



MED

MODERNÍ EKONOMICKÁ DIPLOMACIE

LISTOPAD 2025
ČÍSLO 47

BRNĚNSKÁ FIRMA CHRÁNÍ BRÁNU DO INTERNETU

Rozhovor se šéfem
„nového Avastu“

Strana 2



ROZVOJOVÁ SPOLUPRÁCE

Bezpilotní vrtulník z Liberce
bude v Ghaně hledat vodu

Strana 10



ROZHOVOR

Jiří Protiva: Česká letadla
dělají novou díru do světa

Strana 13

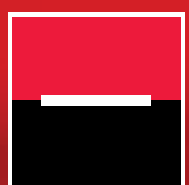


TRHY

Kouzlo Francie přitahuje i byznys
a vědce, uspět ale není snadné

Strana 20

Banka vašeho businessu



KB

OBSAH

- 2-5** > **Richard Malovič, Whalebone:**
Chráníme „bránu do internetu“.
Poptávka je až šílená
-
- 6-7** > **Kybernetická bezpečnost:**
Digitální prst na tepu dat
-
- 8-9** > **Informační technologie:**
Velké áčko sází na nearshoring
-
- 10-11** > **Rozvojová spolupráce:**
Létající vrtule a spol.
-
- 12** > **Rozvojová spolupráce:**
Digitální bible rozvojových
metodik
-
- 13-17** > **Jiří Protiva:**
Česká letadla dělají
novou díru do světa
-
- 18-19** > **Mezinárodní obchod:**
Američanům rozdali lepší karty.
USA opět dobývají Evropu
v jaderné energetice
-
- 20-22** > **Trhy:**
Kouzlo Francie přitahuje
i byznys a vědce.
Vstup na trh ale není snadný
-
- 23-25** > **Trhy:**
Itálie je kolébkou evropské vědy.
Dnes láká také české inovátory
-
- 26-28** > **Trhy:**
Českých stop v Rakousku přibývá,
činí se také investoři



Vážení čtenáři,

když se řekne kybernetická bezpečnost v Česku, skoro každý si představí firmu Avast a její antivirové programy. Průkopníci nového oboru tuzemské ekonomiky nemohli zůstat stranou pozornosti našeho magazínu. Přední tváře Avastu v rozhovorech pro MED prokazovaly, jak jim bylo vlastní kreativní myšlení.

Ondřej Vlček, tehdy provozní ředitel firmy, zhruba před osmi lety vysvětloval potřebu ochránit běžné věci, jako jsou mikrovlnky, kávovary nebo hračky, které se stávají součástí internetu věcí. „Riziko nespočívá v tom, že by mi chtěl nějaký hacker zaútočit na kávovar a vyřadit ho z provozu, ale že prostřednictvím kávovaru zaútočí na další zařízení,“ řekl tehdy Vlček.

Profesor Michal Pěchouček později jako technický ředitel Avastu popsal svůj dlouhodobý cíl – vyvinout mentální antivirus, aby byl připraven na dobu, kdy Elon Musk „vysoustruží“ mozkové implantáty. „Lidé nepotřebují mozkové implantáty k tomu, aby byli manipulováni,“ prohlásil.

Richard Malovič, který v Brně spoluzakládal nadějnou kyberbezpečnostní firmu Whalebone, v aktuálním rozhovoru poznamenal, že by si představoval jiné vyústění podnikatelského příběhu Avastu. „Já bych si býval přál, aby nakonec převzal americkou společnost Norton, ne naopak,“ uvedl podnikatel, jehož firma Whalebone sama získala přezdívku „nový Avast“.

Ať už si o poslední transakci Avastu myslíme cokoliv, díky firmám jako Avast a AVG vznikla tradice celého oboru kybernetické bezpečnosti v Česku, na kterou navazují další úspěšní exportéři. „A je to skvělé,“ dodává Malovič. Podobné souvislosti si člověk podle něj ani automaticky nespojí. Neřekne si – podíval jsem se na Avast a inspiroval jsem se tímhle, podíval jsem se na AVG a inspiroval jsem se něčím jiným. Určitě ale není náhoda, že v Česku máme tolik kyberbezpečnostních firem.

Už zhruba čtyřicet let se v bývalém Československu a později v obou nástupnických státech úspěšně rozvíjel ekonomický obor, který produkuje jeden z našich nejproslulejších exportních artiklů.

JAN ŽÍŽKA
editor **Moderní ekonomické diplomacie**

Richard Malovič,
Whalebone:

CHRÁNÍME „BRÁNU DO INTERNETU“. POPTÁVKA JE AŽ ŠÍLENÁ

Spoluzakladatel a výkonný šéf firmy Whalebone Richard Malovič nemá malé ambice. Pokud se tato brněnská kyberbezpečnostní firma dostane na někdejší úroveň Avastu, jak jí mnozí předpovídají, Malovič by si představoval jiné vyústění jejího podnikatelského příběhu. „Já bych si také býval přál, aby Avast nakonec převzal americkou společnost Norton, ne naopak,“ řekl v rozhovoru pro MED. Malovičovým krédem je realizovat akvizice, nikoliv být koupený někým jiným.

Býváte označováni za nový Avast. Jak vnímáte takové přirovnání? A chcete opravdu jít ve stopách Avastu?

Je to pěkné přirovnání. Z pohledu podnikatele oceňuju, kam až se Avast dostal, a vidím v jeho příběhu velkou inspiraci. Neřekl bych, že chceme být vyloženě novým Avastem, který byl přece jenom jinou společností, s jiným zaměřením. I vyústění našeho podnikatelského příběhu bych si představoval trochu jinak. Avast byl zaměřený vyloženě na koncového spotřebitele. Náš model je B2B (business to business). Nabízíme svůj produkt zvláště telekomunikačním firmám, byť finální užitek má koncový uživatel, který se připojuje k internetu. Odlišný model se projevuje například i při nabírání lidí. A v jistém smyslu mi byl bližší podnikatelský duch společnosti AVG, která hodně realizovala akvizice a pak šla na burzu.

Chcete jít s Whalebone na burzu, konkrétně na americký burzovní trh technologických společností NASDAQ. V tom jste si tedy s AVG podobní, kromě toho, že také sídlíte v Brně?

Společná brněnská historie hraje spíš druhotnou roli. Mám na mysli zmíněný podnikatelský spirit. AVG šla na burzu dřív než Avast, konkrétně v Americe, ale Avast byl nakonec zase na burze v Londýně. Později Avast koupil AVG a dotáhl to dál. Já bych si ale býval přál, aby Avast nakonec převzal americkou společnost Norton, ne naopak. A nevidím jediný důvod, proč se to nestalo.

Vášim krédem je tedy realizovat akvizice, nikoliv být koupený někým jiným?

Opravdu si takhle představuju ideální plán, plán A. Samozřejmě vždy můžete mít připravené i plány B. Aby ale firma

mohla směřovat k plánu A, musí být splněny tři podmínky – že nabídne originální byznys, má ambice a také přístup ke kapitálu. Věřím, že podmínky jsou splněny, včetně přístupu ke kapitálu. Teď je potřeba vše odpracovat.

Podobné srovnávání vaší firmy s Avastem nebo AVG vyplývá ze skutečnosti, že právě tyto firmy se významně podílely na vzniku tradice celého oboru kybernetické bezpečnosti v Česku. Mnozí ve vašem odvětví vidí velký příslib i do budoucna. Souhlasíte?

Určitě. A je to skvělé. Další české firmy už na kyberbezpečnostní tradici navazují. Snažíme se i my. Zajímavé je, že člověk si ani podobné souvislosti takhle automaticky nespojí. Neřekne si – podíval jsem se na Avast a inspiroval jsem se tímhle, podíval jsem se na AVG a inspiroval jsem se něčím dalším. Určitě ale nebude



FOTO: LIBOR FOJTÍK

náhoda, že v Česku máme tolik kyberbezpečnostních firem. A kybernetická bezpečnost dokonce bývá označována za významný exportní artikl naší země.

Vy jste významný exportér služeb...

Devadesát procent našich tržeb máme skutečně mimo Česko.

Podívejme se také na technické hlediško. Avast a AVG se zaměřovaly na antivirové programy, vy se věnujete kybernetické bezpečnosti na úrovni DNS (Domain Name System) – tedy zjednodušeně chráníte „bránu do internetu“. Vidíte v tom současný trend? A poběží obě tyto formy ochrany proti kybernetickým útokům vedle sebe?

Určitě poběží vedle sebe. Firmy, které nabízejí antivirové programy, směřují k ochraně koncových bodů. Ve srovnání s námi poskytují ochranu proti jinému

typu útoků, která vyžaduje nainstalování určitého softwaru do koncového zařízení – počítače nebo mobilu. Firmy komunikují s uživatelem, říkají mu – ochraň se ještě proti tomuhle a tomuhle. Zdá se ale, že tento model narazil na své limity a že lidé už si výrazně více podobných instalací nekoupí. Proto firmy v tomto odvětví rostou zejména akvizicemi nebo kroky mimo kybernetickou bezpečnost. Poslední inovací společnosti Gen Digital, která vznikla po převzetí Avastu Nortonem, jsou mikropůjčky pro malé a střední podnikatele. My se snažíme chránit lidi a firmy, aniž bychom cokoliv instalovali do mobilů nebo počítačů.


Na začátku jsme byli dost naivní

Byl to od začátku váš záměr?

Ne. Na začátku jsme tohle vůbec nevěděli, šli jsme společně se spoluzakla-

datelem Whalebone Robertem Šefrem do našeho nového byznysu dost naivně. Měli jsme technologii a hledali jsme pro ni uplatnění. Její výhody se ukázaly později. Ještě před založením Whalebone jsme zkusili podnikat i jinak. Chtěli jsme například rozvážet jídlo, ale nepřesvědčili jsme žádnou restauraci, že jde o dobrý nápad. Dnes už to působí trochu úsměvně.

Kdy to bylo?

Před dvanácti, třinácti lety. Utopili jsme dost peněz, koupili jsme auto, najali řidiče, abychom byli připraveni, ale s nulovým výsledkem. Později jsme se dostali k nápadu nové technologie. Robert Šefr je kyberbezpečnostní inženýr, v té době mimo jiné pracoval pro velkou kyberbezpečnostní firmu McAfee, já jsem vystudoval ekonomiku a práva. Robert hodně přemýšlel o tom, že na internetu jsou volně dostupné informace 

o kybernetických útocích, kterými se ale zabývali pouze výzkumníci. Podobné informace se podle něj vůbec nepromítaly do nabízených komerčních produktů. Viděl velkou příležitost. Začali jsme se všude ptát, co by bylo možné dělat.

Tím jste objevili své první zákazníky? Kde jste je našli?

Dostali jsme se mimo jiné do kontaktu s malými poskytovateli internetu. Bývalé Československo je krásné tím, že jich je tu hodně přes tisíc a pracují v nich úžasní, podnikaví lidé. Většinou jde o firmy do dvaceti lidí, někdy v nich pracují třeba jen tři. Někdy před pětadvaceti lety byli našťvaní, že není možné se připojit k internetu, umístili do země kabely, rozvěsili antény a začali internet poskytovat. Nebáli se a zároveň byli otevření novým technologiím. A nám řekli – super, filtrujte nám internetový provoz, budeme mít míň problémů se zákazníky. Když měli lidé zavirovaný počítač, volali svému provozovateli internetu, který je ale často nedokázal přesvědčit, aby si nainstalovali antivirový program. Pro poskytovatele internetu bylo ideální, když jsme nabídli, že můžeme hodně hrozeb odfiltrovat na síťové úrovni.

Ve finále jste ale pomáhali koncovým uživatelům internetu....

Tak to je vždy. Malí poskyvatelé se ale takovou pomocí lidem nechlubili. Ani nemohli, neměli marketingové týmy. Lidé si od nich brali internet, protože věděli, že když budou potřebovat, můžou jim přímo zavolat, aby vyřešili problém. Pak jsme začali šplhat nahoru k mobilním operátorům a velkým poskytovatelům internetu, jako byl rakouský Telekom A1 a české O2. Dávali nám najevo, že nehledají další náklady, ale nové příjmy. Chtěli nabídnout produkt koncovým zákazníkům a od nás požadovali, abychom byli u každé jednotlivé SIM karty schopni říct, jaký jsme zaznamenali kybernetický útok a jak se zastavil. To byl designově a architektonicky mnohem náročnější úkol, než jenom chránit celou síť a filtrovat internetový provoz. Dali nám seznam požadavků a zeptali se – umíte to?

A vy jste se zjevně nezalekli...

Podívali jsme se na ně a buď byl Robert Šefr velký vizionář, nebo to byla šťastná

náhoda, ale v každém případě jsme měli architekturu postavenou tak, že jsme byli schopni požadavky splnit. Tím jsme také objevili use case, způsob využití naší technologie, kdy zákazníkem Whalebone je telekomunikační společnost, ale užitek přinášíme hlavně koncovému uživateli. Vše je nicméně integrované do sítě operátora.

Znamená to, že vaši první telekomunikační zákazníci ani nevěděli, že by si něco podobného mohli od někoho objednat?

Věděli, už to třeba i zkusili, ale neúspěšně. Dnes telekomunikační společnosti nabízejí ochranu sítě jako dodatečnou, placenou službu koncovým uživatelům. V případě rakouské společnosti A1 se jmenuje Net Protect, německé O2 zvolilo název Onlineschutz. My dodáváme takzvaný white-label, tedy nikoliv pod svou značku, telekomunikační firmy dají této službě svůj brand. K motivaci chránit zákazníka přidávají vlastní komerční motivaci a pak vše dává ekonomický smysl. A velká část jejich zákaznické báze má o tuto službu zájem, který dál roste.

Těžiště se přesouvá do Asie

Spolupracujete například se španělským mobilním operátorem Telefónica. Kybernetická ochrana na úrovni DNS je pořád hlavní službou, kterou poskytujete i v rámci exportu?

Ano. Dnes spolupracujeme se 400 mobilními a fixními operátory po celém světě. Z těch, kteří už mají tuto službu v provozu, je jich zatím nejvíc v Evropě. Kdybychom ale vzali operátory, kde se naše kybernetická ochrana v současnosti implementuje nebo chystá, přesouvá se hlavní těžiště do Asie, hlavně jihovýchodní Asie a Indie.

Asijské trhy jste zmiňovali, když jste získali další finance od investorů v rámci takzvané Series B. Cítíte, že už jste známí a roste poptávka po vaší službě?

