



MED

MODERNÍ EKONOMICKÁ DIPLOMACIE

PROSINEC 2022
ČÍSLO 30



SOLÁRNÍ ENERGIE V ČESKÉ REŽII

Rozhovor s Alešem Spáčilem

Strana 2



TÉMA

Velká proměna energetiky –
jako od budek ke smartphonům

Strana 8



NADĚJNÉ TECHNOLOGIE

Dobré světlo musí být i chytré.
Na ulicích i v interiérech

Strana 16



TRHY

Rakousko – výzva, která stojí
za to. Vědí to i mnozí Češi

Strana 18



Společně s vámi budujeme nová dopravní spojení s přístavem a zvyšujeme tak spolehlivost dodavatelského řetězce. Port of Antwerp-Bruges jako brána do Evropy a platforma 1000+ firem napříč průmyslovým, logisticko-dopravním sektorem s efektivním napojením na vnitrozemí. Pomůžeme vám vybrat řešení z různých druhů dopravy, které vám nejlépe vyhovuje.

Martin Hubeňák

Port of Antwerp-Bruges representative Central & Eastern Europe
Martin.Hubenak@portofantwerpbruges.com



**Port of
Antwerp
Bruges**

In tune with the world

OBSAH

2-5 > **Aleš Spáčil, Greenbuddies:**
Nizozemsku chyběli
stavitelé solárních elektráren.
To nás nastartovalo

6-7 > **Martin Tlapa:**
Česko míří k posílení vztahů
s Afrikou a Indo-Pacifikem

8-10 > **Téma:**
Velká proměna energetiky
– jako od budek ke smartphonům

11-13 > **Rekonstrukce Ukrajiny:**
Obnova energetiky může
povzbudit boom v celé Evropě

14-15 > **Gentec CHP:**
Od vodíku k vodíku

16-17 > **Nadějné technologie:**
Dobré světlo
musí být i chytré

18-20 > **Trhy:**
Rakousko – výzva,
která stojí za to

21-23 > **Trhy:**
Maďarsko – soused
bez společných hranic

24 > **Rozvojová spolupráce:**
České filtry Made in India

25 > **Rozvojová spolupráce:**
Čistá voda mezi pyramidami

26-28 > **Podpora exportu:**
Světové ambice libereckých
exportérů



Vážení čtenáři,

energetika zažívá velkou proměnu a podobně jako jiná odvětví se úzce propojuje s informačními technologiemi. Dobrou zprávou pro český export je, že tu máme přední strojírenské firmy, které dokážou tento trend zachytit a vytvořit IT nadstavbu ke svému tradičnímu výzkumu a výrobě. Typickým příkladem je vývozce plynových kogeneračních jednotek Tedom.

Generální ředitel Tedomu Vladimír Hlavinka v rozhovoru pro MED popisuje, jak podle něj bude celková proměna energetiky vypadat. Ambicí firmy je posunout se na zahraničních trzích do pozice společnosti, která nabízí nejen výrobek a následný servis, ale také širší služby typu virtuální elektrárny. Tento nový směr si Tedom nejprve vyzkoušel v Česku. Jak říká Vladimír Hlavinka, tuzemský exportér musí svým zahraničním partnerům nejdříve ukázat domácí reference.

Tedom není zdaleka jedinou strojírenskou firmou, která dokáže dobývat světové trhy v době velké energetické proměny. Mezi české šampióny patří ve větrné energetice Wikov, ve vodní Mavel a v jaderné například Škoda JS.

Rozhovor s Alešem Spáčilem, spolujednatelkou dodavatele solárních instalací Greenbuddies, ukazuje, že ve fotovoltaice je všechno trochu jinak. Zakladatelé této české firmy posvětili její vznik v pražských Nuslích, ale od počátku mířili s nabídkou služeb na zahraniční trhy. O ten český se začali více zajímat až později. Solární exportéři nenabízejí žádné vlastní komponenty, ty se většinou vyrábějí v Číně. Firmy jako Greenbuddies dodávají know-how, finální řešení, případně práci tuzemských dělníků.

Překvapivě optimisticky zní v této souvislosti vyjádření výkonného ředitele Solární asociace Jana Krčmáře. Továrny na výrobu solárních panelů podle něj chtějí budovat také zdejší firmy a pokud se jim to podaří, mohou panely z Česka mířit na elektrárny po celé Evropě a dál.

JAN ŽIŽKA
editor Moderní ekonomické diplomacie

Aleš Spáčil, Greenbuddies: NIZOZEMSKU CHYBĚLI STAVITELÉ SOLÁRNÍCH ELEKTRÁREN. TO NÁS NASTARTOVALO

» „Nebudu vašim čtenářům lhát. Začínali jsme tak, že jsme konkurovali cenou,“ říká Aleš Spáčil, spolumajitel české společnosti Greenbuddies, která dodává celé fotovoltaické elektrárny do čtrnácti zemí Evropské unie. „Dnes už naše klienty zajímá něco jiného – především flexibilita,“ dodává v rozhovoru pro časopis MED. Celá Evropa se potýká s nedostatkem lidí a společnost Greenbuddies má know-how, jak sestavit týmy z různých zemí a procesně je uřídit.

Když jste před pěti lety zakládali společnost Greenbuddies, měli jste bohaté zkušenosti z manažerských pozic v různých mezinárodních firmách, které se zaměřovaly na fotovoltaiku. Asi jste ale nepočítali s tím, že během pár let dosáhnete obratu ve výši stamilionů korun?

Určitě ne. První rok jsme měli obrát asi dva a půl milionu korun. Říkali jsme si, že to vytáhneme na deset a budeme spokojeni. Druhý rok to bylo 45 milionů. Pak to byl fičák. Teď už máme ve skupině Greenbuddies několik společností, jejichž tržby letos v souhrnu přesáhnou 400 milionů korun. Celkový výkon fotovoltaických elektráren, které jsme instalovali, přesahuje 700 megawattů. Také dodáváme carports – přístřešky pokryté fotovoltaikou, které zároveň chrání vozidla před deštěm nebo kroupami. Typicky jsou doplněné nabíjecími zařízeními pro elektromobily.

Jak vůbec nápad založit Greenbuddies vznikl?

Scházeli jsme se v bytě Ondřeje Vodsloně, mého partnera v Greenbuddies. Jeho žena je Italka, vařila špagety a my jsme vymýšleli náš podnikatelský plán. Chtěli jsme být po dlouholetém působení na manažerských postech svými vlastními pány a nemít žádného nadřízeného. A na založení firmy jsme se pak dohodli v horním patře Divadla na Jezerce v Nuslích.

Zakládali jste českou firmu, ale s tím, že budete stavět fotovoltaické instalace na zahraničních trzích...

Původní záměr byl jít jenom do Německa. Díky naší dřívější práci pro mezinárodní společnosti jsme měli zkušenosti s instalačními a servisními firmami v Česku. Rozhodli jsme se, že se s nimi domluvíme a vyvezeme jejich práci do Německa. Fungovalo to ale jako vysavač. O naše dodávky byl velký zájem, naši klienti oceňovali kvalitní práci, zakázky přibývaly, nabírali jsme další zaměstnance, nastavovali provozní procesy, kvalitativní parametry. Zakázky byly čím dál komplexnější, čím dál větší.

Nyní už se profilujete jako EPC kontraktor, tedy finální dodavatel celé zakázky, jak naznačuje zkratka z anglických slov Engineering, Procurement, Construction. Jak to bylo zpočátku?

Začínali jsme jako dodavatel práce, týmů pracovníků. Do pozice EPC kontraktora, který dodává i veškerý materiál a kompletní řešení, jsme se dostávali postupně. Aby se firma stala EPC kontraktorem, musí mít dostatečnou finanční sílu, protože musí nakoupit veškeré komponenty. Takovou sílu jsme zpočátku neměli.

Kdo byl EPC kontraktorem v době, kdy jste se zaměřovali na dodávky práce?

Například velké západoevropské energetické koncerny jako E.ON, EDF nebo Engie. Dále společnosti, které jsou známé specificky v oboru fotovoltaiky, typu ib vogt, Greencells, nebo specializované firmy v Holandsku. Takový E.ON stále patří mezi naše zákazníky a určitě se nebudeme bránit spolupráci s ním, i když se naše cesta ubírá k EPC kontraktům.

Specialisté na Evropu

Začínali jste na německém trhu, ale brzy přišlo na řadu Nizozemsko. Bylo to tím, že se Nizozemci v té době rozhodli pro masivnější rozvoj fotovoltaiky?

Byla to spíš shoda okolností. Někdy v roce 2018 jsem si přečetl, že v Nizozemsku chybí firmy, které by stavěly solární elektrárny. Zřídili jsme si malý a chudý stánek na veletrhu Solar Solutions a tam jsme pozvali firmy, o kterých jsme se domnívali, že by mohly mít zájem si od nás objednat služby. To zafungovalo a projektový manažer na jedné ze staveb v Nizozemsku projevil zájem s námi spolupracovat víc. Dnes je ředitelem a spolumajitelem jedné z našich společností, Greenbuddies Energy v Nizozemsku. Jako znalec místního prostředí nám otevřel dveře. A v Nizozemsku jsme silní, protože je tam silný celý trh fotovoltaiky. Mohu to doložit čísly – v Česku je instalováno zhruba 200 wattů fotovoltaického výkonu

na osobu, v Německu je to kolem 500 wattů a v Nizozemsku 800 wattů. Všechny municipality plánují vlastní solární elektrárny, panely míří téměř na každou střechu. A trh dál roste.

Nebylo riskantní se zpočátku vydat na německý trh? Tam se asi dala očekávat velká konkurence...

Německý trh je také velmi zajímavý. Už vzhledem k velikosti země.

Pořád tam bylo co dělat?

Jasně. Němci v poslední době dokončili řadu velkých stomegawattových elektráren, které byly instalované bez jakékoliv dotace. Stavějí si je německé distribuční firmy. A rýsují se další příležitosti.

hlavních strategických cílů je diverzifikace, v současnosti jsme ve čtrnácti evropských zemích. Kdybych měl říct, kde je v rámci Evropské unie naopak nejtěžší fotovoltaické elektrárny stavět, určitě bych uvedl země jako Bulharsko, Rumunsko nebo Polsko, protože tam fungují profesionální a relativně levné místní firmy. A pak Španělsko a Portugalsko, protože nemají vysokou cenu pracovní síly a zároveň jsou od nás hodně daleko.

Někteří čeští podnikatelé, kteří staví elektrárny ve světě, založili své společnosti v zahraničí. Vy veškerý byznys řídíte z Prahy. Jestli tomu dobře rozumím, jste česká skupina, která se zaměřuje vyloženě na trhy Evropské unie. Máte ambice i v jiných částech světa?

Po velmi náročných analýzách jsme to vzdali, protože rizika spojená s pobrexitou britskou legislativou jsou příliš vysoká.

Postupně jste se začali více zaměřovat i na český trh. Jaký je dnes podíl vašeho byznysu v Česku a v zahraničí?

Předpokládáme, že v příštím roce bude většina nových fotovoltaických instalací v Česku. To ale neznamená, že by nám ubylo zakázek v zahraničí. Česko teď zažívá velký boom. Jsem přesvědčen, že ve fotovoltaiice tady máme největší zkušenosti ze všech.

V Česku se vrací na scénu spousta firem, které tady podnikaly v minulosti...

Ano. Vrací se spousta menších českých firem, které tady fungovaly před deseti dvanácti lety. Je přitom velký rozdíl v tom, jak se navrhovaly elektrárny dříve a jak se navrhují dnes. Hodně se změnilo i to, jak se pracuje s jednotlivými komponentami. Pro nás jsou konkurencí zvláště nadnárodní firmy. I ty se pomalu do Česka vracejí. Oproti nim ale máme velkou výhodu, naší předností je kombinace mezinárodních zkušeností a znalosti lokálního prostředí.

Znáte své přednosti

Ještě se vrátím k vašemu nástupu na zahraniční trhy. Jak velké bariéry musíte překonávat, když založíte českou firmu, která míří do Německa a dalších evropských zemí?

Říkám si, že až třeba jednou skončím s vlastním byznysem, budu radit firmám, jak se dostat na zahraniční trhy. Češi bývají přehnaně opatrní, bojí se jít do světa. Velkou českou slabinou bývá také horší znalost cizích jazyků ve srovnání se zeměmi jako Nizozemsko, Belgie nebo Dánsko. Mojí základní radou by bylo nebát se dělat věci poctivě, jednoznačně, transparentně. A také mít jasnou představu o přednostech, které mohou na trhu nabídnout. Nebudu vašim čtenářům lhát – začínali jsme tak, že jsme konkurovali cenou. Dnes už naše klienty zajímá něco jiného – především flexibilita. Celá Evropa se potýká s nedostatkem lidí, kteří by stavěli elektrárny. My máme know-how, jak sestavit týmy pracovníků z bývalých komunistických států a jak je



FOTO: LIBOR FOJTÍK

Na jaké další trhy jste zaměřili kromě Německa a Nizozemska?

Nizozemsko je pro nás pořád ještě nejsilnější trh, následuje Německo. Velmi nám vyrostla Itálie, velká očekávání mám ve Francii. Začali jsme spolupracovat s jedním francouzským obchodníkem, který se stal naším zaměstnancem. Máme pár pěkných projektů také například v Chorvatsku. Jedním z našich

Jsme samozřejmě česká skupina. Kromě několika firem v Česku máme jednu entitu v Nizozemsku, ale ta se zabývá jenom developmentem, nikoliv výstavbou. Výstavbu zajišťují společnosti skupiny Greenbuddies se sídlem v Praze. Využíváme unijních dohod o volném pohybu osob, služeb, kapitálu i práce. To funguje. Jakmile se ale vydáte mimo Evropskou unii, podmínky jsou úplně jiné. Měli jsme spoustu příležitostí stavět ve Velké Británii.



» Instalace solárních carportů v rakouském Lutzmannsburgu. FOTO: GREENBUDDIES

procesně uřídit. Na začátku je důležité si pořádně prostudovat legislativu konkrétní země Evropské unie a pak kontrolovat legislativní odchylky v dalších členských státech. Obrovská výhoda EU je v harmonizaci práva. Když se naučíte základní pravidla, jste schopný pracovat v jakékoliv evropské zemi. To se týká nejen práce, ale i dodávky zboží.

Na nějaké ochranné bariéry nenarážíte?

Narážíme. Týkají se spíše toho, jaké jsou v různých zemích problémy s uznáváním českých norem bezpečnosti práce, jednotlivých certifikací. Nakonec jsme si cestu vždy našli, ale konkrétně v Itálii nebo ve Francii je to hodně byrokraticky náročné. Mají tam velmi detailní normy, které mnoho firem odradí. Pomoci může lokální konzultant.

Mezi vašimi subdodavateli, kteří vysílají na zahraniční zakázky pracovní týmy, se tedy objevují firmy i z dalších zemí střední a východní Evropy. Zůstávají mezi nimi české společnosti?

České firmy mezi nimi pořád jsou, ale jejich podíl klesá. Když porovnáte současnou inflaci v Česku a relativně nižší inflaci v eurozóně, přičemž kurz koruny vůči euru se nijak zásadně nemění,

vyjde vám, že česká pracovní síla začala být poměrně drahá. A zároveň platí, že příležitostí v Česku opravdu hodně přibývá. Volných pracovníků není mnoho, proto přibíráme pracovní týmy z okolních zemí. A pro některé práce najímáme týmy přímo v zemi, kam naše instalace dodáváme – typicky elektrikáře, kteří připojují elektrárnu do sítě.

Mohli bychom se podívat na to, odkud odebíráte jednotlivé komponenty? Solární panely jsou asi především z Číny...

Jsou z Asie. Není to vždy Čína...

Z jakých dalších zemí?

Vietnamu, Indii, Turecka. Od doby, kdy jsem začínal, se ale v tomto ohledu hodně změnilo. Panely se fakticky staly komoditou. Pokud stavitel vybírá ze standardních panelů, které jsou uznané bankami a zařazené do nejvyšší kategorie seznamu Bloombergu, neudělá chybu. Banky si dělají svoje technické analýzy a seznam Bloombergu se jednou za čtvrtletí aktualizuje. Další klíčovou komponentou jsou střídače, které do Evropy dodávají převážně čtyři společnosti – dvě jsou čínské, dvě další sice čínské nejsou, ale také z velké části vyrábí v Číně. V Evropě je menší část celkové výroby. Ani tady chybu neudě-

láte. Nejsložitější je z tohoto hlediska výběr montážního systému, v tom podle našich zkušeností překvapivě chybovat můžete. Montážní systém vám nesmí zničit střechu, musí vám tam vydržet nejenom po dobu záruky, ale pětadvacet nebo třicet let, nesmí zreznout a nesmí se začít po pár vichřicích viklat. Vybrat dobrý montážní systém je umění, výrobců jsou mraky. Díky dlouhodobé zkušenosti už našťastí máme vybrané dodavatele, o kterých víme, že jsou velmi kvalitní.

Rukavici nikdo nezvedl

Jsou mezi nimi i čeští dodavatelé?

Ne. Upřímně řečeno, myslel jsem si, že v tomto segmentu příležitost pro české dodavatele bude a že by tak mohli zasáhnout do globálního solárního průmyslu. Hozenou rukavici ale nikdo nezvedl. V Česku jsou výrobci montážních systémů, ale jejich produkty by musely být významně lepší a museli by se chtít vydat do světa. Spolupracujeme se zahraničními dodavateli, protože jsou pro nás osvědčení.

Myslíte si, že by se ještě čeští výrobci mohli v tomto segmentu na zahraničních trzích prosadit?



>> Velký potenciál pro výstavbu fotovoltaiky mají brownfieldy jako tento v německém Frankfurtu nad Mohanem. FOTO: GREENBUDDIES

Obávám se, že tady už jsou karty rozdané. Produkt by musel být o kus lepší než to, co na trhu dnes je.

Z Česka tedy vyvážíte služby – kromě finálního řešení a vašeho know-how také dodávky práce. V kategorii vývozu zboží to mohou být spíše reexporty?

Ani ne reexporty, spíše vývoz zboží z jiné země. Nakoupíme v přístavu v Nizozemsku a dovezeme komponenty rovnou na místo instalace.

Vášim prvním krokem na cestě do Nizozemska byl stánek na veletrhu. Předpokládám, že ve vašem oboru je účast na veletrzích stále důležitá...

Určitě. Neoslovujeme spotřebitele, ale zajišťujeme finální dodávku pro investory fotovoltaických staveb. Každému, kdo je na průmyslovém trhu, bych doporučil, ať si na veletrhu dopředu dohodne co nejvíc schůzek. Na nedávném veletrhu v Mnichově jsme měli téměř stovku předem dohodnutých schůzek s potenciálními partnery během tří dnů. To nejsou návštěvníci, kteří si náhodou všimnou, že tam jsme. Takové schůzky samozřejmě nemusí být pouze na veletrzích.

Ve spolupráci s agenturou CzechTrade jsme například pozvali lokální firmy

na seminář do Českého domu v Bruselu. V Haagu se podobné setkání uskutečnilo na českém velvyslanectví. Informovali jsme o tom, co děláme my, ale také jsme zajistili účast lokálního nizozemského právníka, zástupce pojišťovny – specialisty na solární elektrárny, i našeho spokojeného zákazníka. Po živé diskusi následoval networking, k dispozici bylo české jídlo a pivo. Do čtyř měsíců jsme v Nizozemsku měli objednávky za více než milion eur od nových klientů, které jsme na ambasádě v Haagu potkali.

Budete v podobných akcích pokračovat?

Domnívali jsme se, že správný kanál je CzechTrade. Teď připravujeme podobnou akci v Římě a možná si ji zajistíme sami. Je dobré, když máte na pozvánkách zmínku o oficiální záštitě české státní instituce a když akci uvede velvyslanec. Ale dá se to udělat i bez toho českého lívčka. Důležité je pozvat zástupce lokálních firem na pěkné místo, které působí reprezentativně.

Jak by ještě mohl český stát podpořit firmu ve vašem oboru?

Myslím, že nějaká přímá finanční podpora není úplně nejnnutnější. Důležitá

je znalostní a imageová podpora. Při určitých objemech jsou dobrou věcí exportní úvěry.

Vy byste využili například exportní úvěr podpořený státní pojišťovnou EGAP?

My ho nepotřebujeme, rosteme organicky, nemáme ani korunu úvěru. Dokážu si hypoteticky představit, že třeba firma z Vysočiny bude vyrábět montážní systémy a uspěje v první fázi – někdo v zahraničí řekne, že by to od ní chtěl a že se mu to líbí. Taková firma by pravděpodobně potřebovala pomoc s financováním dodávky, protože zahraniční konkurence si ho více či méně zajistit umí.

Jak by měla vypadat znalostní podpora?

Většina firem, když jde na zahraniční trhy, potřebuje kvalitní analýzy trhu – z hlediska zákaznického i z hlediska konkurence. Takové analýzy musí dělat někdo, kdo pochopí podstatu konkrétní dodávky a neplete si různé byznysové modely. Řada firem by asi uvítala také počáteční pomoc s vyhledáním možných zákazníků. To vše by nemělo být dělané formálně, ale se znalostí a s chutí pomoci.

JAN ŽIŽKA <<

ČESKO MÍŘÍ K POSÍLENÍ VZTAHŮ S AFRIKOU A INDO-PACIFIKEM

Význam Afriky a zemí Indo-Pacifiku v současné době rychle roste. Zvětšuje se i jejich vliv na dění v Evropě a vlastně celém propojeném světě. Směrem k aktivnější spolupráci se zeměmi Afriky a Indo-Pacifiku nedávno pokročilo také Česko. Vláda schválila dvě národní strategie, které nastiňují, kam by se mohly vztahy s oběma regiony v budoucnosti ubírat.

Česko se tím přihlásilo nejen k posilování volného obchodu a společného řešení globálních otázek, ale definovalo také směry spolupráce v oblastech bezpečnosti, surovinové diplomacie, zemědělství nebo také zdravotnictví. Ze strategií je patrná ambice porozumět potřebám našich partnerů na straně jedné a odhodlání spolupracovat na globální prosperitě, bezpečnosti, životu v lidské důstojnosti na straně druhé. Oba dokumenty pokrývají i oblasti akademické, vědeckotechnické a bezpečnostní spolupráce a odrážejí prioritu vlády v oblasti dodržování lidských práv.

Texty jsou výsledkem široké diskuse s podnikatelskými reprezentacemi, nevládním i vládním sektorem a akademickou obcí. V tomto smyslu platí, že nastolená debata musí pokračovat. Praktické kroky, programy a aktivity, které budou směřovat k jejich naplnění, budou rozhodovat o výsledku. Nesmí se tedy stát, aby z obou dokumentů zůstalo zbytečné cvičení několika desítek nadšenců, kteří text vytvářeli. Rozhodující budou činy.

ální éry s řadou významných etnických, náboženských i obchodních východisek. Právě empatie a pochopení této skutečnosti byly důležitým momentem, jak ke strategii spolupráce s africkými zeměmi přistoupili její autoři.



FOTO: MZV

o 36 miliard vyšší než do Jižní Ameriky. V případě Afriky se navíc se můžeme pochlubit mnohem vyrovnanější celkovou obchodní bilancí.

Strategie pro Afriku definuje oblasti, které jsou perspektivní pro vzájemnou spolupráci. Jedná se o příležitosti, které generuje mimořádný ekonomický růstový potenciál Afriky, a které ještě podtrhuje potřeba nalézat nové ekonomické vztahy. Důležitost ekonomické spolupráce s Afrikou umocňuje také ruská agrese na Ukrajině a její celosvětové hospodářské dopady, které nutí Českou republiku přenastavit svou energetickou a surovinovou politiku, včetně diverzifikace dodavatelů. Mnoho afrických zemí má značné zásoby nerostných surovin, ať už se jedná o tradiční nerostné suroviny, jako jsou ropa či zemní plyn, nebo celou škálu strategických kovů, které jsou klíčové pro high-tech průmyslová odvětví.

Od kyberbezpečnosti po rozvoj venkova

Perspektivní oblastí pro působení Česka na africkém kontinentu je také rozvoj kybernetické bezpečnosti a s ním spojené posilování širší bezpečnostní spolupráce s africkými státy. Česká republika je připravena pomoci africkým partnerům zvyšovat jejich odolnost proti kybernetickým útokům a přispět tak k jejich úspěšnému boji proti kybernetické kriminalitě.

Jako další důležitou oblast spolupráce strategie definuje zemědělství a rozvoj venkova, což jsou oblasti, na které se Česko dlouhodobě zaměřuje ve dvou

Globální hráč Afrika

Afrika je u nás často zobrazována jako kontinent konfliktů, chudoby a humanitárních krizí. Přitom se dávno jedná o nesmírně dynamický a různorodý kontinent nabízející ekonomické příležitosti a řadu inspirací, s rostoucí střední třídou a upřímnou snahou obyvatel Afriky o vlastní perspektivu a prosperitu. Afričané často zdůrazňují, že pro úspěšné vztahy je třeba pochopit rozdílnou historii padesáti čtyř států, historický příběh každé jednotlivé země, který sahá hluboko do předkoloni-

Podíváme-li se na výsledky českých firem na těchto trzích, pak z hlediska přidané hodnoty převyšuje náš export do EU, navíc v poslední době se dařilo propojovat naše humanitární angažmá s rozvojovou, ekonomickou a bezpečnostní diplomacií. I přes zásahy pandemie se český export do Afriky za posledních 10 let zdvojnásobil, v roce 2021 dosáhl 53 miliard korun. V porovnání s exportem do ostatních regionů je jen o 10 miliard nižší než do Číny, o 33 miliardy vyšší než do Indie nebo



» Slavnostní otevření „českého letiště“ Saint-Louis v Senegal se uskutečnilo letos v létě. FOTO: VELVYSLANECTVÍ ČR V SENEGALU

prioritních zemích zahraniční rozvojové spolupráce v Africe – Etiopii a Zambii. Rozvoj produktivnějšího agrárního sektoru jde ruku v ruce s potřebou posilovat odolnost afrických partnerů vůči negativním dopadům klimatických změn. Dobrou referencí pro projekty v infrastruktuře jsou realizované zakázky českých firem při výstavbě mostů v Ghaně či letiště v Senegal.

Naší vizí v Africe je přispět k tomu, aby byla stabilním, prosperujícím, zdravým a vzdělaným kontinentem. Podpora prosperity a stability bude probíhat zejména prostřednictvím nástrojů ekonomické a rozvojové diplomacie. K trvalejší ekonomické přítomnosti České republiky v zemích Afriky je zapotřebí aktivně prosazovat české technologie, vyspělá a komplexní řešení a know-how, které by měly být součástí i rozvojových projektů financovaných z prostředků EU.

Nová strategie zdůrazňuje, že k úspěšnému působení českých firem na africkém kontinentu je nezbytná aktivní diplomacie a pomoc státu. A to především v podobě posílení finančních nástrojů na podporu exportu. Můžeme uspět, pokud české firmy a sektorové asociace v Africe dokážou nabídnout komplexní řešení pro jednotlivá odvětví, nikoliv pouze dílčí produkty. Tento přístup je cestou k vybudování silných bilaterálních vazeb s africkými partnery, umožňuje i snazší zapojení do mezinárodní rozvojové pomoci a pomáhá českým firmám participovat na větších projektech mezinárodních organizací. Realizované projekty českých firem navíc zvyšují naši šanci vysvětlovat a prosazovat naše zahraničně politické priority u jednotlivých vlád zemí Afriky.

Indo-Pacifik: centrum světového obchodu

Schválením Strategie pro spolupráci s Indo-Pacifikem se stalo Česko po Francii, Německu a Nizozemsku čtvrtou členskou zemí Evropské unie s vlastním strategickým rámcem pro spolupráci se zeměmi tohoto regionu. Indo-Pacifik je již nyní centrem světového obchodu, neboť tudy vedou klíčové obchodní a námořní trasy. Země regionu dohromady tvoří 42 % světového HDP, žije zde bezmála 60 % světové populace a z hlediska nominálního HDP zde nalezneme 5 z 15 největších ekonomik světa. Jedná se navíc o jeden z nejrychleji ekonomicky rostoucích regionů světa s ročním průměrným růstem HDP kolem 5 %. Státy Indo-Pacifiku, a především Sdružení národů jihovýchodní Asie (ASEAN), jsou pro Česko významným exportním trhem s potenciálem dynamického růstu. V posledních letech překračuje celkový český vývoz do této oblasti 20 miliard korun.

Naplňování národní strategie naváže na české předsednictví v Radě EU, pro které se Indo-Pacifik stal jednou z geografických priorit. Strategie vznikala a bude vyhodnocována v úzké spolupráci s dalšími resorty a definuje 17 cílů, díky nimž by se naše země měla

v regionu stát viditelnější, známější a úspěšnější. Půjde o podporu českých firem, českých řešení a nápadů či přímých zahraničních investic do regionu Indo-Pacifiku. Česko se zde může opřít o dobře vystavěnou síť svých zastupitelských úřadů a tradičně dobré jméno.

Podobně jako v případě Afriky vyzdvihuje i tato strategie aktivní surovinovou diplomacii a zdůrazňuje energetiku jako perspektivní obor. Mnoho zemí Indo-Pacifiku disponuje značným nerostně surovinovým bohatstvím a Česká republika má v regionu díky dobrému jménu výhodnou výchozí pozici. Energetika a těžební průmysl generuje také řadu příležitostí pro české firmy, které jsou v těchto sektorech schopny nabídnout indo-pacifickým partnerům na sebe navazující řetězec technologií a řešení a pokrýt tak celý cyklus surovinového průmyslu.

V regionech Afriky a Indo-Pacifiku chceme být zkrátka více vidět. Naším cílem je vybudovat si v těchto perspektivních regionech pozici atraktivního a důvěryhodného partnera. A s touto vizí budeme aktivně podporovat české firmy, pracovat na společných projektech a budovat dlouhodobá partnerství jak na vládní, tak nevládní a komerční úrovni. Podmínkou úspěchu je zvládnutí našich aktivit především aktivními manažersky pojatými službami ekonomické diplomacie, která bude empatická, vyjde z potřeb partnerů a bude prosazovat hodnoty spojené s lidskou důstojností. Spojíme-li tyto kroky s odpovědí na otázku, co se můžeme my přiučit od Afričanů, či obyvatel Indo-Pacifiku, můžeme uspět! Rozhodovat budou ale výsledky. Jak koneckonců říká asijské přísloví – slovy se rýže neuvaří.

MARTIN TLAPA,
náměstek ministra
zahraničních věcí <<



<<
Strategie
pro působení
ČR
v Africe



<<
Strategie ČR
pro spolupráci
s Indo-
-Pacifikem

VELKÁ PROMĚNA ENERGETIKY – JAKO OD BUDEK KE SMARTPHONŮM

Energetiku čeká v následující dekádě velká proměna. Bude se týkat řízení výroby a distribuce, obchodování i rozvoje decentrálních zdrojů. „Tato změna bude rozsahem podobná té, kterou jsme prošli od telefonních budek k chytrým telefonům,“ řekl v rozhovoru pro MED Vladimír Hlavinka, generální ředitel třebíčské společnosti Tedom. Ta vyváží plynové kogenerační jednotky do více než 50 zemí světa.

Vladimír Hlavinka je energetický matador – mimo jiné působil ve vedení společnosti ČEZ, řídil Jadernou elektrárnu Temelín a má manažerské zkušenosti z těžbařského odvětví. Žil také v Nizozemsku, kde pozoroval, jak vznikají tamní softwarové firmy, jež se zabývají řízením flexibility – tedy vyrovnáváním výroby a spotřeby energie. V době, kdy se i od spotřebitelů očekává, že se budou přizpůsobovat možnostem výroby a distribuce, nastává éra chytrých sítí – kromě energií jimi putují také data. Díky nim a speciálním obchodním tarifům vznikají pobídky pro spotřebitele, aby více přemýšleli o tom, kdy a jak energii využívají.

Kogenerační jednotky od Tedomu, které produkují elektřinu i teplo, jsou součástí decentrální energetiky a přispívají k flexibilitě na straně výroby. To je zvláště důležité v době nástupu obnovitelných zdrojů, které jsou závislé na počasí. Propojením kogeneračních jednotek například s fotovoltaikou a tepelnými čerpadly může vzniknout virtuální elektrárna, jež nabízí své služby provozovateli sítě – dokáže přizpůsobit výrobu podle jeho požadavků.

Od výrobků ke službám

Společnost Tedom se také postupně proměňuje – od firmy, která na zahraničních trzích prodává své výrobky, k dodavateli služeb. „Nabízíme zákazníkům, že jim jejich kogenerační jednotku můžeme provozovat, starat se o ni se vším všudy,“ vysvětluje Vladimír Hlavinka. „Může to být i formou pronájmu naší

jednotky. A zároveň jsme schopni sdružit více zdrojů do agregovaného bloku, virtuální elektrárny. Tu pak řídíme jako jeden celek, který poskytuje služby pro regulaci elektrické soustavy.“

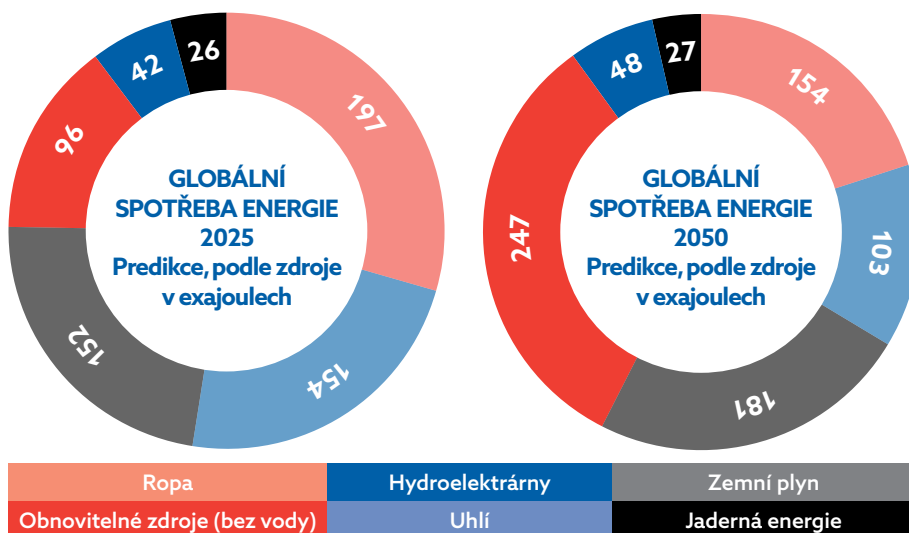
Zákazník se tak podle šéfa Tedomu může podílet na obchodním modelu, který přináší další ekonomické výhody. Pokud chce svůj zdroj zapojit do virtuální elektrárny, stačí mu IP adresa a připojení k internetu. Tedom podobné služby nabízí v Česku, rozvíjí je v Polsku a chystá se s nimi i do Německa. Od začátku příštího roku se tam tímto směrem vydá nová dceřiná společnost Tedom System Services.

Zemní plyn i bioplyn

Zhruba polovina kogeneračních jednotek, které Tedom instaloval po celém

světě, využívá zemní plyn, druhá půlka jede na bioplyn, důlní plyn, skládkový plyn nebo plyn z čistíček odpadních vod. Vladimír Hlavinka předpokládá, že plyn zůstane přechodovým palivem, které usnadní přechod k bezemisní energetice. Výpadek dodávek ruské suroviny na tom nic zásadního nezmění, plynu je ve světě dost a Evropa svůj lokální problém s jeho importem z jiných oblastí světa relativně brzy vyřeší, domnívá se šéf třebíčské firmy.

Německo je pak pro Tedom klíčovým trhem pro kogenerační jednotky na bioplyn. Jejich technologii rozvíjí díky dřívější akvizici společnosti Schnell. „V Německu je klíčovým faktorem vládní podpora,“ popisuje tamní situaci Vladimír Hlavinka. Spolková republika má velký výkon větrných elektráren a kogenerační stanice na bioplyn mimo jiné slouží k výrobě elektřiny v době, kdy



Zdroj: Statista, N. Sönnichsen



» Česká firma Wikov dodává převodovky na offshorové plošiny, které slouží právě ke stavbě větrných elektráren. FOTO: SHUTTERSTOCK



» Společnost Tedom vyvážá kogenerační jednotky do celého světa. FOTO: TEDOM

méně fouká. Vláda vytvořila pobídky zemědělcům, aby zvýšili instalovanou kapacitu a tu poskytli pro regulaci sítě.

Solární pohled

Efektivní zapojení zemního plynu do moderní energetiky formou kombinované výroby elektřiny a tepla v symbióze s dalšími zdroji je nejlepším způsobem, jak fosilní surovinu využít pro postupnou dekarbonizaci. Zastánci obnovitelných zdrojů si pochopitelně přejí, aby byl tento proces co nejkratší. „Vzhledem k válce na Ukrajině a cenám energie je nutné, aby se Evropa i další oblasti světa rychle

zbavily závislosti nejen na ruském plynu, ale na fosilních palivech obecně,“ zdůrazňuje Jan Krčmář, výkonný ředitel české Solární asociace. Vzhledem k potřebě dekarbonizace je podle něj třeba využít všech ploch, které jsou vhodné pro fotovoltaiku – od malých po velké.

Také obor fotovoltaiky prochází proměnou. Jan Krčmář připomíná, že důležitým trendem jsou nyní takzvané PPA smlouvy na nákup energie (Power Purchase Agreements). Velké průmyslové podniky uzavírají dohody s investory do obnovitelných zdrojů, od nichž nakupují vyrobenou elektřinu za určitou cenu. Díky tomu je možné stavět zelené elektrárny

bez dotací a poptávka je tažená trhem – konkrétně potřebami firem, jež mají velkou spotřebu energie. Významným trendem je podle šéfa Solární asociace také agrivoltaika, která bude hrát důležitou roli při dekarbonizaci zemědělství.

Jan Krčmář je přesvědčen, že právě ve fotovoltaice se české firmy dokáží uplatnit také na zahraničních trzích. „České firmy mají zkušenosti s výstavbou solárních elektráren, velkých i malých, a už více než deset let staví po celém světě. Pokud se podaří rozšířit a odblokovat výstavbu nových obnovitelných zdrojů u nás, mohli bychom jako průmyslová země získat zkušenosti právě s PPA smlouvami. Případně, pokud se legalizuje agrivoltaika, mohou i zde být české firmy mezi prvními, které ji budou ve velkém stavět.“ Šéf Solární asociace dodává, že tuzemské společnosti staví solární elektrárny v různých koutech světa – od Polska přes Indii až po Austrálii. „Už jen to, že postavili stovky megawatt klidně i na druhém konci zeměkoule, je rozhodně velký úspěch,“ dodává.

České panely?

Otázkou zůstává, jak se solárníci vypořádají se silnou závislostí na dodávkách surovin a jednotlivých dílů z Číny. To připouští i Jan Krčmář: „S ruským plynem máme zkušenosti, že není dobré spoléhat na režim, který není pod žádnou demokratickou kontrolou. Nesmíme dopustit, aby se to stalo s Čínou. Výroba panelů a dalších komponent je dnes skoro výhradně v Číně a bude důležité ji přesunout do Evropy.“ Šéf Solární asociace k realistickému hodnocení přidává i překvapivě optimistický výhled. Továrny na výrobu panelů podle něj chtějí budovat také české firmy a pokud se jim to podaří, mohou panely z Česka mířit na elektrárny po celé Evropě a dál.

Zatím se čeští stavitelé solárních elektráren v zahraničí musejí obejít bez tuzemských komponent. Realita může být v tomto ohledu dokonce horší než dřívější očekávání. Spolupřítel společnosti Greenbuddies Aleš Spáčil si myslel, že Češi by mohli dodávat montážní systémy pro fotovoltaické instalace, žádná zdejší firma ale hozenou rukavici nezvedla. Jak dodává Aleš Spáčil v rozhovoru pro MED >

(na straně 2), doménou Greenbuddies tak zůstává vývoz služeb – finálního řešení, know-how a do jisté míry také práce českých dělníků.

Srdce větrníků

Zatímco se čeští dodavatelé fotovoltaiky uplatňují s finálním řešením bez tuzemských komponent, v případě větrné energetiky je to naopak. Představy, že by české firmy mohly dodávat celé větrníky, se v minulosti ukázaly jako nereálné. Tuzemská společnost Wikov se ale před časem zařadila mezi přední světové dodavatele klíčové a technologicky náročné

proč realizaci podobných plánů zne-možnily dopady tehdejší hospodářské krize. Po roce 2009 nastala silná koncentrace výrobců. Větrné parky se dodávají ve velkých celcích a objem takových dodávek se počítá v miliardách eur. K tomu je zapotřebí obrovské finanční zázemí – nejen vlastní, ale také bankovní. „To už jsou projekty, které přesahují možnosti jakéhokoliv podniku v České republice. Lehké spaní z tak velkých projektů nemají ani manažeři gigantů, jakými jsou Siemens nebo Vestas,“ řekl tehdy zakladatel Wikovu.

Martin Wichterle nyní popisuje další vývoj, který fakticky omezil také trh vý-



» Bioplynovou velmocí je dnes Německo. Obrovské šance by v tomto oboru mohla mít poválečná Ukrajina. FOTO: SHUTTERSTOCK

komponenty větrných elektráren – převodovky, kterou zakladatel firmy Martin Wichterle označuje za „srdce“ jakéhokoliv stroje. Výroba převodovek, jež se uplatňují také v dalších oborech energetiky, je příkladem, jak je možné propojit tradice českého strojírenství a výzkumu s moderním vývojem. Český „větrníkový příběh“ ale také nabízí poučení, že poptávka globálního trhu bývá nevyzpytatelná. Hodně flexibilní musí být i firma jako Wikov.

Wikov se zhruba před patnácti lety zabýval myšlenkou, jak by mohl své mimořádné postavení ve světové špičce výrobců průmyslových převodovek využít k dodávkám celých větrných elektráren. Martin Wichterle v jednom z dřívějších rozhovorů pro časopis MED vysvětloval,

robců samotných převodovek větrníků. Na světě podle něj zůstávají v podstatě jen tři hlavní výrobci větrných elektráren a ti si buď převodovky vyrábějí sami nebo uzavírají smlouvy se svými „dvorními“ dodavateli, kteří mají k dispozici obří výrobní kapacity. Wikovu se proto vyplácí sázet více na jiné segmenty, které ostatně nemají k větrníkům daleko. „Vyvážíme převodovky na offshorové plošiny, které slouží právě ke stavbě větrných elektráren,“ dodal český podnikatel. A obrovským hitem je nyní pro jeho firmu vodík, který podle všeho čeká ve světové energetice velká budoucnost. Rychloběžné převodovky Wikovu se využívají pro různé turbíny i kompresory a slouží ke stlačování plynů. A právě stlačování je nejslibnější formou skladování vodíku.

Jádro a voda

Čeští strojaři mohou těžit ze svého know-how i v řadě dalších oborů, včetně jaderné nebo vodní energetiky. Mají zkušenosti nejen z výstavby nových zdrojů, ale i provozu a údržby těch stávajících. Skupina Energo-Pro, jejíž součástí je také firma Litostroj Engineering v Blansku, se například stala předním dodavatelem pro rakouské hydroelektrárny (více na straně 18).

Po Putinově agresi na Ukrajině sílí v mnoha zemích světa přesvědčení, že nadějná éra nakonec čeká velké i malé jaderné reaktory, které se mohou stát jednou z dlouhodobějších alternativ k ruským surovinám a náhradou za fosilní zdroje. Firma Tedom je průkopníkem decentrální energetiky, její šéf Vladimír Hlavinka přesto varuje před příliš zjednodušeným pohledem. Své místo na trhu mají velké i malé elektrárny. Zavírání velkých elektráren na základě politického rozhodnutí bez ohledu na fyzikální možnosti výroby, přenosu a spotřeby se dříve nebo později někde negativně projeví.

„Jestliže máte v určitém regionu silný průmysl, jeho poptávce po energii nejlépe vyhoví velký točivý stroj, který drží frekvenci a zajišťuje stabilní dodávky. Takovou elektrárnu decentrálními zdroji nenahradíte. Region, v němž převládají služby a lehký průmysl, může být zásobený decentrální energetikou,“ upřesňuje Vladimír Hlavinka.

Českým průmyslovým exportérům se teď otevřela další příležitost v sousední zemi. Výstavbu atomových reaktorů chystá Polsko, hlavními dodavateli budou americké a jihokorejské firmy. Ty usilují o podobné zakázky také v Dukovanech i Temelíně a poohlížejí se po českých subdodavatelích.

JAN ŽIŽKA <<



<< Rozhovor s Vladimírem Hlavinkou na webu Export.cz



OBNOVA ENERGETIKY MŮŽE POVZBUDIT BOOM V CELÉ EVROPĚ

➤ Celý svět mohl na jaře téměř v přímém přenosu sledovat, jak ruská agresorská vojska ničí jeden z pilířů ukrajinského průmyslu – ocelárny ve východní části země. Na podzim se terčem barbarských útoků stala celá energetická infrastruktura Ukrajiny. I ti obyvatelé napadené země, kteří přímo nebojují na frontě, řeší akutní existenční problémy – jak přežít nadcházející zimu, když si nemohou být jistí ani dodávkami energií a vody.

Plány poválečné obnovy Ukrajiny se na první pohled zdají odtržené od nynější reality. Ve skutečnosti už první fáze rekonstrukce začala. Kromě mezinárodní vojenské, humanitární a finanční podpory, která kompenzuje výpadky rozpočtových příjmů, je nutné opravit nejen budovy škol nebo nemocnic, ale také narušené distribuční sítě elektřiny. Zahraniční partneři momentálně pomáhají především dodávkami potřebných náhradních dílů.

Nikdo neví, kdy a jak skončí válka na Ukrajině, téma poválečné obnovy je přesto dávno na stole. Zabývají se jím v Kyjevě, metropolích Evropy či Ameriky, mezinárodních rozvojových i finančních

institucích. Přechod od současné fáze rekonstrukce, jejímž cílem je zajistit nejnnutnější potřeby země v době války, k pozdější rozsáhlejší obnově musí být rychlý a plynulý. O podobě budoucí ekonomiky se začíná rozhodovat už teď.

Decentrální energetika

Obranná válka proti Rusku ukázala, že ukrajinská energetika bude muset být co nejodolnější proti případným dalším útokům. Kromě udržení velkých elektráren v chodu, včetně těch jaderných, se Ukrajinci více zajímají o možnosti decentralizované energetiky. Akutní dodávky energie budou muset zajistit různé die-

selové nebo plynové agregáty, následně nejspíš poroste poptávka po menších kogeneračních jednotkách pro kombinovanou výrobu elektřiny a tepla, které mohou fungovat v symbióze s obnovitelnými zdroji. Řízení decentralizované energetiky si vyžádá inovativní využití informačních technologií.

V době, kdy se ukrajinští obyvatelé potýkají s dopady válečného ničení, není jednoduché mluvit o příležitostech. Plány na obnovu ale mohou napadené zemi poskytnout nadějnou vizi a jistotu, že její boj proti agresorovi dává smysl. Současnou destrukci bude nutné obrátit i v jistou výhodu – potřeba budovat mnohá odvětví prakticky znovu od nuly by měla vést k využití nejmodernějších technologií a postupů. Zmiňovaná decenterální energetika se stává trendem v Evropě i dalších částech světa, protože může přispět k plnění ohlášených cílů dekarbonizace, relativně rychlému zajištění zdrojů i vyšší nezávislosti na dodávkách surovin ze zahraničí.

Ukrajina místo Ruska

Evropa dostává z Kyjeva důležitý signál – ambicí ukrajinského politického vedení je nahradit Rusko, které donedávna bylo klíčovým evropským partnerem v energetice. V době, kdy se Evropská unie zbavuje závislosti na ruských surovinách, Ukrajinci připomínají svůj velký energetický potenciál. Týká se to například i ložisek zemního plynu a rozsáhlé plynárenské infrastruktury – včetně přepravních cest do zemí EU. ➤



» Z přístavu v Oděse by mohly podle Tomáše Pojara do Evropské unie putovat klíčové suroviny – ropa i plyn.
FOTO: SHUTTERSTOCK

Česká těžařská firma MND ze skupiny KKCG se nedávno dohodla s ukrajinským Naftohazem na vyhledávání nových ložisek ropy a zemního plynu v ukrajinských Karpatech – tedy té části země, která je relativně méně poškozena válkou. MND poukazuje na značné přírodní zdroje západní Ukrajiny a navazuje na dřívější zkušenosti. Od roku 2014 se totiž podílí na průzkumu a těžbě na pěti ukrajinských plynových ložiscích.

Bezpečnostní poradce českého premiéra Tomáš Pojar upozorňuje na budoucí význam Ukrajiny pro geografickou diverzifikaci zdrojů surovin a přepravních cest do Evropy. Jednou z možností je podle něj využít přístavních terminálů v ukrajinské Oděse na pobřeží Černého moře a jejich propojení plynovody a ropovody s EU.

Ukrajina má také největší kapacitu plynových zásobníků v Evropě. Ačkoliv válka možnosti jejich plného využití značně zpochybnila, letos v říjnu se o ně začaly opět zajímat i evropské firmy. Zásobníky v EU tehdy byly do značné míry naplněné. Společnost GTSOU, která zajišťuje přepravu plynu ukrajinským potrubím, informovala o zvýšené poptávce po ukrajinské skladovací kapacitě.

Zelená energie

Ukrajina měla už před poslední ruskou agresí letos v únoru ambiciózní plány rozvoje obnovitelných zdrojů a také

tzakvaných zelených plynů – včetně bioplynu a vodíku. Výkonný šéf energetické společnosti DTEK Maksym Tymčenko mluvil o ukrajinském „zeleném hubu“, který by mohl zajišťovat vývoz elektřiny do Evropy díky existujícím přenosovým sítím i výhodným podmínkám pro solární a větrnou energetiku v zemi.

Evropská unie navíc počítá s biometanem jako jednou z klíčových náhrad za ruský plyn. Jeho spotřeba by měla výhledově dosáhnout 35 miliard metrů krychlových za rok. Produkce biometanu se přitom zatím pohybuje na úrovni zhruba tří miliard. Významnou část bude nutné dovézt a Ukrajina má vzhledem ke svému rozsáhlému zemědělství mezi možnými exportéry unikátní postavení.

Rozvoj vodíkového hospodářství je během na delší trať, který aktuální potřeby nahradit ruské suroviny neřeší, Evropa přesto výhledově počítá s významným podílem importu nejlehčího plynu. Výroba čistého vodíku na Ukrajině nahrávají plány rozvoje obnovitelných zdrojů i zkušenosti z tradičního plynárenství. Vodíkové ambice si podle všeho vyžadají zapojení různých oborů tradiční a novodobé energetiky. Čistý vodík je možné vyrábět elektrolýzou vody s využitím obnovitelné nebo jaderné elektřiny, ale rovněž ze zemního plynu se zachytáváním uhlíkových emisí. Základem pro jeho distribuci je rozsáhlá plynárenská infrastruktura, kterou bude nutné v rámci obnovy Ukrajiny tak jako tak zásadně modernizovat.

Předpokladem plného využití ukrajinského potenciálu však zůstávají úspěchy na vojenském poli. Realizace mnoha rozvojových plánů závisí na tom, jestli se Ukrajině podaří osvobodit okupovaná území. Většina produkce zemního plynu se nachází poblíž frontové linie. Boje nepříznivě zasáhly i zatím méně rozvinutý sektor obnovitelných zdrojů, které byly koncentrovány zvláště na jihu země.

Jaderné ambice

Význam decentrální energetiky roste, Ukrajinci si však dobře uvědomují, že pro nastartování průmyslu budou potřebovat i velké elektrárny – včetně těch jaderných. Ani atomová energetika se nevyhnula válečným škodám. Okupanti šokovali odborníky na jadernou bezpečnost po celém světě tím, jak bezohledně obsadili Záporožskou jadernou elektrárnu, která je největší v Evropě, a dočasně i známou Černobylskou elektrárnu, jejíž reaktory už nejsou delší dobu v provozu. Zároveň ale na Ukrajině – podobně jako v mnoha dalších zemích – sílí přesvědčení, že využívání ruských surovin musí do značné míry nahradit právě atomové reaktory.

Ukrajina jedná o budoucí výstavbě dalších reaktorů s americkou společností Westinghouse, se kterou dlouhodobě spolupracuje na náhradě ruského jaderného paliva. Získané zkušenosti nabízí i dalším evropským zemím, které také ještě provozují starší reaktory sovětského typu. Američané a Ukrajinci kromě



>> **Ambiciózní plány rozvoje obnovitelných zdrojů měla Ukrajina už před ruskou agresí.** FOTO: SHUTTERSTOCK

toho ohlásili společný pilotní projekt malého modulárního reaktoru.

Ocelová velmoc

Jestliže se válečná destrukce může dokonce stát pobídkou k tomu, aby Ukrajina se zahraniční podporou vybudovala mo-

dernější energetiku, podobná šance se otevírá i v klíčovém průmyslovém oboru ocelářství. Evropské plány dekarbonizace vedou oceláře k úvahám, jak nahradit celý proces využívání uhlí při výrobě oceli jinými technologiemi a surovinami. Výhledově by se měl také v tomto oboru uplatnit zelený vodík. Ukrajina má i vzhledem k tamním nalezištím železné rudy předpoklady pro zachování postavení ocelářské velmoci a může se stát klíčovým dodavatelem „čisté“ oceli pro evropskou ekonomiku, která bude postupně snižovat svou uhlíkovou stopu.

Pokud se podaří osvobodit Donbas, Ukrajina by mohla využít také tamních zásob lithia – klíčové suroviny pro výrobu baterií. Jak časopis MED upozornil v jedné z dřívějších analýz (MED č.29), už před ruskou agresí měla Ukrajina solidně našlápnuto stát se do budoucna možná hlavním dodavatelem lithia do Evropy v době rozvoje elektromobility a úložišť energie.

Od destrukce k boomu

Poválečný rozvoj energetiky a navazujících odvětví může nastartovat nejen ukrajinskou, ale i evropskou ekonomiku. Když Evropská unie nebude váhat s rozvojovou pomocí pro Ukrajinu, bude to v souladu s jejími vlastními zájmy.

Ekonomické výhody se rýsují v několika rovinách. Hospodářské oživení na Ukrajině nabídne nadějný byznys evropským investorům i exportérům potřebného zařízení

pro energetiku a průmysl. Ukrajina by navíc mohla v dlouhodobém horizontu Evropě pomoci s dodávkami energie a potřebných surovin. Produktům modernizovaného ukrajinského průmyslu se otevře cesta do dodavatelských řetězců budoucí evropské energetiky, dopravy i dalších odvětví. EU tak získá dodavatele ve spřízněné a geograficky blízké zemi. A Evropa se také bude moci inspirovat výzkumem, vývojem a inovacemi, které si obnova Ukrajiny podle principu „Build Back Better“ vyžádá.

V moskevském Kremlu podle všeho dobře věděli, jaký má Ukrajina hospodářský potenciál. Když ho nemohli využít pro sebe, rozhodli se ho ničit. Evropa má společně s dalšími rozvinutými zeměmi šanci ukázat, že se hospodářská spolupráce s ekonomicky vyspělým a svobodným světem vyplácí.

Zkušenosti s poválečnou obnovou zemí jako Irák, Afghánistán nebo Haiti v posledních desetiletích nejsou nijak povzbuzující. Velkou nadějí nenabízí ani hospodářský vývoj Ukrajiny od vyhlášení její nezávislosti na začátku devadesátých let. Tíží ji pověst země s vysokou úrovní korupce, kterou do značné míry ovládají všemocní oligarchové.

Nabízí se ale také pohled z druhé strany. Navzdory všem problémům je Ukrajina na rozdíl od jiných zemí bývalého Sovětského svazu demokracií s ambicemi stát se členem Evropské unie. Ukrajinci se dokázali postavit Putinově agresí způsobem, který očekával málokdo. Ukrajinské vlády už delší dobu prosazují reformy, které míří proti korupci i oligarchickému uspořádání společnosti. Západní společenské a ekonomické standardy jsou pro Ukrajince atraktivní, což neplatí pro obyvatele řady geograficky vzdálenějších zemí. A přísná kontrola nad efektivním využíváním zahraniční pomoci bude podle všeho společným zájmem donorů, vlády v Kyjevě i většiny obyvatel.

JAN ŽIŽKA <<



<< **Biometan z Ukrajiny jako šance pro EU i Česko – na webu Export.cz**

PODPORA UKRAJINY PODLE REGIONŮ

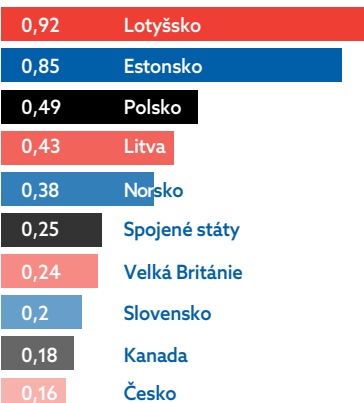
Celková pomoc v miliardách eur



Období: 24.1.-3.10. 2022
Zdroj: Antezza et al. (2022) „The Ukraine Support Tracker“

BILATERÁLNÍ POMOC UKRAJINĚ

10 největších donorů podle podílu na HDP, v procentech



Období: 24.1.-3.10. 2022
Zdroj: Statista

OD VODÍKU K VODÍKU

➤ Předchůdce rodinné firmy Gentec CHP před deseti lety experimentoval s výrobou a spalováním vodíku. Přední výrobce kogeneračních jednotek, který pronikl na náročný britský trh, se teď ke kdysi neperspektivnímu palivu vrací.

N ikdy neříkej nikdy. Osvědčené pravidlo platí nejen v politice, ale i v byznysu. Přesvědčit se o tom mohl i Václav Klein, zakladatel a ředitel společnosti Gentec CHP. Jeho otec Leopold Klein před deseti lety v rodinném strojírenském podniku Karla experimentoval s výrobou a spalováním vodíku, dvě vlastní technologie si nechal v Česku patentovat. Druhý podnik rodiny Kleinů, Gentec CHP, ale vsadil na jistotu a vrhl se do spíše tradičního plynárenského byznysu: výroby kogeneračních jednotek na zemní plyn a bioplyn podle vlastní konstrukce. Vodík, který je v podobě toho „zeleného“ horkým kandidátem na uskladnění levné energie z obnovitelných zdrojů, ovšem mezitím jako alternativní palivo získal v energetice na důležitosti a většina velkých hráčů v oboru rozvíjí své vlastní vodíkové technologie. Tak trochu obloukem se tak k vodíku vrátil i Gentec, který letos v listopadu na veletrhu Key Energy v italském Rimini představil svou kogenerační jednotku, která je kompletně „hydrogen ready“.

„Nejsem z těch, kdo by se díval na nové technologie v energetice skrz prsty, argumentoval by, že jsou příliš drahé a v praxi nepoužitelné, a pak se jen díval, jak mi ujíždí vlak, protože jsme neinvestovali do vlastního vývoje, a konkurence nás předběhla,“ vysvětluje Václav Klein, proč se Gentec pustil znovu do technologie, které zpočátku moc šancí na úspěch nedával. Cesta k tomu, aby vodík jednou nahradil dominantní zemní plyn jako palivo pro výrobu elektřiny a tepla v jednom, je ještě dlouhá. Jak ale šéf Gentecu zdůrazňuje, do využití vodíku míří tolik investic a nápadů, že se v budoucnu toto palivo stane pevnou součástí energetického mixu. S dalším využitím vodíku navíc počítá i Fit for 55, klimaticko-energetický balíček EU.

Grant na umělou inteligenci

Gentec nechtěl zůstat stranou, a tak na výzkum a vývoj environmentálně šetrné technologie loni získal dvouletý grant z Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost, na němž spolupracuje s Technickou univerzitou v Ostravě. Gentec se podílí i na jiném projektu z oboru blízké budoucnosti, kterému Václav Klein osobně věří. Jde o grant Technologické agentury na vývoj řídicího systému pro virtuální elektrárny, v němž rodinná firma spojila své síly s VUT Brno. Cílem je najít pro soustavu decentralizovaných a fyzicky často vzdálených zdrojů energie „chytrý“ dispečink, který by na základě umělé inteligence dokázal předvídat výrobu a odběr elektřiny a tepla a optimalizovat tak činnost celé virtuální elektrárny nebo agregačních bloků.

Zatímco komerční využívání čistého vodíku při výrobě tepla a elektřiny i řízení elektráren, které fyzicky na jednom místě ani neexistují, je prozatím jen příslibem budoucího vývoje energetiky, v oboru kogeneračních jednotek na zemní plyn a bioplyn již Gentec dokázal, že se umí prosadit i na zahraničních trzích. Svou expanzi si dobře naplánoval a opřel ji o analýzy. První vlaječku do pomyslné mapy svých exportů přitom v roce 2018 zapíchl do země, která platí za nejvýznamnější trh pro decentralizovanou energetiku: Velké Británie. „Nepůsobíme na britském trhu jako generální dodavatelé, našimi zákazníky jsou především distribuční společnosti, takže reference, kde naše kogenerační jednotky běží, nemůžeme napřímo jmenovat. Máme ale pestré portfolio, v němž jsou hotely, známý pivovar, ale třeba i tréninkové centrum jednoho klubu z Premier League,“ naznačuje Václav Klein.

Podobně se Gentec uchytil také v Irsku. Kogenerační jednotky, které se vyrábějí v Brně i nedaleké Kuřimi a staví tak na tradici moravského strojírenství, najdeme také v Rakousku, Srbsku, Itálii, Bulharsku nebo Rumunsku, kde pracují v největším datovém centru v zemi. Příští rok by se rodinná firma chtěla vrhnout do Spojených států a do Kanady, v obou zemích prozatím běží proces certifikace kogeneračních jednotek pro severoamerický trh. „Pro nás je zajímavý ukazatel poměr mezi cenou plynu a elektřiny za měrnou jednotku. V Evropě je standardem dvouapůlnásobek, v Severní Americe je elektrický proud mnohdy až pětkrát dražší než plyn. Což znamená, že doba návratnosti investice do kogenerace klesá,“ vysvětluje Václav Klein. Svou roli na severoamerickém trhu hraje také trigenerace, tedy kombinovaný způsob výroby elektřiny, tepla a chladu. Jednotka Gentec může vyrábět chlad pro klimatizaci nebo chlazení v průmyslových procesech, což poměr ceny a výkonu dělá ještě zajímavější.

Veletrhy stále fungují

Na rozdíl od mnoha jiných oborů, kde význam veletrhů po koronavirových uzávěrách poněkud upadl, hrají obo-



>> **Gentec pracuje jako s palivem nejen s tradičním zemním plynem, ale i s produkty bioplynových stanic.** FOTO: SHUTTERSTOCK

rové přehlídky pro Gentec stále velkou roli. Kromě zmíněné akce v Rimini se moravská rodinná firma letos představila na veletrhu Energy v Birminghamu a příští rok se chystá do Hannoveru na obří strojírenský veletrh. „Německo je největší trh v Evropě a tamní firmy platí za špičky v oboru. Z hlediska referencí jsou pro nás případné kontrakty pro německé zákazníky klíčové,“ objasňuje šéf Gentecu.

Konkurovat v západní Evropě cenou podle Václava Kleina již dnes reálně není. Úspěch na trhu nakonec nezajistí ani technologie. Samotné srdce kogenerační jednotky, což je motor s generátorem, Gentec podobně jako řada konkurentů odebírá od renomovaných výrobců, jako jsou Rolls Royce, Man nebo Bergen, který se profiluje jako specialista na pomaloběžné motory vhodné zejména pro teplárenský průmysl. Výhodou Gentecu je především osobní přístup – na přání pro zákazníka navrhují jednotku na míru a výrobek tak nemusí být čistě katalogový.

Pouhé spalování už není v kurzu

Gentec má za sebou těžký rok. Když letos na jaře vypukla válka na Ukrajině a Evropa se začala připravovat na to, že se musí pomalu odstříhnout od ruského plynu, zdálo se, že technologie založené především na spalování zemního plynu nejsou v kurzu. Jenže v případě kogeneračních jednotek nastal pravý opak. „Právě v době energetické krize dává kombinovaná výroba tepla a elektřiny velký smysl. Ukazuje se, že třeba plynové kotle jsou už přežitě: spalování plynu v nich není ani efektivní, ani chytré. Nadále bude růst poptávka po flexibilních, účinných a decentralizovaných zdrojích, které budou naplno využívat digitalizace v energetice. A takové zdroje my nabízíme,“ uzavírá zakladatel a ředitel rodinné firmy Gentec.

BLAHOŠLAV HRUŠKA <<



>> **Na listopadovém veletrhu v italském Rimini Gentec představil svou kogenerační jednotku připravenou na spalování vodíku.** FOTO: GENTEC CHP

DOBŘE SVĚTLO MUSÍ BÝT I CHYTRÉ

» Vyměnit výbojky za LED svítidla nestačí. Města, fabriky nebo sportovní haly potřebují i kvalitní řízení a monitoring celého systému osvětlení. Brněnská firma Datmolux nabízí svou technologii, která snižuje náklady na provoz a umí se světlem i „kouzlit“.

„Všem věcem stíny brát a otvírat světélům branku,“ píše o pouličních lampách básník František Halas. Jen pár desítek metrů od jeho rodného domku v Brně-Husovicích taková kouzla s veřejným osvětlením skutečně umí. V budově bývalého autoservisu tu sídlí firma Datmolux, specialista na řízení a monitoring „chytrého“ světla na ulicích i v interiérech.

Začátky firmy, která na trhu působí více jak dvacet let, byly ovšem mnohem skromnější – ostatně stejně jako Halasovo nuzné dětství v Husovicích. „My jsme dokonce zpočátku neměli ani tu garáž, začínali jsme v pokoji. Naštěstí jsme ale záhy získali velkou zakázku od Technických sítí Brno a začali postupně růst,“ vysvětluje Robert Tóth, zakladatel a předseda představenstva Datmoluxu. Jako vystudovaný kybernetik rychle pochopil, že budovat a modernizovat veřejné osvětlení znamená nikoliv jen měnit výbojky a pouliční sloupy, ale především navrhnout systém, který umožní efektivní řízení, monitoring a údržbu. „Když jsme začínali, hlásili se poruchy veřejného osvětlení v Brně faxem nebo telefonem a plošina s opraváři se posílala tam, kde nejvíc křičeli do telefonu, že to opravdu potřebují,“ vzpomíná Robert Tóth.

Nejen na ulici, ale i do kostela

Brněnská firma tak od počátku sázela nejen na kvalitní hardwarové komponenty, jako jsou rozvaděče, předřadníky, zdroje, řídící a komunikační jednotky a samozřejmě i samotná svítidla, ale také vlastní software, který umožňuje práci s prvními dvěma slovy z názvu společnosti: tedy s daty a monitoringem. „Chytré“ svícení umožňuje v reálném čase nejen ovládat jednotlivá svítidla, ale sledovat i náklady na provoz a údržbu, což je další významný bonus pro města a obce. Řada z nich si to uvědomuje. Po Brně si inteligentní

osvětlení od Datmoluxu pořídila města od Uherského Brodu, přes Dvůr Králové nad Labem, Most či Tábor až po Plzeň. Nejde přitom jen o svítidla do ulic, parků či na náměstí. Podobnou technologii řízeného osvětlení brněnská firma nabízí i do interiérů a ve svém portfoliu tak má výrobní či sportovní haly, školy, ale třeba také divadlo nebo kostel. „Jen ve spotřebě elektřiny jsme schopni ušetřit více než polovinu původních nákladů,“ upozorňuje Robert Tóth s tím, že Datmolux nenabízí jen kompletní řešení na klíč, ale i jednotlivé subdodávky. Kromě vlastního hardwaru je distributorem elektro-

ve spolupráci s firmou Siemens dodala do celé Slivenské oblasti a pokryla tak často zapadlé vesnice. A vrátit by se Datmolux chtěl i do Maďarska, kam dodával bezdrátové řízení světel pro město Ózd. Loni a letos se v Budapešti dvakrát účastnil akce City for the Future, putovní show českých firem, které nabízejí řešení pro chytrá města.

Rozsvícené Moldavsko

Nově se pak v Brně porozhlížejí i po trzích, které platí za rozvojové, mají ale



» Brněnská firma z grantu od OSN rozsvítila centrum historického města Ungheni v Moldavsku. FOTO: DATMOLUX

niky od firmy Lifud Technology, provádí také mechanickou defektoskopii sloupů veřejného osvětlení ve výhradním zastoupení německé společnosti Roch.

Kromě českého trhu pronikl Datmolux i na sousední Slovensko, do Polska a Rumunska, kde nově rozsvítil historické město Sibiu. Dobré zkušenosti má z Bulharska. Tam svou technologii inteligentního osvětlení brněnská společnost

velký potenciál. Letos v květnu se Datmolux vypravil v rámci obchodní mise organizované Hospodářskou komorou do gruzínského Tbilisi, v roce 2021 získal dotaci z Rozvojového programu OSN (UNDP Challenge Fund) na modernizaci osvětlení v moldavském Ungheni, městě s 35 tisíci obyvateli, které leží u rumunských hranic. Datmolux tu uspěl se svou nejnovější technologií bezdrátového řízení svítidel pomocí rádiového spojení



» V Brně Datmolux postavil nové osvětlení hradu Špilberk. Provozní náklady klesly na polovinu. FOTO: DATMOLUX

a v moldavském městě pomohl mimo jiné osvětlit fontánu na náměstí, které bylo zrekonstruované z fondů EU.

Ruská agrese bohužel zastavila projekt na Ukrajině. Brněnská firma tu měla již podepsanou smlouvu o smlouvě budoucí s městem Rešetylvika v Poltavské oblasti. Mělo jít o pilotní projekt, který by díky referencím otevřel cestu na tamní trh. Ukrajina nicméně i tak zůstává v hledáčku Datmoluxu. „Až válka skončí, objeví se řada zakázek na rekonstrukci infrastruktury. Doufáme, že tam díky historickým kontaktům bude příležitost i pro české firmy dřív, než přijde západoevropská konkurence, která má samozřejmě úplně jinou sílu a vyjednávací možnosti,“ říká Zbyněk Doležal, obchodní ředitel Datmoluxu.

Špilberk v novém světle

Základním vstupem, s nímž technologie brněnské firmy pracují, je elektřina.

Vzhledem k jejímu skokovému zdražení by se tak mohlo zdát, že městské a obecní rozpočty v rámci šetření přesměrují investice do provozních nákladů a nová svítidla si nikdo pořizovat nebude. V Datmoluxu si ale nestěžují, zakázek je prý dost. Mimo jiné proto, že vznikají referenční projekty, které dokazují, že i za nižší náklady lze dosáhnout efektního svícení. Letos v říjnu takto brněnská firma rozsvítila jednu z brněnských dominant, hrad Špilberk. Použila přitom nejen bílé světlo, ale i tři základní barvy: červenou, zelenou a modrou. „Nikde se nemusely sekát nové kabely, montovali jsme do míst stávajících lamp. Svítidel je teď dvakrát více, barvy lze různě kombinovat a provozně to vyjde více než o polovinu levněji než před modernizací,“ vysvětluje Zbyněk Doležal s tím, že podobnou technologii teď Datmolux chystá i pro plzeňský chrám sv. Bartoloměje a přilehlé náměstí Republiky.

Drahé energie berou v brněnské firmě jako příležitost ukázat, že inteligentní

řízení osvětlení, na jehož pořízení poskytuje dotaci stát v rámci Národního plánu obnovy, šetří nejen obecní kasu, ale přináší také větší komfort obyvatelstvu. Díky „chytrým“ lampám lze totiž každý venkovní či vnější prostor dynamicky nasvítit. Světlo tak lze rozjasnit nebo ztlumit hned několika způsoby – od naprogramování podle noční a denní doby až po biodynamické efekty, kdy se s intenzitou světla mění i jeho barva. V Datmoluxu jsou tak alergičtí na zprávy z mnoha českých měst a obcí, kde se radnice rozhodly, že v rámci úspor na část noci vypnou veřejné osvětlení nebo bude fungovat jen každá druhá lampa. „Je to nesmysl. Se světlem lze dobře pracovat, vypnutí je sice levná, ale ta nejhorší možnost. Chytrá řešení ale znamenají, že se o ně někdo zajímá a uvažuje nad nimi. Spíš než smart svítidla bychom tak někdy potřebovali smart radnice,“ uzavírá Robert Tóth.

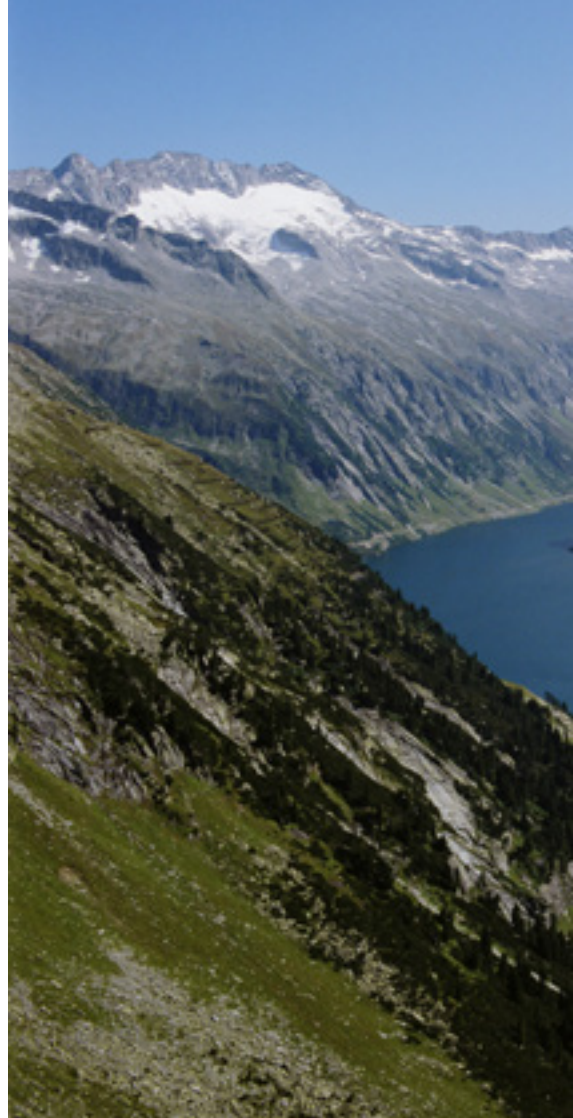
BLAHOSLAV HRUŠKA <<

RAKOUSKO – VÝZVA, KTERÁ STOJÍ ZA TO

» Nádherná země plná skvělých lidí, ale stále s poměrně konzervativním přístupem vůči nerakouské konkurenci. Tak vidí Rakousko mnozí čeští podnikatelé, kterým se podařilo v alpské zemi prorazit a udržet si svou pozici. V zemi, která je známá svým klientelismem, ochranou vnitřního trhu a preferencí domácích značek se uplatní pouze ti, kteří mají opravdu co nabídnout.

Nic na tom nemění ani skutečnost, že si Česko dlouhodobě udržuje pozici nejdůležitějšího obchodního partnera ve střední a východní Evropě. Pod alpskými velikány si nicméně dokázaly vybudovat své pevné místo firmy jako Alukov, Koma, Linet, Mattoni, Metrans, Modular, RegioJet, Škoda a Ton, ale i startupy Rohlík nebo Alza, které směle konkurují rakouským

huje nově i stanici vídeňského Letiště Wien-Schwechat. „Tato další expanze na rakouský trh je pro firmu velkým úspěchem,“ říká majitel firmy Radim Jančura a jedním dechem dodává, že RegioJet má v Rakousku další velké plány. „Těší mě, že v zimě budou moci i vyznavači zimních sportů využít nové noční linky spojující Polsko a Česko s rakouskými Alpami.“ Klíčem k úspěchu jsou i výhodné ceny, kdy průměrná



» Rakouské energetické společnosti plánují masivní investice do obnovitelných zdrojů. FOTO: SHUTTERSTOCK



» RegioJet provozuje žluté vlaky také v Rakousku. FOTO: REGIOJET

firmám. Do budoucna se otvírají šance především českým firmám, které působí v odvětvích energetiky, IT, dopravní infrastruktury a inovativních technologií.

Nástup žlutých vlaků

V Rakousku již několik let působí RegioJet, který od letošního června obslu-

huje nově i stanici vídeňského Letiště Wien-Schwechat. cena jízdenky z Vídně do Prahy stojí 18 eur.

Radim Jančura pokračuje ve svých úspěšných aktivitách v Rakousku novým projektem RegioJet Hotels – nakupuje hotely v Alpách. „Do Rakouska přinášíme nový koncept,“ řekl český podnikatel v rozhovoru pro web Export.cz. Profesionální management podle něj střídá unavené rakouské rodiny, které dosud hotely vlastnily.

Rohlík dál expanduje

Dalším příkladem úspěšného působení české firmy v Rakousku je internetový obchod s potravinami Gurkerl.at, tedy „okurčička“, které se na rakouském trhu daří. Firma se dále rozrůstá. Po Česku a Maďarsku se tak Rohlík úspěšně prosadil i v alpské zemi. Firma v zemi zvolila jinou strategii než v Čechách, sází méně na online propagaci a spíše se snaží dostat do povědomí zákaz-



» Elektrárna Häusling se může pochlubit celosvětovým prvenstvím díky 744metrovému spádu vody z přehradního jezera Zillergründl.
FOTO: LITOSTROJ

a tím upevnila svou pozici největšího výrobce a distributora nealkoholických nápojů ve střední Evropě.

Sázka na zelenou energii

Environmentální technologie mají v Rakousku dlouhou tradici. Schválením zákona o obnovitelných zdrojích energie (EAG – Erneuerbaren Ausbau Gesetz) se alpská země přiblížila svým klimatickým cílům - dosáhnout do roku 2040 uhlíkové neutrality. Pokud se navíc Rakousku podaří do roku 2030 pokrýt veškerou výrobu elektřiny z obnovitelných zdrojů, stane se v této oblasti evropským průkopníkem. Díky masovým investicím rakouských energetických společností do rozšiřování obnovitelných zdrojů, které mají do roku 2030 dosáhnout 28 miliard eur, by si na své mohly přijít i české firmy. Těm se otevírají možnosti v oblastech investic do přenosových soustav, zajišťování výstavby rozvodových sítí a efektivního systému uchování energií. Rakouská vláda bude dále investovat do využívání zelených plynů včetně vodíku, které by měly přispět k dekarbonizaci a ekologizaci průmyslu.

Unikátní řešení z Blanska

Příkladem úspěšných zakázek českých firem v Rakousku jsou dodávky vodních turbín pro rakouskou elektrárenskou firmu Verbund Hydro Power. Společnost Litostroj, která je součástí nadnárodní skupiny Energo-Pro se sídlem v Praze, se zde dlouhodobě významně podílí na výstavbách a rekonstrukcích vodních elektráren. Litostroj zároveň patří ke světové špičce v oblasti vývoje a výroby vodních turbín - vývoj a výzkum probíhá v Blansku, výroba pak ve slovinské Lublani. Díky kvalitní výrobě a schopnosti dodat unikátní technická řešení „šitá na míru“ se firma dokázala uplatnit na tak náročném trhu, jakým Rakousko bezesporu je.

„Rakouský zákazník je velmi náročný na kvalitu a má vysoké technické



» Hotel Wallackhaus v Korutanech je součástí sítě RegioJet Hotels.
FOTO: REGIOJET

níků například prostřednictvím reklamních plakátů. Ačkoliv se v současné době Gurkerl soustředí pouze na Vídeň a bezprostřední okolí, nevylučuje budoucí expanze do dalších rakouských regionů.

Mattoni upevňuje pozici

Společnost Mattoni 1873 působí na rakouském trhu od roku 2007, kdy odkou-

pila zhruba čtvrtinový podíl společnosti Waldquelle Kobersdorf, druhého nejvýznamnějšího výrobce minerálních vod v Rakousku. V roce 2014 se pak stala 100% vlastníkem. Úspěšná akvizice i spolupráce s dceřinou společností Waldquelle umožnila také převzetí licenčního partnerství PepsiCo. Od ledna letošního roku se tak Mattoni 1873 stala hlavním výrobcem a distributorem nealkoholických nápojů PepsiCo v Rakousku

požadavky. Projekty, kam míří naše řešení, jsou mnohdy strategického významu a není zde prostor na chyby. Náš tým vývojářů a inženýrů patří k naprosté špičce. Navíc v Blansku disponujeme vlastní hi-tech hydraulickou laboratoří, která slouží nejen k ověřování našich řešení, ale také pro kvalitní výzkum a vývoj," říká Václav Černý, generální ředitel Litostroje.

Firmy Litostroj Engineering, která sídlí v Blansku, a Litostroj Power se sídlem v Lublani pak společně realizovaly v ně-

Häusling v rakouském Zillertalu, pro kterou jsme nově vyvinuli a dodali dvě oběžná kola Francisovi turbíny s celosvětově rekordním spádem 734 metry, vyrobí díky navýšené účinnosti o dva miliony kilowatt hodin ročně více," dodává Václav Černý.

České startupy jsou vidět

Rakousko patří čím dál více mezi oblíbené destinace českých startupů a zároveň se stává testovacím místem

tec Datlowe nabízí technologii ke zlepšování prevence nemocničních infekcí, která byla uvedena do provozu v první hornorakouské nemocnici v Riedu. Na rakouský trh vstoupil nedávno v oblasti e-commerce i logistický startup DoDo, specialista na takzvanou dodávku poslední míle.

Jak pomáhá ambasáda

Velvyslanectví ve Vídni organizuje pravidelně za finanční podpory českých



» V Rakousku si Rohlík zvolil podobu okurčičky.
FOTO: GURKERL.AT



» Svou rakouskou podobu má také internetový obchod Alza.
FOTO: ALZA.AT

kolika posledních letech více než desítku projektů v rakouských vodních elektrárnách. Ve všech případech se jedná o významné energetické zdroje, pro které je kvalita a účinnost dodávaného řešení naprosto klíčová. Příkladem takových projektů může být výměna reverzních turbín přečerpávací elektrárny Limberg ve známém turistickém a lyžařském středisku Kaprun ve spolkové zemi Salcbursko nebo projekty dodávek mohutných Kaplanových turbín do elektrárny na Dunaji.

„Řešení šijeme zákazníkovi vždy na míru s důrazem na vysokou kvalitu, účinnost a také provozní vlastnosti. Ty jsou klíčové s ohledem na celosvětové navýšování výroby z obnovitelných zdrojů. Typickým příkladem jsou projekty přečerpávacích elektráren, na kterých pracujeme i se zmíněným rakouským výrobcem elektřiny Verbund. Naše turbíny tak putují do jejich strategicky významných elektráren Limberg, Rosshag nebo Reiseck. Přečerpávací elektrárna

pro expanzi do dalších zemí. Největšího úspěchu dosahují startupy, které se zabývají udržitelností a environmentálními technologiemi. Patří mezi ně Repairsys.at, Myco a Cyrkl, startupové platformy, jejichž hlavním motem je cirkulární ekonomika a ochrana životního prostředí. Startup Myco realizuje své ambiciózní plány a daří se mu konkurovat plastovým obalům. „I když jsou plasty skvělé materiály, do budoucna jsou neudržitelné a zatěžují ekosystém," říká zakladatel projektu David Minařík.

Boom v Rakousku zažívají i startupy z oblasti informačních technologií. Ve Vídni již dobře známý startup Qerko nabízí služby pro rychlé placení účtů v gastronomii. ARBO Technologies z Brna se zase specializuje na sběr a analýzu dat o stavu mimolesní zeleně. Úspěšné jsou také startupy zabývající se softwarovými produkty pro zdravotnictví, které využívají umělou inteligenci a velká data. Český health-

státních institucí projekty ekonomické diplomacie PROPED, které umožňují českým firmám seznámit se blíže s rakouským trhem. Příkladem je červnová mise zástupců rakouských měst a dopravních institucí v Brně. Svá řešení a produkty představily na akci firmy Herman, Cross Zlín a RCE Systems, které se zabývají inteligentními dopravními systémy, jež našly uplatnění ve veřejné dopravě nejen ve Vídni, ale i v Grazu.

Rakousko patří k předním evropským investorům ve výstavbě silnic a dálnic a právě vládní podpora modernizace a mobility v dopravě nabízí českým firmám zajímavé možnosti odbytu jejich inovativních produktů na tamním trhu. Českým firmám s inovativními produkty se otevírají lákavé možnosti exportu do Rakouska.

PAVLÍNA ŠRÁMKOVÁ,
ekonomická diplomatka,
Velvyslanectví ČR ve Vídni

MAĎARSKO – SOUSED BEZ SPOLEČNÝCH HRANIC

➤ Když se řekne Maďarsko, vybaví se mnoha lidem různé kulinářské speciality, termální prameny, či unikátní jazyk. Z pohledu českého vývozu představuje Maďarsko jeden z našich nejvýznamnějších trhů, jenž se dlouhodobě pohybuje v první desítku exportních destinací.

Český vývoz do Maďarska dlouhodobě roste (s výjimkou období pandemie), loni dosáhl 6,3 miliardy eur. Maďarsko sice nepatří mezi naše přímé sousedy, nicméně vzdálenost mezi oběma zeměmi je okolo 80 kilometrů a zejména z jihovýchodní části naší republiky lze na jednání pohodlně dojet i autem. Díky geografické blízkosti se tak Maďarsku někdy říká „soused bez společných hranic“.

Dosavadní letošní výsledky opět naznačují rekordní hodnoty exportu, nicméně pro další vývoj českého vývozu i celé maďarské ekonomiky bude důležité, jak dopadnou jednání Maďarska s EU ohledně využití evropských fondů, jaký bude vývoj maďarské měny a míry inflace, či jak se vyvine situace na trhu s energiemi.

Nejistota i šance v energetice

Vysoké ceny energií vyvolávají řadu nejistot, přinášejí však také příležitosti. To se týká například zvyšování energetické účinnosti a obecně i solárních řešení. V oblasti solární energetiky jsou přitom české firmy v Maďarsku velmi úspěšné. Pro firmu s českými kořeny Photon Energy představují její maďarské elektrárny o výkonu 52 MW více než polovinu celosvětových kapacit. Tato společnost v Maďarsku zároveň nabízí energetický management nebo služby řízení energetické poptávky. Většinu ze svého světového portfolia má v Maďarsku i český fond Nova Green Energy, jenž zde postavil dvě své největší solární elektrárny s celkovým výkonem 43 MW. Společnost JRD Energy v Maďarsku realizovala projekty s výkonem 30 MW a firma Greenbuddies zahájila výstavbu instalací na střeších pěti budapeštských nákupních středisek o celkovém výkonu 7 MW.

Další budoucnost solární energetiky však bude záviset na tom, jak se s dramatickým rozvojem kapacity solárních panelů vyrovná maďarská energetická síť. Maďarská vláda totiž nedávno pozastavila připojování nových zdrojů s odkazem na to, že síť není na takový vývoj připravena. Zdejší síť tradičně operovala

lupracuje v této oblasti s operátorem maďarské přenosové sítě MAVIR. Příležitosti jsou i ve fyzické modernizaci sítě, což dokazuje firma I&C Energo, jejíž maďarská dceřiná společnost pomáhá s prodlužováním stožárů vysokého napětí maďarské přenosové soustavy.



➤ Společnost Elko EP vybavila svými elektronickými zařízeními nově zrekonstruovanou budovu opery v Budapešti, včetně jejího foyer. FOTO: SHUTTERSTOCK

zejména s velkými energetickými zdroji, jako je jaderná elektrárna v Paks. Její čtyři reaktory byly vyrobeny v Plzni v reaktorové hale Škody JS.

Elektroenergetickou sítí bude potřeba modernizovat, a i to může znamenat šanci pro české firmy. Poskytovatel řešení virtuálních elektráren Nano-Energies využil toho, že Maďarsko letos otevřelo trh pro poskytovatele nezávislé energetické agregace, a spo-

Kromě rozvoje jaderné a paroplynové energetiky chce Maďarsko rozšířit domácí těžbu zemního plynu, rozvíjet obor geotermální energie, ve kterém má podle různých studií značný potenciál, a rovněž vodíkové technologie. První vlašťovkou je projekt maďarské petrochemické firmy MOL, která chystá velký elektrolyzátor pro výrobu zeleného vodíku s kapacitou 10 MW. Zkoumá se i možnost transformace infrastruktury využívající zemní plyn tak, aby byla schopna ➤

využívat mix zemního plynu a vodíku. V tomto projektu se aktivně angažuje česká firma StemCon.

Nabídka pro města

Nadějné příležitosti se objevují také v oblasti nabídky pro maďarská města a obce. České firmy jsou schopny dodat své výrobky i do prestižních destinací. Společnost Elko EP vybavila svými elektronickými zařízeními foyer nově zrekonstruované budovy opery v Budapešti. Lavičky od firmy mmcité lze nalézt na náměstí Lájose Kossutha před ikonickou budovou maďarského parlamentu či před nedávno otevřenou futuristickou stavbou Maďarského muzea hudby. Firma rovněž ve spolupráci s další českou společností hriste.cz staví po celém Maďarsku dětská hřiště.

Svoji českou stopu má i historické město Visegrád, ve kterém česká exportní aliance Prvky pro smart city vedená firmou Moram CZ postavila informační altánek, v jehož rámci je integrováno několik různých českých technologických řešení. Altánek se nachází v blízkosti bývalého královského paláce, v němž prezident Václav Havel kdysi podepsal Visegrádskou deklaraci. Velký chytrý displej v altánku ukazuje právě fotografie z této události. Firma Moram CZ, která využívá technologii Infraset, pak pomáhá s opravou silničních povrchů ve více než 80 maďarských městech a obcích.

Maďarským městům a obcím dlouhodobě úspěšně dodávají svá řešení i výrobci technologií pro čištění odpadních vod a úpravu vody na pitnou. Řešení firem Envi-Pur a Asio využívají i majitelé rodinných domů, penzionů či průmyslových podniků. Asio rovněž nově nabízí i další „modrozelená“ řešení, jako jsou zasakovací rošty pro zelená parkoviště či chytrý strom pro zelenější města. Firma Munipolis pak má mezi maďarskými obcemi první zákazníky pro svůj chytrý obecní komunikační systém. Velvyslanectví se ve spolupráci s budapešťskou kanceláří CzechTrade snaží české firmy působící v komunálních technologiích podporovat exportními prezentacemi s názvem City for the Future. Poslední z nich se v květnu 2022 zúčastnilo okolo 500 návštěvníků,



» Náměstí před budovou maďarského parlamentu zdobí dvě stovky laviček a desítky stojanů na jízdní kola od firmy mmcité. FOTO: MMCITÉ



» Pohyb na ploše letiště Ferenze Liszta v Budapešti sledují systémy společnosti ERA. FOTO: ERA

osobně ji navštívil i primátor Budapešti Gergely Karácsony.

Pokračuje modernizace prostředků městské hromadné dopravy, nově jsou poptávány i elektrobuses. Tradičně úspěšná je skupina Škoda Group, která dodává do Maďarska tramvaje, trolejbusy a nově nabízí právě i elektrobuses. Příležitosti se nabízejí i v dalších oblastech modernizace systémů městské hromadné dopravy, což již dvacet let ukazuje firma Mikroelektronika, na jejíž produkty lze narazit v několika maďarských městech. V Budapešti jde například o více než

4500 označovačů jízdenek. Nově bude v příštím roce dodávat asi 80 validátorů pro pilotní projekt bezkontaktních plateb v budapešťské dopravě, přičemž platební technologii budou dodávat společně česká firma Monet+ a MasterCard.

Modernizace armády

Velkým a dlouhodobým projektem je modernizace maďarské armády s názvem Zrínyi 2026, na které se podílí i některé české firmy. Řada akvizic je spojena s lokalizací výroby přímo



» Tramvaj Škoda ForCity Classic 26T ve městě Miškovec.
FOTO: SHUTTERSTOCK



» Křišťálový lustr od společnosti Preciosa zdobí lobby budapešťského hotelu Four Seasons. FOTO: SHUTTERSTOCK

na maďarském území, což vede k výstavbě nových velkých zbrojních závodů a přináší to tak i příležitosti pro různé české subdodavatele.

Posledním velkým kontraktem v oblasti obranného průmyslu je smlouva na dodávku dvanácti proudových cvičných letounů L-39NG od firmy Aero Vodochody. Osm letadel bude dodáno ve cvičné konfiguraci a čtyři v průzkumné konfiguraci. První letadla by měla být předána v roce 2024. Součástí dodávky bude i pozemní simulační výcvikový systém pro přeškolení maďarských pilotů od české firmy

VR Group, který používá stejné přístrojové vybavení pilotní kabiny a v letadle používaný software. V oblasti civilního letectví je pak velmi úspěšná firma ERA, jejíž systém již šestnáct let sleduje pohyb na ploše letiště Ferenze Liszta v Budapešti. V roce 2022 tam dodala nový multilaterační sledovací systém NEO.

Zdravotnictví i bydlení

Dlouhodobě se plánují vyšší investice do zdravotnictví, což je další sektor, ve kterém mohou české firmy uspět.

Příkladem jsou výrobci Linet a Proma Reha, kteří v posledních letech dodali zdravotnická lůžka do celé řady maďarských nemocnic, Linet i lůžka porodnická. V Maďarsku funguje velmi úspěšně i aplikace Életmentő, „mladší sestra“ aplikace Záchranka. S 600 tisíci stáhnutými aplikacemi se jedná prozatím o neúspěšnější expanzi této české inovativní technologie na zahraniční trhy.

Zajímavým oborem je pro české exportéry i rezidenční bydlení. Firma Ravak se v Maďarsku za dvacet let rozrostla tak, že musela na okraji Budapešti postavit nové multifunkční obchodní centrum, jež vybavila smart home technologiemi od českých firem jako Elko EP či Kopos Elektro. Dlouhodobě se v Maďarsku prosazuje i český řetězec Siko koupelny, který navíc od začátku letošního roku v Maďarsku provozuje e-shop.

Úspěšná je rovněž firma Preciosa, jejíž křišťálový lustr zdobí lobby budapešťského hotelu Four Seasons. V reálném segmentu je pak aktivní firma CPI.

Služby a investice

Příležitosti se rýsují i v oblasti služeb. Příkladem je segment e-commerce, v němž dosáhly značného úspěchu firmy jako Alza, Zásilkovna, Rohlík či Notino, velké ambice má také Shoptet. Uspěť lze ale i v oblasti právních služeb, což dokazuje budapešťská pobočka české právní kanceláře Peterka&Partners, která od svého založení v roce 2013 neustále roste a mezi jejíž klienty patří už nejen velké mezinárodní korporace, ale také české a polské firmy.

Mezi největší české investice patří akvizice maďarského telefonního operátora Yettel (dříve Telenor) skupinou PPF. Společnost Eurowag, která nabízí řešení pro optimalizaci podnikání v komerční silniční dopravě, nedávno dokončila převzetí prakticky všech aktiv společnosti WebEye, předního poskytovatele řešení pro správu vozového parku ve střední a východní Evropě. Hodnota této transakce dosáhla téměř jedné miliardy korun.

PETR MICHÁLEK,
ekonomický diplomat,
Velvyslanectví ČR v Budapešti <<



Firma In-Eko Team se letos v Indii představila na dvou velkých veletrzích.

FOTO: IN-EKO TEAM

vody mazivy. A do třetice: filtry od In-Eko Teamu odpadní voda volně proudí bez vstupních zábran, čímž se zvyšuje účinnost celého procesu.

Svůj rozjezd v Indii si In-Eko Team naplánoval do dvou etap. Letos se z Tišnova vypravili na dva velké oborové veletrhy – Paperex India, který se specializuje na papírenské technologie, a IFAT India, což je největší akce vodárenského průmyslu v Indii. Na obou veletrzích měl In-Eko Team svůj stánek. Ještě letos by česká firma chtěla dokončit proškolení indických partnerů tak, aby mohli výrobky z Tišnova nejen nabízet zákazníkům, ale také udržovat a opravovat. Ať už osobně nebo s pomocí on-line spojení s českými techniky. V první etapě, kterou by tišovští chtěli ukončit do konce letošního roku, by český výrobce měl získat i registraci jako oficiální dodavatel pro vodohospodářské úřady v Dillí a Bombaji.

ČESKÉ FILTRY MADE IN INDIA

» Společnost In-Eko Team s podporou České rozvojové agentury otevírá pobočku v Indii. Své unikátní filtrační technologie chce v zemi nejen prodávat, ale i vyrábět.

Zapojení soukromého sektoru do rozvojové pomoci je celosvětovým trendem a ani Česko nezůstává stranou. Před šesti lety spustila Česká rozvojová agentura (ČRA) Program B2B, který je určen na pomoc českým firmám, jejichž podnikání v cizině má rozvojový a zároveň udržitelný přesah. Podpora agentury je přitom široká: od studií proveditelnosti, přes investice do výroby a nákup technologií, až po podporu založení zahraniční pobočky. Právě touto cestou se vydala i tišovská firma In-Eko Team, která patří mezi přední výrobce zařízení pro čištění odpadních vod.

Společnost, která vyvází filtrační technologie do západní a střední Evropy, ale třeba také do Jižní Ameriky, jihovýchodní Asie nebo Afriky, chce s podporou ČRA dobýt i indický trh. „Indie je hodně zalidněná, prochází rychlou industrializací, zároveň se ale potýká s nedostatkem vodních zdrojů a extenzivním zemědělstvím. Chybí efektivní

odpadový management v oblasti čištění a recyklace vod. V Indii také kvůli levné pracovní síle i možnosti přímé distribuce na obrovský trh vznikají velké továrny, které se ale často nezabývají nakládáním s odpadními vodami. Celkově tak na indickém trhu vidíme velké příležitosti,“ vysvětluje Giuliano Gemma, projektový manažer In-Eko Teamu.

V jednoduchosti je síla

Na indickém trhu chce tišovská firma uspět se svými patentovanými diskovými a bubnovými filtry, na jejichž výzkum, vývoj a výrobu se specializuje. K tomu chce přidat kvalitní poradenství a servis. A také unikátní technologii, kterou konkurence nepoužívá. Bubny filtru jsou tvořeny filtračními obloučky, které je možné při výměně nebo čištění během asi dvaceti vteřin jednoduše „zacvaknout“. Odpadá tak šroubování a manipulace s nářadím. Filtrační zařízení se navíc obejde bez ložisek a nehrozí tak nebezpečí kontaminace

Na sever, či na jih?

V další fázi by příští rok In-Eko Team chtěl začít v Indii i s částečnou výrobou. Samozřejmě až poté, co proškolí zaměstnance, z nichž nejvíce jsou třeba elektrikáři, zámečníci a svářeči. Prozatím v tišovské centrále zvažují dvě lokality: v jižní Indii Nové Dillí, na severu země pak Bengalúr. Tam se ostatně tišovská firma může opřít o česko-indický podnikatelský inkubátor, který inicioval Libor Musil, zakladatel a místopředseda moravské rodinné firmy Liko-S. Pod jednou střechou tu působí kanceláře hned několika českých firem, a také pobočky agentury Czech Trade a honorární konzulát.

Indická základna by se pro In-Eko Team mohla stát i odrazovým můstkem pro expanzi do celého širšího regionu. „Již jsme začali jednat o konkrétních projektech v Pákistánu a Bangladéši, kde se chceme zaměřit na odpadové hospodářství v textilním průmyslu. A uvažujeme i o dalších zemích, jako jsou Afghánistán, Bhútán, Nepál nebo Srí Lanka,“ dodává Giuliano Gemma.

BLAHOSLAV HRUŠKA <<

ČISTÁ VODA MEZI PYRAMIDAMI

➤ Chrudimská firma Vodní zdroje Ekomonitor chce s podporu České rozvojové agentury nabídnout svou mobilní úpravnu Egyptanům v Abúsíru, kde se pitná voda dosud vyrábí výhradně ze silně znečištěného Nilu. Navazuje přitom na dobré jméno našeho vodárenství ještě z dob Československa.

Archeologickou lokalitu Abúsír není třeba českému čtenáři obšírně představovat. Pyramidové pole, v němž se nachází rozsáhlá nekropole staroegyptských panovníků období 5. dynastie, řada soukromých hrobek a dalších staveb, prozkoumávají v rámci své koncese čeští egyptologové již více než 60 let. Na dohled od pyramid ovšem leží stejnojmenná obec, kde společně s oblastí Badrašín žije přes 200 tisíc lidí. Každodenní život tu kontrastuje se vznešeností starověkých památek: přítoky egyptského veletoku se proměnily ve stoky plné odpadků a jediným zdrojem pro úpravu vody je právě blízký, extrémně znečištěný Nil. Efektivní řešení úpravy pitné vody je přitom podle řady mezinárodních studií hlavním předpokladem pro růst životní úrovně místních obyvatel. Zásobování pitnou vodou má navíc pozitivní dopady do řady ostatních

sektorů, jako jsou zdravotnictví, školství nebo zemědělství, a vede k nastartování růstu místní tržní ekonomiky.

Alternativou pro přetíženou vodárenskou síť v Abúsíru by mohl být projekt chrudimské společnosti Vodní zdroje Ekomonitor, která chce místním ve spolupráci s firmou G-Servis Praha nabídnout svou mobilní úpravnu vody jako záložní či posilový zdroj. Projekt v podobě studie proveditelnosti podpořila v rámci programu B2B Česká rozvojová agentura. „Zvažujeme dvě varianty. Buď naši kontejnerovou úpravnu dodáme do místní vodárenské společnosti, která díky ní posílí svou vlastní technologii, nebo ji napojíme na čtyři hloubkové vrty v Abúsíru. Jsou nepoužívané, a tak čekáme ještě na chemické a biologické rozborů, musíme změřit vydatnost vrtů. Obecně se ale dá říct, že podzemní voda je kvalitnější a náklady na její úpravu

jsou nižší, než je tomu u povrchových zdrojů,” vysvětluje Tomáš Kašpar, projektový manažer Ekomonitoru.

Odolná, ale i snadná technologie

Chrudimská firma má s podobnou technologií, kterou dodává zabudovanou do klasického lodního kontejneru, bohaté zkušenosti. Mobilní úpravnu nyní dodává společnost do Sýrie a podobné vodárenské zařízení z Chrudimi míří příští rok také do Kambodže. Podle Tomáše Kašpara je důležité zvolit správnou technologii, která musí být odolná a zároveň jednoduchá na údržbu. „V rámci rozvojových projektů se snažíme najít nejhodnější technologii pro efektivní úpravu vody. S místními odborníky konzultujeme na základě analýz neupravené vody nejlepší řešení pro danou lokalitu,” říká projektový manažer Ekomonitoru.

Chrudimským specialistům na úpravu vody v Egyptě pomáhají nejen osobní kontakty, které si vybudovali během působení v Sýrii, ale také dobré jméno někdejšího Československa. Konkrétně pak čerpadla od firmy Sigma, které egyptští vodohospodáři znají a používají. Samotná reputace výrobku ale nepomůže, pokud si ho zákazník nebude moci prohlédnout „na živo”. A právě takový referenční projekt se Ekomonitoru povedl v Sýrii, kam v roce 2021 společně s firmou G-Servis Praha a Sweco Hydroprojekt dodal mobilní čistírnu odpadních vod pro místní nemocnici.

Vázaný dar se osvědčil

Česká firma, která loni oslavila třicet let na trhu, by na studii proveditelnosti ráda navázala samotnou dodávkou technologie. Jenže aby podobné projekty neskončily v šuplíku, je nutné najít investora. Jelikož jsou místní zdroje velmi omezené, hledají egyptští vodohospodáři donory nejčastěji mezi zahraničními rozvojovými agenturami nebo neziskovými organizacemi. V úvahu připadá i jiná forma financování ze strany českého státu. „Nám se v Sýrii osvědčil vázaný finanční dar. Kromě toho, že dokáže napřímo příjemce propojit s českou firmou, přináší i výhody v jinak zdoluhavých celních formalitách,” připomíná Tomáš Kašpar.

BLAHOŠLAV HRUŠKA <<



➤ Přítoky Nilu, z něhož se získává voda pro úpravu, se v Abúsíru proměnily ve stoky plné odpadků. FOTO: EKOMONITOR

SVĚTOVÉ AMBICE LIBERECKÝCH EXPORTÉRŮ

Liberecký kraj se sice tradičně zaměřuje na spolupráci podnikatelů v rámci tamního trojmezí kolem hranic Česka, Německa a Polska, ale krajští exportní specialisté společně s ministerstvem zahraničí nabízejí snazší cestu i na mnohem vzdálenější trhy.

Rodinná firma Krofian z České Lípy se zabývá průmyslovou automatizací a vyvází výrobní linky na zahraniční trhy. „Dodala linku do severomexického Monterrey a pracuje na dalších objednávkách,“ uvedla česká ekonomická diplomatka v Mexiku Zuzana Stiborová. Krofian se nedávno rozhodl najít v Mexiku servisního partnera a obrátil se na krajské exportní specialisty v Liberci, kteří působí na tamní Okresní hospodářské komoře. Ti zase obratem kontaktovali ambasádu v Mexiku, která Krofianu nabídla další služby. „Vše fungovalo velmi rychle,“ říká Lenka Koniecká, která je v Liberci jedním ze dvou exportních specialistů.

Přímé kontakty mezi odborníky z krajských nebo okresních hospodářských komor a ministerstvem zahraničí – včetně rozsáhlé sítě zastupitelských úřadů v zahraničí – exportérům zajišťují rychlou cestu pro jejich požadavky z hlavních měst českých regionů i na velmi vzdálené trhy. Okresní hospodářská komora v Liberci má tradičně úzké vazby s Německem a Polskem – konkrétně Saskem a oblastí kolem Krkonoš a Jizerských hor, která na polské straně přechází do Dolnoslezského vojvodství. Spolupráce s ambasádami ale otevírá brány prakticky do všech koutů zeměkoule.

„Víme, že ve většině zemí světa působí čeští ekonomičtí diplomaté, nebo minimálně zajišťují služby ze sousedního státu,“ říká v rozhovoru pro MED Martin Procházka, který Okresní hospodářské komoře v Liberci šéfuje a zároveň je druhým krajským exportním specialis-

tem. Martin Procházka a Lenka Koniecká se těchto nových pozic, díky nimž mají šanci více pomoci firmám z kraje, ujali na začátku roku 2020. Trochu jen litují toho, že rychlejší rozjezd jejich nové agendy zbrzdil covid. „Osobní kontakty jsou i v současné době pořád hodně důležité. Minimálně zčásti musí být na osobním setkávání založeno také poradenství, které komora podnikatelům poskytuje,“ zdůraznil ředitel liberecké komory. Už v roce 2019 se v Liberci uskutečnila první krajská exportní konference.

Okresní hospodářská komora každopádně předává vývozcům z Libereckého kraje veškeré informace, které ohledně podpory exportu z ministerstva zahraničí dostává. „To se týká například i projektů na podporu ekonomické diplomacie PROPED,“ poznamenává Lenka Koniecká. Takzvané PROPEdy umožňují navázat kontakty v zahraničí díky akcím, které jsou konkrétně cílené na jednotlivá odvětví. Základní informační servis komora poskytuje rovněž podnikům, které nejsou přímo jejími členy, i když se je samozřejmě snaží získat také pro užší spolupráci.

V častém kontaktu s exportéry je liberecká komora mimo jiné díky tomu, že zajišťuje certifikaci původu zboží, které míří na mimoevropské trhy. Martin Procházka se domnívá, že Černínský palác a Hospodářská komora ČR by měly zajistit ještě větší promotion vzájemné spolupráci. Mnozí podnikatelé stále netuší, co jim mohou exportní specialisté, kteří působí prakticky ve všech krajích, nabídnout.



» Jablonecká společnost Jablotron podnikatele Dalibora Dědka je proslulým vývozcem alarmů.
FOTO: LIBOR FOJTÍK

Do Evropy i s Turky

Tradiční orientace na oblast trojmezí neznamená, že by Okresní hospodářská komora v Liberci neměla zkušenosti i s jinými zahraničními trhy. Například díky tomu, že partnerským městem Liberce je nizozemský Amersfoort. Cesta na různé evropské trhy přitom může vést na první pohled velmi překvapivým směrem.



>> Z Liberce není daleko ani do Polska, ani do Německa. To se projevuje i na aktivitách tamních podnikatelů. Z Libereckého kraje ale míří i do mnohem vzdálenějších koutů zeměkoule. FOTO: SHUTTERSTOCK

možnost navázání kontaktů. „V Liberci tak nyní máme přímé spojení do Istanbulu i dalších tureckých měst, ale také do komor v řadě zemí EU – včetně Španělska, Francie, Itálie, Maďarska nebo Bulharska,“ vypočítává Lenka Konecká. A díky TEBD Chamber je možné financovat také různé projekty rozvoje podnikání, zaměřené například na udržitelnost, cirkulární ekonomiku či dosažení cílů Zelené dohody EU, známé i v Česku jako Green Deal.

Přes komory to jde líp

Martin Procházka vysvětluje, jak důležité jsou právě mezinárodní kontakty mezi komorami, zvláště pro malé a střední firmy. Když totiž podnikatelé oslovují svého potenciálního partnera za hranicemi, často se stává, že jim tam nikdo nevěnuje >

Lenka Konecká se letos zúčastnila akce pod názvem TEBD Chamber Academy ve španělském Jerezu. Pod trochu záhadným názvem se skrývá platforma pro dialog komor z Turecka a celé Evropské unie.

Zkratka TEBD znamená Turecko-evropský byznysový dialog. Na setkání v Jerezu zamířili zástupci dvaceti komor z Turecka a dvaceti z EU. Vedle různých školení je největší přidanou hodnotou takové akce

INZERCE

Mapa
globálních
oborových
příležitostí
2022/2023

Mapa globálních oborových příležitostí
2022/2023
Mínisterstvo zahraničních věcí
České republiky
www.mzv.publi.cz

V elektronické podobě na **mzv.publi.cz**.

velkou pozornost. Pokud se ale komora obrátí na svou partnerskou instituci v dané zemi, která pak osloví konkrétní firmu, vše je mnohem snazší. „Veškeré bariéry najednou mizí,“ dodává Martin Procházka. Čím silnější roli hrají hospodářské komory v příslušné zemi, tím větší smysl dává postupovat právě tímto způsobem.

Liberečtí mají velmi dobré zkušenosti se spoluprací s Průmyslovou a obchodní komorou v saské Žitavě. Pro podnikatelské kontakty tam mají přímo specialistu, kte-

z klíčových odvětví – cestovní ruch. Právě v severočeské metropoli vznikla myšlenka, jak s velmi nízkými náklady efektivně podpořit turismus v celém česko-polském pohraničí, na naší straně tedy od Liberecka až po Moravskoslezsko. Stane se tak díky webové platformě, na kterou bude možné umístit méně známá, ale turisticky atraktivní místa v obou zemích. Severočeši vyzvou další tuzemská i polská města a obce v pohraničí, aby na web vložily své skvosty. Okresní hospodářská komora v Liberci

Objevování skrytých skvostů se může vhodně doplňovat i s projektem Křišťálového údolí v Libereckém kraji, který má přilákat turisty do míst tradičního sklářského průmyslu. Potenciál významné turistické atrakce se rýsuje třeba v Novém Boru, kde si společnost Lasvit jako významný exportér světelných instalací do celého světa postavila novou budovu s originální skleněnou fasádou. Majitel Lasvitu Leon Jakimič považuje právě skleněné fasády budov za jeden z klíčových artiklů, se kterými se firma hodlá prosazovat na zahraničních trzích.



» Skleněné fasády, mezi něž patří i ta v Novém Boru, mohou být turistickou atrakcí. Pro Lasvit se stávají jedním z klíčových artiklů, se kterými se firma hodlá prosazovat na zahraničních trzích. FOTO: SHUTTERSTOCK

rý je sám Čech. Příležitost pro navazování kontaktů navíc nabízí Česko-saský klub podnikatelů, který pořádá společné akce pro menší firmy a živnostníky. Pravidelná setkání se střídají v Sasku a na Liberecku, jejich součástí jsou návštěvy zajímavých firem, prezentace a navazování kontaktů i během večerního programu.

Na polské straně je zase významným partnerem Krkonošská agentura regionálního rozvoje se sídlem v Jelení Hoře, jejímž částečným vlastníkem je Dolnoslezské vojvodství.

Objev skryté skvosty

Okresní hospodářská komora v Liberci se mimo jiné může pochlubit projektem Objev skryté skvosty, který má v postcovidové době povzbudit jedno

se stává vedoucím partnerem projektu, který je součástí evropského programu přeshraniční spolupráce Interreg.

„Obce tak mají možnost prakticky zdarma přilákat turisty a přesvědčit je, aby se k nim vraceli opakovaně,“ říká Martin Procházka. Ekonomickým cílem je podpořit infrastrukturu inomingové turistiky, která je pilířem exportu služeb – včetně restaurací nebo penzionů.

Jak upozorňuje Lenka Koniecká, projekt má i další rozměr – měl by odlehčit místům, kam turisté už tradičně směřují, jako jsou Ještěd, Sněžka nebo Bedřichov. A naopak nasměrovat pozornost návštěvníků z druhé strany hranic do míst, která ještě neznají. „Zapojujeme i Frýdlantský výběžek, Jizerské hory, na polské straně Lubaňský okres i Kačavské hory,“ dodává Martin Procházka.

Podpora Ukrajinců

Ve spolupráci s Poláky nedávno vznikl také nový projekt Společně pro Ukrajinu, na kterém se podílí řada komor a institucí z obou stran česko-polských hranic. Zapojili se i liberečtí. U zrodu tohoto projektu stála myšlenka, jak ještě v rámci současného dotačního období zhodnotit nevyužité prostředky z evropského programu pro přeshraniční spolupráci Interreg – tedy z Evropského fondu pro regionální rozvoj. V rámci nového projektu se realizují integrační semináře pro ukrajinské uprchlíky, školení zaměřená na finanční gramotnost, vztahy na pracovišti nebo legislativu. Strůjci projektu vycházejí z dlouhodobých poznatků ohledně zájmu českých i polských firem o dobře připravené ukrajinské pracovníky.

Zatímco se rozjel projekt Společně pro Ukrajinu, dlouhodobý Program kvalifikovaný zaměstnanec (dříve Režim Ukrajina), který umožňuje zahraničním pracovníkům získat pracovní vízum nebo fakticky i trvalý pobyt, zmrazila agrese Putinova Ruska. Okresní hospodářská komora v Liberci sehrávala roli zprostředkovatele mezi českými zaměstnavateli a Generálním konzulátem ČR ve Lvově, který příslušné dokumenty pro ukrajinské pracovníky vyřizoval. A jak upozorňuje Martin Procházka, zvláště menší firmy Libereckého kraje se v současné době potýkají s nedostatkem ukrajinských pracovníků, kteří se v době války vrátili do své země. I do budoucna je tak možné očekávat velký zájem o zahraniční pracovníky nejen z Ukrajiny.

JAN ŽIŽKA «

POMÁHÁME VÁM RŮST

- Zvažujete akvizici či investici v zahraničí?
- Přemýšlíte o refinancování, posílení finanční pozice nebo rozvoji vaší zahraniční dceřiné společnosti?
- Zvažujete převzetí zahraniční společnosti, která je zatím vaším významným dodavatelem, konkurentem nebo posílí vaší pozici na zahraničním trhu?

ŘEŠENÍM JE ÚVĚR NA INVESTICE V ZAHRANIČÍ OD ČESKÉ EXPORTNÍ BANKY

Neváhejte se na nás obrátit. Rozumíme vašim potřebám a garantujeme individuální přístup.

POMŮŽEME VÁM

- Koupit nebo navýšit podíl v již existující zahraniční společnosti.
- Zafinancovat založení a vybudování nové společnosti v zahraničí.
- Zafinancovat rozvoj nebo provoz zahraniční společnosti ovládané českým investorem.
- Refinancovat vlastní zdroje a úvěry použité na všechny výše uvedené účely.

FIREMŇÍ
BANKOVŇICTVÍ



ÚVĚR NA FINANCOVÁNÍ FOTOVOLTAIKY

Financovat lze **až 100 % investice**.

Státní dotace může pokrýt **až 35 % ceny projektu**.

Financování, projekt a výstavbu můžete řešit jako **jeden balíček služeb**.

www.rb.cz/firmy