



MED

MODERNÍ EKONOMICKÁ DIPLOMACIE

ČERVEN 2021
ČÍSLO 21



KDE PRAMENÍ VĚDA A BYZNYS

Objevy Bohumíra Janského

Strana 2



NADĚJNÉ STARTUPY

Digitální tržiště odpadů:
Myslet v kruhu neznamená tápat

Strana 6



MIMOEVROPSKÉ TRHY

Nahradí afričtí lvi
asijské tygry?

Strana 8



ROZHOVOR

Miroslav Dvořák: Potřebujeme
rozumný mix pohonů aut

Strana 19

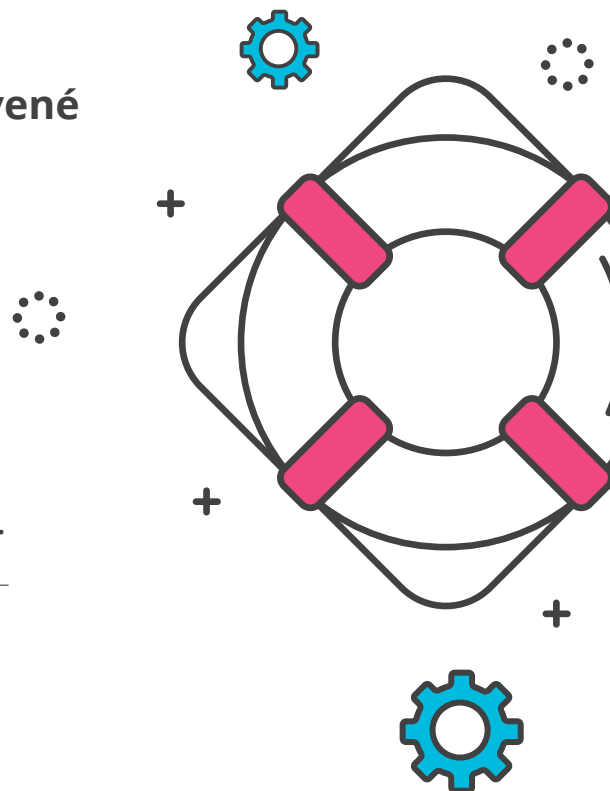
EGAP POSKYTUJE POJIŠTĚNÍ VÝVOZNÍCH POHLEDÁVEK

NOVĚ I DO ZEMÍ EU DO 31. 12. 2021

A ZÁRUKY ZA ÚVĚRY COVID PLUS DO 30. 6. 2021

EGAP i nadále nabízí služby speciálně upravené na pomoc českým vývozcům ohroženým dopady aktuální virové pandemie.

- + **Pojištění vývozních pohledávek** – pojištění pohledávek proti komerčním a politickým rizikům nezaplacení v důsledku platební neschopnosti či platební nevůle zahraničního kupujícího. Vzhledem k současné pandemii se pojištění dočasně vztahuje i na pojištění krátkodobých pohledávek do zemí EU. Pohledávky přijímáme k pojištění s datem vzniku pohledávky **do 31. 12. 2021**.
- + **Pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu** – pojištění výrobního rizika ošetří riziko neodebrání zboží. Pojištění kryje náklady na samotnou výrobu. Spolu s pojištěním pohledávek lze tak pokrýt celý obchodní případ.
- + **Záruky za provozní a investiční úvěry – COVID PLUS** – vládní program, který byl prodloužen **do 30. 6. 2021**, je určen všem vývozcům či výrobním podnikům, kteří mají aspoň 250 zaměstnanců a potýkají se s nedostatkem likvidity způsobeným současnou pandemií. Žádejte u své banky.
- + **Pojištění investic** – pojištění zahraniční investice proti riziku vyvlastnění, politickým represím a znemožnění transferu výnosů do ČR pro investory nebo pojištění úvěrů na investice proti nesplacení pro banky.



OBSAH

- 2-5** > **Téma:**
Kde pramení věda a byznys.
Objevy Bohumíra Janského
-
- 5** > **Téma:**
Krotitelé řeky
-
- 6-7** > **Startupy:**
Myslet v kruhu neznamená tápat
-
- 8-9** > **Martin Tlapa:**
Nahradí afričtí lvi asijské tygry?
-
- 10-12** > **Trhy:**
Egyptské reformy
se staly hrází proti pandemii
-
- 13-15** > **Trhy:**
Maroko – ekonomická
lokomotiva severní Afriky
-
- 16-17** > **Hutira:**
Plynaři s pověstí rebelů
-
- 18** > **Životní prostředí:**
Na zelené vlně
-
- 19-21** > **Miroslav Dvořák, Motor Jikov:**
Potřebujeme rozumný mix
různých pohonů aut
-
- 22-23** > **Tendry NATO:**
Nejen vojenským sortimentem
živa je Aliance
-
- 24-25** > **Rozvojová spolupráce:**
Všechny barvy vody
-
- 26-28** > **Asio:**
S čističkami až ke hřebenům Alp



Vážení čtenáři,

jediné moře, které Češi na svém území kdy měli, bylo to, jež Praze daroval Jára Cimrman. Nemáme mohutné řeky typu Amazonky, Mississippi nebo Nilu. Ani obří jezera. Je až neuvěřitelné, kolik Čechů se ve světě proslavilo díky vodě.

Autorem první podrobné mapy Amazonky byl jezuitský misionář z Čech Samuel Fritz na konci 17. století. Fritz také určil pramen řeky Maraňon, která se do nejmohutnějšího toku v Latinské Americe vlévá. O více než 300 let později jiný Čech Bohumír Janský prokázal, že prameny na jiném přítoku jsou ještě o 350 kilometrů dál od ústí Amazonky, a ta je opravdu nejdělnější řekou světa. Geograf a hydrolog Bohumír Janský v rozhovoru pro toto vydání MED popisuje, jak poznatky z jeho amazonských expedic i dalších cest do zahraničí dokážou nastartovat výzkum i podnikání českých firem.

Jména dalších českých odborníků většině lidí mnoho neřeknou, přesto patří a patří do světové špičky. Dočtete se i o tom, jak inovativní přístup Jaroslava Verfela ze společnosti Zakládání staveb Praha pomohl zkrotit ve španělském městě Orihuela řeku, která ohrožovala jeho historické centrum.

Češi se mohou pochlubit historickým know-how, které je výborným předpokladem pro dobývání zahraničních trhů. Bohumír Janský připomíná, že Česko má druhou nejstarší hydrologickou službu v Evropě. Příležitosti se rýsují v dodávkách hydrologických stanic, čistíren odpadních vod nebo malých vodáren. V jednom z minulých čísel jsme informovali o společnosti Energo-Pro, která provozuje a staví vodní elektrárny v Gruzii, Bulharsku i Turecku. Tentokrát se mimo jiné dočtete o rodinné firmě Asio, jejíž čističky přepravuje vrtulník do jinak nepřístupných chat v rakouských Alpách. Od vody se „odpichujeme“ k dalším environmentálním technologiím a kreativnímu podnikání českých exportérů v odvětví, které může mít i u nás skvělou budoucnost.

JAN ŽIŽKA
editoř Moderní ekonomické diplomacie

KDE PRAMENÍ VĚDA A BYZNYS

Objevy Bohumíra Janského

» Přímo u pramenů Amazonky stojí od roku 2016 česká meteorologická stanice, kterou vyrobila budějovická rodinná firma Fiedler AMS. „Každou hodinu dostáváme všechna naměřená data prostřednictvím družice na náš server. České výrobky jsou v tomto oboru zcela srovnatelné s těmi, které vyrábějí Američané nebo Finové,“ říká v rozhovoru pro časopis MED známý český geograf a hydrolog Bohumír Janský, který působí na Přírodovědecké fakultě Univerzity Karlovy.

Byznys kolem vody nabízí podle Bohumíra Janského obrovské příležitosti a Češi by toho měli využít. „Máme tady špičkové odborníky,“ zdůrazňuje. Před více než deseti lety vedl expedice, které objevily prameny Amazonky a prokázaly, že tato mohutná řeka, která vytéká z peruánských hor, je nejdelší na světě. Na slavné cesty profesora Janského do zahraničí vždy navazoval další výzkum, který zase Čechům otevírá dveře pro podnikání i rozvojovou spolupráci.

Čeští výzkumníci umístili hydrologické a meteorologické stanice nejen v peruánských Andách, ale také například v Kyrgyzstánu, kde se profesor Bohumír Janský se svými kolegy zapojil do tří rozvojových projektů. Nejdříve s podporou české vlády, později Severoatlantické aliance. Cílem jejich práce bylo získat poznatky, které pomohou zabránit protřžení ledovcového jezera Petrova v místech těžby zlata. Pokud by taková pohroma nastala, měla by děsivé ekologické dopady – přímo pod jezerem se nachází úložiště toxických odpadů.

Vážná situace je také v horách Latinské Ameriky. Peruánci a další národy v této části světa čelí hrozbě tání ledovců i dalším problémům, které jsou důsledkem změn klimatu. Andské země se pravidelně potýkají s jevem El Niño, který přináší proudy teplé vody z Pacifiku, přívalem deště, sesuvy, kamenné a bahenní proudy. Zároveň se ale musí vypořádat s velmi špatnou dostupností meteorologických a hydrologických stanic ve vy-



» Bohumír Janský a výstavní panel v pražském Karolinu, který porovnává Amazonku s Vltavou. Další panel na titulní straně časopisu znázorňuje ledovcové jezero Laguna Bohemia – jeden z pramenů Amazonky.

Foto: Pavel Vitek



» Ledovcová jezera – přírodní klenoty, které se v době klimatických změn stávají hrozbou. Na snímku jedno z jezer v Kyrgyzstánu.

sokých horách. „Tam nemůžete sednout do auta jako v Praze a jet si na nějakou stanici stáhnout data. Jedete tam třeba celý den,“ popisuje situaci na základě svých vlastních zkušeností Bohumír Janský. České automatické stanice s přenosem dat přes družici se tak mohou stát velmi cenným artiklem.

Objevitel pramenů Amazonky nyní chystá menší rozvojový projekt pro Peru – dodávku jedné meteorologické stanice a šesti hydrologických. Nerezové tubusy bude třeba zakopat pod zem a sondy umístit do koryta řeky, kde budou měřit kolísání hladiny. Hydrometeorologie se podle profesora Janského stala strategickým oborem. V době, kdy tají ledovce, je nutné i v Latinské Americe počítat se ztrátou cenných zdrojů pitné vody a řešit veškeré dopady třeba s dvacetiletým předstihem.

K pramenům Amazonky

Myšlenkami, jak prozkoumat prameny Amazonky, se Bohumír Janský začal zabývat už v letech 1989-1990, kdy přednášel na peruánských univerzitách. Jedním

z témat, ke kterému se během svých přednášek dostal, bylo také československé vodní hospodářství. Tehdejší Lima se sedmi miliony obyvatel neměla ani čistírnu odpadních vod, ani pořádnou vodárnu. Svě zasluky v této oblasti nechce přeceňovat, ale doufá, že i jeho sdílené poznatky nakonec přispěly k rozvoji tamní vodní a odpadové infrastruktury.

Při pobytu v Peru se sblížil s významným geografem Carlosem Peñaherrero, který později vedl i tamní akademii věd nebo diplomatickou akademii. Právě profesor Peñaherrera zdůrazňoval, že je třeba na základě vědecké práce určit hlavní pramen Amazonky. „Šlo mu na nervy, že to, co se všude o pramelech této řeky píše a říká, zřejmě není pravda,“ vzpomíná Bohumír Janský. Peñaherrera společně se svými studenty shromáždil materiály z dřívějších zhruba deseti expedic, které prameny hledaly. Český geograf se pustil do jejich studia už v Peru a co nestihl přečíst tam, si přivezl do Prahy v kufru.

V roce 2000, když už třetí expedice vedená Bohumírem Janským definitivně potvrdila, kde se hlavní pramen Ama-

zonky nachází, navazovala na výsledky náročného desetiletého studia nejenom písemných pramenů, ale také satelitních snímků. Dokonalé terénní měření umožnilo v té době nejmodernější technické vybavení – laserové dálkoměry poskytla jako sponzorský dar švýcarská společnost Leica Geosystems a americký prezident Bill Clinton právě na konci svého funkčního období uvolnil navigační systém GPS pro civilní použití. „V tom jsme měli velké štěstí,“ říká Bohumír Janský.

Amazonský objev byl jen začátek

Lidé v Česku, Peru i dalších zemích si jméno Bohumíra Janského přirozeně spojují s objevy pramenů a potvrzením hypotéz, podle nichž je Amazonka skutečně nejdelší řekou světa. Význam tehdejších expedic je však mnohem širší. Navazující výzkum podle profesora pražské přírodovědy pokračuje dodnes: „Zdaleka ne vše je moje dílo. Tehdy jsem ostatním klukům rozdělil práci, na kterou navazovali později.“ V Peru začal svou kariéru přední český glaciolog Zbyněk Engel, který tehdy mapoval ledovce v po-

vodí Amazonky. „Šel přes ledovce, sněhová pole, po hřebenech hor a obešel celé rozvodí mezi Tichým a Atlantským oceánem.“ Další účastník expedice Jan Kocum se zaměřil na hydrologii – zkoumal, jak se pod vlivem tání ledovců mění odtok řek.

Expedice, kterou vedl Bohumír Janský v roce 2000, byla česko-peruánská a zúčastnili se jí také důstojníci z Vojenského geografického institutu v Limě. Český objevitel pramenů byl s Peruánci v kontaktu dlouhodobě, na rozdíl od účastníků mnoha dalších expedic, kteří dorazili do jihoamerické země se stejným cílem. V Peru nikdo nikdy nepochyboval o tom, kdo je skutečným objevitelem pramenů – ani v době, kdy se v jiných zemích snažili výsledky práce jeho týmu zpochybnit.

Jméno Bohumíra Janského otevírá dveře v Peru dodnes – a to i českému byznysu. Český geograf se zúčastnil podnikatelské mise zhruba třiceti firem, které doprovázely ministra životního prostředí Richarda Brabce při jeho cestě do Peru v roce 2019. „Byli jsme mimo jiné v místech největší katastrofy amazonského pralesa na jihu Peru, kterou způsobil ilegální dvacetiletá těžba zlata. Těžaři nejdříve postříkali prales rtuť, aby zničili vegetaci, a pak sem nahnali chudáky z nedaleké Brazílie, aby se pachtili v říčních náplavech.“ I tady se ukázalo, že české firmy mají v oboru environmentálních technologií co nabídnout – v amazonském pralesu, jehož povrchové i podzemní vody silně znečistila rtuť, už dnes vyrábí pitnou vodu tuzemská společnost Photon Water.

