



PROTEXT

ČESKÁ TISKOVÁ KANCELÁŘ

ČESKO-AMERICKÉ POUTO TRVÁ UŽ 100 LET



Partneři



CzechInvest podporuje vaše podnikání a investice

Posilujeme konkurenceschopnost české ekonomiky prostřednictvím podpory malých a středních podnikatelů, podnikatelské infrastruktury a získáváním zahraničních investic. Prostřednictvím zahraničních kanceláří propagujeme Českou republiku jako vhodnou lokalitu pro umístění investic.



Zahraniční zastoupení v New Yorku

Kancelář CzechInvestu v New Yorku poskytuje veškeré potřebné informace pro investory, kteří zvažují Českou republiku jako vhodnou lokalitu pro investici. Naše služby jsou zaměřeny především na dojednávání investic z oblastí informačních a komunikačních technologií, life sciences, letectví a automobilového průmyslu. Zároveň dokážeme podpořit investice v oblasti podnikových služeb a ostatních souvisejících sektorech.

Kontaktujte nás!

newyork@czechinvest.org

Zahraniční zastoupení v San Francisku

Kancelář na západním pobřeží USA v San Francisku je hlavním kontaktním místem nejen pro současné a budoucí investory, ale i pro české start-upy, které směřují z České republiky do Silicon Valley rozvíjet své nápady. Naše kancelář se zaměřuje na projekty s vysokou přidanou hodnotou, jako je například oblast autonomního řízení a e-mobility, informační a komunikační technologie a biotechnologie.

Kontaktujte nás!

california@czechinvest.org

www.czechinvest.org

CzechInvest | Praha

Tel.: +420 296 342 500

E-mail: fdi@czechinvest.org

Štěpánská 15, 120 00 Praha 2



Obsah

- 3** Editorial
- 4** Vzájemný obchod roste, přicházejí však omezení
- 6** USA: vývozní jednička mimo EU, v investicích číslo tři
- 8** Stephen King: Mám byznysový plán
- 10** CzechInvest staví most oběma směry, v tuzemsku i v zámoří
- 14** Aero Vodochody chce dobýt Ameriku s L-159 a L-39NG
- 16** Hynek Kmoníček: USA si cení české spolehlivosti
- 18** Značka Made in Czechoslovakia stále žije

Draží přátelé, jsem rád, že mám příležitost oslovit čtenáře této přílohy o americko-českém obchodu, a to ze dvou důvodů.

Zprvé, jsem muž byznysu, takže si dobře uvědomuji, jak důležitou úlohu hraje vzájemně výhodné obchodní prostředí ve vztazích mezi zeměmi. To byl také důvod, proč jsem si stanovil jako jeden z cílů své mise velvyslance v České republice podporu prosperity a posílení obchodních vazeb mezi našimi dvěma zeměmi.

Zadruhé, jsou tady oslavy stého výročí americko-českých diplomatických vztahů, což je příležitost ohlédnout se zpátky, zhodnotit situaci a probrat možnosti nových cest při vytváření našich bilaterálních ekonomických vztahů, které jsou již nyní na vysoké úrovni.

Během svých prvních sedmi měsíců ve funkci velvyslance jsem měl možnost navštívit mnoho velkých amerických firem, které investovaly v České republice, a také jsem mluvil s mnoha českými obchodníky, kteří mají zájem proniknout na americký trh. Ať jsem byl kdekoli, vždy na mne udělal velký dojem český podnikatelský duch, a to nejen mezi profesionály, ale i mezi studenty a obyčejnými lidmi, kteří mají odvahu a energii založit vlastní podnikání. V tomto podnikatelském duchu poznávám společný rys mezi našimi dvěma zeměmi.

Svět byznysu mám upřímně rád, stejně tak jako mám rád svoji práci velvyslance. Myslím si tedy, že je povinností politiků a také diplomatů vytvářet podmínky pro udržitelné a zdravé obchodní prostředí. Měli bychom podpořit kvalitní vzdělání, propagovat výměnné programy a sdílení informací a zkušeností.

Doufám, že následující články budou pro vás inspirativní a některé z nápadů hodné vaší pozornosti.

Stephen King
velvyslanec USA
v České republice



Černé mraky na slunném nebi

Česká republika a její firmy v posledních pěti letech výrazně posílily své aktivity na trhu Spojených států. Dalšímu růstu se však staví do cesty obchodní bariéry, které zavádí úřadující americká administrativa.

Bavíme-li se o obchodu a investicích mezi Českou republikou a USA, nevyhneme se některým klíčovým slovům: přidaná hodnota, inovace, start-upy, technologická spolupráce nebo zdroj kapitálu. Globální úspěch některých, zejména technologických firem, je v zásadě spojován s úspěchem na americkém trhu. Ať už mlu-

víme o IT službách, biotechnologiích a zdravotnických technologiích nebo leteckém průmyslu. Příklady je více.

Jsem rád, že i v podmínkách velké konkurence v USA je česká stopa na tomto trhu stále zřetelnější. I malé a střední podniky se o tento trh aktivně zajímají a podle květnového průzkumu Asociace malých a středních

podniků dosahují v USA rekordních marží. V přepočtu na přidanou hodnotu dosahujeme v USA shodných výsledků jako například v exportech do Francie nebo Itálie, kam přitom směřuje dvojnásobně více objemu zboží než do Spojených států.

Jak na to reaguje stát? V posledních pěti letech Česká republika výrazně

posilovala své zastoupení v USA: noví ekonomičtí diplomaté v Los Angeles a Chicagu, posílení zastupitelského úřadu ve Washingtonu (vědecko-výzkumný a zemědělský diplomat). Byla také posílena kancelář CzechTrade v Chicagu a připomínám existenci kanceláří CzechInvestu v New Yorku a San Francisku. Významnou zprávou také je, že program agentury Czech-Invest CzechAccelerator podporuje české start-upy ve dvou destinacích: v Silicon Valley i New Yorku. Ročně se uskuteční desítky akcí organizovaných v USA i Praze, jejichž cílem je pomoci firmám proniknout na americký trh. Z letošních akcí zmiňme například



Amerika je hit. Český výrobce 3D tiskáren Prusa Research rozjel úspěšné tažení do světa, poptávka po jeho výrobcích převyšuje výrobní kapacity. Firma má zákazníky z více než 90 států včetně zemí jako Keňa, Kolumbie nebo Pákistán. Největším trhem jsou pro firmu USA.

Ujednáno na vládě.

V říjnu 2016 podepsala česká vláda investiční smlouvu se společností GE. Firma chce v Česku postavit závod pro vývoj, testování a výrobu turboturbovrtulových motorů. Na snímcích tehdejší ministr průmyslu a obchodu Jan Mládek, expremiér Bohuslav Sobotka a John Rice z GE (vždy vlevo).



podporu účasti českých firem na CES v Las Vegas, Nanotech v Kalifornii, na výroční americké jaderné konferenci. Na vládní úrovni proběhlo letos v květnu v Praze 4. kolo Ekonomického a obchodního dialogu Česká republika – USA nebo regionální ICT dialog s vládou USA. Mezi další letos plánované akce patří mimo jiné podpora účasti českých firem na veletrzích EEA AirVenture Oshkosh, strojírenském veletrhu IMTS v Chicagu či TechCrunch Disrupt v San Francisku. Také je třeba zdůraznit, že nový systém investičních pobídek ze strany státu bude zohledňovat právě tolikrát opakovanou přidanou hodnotu projektů: jedním z příkladů citovaných v poslední době je právě investice americké firmy GE Aviation v Česku.