Poptávka je teď obrovská, až šílená. Celkový počet SIM karet a domácností, kterých se týkají naše kontrakty s mo-

bilním operátory a dalšími poskytovateli internetu, dosahuje půl miliardy. A když se potvrdí zájem, který registrujeme, bude toto číslo násobně vyšší.

Pokud vím, vaše cesta k zákazníkům na zahraničních trzích vede přes obchodní týmy, které vytváříte v dalších zemích. Kolik už jich máte?

Máme obchodníky, manažery a další specialisty zhruba ve dvaceti zemích. Neobsluhují samozřejmě jenom danou zemi, ale i celý širší region. Sám jsem se letos v létě přestěhoval i s rodinou na delší dobu do Indie, kde cítíme velké obchodní možnosti. Největší indický operátor má půl miliardy SIM karet a domácností, druhý největší necelých 400 milionů. Naší misí je ochránit miliardu lidí. Takže musíme jít tam, kde toho můžeme dosáhnout.

Jak jste úspěšní ve Spojených státech?

Do Spojených států se teď na sedm měsíců stěhuje spoluzakladatel Whalebone Robert Šefr i s rodinou, abychom náš byznys v USA trochu popohnali. Ještě před třičtvrtě rokem bych vám řekl, že jsme aktivní různě po světě, ale máme čtyři bílá místa – dvě chtěná, což jsou Čína a Rusko, a dvě nechtěná – Indii a USA. Jsou to obrovské trhy, tamní telekomunikační firmy mají stovky milionů klientů. Dřív jsme si na tak velké trhy ani netroufli, ale poté, co jsme získali reference u operátorů s desítkami milionů klientů, si věříme a jdeme do toho. Už spolupracujeme s mobilními operátory v Nigérii, Indonésii, Brazílii nebo Kolumbii.

Kyberbezpečnost se ve světě stává čím dál významnějším tématem a Whalebone už má poměrně dost referencí. Předpokládám, že právě tyto faktory tlačí poptávku nahoru?

Tyhle dvě věci se opravdu potkávají a potkávají se v pravý moment.

Kdo jsou vaši konkurenti? A jak se vám v konkurenci s nimi daří?

Kyberbezpečnostních firem je v současném světě nekonečno. Když ale vezmu náš segment, máme tři hlavní konkurenty – izraelskou, americkou



FOTO: LIBOR FOJTÍK

a německo-rakouskou firmu. Musím říct, že teď se nám daří hodně dobře. Na základě našich analýz můžeme říct, že v celosvětovém měřítku se nyní zhruba tři ze čtyř mobilních operátorů rozhodují pro Whalebone.

Čím to podle vás je?

Řekl bych, že hlavně vytrvalostí. Domníváme se, že máme nejlepší produkt, ale není snadné o tom přesvědčit ostatní. Nekončí to tím, že

dodáme software, ale snažíme se vytrvale jít od produktové excelence k poskytování excelentní služby. Dodáváme vlastně celý byznys. Počítáme s tím, že telekomunikační operátor musí přesvědčit koncové uživatele, musí jim vše vysvětlit, nabídnout kybernetickou ochranu za určitou cenu, v rámci určitého tarifu. Operátoři ale nemusí znovu vynalézat kolo, když už jich máme tolik v naší stáji a můžeme poukázat na dosavadní zkušenosti. Nedávno jsme měli v Mnichově workshop hlavně pro evropské zákazníky, šestnáct velkých národních mobilních operátorů tam sdílelo své zkušenosti.

Pokud očekáváte tak vysoký růst zájmu, nezbrzdíte raději trochu získávání nových klientů?

Ne, rozhodně nemůžeme brzdit. Možná se něco podobného nabízí, bylo by ale hrozné propásnout novou příležitost. Důležité je splnit očekávání zákazníků, nepromarnit naše šance. Znamená to dodávat včas služby ve vysoké kvalitě a dál udržovat úzký vztah s operátory.

Kolik zaměstnáváte lidí?

Dohromady 150 lidí, v zahraničí je zhruba třetina.

Takže čekáte další boom?

Dá se to očekávat. Je ale třeba říct, že jsme se rozhodli přibrat další kapitál, abychom mohli předběhnout vývoj a najmout lidi trochu dříve, než budou potřeba. Právě proto, abychom nepropásli nové příležitosti. Náš tým se určitě bude rozšiřovat, ale o dost rychleji se budou rozšiřovat tržby.

Jak vysoké jsou dnes?

Roční tržby máme zhruba na úrovni deseti milionů eur, ale za rok až dva bychom chtěli být na desetinásobku.

A jaká je hodnota vaší firmy na základě poslední valuače?

Je ve středních jednotkách miliard korun.

JAN ŽÍŽKA <<

DIGITÁLNÍ PRST NA TEPU DAT

» Brněnská firma GreyCortex pomocí strojového učení hlídá tok dat ve firmách, úřadech i továrnách. Experti na kyberbezpečnost se se svým softwarem dostali až do Severní Ameriky nebo do Japonska.

Slavného přírodovědce Gregora Johanna Mendela si Brno váží. V moravské metropoli má svou univerzitu, muzeum, ulici i značku piva. A Mendel je i název unikátního softwaru, který vymyslela a provozuje brněnská technologická firma GreyCortex. Platforma pro detekci bezpečnostních hrozeb a provozních problémů sítě v reálném čase „vidí“, jaká zařízení v síti jsou, s kým komunikují, kdy a kolik dat si pošlou i jaké kanály k tomu využívají. Mendel je schopen vyhodnotit podezřelé jednání, a upozornit tak na hrozbu kybernetického útoku, a to nejen v bance, ale třeba i v nemocnici, úřadu státní správy nebo továrně, kde dokáže pohlídat také průmyslové řídicí systémy.

Podobně jako šedá kůra mozku, která dala v roce 2016 název tehdejšímu brněnskému startupu vzniklému z projektu akademického výzkumníka a etického hackera, se přitom virtuální Mendel umí učit a zlepšovat. „Bezpečnostních prvků funguje v IT samozřejmě celá řada. Na rozdíl od firewallů nebo antivirů nás ale od počátku zajímala analýza toku dat přímo v samotné infrastruktuře. A už od začátku jsme využívali nejen statistické metody, ale i strojové učení, naše platforma se tak průběžně učí, jaké chování je v síti běžné a jaké naopak rizikové,“ vysvětluje Petr Chaloupka, ředitel společnosti GreyCortex.

Platí to nejen pro komunikaci navenek, ale i uvnitř. Mendel tak dokáže vysledit nejen narušitele vně systému, ale i „krtka“, tedy agenta, který by se mohl snažit data ukrást přímo ve firmě.

Pestrá komunita z campusu

V úspěchu Mendela, který dnes hlídá síť pro 300 zákazníků v 25 zemích světa, od počátku také hrálo podstatnou roli Brno. Do původně doktorandského projektu z brněnského Vysokého učení technického již pod názvem GreyCortex zainvestoval fond Y Soft Ventures, hrdý



» Software od brněnské firmy hlídá data také v japonském institutu Riken, kde do roku 2023 pracoval Fugaku, nejrychlejší superpočítač světa. FOTO: RIKEN CENTER FOR COMPUTATIONAL SCIENCE

propagátor moravské metropole, který je dodnes jedním ze společníků firmy, jež platformu Mendel stvořila. Na Brno v GreyCortexu nedají dopustit, a to nejen proto, že sídlí ve čtvrti Medlánky v budově Jihomoravského inovačního centra, za sousedy mají Středoevropský technologický institut CEITEC a o kus dál v ulici má sídlo pobočka americké společnosti Red Hat, která se specializuje na open source technologie.

„Brno má ideální polohu, je tu několik vysokých škol, kde se vyučují počítačové a matematické obory. Navíc sem přicházejí stále nové firmy s inovativními nápady a vzájemně se obohacujeme, žijeme tu v takové pestré a podnětné komunitě,“ popisuje Petr Chaloupka výhody práce v campusu.

Brněnští patrioti nicméně od počátku mířili do globálního byznysu, což je





» Na rozdíl od firewallu nebo antiviru se GreyCortex zaměřuje na analýzu toku dat uvnitř digitální infrastruktury. ILUSTRACNÍ FOTO: ISTOCK

v oboru kyberbezpečnosti nasnadě. „Digitální zločinci útočí po celém světě, neexistují žádné metody, které by byly nějak lokální nebo specifické. Pro nás to znamená, že jsme všude tam, kde zákazník nějaká data potřebuje ochránit. Nebo ještě jinak: naším zákazníkem je v zásadě každý, kdo si uvědomuje, že má co chránit,“ říká šéf GreyCortexu.

Přestože má brněnská firma v portfoliu klientů řadu bank, nemocnic nebo úřadů státní správy (včetně vydavatele tohoto časopisu), dostala se i k zakázkám, kde na první pohled datový byznys nemusí být tak zřejmý. Mendel tak chrání třeba citlivé údaje klientů významné pražské advokátní kanceláře a hlídá bezpečí vědeckých dat v laserovém centru HiLASE v Dolních Břežanech, kde jsou díky GreyCortexu schopni si kyberbezpečnost špičkového ústavu ochránit sami, bez najímání dalších IT specialistů.

Mezi zvučné reference brněnské firmy patří také polské herní studio CD Projekt RED, tvůrce titulu Zaklínač, který patří mezi světově nejúspěšnější počítačové hry. Mendel tu obstál v tvrdé konkurenci, mimo jiné proto, že je schopný ohlídat specifický datový tok mezi servery pol-

ského studia, který je nárazový a čelí náporům v podobě rychlých přenosů až tisíců terabajtů dat.

Japonci dávají přednost kvalitě

Velmi specifická byla i zakázka pro japonské prefektury Hjógo a Osaka. Tady brněnské specialisté narazili na častý nešvar státní správy: kyberbezpečnostních prvků bylo mnoho, vzájemně se překrývaly a vršily, čímž se křehkost celé infrastruktury jen zvyšovala. Pro prefektury, které mají přes 14 milionů obyvatel, GreyCortex pracuje dodnes, stejně tak jako pro soukromou Hyogo University nebo výzkumný ústav Riken, který v Kóbe provozuje kdysi nejvýkonnější počítač na světě, a další japonské klienty.

„Je to extrémně náročný trh, nejen proto, že je třeba mít software lokalizovaný v japonštině. Musíte mít také na místě svého člověka, na druhou stranu je Japonsko hodně adaptabilní a když klienta přesvědčíte, že nabízáte nejlepší řešení, nehrají tam nějaká ochranná opatření nebo preference domácích firem žádnou roli,“ vysvětluje Petr Chaloupka.

GreyCortex plánuje v letošním fiskálním roce dosáhnout obratu 150 milionů korun a dále pokračovat v dvouciferném růstu, proto chce rozvíjet nové trhy. Přes Kanadu, kde pracuje pro globální potravinářskou firmu, se chce dostat na americký trh, a to díky referencím, které jsou v kyberbezpečnostním byznysu tou vůbec nejlepší reklamou.

Rozvíjet chtějí brněnské experti také západní Evropu. Sází tu na Nizozemsko, kde svižně roste nejrychlejší a nejmodernější digitální infrastruktura ze všech unijních zemí. Předloni tu GreyCortex hledal nového distributora v rámci české podnikatelské mise. Nadějným trhem je i Německo, kam zástupci brněnské technologické firmy pravidelně jezdí na Hannover Messe, nejdůležitější světový veletrh pro průmyslové inovace.

Proti špinavému byznysu

Kyberbezpečnostní byznys je postaven tak trochu na paradoxu. Zatímco má zajišťovat klid, bezpečí a ochranu, nevíjmu přeje naopak neklidná doba plná nejistot. Třeba taková, která panovala za covidu. „Není to tak, že by aktivita kyberzločinců narostla během pandemie v řádu stovek procent. Spoustu institucí a firem se ale začalo zamýšlet nad tím, jestli právě v takové křehké a zranitelné době svá data dobře chrání,“ popisuje Petr Chaloupka. A podobné je to podle něj v posledních měsících v souvislosti s válkou na Ukrajině a nebezpečím ruského útoku, který nepřichází jen z nebe, ale i kyberprostoru. Jak ale zdůrazňuje, o kyberkriminalitě by se nemělo mluvit jen takto nárazově, ale systematicky.

„Dnešní svět je propojený a stejně tak se globalizuje i internetová kriminalita. Byla by chyba říkat, že zrovna nám nic nehrozí. Máme co dělat s organizovaným zločinem, stejně nemorálním a špinavým, jako je třeba obchod s drogami. My přispíváme k tomu, že těmto digitálním kriminálníkům zatápíme a kazíme jim obchody. Naše podnikání tak má nejen bezpečnostní, ale vlastně i společenský rozměr. A to nás samozřejmě těší,“ dodává Petr Chaloupka, ředitel firmy GreyCortex.

BLAHOSLAV HRUŠKA 

VELKÉ ÁČKO SÁZÍ NA NEARSHORING

» Investiční skupina KKCG vybuodovala pod značkou Avenga globálního hráče v oboru softwaru na míru a technologických řešení. Sází na to, že rozumí potřebám klientů a nechce je obsluhovat přes půl planety.

Černo-oranžový tým McLaren kraluje letošní sezóně F1. Z osmnácti dosud odjetých závodů jen jednou na „bedně“ neskončil ani jeden z jezdců této britské stáje. Oscar Piastri i Lando Norris suverénně vedou i průběžné pořadí sezóny. Ve čtyřech závodech se na kombinézách favoritů i na samotných monopostech přitom objeví logo globální technologické společnosti Avenga se sídlem v Praze.

Sponzorská reklama tak trochu kopíruje příběh původně německé vývojářské společnosti z Kolína nad Rýnem. Před dvěma lety ji od dvou fondů soukromého kapitálu za vyšší miliardy korun koupila investiční skupina KKCG podnikatele Karla Komárka a rozhodla se z ní vybudovat další „velké áčko“ uvnitř celé rodiny svých firem. Vedle sázkové kanceláře Allwyn, sponzora F1, který na čas „přepustil“ jinému rodinnému brandu své logo v McLarenu, a IT giganta Aricoma Group tak pod novou značkou Avenga vzniká v Komárkově impériu další výrazný hráč.

A stejně jako v případě ostatních dvou „áček“ jde o výsledek postupných, promyšlených akvizic a fúzí v rámci portfolia. Avenga pod svými křídly slučuje šest firem z původní německé skupiny a dalších šest z Qinshiftu, brandu, pod nímž KKCG před dvěma roky začala nabízet zakázkový software. Pod staronovým názvem Avenga (a také elegantním logem od Studia Najbrt) a s šesti tisíci zaměstnanci od letošního května KKCG nabízí řešení pro digitální transformaci a poskytuje služby v oblasti AI, digitálního inženýrství a modernizace práce v cloudu.