Bohumír Janský sní o dalším možném českém projektu v Peru, na nějž přišla řeč už při návštěvě Richarda Brabce. Případná zakázka by měla přispět k ochraně peruánského pobřeží, na které tečou řeky z hor. Když udeří klimatický jev El Niño, z And se na pobřeží i do měst společně s vodou valí kamenné a bahenní proudy. Češi by zajistili komplexní management povodí, kde by umístili klimatické a hydrologické stanice. Připravili by návrh ochranných hrází a zároveň vytypovali v horách, kde by bylo možné v nádržích vodu zadržet. Jak si ale profesor Janský potvrdil v rozhovorech s Peruánci, realizace podobných ambic není v případě českých odborníků a menších firem vůbec jednoduchá. Očekává se, že první podobný projekt nabídnou zahraniční doda-



Foto: Pavel Vlněk

» V různých oborech kolem vody se rýsuje spousta možností další spolupráce vědců a firem, díky níž se Češi mohou prosadit na zahraničních trzích, říká Bohumír Janský.

vatelé zdarma, a pokud budou úspěšní, mohou navázat dalším byznysem. Velké západoevropské firmy se s takovými podmínkami dokáží vyrovnat lépe.

Největší zásobárna pitné vody

Bohumír Janský vyučoval geografii Latinské Ameriky už v osmdesátých letech. Vždy toužil po tom, že ji také osobně navštíví. To se podařilo až krátce před sametovou revolucí v roce 1989. Předtím si pro své zahraniční bádání mohl vybrat vodní plochy ze „světa socialismu“. Jeho volba byla jasná – Sibiř a jezero Bajkal, v němž se nachází 18 procent celosvětových zásob sladké vody. Tedy největší „zásobárna“ pitné vody na světě. „A je pořád opravdu pitná,“ dodává geograf.

Připouští, že pokud se na Bajkal vrátí – což je skutečně jedna z jeho dalších vizí, asi bude znečištěním životního prostředí v některých místech kolem nejhlubšího jezera zklamán. V osmdesátých letech mimo jiné společně s ruskými výzkumníky objížděl všechny přítoky Bajkalu, měřil jejich průtok a popisoval hydrologickou bilanci – kolik vody do jezera přitéká, kolik vytéká, kolik se vypařuje... „Naučil jsem se tam metody limnologického výzkumu – tedy výzkumu stojatých vod jezer nebo přehradních nádrží, což jsem pak hodně využil v mých přednáškách, ve výuce,“ vysvětluje Bohumír Janský. O Bajkale napsal také jednu ze svých knih.

Bajkal je jedno z nejzajímavějších jezer pro geografa a hydrologa, ale Bohumír Janský na Sibiři výrazně přesáhl hranice svého oboru. Ve své knize o Bajkale popsal mimo jiné aktivitu Čecha Zenona Svatoše, který na začátku minulého století vedl na Bajkal expedici na záchranu barguzinského sobola. Další kapitola o Bajkale profesor Janský věnoval působení českých legií na Sibiři za první světové války. Tato kapitola ale nakonec v knize nevyšla – rukopis šel do tisku ještě před sametovou revolucí a cenzoři ji stačili vyřadit. I proto by se ještě chtěl k tématu legií vrátit. Připouští námitku, že jde spíše o práci pro historika, na jeho rozhodnutí to však nic nemění.

Janského pozdější přednášky o Bajkalu přitahovaly pozornost v Praze, ale ještě větší na švýcarských univerzitách: „Ve Švýcarsku byl obrovský hlad po informacích ze Sibiře“. A na Univerzitě Karlově se podařilo obnovit tradici výzkumu jezer, kterému se za první republiky věnoval profesor Václav Švampera. Později bylo možné na tento výzkum navázat díky projektům rozvojové spolupráce v Kyzgyzstánu.

Mrtvý led

Do Kyzgyzstánu se Bohumír Janský poprvé vydal v roce 2004. V té době už bylo jasné, že středoasijská země čelí velkému problému – v době změny klimatu se protrhávají horská jezera a voda zaplavuje údolí. Dopady protržení jezer se podobají

tomu, co způsobuje jev El Niño v Latinské Americe. Masa vody uchopí veškerou suť, mění se v kamenný a bahenní proud. „Proti tomu není žádná ochrana. Jenom utéct. Je to jeden z nejnebezpečnějších přírodních jevů,“ zdůrazňuje český geograf.

Čeští hydrologové spojili v Kyrgyzstánu síly s geofyziky. Odborníci ze společnosti G Impuls Praha zkoumali, co se děje pod zemí na místě přírodní morénové hráze největšího kyrgyzského ledovcového jezera Petrova, v jehož blízkosti těží zlato s využitím kyanidu kanadská firma. Čočky takzvaného mrtvého ledu (odděleného od ledovce) v podzemí postupně tají, hráz klesá a riziko jejího protřetí, které by znamenalo ekologickou katastrofu, je zcela reálné. Díky práci českých vědců a expertů se sice dařilo iniciovat opatření, která ten nejhorší scénář prozatím oddálila, ale hrozba tím nezmizela. Bohumír Janský předpokládá, že až to zdravotní situace umožní, bude jeho práce v Kyrgyzstánu pokračovat.

Česká vlna

Řeky, jezera, ledovce. Hydrometeorologie, hydroenergetika, vodní hospodářství – kolem vody se podle Bohumíra Janského rýsuje spousta možností další spolupráce vědců a tuzemských firem, díky níž se Češi mohou prosadit také na zahraničních trzích. Know-how v různých oborech kolem vody se rozvíjelo během mnoha desetiletí. Česko má například druhou nejstarší hydrologickou službu v Evropě, která byla založena už v roce 1875 a dnes je součástí Českého hydrometeorologického ústavu. Průtoky vodních toků se zde měří na 470 profilech, což v poměru k rozloze země znamená dokonce evropské prvenství.

Velký potenciál do budoucna vidí Bohumír Janský v revitalizaci krajiny a navrhuje vytvoření projekční kanceláře pod hlavičkou Univerzity Karlovy: „Na Přírodovědecké fakultě máme různé profese – od hydrologů po botaniky. Umíme pracovat s geografickými informačními systémy, namalovat povodí řek v počítači, navrhnout změnu odtoku i vytvořit projekt zadržování vody v krajině.“ V pozdější fázi mohou projekty, které vzniknou na univerzitě, převzít krajinní architekti.

JAN ŽIŽKA <<

KROTITELÉ ŘEKY

Řeka Segura protéká přímo historickým centrem města Orihuela v jihovýchodním Španělsku. Vhodně upravené koryto řeky spolehlivě chrání okolní domy i episkopální palác před vylitím vody z břehů. V minulosti tomu tak nebylo. Do začátku devadesátých let minulého století povodně mnohokrát tamní historické stavby poškodily. Řeku se podařilo zkrotit až díky práci českých geologů a stavařů, kteří v devadesátých letech navrhli zcela novátorský postup. Českou „stopu“ mají obyvatelé Orihuely dodnes přímo na očích a svůj potenciál prokázala i česká inženýrská geologie.

„Jedná se o jednu z nejvýznamnějších staveb, realizovaných našimi odborníky ve Španělsku,“ zdůraznil inženýrský geolog Otto Horský, který se podílel na řadě projektů v různých koutech světa – včetně Latinské Ameriky. Peruánci mu za jeho práci udělili šlechtický titul komtur (španělsky *comendador*), podobně jako objeviteli pramenů Amazonky Bohumíru Janskému. V devadesátých letech působil Otto Horský právě ve Španělsku.



Foto: Shutterstock

>> Obyvatelé města Orihuela mají dodnes na očích práci českých inženýrských geologů a stavařů.

Úpravu koryta řeky Segury dostala na starost nejdříve italská firma, po ní španělská. Ani jedna z nich během stavebních prací nedokázala zabránit dalšímu poškození okolních budov. V lednu 1993 měl Otto Horský jako přizvaný expert posoudit technologie obou firem. Jeho stanovisko bylo negativní. „Podpořil mě i známý španělský geotechnik a inženýrský geolog Angel García Yagüe,“ vzpomíná Otto Horský. Pro další práce ve městě Orihuela doporučil na tu dobu novátorskou technologii tryskové injektáže (jet grouting), kterou se vytvoří nepropustná stěna z navzájem se prolínajících sloupů. Taková stěna paží výkop a zároveň zabezpečuje i stabilitu okolních budov. S touto metodou slavil úspěchy ve světě uznávaný odborník Jaroslav Verfel ze společnosti Zakládání staveb Praha. Té se také podařilo zvítězit v novém mezinárodním výběrovém řízení na úpravu koryta Segury.

„S ohledem na neustálé nebezpečí možné záplavové vlny v případě náhlé povodně se pracovalo ve dne i v noci, šest dní v týdnu,“ popisuje Otto Horský další průběh prací v jedné ze svých odborných publikací. Díky tomu dokončila společnost Zakládání staveb celý projekt za šest měsíců – a to navzdory tomu, že během prací dosahovaly „kruté teploty“ ve stínu až 42°C a na slunci až 54°C. Španělský tisk v té době referoval o Jaroslavu Verfelovi jako o největším odborníkovi na tryskovou injektáž na světě. (žiž) <<

MYSLET V KRUHU NEZNAMENÁ TÁPAT

Největší evropské digitální tržiště odpadů vzniklo v Praze. Platforma Cyrkl dokazuje, že cirkulární ekonomika není jen módní vlnou, ale přináší firmám nové příležitosti, jak v nakládání s nepotřebným materiálem najít zdroj zisku.

V známém fejetonu Jana Nerudy spisovatelovo alter ego řeší, kam se starým obsahem slavníku. Zteřelou slámu se pokusí spálit, vyhazuje ji po kouskách na ulici, pak ale jeho posluhovačku napadne efektivní řešení, které bychom v moderní ekonomické teorii označili win-win. Nepotřebnou slámu daruje mlékařce, která s ní podestele v maštali. Zbaví se tak odpadu, který je jinému k užítku.

I na začátku projektu Cyrila Klepka, bývalého manažera inovací v Raiffeisenbank, byla otázka „kam s ním“? A protože se vždy zajímal o cirkulární ekonomiku, snažil se dopátrat, proč pro průmyslové odpady, kterých se jen v Česku vyprodukuje přes 30 milionů tun ročně, neexistuje takové nerudovské elegantní řešení – udržitelné pro přírodu a zároveň přinášející ekonomické úspory. „V odpadovém hospodářství panuje velká neefektivita. Trh s odpady někdy spíše připomíná černou díru, spousta hodnotného odpadu se raději skládkuje než recykluje. Chtěl jsem vytvořit platformu, která by byla transparentní, digitální a přínosná pro všechny strany,“ vysvětluje Cyril Klepek.

V roce 2018 proto založil technologicko-poradenskou společnost Cyrkl a rozjel digitální odpadové tržiště cyrkl.com, které funguje na principu internetové seznamky. Páruje odpadový materiál, který nabízejí firmy, s možnými zájemci o jeho koupi či další zpracování. A tak jako sofistikované seznamovací weby se nespokojí jen s tím, že vyvěsí na internet něčí nabídku. „Využíváme pokročilé datové nástroje postavené na principu strojového učení. Pracujeme s vlastní databází evropských firem, které umíme oslovovat, propojovat a také ověřovat,“ říká zakladatel a ředitel platformy, kterou využívá na 5 tisíc firemních zákazníků z šedesáti zemí světa.

Odpadová „seznamka“

Na cyrkl.com lze spárovat prakticky jakýkoliv odpad, ale i vedlejší produkty výroby a přebytečné materiály – od plastů, kde je nabídek nejvíce, přes papír, sklo, dřevo až třeba po vytěženou zeminu nebo kávový lógr z kaváren. A jak Cyril Klepek vysvětluje, i složení nabídek se mění. Svou roli hrají samozřejmě nejruznější restriktce v boji s koronavirem, které nahrávají e-shopům. „Velký zájem je třeba o papírové krabice. Ty samozřejmě můžete vyhodit do kontejneru nebo prodat na váhu do výkupu jako lepenku. Ale pokud jsou nepoškozené a rozložíte je, jejich cena několikanásobně stoupá,“ upozorňuje Cyril Klepek.

Jako startup měl Cyrkl štěstí v tom, že se mu o smysluplnosti internetové

NEJVĚTŠÍ PRODUCENTI ODPADU V ČR (údaje za rok 2019 v mil. tun ročně)

| | |
|-----------------------------|-----------|
| Stavebnictví | 15,6 |
| Zpracovatelský průmysl | 5,4 |
| Vodárenství, odpady, sanace | 4,7 |
| Komunální odpad | 4,3 |
| Velkoobchod a maloobchod | 1,6 |
| Doprava a skladování | 1,2 |
| Ostatní | 4,2 |
| Celkem | 37 |

SLOŽENÍ ODPADU (údaje za rok 2019 v mil. tun ročně)

| | |
|------------------|-----------|
| Minerální odpady | 22,2 |
| Směsné odpady | 4,9 |
| Kovy | 4,6 |
| Papír, lepenka | 1,3 |
| Biologický odpad | 1,2 |
| Ostatní | 2,8 |
| Celkem | 37 |

Zdroj: Český statistický úřad



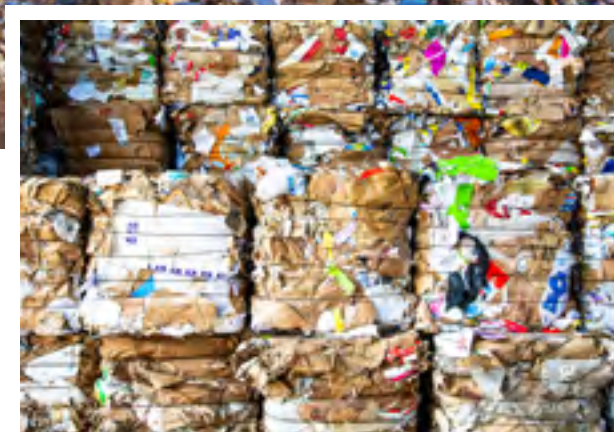
2 x foto: Shutterstock

burzy podařilo přesvědčit velké hráče. Firmy jako Škoda Auto, IKEA, Siemens, Kaufland, Lidl nebo Kofola, které s Cyrklkem spolupracují, dávají celému nápadu důvěryhodnost a slouží jako reference pro expanzi do zahraničí. Kromě domácího trhu působí Cyrkl také na Slovensku, v Polsku, Německu, Rakousku a Švýcarsku, nově otevírá pobočky v Itálii, Španělsku a Francii. A do konce letošního roku chce country manažery najmout na dvou dalších náročných trzích – v Rusku a Velké Británii. Na expanzi i další technologický vývoj získalo loni digitální tržiště odpadů první velkou investici, která doputovala od fondu Tilia Impact Ventures, za nímž stojí spolumajitelka nakladatelství Albatros Media Silke Horáková a Petr Vítek, jeden ze zakladatelů Impact Hubu.

Přestože tržiště cyrkl.com je nejviditelnějším počinem startupu Cyrkl, tvoří jen pětinu příjmů společnosti, které plynou z měsíčních poplatků za využívání profiverze pro uživatele. Zbývajících 80 procent generují takzvané cirkulární



» V Česku se ročně vyprodukuje 1,3 milionu tun odpadu z papíru a lepenky. Třeba krabice je přitom možné používat vícekrát.



skeny, tedy analýzy materiálových toků firemního odpadu. „Firmy mají často odpad špatně roztříděný podle kódů a zbytečně tak podhodnocují jeho cenu na trhu. Navíc odpadové společnosti, které ho od nich odebírají, si své know-how chrání, odpad tak často končí zbytečně na skládce nebo někde, kde pro něj není optimální místo. Žádná tvrdá data k tomu veřejně dostupná nejsou, v Cyrklu ale pracujeme s pravděpodobnostními modely a jsme schopni určit, kam odpad konkrétní firmy doputuje, i když by vůbec nemusel,“ vysvětluje Cyril Klepek.

Úspěšnost takových skenů, za nimiž stojí tým expertů, ale i algoritmy a strojové

učení, je pozoruhodně vysoká. Podle zakladatele Cyrklu je na 80 % odpadu, který projde jejich auditem, co zlepšovat, a tím pádem i šetřit náklady. Prozatím nejvyšší částka, kterou díky cirkulárnímu skenu firma ročně ušetřila, byla 33 milionů korun. Změna přitom nemusí znamenat kompletní přebudování odpadového hospodářství. Příkladem může být jistý pražský výrobní podnik, kde analýza odhalila dvě neurgická místa. Jedním byla špatná klasifikace odpadu, druhým pak jeho nedostatečné roztřídění. Cyrkl navrhl doplnit výrobní linku o jednoúčelový stroj, který odděluje měď od plastu. Milionová investice se vrátila za devět měsíců a roční úspora dosáhla téměř 15 milionů korun.

» **Nevyužitý odpad často zbytečně končí na skládkách. Cyrkl mu dává „druhý život“.**

Cyrl Klepek je přesvědčen, že se svým tržištěm a odpadním auditem přišel v pravou dobu. Ne náhodou ve svých odpadových auditech Cyrkl uvádí nejen úsporu v konkrétní měně, ale také ekologickou stopu v podobě tun oxidu uhličitého, který neskončí v atmosféře. Jako bývalý bankovní manažer chce držet prst na tepu doby a pečlivě sleduje, jak politika může jeho byznys ovlivnit. „Evropská komise vyhlásila program, podle něhož by se Evropa měla do roku 2050 stát prvním klimaticky neutrálním kontinentem. Uvažuje se o celoevropské uhlíkové dani a třeba sousední Německo, kde již taková daň funguje, ji rozšiřuje a navyšuje. To vše se samozřejmě odrazí i na tom, kde hledat úspory a jak zefektivnit výrobní řetězec. Včetně toho, že namísto přímky dostane tvar kruhu, v němž odpady v maximální míře najdou další využití,“ popisuje Cyril Klepek.

Ekologie znamená úspory

Začít takové „myšlení v kruhu“ právě odpady považuje za racionální krok. Minimálně proto, že se tu snoubí udržitelnost, ochrana životního prostředí a ekonomický zájem ušetřit. „Bývaly doby, kdy se jako první řešilo zateplení budovy nebo fotovoltaika na střeše, vodní a odpadové hospodářství ale až nakonec. Dnes na to velká část firem jde správně. Pokud to s cirkulární ekonomikou myslíme vážně, zpětné využití odpadů má mnohem větší pozitivní dopad na životní prostředí než často módní sázení stromů na pozemku fabriky,“ dodává.

Není to nakonec tak, že čím méně odpadů budou firmy produkovat, tím budou služby, jaké poskytuje třeba Cyrkl, postadatelnější? „I když by nám to vzalo práci, byl bych samozřejmě rád, kdyby se alespoň některým firmám podařilo kruh úplně uzavřít a neprodukovat navenek žádný odpad. Pro začátek bude ale stačit, když podniky naučíme, že myslet ekologicky vůbec nemusí znamenat dopláct na to z vlastní kapsy, ale naopak šetřit,“ uzavírá Cyril Klepek.

BLAHOŠLAV HRUŠKA <<

NAHRADÍ AFRIČTÍ LVI ASIJSKÉ TYGRY?

Afrika se pro svět byznysu stává stále důležitějším kontinentem. Státy i soukromé firmy zaměřují své strategie na hledání „nových trhů“, které by kompenzovaly nízkou míru růstu v rozvinutém světě. Obchod s hlavními rozvojovými zeměmi, jako je například Čína či Indie, ale přechází do fáze, kdy jsou příležitosti trochu omezenější a konkurence stále tvrdší. Afrika naopak nabízí stále obrovské možnosti, které nejsou spojené jen s těžbou přírodních zdrojů, ale zejména s rychle se rozvíjejícími odvětvími poptávanými rostoucí střední třídou.

Na africkém kontinentu žije více než 1,1 miliardy lidí. Očekává se, že během příštích 25 let toto číslo poroste přibližně o dalších 50 %. Nadšení z působivého růstu Afriky nesdílejí miliony jejích obyvatel. Subsaharská Afrika je domovem třetiny nejchudších lidí na planetě a nachází se zde šest z deseti zemí, které vykazují nejvyšší sociální nerovnost na světě. Potenciál kontinentu také podkopávají terorismus, kriminalita, vysoké veřejné dluhy, korupce i nelegální odliv kapitálu. Jedno africké přísloví praví, že „kdo miluje svého psa, musí milovat i jeho blechy.“ Kdo chce využít příležitosti, které Afrika nabízí, musí si být vědom i rizika.

Nadějný kontinent, ale také nerovnost a šedá ekonomika

Afrika je druhým nejrychleji rostoucím regionem na světě a začíná hrát čím dál větší roli v globální ekonomice. Hlavními faktory jsou zejména stále silnější soukromý sektor, větší politická stabilita, vysoké ceny komodit či zodpovědnější hospodářské politiky jednotlivých zemí. Ekonomický růst je stále více tažen domácí poptávkou – zvyšuje se soukromá i veřejná spotřeba, což je spojeno především s nárůstem střední třídy, ale i investicemi do infrastruktury.

Integrace afrických trhů je navíc příležitostí pro intenzivnější zapojení do světového obchodu. Dosavadní roztržitost jednotlivých trhů a omezený obchod se sousedními zeměmi zamezovaly specializaci výroby a nepřispívaly ani ke generování úspor z rozsahu. Uspokojit domácí poptávku bude přitom stále

náročnější. Rychle rostoucí střední třída posiluje svoji kupní sílu. Kupříkladu v Etiopii, kde průměrný roční ekonomický růst mezi lety 2010 a 2015 dosahoval více než 10 % HDP, se navýšil příjem na jednotlivce v roce 2017 oproti roku 2010 o 70 %. Je však potřeba vnímat i obrovské nerovnosti, které na kontinentu existují. Nejbohatších 20 % africké populace spotřebuje až polovinu všech příjmů, na druhou stranu nejchudší a nejvíce zranitelná část obyvatelstva nesehá ani na 10 % příjmů.



Foto: Shutterstock

Potřebné investice – infrastruktura, energetika i zdravotnictví

Zásadním aspektem pro nastartování dynamického rozvoje kontinentu bude zlepšení stavu infrastruktury. Dle Světové banky je celkový hospodářský růst kontinentu v důsledku nedostatečné kvality a kapacity silnic, bydlení, čisté vody a hygieny brzděn až o 40 %. Jen zhruba polovina afrických obyvatel má přístup k elektrické energii ze sítě, a to

ještě doprovázený četnými výpadky. Aby státy mohly zajistit spolehlivé dodávky elektriny, musí se v příštích dvou dekáдах investice do energie zvýšit čtyřnásobně.

K dosažení tohoto cíle mohou napomoci i obnovitelné zdroje energie. Afrika má celosvětově největší potenciál v oblasti solární energie. Vzhledem k podmínkám na kontinentu se otevírají příležitosti i pro větrnou nebo geotermální energii. Při vhodně zvolených strategiích tak má Afrika šanci na uhlíkově méně intenzivní rozvoj nežli jiné regiony.

Pandemie covid-19, stejně jako v ostatních regionech, akcentovala i v Africe potřebu investic do sektoru zdravotnictví, kde řada zemí spouští národní programy za účelem zlepšení stavu podfinancovaného sektoru. Česká republika v této těžké době nezůstala pozadu a připravila rozvojové projekty na dodávky zdravotnických zařízení a vybavení směřující do Etiopie, Ghany, JAR, Maroka, Nigérie, Tuniska či Zambie. Pomáháme tím zlepšovat dostupnost zdravotní péče nejen v souvislosti s aktuální potřebou v době pandemie, ale i v dlouhodobém horizontu. Navíc se nám daří posilovat dobré jméno českých firem na trzích mimo Evropu, na což mohou navázat dlouhodobější obchodní partnerství.

Rozvojová spolupráce jako investice do budoucna

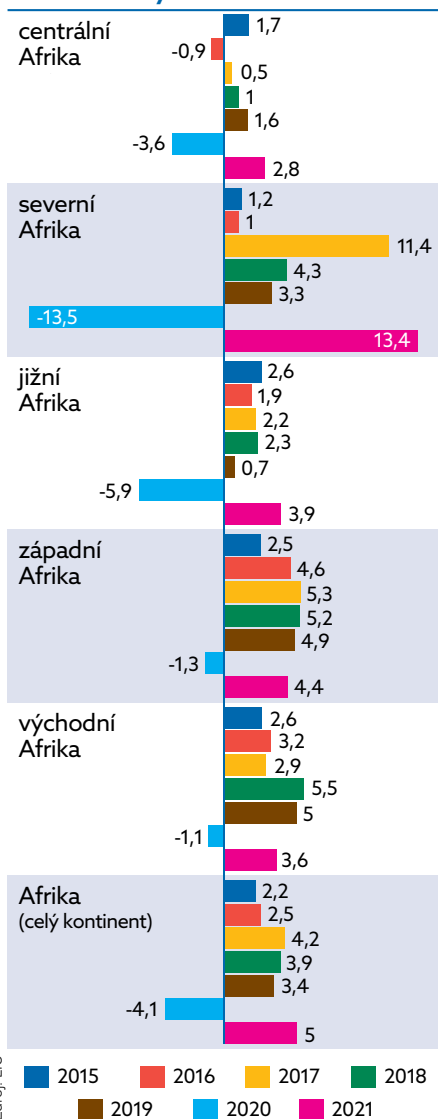
Afrika se navzdory svému potenciálu stále potýká s řadou problémů a rizik. Přesto se jedná o perspektivního hráče



Foto: Shutterstock

» Nadějí Afriky jsou její mladí vzdělaní obyvatelé. Snímek z ghanské Accry.

Ekonomický růst v Africe 2015-2021



Zdroj: EIU

na globálním trhu, který v sobě díky dynamickému růstu jednotlivých ekonomik, zlepšujícímu se investičnímu klimatu a podnikatelskému prostředí či expanzi střední třídy skýtá obrovský potenciál. Vstupní branou do regionu se může stát rozvojová spolupráce.

Pokud se chceme inspirovat v zemích, které jsou zde úspěšné, převažuje jasný trend propojování rozvojové spolupráce s obchodními vztahy. I u nás za posledních několik let vznikla řada nástrojů, které umožňují zapojení českých firemních subjektů do rozvojové a humanitární spolupráce. I když výše naší rozvojové spolupráce bude limitována finančními možnostmi, je pro nás důležité, aby byla dobře využita. Její výši tedy neměříme jen velikostí projektů, ale zejména efektů plynoucích z našich aktivit. Jinými slovy: neplánujeme, co od nás má Afrika dostat, ale co společně můžeme řešit.

Osvědčil se například program B2B České rozvojové agentury. Nový program Záruka zahraniční rozvojové spolupráce ČMZRB nabídne příjemnější financování našich projektů. Nejvýznamnějším pokrokem a úspěchem v české rozvojové spolupráci jsou vázané peněžní dary, jež umožňují dodávky českých řešení do vybraných zemí. Ty kromě akutní pomoci slouží i jako skvělé reference českých produktů do budoucna. Největší množ-

ství takových projektů nyní realizujeme právě v Africe.

Dokud se to nepovede, zdá se to nemožné

Mercatorovo zobrazení světa klame. Afrika je mnohem širší a větší, než jak vypadá na školní mapě. Vejde se do ní nejen celé území Spojených států, Indie, Číny, ale i velké části Evropy. Tisíce místních jazyků i etnik přetrvávají snahy kolonizujících zemí vytvořit jednu Afriku rozdělenou spornými mapami načáranými podle objevitelských cest.

Dnešní Afrika je jiná, je více sebevědomá, s vlastní ambicí jednoho trhu, ambicí řešit globální svět. Obchodní vztahy s Afrikou tak dostávají nový význam. Nejde přitom jen o hledání drobků v současné „strkaniči“ o Afriku, která se opět vede například o nerostné zdroje, které jsou pro tento kontinent požehnáním i prokletím. Racionálně máme co nabídnout, a proto musíme společně využít rostoucí příležitosti. Budoucí prosperita, bezpečnost, vysoký zdravotní a lidský standard Afriky jsou i v zájmu Evropy. Můžeme najít spoustu příběhů o spolupráci z minulosti, ale nejvíce zajímavé bude to nové. Jak říkal Nelson Mandela: dokud se to nepovede, vždycky se to zdá nemožné.

MARTIN TLAPA, náměstek ministra zahraničních věcí 



» Podél břehů Nilu žije a pracuje 98 procent egyptské populace. Vyrosla tam také Káhira.