Samozřejmě se nelze nepozastavit nad radikální změnou v obchodní

politice USA. Od vyjednávání o odstranění překážek (TTIP) jsme se dostali k vytváření nových bariér. Prezident Donald Trump vstoupil do Bílého domu s heslem „America First“. Poslední kroky ukazují, že americkou obchodní politiku lze charakterizovat slůvkem protekcionismus. Zavedení cel na ocel a hliník dopadá i na české firmy, a to ve více sektorech. Jak asi všichni víme, Spojené státy od června uplatňují dodatečná cla ve výši 25 % na dovozy výrobků z oceli a 10 % na výrobky z hliníku. Prezident Trump oznámil, že se po oceli chce soustředit na automobilový průmysl a využít vyšetřování podle Section 232 o dopadech dovozu na národní bezpečnost. Pokud by skutečně bylo toto šetření zahájeno, ohroženy by mohly být evropské vývozy v hodnotě 53 miliard eur, vývozy v České republice asi

v hodnotě 300 milionů eur (v tuto chvíli jde o odhadovaný rozsah). V případě České republiky je třeba brát v úvahu zejména nepřímý obchod.

Můžeme se tedy v tomto ohledu dočkat horkého léta a podzimu, kdy se může u automobilového sektoru opakovat situace s ocelí a hliníkem. USA jsou samozřejmě nadále důležitý partner v mezinárodním obchodě pro Českou republiku i EU, a proto velmi litujeme současných kroků americké administrativy. Je třeba ocenit evropskou jednotu v reakci na kroky USA. Také plně podporujeme postup Evropské komise na obranu závazných pravidel světového obchodu. Na porušení pravidel je potřeba reagovat. Reakce musí být přiměřená a pouze eliminovat negativní dopady jednostranných kroků USA. V žádném případě si nepřejeme eskalaci napětí a protek-

cionismu v mezinárodním obchodě. Mnohé problémy světového obchodu, jako nadměrné výrobní kapacity, ne-transparentní subvence či chybějící pravidla, jsou společné pro EU a USA. Podporujeme proto úsilí EU o obnovení konstruktivní spolupráce s USA v rámci Světové obchodní organizace a snahu o nalezení společného řešení podle mezinárodních pravidel.

Nezbývá než doufat, že překážky, které se aktuálně objevují nebo mohou objevit, budou přechodného charakteru a že nás bude ve vztahu České republiky a Spojených států zaměstnávat spíše pozitivní agenda, která zatím stále, politikům navzdory, převažuje.

Vladimír Bártl
náměstek ministra
průmyslu a obchodu



Pro kola do světa.

Společnost Velobel ze Zlatých Hor vyrábí klasické hustilky, zvonky a další příslušenství pro jízdní kola. Na snímku ocelové trubky na začátku výroby.



Tvrdší režim. USA zavedly cla ve výši 25 procent na ocel a 10 procent na hliník z EU. Nové poplatky se dotknou také českých vývozců.



Tradice a pokrok v jednom. Tradiční výrobce světel Preciosa – Lustry Kamenický Šenov preferuje zhruba z 95 procent LED technologie. Firma má i vlastní vývojové centrum a spolupracuje s výrobcí světelných zdrojů.

Posila z Ameriky.

Travel Service se zařadil mezi první letecké společnosti na světě, jež získaly Boeing 737 MAX 8. Nový letoun přistál v Praze 31. ledna 2018.



Čilý transfer do zámoří

USA jsou pro Českou republiku největším vývozním trhem mimo Evropskou unii, a to třetí rok za sebou. V investicích ze třetích zemí je Amerika trojkou.

V loňském roce byly Spojené státy z hlediska obrátu 13. největším obchodním partnerem České republiky s obchodní výměnou dosahující přibližně 7,8 miliardy dolarů. Vývoz do USA činil ve stejném roce zhruba 3,8 miliardy dolarů, v procentním vyjádření jde o 2,1 procenta našeho exportu. V oblasti vývozu patří Americe 12. místo mezi všemi exportními destinacemi českých vývozců. Pokud jde o vývoz mimo Evropskou unii, jsou Spojené státy pro Česko jedničkou, a to už třetí rok za sebou.

Obchodní výměna

Oproti roku 2016 byl loňský obrát vyšší o 13,3 procenta, vývozy stouply o 6,2 procenta. Export se vrátil k růstu, dovoz se zvedl o více než pětinu. Poprvé od roku 2010 zaznamenala republika zápornou obchodní bilanci zboží v hodnotě okolo 230 miliard dolarů, a to kvůli nákupům letounů z USA (letecká společnost Travel Service zařadila do své flotily první z 39 nových moderních letounů

Boeing 737 MAX 8 v barvách obchodní značky SmartWings) a také vybavení vědeckého laserového centra ELI Beamlines v Dolních Břežanech u Prahy (před rokem byl přivezen první ze dvou superlaserů Lucifer s nejvyšším průměrným výkonem na světě za více než miliardu korun).

Význam USA jako vývozní destinace pro české podniky je dán několika faktory. Jde o velmi progresivní a inovativní trh, ale také obchod s USA se vyznačuje vyšší mírou přidané hodnoty.

Ta je dobře patrná na komoditní struktuře, které dominují položky jako strojírenské výrobky, součástky leteckého průmyslu, motory, měřicí přístroje, mikroskopy či zbraně a revolvery. Pro srovnání: začátkem tisíciletí patřily mezi top vývozní komodity do Ameriky položky jako sklo, výrobky ze dřeva či boty. Významně rostoucími položkami se ve sledovaném období staly například trubky a tyče z oceli, střelné zbraně, stroje

na zpracování kaučuku, radiolokační přístroje či polovodičová paměťová zařízení.

Trh Spojených států je klíčový pro některé sektory jako obranný a bez-

pečnostní průmysl. USA tvoří asi 25 procent celkového odbytu českých zbraní – pro rok 2017 to bylo v případě revolverů a pistolí 58 procent, u ostatních střelných zbraní 35 procent, součástky představují 46 procent. Čeští výrobci lehkých sportovních letadel drží na americkém trhu 22procentní podíl.

Významu nabývá také obchod se službami. Nejvíce vyvážené položky jsou IT služby, jejich podíl na vývozu služeb představuje 42,8 procenta. Na kategorie „Výzkum a vývoj“ a „Poradenství v řízení“ připadá 16,3 procenta, následují licenční poplatky při



Čertovský ELI. Název unikátního systému L3 Lucifer pochází z latiny a znamená v překladu světloňoš.

využívání výzkumu a vývoje a telekomunikační služby.

Nejvíce dovážené položky se nacházejí v oborech „Oprava a údržba“ (30,9 procenta). Dalšími vyhledávanými položkami jsou kurýrní služby, silniční nákladová doprava, konzultace, ostatní služby software, licenční poplatky za franšizy, audiovizuální služby a duševní vlastnictví.

Investice z USA

Oficiální data České národní banky (ČNB) – jde o statistiky podle principu bezprostředního investora – vykazují objem amerických investic ke konci roku 2017 v hodnotě 1,3 miliardy dolarů. Stav ke konci roku 2016 činil 1,4 miliardy dolarů, loňský meziroční pokles představuje 85 milionů dolarů.

Podíl investic z USA na celkových zahraničních investicích v České republice dosahuje asi jednoho procenta. Podle ČNB jsou Spojené státy třetím nejvýznamnějším investorem mimo EU a 15. největším investorem celkově.

Lákání zahraničních investorů do Česka a poskytování následných služeb je hlavním úkolem agentury pro podporu podnikání a investic CzechInvest. Z USA zprostředkovala celkem 232 investičních projektů. Celková výše těchto záměrů přesáhla v loňském roce 3,58 miliardy dolarů, investoři přislíbili vytvořit 42 080 pracovních míst.

Mezi americké firmy, které investovaly v Česku do vědy a výzkumu, patří Semiconductor, Red Hat, Sun Microsystems, Microsoft, IBM, Hewlett-Packard, Baxter, Mayo Clinic, GE Aviation.

Nejvýznamnější transakcí současnosti je investice GE Aviation Czech do vybudování centra pro vývoj, testování a výrobu turbodvrtulových motorů ATP. Investiční smlouva k podpoře vývoje, výroby a testování leteckých motorů mezi Českou republikou a GE Aviation byla podepsána na podzim roku 2016. Výroba by měla být zahájena do konce roku 2022, do roku 2023

by GE měla vytvořit až 500 vysoce kvalifikovaných pracovních míst. Na konci loňského roku se uskutečnil úspěšný první test vyvíjeného motoru, letos bude zahájen proces certifikace.

Česká stopa

Počet investorů, kteří se v USA usazují a vytváří zde pracovní místa, roste. Firm působících na americkém trhu je podle zjištění ministerstva průmyslu a obchodu více než 70.

Mezi investice do výroby patří Alba – Metal, GZ Media (Memphis Record Pressing), CGS Group – Iowa (Mitas), Česká zbrojovka, Fermat, KKCG (výroba metanolu). Z dalších českých firem o výrobě v USA uvažují textilní společnosti Grund a Mileta a výrobní závod plánuje otevřít i český výrobce baterií HE3DA.

V oboru IT se vydaly za oceán Y Soft, Javlin, IT-CNS, SocialBakers, STRV, GoodData, OKsystem, Corinth, Glogster, Tapmates, Kiwi.com, AVAST, a jiné. Celkem má jít o 20 subjektů.

Chemický průmysl zastupují Agrofert, KKCG, PowerFuture Corp., United Hydrogen (Brano Group – vodík pro využití v automobilovém průmyslu).

V dopravě se prosadily Zetor, Leo Express, Mitas Tires, Czech Sport Aircraft. Ve strojírenství úspěšy Fermat, Alba – Metal, Mavel, Pilsen Imports, Viking Mašek, v obranném průmyslu CZ-USA Česká zbrojovka a Meopta. Spotřební zboží prodávají v USA Notino, Preciosa, Lasvit, Carun.

Společnost Home Credit (PPF) zahájila v listopadu 2017 poskytování půjček na americkém trhu přes kreditní karty. Rozšiřuje své podnikání v USA dva roky poté, co začala poskytovat půjčky na nákup telefonů a příslušenství u 4. největšího mobilního operátora v USA – Sprint.

Nově byla oznámena akvizice Family office R2G, která vlastní českou Pegas Nonwovens americké First Quality Nonwovens. Jde o akvizici v hodnotě 500 mil. USD, a tím o největší českou investici v USA. ■

Obchodní výměna ČR – USA (tis. USD)

	Vývoz			Dovoz			Obrat			Saldo
	USD	Pořadí	Index	USD	Pořadí	Index	USD	Pořadí	Index	USD
1993	246 761	12.	–	420 208	8.	–	666 969	10.	–	–173 447
1994	332 509	11.	134,7	549 143	8.	130,7	881 652	9.	132,2	–216 634
1995	412 289	10.	124,0	851 087	8.	155,0	1 263 376	9.	143,3	–438 798
1996	471 800	9.	114,4	934 786	8.	109,8	1 406 586	9.	111,3	–462 986
1997	546 052	9.	115,7	1 030 904	8.	110,3	1 576 956	9.	112,1	–484 852
1998	565 053	10.	103,5	1 075 452	8.	104,3	1 640 505	9.	104,0	–510 399
1999	621 280	9.	110,0	1 112 570	7.	103,5	1 733 850	9.	105,7	–491 290
2000	818 283	8.	131,7	1 361 507	7.	122,4	2 179 790	9.	125,7	–543 224
2001	999 431	9.	122,1	1 451 080	8.	106,6	2 450 511	9.	112,4	–451 649
2002	1 091 871	9.	109,2	1 321 832	9.	91,1	2 413 703	9.	98,5	–229 961
2003	1 188 695	9.	108,9	1 591 842	9.	120,4	2 780 537	11.	115,2	–403 147
2004	1 516 104	11.	127,5	2 119 126	10.	133,1	3 635 230	11.	130,7	–603 022
2005	2 077 463	10.	137,0	1 923 872	11.	90,8	4 001 335	11.	110,1	153 591
2006	2 179 434	12.	104,9	2 173 477	13.	113,0	4 352 911	13.	108,8	5 957
2007	2 363 607	13.	108,5	2 652 481	13.	122,0	5 016 088	14.	115,2	–288 874
2008	2 534 807	14.	107,2	2 916 921	13.	110,0	5 451 728	14.	108,7	–382 114
2009	1 799 806	13.	71,0	2 198 068	13.	75,4	3 997 874	14.	73,3	–398 262
2010	2 316 439	13.	128,7	2 825 603	11.	128,5	5 142 042	14.	128,6	–509 164
2011	3 160 170	13.	136,4	2 961 188	12.	104,8	6 121 358	13.	119,0	198 982
2012	3 579 301	12.	113,3	3 030 149	12.	102,3	6 609 450	12.	108,0	549 152
2013	3 533 237	12.	98,7	3 121 808	11.	103,0	6 655 045	12.	100,7	411 429
2014	3 913 312	13.	110,8	3 733 180	10.	119,6	7 646 492	12.	114,9	180 132
2015	3 741 975	11.	95,6	3 318 544	12.	88,9	7 060 519	12.	92,3	423 431
2016	3 540 665	12.	94,6	3 299 551	13.	99,4	6 840 216	12.	96,9	241 114
2017	3 761 221	12.	106,2	3 988 872	13.	120,9	7 750 093	13.	113,3	–227 651
I–III/2017	898 642	12.	23,9	902 759	12.	22,6	1 801 401	13.	23,2	–585
I–III/2018	1 031 871	12.	114,8	1 116 600	11.	123,7	2 148 471	12.	119,3	–6 523

2+2+2+2 není osm, ale tisíc a více

Bez vybudování silného hospodářského pilíře nebudou vztahy mezi Českou republikou a Spojenými státy plnohodnotné, varuje americký velvyslanec v Praze Stephen King. Jeho úřad chce každoročně najít pro obě země dva nové investory a přimět ty současné, aby rozjeli svůj byznys na vyšší obrátky. Tento scénář má vytvořit v obou ekonomikách tisíce pracovních míst.

S oblibou prohlašujete, že jste „muž byznysu“, co vás k tomu vede? Vaše předchozí kariéra, záliba v podnikání, zkušenosti, které jste získal?

Když jsem přišel na vysokou školu, neměl jsem ani tušení, že se pustím do byznysu. Chtěl jsem být učitelem, abych pomáhal zvyšovat vzdělání, a učitelem jsem taky nějakou dobu byl. Ale ono to nakonec přišlo. Musím říci, že svět byznysu upřímně miluji. Přivedl mě k němu kamarád, s nímž jsme společně podnikali, potom přišly roky, když už jsem si řídil věci po svém, a moc mi to dalo.

Současné musím říci, že mě velmi těší práce velvyslance. Být v byznysu, tím spíše když v Americe je vlastně všechno byznys, s sebou nese vytváření managementu, rozvíjení své společnosti a možnost vydělávat peníze, ideálně po delší dobu. To vše je fajn, jste za to odpovídajícím způsobem odměněni, jenže upřímně, jsou tu i jiná pozitivita. Mám na mysli věci, které vydrží déle, mají onu přidanou hodnotu. Nejde pouze o to, dělat určitou práci, ale dělat ji pro lidi.

Věřím tomu, že poskytování určité služby dělá lepšími nejen ty, kdo ji dostávají, ale zároveň toho, kdo ji poskytuje. Když například pomáháte lidem k lepšímu vzdělání, tvrdě pracujete a přitom máte možnost sledovat, jak se vám rozrůstá rodina, pečujete o vlastní děti, staráte se o rodiče, objevíte ještě jednu rovinu. A to je velké uspokojení.

Šlo o nejhodnotnější věc, jakou jsem kdy dělal.

Kdy jste si to uvědomil? Až s odstupem času?

Ano, až o něco později. Byl jsem ve svém byznysu ponořený až po uši, dělal jsem, co bylo třeba. Spolupracoval jsem s veřejným sektorem, dělal pro školy, vládu státu a federální ad-

ministrativu. Z těchto aktivit vznikala cenná přátelství. Bylo to bezva. Mám rád soutěžení, myslím, že Amerika je ve většině ukazatelů na špici. Ze stejného důvodu mám rád sport.

Také proto se mi tak líbilo být v byznysu, být konkurenceschopný. Jistě, porážky k tomu také patří, ovšem poučil jsem se z nich, že pokud budu napříště čelit stejné nebo podobné situaci, můžu zvítězit. Tato soutěživost, ta touha po úspěchu, to bylo to pravé.

U práce velvyslance, pokud to mohu říci po sedmi měsících v úřa-

Existuje jediná země na světě, která má bezpečnostní vazby se dvěma americkými státy. Je to Česká republika. Má partnery v Texasu a Nebrasce.

dě, mi to přijde docela podobné. I tady musíte vymyslet produkt, udělat ho, prodat za konkurenceschopnou cenu, je to byznys v oboru služeb. Sloužím americkému lidu a připomínám si to každý den.

Jak velkou změnou byl pro vás odchod do Prahy? Přípravoval jste se na to?

Jistě, měl jsem to jako domácí úkol: přijít sem s nějakými poznatky, abych se mohl vypořádat s případnými překážkami. Začal jsem se chystat v lednu 2017, rok jsem strávil učením se o české společnosti, lidech, historii.

Nikdy jsem tu nebyl, nemám v žilách českou krev (předešlý velvyslanec Andrew Schapiro měl českou matku, pozn. red.), přesto – nebo možná proto – byla moje očekávání veliká. Mám navíc ve Wisconsinu přítele, který byl u vás velvyslancem v letech 2006 až 2009 (Richard Graber, pozn. red.), a ten mi v té době o vaší zemi dlouze vyprávěl. Hovořil o České republice nesmírně uznale, udělalo to na mě silný dojem.

Když jsem pak byl po letech dotázán, zda bych to také někde nevzal, odpověděl jsem: „Proč ne?“ A na do-

pohledu v dobré kondici. Jak se tato skutečnost promítá do vaší práce velvyslance-byznysmena?

Začal bych tím, že ekonomika je tady u vás doma opravdu výtečná. Nicméně vztahy České republiky s USA bych zařadil do kategorie dobrých až velmi dobrých. Vidím jako svůj úkol povýšit je také do kategorie skvělých. Dali jsme si proto na ambasádě určité cíle, které nám mají pomoci tohoto stavu dosáhnout.

Jaké cíle? A jak se na nich podílíte vy?

V obou směrech. Já tady reprezentuji Spojené státy, musím se tudíž snažit pomáhat Američanům, aby investovali v Česku. A naopak, Čechům zase v tom, aby podnikali v USA. Současné to musím vybalancovat. A pokud jde o můj případný odkaz, rád bych se pokusil o vybudování třetího pilíře vzájemných vazeb, čímž by ta konstrukce stála na třech nohách.

Tou první je oboustranné přátelství, to je základ. Máme za sebou 100 let solidních, silných, důvěryhodných vztahů, máme tedy co rozvíjet.

Číslem dvě je bezpečnost. Přátelé jsou přátelé, jejich vztahy jsou bilaterální a nebilaterální, já vidím perspektivu v té dvoustrannosti. V Americe máme 50 států, každý z nich má v zahraničí za partnera nějakou



taz, kam bych chtěl jít, jsem odvětil, že do Prahy...

Nadšení pro Česko a Prahu vám zůstává?

Rozhodně, dosavadní zkušenosti mi daly za pravdu a moje očekávání jsou stále větší.

Několikrát jste se vyjádřil, že česká ekonomika je z vašeho

zemi. Navazuje s ní vojenské vztahy, využívá k prospěchu obou pozůstatky přistěhovalecké éry. Existuje však jediná země na světě, která má tyto vazby hned se dvěma našimi státy. Je to Česká republika. Má partnery v Texasu a Nebrasce, v obou je silná česká komunita. Tyto vztahy jsou z bezpečnostního pohledu nezbytné, hrají roli ve vojenském, zpravodajství, ve vymáhání práva.



Stephen B. King

Jako velvyslanec USA v České republice byl schválen americkým Senátem 5. října 2017. Je předním veřejným činitelem a podnikatelem, který vybudoval a později prodal firmu na výrobu chemikálií a založil také rodinný investiční podnik. Velvyslanec King vedl v letech 2007–2017 republikánskou stranu ve Wisconsinu.

Třetím pilířem, který se budu snažit vybudovat, je ekonomická prosperita. Tato platforma by to celé měla podepřít, zároveň jde o základnu, na níž můžeme stavět dalších 100 let. Důležitost hospodářských vazeb může výrazně stoupnout, je tam co zlepšovat. Cítím to tak, že bez ekonomického pilíře nebudou osy přátelství a bezpečnost plnohodnotnými.

Tady vidím svoji úlohu a přínos. Přišel jsem z byznysu, mám dost zkušeností, umím stanovit i jiné cíle, než jsou měřitelné roční ukazatele jako tržby nebo zisk.

Co jste si tedy předsevzal?

Mám vizi pro své české působení, založena je na bázi každého roku, který tady strávím. Pokusím se dosáhnout toho, čemu říkám „2+2+2+2 se nerovná osm, ale tisíce“.

Ta první dvojka, to je můj nástup, rozpoznání prostředí a zajištění dvou nových amerických přímých investorů, kteří by investovali v České republice. Aby měli inspiraci, umínili jsme si, že oslovíme dva už zde působící velké investory, jako jsou GE, Honeywell či Microsoft, aby se tady ještě více zapojili, pro-

hloubili své investice. Čili dvojka pro dva nové byznysy a druhá dvojka pro přítomné korporace.

A obráceně, chci vidět dva nové české investory, kteří půjdou do USA. Stejně tak chci vidět každoročně české firmy, které už tam jsou, aby svůj byznys dále rozšířily.

Na konci této rovnice se čtyřmi dvojkami by se měly objevit tisícovky nových pracovních míst, které pomohou růstu HDP v obou zemích.

Máte už představu o letošních adeptech do tohoto klíče?

Mohu s potěšením konstatovat, že jsme v tomto směru dosáhli významného pokroku. Výborným příkladem, na němž jsme se podíleli, je investice GE Aviation s příslibem vývoje a výroby nového typu motoru tady v Česku a dohoda této společnosti o spolupráci s ČVUT. Tento záměr a spojení s vysokou školou vytvoří vysoce kvalifikované pracovní příležitosti a vzdělávací možnosti pro studenty a napomůže celkovému hospodářskému rozvoji země.

Co je třeba zlepšit na hospodářských vztazích obecně? Aby se dostaly do roviny skvělých?

Myslím, že by mělo být více výměnných programů mezi oběma zeměmi, na teoretické a praktické úrovni. Rozhodně je jich třeba více, než jich momentálně je. U nás na ambasádě se průběžně věnujeme některému z aspektů oboustranných vztahů. Zaměřili jsme se třeba na STEM (věda, technologie, inženýrství, matematika), pořádali jsme na toto téma v Praze konferenci, přijeli experti, podnikatelé, vědci, důraz jsme položili na nanotechnologie. Představuji si, že by tudy cesta vést mohla, velká výměna názorů může obstarat průlom na obou stranách.

Udělal jste, s ohledem na byznysovou agendu, nějaké změny ve svém týmu?

Lidé, co tu mám, jsou skvělí. Samozřejmě se obměňují, to je normální věc. Jistý posun ovšem je, a sice ve změně přístupu, který od nich žádám a kterému udávám tón. Musíme být zajedno, že naší prioritou je zlepšování hospodářských vztahů mezi USA a Českou republikou.

V praxi to znamená, že přenáším na své lidi cíle a očekávání, s nimiž se setkávám v byznysu. Tyto cíle jsou logicky v souladu s americkou ekonomickou politikou. Já jsem tu od toho, abych tyto věci posoudil a pomohl svému týmu vymyslet, jaké jsou neefektivnější postupy pro splnění těchto plánů.

Učíte se česky?

Pokouším se, jenže je mi jasné, že nikdy nebudu mluvit plynule. Snažím se brát dvakrát týdně hodinu češtiny, pokud mi to čas dovolí. Přál bych si umět více, pořád doufám, že se přece jenom něco naučím...

Kde na to vše berete energii?

No, žádný mladík opravdu nejsem, ale celé je to o tom, že miluji, co dělám. Je to vašeň, je to způsob života, který vedu. Patří k tomu vědomí služby vlasti, jakýsi nezlomný duch a snaha, aby měly obě země z prohlubování svých vazeb maximální užitek. ■

Oboustranný tok s CzechInvestem

Spojené státy americké jsou pro Českou republiku dlouhodobě jedním z klíčových obchodních partnerů. Z hlediska počtu přímých zahraničních investic jsou po Německu, které je přirozeným číslem jedna, nejvýznamnější zdrojovou zemí pro nové investiční záměry. Agentura CzechInvest dojednala z USA doposud přes 230 investičních záměrů v souhrnné výši téměř 85 miliard korun. New York a San Francisco jsou také adresami projektu CzechAccelerator a CzechMatch, jejichž prostřednictvím podporuje CzechInvest české start-upy v jejich expanzi do zahraničí.

TOP USA firmy působící v České republice

GE Aviation

Praha

GE Aviation, provozní jednotka společnosti General Electric (GE), je přední světový výrobce proudových, turbovrtulových a turbohřídelových motorů, dílů a integrovaných systémů pro komerční, vojenské, obchodní a obecné letectví. Na český trh vstoupila společnost GE v roce 2008, kdy odkoupila aktiva společnosti Walter a navázala na její desítky let dlouhou tradici ve výrobě turbovrtulových motorů. V současnosti více než 500 zaměstnanců v Praze navrhuje, vyrábí, prodává a servisně obstarává turbovrtulové motory GE pro dopravní, zemědělské, cvičné a jiné letouny všeobecného a civilního letectví. Motory vyráběné v České republice pohánějí přes 30 typů letadel na šesti kontinentech. Česko se tak řadí po bok světové elity pouhých čtyř států, které vyrábí a zároveň vyváží letecké motory.

V roce 2016 společnost GE a zastupci vlády České republiky podepsali investiční smlouvu o výstavbě nové centrály turbovrtulových motorů v České republice. Centrum vývoje a výroby v pražských Letňanech je jediným zařízením, které konstruuje letadlové motory GE mimo území USA a zahrnuje vše od vývoje přes testování a výrobu až po servis a zákaznickou podporu. Zahájení provozu nové centrály turbovrtulových motorů je plánováno na rok 2022 a očekává se, že při plné výrobní kapacitě bude v Česku

vyrábět více než 400 nejpokročilejších turbovrtulových motorů ročně.

GE Aviation podepsala v letošním roce dohodu o spolupráci s ČVUT, které tímto posílí svou experimentální kapacitu a zlepší schopnost vyhodnocovat shromážděné poznatky s využitím unikátního softwaru GE. ČVUT je vůbec první vysokou školou v regionu střední a východní Evropy, kterou si GE pro takto úzkou spolupráci vybrala.

Microsoft

Praha

Microsoft je americká společnost se sídlem v Redmondu, státě Washington. Společnost se zabývá výrobou, vývojem a podporou široké škály produktů spojené s počítači. Kromě operačních systémů je lídrem na trhu s kancelářskými programy, v herním průmyslu, spotřební elektronice či v digitálních službách. Microsoft v roce 2014 otevřel v Praze vývojové centrum pro Skype, tedy program umožňující provozovat internetovou telefonii a videohovory. V roce 2016 otevřel Microsoft druhou vývojovou technologickou divizi v České republice, a to Dynamics CRM. Dohromady společnost zaměstnává přes 400 zaměstnanců.

Red Hat

Brno

Red Hat je americká společnost pocházející ze Severní Karolíny.

Vyvíjí software, konkrétně linuxový systém zvaný Red Hat Enterprise Linux. Dále tato společnost nabízí a poskytuje služby zaměřené na konzultace, tréninky a certifikace. Společnost Red Hat působí v České republice od roku 2006, kdy bylo otevřeno její sídlo v Brně. V České republice se společnost soustředí na testování a vývoj softwaru. Red Hat v Brně dlouhodobě úzce spolupracuje s vysokými školami a mnoho absolventů tam nachází po studiu uplatnění. V současnosti Red Hat zaměstnává přes 900 lidí, což dělá z brněnské pobočky druhé největší středisko společnosti hned za hlavním sídlem v USA.

Honeywell

Brno

Americká společnost Honeywell je jednou z hlavních mezinárodních konglomerátních společností v USA. V České republice si vytvořila silnou základnu technologického vývoje. Svoji činnost zde zahájila v roce 1993 v Praze a o 10 let později otevřela v Brně výzkumné a vývojové centrum. Společnost má také dva výrobní závody v Olomouci a v Brně. Celkem zaměstnává přes čtyři tisíce lidí. Honeywell dodává komponenty pro letectví, automobilový průmysl, automatizaci a řízení pro domácnosti i průmysl. Je také výrobcem speciálních materiálů, které se používají v telekomunikacích a elektronice,

v automobilovém průmyslu, ve stavebnictví, v průmyslu obalů a balení, ale i v zemědělství a farmaceutickém průmyslu.

Johnson & Johnson Global Services

Praha

Johnson & Johnson Global Services Prague je jedním z pěti globálních center sdílených služeb společnosti Johnson & Johnson. Centrum J&J GS Prague poskytuje podporu obchodním partnerům ze skupiny Johnson & Johnson v rámci regionu EMEA především v oblastech financí, nákupu a lidských zdrojů.

Centrum J&J GS v Praze vzniklo v březnu 2006, kdy začalo poskytovat služby spojené se zpracováním dodavatelských faktur. Později převzalo proces vyřizování pohledávek, čímž byl položen základ komplexní finanční podpory obchodních partnerů. Díky vhodnému umístění a globálně úspěšné desetileté historii už pražské centrum od roku 2016 neposkytuje podporu pouze v oblasti finanční, ale rozšířilo své působení také do oblasti nákupu a lidských zdrojů.

V současné době v pražském centru sdílených služeb pracuje přes 800 zaměstnanců z celého světa. V nedávné době se společnost přestěhovala do prostor areálu Waltrovka v pražských Jinonicích. ■

České start-upy působící na americkém trhu

Legito

www.legito.cz

Podpora od CzechInvestu:

- projekt CzechDemo – účast na konferenci TechCrunch Disrupt London (12/2016)

- projekt CzechAccelerator – tříměsíční pobyt v místním podnikatelském inkubátoru v New Yorku (1-4/2018)

Legito je internetová aplikace pro snadné vytváření upravitelných

vzorů smluv a jiných právních dokumentů. Legito je též Marketplace aplikace pro právní služby, každodenní agenda pro podnikatele. Legito lze použít i jako interní řešení pro správu dokumentů

uvnitř společnosti. Díky pobytu v USA plně lokalizovali produkt, založili pobočku a nabrali nové lokální zaměstnance (obchodní zástupce). Získali lepší znalost místního prostředí, množství no-

Investice dojednané CzechInvestem z USA, 1993–2017 (podle let)

Rok	Počet projektů	Výše investice (mil. Kč)	Počet pracovních míst
1994	4	975,91	472
1997	1	1 367,20	500
1998	2	1 050,36	227
1999	3	785,04	371
2000	11	5 335,45	3 175
2001	6	5 559,42	1 132
2002	4	2 203,04	2 121
2003	14	6 863,70	4 483
2004	21	3 911,52	3 078
2005	20	5 964,94	2 698
2006	13	6 489,75	3 276
2007	16	5 476,40	3 026
2008	11	1 848,98	1 932
2009	8	1 777,37	604
2010	10	2 093,59	1 185
2011	12	6 231,49	2 338
2012	10	1 270,54	1 048
2013	11	6 327,79	1 527
2014	13	3 134,27	2 900
2015	22	9 695,23	3 464
2016	10	4 351,81	1 396
2017	10	2 063,40	1 127

Investice dojednané CzechInvestem z USA, 1993–2017 (podle sektoru)

Sektor	Počet projektů	Výše investice (mil. Kč)	Počet pracovních míst
Biotechnologie a medicínská technika	4	1 109,92	625
Centrum strategických služeb	1	1,00	155
Elektrická zařízení	9	3 204,39	2 313
Elektronický	16	4 085,86	2 071
Farmaceutický	5	1 693,96	1 021
Gumárenský	7	1 952,00	1 024
Chemický a petrochemický	8	3 274,42	1 609
ICT	31	2 952,48	5 461
IT a vývoj software	4	308,50	847
Kovodělný a kovozpracující	5	2 945,45	706
Letectví	11	7 371,18	2 180
Logistika	1	35,00	15
Papírenský a dřevozpracující	3	1 019,30	162
Plastikářský	6	1 435,29	924
Pokročilé materiály a nanotechnologie	1	465,07	34
Potravinářský	7	4 502,15	491
Služby	15	2 179,96	5 540
Strojírenský	26	11 881,79	4 760
Textilní	1	12,00	25
Výroba motorových vozidel	56	23 523,75	9 816
Výroba nábytku	1	646,05	440
Ostatní	14	10 177,69	1 861

Zdroj: CzechInvest



vých kontaktů, cenné know-how a uchytili se na americkém trhu, což byl jejich hlavní cíl.

Six Guys Labs

www.actioy.com

Podpora od CzechInvestu:

■ projekt CzechDemo – účast na konferencích TechCrunch Disrupt London 2016, CES Las Vegas 2017, TechCrunch Disrupt New York 2017, TechCrunch Disrupt San Francisco 2017, Slush Helsinki 2017, CES Las Vegas 2018

Actioy je IoT systém pro psy, skládající se z Health & Activity Trackeru pro sledování aktivity a kvality spánku, setu chytrých Wi-Fi misek, které měří denní příjem

žrádla a vody. A také mobilní aplikace, která všechna data vyhodnocuje a poskytuje majiteli kompletní přehled o životě jeho psa, který by jen těžko získával. Získali investici ve výši 25 milionů korun od společnosti Vafo Praha, jež vyrábí krmiva pro domácí mazlíčky. Investice je určena na výrobu první série a podporu vstupu na americký trh.

Fázi ověřování poptávky amerického trhu mají za sebou. Hovořili zhruba se 700 potenciálními zákazníky v psích parcích v San Francisku, New Yorku a Las Vegas. Zároveň získali feedback i od retailerů a distributorů při účasti na výstavách podpořené CzechInvestem.



Účast na projektu CzechDemo byla pro Actioy obrovským přínosem. Vedle našich vlastních zkušeností s tímto trhem jsme díky podpoře CzechInvestu měli možnost více proniknout mezi tamní spotřebitele, partnery i investory, posílit si prezentační dovednosti a zejména získat mnoho cenných kontaktů, které bychom jinak velmi těžko získávali. Navíc možnost prezentovat na zmíněných akcích je samozřejmě také cenným PR pro každou začínající firmu.

Robert Hašek, CEO společnosti

XLAB

www.xlab.cz

www.xlabrealttime.com

Podpora od CzechInvestu:

■ projekt CzechDemo – účast na konferenci TechDay New York (5/2018)

Společnost XLAB se zaměřuje na vývoj v oblasti HW a SW, na integraci multimédií při velkých show, živých TV přenosech a korporátních prezentacích a na vytváření personalizovaných i obecně využitelných interaktivních řešení v oblasti vizu-

alizací. XLAB nabízí nejmodernější technologické nástroje a sofistikované kreativní myšlení.

Mají pobočku v New York City, chystají rozšíření aktivit i na západní pobřeží USA.

Trh USA vnímají jako příjemné byznysové prostředí, kde našli vysokou poptávku po svých službách. I kvůli atraktivitě a velikosti trhu se nakonec rozhodli tam založit zahraniční pobočku.

TechDay nám pomohl poznat nové lidi a firmy z našeho oboru, s kterými nadále komunikujeme. Otevřely se nám tak dveře k rozšíření sítě lokálních kontaktů.

Martin Stoila, zástupce XLAB

Integromat

www.integromat.com

Podpora od CzechInvestu:

■ projekt CzechAccelerator – tříměsíční pobyt v místním podnikatelském inkubátoru v San Francisku (1–4/2018)

Integromat je nástroj pro automatizaci lidské práce. Propojuje online aplikace a služby, co spolu nekomunikují, a přenáší data ►

mezi nimi. Integrace se tvoří bez znalosti programování za na-prostý zlomek ceny integračních řešení dělaných na míru. Pro základní využití je Integromat zcela zdarma.

Letos v lednu byl americkou redakcí časopisu Forbes zařazen mezi „Startup Of The Week“.

V současné době mají investiční nabídku. Díky mentoringu a consultingu získali spoustu užitečných zkušeností, které jim pomohly



v dalším rozvoji. Získali kontakty na mentory pro oblast, kterou potřebovali, a zkušenost s realitami, jak se dělá byznys v USA, marketing, sales a podobně.

Presentigo

www.presentigo.com

Podpora od CzechInvestu:

■ projekt CzechAccelerator – tří-měsíční pobyt v místním podnikatelském inkubátoru v San Francisku (3-6/2014)

Prodejní nástroj pomáhající obchodníkům prezentovat produkty a služby interaktivním způsobem, kombinací 3D vizualizace a infografiky, sběru dat v průběhu prezentace a propojení na cloud a CRM systémy. Aktuálně pracují i na využití virtuální reality.



Měli jsme možnost zažít atmosféru tam, kde se zrodily největší technologické firmy světa, účastnit se networkingových akcí a sbírat cenné zkušenosti a kontakty. Bez podpory CzechInvestu bychom si cestu v Silicon Valley hledali jen obtížně. Dnes máme v USA založenou dceřinou společnost, zákazníky a partnery.

Adam Mrštík, Presentigo

Rozhodující jsou fakta a data

Americké firmy nezajímá povídání kolem. Na jednání je nutné být připraven a umět jasně odpovědět na otázky, zdůrazňuje zahraniční zástupce CzechInvestu v New Yorku Jan Chmelík.

Co je náplní práce kanceláře, kdo jsou klienti, podle čeho se řídí výběr pracovní agendy?

Činnost kanceláře je poměrně pestrá, ale základním úkolem i nadále zůstává příliv nových investic do Česka – pracujeme se stávajícími a expandujícími investory a aktivně vyhledáváme nové. Jsme v kontaktu s dalšími českými subjekty, které v regionu jsou. Nejužší je spolupráce s Generálním konzulátem v New Yorku, se kterým sdílíme prostory v České národní budově. Snažíme se kumulovat naše zdroje a společně pomáhat, jak získávat nové investory pro Česko, tak asistovat českým firmám.

Jaký svůj počin považuje vaše kancelář za úspěch?

Nemyslím si, že lze ukázat prstem na jeden konkrétní případ, o některých bohužel nemůžeme ani z důvodu důvěrnosti informací mluvit. Nicméně v rámci podpory malého a středního podnikání jsem hrdý na projekt Czech Startup Week NYC, který jsme realizovali už dvakrát a v rámci něhož díky podpoře CzechDemo přivádíme start-upy na prestižní konferenci zde ve městě. Díky spolupráci s newyorským konzulátem a projektu ekonomické diplomacie jsme jim schopni, kromě účasti samotné, umožnit v rámci týdne i poznat místní trh, od expertů se dozvědět hlavní informace nutné pro to, aby tady měly šanci uspět, a také představit se a prezentovat před panelem místních investorů. To nebývalo zvykem.

Co vás v USA překvapilo, zaskočilo?

Nevím, jestli mě něco úplně překvapilo – většinou jsou to asi

drobnosti, které souvisí s trochu jiným životním stylem. Nejdéle asi trvalo zvykání si na systém spropitného, kde minimum 15 procent už je považované téměř za neslušné a v opravdu dobrých podnicích tak můžete k útratě připočítat až čtvrtinu navíc. Nicméně tak to tady funguje a je nutné to přijmout.



Jakým způsobem komunikujete s pražským ústředím?

Máme nastavený systém reportování, pravidelné online porady a další komunikaci s jednotlivými odděleními podle konkrétních případů. Komunikace v tomto ohledu funguje dobře, výzvou je občas jen šestihodinový časový rozdíl, ale dá se to zvládnout.

Pokud můžete porovnávat, změnil se život v USA a vaše

práce s nástupem nové americké administrativy Donalda Trumpa proti dosavadnímu vládnutí Baracka Obamy?

V tuto chvíli je to z mého pohledu hodně mediální záležitost. Některé firmy samozřejmě mohou přehodnocovat investice mimo USA i s ohledem na nový daňový systém, ale mně se ještě nestalo, že by firma přerušila jednání v souvislosti s novou administrativou. Mezinárodní dohody a místní pravidla fungují dále, bez ohledu na mediální prohlášení. Navíc výroba či jiná činnost v Evropě většinou souvisí také s odbytem, nutností být blíž k zákazníkovi v místě i čase, nebo s místním know-how, a nejen například s navýšením kapacity.

Kde vidíte pozitiva České republiky, pokud jde o získávání amerických investic, a kde jsou rezervy?

Místní firmy si cení pracovního nasazení a umu českých zaměstnanců. Byť to může znít jako slogan, ale tak dlouhá průmyslová tradice je velice důležitá a my ji prokazatelně máme. V České republice je celá řada příkladů velice sofistikovaných amerických projektů z širokého spektra oblastí. Určitě nejde tyto projekty označit jako obyčejné „montovny“. Nevím, zda to nazvat rezervou, nicméně stejně jako zbytek světa se potýkáme s problémem vyhledávání další pracovní síly. To v tuto chvíli pociťujeme asi nejvýrazněji.

Na co se ptají americké firmy především, na co kladou důraz?

Fakta, data. Americké firmy nezajímá povídání kolem, na jednání je nutné být připraven a být schopen jasně odpovědět na otázky. Jasně je třeba deklarovat nabídku a její přidanou hodnotu pro firmu, pokud se rozhodnou zrovna pro Česko. Důležitá je infrastruktura, profesní vyspělost v daném oboru a samozřejmě se v rámci regionu porovnávají systémy podpory. Myslím, že Česká republika si vede velice dobře. ■

Z jednoho jsou dvě

Zastoupení v New Yorku má CzechInvest od roku 2011. Dříve fungovalo jedno zastoupení pro celé Spojené státy, které bylo umístěné v Chicagu. V současné době je americké území rozděleno řekou Mississippi na východ a západ. CzechInvestu to umožňuje pružně reagovat na příležitosti na obou pobřežích, být blíže investorům v odlišných časových pásmech a v neposlední řadě asistovat českým start-upům v rámci projektu CzechAccelerator a dalších, které běží v New Yorku a San Francisku.



Hbitá štika v technologickém ráji

Českou republiku je v Silicon Valley vidět. Staráme se o naše start-upy, vystupujeme na konferencích, pořádáme řadu vlastních akcí, bereme české delegace na výstavy, děláme marketingové kampaně a aktivně rozvíjíme vztahy s obchodními partnery, vypočítává zahraniční zástupce CzechInvestu v San Francisku Miroslav Tenkl.

Co je náplní práce kanceláře, kdo jsou klienti, podle čeho se řídí výběr pracovní agendy?

Naše kancelář má tři hlavní mise. Tou první je vyjednávání s firmami ze západního pobřeží USA o možném umístění investičního projektu s vysokou přidanou hodnotou do České republiky. Cílíme zejména na firmy z oblasti autonomní mobility, elektromobility, umělé inteligence, datových center či herního průmyslu. Za druhé se zde staráme o české start-upy, které přijíždějí do Silicon Valley s vizí zde úspěšně prorazit. Klíčová platforma, která dopomáhá tuto vizi českým inovátorům

naplnit, se jmenuje CzechAccelerator. Třetím pilířem práce naší kanceláře je kontinuální budování úspěšné „značky“ Česká republika, zejména z byznysové perspektivy.

Jaký svůj počín považuje vaše kancelář za úspěch?

Čeho si cením za své dosavadní působení nejvíce, je asi fakt, že Česko se stalo jednou z nejviditelnějších a nejaktivnějších evropských zemí v Silicon Valley, a to navzdory velikosti naší kanceláře (pracují v ní dva lidé). Pravidelně vystupujeme na obchodních konferencích v odborných panelech,

pořádáme nespočet vlastních akcí, bereme české delegace na světově známé výstavy, děláme rozsáhlé marketingové kampaně a aktivně rozvíjíme vztahy s našimi obchodními partnery, stejně jako s českou komunitou. Česká republika je zde zkrátka vidět, což je základ pro to, abychom mohli dosahovat našich cílů.

Co vás v USA překvapilo, zaskočilo?

USA má oproti Evropě do značné míry rozličný vzdělávací, zdravotnický, sociální či podnikatelský systém. Praktický život v těchto systémech vypadá jinak a chvílku mi trvalo si na to přivyknout. Život v USA je podle mého názoru v obecném pojetí těžší než život v Evropě a měli bychom si velmi vážít toho a pečovat o to, co jsme v Evropě vybudovali a co máme. Na San Francisku samotném mě určitě překvapila viditelná a zřejmá negativní strana masivního rozvoje. Rozdíly mezi společenskými třídami jsou zde masivní a například počet bezdomovců na ulicích v centru města je nerosovatelný s jinými americkými městy, která jsem navštívil.

Jakým způsobem komunikujete s pražským ústředím?

S pražským ústředím CzechInvestu jsem v pravidelném kontaktu jednak s ohledem na koordinaci investičních projektů a také programů na podporu start-upů. Ze všech zahraničních zastoupení máme největší časový rozdíl vůči Praze (9 hodin), což znamená, že naše telefonáty probíhají buď brzo ráno, nebo pozdě večer. V mé standardní pracovní době se svým ústředím nevyřeším nic, a musím tak svou práci velmi pečlivě plánovat.

Pokud můžete porovnávat, změnil se život v USA a vaše práce s nástupem nové americké administrativy Donalda Trumpa proti dosavadnímu vládnutí Baracka Obamy?

Z mého pohledu jsou dopady na každodenní životy Američanů, případně jejich peněženky, spíše demonizovány. Hlavní reálné dopady, se kterými se nejčastěji setkávám, se týkají imigrační politiky a vydávání víz. To jsou témata, která nejen čeští startupisté řeší velmi často. Dopady působení nové administrativy vidím spíše v nastavení společnosti a jejím rozdělení na příznivce a odpůrce současné vlády v DC. Asi nepře-

kvapí, že liberálně nastavená Kalifornie se v tomto ohledu staví jasně proti.

Kde vidíte pozitiva České republiky, pokud jde o získávání amerických investic, a kde jsou rezervy?

Našími hlavními výhodami je nepochybně vysoce rozvinutá základna talentů v oblasti tradičního a softwarového inženýrství, dále pak geografické umístění naší země a „značka“ Praha, která je mnohdy známější než samotná Česká republika. Nevýhodou je v mnohých ohledech rigidní podnikatelské prostředí, například proces zakládání společností či zastaralý systém investičních pobídek. Zdanlivou nevýhodou pro naši práci představuje také situace na českém trhu práce, což je ale stav, který nám umožňuje být ve vztahu k lákání investic vybíravými a zaměřovat se na projekty komplementárně doplňující mozaiku české ekonomiky.

20 let v Silicon Valley

Kancelář CzechInvestu se v oblasti Bay Area nachází skoro 20 let, jde o nejdéle působící agenturu tohoto druhu ze střední Evropy. Důvod k založení je zřejmý a přetrvává: Silicon Valley je a bude průmyslově technologické srdce celých Spojených států, které skýtá ohromné množství obchodních příležitostí.

Na co se ptají americké firmy především, na co kladou důraz?

Klíčovým tématem, které se opakuje bez ohledu na velikost či původ amerických firem, je nepochybně dostupnost a zejména kvalita české pracovní síly, především té vysoce kvalifikované. Toto má úzkou návaznost na zájem firem o kvalitu a zaměření technických univerzit. Teprve až v následných krocích se do detailu zaměřujeme na mzdové nároky na požadovaných pozicích či finanční podporu ze strany české vlády. Velkým tématem je také kvalita života spojená s výskytem mezinárodních škol a školek, dostupností bydlení, velikostí komunity expatů, úrovní kriminality či příležitostmi k trávení volného času. ■



Na křídlech L-159 a L-39NG

Aero Vodochody míří na americký trh, poptávce po lehkých bitevnících jde vstříc s modely L-159 a L-39NG a s partnerem Israel Aerospace Industries, světovým lídrem ve vojenských technologických systémech. „Stroje by se mohly vyrábět v Česku i v zámoří,“ připouští generální ředitel Aero Giuseppe Giordo.

Program OA-X, do něhož se Aero Vodochody chce zapojit, je experimentem US Air Force. Má rozšířit americké vzdušné síly o třídu provozně levnějších lehkých bitevních letadel. Americké letectvo poptává 300 letounů pro přímou podporu pozemních vojsk a vzdušný průzkum. Aero, největší letecký výrobce v České republice, cílí v této souvislosti na severoamerický trh hned se dvěma modely, konkrétně s proudovými letouny L-159 a L-39NG.

„Věříme, že jsou perfektní volbou pro americkou armádu, pokud jde o nábor dříve používaných lehkých bitevníků nebo o potřeby použití v těsné blízkosti letišť,“ vysvětluje prezident společnosti Giuseppe Giordo.

Důležitým požadavkem americké armády je, aby byla letadla schopna operovat z nepevných ranvejí. Pro nesplnění této podmínky byly už ze soutěže vyškrtuty veškeré proudové letouny a zůstaly v ní jen dva turbovrtulové stroje.

Aero však tato skutečnost neodrazuje, naopak: do tendru se hlásí s přesvědčením, že jeho modely z nepevných povrchů startovat umí, přičemž L-139 a L-39NG tuto schopnost opakovaně prokázaly.

Stroje z Vodochod nejsou navíc pro americký trh neznámé. „Je zajímavé, že Spojené státy jsou už nyní domovem více než 300 strojů L-39 s licencemi pro civilní účely, a to v celé řadě různých konfigurací. Americké vzdušné jednotky jsou zase ve styku s našimi vojenskými bitevníky – je za tím firma Draken International. Je největším světovým operátorem v oboru někdejší bojové techniky, která slouží pro účely amerického letectva,“ doplňuje Giordo. Draken používá typy L-159E a L-39, které nasazuje do výcviku proti různým variantám nepřítele.

„Vycházíme z toho, že si američtí piloti zaslouží ta nejlepší letadla pro své nasazení ve vzduchu a při pozemních misích. Jsme navíc přesvědčeni, že proudové letouny jsou

Bok po boku. L-159 a L-39CW společně ve vzduchu. L-39CW je poháněný motorem pro novou, teprve připravovanou generaci letounů L-39NG.

ohledech mnoho výhod: jsou víceúčelové, jejich nasazení do akce je rychlejší a mají lepší palebnou sílu. Dosahují také větších rychlostí ve všech letových výškách a mají lepší akceleraci. Pilotům poskytují vyšší bezpečnost, protože nejsou v boji tak zranitelné jako turbovrtulové. U letounu L-39NG navíc platí, že vyšší výkon poskytuje za stejnou nebo nižší cenu než turbovrtulové letouny.

Model L-159 určený pro americký trh bude vybaven bojem prověřenou nejmodernější avionikou generace 4+ od izraelské společnosti Israel Aerospace Industries (IAI). Je zároveň vybaven izraelským radarem Elta pro operace ve dne, v noci a za všech druhů počasí.

Stroje L-39NG, volně navazující na cenově efektivní model L-39, umí rovněž zasahovat pozemní cíle. Aktuální verze je produktem pro moderní dobu. Z L-39 si bere úspěšný aerodynamický koncept, který kombinuje s nejmodernějšími technologiemi na trhu. Avionika byla vytvořena s ohledem na požadavky víceúčelových misí a může být snadno uzpůsobena specifickým přáním zákazníka. Součástí výbavy je pět nosníků pro jakoukoli kombinaci paliva, zbraní nebo dalších přídatných zařízení.

A proč volí Aero spojení s Izraelci? „Protože IAI je nejzkusenejší firmou na světě, vykazující neustálé pokroky v letectví. Je to výrobce letadel a současně dodavatel používané elektroniky. Stejně jako Aero pokrývá jak západní, tak východní trhy. Je globálním lídrem v poskytování operativních řešení s velmi zajímavým poměrem ceny a výkonu,“ líčí Giuseppe Giordo.

Aero Vodochody je teď ve fázi hledání vhodného partnera na americkém trhu. Český letecký výrobce si dobře uvědomuje, že bez spolupráce s lokálním hráčem nemá šanci uspět. Slib, že by mohla česká společnost přesunout část výroby za oceán, může kontraktu výrazně pomoci. „Ano, je to velká výhoda, jsme schopni přesunout do USA nejen finální montáž, ale i výrobu samotných dílů,“ zdůrazňuje Giordo. Výsledek tendru má být známý na začátku příštího roku, v němž si Aero připomene 100 let své existence. ■



Vzniká hlavní nosník křídla. Výrobu nového proudového letounu L-39NG představilo Aero v letos v únoru.

lepší než stroje vybavené motory s turbínovým pohonem turboprop,“ podtrhuje Giordo.

Oproti turbovrtulovým letounům mají L-159 a L-39NG v mnoha



L-159

www.aero.cz | www.l-39ng.cz


L-39NG
NEXT GENERATION



S chotí po boku.

Velvyslanec Kmoníček je ženatý s americkou Tatarkou Indirou Gumarovou.

Amerika mě dělá více Evropanem

Česká republika má v očích Američanů punc spolehlivé země, která dokáže donekonečna diskutovat o čemkoliv, ale nakonec se vždy zachová jako předvídatelný západní stát, říká velvyslanec v USA Hynek Kmoníček.

Jste v Americe přes rok, jak byste zhodnotil prvních 14 měsíců svého působení ve Washingtonu?

To musí asi zhodnotit jiní. Já jsem ale rád, že se mi se zdejšími týmy podařilo uspořádat v USA jednání ministrů vnitra a obrany s jejich protějšky. A hlavně, dostat do Česka americké politické číslo tři, Paula Ryana. Když historicky promlouval k oběma komorám českého parlamentu, byla to vlastně nejvyšší a nejobsažnější americká návštěva v Česku za posledních devět let, protože Obamova návštěva v roce 2009 nebyla primárně bilaterálně česko-americká. Kvůli české „fascinaci“ pouze a jedině Donaldem Trumpem a nikým jiným tohle ne vždy umíme plně docenit, časem se to ukáže. