tom se zástupci Trumpovy administrativy jednali mimo jiné šéf BMW Oliver Zipse a také bruselský komisař Maroš Ševčovič.

### Co s tím, Evropo?

Předsedkyně Evropské komise Ursula von der Leyenová v reakci na Trumpovo rozhodnutí uvedla, že unie neponechá americká cla bez patřičné odezvy. „Vyvolají tvrdá a přiměřená protiopatření,“ prohlásila šéfka komise.

„Vše nasvědčuje tomu, že unii čeká složitá vyjednávání o tom, za jakých podmínek bude moct její zboží vstupovat na americký trh,“ říká Petr Knap, expert na automobilový průmysl z poradenské firmy EY.

Stále existuje možnost, že se Evropě podaří hrozící obchodní střet s USA odvrátit. Ale o „střelci“ Trumpovi se traduje, že Evropu bůhvíproč nesnáší, a obzvláště má spadeno na Německo.

Určitý návod ve své analýze předložili ekonomové nizozemské finanční skupiny ING. Podle nich by se unie mohla vůči USA zavázat, že dále zvýší dovoz jejich zkapalněného zemního plynu (LNG). Jeho objem však už je beztak značný. Ve třetím kvartálu roku 2024 činil podíl USA na celkovém dovozu tohoto paliva do EU kolem 40 procent. V úvahu připadá také zvýšení zbrojních výdajů EU na úroveň odpovídající třem nebo čtyřem procentům HDP (Trump ovšem požaduje procent pět). To by také umožnilo zvýšit dovoz americké vojenské techniky a materiálu. V tomto sektoru na USA v období 2019–2023 podle Stockholmského ústavu pro výzkum otázek míru (SIPRI) připadalo 55 procent. A do třetice, Evropská unie by během jednání s USA o obchodu mohla navrhnout, že sníží své desetiprocentní clo na dovoz aut třeba na úroveň 2,5 procenta, kterou aplikují vůči dovozu aut USA.

„Je třeba vzít v potaz, že veškerou odpovědnost za obchodní jednání se zahraničními partnery nese Evropská komise, avšak není v její pravomoci přimět jednotlivé členské státy, aby dovážely zboží z určité země,“ poznamenal autor analytického komentáře ING Carsten Brzeski.

Existuje horší varianta. Bude-li EU nucena sáhnout k odvetným opatřením, pak jako první připadají v úvahu vyšší cla na zboží pocházející z takzvaných kolísavých států



# 40 %

představoval  
ve 3. čtvrtletí 2024  
podíl USA  
na dovozu LNG  
do EU

americké unie (tzv. swing states, například Michigan, Arizona, Nevada, Minnesota, Pensylvánie). To jsou ty, v nichž mají během prezidentských voleb republikáni a demokraté hodně vyrovnané šance, takže nikdy není jisté, na čí stranu se přehoupne voličská přízeň. Týkalo by se to zejména dovozu sójových bobů, americké whisky, motocyklů nebo pomerančové šťávy.

Evropa by také mohla uvalit daň na vývoz zboží, které USA označují jako „strategické“. V roce 2022 to bylo 32 položek, zejména chemického a farmaceutického průmyslu. Tím posledním krokem by mohlo být zavedení daně na dovoz digitálních služeb z USA do EU.

### Mocný Wall Street nejasá

Trumpovo přesvědčivé vítězství v listopadových volbách zvedlo vlnu nadšení jak na Wall Streetu, tak mezi menšími investory a nezávislými firmami vyrábějícími převážně pro domácí trh.

Nálada se však během několika málo měsíců změnila. Dokonce i mezi „velkými finančními žraloky“, kteří Trumpa štědře podporovali během předvolební kampaně, jsou znát přinejmenším rozpaky a zaznívají i kritické



hlasy. „Nejistota a chaos, jež vznikly v důsledku Trumpových kroků v obchodě s nejbližšími spojenci, můžou negativně dopadnout na hospodářský růst,“ vyjádřil se v listu Financial Times miliardář Ken Griffin, zakladatel hedgeového fondu Citadel.

Mnozí američtí byznysmeni se obávají, že hrozící nové kolo obchodní války zvedne náklady, naruší dodavatelsko-odběratelské řetězce a srazí firmám zisky.

Určité rozpaky vyvolává také Trumpovo tažení proti nelegálním imigrantům, tedy těm, kteří přijeli do USA, nepřihlásili se úřadům a jejichž počet Migration Policy Institute v polovině roku 2023 odhadl na 13,7 milionu, což odpovídá zhruba čtyřem procentům celkové populace USA. Miliony z nich žijí v domácnostech krajanů, kteří svůj pobyt legalizovali, podotkl list The Wall Street Journal.

Bílý dům je připraven mnohé nelegální imigranty vyhostit a přísnější ostrahu hranic omezit příliv nových. Američtí voliči dobře slyšeli na Trumpův argument, že to pomůže snížit kriminalitu a konzumaci drog.

## Hlavní obchodní partneři USA (rok 2024, mld. USD)

Země	Vývoz z USA	Dovoz do USA	Podíl na celkovém obchodu v %
<b>Hodnota celkem</b>	<b>2065,2</b>	<b>3267,4</b>	<b>100</b>
z toho:			
■ Evropská unie	503,6	770,8	23,9
z toho:			
» Německo	75,6	160,4	4,4
■ Mexiko	334,1	506	15,8
■ Kanada	349,4	412,7	14,3
■ Čína	143,5	438,9	10,9

Zdroj: Census.gov

Avšak četné firmy, pro které nelegální imigranti představují důležitý rezervoár nekvalifikované pracovní síly, se obávají, že budou obtížně shánět lidi hlavně na sezónní, hůř placené práce, především v zemědělství a stavebnictví.

Přesto je v USA stále dost těch, kteří Donalda Trumpa nadále podporují. Například David Solomon, šéf investiční banky Goldman Sachs, uvedl, že mnoha jejím klientům se

Trumpova „růstová agenda“ zamlouvá, neboť povzbudí investiční aktivitu. Spokojenost panuje i mezi producenty fosilních paliv, neboť jeden z prvních Trumpových výnosů zrušil čtená regulační pravidla schválená předchozí Bidenovou administrativou, jež omezovala průzkum a vrtné práce na těžebních polích.

## Zahraníční firmy se stěhují do USA

„America First“, Trumpův předvolební slogan, jako by silně zapůsobil na evropské firmy, v prvé řadě německé. Jejich zájem o přímé investice v USA (hlavně formou akvizic) výrazně stoupl.

Německé firmy, jejichž akcie na Frankfurtské burze cenných papírů sledují indexy DAX (40 největších společností) a Mdax (50 dalších podniků) loni v USA investovaly téměř 43 miliard USD, což bylo skoro o 20 miliard USD víc než v roce 2023. Největší část, 31 miliard USD, představovala koupě majetkových podílů, tedy firemní akvizice. Předloni na tento účel směřovaly jenom čtyři miliardy dolarů. Vyplývá to ze studie globálně působící právní firmy Freshfields LLP sídlící v Londýně, jejíž závěry v polovině února zveřejnil list Handelsblatt.

Naproti tomu investice do firemních akvizic v Evropě, včetně samotného Německa, loni klesly na 8,5 miliardy USD ve srovnání s přibližně 13 miliardami v roce 2023.

Nejvíce transakcí připadá na technologický sektor, následuje průmysl,



Stellantis North America (původně Chrysler), jedna z největších automobilek v USA. Na snímku headquarters a Chrysler Technical Center v Auburn Hills, Michigan

Foto: Shutterstock.com

## Nejhlubší obchodní schodky (rok 2024, mld. USD)

Čína	-295,4
Mexiko	-171,8
Vietnam	-123,5
Irsko	-86,7
Německo	-84,8

Poznámka: Jde o obchod se zbožím, tedy bez služeb

Zdroj: Census.gov

energetika a výroba léčiv. Největší sumu na firemní nákupy v USA vynaložil Siemens.

„Spojené státy jsou nejpřitažlivější trh lákající především velké koncerny z indexu DAX,“ komentoval situaci Lars Meyer, partner Freshfields LLP a autor citované analýzy. Největší část německých přímých investic podle něj směřovala do softwaru a technologií využívajících umělou inteligenci, jež německým koncernům umožní transformovat byznys a pevně zakotvit v USA.

Německé společnosti o svých akvizicích v USA podle Meyera rozhodovaly bez ohledu na diskuzi o možném zavedení dovozních cel po Trumpově nástupu do prezidentské funkce. Jisté ovšem je, že získání majetkových podílů v amerických firmách v budoucnu umožní se těmto dovozním clům (a s nimi se napevno počítá) vyhnout. Je tedy zřejmé, že Němci budou ve svém akvizičním tažení na druhém břehu Atlantiku pokračovat.

Farmaceutický a technologický koncern Merck v úterý 11. února oznámil, že za blíže neurčenou sumu hodlá převzít americkou firmu SpringWorks Therapeutics ve státě Connecticut specializovanou na vývoj a výrobu onkologických přípravků.

Siemens na sklonku minulého podzimu ohlásil koupi americké softwarové firmy Altair Engineering specializující se na různé průmyslové simulace. Mnichovský koncern v hotovosti zaplatil zhruba 10 miliard dolarů.

Technologický náskok USA v různých technologiích se snaží využívat také automobilka Volkswagen, jež se loni v listopadu dohodla na zřízení společného podniku s americkým výrobcem

elektroaut Rivian Automobile (Irvine, Kalifornie). Jde o projekt v hodnotě kolem pěti miliard eur. Němci poskytují hlavně kapitál, americký partner má na starosti především vývoj softwaru pro „budoucí generace aut“. Finanční šéf Volkswagenu Arno Anlitz na Světovém ekonomickém fóru v Davosu koncem ledna uvedl, že koncern chystá v USA další investiční projekty. „Chcete-li zdvojnásobit tržní podíl, musíte mnohem víc vyrábět lokálně,“ podotkl pro agenturu Reuters.

USA přitahují především velké německé koncerny z indexu DAX.

S dalšími investicemi v hodnotě přesahující pět miliard USD počítá také automobilka Stellantis. Klíčovým zdrojem jejího zisku jsou její americké značky jako například Jeep, Dodge nebo Ram. Předseda správní rady Stellantisu John Elkann se sešel s Trumpem krátce před jeho inaugurací (ta se konala 20. ledna), aby ho ujistil, že čtvrtá největší automobilka světa ještě víc „prohloubí stopu“ na trhu USA. V plánu je mimo jiné investice 1,2 miliardy USD do montážního závodu v Belvidere (stát Illinois), kde se budou vyrábět středně velké pick-upy. Měla by se

rozšířit výrobní kapacita v Detroitu určená pro nový model značky Dodge.

Důležitou součástí byznysové komunity v USA je také japonská Toyota, která podle své tiskové zprávy ze začátku února dosud v USA investovala 49 miliard dolarů, čímž v tamním průmyslu vytvořila přes 280 tisíc pracovních míst. Začátkem dubna zahájí provoz její nová bateriová továrna v Severní Karolíně. Investiční projekt v celkové hodnotě téměř 14 miliard dolarů představuje v pořadí jedenáctou výrobní kapacitu japonského koncernu v USA.

## Co bude dál se zelenou dohodou?

Trumpovy hospodářské priority, důraz na fosilní energetiku i jeho celní politika vytvářejí značný tlak na Evropskou unii, jež bude mimo jiné nucena modifikovat svoji „zelenou dohodu“, shodují se experti.

„Odstoupení USA od Pařížské klimatické dohody a podpora domácí produkce fosilních paliv vytváří zcela nový kontext pro Green Deal. Obávám se ale, že současné složení Evropské komise nedává naději na podstatné změny,“ míní Petr Knap, expert poradenské firmy EY.

Podobně to vidí hlavní ekonom Banky Creditas Petr Dufek, podle kterého to zatím vypadá, že v Bruselu se nikomu příliš nechce zelenou dohodu, jež vyměnila prosperitu za komplex idejí, modifikovat. „Je to jako obrovská nákladní loď, která se jednou rozjelela, a není zde síla a ochota její směr korigovat. Dokonce ani v oblasti, která je z pohledu cílů zbytečná, nicméně velmi nákladná. Mám na mysli celý ESG reporting, který znamená spoustu dodatečné byrokracie, a tedy plýtvání peněz na zbytečné aktivity, zaměstnanec a poradce,“ podotýká Petr Dufek.

Evropa musí v nadcházejících měsících počítat s tím, že jí Donald Trump může nachystat nejedno další nepřijemné překvapení, třeba vstřícným přístupem vůči Rusku. To by vytvořilo předpoklady pro případný návrat amerických koncernů na jeho trh.

Václav Lavička,  
Hospodářské noviny

# Krátké zprávy ze světa

## Renault

### Jeden z mála, komu se daří

Zatímco četné evropské automobilky, například Stellantis nebo Mercedes-Benz Group, za loňský rok oznámily pokles prodeje a klíčových finančních ukazatelů, francouzské Renault Group se docela daří. Společnost díky úsporám nákladů a modelové ofenzivě zvýšila proti roku 2023 provozní zisk o 3,5 procenta na 4,3 miliardy eur, čímž mírně překonala očekávání analytiků. Od ostatních evropských konkurentů se odlišila také růstem obrátu o 7,4 procenta na 56,2 miliardy eur a provozní rentabilitou 7,6 procenta. Renault dosáhl solidních výsledků také díky tomu, že uvedl na trh žádaný kompaktní elektrovůz R5 a modelovou řadu hybridů. Jeho šéf Luca de Meo zároveň oznámil, že rumunská značka Dacia během 16 měsíců vyvine a uvede na trh nový elektromobil, jehož cena bude nižší než 18 tisíc eur. Renault výrazně omezil svůj majetkový podíl v Nissanu, čímž fakticky „vycouval“ z dlouholeté aliance s tímto japonským partnerem. To se projevilo odpisem účetní hodnoty jeho podílu a následně citelným poklesem čistého zisku za rok 2024 na 752 milionů eur ve srovnání s předchozími 2,2 miliardy eur.

## Volkswagen

### Společná výroba baterií s CATL

Koncern Volkswagen, jenž se snaží zastavit pokles prodeje v Číně, tam současně hledá možnosti, jak posílit partnerské vazby. Proto podepsal se společností CATL (Contemporary Amperex Technology) předběžnou dohodu o výrobě baterií. Informoval o tom odborný časopis Automobilwoche, podle kterého jde oběma stranám o „dodávky baterií za konkurenceschopné ceny“ pro čínský trh. Předmětem spolupráce má být také výzkum týkající se recyklace baterií, dále systém jejich výměny a také téma „Vehicle-to-grid-Technologie“. Investiční sumu partneri nezveřejnili. Spolupráce se společností CATL podle citovaného zdroje představuje „další stavební kámen“ v nové čínské strategii Volkswagenu. Její součástí je také společný podnik s elektrickým start-upem Xpeng. Volkswagen v Číně patří k důležitým odběratelům firmy CATL, která dodává také BMW, Mercedesu nebo americké Tesle.

## Toyota

### Opatrnější přístup k vodíku

Bývalý prezident Toyota Motor Corporation Akio Toyoda před lety prohlásil, že „vidí budoucnost“. Tato slova pronesl v listopadu 2014 na mezinárodní automobilové přehlídce v Los Angeles a tou „budoucností“ byla novinka Toyoty – středně velký model Mirai na vodíkový pohon. Mirai (v japonštině „budoucnost“) se podle Toyody, který se koncem března 2023 vzdal nejvyšší výkonné funkce a byl jmenován předsedou dozorčí rady, měla stát „předvojem“ aut na palivové články a přinést zvrát ve světovém autoprůmyslu. Ale poté, co Toyota během deseti předchozích let prodala jenom 27 500 aut na vodík, není si již tolik jistá, napsal britský list Financial Times. „Nemohu s jistotou říct, že vodík má jasnou budoucnost,“ cituje list Hirokiho Nakajamu, technologického šéfa Toyoty. Ačkoli ostatní výrobci dali přednost bateriovým vozům, Nakajama stále věří, že vodík jednou sehraje klíčovou roli v dekarbonizaci dopravy. Automobilka podle něj svoji vodíkovou technologii zaměřuje na nákladní auta, autobusy a lehká užitková vozidla.

## Suzuki

### Další mohutná expanze v Indii

Japonský výrobce menších osobních aut Suzuki koncem února oznámil, že do roku 2030 hodlá zvýšit celosvětový prodej zhruba o třetinu na 4,2 milionu vozů ročně. Přitom obrát by měl stoupnout dokonce o 40 procent na osm bilionů japonských jenů (v přepočtu 50,5 miliardy eur), zisková marže ze současných přibližně osmi na deset procent. Suzuki své ambiciózní plány opírá o expanzi v Indii, na jejímž trhu s novými osobními auty již léta zaujímá dominantní postavení, uvedl německý list Handelsblatt. Partnerem Japonců v jejich společném podniku původně byla indická společnost Maruti, nyní je to dceřiná firma Maruti Suzuki, která loni zvýšila prodej nových osobních aut na indickém subkontinentu o 3,4 procenta na 1,64 milionu vozů. Tím obsadila přes dvě pětiny tohoto trhu, avšak Suzuki si v novém plánu předsevzala zvednout tento podíl na víc než polovinu. Z toho podle německého listu plyne, že konkurence na indickém trhu, cenově velice citlivém, ještě zesílí. Pokud pětiletý plán Suzuki vyjde, pak se bude Indie na jejím globálním prodeji v roce 2030 podílet asi 64 procenty ve srovnání s nynějšími 56,6 procenta.

## Velká Británie

# Přes polovinu aut vyváží, přibývá elektrických

Podobně jako v Evropské unii i ve Spojeném království **prochází automobilový průmysl výraznými změnami**. Přejít na udržitelnější modely s cílem prodávat od roku 2035 pouze automobily s nulovými emisemi vyžaduje velké investice, nicméně dosavadní slabý prodej elektromobilů britské výrobce spíše oslabuje. Celková produkce osobních a lehkých užitkových vozidel v roce 2024 klesla pod milion kusů. Před deseti lety jich Velká Británie vyrobila o půl milionu víc.

Automobilový průmysl je stále významným odvětvím britské ekonomiky, nicméně brexit a důsledky covidové pandemie v podobě výpadků v dodavatelských řetězcích a nízké poptávky po nových automobilech na něj nepříznivě dolehly. Dalším významným faktorem, který ovlivňuje celý sektor, je probíhající transformace směrem k elektromobilitě.

Prosinec loňského roku završil desetiměsíční pokles výroby automobilů a celý rok skončil podle údajů Asociace výrobců a prodejců automobilů (Society of Motor Manufacturers and Traders, SMMT) s objemem výroby o 11,8 procenta

nižším než rok 2013. Britské továrny vyrobily 905 233 vozidel, z toho 779 584 osobních automobilů a 125 649 užitkových vozidel. Pokles se odehrál v segmentu osobních aut (-13,9 %), výroba užitkových vozidel zaznamenala naopak meziroční nárůst o čtyři procenta a dosáhla tak nejlepšího výsledku od roku 2008.

### Charakteristika sektoru

Automobilový průmysl zaměstnává podle Asociace výrobců a prodejců automobilů napřímo 182 tisíc lidí, zprostředkovaně pak téměř 782 tisíc (rok 2023). SMMT uvádí, že mzdy pracovníků v autoprůmyslu jsou

o 21 procent vyšší, než je průměr Spojeného království.

Firmy v automobilovém průmyslu ve Velké Británii dosáhly v roce 2023 obratu 93 miliard britských liber (GBP), jejich investice do vědy a výzkumu činily čtyři miliardy GBP. Podle údajů SMMT působí v zemi víc než 60 výrobců automobilů, pět výrobců autobusů a čtyři výrobci nákladních vozidel. Dodavatelský sektor představuje okolo dva a půl tisíce firem, deset z nich vyrábí celé motory. Kromě toho se ve Spojeném království nachází 22 vývojových center zaměřených na automobilový průmysl a devět design center.



ilustraci / foto: Shutterstock.com

## Výroba osobních automobilů podle producentů

Výrobce	Lokalita	Výroba 2023 (počet kusů)	Výroba 2024 (počet kusů)	Změna (%)
Nissan	Sunderland	324 893	282 124	-13,2
Jaguar Land Rover	Castle Bromwich / Halewood / Solihull	238 422	257 110	7,8
MINI	Oxford	184 996	110 742	-40,1
Toyota <sup>1)</sup>	Bumaston-Derby	122 193	98 055	-19,8
Bentley	Crewe	12 859	10 770	-16,2
Stellantis <sup>2)</sup>	Ellesmere Port / Luton	0	363	
Ostatní <sup>3)</sup>		905 117	779 584	-13,9

1) vč. Suzuki z Toyota Bumaston

2) vč. Vauxhall, Citroën, Fiat, Opel, Peugeot

3) vč. Aston Martin, Caterham, LEVC, Lotus, McLaren, Morgan, Rolls-Royce

Zdroj: SMMT

Největším výrobcem ve Velké Británii je Nissan Motor Manufacturing, dceřiná firma japonské automobilky spadající pod její evropskou divizi. Výroba v Sunderlandu začala už v roce 1986.

Jen s malým odstupem, pokud jde o počet vyrobených vozidel v roce 2024, následuje Jaguar Land Rover Automotive, dceřiná společnost skupiny Tata Group, nadnárodního výrobce se sídlem v Bombaji. Její podíl na britském automotive sektoru představuje téměř 25 procent. Ve Spojeném království má tři výrobní závody, v Solihullu, Halewoodu a Castle Bromwichi, a dvě vývojová centra, v Gaydonu a Whitley. Vyrábí modelovou řadu Range Rover, včetně vozů Range

Rover Sport, Range Rover Velar a Discovery Sport. Většina její produkce jde na export.

Dalšími významnými výrobci ve Velké Británii jsou BMW, Toyota a Bentley.

### Většina aut na export

Téměř osm z deseti vyrobených osobních vozů bylo v loňském roce určeno na export, přičemž většina (467 937 kusů) byla dodána na tři největší trhy: EU (54,0 %), USA (16,9 %) a Čína (6,6 %). Vývoz do EU a Číny klesl o 24,3, respektive o 21,8 procenta, ale vývoz do USA o 38,5 procenta vzrostl. Pětici nejvýznamnějších trhů z hlediska exportu doplňuje Turecko a Japonsko, za ním se řadí Austrálie, Kanada, Jižní Korea, Spojené arabské emiráty a Izrael. Celkem vyváží Velká

## Výroba osobních automobilů v roce 2024

Zdroj: SMMT



### CELKOVÝ POČET

VYROBENÝCH OSOBNÍCH VOZŮ

# 779 584

**-13,9 %**

MEZIROČNÍ ZMĚNA

PRO  
DOMÁCÍ  
TRH

**176 019**

NA EXPORT

**603 565**

**-8,0 %**

MEZIROČNÍ ZMĚNA

SPOJENÉ  
KRÁLOVSTVÍ  
**22,6 %**

**77,4 %**

EXPORT

Británie automobilovou produkcí na 140 trhů.

Zmíněný loňský meziroční pokles výroby je víc spojen s exportem, který se snížil o 15,5 procenta (produkce pro britský trh zaznamenala „pouze“ osmiprocentní pokles).

### Obtížná transformace

V souvislosti s chystaným zákazem prodeje benzínových a naftových vozů od roku 2035 se snaží firmy převést svou produkci na vozy s alternativními pohony, především na elektromobily. Transformace ale není jednoduchá a vzhledem k nižší poptávce došlo loni k poklesu výroby elektrických (BEV), plug-in hybridních (PHEV) a hybridních (HEV) vozidel meziročně o 20,4 procenta, stále ale představují 35,4 procenta celkové produkce. SMMT uvádí, že pokles bude zřejmě jen dočasný, protože v roce 2023 byly ve Velké Británii oznámeny investice na podporu přechodu v hodnotě víc než 20 miliard GBP a v roce 2024 dalších 3,5 miliardy GBP.

V lednu letošního roku sice britský trh s novými auty kvůli slabé spotřebitelské poptávce opět propadl (-2,5 %), HEV a PHEV ale zaznamenaly růst

„  
Chystané  
daňové  
změny  
můžou mít  
negativní  
důsledky  
pro trh.“

zhruba o deset procent, BEV meziročně dokonce o víc než 41 procent.

Navzdory měsíčnímu nárůstu podíl na trhu BEV stále nedosahuje 22procentního cíle stanoveného vládou pro loňský rok a ještě dále zaostává za požadavkem 28 procent pro rok 2025. „Tento rozdíl mezi poptávkou a ambicemi je důvodem, proč je revize systému obchodování s emisemi vozidel a jeho flexibility zásadní a musí urychleně přinést smysluplné změny, jinak to bude mít pravděpodobně významné negativní důsledky pro trh i spotřebitele,“ uvádí SMMT ve zprávě vydané začátkem února tohoto roku.

„Lednová čísla ukazují, že poptávka po elektromobilech roste – ale ne dostatečně rychle, aby naplnila současné ambice. Cenová dostupnost zůstává hlavní překážkou pro přijetí, a proto je třeba přijmout přesvědčivá opatření ke zvýšení poptávky, a to nejen ze strany výrobců,“ doporučuje Mike Hawes, výkonný ředitel SMMT, a uvádí příklad kontraproduktivního postupu: „Uplatnění ‚příplatku pro drahé auto‘ k VED na elektrická vozidla je proto nesprávným opatřením ve špatnou dobu. Spíše než penalizaci kupujících EV bychom měli podniknout veškeré kroky k tomu, abychom povzbudili víc řidičů k přechodu, a pomohli tak splnit vládní, průmyslové a společenské cíle v oblasti změny klimatu.“

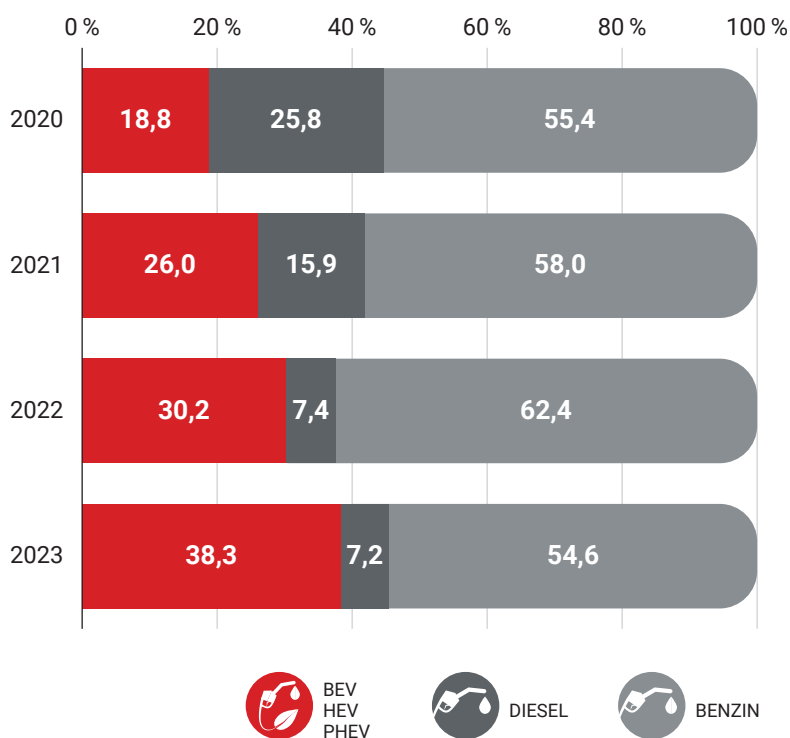
Pro vysvětlení, VED je obdoba silniční daně, která se ve Velké Británii platí za vozidla používaná na veřejných silnicích. Je vypočítávána na základě emisí CO<sub>2</sub> vozidla nebo, v případě starších vozidel, podle velikosti motoru. Pokud má vozidlo cenu nad 40 tisíc GBP, připočítává se „příplatek za drahé auto“. Ten se dosud na elektrická vozidla nevztahoval, od 1. dubna se to ale mění. Chystaná změna podle výrobců ovlivní trh nových i ojetých vozů a podkope cíl hromadného přechodu na elektromobilitu. V důsledku toho průmysl požaduje revizi daňových plánů, aby se zajistilo, že systém bude spravedlivý a nebude odrazovat ty, kteří si budou chtít v budoucnu elektromobil koupit.

### Výhled s podmínkou

Nejnovější nezávislé prognózy uvádějí, že výroba osobních a lehkých užitkových automobilů ve Spojeném království

Výroba automobilů dle typu pohonu 2020–2023

Zdroj: SMMT







Nové vozy určené na export čekají ve městě Grimsby na nalodění. Foto: Shutterstock.com

dosáhne v roce 2025 přibližně 839 tisíc kusů a v roce 2027 vzroste na 930 tisíc. Nad jeden milion by se měla dostat o rok později a do roku 2030 by se mělo ve Velké Británii vyrábět ročně 1,1 milionu těchto vozidel.

Jak ale uvádí SMMT, to vše je závislé na zlepšení globální důvěry britských spotřebitelů, zlepšením dodavatelských vztahů a zvýšení poptávky na světovém trhu. Sektor zároveň ústy ředitele SMMT Mikea Hawese požaduje, aby vláda přijala takovou průmyslovou a obchodní strategii pro výrobu automobilů, které zajistí konkurenční podmínky nezbytné pro růst ve stále víc protekcionistickém globálním prostředí.

### Plány výrobců

Řada výrobců už zveřejnila termín, kdy chce přejít pouze na výrobu elektromobilů, jejich plány se ale ještě mohou změnit. V červenci 2021 oznámila společnost Stellantis, vlastník značky Vauxhall, investici do elektromobilů ve výši 26 miliard GBP s cílem zvýšit jejich masovou výrobu. Investice znamená, že společnost bude od roku 2026 vyrábět pouze elektrické modely. Budoucnost firem ve Spojeném království je však nejistá. Maria Grazia Davino, která byla do října 2024 výkonnou ředitelkou Stellantis UK, varovala, že pokud vláda Velké Británie neučiní víc pro zvýšení poptávky po elektromobilech, může se firma zaměřit na výrobu v jiných zemích.

Také společnost Jaguar Land Rover se zavázala, že po roce 2025 bude vyrábět pouze elektromobily. V září 2024 oznámila, že do svého výrobního závodu v Halewoodu investuje na podporu výroby vozidel s alternativním pohonem 500 milionů GBP.

### Nejprodávanější modely v roce 2024

Model	Počet vozů
Ford Puma	48 340
Kia Sportage	47 163
Nissan Qashqai	42 418
Nissan Juke	34 454
Tesla Y	32 862

Zdroj: SMMT

Vzhledem k růstu výrobních nákladů a problémům v dodavatelských řetězcích někteří výrobci upřednostňují přesun výroby do zemí, kde jsou levnější a spolehlivější vstupy, případně kde mohou získat pobídky. Tak například společnost Nissan už v roce 2019 rozhodla, že se model X-Trail bude vyrábět v Japonsku, což zasáhlo tržby společnosti ve Velké Británii.

Kvůli rostoucím nákladům v Británii a s cílem usnadnit si přístup na trhy EU přesunula společnost Jaguar Land Rover část výroby na Slovensko.

### Oblíbené modely

Nejoblíbenějšími vozy na britském trhu jsou dovážené modely, které pokrývají dvě třetiny poptávky. Největší podíl na registracích mají značky Nissan, Volkswagen, Ford a Kia.

Ve Spojeném království se daří i modelům automobilky Škoda. Celkově jich do této země loni vyvezla 78 700, což bylo o téměř 12 procent víc než v předchozím roce.

*Martin Partl,  
ředitel kanceláře CzechInvest v Londýně*

## Nová nadace a první příběhy

Liberecká společnost DENSO Manufacturing Czech založila nadaci pod názvem DENSO Nadace CZ, která má za cíl **podpořit oblast sociální péče, vzdělávání a ochrany životního prostředí**. Vznikla v rámci firemní strategie Víze 2030, a DENSO se tak stalo lídrem v podpoře komunit a společenské odpovědnosti v regionu.

Jedinečnost nově založené DENSO Nadace CZ spočívá v tom, že první podpořené příběhy nominovali sami zaměstnanci, kteří k nim mají osobní vztah. Mezi podpořenými jsou například Ondra, jehož zdravotní stav vyžaduje speciální pomůcky, Tadeáš, který čelí náročné výzvě vzácné genetické vady, nebo Ivan Drlík, jenž se zotavuje po vážné nehodě. Všichni tři získali dárkové šeky v hodnotě 10 tisíc korun, které jim pomohou s řešením jejich složité životní situace.

Stěžejním příběhem roku 2025 je Eleonorka, dcera zaměstnanců DENSA, jejíž statečný boj s vážnou nemocí stál u zrodu samotné myšlenky Nadace. „Zapojení zaměstnanců do nominací příběhů dává Nadaci lidský rozměr a zajišťuje, že pomoc směřuje tam, kde je skutečně potřeba,“ uvedl Jiří Heteš, předseda správní rady Nadace.

Začátkem roku otevřela DENSO Nadace CZ příjem dalších žádostí o podporu na rok 2025. Jednotlivci, rodiny i organizace mohou prostřednictvím formuláře na webových stránkách Nadace podávat žádosti pro projekty a příběhy, které se zaměřují na podporu znevýhodněných jedinců a rodin, rozvoj dovedností a znalostí napříč generacemi nebo podporu ekologických projektů a udržitelnosti.

Nadace plánuje řadu akcí na získání prostředků a zvýšení povědomí o své činnosti, ať už půjde o sportovní aktivity pro veřejnost, společenské události, nebo akce pro zaměstnance DENSA. Nadace se tak stala nejen platformou pro pomoc, ale i místem, které spojuje obyvatele regionu, zaměstnance a partnery společnosti.

Nadace představuje klíčový krok společnosti DENSO Manufacturing Czech směrem k naplňování její společenské odpovědnosti a budování udržitelné budoucnosti. Jde o první nadaci svého druhu mezi evropskými závody DENSO. *red*



U zrodu myšlenky založit nadaci stál příběh Eleonorky, dcery zaměstnanců DENSA, která se potýká s vážnou nemocí.

Foto: DENSO Manufacturing Czech



Slavnostní předání dárkových šeků v hodnotě 10 tisíc korun se uskutečnilo v prosinci 2024 v prostorách společnosti DENSO Manufacturing Czech. Na snímku zleva Jiří Heteš (předseda správní rady DENSO Nadace CZ), Jan Bouda (revizor nadace), Ivan Drlík, Eleonorka Trčová, Nicola Trč Jakobi (maminka Eleonorky), Veronika Adámková (maminka Tadeáše), Lukáš Starý (člen správní rady nadace)

Foto: DENSO Manufacturing Czech



# DODAVATEL PRO AUTO ROKU 2025 V ČESKÉ REPUBLICĚ

Prestižní ocenění získaly

**autoneum**

obložení zadních sedadel

**Continental**  
The Future in Motion

**Barum**

pneumatiky

**Fehrer**  
AUTOMOTIVE

loketní opěrka

**KAMAX**

pevnostní šrouby

**kiekert**  
TECHNOLOGY THAT LEADS

zámek bočních dveří | zámek  
kufrových dveří | mechanismus  
zajištění a odjištění víčka  
palivové nádrže

**MAXION**  
WHEELS

ocelová/hliníková kola

**Mubea**  
light.efficient.global.

přední stabilizátory

 **BOSCH**

ESP | Airbag ECU | AirBag sensor  
| APS sensor | LPS sensor | Fuel  
Supply module | HPS sensor

 **SaarGummi**  
Group

těsnění krytu baterie

 **TAWESCO**  
PROMET GROUP

kovové výlisky a svařence



elektrická parkovací brzda



**Mercedes-Benz třídy G**  
Auto roku 2025 v České republice

# SKODA

130  
LET

# NOVÁ ŠKODA ELROQ

Nabitá  
**TOUHOU OBJEVOVAT**



Již od  
**799 000 Kč** s DPH

Objevte dostupnou elektromobilitu, kterou přivádí nová **Škoda Elroq**. S dojezdem přes **580 km na jedno nabití\*** a **rychlým nabíjením** se vždy zdržíte jen tam, kde sami budete chtít. Do **zavazadlového prostoru o objemu 470 litrů** se navíc vejde vše, co při svých dobrodružstvích budete potřebovat. Více informací Vám rádi sdělíme u některého z našich autorizovaných prodejců nebo na webu [skoda-auto.cz](https://skoda-auto.cz).

\*Platí pro model Elroq 85

Kombinovaná spotřeba a emise CO<sub>2</sub> vozu Škoda Elroq: 15,2–17,3 kWh/100 km, 0–0 g/km

[skoda-auto.cz](https://skoda-auto.cz)



[/skodacz](https://www.facebook.com/skodacz)



[/skodacr](https://www.instagram.com/skodacr)



[/skodacz](https://www.twitter.com/skodacz)



[/skodacz](https://www.youtube.com/skodacz)