„Cílem fúze bylo vytvoření společnosti, která dokáže zákazníkům předložit

rozšířenou nabídku inovativních řešení a komplexnější soubor služeb, přizpůsobených jejich specifickým potřebám v různých odvětvích a na různých

hráje podstatnou roli. „Pokud se chcete v IT branži pustit do velkých projektů, pracovat pro významné klienty a investovat do lidí a technologií, je třeba mít na to sílu a pozici na trhu. Zákazníci velmi často nehledají jen pouhého dodavatele služeb, ale partnera,“ dodává.

V případě Avengy potřebné pevné finanční zázemí dodává KKCG, a to nejen díky renomé, ale i ochotě uvolnit peníze na další rozlet v podobě akvizic. A ten



»» Logo Avengy se v závodech F1 objevilo například na Grand Prix Itálie, které se jelo na okruhu v Monze letos v září. FOTO: AVENGA

tržích,“ říká Jakub Čaloun, ředitel pro strategii a transformaci Avengy.

Pokořit hranici miliardy eur

Přestože kompletní fúze s Qinshiftem má probíhat ještě do konce příštího roku, už teď má Avenga solidně globálně nakročeno. Současné tržby ve výši 400 milionů eur by IT gigant ze skupiny KKCG do několika let chtěl zdvojnásobit a pokořit hranici miliardy eur. A jak Jakub Čaloun zdůrazňuje, velikost firmy

Avenga určitě chystá. „Firma by měla růst organicky, to je samozřejmě v pořádku, ale také se poohlížeť po akvizicích. Nakupovat chceme, i když ne okamžitě. Na trhu je řada zajímavých příležitostí, které průběžně sledujeme,“ říká Jakub Čaloun.

Pochopit, co zákazník chce

V ostře konkurenčním globálním prostředí chce Avenga prorazit především díky dvěma přednostem. Tou první je znalost jednotlivých sektorů, z nichž

se zákazníci rekrutují. „Jako B2B firma v dnešní době neprorazíte tím, že budete umět napsat dobrý program. Klíčové je pochopit, jaké problémy vlastně klient potřebuje řešit, a podívat se na věc nejen technicky, ale i byznysově,“ vysvětluje Jakub Čaloun. V rámci mateřské skupiny KKCG tak Avenga může nabídnout byznysové znalosti z oboru bankovníctví nebo telekomunikací, a samozřejmě také datových technologií, loterií a her, energetiky nebo nemovitostí.

K tomu se navíc otevírají stále nové oblasti, kam se Avenga chce vrhnout. „Nové příležitosti se otevírají v maloobchodě, velký potenciál mají zdravotnické služby. Automobilová branže je zase ve fázi, kdy musíte správně nasměřovat

dodavatelů po celém světě zajistí, že se klient nebude muset spoléhat na pomoc přicházející z druhé strany planety.

Být zákazníkům nablízku se vyplácí zejména na americkém trhu, kde Avenga dosahuje čtvrtiny svého obrátu. Především díky silnému týmu v Argentině, který v současné době navíc může těžit z geopolitické konstelace dané vzájemnou oblibou argentinského prezidenta Javiera Mileie a šéfa Bílého domu Donalda Trumpa. Avenga nicméně nenechává nic náhodě a v USA rozšiřuje svou základnu. „Mělo by jít o menší tým seniorních manažerů a softwarových inženýrů, kteří budou mít skvělé lokální kompetence,“ nastiňuje Jakub Čaloun.

ké prostředí plné talentů nabízí třeba Severní Makedonie, kde KKCG před pěti lety získala firmu Seavus. Dnes v této balkánské zemi, kde investiční skupina Karla Komárka mimo jiné sponzorovala nový klavír značky Petrof pro Národní operu a balet ve Skopji, Avenga zaměstnává na 800 lidí. A podobně dynamické vývojářské zázemí Avenga díky původní německé skupině získala také v Polsku nebo na Ukrajině, kde má v osmi měsících tým čítající tisícovku expertů.

A jak do celé strategie zapadá Avenga coby součást „kolotoče světa“ – nejprestižnější a nejsledovanější série automobilových závodů na zeměkouli? Stane se IT skupina z rodiny KKCG stejným fenoménem, jako byl comeback McLarenu



» Severní Makedonie je dynamická země plná talentů. Avenga tu zaměstnává na 800 lidí, mimo jiné také ve Skopji. ILLUSTRACNÍ FOTO: ISTOCK

a uchopit digitalizaci. Ano, jde sice dolů, ale to se ukazuje také jako příležitost. Možná trochu paradoxně jsou pro nás v celé ekonomice nejhorší sektory vykazující stabilitu, protože ty nemají potřebu provádět transformaci,“ dodává šéf strategie Avengy.

Kromě znalosti prostředí svých klientů chce Avenga na globálním trhu zabodovat také takzvaným nearshoringem, tedy tím, že se zákazníkům dostane servisu a podpory z geograficky i kulturně blízké oblasti. Síť zastoupení a externích

Nízká cena není přednost

Zajímavým a dynamickým trhem je podle něj Blízký východ. V Evropě, která představuje tři čtvrtiny byznysu (na Česko z toho připadá asi osmina), má Avenga spadeno především na svou původní domovinu, tedy Německo, a také na Velkou Británii. Akviziční historii chce ale využít i jinak. „V IT byznysu už pro nás dávno není předností relativně levná pracovní síla, ale její dostupnost a pružný pracovní trh,“ říká Jakub Čaloun s tím, že takové dynamické

mezi absolutní špičku? „Reklama v F1 je spíš věcí prestiže, i když má velký ohlas v automobilové branži. Mě to minimálně přivedlo k tomu, že jsem zhlédl všechny série netflixového seriálu Drive to Survive, abych byl v obraze, protože formuli jsem do té doby moc nesledoval. Teď už dokážu říct, že náš drive je úplně srovnatelný s tím, co předvádí na závodních okruzích stáj, kterou podporujeme,“ dodává Jakub Čaloun, ředitel pro strategii a transformaci Avengy.

BLAHOSLAV HRUŠKA 

LÉTAJÍCÍ VIRGULE A SPOL.

» Bezpilotní vrtulník z Liberce bude v Ghaně pomáhat hledat vodu. Doplní tak řadu českých technologií, které v západní Africe našly své uplatnění.

Ghana v mnohém platí za výkladní skříň, která otevírá přístup na trhy západní Afriky. Panuje tu relativně stabilní politická situace a moderní legislativní prostředí, země dosahuje slušného hospodářského růstu a pomalu bohatne. Ghana může okolnímu světu nabídnout také řadu plodin i nerostného bohatství. Prosperita má ale i svou odvrácenou stránku: kvůli ilegální těžbě nerostů, průmyslovému znečištění či klimatickým změnám je více než 60 procent vodních zdrojů znečištěno, a zvláště na venkově tak obyvatelé musí za vodou putovat často i několik kilometrů. Hledat nové zdroje nezávadné vody ale není snadné: v Ghaně neexistují podrobné hydrogeologické mapy a ani hluboké vrty často na vydatný pramen nenašly.

Pátrání po nezávadné vodě s využitím digitálních dat by mohla pomoci nová technologie, kterou chce s podporou programu B2B České rozvojové agentury (ČRA) v Ghaně odzkoušet liberecká společnost Modelárna Liaz. Její bezpilotní vrtulník Skyspotter má v Africe za sebou již několik úspěšných referencí. Dva stroje si pořídila etiopská vláda, aby s nimi pomáhala zemědělcům ze vzduchu pomocí postřiku bojovat s invazí kobylek. Český dron v podobě helikoptéry, která má nosnost až 70 kilogramů, v Botswaně zase tamní Správa národních parků testovala v boji proti pytlákům.

Ze vzduchu do podzemí

Dlouhá výdrž ve vzduchu a dobré manévrovací schopnosti v kombinaci se schopností létat těsně nad zemí by v Ghaně měly pomoci hledat vodu pomocí zavěšeného georadaru, který si dokáže „posvítit“ i do podzemí. Zemní radary se běžně montují na podvozky s nápravami, jejich využití v nízkých

výškách ve vzduchu je ale o dost efektivnější, neboť se dostanou i do méně přístupného terénu. „S podporou ČRA chceme vybavit náš bezpilotní vrtulník zařízením od švédského výrobce Radarteam a vyvinout tak novou modifikaci Skyspotter 152/W, která by byla

než je rozloha celého Česka. Modelárně Liaz se navíc povedlo vzbudit se svým dronem pozornost ghanských úřadů. Projekt zaujal vodárenskou společnost Ghana Water Company a vrtulník si byl v Liberci osobně prohlédnout i Osabarima Asare Twe II, jeden z tradičních kmenových vládců Ghany. „Doufáme, že se nám podaří projekt ještě rozšířit a zapojit do něj mezinárodní donory, například Dětský fond OSN, který je v Ghaně velmi aktivní,“ dodává Zuzana Beranová.



» Český bezpilotní vrtulník Skyspotter bude nově hledat vodu v Ghaně.
FOTO: MODELÁRNA LIAZ

určena pro hledání a mapování vodních zdrojů z malé výšky,“ upřesňuje Zuzana Beranová z Modelárny Liaz.

V Liberci věří, že kombinací multispektrální analýzy satelitních snímků a dat z georadaru se jim podaří zvýšit úspěšnost nalezení vodního zdroje až na 90 procent. Projekt je navíc zacílen tak, aby byl udržitelný: Modelárna Liaz počítá s tím, že předá své know-how místním odborníkům – od údržby a pilotáže dronů až po zpracování radarových dat. První „létající virgule“ v podobě českého bezpilotního vrtulníku by se měly objevit na nebi ve Východním a Západním regionu, v Ashanti a severní části Ghany. Pro zajímavost: jde o území, které dohromady zabírá více

Pitná voda z kontejneru

Nová technologie vyhledávání vody pomocí bezpilotního vrtulníku se v Ghaně navíc může opřít o memorandum o porozumění, které letos v létě s tamním Ministerstvem prací, bydlení a správy vodních zdrojů podepsala česká firma SEDA Africa Group, která Modelárnu Liaz v Ghaně exkluzivně zastupuje. Ta se chce zaměřit na posílení vodohospodářského sektoru, technickou expertízu, odstraňování problémů ve stávající infrastruktuře, ale také na monitoring vodních zdrojů, který nabízí i Modelárna Liaz.

Jak popisuje Martin Habart, ředitel SEDA Africa Group, její cesta k vodohospodářství nebyla přímočará. „Původně jsme

v Ghaně nakupovali polotovary pro zpracovatelský a kosmetický průmysl a vozili je do Evropy. Narazili jsme ale na to, že bambucké máslo mělo často nevyhovující kvalitu. Nakonec jsme zjistili, že příčinou je kontaminovaná voda, kterou tam používají," vypráví. Začal proto pro ghanského výrobce hledat spolehlivé, a přitom jednoduché řešení. Výsledkem byla kontejnerová úprava vody od firmy Hutira.

Ta samá společnost pak díky takzvanému vázanému peněžnímu daru od české vlády loni zprovoznila v ghanském městě Kade další úpravnu, která je nainstalována uvnitř klasického lodního kontejneru. Česká technologie čistí

vodu z řeky Birim, která je silně znečištěná těžkými kovy v důsledku ilegální těžby zlata, a uchovává ji ve flexibilním vaku, z něhož mohou vodu čerpat díky výdejnímu automatu místní obyvatelé. Projekt, na němž Hutira spolupracovala s firmou SEDA Africa, zajišťuje nezávadnou vodu pro 20 tisíc lidí. Hutira teď navíc díky dobré referenci z Kade jedná o dalším kontejneru, který by měl dodávat kvalitní vodu pro nemocnici v Akkře.

Český showroom v Akkře

SEDA Africa Group má oproti jiným českým společnostem v Ghaně obrovskou

výhodu: v Africe působí přímo na místě již od roku 2018 a může tak zprostředkovat kontakty a vyhledávat nové příležitosti. Díky jejímu know-how se do Ghany dostaly i další české technologie, které pomáhají vytvářet přidanou hodnotu přímo v této africké zemi, namísto aby tamní zemědělci vyváželi jen suroviny.

Firma Farmet z České Skalice dodala do Ghany své lisy na olejninu, které vyrábí například arašídový olej, rodinná společnost Kovoděl Janča vyrobila malý ovocný lihovar, v němž se v Akkře destilují oblíbené pálenky z banánů, ananasů, cukrové třtiny, manga nebo pomerančů. Jak ale zdůrazňuje Martin Habart, jen dobré reference na papíře nebo fotografiích nestačí. „Ghaňané hodně dají na osobní jednání a chtějí kupovat to, co vidí naživo. V Akkře jsme proto vybudovali showroom českých technologií, kde se přímo na místě mohou podívat, jak čistit vodu, lisovat oleje nebo vyrábět destiláty," vysvětluje šéf SEDA Africa Group. Vzniklo tak prezentační a výukové středisko Czech House, které letos v dubnu v ghanském hlavním městě otevřel prezident Petr Pavel. Ostatně stejně jako malou nemocnici v Kpone, kterou na klíč postavila firma VAMED Health Projects CZ a kam svá lůžka dodal český výrobce Proma Reha.

Martin Habart upozorňuje na to, že konkurence je velká, a to nejen v podobě Číny, která má na Afriku zacíleno, ale i řady jiných evropských zemí, které – na rozdíl od Česka – poskytují svým výrobcům také exportní financování pro Ghanu. Pořád je nicméně podle něj možné uspět díky dobrému jménu Československa (to před rokem 1989 vyprojektovalo a postavilo v Ghaně několik velkých továren) i třeba spolehlivosti a snadné údržbě dodaných technologií.

„Kromě zemědělství a vodohospodářství se v Ghaně rychle rozvíjí těžba průmysl, energetika a obnovitelné zdroje, ale třeba i hotelnictví nebo správa a nakládání s daty," vyjmenovává ředitel SEDA Africa Group. „Ghana je náročný trh a je třeba vytrvat a pokud možno tady být na místě, což je samozřejmě pro řadu firem největší překážka. Pokud ji naši výrobci překonají, pak tady na ně ale čeká řada příležitostí," dodává Martin Habart.



» Showroom českých technologií v Akkře letos otevíral prezident Petr Pavel. FOTO: SEDA AFRICA GROUP



» Firma Kovoděl Janča dodala do Ghany ovocný lihovar. FOTO: KOVODĚL JANČA

BLAHOŠLAV HRUŠKA

DIGITÁLNÍ BIBLE ROZVOJOVÝCH METODIK

» Člověk v tísni vyvinul online platformu pro měření úspěšnosti rozvojových projektů. IndiKit používá už více než 40 tisíc lidí po celém světě.

Postavit studnu, vybavit školu nebo navrhnout farmářům, jak bojovat s klimatickou změnou. Rozvojová spolupráce stojí na jednotlivých projektech, jejich realizace je ale jen polovinou úspěchu. Stejně důležité je objektivně zhodnotit, do jaké míry opravdu pomáhají. V praxi na to jednotliví donoři mají své indikátory, ukazatele

OSN, které jsou dobře zpracované pro oblasti, jako je zdravotnictví, výživa nebo hygiena. Pro jiná témata, jako je zemědělství, veřejná správa nebo ekonomický rozvoj, ale neexistovalo moc oficiálních indikátorů, a proto jsme je postupně začali přidávat," líčí Petr Schmied z Člověka v tísni, jak IndiKit za pomoci České rozvojové agentury (ČRA) vznikal.



» IndiKit pomáhá také s roztříděním dat získaných z terénu. FOTO: ČLOVĚK V TÍSNI

a cíle. Jenže s trochou nadsázky řečeno: co instituce, to jiné indikátory. Naštěstí existuje online platforma, díky níž si realizátoři dokáží snadno vybrat vhodné parametry, získat a správně vyhodnotit potřebná data.

Digitální manuál pod názvem IndiKit před téměř deseti lety za pomoci olomoucké softwarové firmy Izon sestavila česká nezisková organizace Člověk v tísni původně jako interní nástroj, který by na jednom místě zjednodušil sběr, analýzu a interpretaci indikátorových dat. „Vyšli jsme zejména z existujících metodik

Přes 500 parametrů na jednom místě

A protože se digitální rozhraní osvědčilo a byla by škoda nechávat si platformu jen pro sebe, česká neziskovka ji poslala dál do světa. IndiKit dnes používá více než 40 tisíc lidí v několika desítkách zemí světa: nejen těch rozvojových, ale i tam, kde sídlí velcí donoři, jako jsou Spojené státy, Velká Británie, Francie, Nizozemsko nebo Německo. K původnímu anglickému rozhraní postupně přibyla verze francouzská, španělská a portugalská, do budoucna je v plánu

i verze v arabštině. Čeština možná trochu paradoxně chybí, protože okruh uživatelů by byl příliš malý.

Na nedostatek zájmu si každopádně tvůrci IndiKitu, který dnes nabízí praktické návody na sledování více než 500 indikátorů, stěžovat nemohou: meziroční nárůst uživatelů je v průměru sedm procent a zvýšená poptávka po digitálním rozcestníku nejrůznějších rozvojových metodik trvá. Petr Schmied to přikládá dvěma faktorům. „Ve světě je IndiKit opravdu unikátní tým, kolik témat pokrývá. Podobné návody poskytují třeba jednotlivé agentury OSN, ty se však většinou zaměřují jen na jedno téma. Velkou roli také hraje důvěryhodnost – my nabízíme přesné a aktualizované návody, na které se realizátoři mohou spolehnout,“ vysvětluje manažer Člověka v tísni.

Platforma staví na důvěryhodnosti

Zatímco základní verze IndiKitu je zdarma, placené rozhraní umožňuje vytvořit vlastní administrativní systém, který zvládne i napojení na interní databáze neziskových organizací. Využívá ho třeba původně britská humanitární síť Save the Children, německá neziskovka Welthungerhilfe nebo švýcarská Helvetas. Člověk v tísni letos s podporou ČRA pracuje na aktualizaci a rozšíření obsahu IndiKitu. V souladu s trendy rozvojové spolupráce a humanitární pomoci by měl IndiKit získat nové prvky pro oblast ochrany životního prostředí nebo veřejné správy. Rovněž rozšíří nabídku indikátorů, které využívají významní donoři, jako je Evropská unie, a nabídne i lepší propojení s elektronickými nástroji pro sběr dat, jako jsou elektronické dotazníky. Základní verze přitom zůstane stále zdarma. „Na začátku jsme chtěli, aby IndiKit využívalo co nejvíce lidí a aby měl vysokou důvěryhodnost. A protože se nám oboje daří, věříme, že naše platforma má ještě pár let před sebou,“ dodává Petr Schmied.

BLAHOSLAV HRUŠKA <<



FOTO: ALKP

Jiří Protiva: ČESKÁ LETADLA DĚLAJÍ NOVOU DÍRU DO SVĚTA

➤ Zkušenosti a znalosti, které český letecký průmysl rozvíjel od první republiky nebo ještě dřívější doby, se neztratily. „Vše se podařilo znovu nastartovat, české firmy oživily své schopnosti,“ řekl v rozhovoru pro MED Jiří Protiva, nově zvolený prezident Asociace leteckého a kosmického průmyslu. „Někdy jsme šli cestou, která dál nevedla, ale dokázali jsme změnit směr,“ dodává.

Jiří Protiva prosazuje národní soběstačnost celého leteckého odvětví, aby Česko v době různých obchodních omezení nebylo příliš závislé na mimoevropském dodavatelském

řetězci. Když mluví o „národní identitě“ leteckého průmyslu, zdůrazňuje, že by se Češi měli v zahraničí prezentovat také vyšší hodnotou, které dosahujeme v ekonomice.

„Je dobře, že umíme vařit pivo, ale letectví by mohlo reprezentovat právě takovou vyšší hodnotu,“ argumentuje manažer, který je také ředitelem státního podniku LOM. Ten je významným hráčem v exportu služeb – opravuje a modernizuje vrtulníky i pro zahraniční zákazníky a v poslední době o sobě dává hodně vědět výcvikem pilotů.

Bývalé Československo mělo obrovské tradice v leteckém průmyslu, ale od 90. let se nedařilo dotáhnout do konce některé projekty nových letadel. Tím vznikaly pochybnosti, zda jsme schopni na dřívější úspěchy navázat. Jak hodnotíte dnešní situaci?

Československo má ve světě pořád zvuk. Po celé zeměkouli stále létá mnoho letounů L-39 nebo Zlín. A myslím, že oproti minulým desetiletím se situace významně mění. Česko se může pochlubit vlajkovými loděmi, jako jsou letouny L-39 Skyfox z Aera Vodochody i L 410 NG, které vyrábí kunovická společnost Aircraft Industries. Máme tady i úspěšná sportovní letadla a ultralighty. Členové Asociace leteckého a kosmického průmyslu zastupují široké spektrum ➤

činností – od výzkumu a vývoje přes výrobu dílů i finálních letounů po výcvik pilotů. Tím vším dnes děláme novou díru do světa. Dokládá to také výrazný nárůst exportu. V minulosti nastal určitý propad, ale Češi v sobě pořád mají lásku k letectví a nikdo nám nevzal naše know-how.

Výzkum a vývoj v Česku tedy navzdory nedotaženým projektům nezakrněl a rozvíjel se dál?

Měli jsme opravdu na čem stavět. Vše se podařilo znovu nastartovat i díky zkušenostem, znalostem a know-how, které si český průmysl zachoval z první republiky nebo ještě dřívější doby. České firmy oživily své schopnosti. Nedokončený výzkum a vývoj také přináší určitý výsledek. Někdy jsme šli cestou, která dál nevedla, ale dokázali jsme změnit směr. Od devadesátých jsme zaznamenali spoustu takových výhybek. A kvalitní česká malá letadla jsou také výsledkem vývoje, který předtím neklapl. Když Aero Vodochody a bývalý Let Kunovice, dnes Aircraft Industries, v devadesátých letech propouštěly, mnozí bývalí zaměstnanci začali vyvíjet letadélka ve svých garážových firmách. Dnes jsou z nich velmi draví exportéři, kteří patří ke světové špičce.

Čím to je, že se v českém letectví – možná na rozdíl od jiných odvětví – podařilo zachovat celkovou kontinuitu?

Často ve svém okolí slyším, že letectví není práce, ale styl života. Pozoruju to vlastně i na sobě. Lidé, kteří pracují v Kunovicích, Aero Vodochody nebo dalších firmách, mají opravdu rádi to, co dělají. Zabývají se letectvím i ve volném čase, patří mezi fanoušky tohoto oboru a jsou členy různých aeroklubů. Myslím, že i díky tomu se daří české letectví rozvíjet.

Mluvíte o tom, že letectví dnes trošku zezelenává. Máte tím zjevně na mysli větší zaměření na obranný průmysl...

Není divu – vzhledem k tomu, jakými zásadními tématy se staly obrana a bezpečnost. Platí to i pro soukromé firmy, které se dřív věnovaly jenom civilnímu sektoru a dnes se zaměřují na technologie dvojího užití v civilním i obranném odvětví. Je to mezinárodní trend, typickým příkladem byla poslední pařížská Air Show, tedy dříve ryze civilní veletrh.





FOTO: ALKP

Letos tam dominovala bezpečnostní a obranná témata. V Paříži mimochodem hodně rezonovala nabídka letounů L-39 pro výcvik vojenských pilotů.

Co je doma, to se počítá

Jakou roli hraje mezinárodní spolupráce, která navazuje na dovoz vojenské techniky pro českou armádu? Může tuzemský průmysl významněji profitovat z dodávek amerických letounů F-35?

Průmyslová spolupráce na projektech, jako jsou stíhačky F-35, vrtulníky H-1, bojová vozidla CV90 nebo tanky, přináší pro české firmy opravdu velké příležitosti. A musím říct, že na to, jak už byl program F-35 dávno rozjetý, Česko získalo relativně velké možnosti se do průmyslové spolupráce zapojit. V případě společnosti LOM to bude výcvik pilotů, řada firem a výzkumných institucí se zase bude podílet na vývoji nebo údržbě komponent. Tím by to ale nemělo končit, ambicí Česka a jeho firem musí být větší podíl na programu F-35 s tím, jak se bude dál rozvíjet. Musíme hledat nové příležitosti a také s podporou státu tlačit na výrobce amerických stíhaček Lockheed Martin, aby nás víc a víc zapojoval. Naším cílem je určitá národní soběstačnost celého odvětví, abychom nebyli příliš závislí na mimoevropském dodavatelském řetězci.

Říká se, že Česko je jednou z devíti zemí světa, která je schopná vyrobit kompletně celé letadlo. Beru to jako určitou nadsázku, protože na druhou stranu jsem mnohokrát slyšel, že žádný sofistikovaný výrobek, žádné letadlo nevzniká kompletně pouze v jedné zemi. Jak to vnímáte vy?

Koukáme se na to z většího nadhledu. Patříme mezi země, které se mohou pochlubit vším, co je pro výrobu potřeba – od výzkumu a vývoje, přes inženýring, výrobu komponentů, různých přístrojů na palubu, navigačních a komunikačních systémů, až po sestavení celého letadla a výcvik pilotů. Když se podíváte na konkrétní letadlo, je pravda, že třeba v případě L-39 se kromě stovek českých subdodavatelů významně uplatnili třeba Američané, kteří dodávají motor Williams. Ale i v Česku umíme vyrábět a opravovat motory, které se zase uplatní v jiných letounech. V době různých

celních a obchodních omezení platí více než dříve, že co je doma, to se počítá.


Na relativně malou zemi jako Česko je těch činností poměrně dost, může znít i názor, že bychom se měli více specializovat. Je vůbec realistické dál posilovat české subdodávky a výrobu dílů pro letadla?

To si myslím, že ano. Potřebujeme ale neustále zlepšovat komunikaci mezi českými firmami, vytvářet sdružení a vystupovat navenek pod určitou národní identitou. Nám se to daří v rámci různých veletrhů, ať už je to v britském Farnborough, Paříži, Dubaji nebo Singapuru. Díky tomu, že tam jdeme s jednotnou značkou a prezentujeme schopnosti celého Česka, můžeme získat větší část z celkového koláče zakázek ve světě.

Úsilí o národní identitu leteckého průmyslu zapadá mezi iniciativy, jimž se věnují i další čeští byznysmeni a které mají celkově posílit brand, značku naší země v zahraničí. Součástí projektu Dobré ráno, Česko, je například anketa, v níž mohou lidé přicházet s nápady, čím konkrétně bychom se měli ve světě prezentovat. Myslíte, že by to mohla být česká letadla?

To by bylo fajn. Osobně jsem se v zahraničí setkal s tím, že si lidé s Českem spojovali fotbal a konkrétně třeba Milana Baroše. Nejsem sportovec a jako manažerovi, který působí v českém letectví, mi bylo trochu líto, že podobné asociace nevyvolává zdejší průmysl. Myslím, že bychom se měli prezentovat také našimi schopnostmi a vyšší hodnotou, které dosahujeme v ekonomice. Je dobře, že umíme vařit pivo, ale letectví by mohlo reprezentovat právě takovou vyšší hodnotu. Jsem zvědavý, jak celá anketa dopadne, jestli vůbec někdo zmíní letectví a letadla jako L-39, Zlín nebo Blaník.

Otázkou je, nakolik si sami Češi uvědomují, že bychom se ve světě mohli pochlubit také úspěchy české vědy nebo byznysu...

To jste možná natuknul další výzvu. Asi bychom měli více propagovat, že Česko opravdu dokáže vyrábět kvalitní letadla. Myslím, že na zahraničních veletrzích se nám to docela daří. V posledních dvou 

letech jsme vsadili na nový výstavní koncept, který spočívá v dvoupatrové expozici. Chceme, aby bylo na první pohled vidět, že Česko vyrábí nejen komponenty, ale také samotná letadla – což jsou právě ta dvě patra. Prezentace těchto letounů zvyšuje atraktivitu celé expozice. Jsme rádi, že poté, co se stala novým vlastníkem společnosti Aircraft Industries skupina Omnipol, začala kunovická firma na veletrzích mnohem více prezentovat svůj turboprotulový letoun L 410 NG. Toto letadlo si mohli v posledních dvou letech prohlédnout návštěvníci všech významných air show, nikde nechybělo.

Co si mohli návštěvníci z takové prohlídky odnést?

L 410 NG je letoun, který přistane prakticky všude – v poušti, na trávě, na nezpevněné dráze. To je přesně výhoda letadel z Česka, kterou můžeme v zahraničí ukazovat. Podívejte se, my tady máme opravdu kvalitní letadla, která jsou schopná se přizpůsobit místnímu prostředí – od Asie po Afriku.

Výše v dodavatelských řetězcích

Významnou součástí českého exportu zůstává i vývoz různých komponent. Mohly by se v tomto segmentu české firmy dostat k ještě hodnotnějším zakázkám, na vyšší úroveň v dodavatelských řetězcích?

Naší ambicí určitě je dostat se více do takzvané kategorie Tier 1 – tedy přímých dodavatelů pro finální výrobce letounů. V současné době jsou české firmy často v kategorii Tier 2 nebo Tier 3. Myslím, že to je realistický úkol, pokud se více integrují a propojí tuzemské subjekty, které přímo nabídnou finálním výrobcům velké celky.

Už před několika lety jsem v Aeru Vodochody slyšel, že si vyhodnocují různé dodavatelské programy podle toho, jestli v rámci nich mají přímý vztah s finálním výrobcem. Celkově ale český průmysl v tomto ohledu asi čeká dost náročná cesta. Souhlasíte?

To rozhodně. Můžu ale poukázat na příklad společnosti PBS a dodávek jejích motorů do raket nebo dronů. To už je

kategorie Tier 1, PBS spolupracuje se spoustou českých firem a dodává přímo výrobcům. Potřebujeme se na podobnou úroveň dostat v dalších oborových kategoriích, nejenom v motorech. V tom vidím také důležitý cíl Asociace leteckého a kosmického průmyslu.

Společnost PBS tedy nemusí nutně dodávat motory do českých letadel, ale i v jejím zájmu je spolupracovat na společné prezentaci a komplexní nabídce Česka. Chápu to správně?

Skoro všechny úspěšné firmy v našem oboru získaly své kompetence díky tomu, že dodávaly pro domácí finální výrobce. PBS začínala s motory pro proslulá česká letadla Delfín a Albatros. Pak vyrostla a teď už má daleko větší podíl exportu pro zahraniční hráče. Spolupráce českých firem je jedním z předpokladů pro dobývání světových trhů. Sama PBS za sebou ostatně táhne mnoho dalších českých subdodavatelů.

Jakou roli v tom může sehrát vaše asociace?

Asociace má několik rolí. Hodláme dál propojovat firmy, nacházet průsečíky jejich zájmů. Zároveň jsme pojítkem mezi firmami a státem. Snažíme se představitelům státu vysvětlovat, že náš letecký průmysl má určité schopnosti a přednosti, které potřebujeme podporovat. Na zahraničních trzích se bez podpory

českého státu v našem oboru nepohneme. Vítejme, že s námi do zahraničí vyrazí ministři, jejich náměstci i zástupci armády. Když se třeba velitel vzdušných sil zúčastní našeho jednání se zahraničními partnery, má to velký význam. Role státu je důležitá také v podpoře výzkumu a vývoje, která je klíčová pro další rozvoj českého exportního potenciálu.

Platí ve vašem oboru, že když má tuzemský výrobek uspět na zahraničních trzích, měl by si ho nejdříve koupit český stát?

Neřekl bych, že to platí stoprocentně, ale reference z domácí armády je velmi důležitá. Bylo by divné, kdybychom v Česku vyráběli letadla a stát by dal při nákupu přednost jiným letounům stejné kategorie. Státní podnik LOM provozuje Centrum leteckého výcviku v Pardubicích, kde máme starší letadla L-39C a obměňujeme je za nová L-39 Skyfox z Aera Vodochody. Podobně vyměňujeme i letouny, které vyrábí Zlín Aero, a chceme si pořídit jako náhradu za starší letoun L 410 z Kunovic jeho nový model NG. Simulátory pro výcvik pilotů nakupujeme od vlastní dceřiné společnosti VR Group z Brna. Služby Centra leteckého výzkumu nabízíme i v zahraničí a ukazujeme, že k našim schopnostem výcviku pilotů přispívá řada českých firem. Pro ně to znamená referenci od českého státu, českého resortu obrany.



» **Víceúčelové letouny nové generace L 410 NG míří do Thajska. České stroje posílí tamní zemědělské letectví. FOTO: AIRCRAFT INDUSTRIES**



» Kapacity Centra leteckého výcviku stojí na letounech a simulátorech české výroby, s obměnou letecké flotily dostávají šanci české stroje nové generace. FOTO: ALKP

Výcvik pilotů jako export služeb

LOM je významným exportérem služeb. Ne všichni si uvědomují, že údržba a modernizace vrtulníků pro zahraniční zákazníky nebo výcvik zahraničních pilotů jsou součástí českého leteckého vývozu, i když se realizují v tuzemsku...

Ano, to mohu potvrdit. Když opravíme vrtulník například pro Severní Makedonii nebo pro Bulharsko, Český statistický úřad tyto činnosti eviduje jako vývoz. Podobné to je v případě výcviku. Když cvičíme zahraniční vojáky, navyšujeme tím český export.

Pokud vím, v minulosti jsme možnosti výcviku zahraničních pilotů v Česku podceňovali. Zaznamenával jsem kritické hlasy, že jsme si na přelomu tisíciletí neuvědomovali, jaké příležitosti se nám v letectví otevírají díky zkušenostem pilotů z mnoha zemí světa, kteří se cvičili na starších československých letounech L-39.

Výcvik je skutečně dalším fenoménem Česka. Armáda převedla výcvik pilotů na státní podnik LOM v roce 2004, kdy vzniklo Centrum leteckého výcviku. Loni jsme oslavili dvacetileté výročí. Armáda má jistotu, že pro ni zajišťujeme jednu z klíčových strategických schopností.

Patříme mezi několik málo zemí, které mají vlastní výcvikové centrum – navíc s vlastními českými letadly. A různé typy výcviku samozřejmě nabízíme i do zahraničí. Součástí Centra leteckého výcviku je také taktické simulační centrum. Říkám, že tam už se voják neučí pilotovat, ale bojovat, nacvičovat taktické postupy. Česká armáda využívá simulační centrum mimo jiné pro nacvičování zahraničních misí. Pilotům se tam promítají reálné mapy území, aby se připravili na plnění daného úkolu třeba v Pobaltí. Díky tomu Češi získávají skvělé hodnocení v zahraničí – jsou nejenom dobře vyškolenými piloty, ale také znají velmi dobře místní prostředí.

Které další státy vyslaly své piloty na podobný výcvik do Česka?

Nabízíme služby taktického simulačního centra dalším zemím v našem okolí – Slovensku, Rakousku nebo Maďarsku. Byli zde ale například i Thajci. V rámci mezivládní spolupráce zajišťujeme taktický výcvik pro Iráčany, kteří pak ve spolupráci s českou armádou trénují na letadlech L-159. Právě tyto podzvukové stíhačky jsme do Iráku v minulosti vyvezli. V Centru leteckého výcviku jsme zase nedávno cvičili Nigerijce na letounech L-39. A pochopitelně spolupracujeme s Ukrajinou. Musíme vždy primárně naplnit požadavky české armády, ale jsme připraveni přijmout také

více zahraničních zákazníků – i vzhledem k tomu, že jsme součástí programu NATO Flight Training Europe.

LOM bude cvičit piloty amerických stíhaček F-35 ve službách české armády. Může to pomoci českému leteckému exportu?

Byli jsme první českou firmou, která podepsala průmyslovou dohodu s výrobcem letounů F-35, společností Lockheed Martin – v našem případě pro přípravu pilotů. Lockheed Martin nám pomůže přizpůsobit výcvikové osnovy i zázemí a simulační technologie Centra leteckého výcviku, abychom mohli mít výcvik na letounech L-39 Skyfox přímo navázaný právě na F-35. To znamená, že Lockheed Martin nám přenáší z Ameriky do Česka unikátní know-how. Nám to samozřejmě dává příležitost nabídnout výcvik dalším zákazníkům. Jak jsem už říkal, primárně musíme zabezpečit českou armádu, ale pokud předpokládáme, že si evropské země pořídí stovky letounů F-35, máme mnoho dalších potenciálních obchodních příležitostí přímo kolem nás. Navíc se zvyšuje šance i pro uplatnění samotných letounů L-39 Skyfox v zahraničí. Země, které kupují stíhačky F-35, si nejspíš budou chtít pořídít i výcvikové letouny, které jsou s nimi kompatibilní.

JAN ŽÍŽKA <<

AMERIČANŮM ROZDALI LEPŠÍ KARTY. USA OPĚT DOBÝVAJÍ EVROPU V JADERNÉ ENERGETICE

» Proslulá společnost Westinghouse před osmi lety procházela bankrotovou procedurou ve Spojených státech, do níž se dostala kvůli problematickým projektům výstavby amerických jaderných elektráren. Firma se sídlem na okraji pensylvánského Pittsburghu měla velké nenaplněné ambice i v Česku. Někdejší tendr na nové temelínské bloky Češi zrušili a v případě pozdějšího dukovanského tendru Westinghouse ani nepustili do finálního souboje mezi Korejce a Francouze.

Z Ameriky mezitím přicházely zprávy o téměř zastavené výstavbě nových atomových elektráren a ztrátách, které tato hospodářská supervelmoc v jaderném oboru zaznamenávala oproti nastupující Číně nebo Rusku. Americké šance na úspěchy v Evropě se zdály být minimální.

V posledních měsících se ale ukazuje, že vše je jinak. Češi mohli zaznamenat především spor o duševní vlastnictví mezi Westinghousem a vítězem dukovanského tendru, korejskou společností KHNP. Ten skončil mimosoudním urovnáním, nad kterým v Koreji mnozí dosud nechápavě kroutili hlavou a považují ho za faktické vítězství Westinghouse. Americká firma se má stát významným subdodavatelem KHNP v Dukovanech a podle zpráv korejských médií získá další zakázky od Korejců i licenční poplatky za každý reaktor, který východoasijská země vyveze do zahraničí.

Dveře se otevírají

KHNP se podle těchto informací navíc vyhne jakémukoliv soupeření s Westinghousem na mnoha světových trzích. Už je potvrzené, že se korejská firma vzdala ambic o dodávky velkých bloků jaderných elektráren do dalších evropských zemí. Česko má tedy zůstat s korejskými reaktory v Evropě výjimkou.

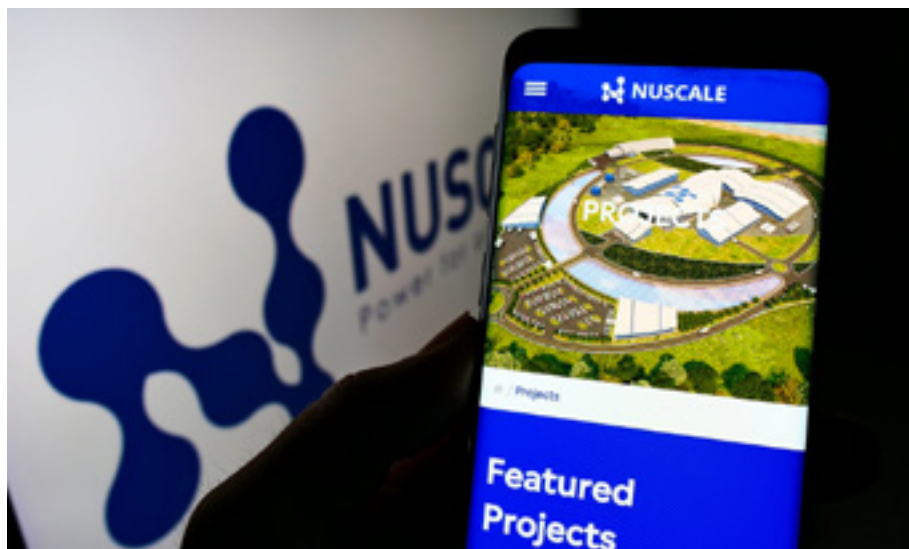
Zároveň se objevují informace, že i Francouzi, kteří čelí časovým průtahům v programu výstavby dalších reaktorů

ve vlastní zemi, výrazně omezují své ambice na zahraničních trzích. V případě francouzské společnosti EDF se to týká zvláště mimoevropských oblastí. Nikdo ale přesně neví, jak potřeba zaměřit se na „domácí“ projekty ovlivní schopnost Francie konkurovat Američanům v jiných evropských zemích.

Westinghouse už má každopádně otevřené dveře do Polska a Bulharska, exkluzivně s ním jedná také Slováci. V dalších zemích včetně Nizozemska, Švédska nebo Slovinska se prozatím očekává souboj s francouzskou EDF. Velké zakázky zřejmě čekají Westinghouse na Ukrajině,

pokud se podaří nastartovat poválečnou obnovu země. Zároveň je zjevné, že potenciální čínští a ruští konkurenti většinou nejsou v Evropě vítáni.

Westinghouse dnes ale zdaleka není jedinou americkou společností, která reprezentuje oživené ambice Spojených států v jaderné energetice. A ty jsou ve skutečnosti výsledkem dlouhodobějšího vývoje. Pozorovatelé si často všímali problémů se stávající výstavbou, ale ve stínu pozornosti se v USA rozvíjelo kreativní startupové prostředí, v němž se inovátoři snaží prosadit se zcela novými technologiemi. Nejde jen o koncepci malých modulár-



» Jeden z malých modulárních reaktorů v USA nabízí společnost NuScale. Její projekt v samotné Americe předloni vyšuměl do ztracena. Díky zprávám o potřebě jaderné energie pro AI datová centra ale hodnota akcií NuScale na burze v posledním roce výrazně rostla. FOTO: SHUTTERSTOCK



ILUSTRAČNÍ FOTO: ISTOCK

ních reaktorů (SMR), jejichž předností by měla být efektivnější výstavba, ale také projekty reaktorů příští, tedy čtvrté generace. Oproti dosavadním lehkovodním nebo těžkovodním reaktorům by měly přinést účinnější i bezpečnější výrobu energie, ale také recyklaci už použitého jaderného paliva.

Americký trumf – startupové prostředí

Investoři, kteří sází na budoucí jaderné technologie, vědí, že míří do rizikových projektů, jež mohou dosáhnout úspěchu až za velmi dlouhou dobu. Zatímco v Evropě je v podobných případech složité získat pro startupy soukromý kapitál, Američané mají mnohem menší averzi vůči riziku. Do nových jaderných technologií investovali i proslulí podnikatelé jako Bill Gates nebo Sam Altman, šéf společnosti OpenAI, která nabídla světu proslulý ChatGPT. V posledních letech mohou investoři počítat i s podporou washingtonského ministerstva energetiky. K podpoře jádra se přihlásili prezident Joe Biden i Donald Trump, byť každý z jiného důvodu – ten první v něm viděl bezemisní zdroj energie, díky němuž je možné čelit klimatické změně, kdežto současná hlava státu v něm spíše hledá alternativu vůči „nestabilním“ obnovitelným zdrojům.

Velkou šancí pro jadernou energetiku je celosvětově kombinace dvou faktorů, které nedokáže sám o sobě nabídnout žádný jiný zdroj – bezemisní a zároveň stabilní výroby energie nezávislé na počasí. Předpoklad, že se Amerika opravdu

bude chtít vrátit v tomto oboru na výsluní, ale podtrhují další tři slova – geopolitika, armáda a umělá inteligence.

Je jasné, že Spojené státy nebudou chtít tolerovat zaostávání za Čínou a Ruskem. Číňané dnes staví nejvíce jaderných elektáren, zatímco Rusové mají nejvíce projektů v zahraničí a prostřednictvím jádra si udržují vliv ve světě. Obě autoritářské země jsou navíc považovány i za pionýry v malých modulárních reaktorech. V Číně už dokonce funguje prototypový reaktor 4. generace Shidao Bay – vysokoteplotní reaktor chlazený plynem. (Není ovšem známé, jaké jsou jeho ekonomické parametry.)

Geopolitické úvahy musí vycházet i ze skutečnosti, že mírové využití jádra jde ruku v ruce s rozvojem vojenských technologií. To je další faktor, proč můžeme očekávat silící konkurenční boj mezi USA a Čínou i Ruskem. A sama americká armáda podle všeho půjde v čele rozvoje takzvaných mikroreaktorů – velmi malých a mobilních reaktorů, které se uplatní třeba na odlehlých vojenských základnách.

Na scénu vstupuje Big Tech

Přechod k malým modulárním reaktorům, zvláště těm s pokročilou technologií, znamená obrovské finanční náklady. Výroba energie v SMR reaktorech v poměru na jednotku výkonu bude bezpochyby ještě dlouho podstatně dražší než ve velkých reaktorech, u nichž se uplatňuje princip „economy of scale“ – úspora z rozsahu. V dlouhodobějším horizontu by mohla tyto propočty změnit modulární výstavba,

kdy se výroba částí reaktorů (modulů) rozběhne ve velkém měřítku v továrnách. Vysoké náklady – minimálně během přechodného období – však zatím byly jedním z hlavních argumentů kritiků SMR.

Dnešní Amerika ale ukazuje scénář, jak přechod k modernější jaderné energetice zaplatit i ze soukromých zdrojů. Tahounem investic bude rozvoj umělé inteligence a datových center, která potřebují stabilní zdroje energie. Investice do AI mají být samy o sobě tak obrovské, že velké technologické firmy (v Americe známé jako Big Tech) nehodlají chod budoucích datových center nijak ohrožovat a na dodávkách energie jakkoliv šetřit. Aspoň tomu nasvědčují současné plány firem jako Google, Microsoft nebo Amazon.

Najednou se ožívují plány, které byly dlouho tabu – včetně opětovného uvedení do provozu už odstavených jaderných reaktorů. Microsoft například hodlá odebírat elektřinu z restartovaného reaktoru elektrárny Three Mile Island, jejíž název si mnozí dosud spojují s jednou z neznámějších jaderných havárií v roce 1979. Google uzavřel smlouvy o budoucím odběru energie se společností Kairos, developerem reaktorů 4. generace, ve kterých vodu nahradí tekuté soli. Amazon zase investoval do společnosti X-energy, která hodlá přijít na trh s vysokoteplotními a plynem chlazeným reaktory – zjednodušeně s americkou alternativou toho, co už stojí v Číně.

Nadějných projektů v jaderné energetice je spousta, prosadí se jen některé z nich. Ať už ale půjde světem cestou velkých reaktorů, menších reaktorů stávající generace nebo těch pokročilých, Američané mají nakročeno uplatnit se v Evropě ve všech těchto segmentech. Zatím mnohé nasvědčuje tomu, že evropské jádro 30. let může být do značné míry v americké režii.

JAN ŽIŽKA <<



<< Další část
analýzy čtěte
na webu
Export.cz



KOUZLO FRANCIE PŘITAHUJE I BYZNYS A VĚDCE. VSTUP NA TRH ALE NENÍ SNADNÝ

» Francie je druhou největší ekonomikou Evropské unie a jedním z pilířů evropského hospodářství. Pro české exportéry představuje atraktivní, avšak náročný a vysoce konkurenční trh, kde o úspěchu rozhoduje schopnost nabídnout kvalitu a inovaci.

V posledních letech prošlo francouzské podnikatelské prostředí výraznými změnami. Snížení firemních daní, větší flexibilita pracovního trhu a proexportní reformy přispěly k tomu, že se země stala nejvyhledávanější evropskou destinací pro zahraniční investory už šest let po sobě. Přesto zůstává vstup na francouzský trh spojen s nemalými výzvami, zejména pokud jde o složitost regulací a administrativní procesy.

Zatímco v pokročilých technologiích a odvětvích s vysokou přidanou hodnotou patří Francie ke světové špičce, v každodenních spotřebitelských segmentech její nabídka často nedokáže plně uspokojit domácí poptávku, což se odráží i v dlouhodobě deficitní obchodní bilanci Francie a její závislosti na dovozech. To představuje příležitost pro české firmy – schopnost nabídnout kvalitní a zároveň cenově konkuren-

ceschopné výrobky či služby jim dává šanci prosadit se na francouzském trhu a plně využít jeho potenciál.

Tradiční obory i kvalitní design

Francie je pro Česko šestým největším obchodním partnerem s celkovým obrotem vzájemného obchodu se zbožím v minulém roce ve výši 441 miliard korun.

» **Francie je už šest let po sobě nejvyhledávanější evropskou destinací pro zahraniční investory. Na snímku pařížská čtvrť La Défense. FOTO: ISTOCK**

Z hlediska českého exportu se v roce 2024 Francie umístila na 4. místě, zatímco jako dodavatel pro český trh zaujala 6. místo. Perspektivní oblasti, kde se českým firmám ve Francii daří a kde exportéři spatřují příležitosti, zahrnují automobilový průmysl, letectví, strojírenství, energetiku, informační a komunikační technologie nebo zdravotnický průmysl.

Kromě těchto tradičních oborů nacházejí uplatnění ve Francii také čeští výrobci, kteří kladou důraz na kvalitní design – výrobci nábytku, osvětlení, sklářských výrobků. To může být na první pohled překvapivé, protože Francie je světově proslulá svým silným postavením v ob-

lasti designu, módy a luxusního zboží a pochází z ní řada osobností, které udávají směr světovým trendům – například ikona světového designu Philippe Starck. O to větším úspěchem je, že se tuzemským značkám jako Lasvit, mm-cité, Ton či Moser daří na tomto náročném trhu prosadit a ukázat, že český design dokáže obstát i v jedné z nejnáročnějších destinací světa.

Evropanství jako šance

V současné geopolitické situaci, poznamenané válečnými konflikty, obchodními spory a rostoucí rivalitou mezi velmocemi, může být dalším významným impulzem pro užší spolupráci koncept evropské strategické autonomie, který Francie dlouhodobě prosazuje. Zvýšené investice do evropské obrany, posilování principu „buy European“ a vznik specia-

lizovaných fondů na podporu evropské suverenity otevírají nové možnosti pro české firemní subjekty.

Francie si uvědomuje rizika spojená s přílišnou závislostí na externích dodavatelích v high-tech oborech, a proto aktivně podporuje rozvoj vlastních digitálních, výzkumných a inovačních kapacit s cílem vytvářet protíváhu ke světovým technologickým lídrům a posilovat odolnost Evropy.

Od polovodičů po dekarbonizaci

České velvyslanectví v Paříži cíleně podporuje česko-francouzskou spolupráci v oborech s vysokou přidanou hodnotou, kde má naše země co nabídnout a organizuje setkání mezi českými a francouzskými aktéry v klíčových strategických sektorech. Ambasáda podpořila například konání mezinárodní česko-francouzské konference na téma polovodičů, zorganizovala misi českých vědeckých klastřů Paris-Saclay, uspořádala networkingové setkání zástupců české startupové scény s francouzskými B2B partnery, inkubátory a investory a ve spolupráci s Francouzsko-českou obchodní komorou připravuje na podzim misi zástupců českých firem, regionálních rozvojových agentur a institucí do Lotrinska, zaměřenou na téma dekarbonizace, ekologické přeměny území postižených těžbou uhlí a využívání nových zdrojů energie.

V rámci aktivit na podporu vědecké diplomacie nabízí česká ambasáda ve Francii vědeckým a výzkumným institucím z Česka své kapacity a kontakty k propojení s relevantními francouzskými protějšky pro spolupráci. Významným partnerem velvyslanectví je asociace Czexpats in Science, se kterou ambasáda organizuje každoroční setkání českých vědců a vědkyň působících ve francouzských výzkumných ústavech, na univerzitách nebo výzkumných odděleních soukromých firem. Čeští vědci a vědkyně ve Francii jsou součástí celé řady úspěšných projektů a svými aktivitami přispívají k rozvoji česko-francouzské vědecké spolupráce a posilování dobrého jména české vědy v zahraničí. >



» **Velvyslanectví ČR v Paříži pořádalo v září akci na podporu českého průmyslového designu. Na snímku dole exteriérový nábytek firmy Todus v zahradě ambasády. FOTO: YANN BOHÁČ**

V alpské podzemní laboratoři

Jedním z příkladů je účast českého výzkumného týmu z Ústavu technické a experimentální fyziky (ÚTEF) ČVUT a ze Státního ústavu radiační ochrany na aktivitách v podzemní laboratoři Laboratoire Souterrain de Modane (LSM) poblíž městečka Modane ve francouzských Alpách. Tato nejhlubší, a proto unikátní mezinárodní laboratoř specializující se na základní výzkum v částicové, astročásticové a jaderné fyzice patří k nejvýznamnějším výzkumným infrastrukturám tohoto typu na světě. Kvůli nutnosti minimalizovat všechny typy radioaktivity a jiné rušivé vlivy se laboratoř nachází v podzemí a vstup do ní je možný pouze z třináct kilometrů dlouhého silničního tunelu Fréjus propojujícího Francii s Itálií.

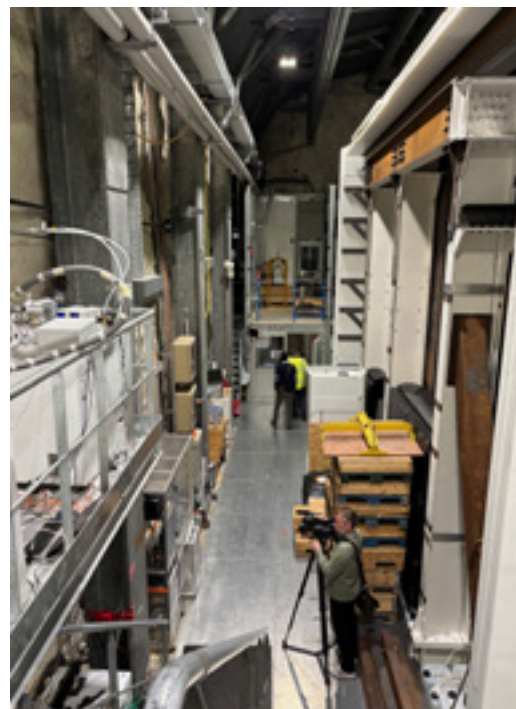
Tým českých vědců pod vedením Ivana Šteklá a Rastislava Hodáka se zde podílí na mezinárodním experimentu SuperNEMO, jehož cílem je detekovat

detektorů pro experiment SuperNEMO), Ateko (výroba anti-radonového zařízení), CRAC (výstavba čisté místnosti s potlačenou koncentrací radonu), Transporta Chrudim a MZK Chomutov (výroba nízkoradioaktivní ocelové nosné konstrukce pro detektor SuperNEMO), Triangl (výroba gama stínění z nízkoradioaktivního olova pro různé experimenty) či Kopos Kolín a Holoubek protect (výroba neutronového stínění z vysoce hustotního polyethylenu).

Francie místo Ameriky?

Pro české vědce je Francie nejen významným partnerem díky svým špičkovým výzkumným infrastrukturám, ale také díky stále většímu důrazu, který klade na podporu vědy, výzkumu a inovací a vytváření lepších podmínek pro vědce.

V kontextu současného „ochlazování“ vztahů mezi USA a zahraničními



» Podzemní laboratoř Laboratoire Souterrain de Modane ve francouzských Alpách. FOTO: VELVYSLANECTVÍ ČR V PAŘÍŽI

FRANCOUZSKÁ EKONOMIKA

Meziroční srovnání

Vývoj HDP (predikce 2025)	+0,7%
Vývoj spotřebitelských cen (září 2025)	+1,1%

Další údaje

Míra nezaměstnanosti (srpen 2025)	7,5%
Bilance běžného účtu platební bilance vůči HDP (predikce 2025)	-0,3%
Saldo veřejných rozpočtů vůči HDP (predikce 2025)	-5,6%
Úrokové míry (10leté vládní obligace)	+3,4%

Zdroj: The Economist, Economist Intelligence Unit, Haver Analytics

vzácný fyzikální proces, tzv. bezneutrinový dvojitý beta-rozpad jader. Pokud by se jej podařilo naměřit, vedlo by to k lepšímu porozumění vlastnostem těchto tajemných částic a jejich významu pro vznik a vývoj vesmíru. V souvislosti s aktivitami v LSM využívají vědci také domácí infrastruktury v Česku. Zapojují tak česká pracoviště do nejmodernějších směrů výzkumu, vychovávají mladé experty a studenty a získávají zahraniční pracovníky na domácí pracoviště.

Projekt se zapojením českých vědců má také významný přesah do komerční sféry. Špičkové technologie pro jednotlivé experimenty v LSM dodávají ve spolupráci s ÚTEF české průmyslové firmy - Nuvia (výroba speciálních scintilačních

vědci kvůli omezením zaváděným ze strany současné americké administrativy vznikla ve Francii nová platforma Choose France for Science, která se snaží do Francie přilákat zahraniční výzkumníky z celého světa. Platforma umožní univerzitám, vysokým školám a výzkumným organizacím žádat o spolufinancování od státu až do výše 50 % nákladů na přijetí zahraničních badatelů. Prioritními poptávanými oblastmi jsou zdravotnictví, klima a biodiverzita, digitalizace a umělá inteligence, vesmírný výzkum, zemědělství a potraviny či bezuhlíkové zdroje energií.

Projekt Paris-Saclay, označovaný za „francouzské Silicon Valley“, představuje další příležitosti pro spolupráci

českých univerzit, výzkumných ústavů, technologických firem i inovačních center. Tento rozsáhlý vědecko-technologický klastr nedaleko Paříže sdružuje více než 300 veřejných a soukromých laboratoří a podílí se zhruba 15 % na celkovém francouzském výzkumu. Jeho cílem je stát se jedním z hlavních světových center inovací a propojit univerzity, prestižní vysoké školy, výzkumné ústavy i podniky. Paris-Saclay se dnes profiluje jako evropské centrum excelence zejména v oblastech umělé inteligence, kvantových technologií, zdravotnictví, energetiky, letectví či udržitelné mobility. Univerzita Paris-Saclay se letos umístila na 13. místě v šanghajském žebříčku hodnocení světových univerzit a byla jedinou univerzitou z kontinentální Evropy mezi dvaceti nejlepšími na světě.

Francie je pro české firmy i výzkumné instituce atraktivním, ale zároveň náročným partnerem s řadou příležitostí v obchodu, vědě i inovacích. Česká ambasáda ve Francii jim nabízí svou podporu při hledání možností spolupráce a propojování s klíčovými partnery.

ZUZANA GAMROTOVÁ,
ekonomická diplomatka,
Velvyslanectví ČR v Paříži

ITÁLIE JE KOLÉBKOU EVROPSKÉ VĚDY. DNES LÁKÁ TAKÉ ČESKÉ INOVÁTORY

➤ Věda spojená s uměním a stavitelstvím má v Itálii ohromnou tradici. Řím a další města jsou už od starověku spojována s významnými mysliteli, filozofy, vědci, astronomy, vynálezci a staviteli. Renesanční Itálie dala základ evropské vědě a řada myslitelů i vynálezců pocházela také v novověku právě z Apeninského poloostrova.

V renesanční Itálii se rovněž podařilo unikátním způsobem skloubit vědu a umění. Leonardo da Vinci je toho nejlepším příkladem. Věda, astronomie, stavitelství a umění měly vždy podporu významných a bohatých italských rodů, jako byly Medici, Farnese, Borgia nebo Borghese, které svými financemi zásadním způsobem přispěly k rozvoji evropské vzdělanosti a vědy.

Česko-italské vazby

Na italském trhu se dnes rýsují nadějné příležitosti také pro české technologické firmy, tuzemské vědce a výzkumníky – i vzhledem ke skutečnosti, jakým významným ekonomickým a obchodním partnerem se jihoevropská země pro Česko stala. Z hlediska vývozu je Itálie naším pátým největším zahraničním trhem, loni činil objem českého exportu 9,5 miliardy eur.

Potenciál dalšího růstu vzájemného obchodu je nadále značný v řadě sektorů, zvláště pak v obranném průmyslu, letectví, kosmickém průmyslu, energetice a dopravě. Velké příležitosti se rodí také právě ve vědeckotechnické spolupráci. Na italském trhu úspěšně působí řada českých firem, jako jsou Škoda Auto, Škoda Transportation, CZ Loko a energetická skupina EPH, která je zde prostřednictvím své dceřiné společnosti EP Produzione pátým největším producentem elektrické energie. Holding Czechoslovak Group vlastní významnou muniční továrnu Fiocchi Munizioni.



➤ Věda spojená s uměním má v Itálii ohromnou tradici. Leonardo da Vinci je toho nejlepším příkladem. FOTO: ISTOCK

Velký zájem o italský trh i vědu

O obchod s Itálií je mezi českými firmami značný zájem. Velvyslanectví ČR v Římě to vidí například i na počtu dotazů ohledně chystaných podnikatelských misí a účasti na veletrzích. Itálie je také významný referenční trh. Pokud se zde firma úspěšně etabluje, má dobré předpoklady vstoupit i do dalších zemí. Důležitou roli hraje také skutečnost, že Italové jsou vynikající obchodníci s kontakty po celém světě. Obchod s Itálií zkrátka nelze brát jen jako čistě bilaterální relaci.

Šance tuzemských exportérů a investorů se snaží podpořit také Italsko-česká smíšená obchodní a průmyslová komo-

ra, která rozvíjí spolupráci s podnikatelským svazem Confindustria a s federací Confindustria Est Europa, zaměřenou na posílení italských podnikatelských vazeb ve východní Evropě.

Zástupci českých podnikatelů letos v Itálii jednali mimo jiné o spolupráci v železničním a automobilovém průmyslu, významným tématem pro výzkumníky a byznysmeny se staly také další příležitosti v kosmickém oboru. Čeští poslanci zase přímo na místě podpořili rozvoj vztahů s italskými výzkumnými institucemi, jako jsou Národní laboratoř Gran Sasso pod stejnojmennou horou, která patří k největším podzemním centřům pro výzkum fyziky částic na světě, ➤

nebo Národní institut nukleární fyziky (INFN) ve Frascati.

INFN provádí teoretický a experimentální výzkum v oblasti jaderné fyziky. Staví se zde první zařízení evropského projektu EuPRAXIA pro vývoj plazmových urychlovačů. Konsorcium EuPRAXIA vybralo české výzkumné centrum ELI Beamlines Facility v Dolních Břežanech pro umístění laserem poháněného plazmového urychlovače. Pracoviště EuPRAXIA v ELI má přinést vědecké, technologické a ekonomické výhody Česku a přispět k posílení konkurenceschopnosti Evropy v oblasti výzkumu laserového plazmatu.

Itálie dobývá vesmír

Itálie má nový zákon o kosmické ekonomice, jehož cílem je mimo jiné podpořit rozvoj malých a středních podniků, inovativních startupů i mezinárodní spolupráce. Země plánuje během pěti let dokončit satelitní systém pro bezpečné komunikace. Bude se jednat o rozsáhlou satelitní konstelaci, při jejíž budování se otevrou příležitosti také pro české firmy, které se již v jihoevropské zemi úspěšně prezentovaly svými technologiemi.

Národní konstelace satelitů zajistí italskému průmyslu a celé zemi technologickou nezávislost, bezpečnou komunikaci a nové tržní příležitosti. Národní konstelace satelitů předpokládá posílení italského dodavatelského řetězce od velkých společností, jako jsou Leonardo, Thales Alenia Space, Telespazio, Avio a Sitael, až po malé a střední podniky i výzkumná centra.

Noc vědců v Římě

Česká věda se letos v září úspěšně prezentovala na „Noci vědců“ v Římě – konkrétně na společném stánku Českého centra Řím, Velvyslanectví ČR v Římě a Ústavu technické a experimentální fyziky (ÚTEF) Českého vysokého učení technického. Noc vědců je v Itálii velmi známá a medializovaná akce pro popularizaci vědy, výzkumu a technických i přírodních oborů, které se účastní tisíce zájemců včetně dětí a studentů. Česko letos dostalo exkluzivní možnost se této akce zúčastnit a prezentovat se jako vyspělá země se špičkovou vědeckou základnou.

ÚTEF na akci představil praktické výsledky svého výzkumu v částicové a jaderné fyzice, jako jsou detektory radiace pro Mezinárodní vesmírnou stanici, Evropskou kosmickou agenturu, NASA a italskou společnost D-Orbit. Český stánek navštívily stovky lidí, kterým zástupci ÚTEF vysvětlovali vesmírnou radiaci a funkci přístrojů.

Nové tanky a bojová vozidla

Obchodní příležitosti pro řadu subdodavatelů, včetně výrobců z Česka, bude představovat rozsáhlý projekt velkých zbrojovek Leonardo a Rheinmetall. Tyto společnosti zakládají společný podnik zaměřený na vývoj a výrobu nových tanků a pásových bojových vozidel pro italskou armádu.



ITALSKÁ EKONOMIKA

Meziroční srovnání

Vývoj HDP (predikce 2025)	+ 0,5%
Vývoj spotřebitelských cen (září 2025)	+ 1,8%
Další údaje	
Míra nezaměstnanosti (srpen 2025)	6,0%
Bilance běžného účtu platební bilance vůči HDP (predikce 2025)	+1,3%
Saldo veřejných rozpočtů vůči HDP (predikce 2025)	- 3,3%
Úrokové míry (10leté vládní obligace)	+ 3,3%

Zdroj: The Economist, Economist Intelligence Unit, Haver Analytics

Společný podnik se sídlem v Itálii bude hlavním dodavatelem a systémovým integrátorem v programech hlavního bojového tanku Panther a nové platformy Lynx pro bojový systém obrněné pěchoty. Rheinmetall má k dispozici základní technologii, na které může stavět finální montážní linky, homologační testy i dodavatelské činnosti. V rámci logistické podpory se počítá s italským podílem ve výši 60 %. Pro italskou armádu se očekává dodávka zhruba 550 tanků a bojových vozidel pěchoty. Cílem je samozřejmě i vývoz do dalších zemí, které projeví zájem o spolupráci.

Víceúčelový letoun šesté generace

Japonsko, Velká Británie a Itálie se dohodly na vytvoření společné organizace GIGO s centrálou v Londýně pro vývoj

víceúčelového bojového letounu šesté generace GCAP. Ten od roku 2035 nahradí letoun Eurofighter Typhoon. Na vývoj a výstavbu bojového systému se počítá s výdaji ve výši několika desítek miliard eur. Lídrem za Itálii v programu GCAP bude Leonardo, za Velkou Británii BAE Systems a za Japonsko Mitsubishi Heavy Industries. Každý z těchto hráčů přebírá třetinový podíl ve společném podniku.

Kromě Leonarda se do programu zapojí italské společnosti MBDA Italia, ELT Elettronica, Avio Aero a rovněž malé a střední podniky z leteckého a kosmického průmyslu. Avio Aero je podobně jako společnost GE Aviation Czech součástí skupiny GE Aerospace. Účast v programu GCAP má Itálii zaručit technologickou a průmyslovou suverenitu a rozvoj.

Itálie věnuje velkou pozornost kybernetické bezpečnosti – odvětví, v němž se



>> **Itálie se může pochlubit také tradičním leteckým průmyslem.**

ILUSTRACNÍ
FOTO: ISTOCK

>> **Noc v Římě – není divu, že inspirovala také vědce.**

FOTO: ISTOCK

firmy se však dokáží s podobnými výzvami vypořádat – jsou inovativní, kreativní a spolehlivé. Mezi odvětví, která dnes považují zahraniční společnosti za nejslibnější, patří digitální ekonomika, vesmírný průmysl, doprava nebo energetika. Itálie má rozsáhlou výzkumnou základnu s velkým zájmem o mezinárodní spolupráci a řada italských institucí už s Českem spolupracuje.

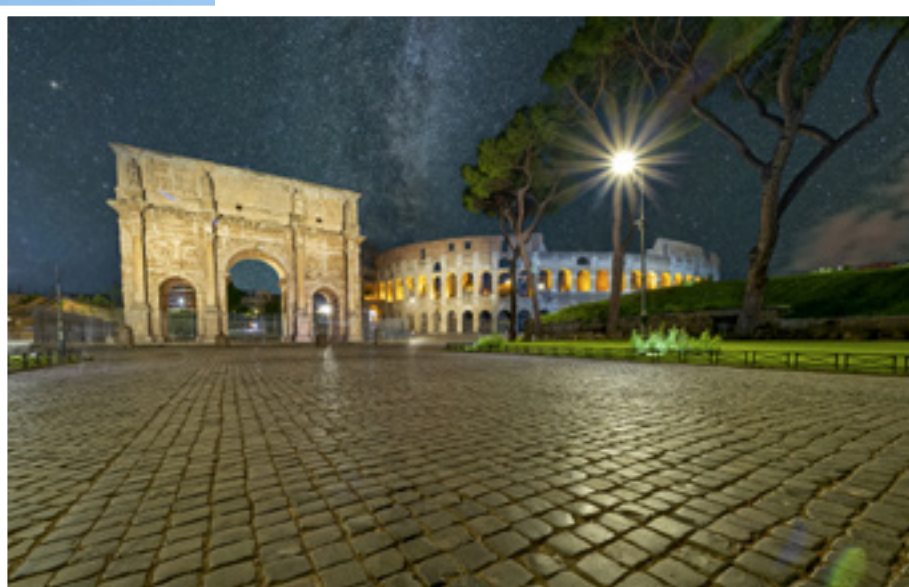
Cílem Velvyslanectví ČR je maximálně pomáhat českým firmám i výzkumným institucím – zájem o konzultace přímo na úřadě, přes videokonferenci, po tele-

také rýsují rozsáhlé možnosti pro spolupráci českých a italských firem. Letos v červnu se v prostorách Velvyslanectví ČR v Římě uskutečnily prezentace tří úspěšných českých technologických společností – Phonexia, Eago Systems a Tovek, které se zaměřují na problematiku kybernetické bezpečnosti a na obranné a bezpečnostní technologie. Na italské straně byly zastoupeny špičkové italské společnosti Leonardo, Thales Alenia Space a Telespazio, stejně jako malé a střední firmy. O řešení českých firem se zajímali také zástupci bezpečnostních složek – pobřežní stráž, policie a Úřadu pro kybernetickou bezpečnost.

Italské plány pro Afriku

Řím se chce maximálně podílet na realizaci evropského programu rozvojové spolupráce Global Gateway a za prioritní oblast považuje Afriku. Italové tam mají velké ambice řídit infrastrukturální projekty, v rámci nichž by směřovaly investice do dopravy, digitalizace, energetiky a zemědělství.

Itálie navíc realizuje vlastní ambiciózní Plán Mattei, jehož cílem je utvářet strategii pro Afriku v nadcházejících letech a posílit pozice italských firem na tomto kontinentu. Také zde jsou prioritou rozsáhlé infrastrukturální projekty, při jejichž realizaci se



naskytnou příležitosti pro řadu dodavatelů z dalších zemí, včetně Česka.

Země Apeninského poloostrova dále společně s Německem a Rakouskem mimo jiné připravuje projekt vodíkového jižního koridoru, který by měl vést z Alžírsko a Tuniska přes Sicílii a pevninskou Itálii do Německa, Rakouska a Švýcarska. Pro přepravu vodíku, který má hrát významnou roli v energetice budoucnosti, bude možné v Itálii ze 60% využít stávající plynové potrubí, což ale stále znamená nezanedbatelné investice do nové infrastruktury. Ve stadiu úvah je také vodíkový koridor ze Saúdské Arábie přes Egypt a podmořským potrubím do Itálie.

Náročný trh

Itálie je náročný trh jak z hlediska ceny, tak z hlediska kvality. Mnohé české

fonu nebo emailu je vždy vítán. Nadále chceme rozvíjet teritoriální diverzifikaci obchodu – naším cílem je podpořit také spolupráci s jižními regiony Itálie, kde je značný prostor pro český vývoz, ale třeba i pro průmyslovou spolupráci.

Pro Itálii je charakteristické velké množství malých a středních průmyslových podniků. Je vhodné si udělat důkladný průzkum trhu, zejména na veletrzích, a vyhledávat obchodní zástupce, kteří mají trh skvěle zmapovaný. Každým rokem se v Miláně koná veletrh Forum Agenti právě na vyhledání obchodních zástupců. Jejich role má v zemi dlouhodobou tradici a mohou být klíčovými partnery pro aktivity na zdejším trhu.

PETR HAVLÍK, ekonomický diplomat
ANDREA NIMMERFROHOVÁ,
ekonomická specialista,
Velvyslanectví ČR v Římě << >

ČESKÝCH STOP V RAKOUSKU PŘIBÝVÁ, ČINÍ SE TAKÉ INVESTOŘI

Rakousko je bohatá země s velmi proexportně zaměřenou ekonomikou založenou na službách. K její síle přispívá průmyslová tradice, cestovní ruch, silná domácí poptávka a kvalitní infrastruktura. Země vyniká v oblastech obnovitelných zdrojů, na které připadá 85 % vyrobené elektřiny, technologicky náročného průmyslu a investic do vědy a výzkumu. V posledních letech se však potýká s táhnoucím se poklesem ekonomiky, vyšší inflací, vysokými cenami energií, rychlým růstem mzdových nákladů a napjatou rozpočtovou situací.

V případě dvou hlavních rakouských exportních trhů – Německa a USA – není situace vůbec jednoduchá. Německo, které v posledních dvou letech zažívá delší recesi, a Spojené státy svou celní politikou vytvářejí dodatečný tlak na rakouské firmy, které se snaží hledat další možnosti, jak se prosadit na globálním trhu.

Vláda ve Vídni si je vědoma dlouhodobých výzev, usiluje proto o zvýšení vlastní konkurenceschopnosti a mimo jiné se snaží posílit podporu vědy a výzkumu. Do roku 2030 Rakousko hodlá vydávat na vědu a výzkum celkem 4 % HDP. Momentálně mu v tomto ohledu patří třetí příčka v Evropské unii po Švédsku a Belgii. Rakousko má také rozsáhlý systém podpor a pobídek při lákání investic do moderních sektorů a jde tak příkladem řadě dalších zemí EU.

Investice už míří oběma směry

Rakousko dlouhodobě patří k důležitým obchodním partnerům Česka a k nejvýznamnějším investorům v naší zemi (přes 19 miliard eur). Největší podíl rakouských investic připadá na bankovníctví a pojišťovnictví (například Erste a Vienna Insurance Group). Jejich příliv do těchto oborů začal již v devadesátých letech. Rakouské investice v Česku vytvářejí přes 98 tisíc pracovních míst.

V posledních letech však rostou také české investice v Rakousku, od roku 2017 se zvýšily pětinašobně (aktuálně

činí kolem jedné miliardy eur). Mezi největší z nich patří získání nadpolovičního podílu v polostátní společnosti Casinos Austria společností Sazka, nákup divize na zpracování dusíku chemické firmy Borealis koncernem Agrofert nebo převzetí tradičního výrobce střílných, loveckých a sportovních zbraní Steyr Arms skupinou RSBC. V Innsbrucku sídlí společnost BeMo Tunelling, která se specializuje na stavbu tunelů, je již více než deset let ve vlastnictví Metrostavu.

Úspěšné české firmy nalezneme také v oblasti služeb. Investice do rozšíření svých kapacit uskutečnila v loňském

roce skupina Rohlik Group, která ve Vídni zvětšila a automatizovala sklad a zdvojnásobila tak kapacitu denních objednávek, které doručuje pod značkou Gurkerl. O další prodejně se rozrostla také rakouská pobočka Alzy. Logistická firma DoDo doručuje například pro Rewe, Spar nebo Metro. Brněnská kyberbezpečnostní společnost Whalebone má zase uzavřené dlouhodobé partnerství s rakouskou telekomunikační společností A1 (více na straně 2). To je jen pár namátkových příkladů ze zhruba 280 českých firem, které mají v Rakousku pobočku nebo jsou spoluvlastníky rakouských firem.



Dálnice do Lince

Pozitivní zprávou pro česko-rakouský zahraniční obchod je, že se aktivně buduje dálniční spojení mezi Českými Budějovicemi a Lincem. Od roku 2024 probíhají stavební práce na třech zbývajících úsecích směrem ke státní hranici, kterými jsou Kaplice nádraží – Nažidla ve dvou etapách a Nažidla – státní hranice. Dva z těchto tří úseků budou dokončeny již v příštím roce, zbývající pak v roce 2027. Na rakouské straně bude předposlední úsek dokončen taktéž v roce 2027 a stavba posledního 8,5 kilometru dlouhého úseku má začít v roce 2028 a dokončena má být o tři roky později.

Konečně tak bude odstraněn deficit, kdy jsme jak z pohledu Česka, tak Rakouska byli posledními sousedy, kteří

neměli přeshraniční dálniční spojení. Jedná se o velkou příležitost pro hospodářský impuls nejen pro jižní Čechy.

Atraktivní Horní Rakousko

Sousední spolková země Horní Rakousko je s 25% podílem na celkové produkci nejprůmyslovější oblastí Rakouska. Stojí také za více než čtvrtinou rakouských vývozu. Je atraktivním místem pro usazování zahraničních podniků, kterých je zde asi tisíc. Celkem šestnáct firem v této spolkové zemi dosahuje obratu překračujícího miliardu eur.

Mezi nejdůležitější průmyslová odvětví patří výroba a zpracování kovů, kterým se zabývají koncerny Voestalpine

cleantech, building innovation, IT, výroba plastů nebo mechatronika.

Dálniční spojení tak bude nesporným impulsem pro prohlubování vzájemných hospodářských vztahů. Vedle toho bude zahájena dostavba dálničního spojení mezi Pohořelicemi a státní hranicí a propojí se tak Vídeň a Brno.

Dovoz z Česka je vyšší než z Ameriky

Česko má v Rakousku výbornou pozici. Pro Rakousky jsme celosvětově čtvrtým největším dovozcem a nejdůležitějším obchodním partnerem ve střední a východní Evropě. Dovoz z Česka dokonce převyšuje ten z USA.

Nejvýznamnější položkou jsou zde tradičně silniční vozidla. Škoda Auto měla v počátcích v Rakousku nálepku východního laciného auta. Během třiceti let se jí však podařilo vypracovat na druhou nejuspěšnější značku mezi osobními automobily s tržním podílem blížícím se 11 procentům a jedničku v oblasti soukromých nákupů. Za měsíce leden až srpen 2025 je Škoda Octavia nejprodávanějším osobním automobilem v Rakousku, v první desítce se umístily také modely Karoq a Fabia. V kategorii nově registrovaných elektromobilů, jejichž počet se mimochodem meziročně zvýšil o 42%, figurují mezi pěti nejoblíbenějšími modely Elroq a Enyaq. Počet prodaných elektromobilů Škody se za první pololetí ve srovnání s loňským rokem zvýšil o necelých 300%. Zároveň si vůz Kodiaq vybrala rakouská policie.

Bez trpělivosti to nejde

Česká automobilka tak dociluje u našich jižních sousedů vynikajících výsledků. Poměrně dlouhá doba, kterou značka potřebovala na přesvědčení rakouských spotřebitelů, je něco, s čím musí české firmy počítat, chtějí-li vstoupit na rakouský trh. Rakouští zákazníci jsou věrní, ale velmi konzervativní. Často preferují místní výrobky a u těch zahraničních očekávají výrazně nižší cenu. Prosadit se na rakouském trhu tak může zabrat roky.

Své o tom ví firma Grant Detection, která přes velmi inovativní produkt,

RAKOUSKÁ EKONOMIKA

Meziroční srovnání

Vývoj HDP (predikce 2025)	+0,3%
Vývoj spotřebitelských cen (září 2025)	+3,9%

Další údaje

Míra nezaměstnanosti (srpen 2025)	5,8%
Bilance běžného účtu platební bilance vůči HDP (predikce 2025)	+2,1%
Saldo veřejných rozpočtů vůči HDP (predikce 2025)	-4,5%
Úrokové míry (10leté vládní obligace)	+2,9%

Zdroj: The Economist, Economist Intelligence Unit, Haver Analytics



a AMAG; strojírenství, kde mezi největší hráče patří firmy Trumpf, Engel nebo Plasser & Theurer; automobilový průmysl s výrobcí BMW Werk Steyr, Steyr Motors, Steyr Automotive, Rosenbauer, KTM, Rotax nebo technologickým koncernem Miba; chemický průmysl v oblasti průmyslového parku v Linci a v neposlední řadě také výroba plastů, elektrotechnický průmysl a elektronika s významnou značkou Fronius. Průmysl zde vykazuje vysoký podíl inovativních firem, které se sdružují v klastrech například v oborech, jako jsou automotive,

>> **Rakušané tradičně využívají vodní energii, i díky tomu dosahují vysokého podílu obnovitelných zdrojů na výrobě elektřiny. Litostroj ze skupiny Wikov Group Martina Wichterleho získává v Rakousku zakázky na modernizaci vodních turbín. FOTO: ISTOCK**



úspěšný v zakázkách Evropské agentury pro pohraniční a pobřežní stráž Frontex, pronikla na rakouský trh až díky místnímu partnerovi. Přizpůsobení obchodní strategie místnímu trhu a zákazníkům je v podstatě nutností. Velkou výhodou jsou pak reference z regionu DACH (Německo, Rakousko, Švýcarsko).

České firmy se ale dokážou prosadit. Významné zakázky na výrobu a modernizaci turbín vodních elektráren má v Rakousku skupina Litostroj, která je od minulého roku součástí Wikov Group podnikatele Martina Wichterleho. Škoda Group modernizovala vozy Nightjet pro provozovatele železniční dopravy ÖBB.

Investice do železnice

Rakousko navzdory momentálně obtížné hospodářské situaci nadále výrazně investuje například do železniční infrastruktury, kde je třetím největším investorem v Evropě. V loňském roce spolkové ministerstvo pro mobilitu představilo strategický plán výstavby železniční sítě do roku 2040, jehož návrh zahrnuje projekty a opatření v hodnotě 26 miliard eur – mimo jiné výstavbu nové trati mezi Horním Rakouskem a Bavorskem nebo úpravu Pyhrnské trati se stavbou nového Bosruckého tunelu pro rozšíření kapacit nákladní dopravy. Modernizováno je také železniční spojení z Vídně do jižních Čech i severní trasa do Břeclavi. Nejspektakulárnější projekt je probíhající výstavba 54 kilometrů dlouhého Brennerského úpatního tunelu, který spojí Rakousko s Itálií.

Rakouská lákadla a inspirace

Co se týče aktivit Velvyslanectví ČR ve Vídni na poli hospodářských vztahů, ve spolupráci se zahraniční kanceláří CzechTrade jsme v rámci projektů na podporu ekonomické diplomacie letos oslavili již čtvrtý ročník akce Czech Startup Day. Propojování českých startupů s rakouskými investory se těší každoročnímu zájmu a rádi tento projekt zopakujeme i v příštím roce. Ve spolupráci s CzechInvestem jsme v září realizovali studijní cestu zaměřenou na rakouský kreativní průmysl. I když je Vídeň hlavním místem, kde se rozvíjejí rakouské start-upy, řada dalších rakouských měst má také



» Česká Rohlík Group pro Rakousko zvolila značku Gurkerl. FOTO: GURKERL.AT



» Rychlejší a komfortnější dopravní spojení z Česka do Lince bude přínosem také pro byznysové vztahy. FOTO: ISTOCK

velmi úspěšné projekty, které mohou být inspirací pro česká krajská města a jejich inovační infrastruktury. Velmi zdařilými příklady podpory startupů a inovací v Rakousku jsou například Tabakfabrik v Linci nebo Lakeside Labs v Klagenfurtu.

Vídeň má nejen živý startupový ekosystém, je také sídlem mezinárodních organizací. Sídlí zde mimo jiné Mezinárodní agentura pro atomovou energii (IAEA), Organizace OSN pro průmyslový rozvoj (UNIDO), Úřad OSN pro kosmické záležitosti (UNOOSA) a regionální úřadovny dalších organizací (UNHCR, UNDP). Tyto organizace poptávají velké množství širokého spektra zboží a služeb – přes zdravotnické prostředky, potraviny, oděvy, ochranné prostředky až po softwarové aplikace. Toho chceme využít pro projekt, který chystáme na červen 2026 pro 40 českých firem s cílem podpořit jejich dodávky a služby pro OSN.

Vedle toho se snažíme ve spolupráci s CzechTourismem nalákat rakouské

turisty do různých českých regionů. V posledním období proběhly akce zaměřené na region Vysočiny nebo středních Čech.

Rakousko může nabídnout řadu perspektivních odvětví, jako jsou například sektory energetiky a zelených technologií. Vídeň pracuje na dekarbonizaci do roku 2040, a i ve firemním sektoru jsou investice do snížení emisí ve výrobě nevyhnutelné. Vláda strategicky podporuje polovodičový průmysl a kvantové technologie. Vysokou kvalitu zde má sektor life sciences. Z hlediska stárnoucí populace jsou perspektivní zdravotnické pomůcky a technologie s využitím v oblasti péče. Rakousko tak bude i nadále velmi perspektivním hospodářským a obchodním partnerem, se kterým nás pojí i podobná obchodní kultura.

ROBERT OTEPKA,
ekonomický diplomat,
Velvyslanectví ČR ve Vídni <<



Experti na cizí měny



Nejlepší podmínky
pro malé a střední firmy



Skvělé kurzy pro směnu
27 světových měn



Ochrana před kurzovým
rizikem



Rychlé platby a multiměnový
účet zdarma

Kontaktujte nás



800 311 010
info@citfin.cz
citfin.cz



Mapa globálních oborových příležitostí 2025/2026

V ELEKTRONICKÉ
PODOBĚ
NA MZV.PUBLI.CZ



 Ekonomická diplomacie ČR

 Ekonomická diplomacie ČR

 ed_mvcr

www.export.cz