Foto: Shutterstock

EGYPTSKÉ REFORMY SE STALY HRÁZÍ PROTI PANDEMII

» Vyhlídky egyptského hospodářského růstu byly před propuknutím pandemie covid-19 velmi nadějně. V roce 2019 Egypt úspěšně ukončil tříletý program Mezinárodního měnového fondu, v rámci kterého zavedl rozsáhlé finanční a hospodářské reformy. Mezi hlavní patří liberalizace směnného kurzu, zavedení investičních pobídek a snížení či zrušení státních subvencí na základní potraviny a pohonné hmoty.

Ačkoliv pandemie těžce zasáhla převážně turistický sektor, který v zemi tvoří až 11,5 % HDP, experti se shodují, že zavedené reformy zabránily velkým negativním dopadům pandemie na domácí ekonomiku. Ani každodenní život Egyptčanů nebyl – alespoň z pohledu vnějšího pozorovatele – pandemií výrazně zasažen.

Státní i soukromé továrny již od podzimu 2020 pracují v běžném provozu, a ani megalomanské plány prezidenta Abd al-Fattáha as-Sísího nebyly pozastaveny. V rámci Egyptské vize 2030 pokračují stavební práce na Novém administra-

tivním městě, které má být domovem pro veškeré vládní instituce a více než šest milionů obyvatel. Rozvoj severního pobřeží, zahrnující například výstavbu nových železničních tratí pro rychlovlaky společnosti Siemens nebo výstavbu jaderné elektrárny El Dabaa ruskou společností Rosatom, patří mezi vládní priority a poskytuje příležitost také pro zapojení českých firem z různorodých oborů.

Odkaz Československa

Egypt byl tradičním obchodním partnerem Československa již před druhou

světovou válkou. České firmy se v uplynulých desetiletích aktivně podílely na realizaci celé řady rozvojových projektů a dodávek investičních celků. Zejména se jednalo o zbrojní průmysl, výstavbu v oblasti energetiky, zavlažovacích systémů, cukrovarů, mlýnů na obilí či cementárenského průmyslu.

Aktuálně je stále nejslavnější českou značkou Škoda, jejíž podíl se na egyptském automobilovém trhu rok od roku zvětšuje. Ačkoliv se české značky stále těší dobré pověsti, konkurence nespí. Kromě tradičních partnerů, jakými jsou Velká Británie, USA, Německo, Rusko a Čína, se Egypt

stále častěji obrací na vzdálenější trhy Indie, Pákistánu, Koreje či Japonska. Vzhledem k jejich možnostem poskytnutí výhodného financování a především ochoty zavádět společnou výrobu je konkurence pro české firmy v Egyptě rok od roku silnější.

Made in Egypt

Již od nástupu prezidenta Sísího k moci v roce 2013 se egyptská vláda snaží pomalými kroky snížit negativní obchodní bilanci Egypta. Ta v roce 2019 dosahovala 45 miliard amerických dolarů. Jedním ze zásadních rozhodnutí, které ovlivňuje konkurenceschopnost zahraničních dodavatelů, bylo přijetí zákona z roku 2015 o preferenci domácích výrobků ve státních zakázkách. Zákon stanovuje preferenci pro nabídky produktů, které jsou minimálně z 40% vyrobeny v Egyptě. Podmínka neplatí v případech, že požadovaný produkt není na egyptském trhu k dispozici, nebo v případě, že zahraniční firma nabídne cenu o 15% nižší než domácí konkurent. Výjimku mohou dostat také zakázky silových ministerstev, která jsou na zahraničním dovozu závislá. Vláda takto motivuje zahraniční firmy, aby v Egyptě zavedly alespoň částečnou výrobu, přenesly část svého know-how a pomohly tak ke snížení nezaměstnanosti.

I české firmy začínají chápat, že egyptský trh je tvrdým bojištěm především o lukrativní státní zakázky. Dosud jedinou českou investici v Egyptě je výrobní závod netkaných textilií společnosti PFN. Na egyptském trhu působí od roku 2013 a zaměstnává více jak 100 místních pracovníků.

Role armády

Od nástupu prezidenta Sísího výrazně posílila role armády. Ačkoliv civilní ministerstva mají své pravomoci, pokud jde

o projekty strategického významu, přebírá funkci zadavatele v mnoha případech právě ministerstvo obrany a jemu podřízené složky. Může se jednat například o výstavbu rozsáhlé sítě zavlažovacích kanálů, nákup zdravotnického materiálu či výstavbu dálničních či železničních tratí. Hlavním partnerem se v takových případech nezdává stávají silová ministerstva.

Armáda hraje významnou roli i v civilní produkci. Takzvané vojenské továrny, specializující se na výrobu armádní techniky, vyrábějí také civilní produkty.



Foto: Shutterstock

» Role armády v posledních letech výrazně posílila.



Foto: Velvyslanectví ČR v Káhiře

» Vizualizace developerského projektu „New Alamein City“ na severním pobřeží. Nové město je již ve výstavbě.

V Egyptě fungují také státní podniky jako ocelárny, cementárny, loděnice, většinou vedené vysloužilými generály. Pro českou firmu je proto zásadní mít v řadách svých lokálních zástupců spolehlivé a zkušené osoby s dobrými kontakty na silových ministerstvech.

Příležitosti pro české firmy

Obranný průmysl byl tradičně významnou součástí česko-egyptských vztahů. Po konci studené války se objem českého exportu výrazně snížil. České firmy z obranného sektoru však pořád mají dobrou pověst. Nejviditelnějším příkladem jsou pistole a útočné pušky firmy Česká zbrojovka z Uherského Brodu, kterými jsou vybaveny egyptské elitní jednotky či prezidentská garda. Mezi letošní úspěchy lze zařadit také dodávku ochranných obleků firmy EGO Zlín pro egyptské ministerstvo obrany.

V oblasti vojenského strojírenství patří české firmy mezi nejžádanější. Aktuálně tak firmy VTK Special společně s Witkowitz Mechanica dokončují předání válcovací linky mosazného plechu v jedné z vojenských továren. Tato linka patří ve svém oboru k těm nejmodernějším v zemi. Egyptská vláda se průběžně snaží desítky svých vojenských továren modernizovat, ve většině z nich ale stále najdeme stroje více jak 50 let staré. Právě jejich repase či kompletní výměna představuje pro české strojírenské firmy nové příležitosti.

Modernizace je nutnost

Egyptská vláda si je vědoma nutnosti modernizace infrastruktury celé země především pro nasycení potřeb stále rychle rostoucí populace. Demografická výzva přináší pro zahraniční partnery mnoho příležitostí. 98 % egyptské populace žije a pracuje podél břehů Nilu – jedná se o více než 102 milionů obyvatel, kteří potřebují ke svému přežití přibližně 105 miliard kubických metrů vody ročně. Egyptská vláda investuje do strategických projektů se snahou přeměnit systém tradičního zavlažování na moderní úsporné technologie – vsadila především na metody postřikového a kapkového zavlažování. Snaží se přimět zemědělce, aby nepoužívali zastaralé metody závlahy výtopou.



Foto: Shutterstock

» Cestovní ruch v Egyptě zůstane navzdory pandemii významným odvětvím tamní ekonomiky. Na snímku Stanleyho most – jedno z nejnavštěvovanějších míst v Alexandrii.



Foto: Velvyslanectví ČR v Káhiře

» Desítky let staré československé stroje jsou leckde stále v provozu.

Výstavba Nového administrativního města není jediným megaprojektem prezidenta Sísího. Rekonstrukce starých zástaveb Káhiry, velký developerský projekt celého severního pobřeží o délce více než 500 kilometrů, stejně jako národní plán rozvoje Sinajského poloostrova představují mnoho šancí pro české firmy mimo jiné i z oboru dopravní infrastruktury a smart technologií.

Vláda se usilovně snaží vytvořit z Egypta moderní zemi, která bude bránou do Afriky pro egyptskou a zahraniční produkci. Investuje do modernizace infrastruktury, ale také do rozvoje venkova. Důležitým předpokladem pro

úspěch české firmy je nalezení kvalitního místního zástupce. Podobně jako v jiných arabských zemích je zapotřebí být v průběhu vyjednávání přítomen na místě. To vyžaduje nemalé náklady, avšak egyptští partneři to vždy ocení. V následující dekádě můžeme očekávat další nové vládní projekty rozvoje Egypta a s tím i zajímavé příležitosti pro české firmy. Ty však musí využít dobré pověsti českých značek dříve, než vzhledem k silné zahraniční konkurenci upadnou v zapomnění.

LUDMILA LEŠKOVSKÁ,
ekonomická diplomatka,
Velvyslanectví ČR v Káhiře <<

MAROKO – EKONOMICKÁ LOKOMOTIVA SEVERNÍ AFRIKY

Marocká ekonomika prošla v posledních deseti letech obdobím významných změn. Hospodářství, které se tradičně opíralo o zemědělskou produkci, má za sebou důležité strukturální reformy a zvýšilo své průmyslové kapacity. Koronavirová krize urychlila digitalizaci země a na začátku dvacátých let 21. století se před Marokem rýsují nové výzvy.

Přirovnání výkonnosti ekonomiky k silné lokomotivě je v Maroku velmi oblíbené. Skrývá v sobě také určitou symboliku. Maroko je první zemí na africkém kontinentě, kde začala operovat vysokorychlostní železnice. V roce 2018 byl mezi severním přístavním městem Tanger a ekonomickým centrem země Casablankou zahájen provoz LGV (ligne à grande vitesse), tedy vysokorychlostní železnice nazývané také jako Al-Boraq, na níž vlaky dosahují rychlosti 350 km/h. Rok 2018 tak uzavíral úspěšnou dekádu ekonomických reforem zahájenou v roce 2008 ambiciózní vládní strategií s názvem „Průmyslový akční plán“.

Automobilová jednička v Africe

Průmyslový akční plán nastartoval průmyslové obory, které do té doby zůstávaly značně pozadu za svým potenciálem. Lídrem se stal automobilový průmysl. V roce 2019 bylo v Maroku vyrobeno okolo půl milionu osobních automobilů. Deset let po spuštění průmyslového plánu tak Maroko předešlo ve výrobě do té doby vedoucí Jihoafrickou republikou a stalo se největším výrobcem automobilů na africkém kontinentě.

Produkcí v Maroku zajišťují především francouzské značky. To je samozřejmě dáno historickým kontextem, ale také geografickou polohou Maroka. Maroko je nejbližším sousedem Evropské unie v rámci jižního pobřeží Středomoří. Osobní automobily tak skrz největší africký přístav Tanger Med putují na evropské trhy, které jsou jejich hlavním odbytištěm. Marocké silnice také křížuje čím dál tím větší počet automobilů Škoda, které se těší velké oblibě. V rámci sektoru automotive v Maroku působí

české firmy, které se zaměřují například na osvětlení vozidel nebo kontrolu bezpečnosti komponentů.

Velký rozmach zaznamenal také letecký průmysl. V několika posledních letech rostl tento sektor dokonce o 20% ročně. V roce 2020 působilo v Maroku na 140 firem z oblasti aerospace. Centrem leteckého průmyslu v Maroku je Casablanca Midparc

království se podílí z 33% a spotřebuje 30% veškeré marocké energie. Exportu dominuje fosfát, jehož je Maroko největším vývozcem na světě. V Casablance se nachází též Casablanca Finance City – ekonomický a investiční „hub“, jehož cílem je spojovat investiční aktivity mezi severem a jihem kontinentu. Slouží také jako vstupní brána pro zahraniční investory na africké trhy.



Foto: Shutterstock

» Maročané přirovnávají tamní ekonomiku k lokomotivě. To má svou symboliku – Maroko bylo první africkou zemí, v níž byl zahájen provoz vysokorychlostní železnice LGV (ligne à grande vitesse), nazývané také Al-Boraq.

free zone, který je označován za nejkonkurenceschopnější letecký klaster v celé Africe.

Casablanca – průmyslová páteř Maroka

Casablanca je ekonomickým centrem Maroka. V celém regionu Casablanky se koncentruje přes 44% průmyslové výroby celé země. Na exportu Marockého

Casablanca je také centrem digitální transformace Maroka. Před pandemií se zde konal každoroční veletrh Casablanca Smart City. V severní části Casablanky je v plánu výstavba městečka Zenata, prvního eko-smart city v Africe pro 8000 rodin, s optimistickým datem dokončení roku 2023. Spotřeba elektrické energie bude kryta z obnovitelných zdrojů a pohodlí života budou zajišťovat řešení pro "chytrá města".

Právě digitalizace a smart technologie v době koronavirové pandemie zažívají obrovský boom. Státní představitelé s oblibou opakují, že to, co se nepodařilo za posledních pět let v oblasti digitální transformace, se stihlo za prvních pět měsíců pandemie. E-commerce nebo elektronické bankovníctví se posunuly mílovými kroky vpřed. Ještě před pandemií Maroko představilo Digitální plán 2020-2025. Celkové investice ve výši 470 milionů eur by tak měly z Maroka udělat digitální centrum severní Afriky. V rámci žebříčku OSN e-Government Survey Index se Maročané chtějí dostat do top 40 zemí z celého světa a být trojkou na africkém kontinentu.

Zelená generace a bioekonomika

I když Maroko v posledních letech směřovalo své snahy zvýšit konkurenceschopnost především do strojírenského průmyslu, i nadále hraje významnou roli zemědělství. V přímém kontrastu s průmyslovými zónami a moderními velkoměsty severního pobřeží Maroka jsou rozlehlé zemědělské oblasti ve vnitrozemí.

V zemědělství je zaměstnáno na 45 % populace Maroka a na HDP se podílí 14 %. Velkou roli hraje zemědělství v rámci skladby exportu. Na celkovém vývozu země se podílí 25 %. V regálech českých supermarketů je tak k dostání zelenina a ovoce pocházející právě z Maroka. Opačným směrem putují například cereálie. V marockých obchodech tak narazíte na české produkty od společnosti Bonavita a dalších.

V poslední době se Maroko snaží, aby do zahraničí proudily potravinové produkty s vyšší přidanou hodnotou a nikoliv pouze základní suroviny. Čeští výrobci potravinářských strojů by tak měli zpozornět.

V minulém roce byla úspěšná vládní strategie Zelený plán po dvanácti letech nahrazena strategií Green Generation. Nová vládní strategie byla podpořena ze strany Světové banky částkou 215 milionů eur. Hlavním cílem je udržitelné efektivní zemědělství s důrazem na climate-smart řešení. Další podporu získalo Maroko od Evropské investiční banky, která v rámci podpory bioekonomiky přislíbila 200 milionů eur.

Vodohospodářství 2.0

Základem pro další rozvoj průmyslu a zemědělství bude v budoucnu také inteligentní vodohospodářství. Maroko vnímá potřebu zlepšení vodního managementu a tématu se dlouhodobě věnuje. Současné marocké zemědělství je závislé na ročním množství vodních srážek. Nízký srážkový úhrn tak do značné míry skrze zemědělství ovlivňuje i výkonnost marocké ekonomiky. Maroko patří mezi 23 nejohroženějších zemí, kde by mohla nastat vodní krize v několika nejbližších letech. Z těchto důvodů Maroko plánuje značné investice do modernizace vodohospodářské infrastruktury.

Důležitost celé situace podtrhává intervence samotného krále, který pověřil příslušné úřady k urychlenému vypracování „Národního plánu pro vodohospodářství“. Národní plán se skládá z úkolů v dlouhodobém horizontu do roku 2050, kdy by celkové investice měly dosáhnout téměř 380 miliard eur. Urgentní plán, tedy část národního plánu v krátkodobém horizontu, počí-



3x foto: Shutterstock

» Zemědělství stále hraje důležitou roli. Na snímku výroba arganového oleje.

tá mezi lety 2020-2027 s investicemi dosahujícími 110 miliard eur.

V současné době Maroko disponuje 149 velkoobjemovými nádržemi, které pojmu až 19 miliard kubických metrů vody. Pro stabilitu hospodářství a jako adekvátní reakci na cyklicky srážkově

slabé roky je potřeba zvýšit celkovou vodní zásobu na 32 miliard kubických metrů. V roce 2020 byla zahájena stavba pěti velkých přehrad, které by v součtu měly dosáhnout objemu okolo 7,8 miliard m³. V roce 2021 pak začala stavba dalších pěti přehrad s očekávanou vodní kapacitou 4,8 miliard m³.



>> Ekonomickým centrem země je Casablanca.

široký sortiment průmyslových armatur.

Česká stopa v Maroku

Na marockém trhu působí mimo již zmíněných firem i řada dalších českých společností z mnoha různých odvětví. Jedním z úspěšných případů je například vítězství české společnosti Linet v tendru na dodávku 800 nemocničních lůžek do nové nemocnice v Tangeru, která má být největší univerzitní nemocnicí v Africe.

Nedávným úspěchem se může pochlubit také sklářská a designérská společnost Lasvit z Nového Boru. Její světelné instalace zdobí nejznámější a podle mnohých též nejkrásnější marocký hotel La Mamounia v Marrákeši. Pětihvězdičkový hotel z roku 1923 prošel v posledních letech nákladnou rekonstrukcí s investicemi přesahujícími 120 milionů eur. Hosté přijíždějící z celého světa tak budou společně s místní nádhernou architekturou obdivovat též dva jedinečné křišťálové skvosty, jež osvětlují čajovnu a restauraci v centrální části hotelového komplexu.

Postcovidová éra a budoucnost ekonomiky

Maroko bylo první africkou zemí, která zahájila očkovací kampaň. Návrat k předcovidové výkonnosti ekonomiky by mohl nastat v roce 2024. Současné trendy v mezinárodním obchodě jako protekcionismus a regionalizace staví Maroko před velkou výzvu. Ekonomické reformy, průmyslová politika, digitalizace marockých institucí a geografická poloha by měly Maroku v postcovidové době získat silnou pozici v rámci nearshoringu, kde bude Marocké království fungovat jako základna pro řadu evropských společností, které mají zájem přesouvat své výroby blíže starému kontinentu a využít tak strategickou příležitost, která se v globálním postcovidovém světě naskytne.

JAN HLADÍK, ekonomický diplomat, Velvyslanectví ČR v Rabatu <<



>> Zavlážování má různé podoby. Jednoduchý a efektivní systém v oáze Merzouga.

V rámci pěti pilířů Urgentního plánu se počítá s odsolováním mořské vody a výstavbou další vodní infrastruktury. Důležité je také zajištění zásobování zemědělských oblastí. Část investic je určena na recyklaci odpadních vod a její další využití. Další prostředky mají jít do moderního vodního managementu,

kteří má zajistit udržitelnost veškerých těchto projektů.

Pro české firmy se v blízké době nabízí řada příležitostí ve vodohospodářském a odpadním průmyslu a mohou se tak přidat ke společnostem jako je ABO valve, která na marockém trhu nabízí

PLYNAŘI S POVĚSTÍ REBELŮ

» Moravská společnost Hutira ukazuje, jak jsou v podnikání důležité nové nápady. Ve zdánlivě konzervativním oboru plynárenství a vodárenství se dokázala prosadit především díky tomu, že nepřeslápuje na místě, sleduje trendy a nebojí se jít s nimi na zahraniční trhy.

Když Ivo Hutira se svým stejnojmenným synem v roce 1990 zakládal rodinnou firmu, byl na tom podobně jako řada dalších, kteří zkusili své podnikatelské štěstí hned po revoluci. Neměli privatizační projekt, ani investora v zádech, a i okruh činnosti byl rozkročený do šíře: od těžby kamene a stavebnictví až po vrtání studní, vodárenství a plynárenství. Především ve dvou posledních oborech se Hutira nicméně prosadila a loni s téměř stopadesáti zaměstnanci oslavila třicet let na trhu. Ivo Hutira ml. o své firmě mluví jako o „rebelech v oboru“, protože se nebáli nabízet neotřelá řešení, která trh vůbec neznal.

Hutira třeba přišla s tím, že regulační zařízení na plynových přípojkách k jednot-

livým obytným domům je možné nainstalovat pod chodník namísto tradičních plastových skříněk na fasádě domů. Jen v historickém centru Prahy je jich v zemi na 10 tisíc a díky moravským inovátorům má tak „Prágl“ úhlednější tvář. Dalším počinem byly takzvané farmářské stanice, vysokotlaké regulační soupravy, které umožňují upravovat tlak plynu za zlomek ceny klasické regulační technologie. Díky těmto soupravám je možné připojit nejen „farmu“, tedy zemědělskou organizaci, ale i jakékoliv jiného průmyslového odběratele nebo malou obec.

Kromě „rebelství“ ale v historii Hutiry hraje roli také spolehlivost a profesionalita. Dokazuje to třeba projekt někdejší státní firmy Škodaexport na kompletní výstavbu dvou paroplynových elektráren

v Pákistánu. Ten sice roku 2009 zkrachoval, Hutira v něm nicméně pokračovala. „Oslovila nás přímo pákistánská strana, zakázku jsme dokončili s nimi a nakonec jsme byli vyhodnoceni jako nejlepší subdodavatel,“ popisuje ředitel Hutiry Radek Kandrata dodávku kompletních plynových částí pákistánských elektráren. Šlo částečně o kontejnerové řešení, které usnadňuje dopravu na místo, a jelikož kontejner slouží také jako stavební objekt, není třeba celou sestavu rozebrat a přesouvat. V roce 2013 putovala z Popůvek u Brna, kde Hutira sídlí, kontejnerová regulační stanice do ghanského města Tema. „V Ghaně jsme se pokoušeli získat i další zakázky, bohužel to nedopadlo. Velmi nám ale pomáhal tehdejší velvyslanec Miloslav Machálek. Myslím, že české plynárenství má obecně v Af-



Foto: Hutira

» Mobilní úpravy vody by se mohly uplatnit i v rozvojových zemích.



Foto: Hutira

» **Regulační stanice plynu namontovaná do kontejneru putovala mimo jiné i do Ghany.**

rice dobré jméno a dokáže se prosadit i v tvrdé konkurenci z Itálie, Řecka, Turecka, ale i Číny," říká Radek Kundrata.

Export v roce nula

Ve své kanceláři v Popůvkách u Brna, kde si Hutira před deseti lety vybudovala moderní zázemí, sice mapu světa se zapíchnutými vlajčkami nemá, výčet zemí, kam se výrobky moravské rodinné firmy dostaly, by si ale už nějakou vizualizaci zasloužil. Pobočky na Slovensku, Ukrajině, v Srbsku a Kanadě, zakázky ve východní i západní Evropě nebo Africe, technologie, která doputovala do Kambodži a výhledově míří do Karibiku. A k tomu další plány. Jako subdodavatel by se ráda Hutira dostala i do USA, Itálie nebo Uzbekistánu, kde velcí evropští kontraktoři, pro něž už moravská firma pracovala, soutěží o zakázky.

Radek Kundrata doufá také v návrat na Ukrajinu, kde má Hutira od roku 2011 svou dceřinou firmu. „Na Ukrajině byl velký potenciál v plynárenství, měli jsme tam rozjednáno řadu projektů. Ale protože jsme působili hlavně v oblasti Donbasu na východě země, kde zuří ozbrojené konflikty, prozatím tam naše podnikání usnulo," vysvětluje Radek Kundrata s tím, že do budoucna plánuje Hutira na zahraničních trzích významně

posílit. „Letošek je pro nás v exportu takovým rokem nula. Chceme více vystupovat sami za sebe, dostávat se na trhy pod naší značkou. Věříme, že do pár let by zahraniční zakázky mohly tvořit až třetinu našeho obrátu," líčí ředitel Hutiry.

Další expanzi „rebelů" z Popůvek mají napomoci dvě mladé firmy, které doplnily rodinu společností Hutira, jež má dnes již dvanáct členů. Hutira green gas se zabývá „ozeleněním" plynu, konkrétně úpravou bioplynu na biometan, má ale také projekty na využití vodíku nebo výrobu syntetických plynů. „Ještě před pěti lety se na nás konzervativní plynárenské společnosti dívaly skrz prsty, dnes je uvažování o plynu jako o obnovitelném a zeleném zdroji trendem, kterému se nelze vyhnout," říká Radek Kundrata.

Na zahraniční trhy cílí také značka Hutira-Vision, v níž je jedním ze společníků americká společnost Champion International Investments. Onou vizí v názvu, která v sobě spojuje ekologický i úsporný motiv, jsou úpravy vody. Od těch nejmenších ve velikosti lednice, po zařízení, které se dá odvézt v přívěsu za osobním autem, až po úpravy ve standardním lodním kontejneru nebo modulární systémy, které umožňují postavit stavebnicovým systémem technologii na míru. „Vsadili jsme na maximálně jednoduché ovládní, které je samozřejmě možné doplnit

o dálkový monitoring a napojit na aplikaci v mobilním telefonu," vysvětluje Radek Kundrata. Mobilní úpravy vody by mohly najít uplatnění v rozvojových zemích, ale třeba také v uprchlických táborech, na vojenských misích nebo všude tam, kde je nutné z omezených zdrojů zajistit kvalitní pitnou vodu. Technologie je samozřejmě vhodná také pro firmy či obce, které mají vlastní vodovod nebo hledají záložní zdroje. Dokládají to ostatně i referenční projekty Hutira-Vision. Zařízení z Popůvek čistí vodu z lokálního zdroje opavského letního koupaliště, v kontejneru obloženém dřevem se zase skrývá technologická část úpravy vody z posilového zdroje v Rajnochovicích na Kroměřížsku.

Konec vodního blahobytu

Pro Hutiru jsou malé úpravy svým způsobem návratem k vodě, byznysu, který je vedle plynu druhým pilířem podnikání společnosti. V Popůvkách přitom dokazují, že i tady drží prst na tepu doby a vodárenské technologie nabízejí v éře, kdy se mění přístup k vnímání vody jako nekonečného zdroje, který teče po otočení kohoutku. „Žijeme v době vodního blahobytu, ale nemusí to tak být stále. Na mnoha místech se vody nedostává, její cena za posledních třicet let raketově roste," upozorňuje Radek Kundrata. Malé úpravy vody z Hutiry jsou v tomto ohledu dobrou investicí, jejíž návratnost je rychlá. U zmíněného opavského koupaliště to byl rok a půl na vodárenskou technologii a tři roky včetně všech stavebních prací.

Na Hutire je sympatické, že zelené uvažování nebere jen jako byznysovou příležitost, ale jako příležitost pro změnu. Firma nedávno koupila kus lesa a chce ho zachránit před vytěžením. V kamenolomu, kde kdysi začínal Ivo Hutira st., chystá firma namísto rozšíření těžby ekologický projekt. A „zelená mysl" pracuje i v Popůvkách. „Máme fotovoltaiku, využíváme baterie, máme vlastní čističku odpadních vod, vodní vrt a chtěli bychom do areálu i včely," vyjmenovává Radek Kundrata. Hutira si nedávno nechala udělat vodní audit a chce změnit i hospodaření s touto komoditou. „Až sem přijedete příště, už vám dost možná rovnou z kohoutku natočíme sklenici vody z naší úpravy," dodává Radek Kundrata.

BLAHOVLAV HRUŠKA <<



Foto: Shutterstock

NA ZELENÉ VLNĚ

» Regionální hospodářská komora Brno soustřeďuje na své platformě Go Green! firmy, které podporují ekologii a udržitelnost.

Zanechat za sebou nějakou stopu je cílem každé firmy. Pokud ale jde o stopu ekologickou, měla by být naopak co nejmenší. Řada společností si to začíná uvědomovat a přizpůsobila své podnikání tomu, aby více dbala na ochranu životního prostředí a ekologickou udržitelnost svého byznysu. Nemusí přitom jít o žádné převratné změny.

Dokazují to i příběhy, které je možné nalézt na webu platformy Go Green!. A těch není rozhodně málo. Cateringová společnost, která se rozhodla používat kompostovatelné tácky namísto těch jednorázových. Recyklační firma hledající větší uplatnění granulátu ze

starých pneumatik. Marketingová agentura, která používá v kancelářích jen ekologickou drogerii. Oční klinika, kde si natočíte vodu rovnou do skleničky – bez plastového barelu a kelímku. Nebo advokátní kancelář, jejíž zaměstnanci se rozhodli jezdit do práce na kole.

Go Green! je projekt Regionální hospodářské komory (RHK) Brno, který vznikl v roce 2019. Iniciátorem byl Ivo Hutira ml., místopředseda brněnské RHK a také majitel stejnojmenné plynárenské a vodárenské firmy, která si dala za cíl šířit osvětu o ekologii a podporovat dobročinné projekty. Cílem bylo spojit podobně smýšlející firmy pod jednou silnou stavovskou organizací.

» Méně odpadu, více zeleně, úspora energie. O pozitivní příběhy není na platformě Go Green! nouze.

A to jihomoravská RHK se svými 430 členy bezesporu je.

„Go Green! sdílí pozitivní příběhy, spolupřipadá semináře, informuje o různých akcích nebo doporučuje nejrozdůrnější dotace, které je možné využít v rámci ekologického programu firem,“ vysvětluje Čeněk Absolon, ředitel RHK Brno. Mezi členy komory se tak dostanou informace, za jakých podmínek lze získat dotaci na pořízení elektromobilu, jak stát podporuje recyklaci odpadů nebo kolik peněz se může čerpat na audit vodního hospodářství průmyslových podniků.

Letos poprvé by navíc ekologická tvář podnikání měla proniknout i do soutěže TOP MSP, v níž komora mezi svými členy vybírá desítku nejlepších malých a středních firem. Enviromentální přístup bude jedním z pěti váhových kritérií soutěže. Historicky první TOP 10 se „zeleným“ hodnocením by měla být vyhlášena letos na podzim. „Chceme nastavit soutěž napříč členskou základnou tak, aby byla pro všechny, kdo mají chuť na sobě a svých firmách pracovat, aby přinesla benefity v rámci poradenství a osobního rozvoje a aby to nebylo jen o soutěži, ale i o poznávání se navzájem, o soudržnosti a naplňování smyslu našeho členství,“ říká k tomu Ivo Hutira ml.

Platforma Go Green! také iniciuje v rámci RHK Brno zapojení do širších projektů. Dvanáct členů komory se loni v březnu připojilo k memorandu o snižování emisí v Brně, které iniciovala tamní radnice. Statutární město Brno ostatně loni spustilo také mimořádně úspěšný dotační program Zeleň střechám, v němž pokračuje i letos. To, že se iniciativa Go Green! zrodila zrovna v jihomoravské metropoli, není podle Čenka Absolona náhoda. „Progresivní města přebírají trendy, jak se chovat zodpovědně vůči životnímu prostředí. V životě i v podnikání. A my máme štěstí, že Brno jedním z takových měst je,“ dodává.

BLAHOSLAV HRUŠKA <<

Miroslav Dvořák, Motor Jikov: POTŘEBUJEME ROZUMNÝ MIX RŮZNÝCH POHONŮ AUT

„Nerozumím tomu, proč bychom se měli přestat zabývat dalším vývojem spalovacích motorů,“ říká v rozhovoru pro časopis MED Miroslav Dvořák, spolumajitel a předseda představenstva jihočeské skupiny Motor Jikov Group. Připomíná, že spalovací motory i do budoucna najdou uplatnění v hybridních autech, která výrazně přispívají ke snižování emisí. Miroslav Dvořák je také viceprezidentem Sdružení automobilového průmyslu ČR a předsedou představenstva Jihočeské hospodářské komory.

Česko dosahuje jednoho z nejvyšších podílů automobilového průmyslu na hrubém domácím produktu i exportu ve světě. Tuzemské firmy do dávají spoustu dílů pro automobily se spalovacími motory. Je vůbec možné si tuhle pozici do budoucna udržet?

Určitě ano. Ale záleží na tom, jaké trendy v automobilovém průmyslu převládnu. Cesta stoprocentní elektromobility by byla příliš jednostranná a drahá. Vezměte si, že tady 130 let vyrábíme spalovací motory. To všechno by najednou skončilo, včetně vývoje. Je tu spousta lidí, kteří

jsou v tomto oboru skvělými odborníky. Pokud se bude vytvářet dojem, že nic kromě bateriových elektromobilů už nemá budoucnost, mladí lidé ztratí o studium spalovacích motorů zájem. Přitom jsme v jejich rozvoji dosáhli skvělých výsledků, a i dnes je možné



Foto: Pavel Vitek

>> V diskusích o elektromobilitě bychom neměli opomíjet, jaký je výrokový potenciál českých firem, říká Miroslav Dvořák.

těchto zkušeností využít při výrobě aut s hybridním pohonem. Souhlasím s tím, že je třeba omezit ekologickou zátěž, ale měli bychom dát prostor volné soutěži, v níž se budou moci uplatnit automobily s různými alternativními pohony.

Jaký by měl přechod ke stoprocentní elektromobilitě dopad na vaši firmu?

Skupina Motor Jikov Group dosahuje tržeb necelých dvou miliard korun, v krizovém roce 2020 to bylo o něco méně – kolem 1,7 miliardy. Zhruba polovina připadá na tu část naší produkce, která je navázána na výrobu aut se spalovacími motory. Dělal bychom samozřejmě vše pro to, abychom tento výpadek nahradili. Už dnes se snažíme naši výrobu ještě více diverzifikovat. Ale naše možnosti jsou omezené. Opíráme se o dvě naše slévárny, na které navazuje naše vlastní obrábění a montáže. Nemohu tyto slévárny jednoduše zbourat a pustit se do něčeho úplně jiného.

A dílů pro elektromobily, které byste mohli vyrábět, je mnohem méně než v případě aut se spalovacími motory?

Přesně tak. Už vyrábíme i některé dílce pro elektromobily. Ale pokud přejdete od spalovacího motoru k elektromotoru, vypadne vám spousta součástí. Především bychom podle mého názoru měli brát v potaz také to, o co bude mít zájem zákazník a co pro něj bude přijatelné. Souhlasím s tím, že je nutné chránit životní prostředí, ale nemyslím si, že je rozumné, aby automobilky platily vysoké penále, když nesplní emisní limity.

Zatím se zdá, že tlak na razantní přechod k elektromobilitě bude v Evropě silný. Myslíte, že máte šanci něco v tomhle změnit?

Ne. Ale změnu může přinést to špatné, co je teď mezi námi. Mám na mysli nemoc covid-19. Pandemie znamená obrovské finanční zatížení. Také kupní síla lidí bude omezená, nejspíš nám bude dost dlouho trvat, než se vrátíme k dřívější životní úrovni. A sázka na stoprocentní bateriovou elektromobilitu by mi v této situaci připadala nezdravá. Některé automobilky dávají přednost hybridním pohonům s tím, že se od nich posunou k vodíku. Můžeme se samozřejmě bavit o tom, jestli je tou správnou

cestou právě vodík. Ale nepovažuji za správné, abychom se vydali pouze jedním směrem. Nerozumím ani tomu, proč bychom se měli přestat zabývat dalším vývojem spalovacích motorů, když právě hybridní auta dnes výrazně přispívají ke snižování emisí. Bateriové elektromobily sice vypouštějí méně emisí, ale to ještě neznamená, že je nižší jejich celková uhlíková stopa.

Nejvyšší podíl autoprůmyslu v ekonomice dnes vykazují Slováci a Češi. Zdá se ale, že jejich postavení by rádi převzali Poláci a Maďaři, kteří se snaží využít právě přechodu k elektromobilitě. Polsko se díky jihokorejským investicím stalo vůbec největším evropským výrobcem baterií. Co by podle vás měla v této situaci dělat česká vláda? Měla by elektromobilitu podpořit?



Foto: Pavel Vitek

» „Opíráme se o dvě naše slévárny, na které navazuje naše vlastní obrábění a montáže.“

V nějaké rozumné míře. Bylo by vhodné, aby podpořila budování potřebné infrastruktury. Tím mám na mysli nejenom dobíječky pro elektromobily, ale i čerpací stanice pro automobily s dalšími alternativními pohony. My jsme se mimo jiné zaměřili na stlačený zemní plyn – stavíme CNG stanice. V Česku je asi 250 velkých veřejných stanic CNG, my už jsme postavili zhruba třicet z nich.

Je možné CNG považovat za reálnou alternativu?

Je to určitá přechodná cesta. Stále jde o spalovací motor, je to pořád stejné

auto, náklady na přechod od benzínu k CNG jsou relativně nízké a cena CNG je oproti benzínu o dost nižší. A poměrně významně také snížíte emise. Stavíme čerpačky i pro různé firmy včetně Linde a společností, které využívají vysokozdvizné vozíky. Dneska už se bavíme o čerpacích stanicích na vodík.

Chcete se podílet na stavbě čerpacích stanic na vodík? V jakém časovém horizontu?

To záleží na poptávce. Náš byznys v oblasti CNG jsme postavili na autobusech a vysokozdvizných vozících. Někteří provozovatelé autobusové dopravy – například v Ostravě – už chystají přechod na vodík. My vodíku věříme. Ale jak jsem říkal, jsem přesvědčen, že by tu měl být

rozumný mix různých pohonů. A jejich podíl by měl určovat trh.

Auta na vodíkový pohon jsou ale také elektromobily...

Ano, ale je v nich větší podíl motorových dílů.

Vedoucí partner poradenské společnosti EY Česká republika Petr Knap poznamenal, že pokud bychom se neuplatnili v ekosystému elektromobility, ještě bychom s láskou vzpomínali na ty montovny, které jsme tady měli. Co si o tom myslíte?



Foto: Shutterstock

» **Největším zákazníkem jihočeské firmy je švédský výrobce nákladních automobilů a autobusů Scania.**

Důležité je, abychom v těchto diskusích neopomjeli to, jaký by při stoprocentním přechodu na elektromobilitu vůbec mohl být výrobní potenciál českých firem. Nám by se například mohlo stát, že bychom museli propustit 400 lidí, což je v současnosti zhruba polovina všech našich zaměstnanců. Podobné to může být i v dalších firmách, s nimiž jsem jako viceprezident Sdružení automobilového průmyslu v častém kontaktu. Například výrobci pístních kroužků by mohli svou fabriku rovnou uzavřít, výrobci ložisek by museli své aktivity výrazně omezit. Podobně jako třeba společnost Brisk Tábor, která se zaměřuje na zapalovací svíčky.

Brisk se ale nyní více zaměřuje i na výroby, jejichž výrobu by odchod od spalovacích motorů neohrozil...

Ano, hledají další cesty podobně jako my. Mohou se opřít o výrobu snímačů. Brisk navíc může počítat s tím, že bude dál dodávat náhradní díly pro auta se spalovacími motory v jiných částech světa. Rusko nebo Indie se budou v tomto ohledu chovat jinak než Evropa. Rozhodně bych ale odmítl, že firmy jako my jsme nějaké montovny. Montovna byla, když přivezli všechny dílce z Tchaj-wanu a smontovali z nich tady počítač. Naším největším zákazníkem je dnes švédský výrobce nákladních automobilů a autobusů Scania, kam dodáváme za půl miliardy korun, tedy nějakých 25 procent našich tržeb. Když děláme dílec pro Scanii, dostaneme

výkres, který se zákazníkem odladíme. Pak zapojíme naše vývojové pracovníky, díky nimž vyrobíme přesnou formu. Následuje obrábění, což je další přidaná hodnota, a pak montáž.

Scania je součástí skupiny Volkswagen, která působí také v Česku. Hrál to nějakou roli v tom, že si Scania vybrala právě vás?

To s tím nemá nic společného. Když sem zástupci Scanie před více než deseti lety poprvé přijeli, líbilo se jim, že tady máme kompletní technologický cyklus od slévárny přes obrábění až třeba po výrobu jednoúčelových strojů pro odzkoušení našich produktů. Oni dodají jenom ten výkres.

Součástí stejné divize jako Scania je také německý výrobce nákladních automobilů MAN...

Ano, řadu dílců už dnes vyrábíme jak pro Scanii, tak pro MAN. Vytvářejí společnou platformu, což je pro nás zajímavá příležitost. A ke společnosti MAN jsme se přirozeně dostali přes Scanii.

Co přesně pro tyto automobilky vyrábíte?

Součásti motoru, převodovek, rozvodovek, různé pumpy, čerpadla. Tisíce všech možných hliníkových dílů.

A co přesně začínáte vyrábět pro elektromobily?

Dílce startérů, alternátorů... Také máme nástrojárnu a vyrábíme jednoúčelové stroje. Postavíme velkou mašinu za 50 milionů korun, která zpracuje dílce a na konci z ní vypadne například topení pro BMW. Takovou obráběcí a montážní linku jsme například dodali pro francouzskou společnost Valeo do Ruska nebo do Brazílie. Podobné linky se uplatňují i při výrobě elektromobilů. Zaměřujeme se pochopitelně i na další produkci, kterou přechod k e-mobilitě nijak neohrozí. Jsou to třeba součásti golfových vozíků – pedálové a brzdové soustavy i bubny na kola, které dodáváme do Ameriky pro společnost E-Z-GO. A je jedno, jestli v těchto vozících bude spalovací motor nebo elektromotor. Dále vyrábíme držáky blatníků, kardanové hřídele pro traktory do Itálie. Kdyby tyto traktory přešly na elektrický pohon, naše

dodávky to také nijak neovlivní. Podobné to je u držáků na otvírání dveří nebo stěračů, které dodáváme společnosti Brose a následně se stávají součástí automobilů BMW. Pro Bramac jsme zase dokončili linku na výrobu tašek.

Jak velká je toto všechno část vašeho byznysu?

Jsou to stamiliony korun z celkových tržeb na úrovni necelých dvou miliard... Vyrábíme také nýtovací pistole – od těch malých až po velké pro letecký průmysl. Na první pohled tato produkce s automobilovým průmyslem nijak nesouvisí, ale to platí jen zčásti. Nýtovací pistole od nás totiž míří i do automobilek a nelze vyloučit, že v době přechodu k elektromobilitě se jejich poptávka sníží. Možná budou muset šetřit na obnově nářadí. Všichni budeme muset šetřit.

Jaký podíl vaší produkce vyvážíte?

Osmdesát procent. Nejvýznamnějšími trhy jsou Švédsko, Itálie, Spojené státy nebo Německo.

Když jste v roce 2015 zvítězil v soutěži Manažer roku, Zuzana Ceralová Petrofová vás označila za velkého inovátora. Čím jste si to podle vás zasloužil?

Myslím, že jsem inovátorem, co se týká organizačních věcí, organizační struktury. Řekl bych, že umím postavit optimální tým tak, aby vydělával co nejvíc peněz. Mám dobrou představu o tom, kolik zaměstnanců reálně potřebujeme, jak nastavit komunikaci. Nelíbí se mi písemná komunikace, snažím se s lidmi mluvit. Rád jdu do fabriky, podívám se, jak to tam vypadá. A pak také hodně přemýšlím o budoucnosti, o tom, co tady budeme dál dělat. Proto se dnes bavíme třeba o těch čerpacích stanicích na vodík, i když to je jenom malá část našeho byznysu.

JAN ŽIŽKA <<



<<
Delší verze
rozhovoru
na webu
Export.cz

TENDRY NATO: NEJEN VOJENSKÝM SORTIMENTEM ŽIVA JE ALIANCE

Ve třetí části seriálu věnovaného tendrům do mezinárodních organizací představujeme výběrová řízení vypisovaná agenturou NSPA (NATO Support and Procurement Agency), která funguje jako platforma pro tendrování zboží a služeb pro členské státy Severoatlantické aliance a několik partnerských zemí. Přes NSPA se realizují zakázky v myriádě sektorů, které výrazně přesahují obranný a zbrojní průmysl.

Přes agenturu NSPA byly v roce 2019 uskutečněny tendry na zboží a služby v hodnotě zhruba 4 miliard eur, přičemž trend ročního objemu udělených kontraktů v korelaci s rostoucím plněním závazku 2 % výdajů zemí NATO na obranu setrvale roste. Principem fungování NSPA je primárně poskytnutí platformy pro dodavatele a odběratele (z řad členských států Aliance, ale i řady partnerských států) a zpracování vlastního tendru. V rámci vysoutěžených kontraktů dodavatel fakturuje přímo NSPA. Ta přitom sama o sobě funguje striktně na principu „no profit – no loss“.

I NSPA byla pochopitelně nucena reagovat na vývoj spojený s pandemií covid-19. V roce 2021 tak vznikl nový obchodní úsek NSPA zaměřený na zdra-



Foto: Sellier & Bellot

» Společnost Sellier & Bellot se dobře etablovala v té části dodávek přes NSPA, která se týká obranného průmyslu.

SERIÁL: ČESKÉ ÚSPĚCHY V TENDRECH MEZINÁRODNÍCH ORGANIZACÍ

votnický materiál, který od vypuknutí pandemie poptal například jen ochranné zdravotnické pomůcky v hodnotě více než 160 milionů eur.

Úspěchy českého výrobce munice

Mezi firmy, které jsou v dodávkách do NSPA dlouhodobě úspěšné, patří i vlašimská společnost Sellier & Bellot. Ta začala dodávat své produkty do zemí

NATO již před 15 lety prostřednictvím předchůdce dnešní NSPA (ta formálně vznikla až v roce 2015). První větší kontrakty a úspěchy v aliančních tendrech pak přišly kolem roku 2011.

„Zpočátku NSPA vypisovala jednorázové tendry pro jeden členský stát,“ popisuje vývoj vztahu české firmy a NSPA současný exportní manažer firmy Michal Kuklík, který se o tendry a kontrakty předního českého výrobce munice do NSPA stará. „V posledních několika letech však NSPA vypisuje tendry pro uzavření víceletých kontraktů, tzv. „Outline Agreements“, na období například 4-5 let, kdy se v případě poptávky na produkt v rámci těchto kontraktů řeší již jen nabídka dopravy na místo dodání v zemi konečného příjemce. Paradoxem je, že jeden z prvních dlouhodobých kontraktů s NSPA byl pro

Armádu ČR,“ pokračuje Kuklík. Většina dodávek této firmy míří těm členským státům NATO, které nemají v daném segmentu vlastní výrobu, případně nedisponují dostatečnou výrobní kapacitou. Z Vlašimi tak za uplynulých 15 let realizovali kontrakty přes NSPA i jejího předchůdce NAMSA v úctyhodné souhrnné hodnotě ve výši 1,4 miliardy korun.

„První a zásadní rada, kterou bych zájemcům o tendry přes NSPA dal, je nemít z nich obavy a zkusit to. I my jsme první účastí v tendrech začínali na relativně malých požadavcích v řádu nižších množství, než jsme se dostali k vyšším objemům. Dalším tipem, který se osvědčuje, je vyčlenit užší okruh zaměstnanců ve firmě, který má tendry NSPA na starosti. To přitom nemusí znamenat nutnost o takového pracovníka navyšovat

stavy, já například agendu NSPA pokrývám nad rámec své běžné teritoriální agendy," poskytuje cenné rady Michal Kuklík, který rovněž potvrzuje, že počáteční časová investice do zorientování se v zadávací dokumentaci je jednorázová, neboť matice vlastních dokumentů se napříč tendry mění jen velmi málo. „Z tohoto hlediska je administrativně náročnější zpracování dodávací dokumentace, která se samozřejmě řeší až v okamžiku získání kontraktu a případných dodávek. Ty za tuto zátěž samozřejmě stojí," usmívá se Kuklík.

Jak na to?

„Prvním krokem zájemce o dodávky přes NSPA by mělo být ověření poptávky pro jeho produkt či službu," radí Jiří Štěpánek z českého ministerstva obrany, který zastává pozici kontaktní osoby při NSPA. To lze učinit poměrně snadno kontrolou avizovaných tendrů (Future Business Opportunities – FBO či již vypsané Requests for Proposals – RFP) v sekci „Opportunities“ na portálu NSPA (nspa.nato.int/business/procurement), kde naleznete i historické výsledky tendrů

zboží a služeb, které jste při registraci zadali, chodí na váš e-mail bezplatně.

„I zaslání vlastní dokumentace do tendrů probíhá online, buď přes portál NSPA či e-mailem," popisuje Michal Kuklík a doporučuje primárně zkontrolovat soulad vaší nabídky s technickými zadáními tendru. Hodnotitelé totiž při nesouladu v této zásadní oblasti k posuzování ceny či doby dodání vůbec nepřistoupí.

Další rady poskytuje i český zástupce u NSPA Jiří Štěpánek: „Důležité je kontrolovat e-mail, který jste zadali při registraci, a odpovídat na zaslání výzvy, a to i negativně. Stejně důležité je pak udržovat aktuální váš profil registrovaného dodavatele." V případě nejasnosti v zadání tendru je nejlepším postupem jasně formulovaný dotaz na odpovědného zpracovatele tendru v NSPA, jehož kontaktní informace jsou v zadávací dokumentaci.

Ačkoliv podle Michala Kuklíka na pracovníky NSPA zpravidla nenarazíte ani na specializovaných veletrzích, NSPA pořádá přímo v Lucemburku, kde sídlí, pravidelné průmyslové dny, na nichž můžete své produkty a služby prezentovat a kde se rovněž můžete dozvědět přímo od zdroje řadu dalších užitečných informací využitelných ve vašich prvních tendrech. S účastí na průmyslových dnech je připraven českým zájemcům asistovat český zástupce Jiří Štěpánek (czlo@nspa.nato.int), stejně jako zastupitelský úřad ČR v Lucemburku.



Foto: Shutterstock

» **Agentura NSPA funguje jako platforma pro tendrování zboží pro státy NATO a některé partnerské země.**

Ačkoliv první dojem z NSPA může vést k domněnce, že pokud se nepohybujete v obranném a bezpečnostním průmyslu, nebudete mít co nabídnout, opak je pravdou. Kromě vojenského materiálu se přes NSPA dodává celá řada duálního či vysloveně civilního materiálu, kam můžou spadat například všechny formy výstroje (funkční textilie, obuv, stany, ochranné brýle, dalekohledy či outdoorové láhve), vybavení vojenských táborů (od plotů přes generátory až po čističky vody) či v současné době velmi aktuální sektor zdravotnického vybavení (od injekcí po vybavení nemocnic). Ačkoliv české firmy jsou (nejen) díky společnosti Sellier & Bellot poměrně dobře etablovány ve vojenské části zboží dodávaného přes NSPA, v civilním sektoru rozhodně stále existuje obrovský potenciál pro uplatnění českých dodavatelů.

v hodnotě nad 800 tisíc eur. Zvýšenou pozornost pak Jiří Štěpánek doporučuje věnovat rovněž požadavkům na certifikáty a standardy, stejně jako seznámení se s nejběžnějšími objemy kontraktů.

V okamžiku, kdy zjistíte, že pro vaše produkty či služby existuje u NSPA zajímavá poptávka, můžete přikročit k registraci jako dodavatel. Tu lze učinit na témže portálu a je zdarma. Její součástí je i specifikace vámi potenciálně dodávaného zboží (NSPA používá vlastní kódy ACODP) a měla by jí z vaší strany předcházet žádost o NATO CAGE kód pro vaši společnost, o nějž lze rovněž požádat online. Schválení registrace ze strany NSPA je poměrně rychlé, ve srovnání s jinými mezinárodními organizacemi je v tomto případě nespornou výhodou, že upozornění na nové tendry v oblasti

K využití podpory ze strany českých zastoupení vybízí zájemce o dodávky do NATO i náměstek ministra zahraničí Martin Tlapa: „První tendry do každé mezinárodní organizace mohou představovat pro nováčky v tomto oboru určitou psychologickou bariéru. Využití zkušenosti našich kolegů v zahraničí, kteří se agendou NSPA zabývají dlouhodobě, je proto rozhodně správná cesta. Obzvláště v tendrech NSPA zaměřených na duální či vysloveně civilní sortiment zboží a služeb mohou české firmy v horizontu několika málo let zněkolikanásobit objem dodávek ČR a pro české společnosti mohou tendry NSPA znamenat nové lukrativní odbytiště v post-koronavirovém světě.“

KAREL SMÉKAL,
zvláštní zmocněnec pro účast ČR
na světových výstavách <<

VŠECHNY BARVY VODY

» Čeští vodohospodáři dokazují, že jednoduché, a přitom chytré technologie mohou pomáhat i tam, kde lidé nežijí ve vodním blahobytu.

Om, že voda je drahocenná tekutina, není třeba pochybovat. A to nejen ta čirá, která nám teče z kohoutků, ale i ta odpadní. Vodohospodáři rozlišují ještě další dvě barvy vody – šedou, která odtéká z kuchyní a koupelen, a černou, jež obsahuje odpad ze záchodů. Správně nakládat se všemi třemi barvami vody je přitom základem šetrného a udržitelného vodního hospodářství. A to nejen v zemích, které mají rozvinutou vodovodní a kanalizační síť, ale i v krajinách, kde zdravotně nezávadná pitná voda není zdaleka samozřejmostí a odpadní vodu nikdo neřeší.

Své o tom ví společnost Vodní zdroje Ekomonitor, která již pět let působí ve válkou zničené Sýrii. V Ghútě, úrodné krajině rozkládající se na jih a východ od hlavního města Damašku, realizuje chrudimská firma dva projekty, které mají pomoci desítky tisíc obyvatel vrátit se k infrastruktuře, která byla před občanskou válkou běžným standardem. Tedy k tomu, aby alespoň v některých domech ve čtvrti Hazzah, která je východním předměstím Damašku, opět tekla voda z kohoutků a ta, jež odtéče do kanalizace, našla další uplatnění.

„Ghúta má to štěstí, že jsou tu poměrně vydatné hloubkové vrty. Z nich se voda čerpá do cisteren. Jenže neprochází žádnou úpravou, a navíc v tancích rychle degraduje vlivem světla a tepla. Navrhli jsme proto úpravnu vody umístěnou ve dvou kontejnerech. Naše technologické řešení by zajistilo kvalitní vodu pro Hazzah, počítáme také s tím, že by se přímo na úpravnu dal napojit vodovodní řad, který ve válce nebyl zničen,“ říká Tomáš Kašpar, projektový manažer firmy Vodní zdroje Ekomonitor. Zařízení by na místo mělo doputovat díky vázanému peněžnímu daru, který zprostředkovalo české ministerstvo zahraničí.

Na projekt úpravy vody loni chrudimská společnost navázala studií proveditelnosti čistírny odpadních vod, kterou

v rámci Programu B2B podpořila Česká rozvojová agentura. Na projektu, který měl zmapovat potřeby místních a prozkoumat potenciál případného komerčního využití, čeští vodohospodáři spolupracovali se syrským ministerstvem pro vodní zdroje. I přes nejrůznější restrikce spojené se šířením koronaviru projekt čistírky loni neusnul – na podzim se podařilo uskutečnit dvě cesty do Sýrie.

Čistička pro nemocnici

Tomáš Kašpar si hodně slibuje ještě od třetího projektu v Sýrii, na němž Vodní zdroje Ekomonitor spolupracovali s firmami G-servis Praha a Sweco Hydroprojekt. Jde o dodávku kontejnerové čistírny odpadních vod s řídicím centrem



Foto: In Eko Team

» **Tišnovská firma In Eko Team ve světě buduje soustavami filtrů, kde se voda čistí mechanicky.**

pro nemocnici al-Huda v Damašku. Zařízení, které umí denně vyčistit až 20 tisíc litrů odpadní vody na užitkovou, jež se dále může používat třeba na splachování toalet nebo zalévání zeleně, již loni



v prosinci dorazilo do syrského přístavu Latakija. Chrudimská firma doufá, že se zkraje letošního léta podaří čistírku na místě zprovoznit a slavnostně předat. „Bude to pro nás důležitý referenční



Foto: Ekomonitor

» Do Hazzah na předměstí Damašku se vracejí lidé. Alespoň část z nich by se mohla napojit na vodovodní řad, který válka nezničila.

za pomoci Světové banky a OSN vystavila obytné domy, pole a zahrady, které mají ukázat nové směry udržitelného rozvoje krajiny. Kromě rozvojové pomoci z Turecka, Jižní Koreje nebo Velké Británie do projektu přispělo i Česko. V rámci malého lokálního projektu, který koordinovalo české velvyslanectví v Tunisu, v Sidi Amor moravská společnost nainstalovala svou vlastní čistírnu napojenou na rezervoár šedé vody. „Jde o soustavu filtrů, kde se voda čistí mechanicky a gravitačně, tedy bez vnější energie nebo chemie. Technologii jsme doplnili o UV lampy tak, aby výsledná voda neobsahovala bakterie a mohla být využita třeba pro zálivku,“ říká Eva Komárková, generální ředitelka a majitelka tišnovské společnosti.

Video osobní kontakt nenahradí

Firma In Eko Team za čtvrtstoletí své existence vyrobila a nainstalovala již více než 3 tisíce svých čistíren a filtračních sestav. Většina produkce z Tišnova směřuje do zahraničí, kromě Ruska, západní a střední Evropy třeba také do Jižní Ameriky, jihovýchodní Asie nebo Afriky. Čističku v ekovesnici Sidi Amor proto společnost bere také jako odrazový můstek na náročný tuniský trh, kde se poprvé představila v roce 2019 na semináři o odpadovém hospodářství. „Potvrdilo se nám, že osobní setkávání na místě má velký smysl. Ostatně díky Sidi Amor už jsme v zemi získali další zakázku. Půjde o úpravnu odpadních vod z jatek, na níž spolupracujeme s firmou Witkowicz Envi,“ dodává Eva Komárková. A jaký recept na úspěch nabízí? „Dobry, kdy Česko mohlo konkurovat levnou pracovní silou, jsou dávno pryč. Je třeba nabízet jednoduchá, ale chytrá řešení, s vysokou přidanou hodnotou, kde se strojařina prolíná s ovládáním a diagnostikou na dálku. Využívat moderní nástroje pro komunikaci se zákazníky, ale stále se snažit i o osobní kontakt, který žádný videohovor nenahradí,“ zakončuje ředitelka firmy In Eko Team.

BLAHOŠLAV HRUŠKA

projekt, protože se na zařízení může kdokoli v Sýrii přijet podívat. Doufáme, že nám to otevře dveře i ke komerčním zakázkám. Do řady míst v Sýrii se lidé postupně vracejí a místní samosprávy budou muset řešit i problémy dodávek pitné vody a nakládání s vodou odpadní,“ dodává Tomáš Kašpar.

Vodohospodářství je každopádně v Sýrii zničené občanskou válkou pro české firmy nadějným oborem. „Infrastruktura se stále nevzpamatovala z válečného poškození a přístup obyvatel k nezávadné vodě a efektivní odpadový a čistící systém jsou zcela zásadní,“ říká David Mertl, ekonomický diplomat české ambasády v Damašku. Kromě vodohospodářství podle něj Syřané budou poptávat sofistikované vybavení nemocničních zařízení a v rámci obnovy země také technologie v rámci velkých investičních celků na obnovu ropných a plynových rafinérií nebo stroje do potravinářského průmyslu a zemědělství. Sýrie byla také ještě nedávno dobré odbytiště osobních i nákladních automobilů české výroby. „V syrské obchodní komunitě pozitivně rezonuje fakt, že naše ambasáda je v Damašku trvale přítomná. Svou roli

hraje i československé dědictví – tehdejších technologií i know-how si Syřané dodnes cení,“ uzavírá David Mertl.

Voda pro vyprahlou zemi

Zatímco úrodnou syrskou Ghútu bychom mohli jejím významem přirovnat třeba k českému Polabí, v jiných krajínách je o vodu opravdová nouze. Například v Tunisku se odhadem až 80 % měkké vody používá na zavlažování vyprahlé půdy, neboť země po většinu roku trpí nedostatkem přírodních srážek. Tamější vláda proto již před deseti lety přijala strategii „Voda 2050“, která má od základů změnit využívání vodních zdrojů a nakládání s odpadními vodami tak, aby bylo udržitelné a zároveň šetrné k životnímu prostředí. Strategie má mimo jiné zajistit, aby nepročištěná voda bez užitku neodtékala do moře.

Jednou z metod, jak v Tunisku jednoduše, a přitom efektivně šedou vodu upravit na užitkovou, je technologie od tišnovské firmy In Eko Team, která od loňska funguje v experimentální ekologické vesnici Sidi Amor. Nezisková organizace GDA tu

S ČISTIČKAMI AŽ KE HŘEBENŮM ALP

» Z náhorní planiny v rakouských Alpách startuje vrtulník. Míří k odlehlé vysokohorské chatě v nadmořské výšce téměř 2500 metrů, ke které už žádná silnice nevede. Převazuje nádrž čistírny odpadních vod – výrobek společnosti Asio NEW z brněnských Horních Heršpic.

Rakousko bylo vůbec prvním zahraničním trhem, na který začínající exportér Asio před osmadvaceti lety zaměřil. Česká firma, která později dodala své čističky do více než třiceti zemí světa, tehdy navázala kontakty s betonářskou společností Katzenberger. „Rakušané měli zájem o menší biologické domovní čistírny, které by nahradily do té doby používané septiky. My jsme se díky tomu velmi dobře chytli na trhu a začali naše výrobky dodávat i právě do alpských chat,“ vzpomíná Karel Plotěný, spoluzakladatel a poloviční majitel obou firem, které dál rozvíjejí byznys nastartovaný na začátku devadesátých let – Asio NEW a Asio TECH.

Zatímco Asio NEW se zaměřuje na „balené“ čističky menších rozměrů, Asio TECH dodává „technologické celky“ – čistírny odpadních vod pro průmysl a provozovatele komunálních služeb. Asio NEW, v níž má menšinový podíl také syn spoluzakladatele Michal Plotěný, nedávno získala ocenění rodinná firma roku 2020 v soutěži, kterou pořádá Asociace malých a středních podniků a živnostníků ČR s podporou Equa Bank.

Dodávky pro rakouské vysokohorské chaty jsou jednou ze specialit, jež si skupina Asio udržuje dodnes. Spolupracuje s odborníky Technické univerzity v Innsbrucku, kteří se dlouhodobě věnují specifikům horských objektů ve špatně přístupných oblastech.

Verandová inspirace

Firmu Asio založili v roce 1993 dva bývalí spolužáci z Fakulty stavební VUT – Karel Plotěný a Oldřich Pírek. „První čistírnu jsme sestavili na verandě našeho domu v Jiříkovicích u Brna. Byla to neutralizační stanice pro sodovkárnu,“ dodává Karel Plotěný.

Asio navyšovalo velikost svých čističek pozvolna. K výrobkům pro průmyslový sektor se dostalo zhruba po deseti letech. A o pár let později už brněnská firma dodávala například komunální čistírny do Litvy, které sloužily desetitisícům lidí. Právě Litva sehrála v další zahraniční expanzi důležitou roli. Zatímco na jiných trzích se Asio v letech 2008-10

potýkalo s hospodářskou krizí, zakázky v baltské republice naopak rostly. Čeští dodavatelé spolupracovali s tamní stavební firmou a země v té době hodně využívala evropské fondy k modernizaci vodohospodářské infrastruktury. „Těžili jsme z toho, že jsme dokázali naše aktivity diverzifikovat,“ poznamenává spoluzakladatel společnosti.



» Vrtulník přepravuje nádrž čističky k vysokohorské chatě v rakouských Alpách.

Foto: Asio



Foto: Asio

» **Asio se postupně zaměřilo na „balené“ čističky i na „technologické celky“ pro průmysl a provozovatele komunálních služeb.**

Zároveň ale začaly velké zakázky vytlačovat původní portfolio výrobků pro menší odběratele. „Nám starším to bylo líto,“ říká Karel Plotěný, jehož vize byly navíc vždy spojeny s vývojem a prodejem výrobků, které umožní efektivní hospodaření s vodou už na „mikroúrovni“ jednotlivých domů nebo turistických objektů.

Dva proudy

Ve firmě Asio se tak postupně zformovaly dva „proudy“ aktivit, které nakonec vedly v roce 2017 k rozdělení společnosti na Asio NEW a Asio TECH. Podle Karla Plotěného má taková specializace jasnou logiku – prodej menších čističek se od dodávek velkých technologických

celků dost liší. Rozdílný je marketing i způsob myšlení manažerů. V případě Asio TECH je nutné se zaměřit na dlouhodobější komunikaci s konkrétním zákazníkem. Od předložení návrhu ke schválení projektu to trvá třeba několik let. U výrobků Asio NEW se pozornost soustředí na širší marketingové aktivity – včetně komunikace s imaginárním zákazníkem, public relations a kvalitní podklady pro projektanty.

Dodnes platí, že na jednotlivých klíčových trzích – kde také působí dceřiné firmy Asio – se firma více profiluje buď v jedné, nebo ve druhé oblasti. V Maďarsku a Rumunsku má silné postavení Asio NEW, v Chorvatsku zase Asio TECH, které tam dodává čističky mimo jiné pro potravinářský průmysl i pro obce. Kromě těchto dcer ještě majitelé firmy Asio založili na Slovensku společně s tamním partnerem samostatnou společnost Asio-SK.

Jak vysvětluje Karel Plotěný, v dalších zemích západní a střední Evropy zajišťuje Asio prodej i servis prostřednictvím partnerských firem. „Doby, kdy do zahraničí vyjžděli naši servismani, jsou už minulostí. Za hranice ale pořád cestují naši montážníci.“ Celkově na export směřuje zhruba třetina produkce skupiny Asio.



Foto: Asio

» **Novodobým hitem jsou stromy z nerezové oceli – nosiče popínavých rostlin, které nahrazují skutečné stromy tam, kde jejich vysazení není možné.**



Foto: Asio

» **Systém pro zasakování a akumulaci dešťových vod.**



Foto: Asio

» **Výstavba čistírny odpadních vod na jemenském ostrově Sokotra.**

Asio vždy bylo inženýrsko-dodavatelskou firmou se silným vlastním vývojem i obchodem, která navázala dlouhodobou spolupráci s výrobci. V případě menších čistíček se na výrobě podílí společnosti jako Patria Kobylí nebo Kellner-CZ ze Žarošic, jež už od devadesátých let rostly společně se svým brněnským zákazníkem. Jiný charakter mají velké projekty komunálních čistíren, do nichž Asio obvykle vstupuje jako subdodavatel stavebních firem. Při výstavbě průmyslových čistíren to bývá naopak – Brňáci sami přebírají roli generálního dodavatele.

Společnost z Horních Heršpic se v minulosti zapojila také do rozvojové spolupráce, díky níž zamířila i do vzdálenějších krajů. Nezapomenutelná je pro Karla Plotěného dodávka několika čistíren odpadních vod pro nemocnice na jemenském ostrově Sokotra, které se před lety osobně účastnil. Nejdříve bylo nutné vyhledat jediného jeřábníka na ostrově, který měl čističku umístit do připravené jámy. Ačkoliv slíbil, že vše provede, k práci se neměl. Později se ukázalo, že mu chybí nafta. Zástupci firmy Asio vzali kanystr a vypravili se pro ni k nejbližší čerpací stanici. Když už se

zdálo, že čistička konečně míří na správné místo, jeřáb se zastavil a čistička zůstala viset nad jámou. Jeřábník požadoval zaplacení předem – než ji spustí dolů.

Co způsobil home office

Zatímco za hospodářské krize před více než deseti lety držely firmu nad vodou dodávky technologických celků, za nynější covidové krize šly paradoxně nahoru tržby Asio NEW. Loni dosáhly 160 milionů korun, Asio TECH přidalo dalších 120 milionů.

„Průmyslníci byli loni hodně opatrní, ale domácnosti se naopak pustily do nákupů,“ popisuje situaci krizového roku 2020 Karel Plotěný. Považuje to za přirozené – lidé byli více doma nebo na chatách, využívali home office a mnozí z nich se rozhodli dát více do pořádku své domácí záležitosti. Mladí lidé si dokonce brali hypotéky a kupovali domy ve vesnicích.

Spoluzakladatel společnosti Asio je přesvědčen, že poptávka po jejich výrobcích dál poroste díky trendům, které se konečně začínají prosazovat – včetně využívání dešťové vody a recyklaci „šedých“ odpadních vod z koupelen či umyvadel. Lidé si stále více uvědomují, že třeba na zalévání nepotřebují pitnou vodu – vhodnější je užitková. Podle Karla Plotěného konečně nastává to, o co se svými kolegy patnáct let usiloval. „Vzhledem k tomu, na co jsme se roky připravovali, jsme teď ve středu dění,“ dodává.

Asio je dnes velkým podporovatelem modro-zelené infrastruktury. Ta kombinuje zeď v architektuře a vodní prvky, cílem je příjemnější mikroklima ve městech. V Horních Heršpicích postupně rozšířili nabídku produktů například o „zpomalovače“ odtoku vod – podzemní plastové systémy, díky nimž se voda buď vsákne, nebo postupně oteče, aniž by udělala vlnu v kanalizaci. Dalším novodobým hitem jsou stromy z nerezové oceli – nosiče popínavých rostlin, které nahrazují skutečné stromy tam, kde jejich vysazení není možné. Takové popínavé stromy se navíc mají stát přirozenou součástí chytrých měst, je na ně možné umístit mlžící zařízení, osvětlení, různá čidla, informace o parkování nebo zásuvku na nabíječku.

JAN ŽIŽKA <<

ČEB ZPŘÍSTUPNÍ ČESKÝM FIRMÁM PROJEKTY SVĚTOVÉ BANKY

Světová banka má v Česku nového partnera. Informace o tendrech, obchodních příležitostech, ale i kontakty, financování a další pomoc nově při projektech organizovaných Světovou bankou zajistí tuzemským firmám Česká exportní banka (ČEB). Ta se v Česku stala kontaktním místem (tzv. Private Sector Liaison Officer) pro Světovou banku a především její odnož International Finance Corporation zaměřenou na financování soukromého sektoru méně rozvinutých trhů.

„Naším cílem je usnadnit kontakt českých firem se skupinou Světové banky, zprostředkovávat jim příležitosti v zahraničí, informovat o tendrech, pořádat obchodní mise a naopak také zastupovat pozice českého soukromého sektoru vůči této významné mezinárodní finanční instituci,“ vysvětluje předseda představenstva ČEB Jaroslav Výborný. Dodává také, že tyto služby jsou otevřeny všem českým firmám, nejen exportérům-klientům banky.

Podobně fungují kontaktní místa Světové banky v ostatních státech. Nyní má 155 prostředníků v téměř stovce zemí. „Spolupráce s mezinárodními finančními institucemi představuje obzvláště v dnešní době cenný nástroj podpory soukromého sektoru,“ říká Lenka Dupáková, náměstkyně ministryně financí. „Jsem velice ráda, že se ČEB po konzultacích s Ministerstvem financí rozhodla plnit roli Private Sector Liaison Officer v Česku. Expertiza a zkušenosti ČEB s podporou českého exportu by měly výrazně pomoci našim podnikům naplno využít potenciál spolupráce se Skupinou Světové banky, zejména pak s Mezinárodní finanční korporací, prostřednictvím které mohou české firmy proniknout na nové perspektivní trhy s volnou kapacitou.“

STOVKY PROJEKTŮ ROČNĚ


„Světová banka každoročně organizačně zajišťuje stovky projektů především z oblasti zdravotnictví, dopravní a energetické infrastruktury. Často jsou v méně exponovaných trzích, např. v Africe, jižní Americe, Asii a dalších regionech,“ říká Pavla Knotková z washingtonské centrály WB.


Světová banka prostřednictvím International Finance Corporation investuje celosvětově každý rok zhruba 20 miliard eur v 500 projektech.


Kontaktní adresa: pslo@ceb.cz



NAJDETE NÁS NA WEBU EXPORT.CZ A SOCIÁLNÍCH SÍTÍCH

 Ekonomická
diplomacie ČR

 Ekonomická
diplomacie ČR

 ed_mzvcr

www.export.cz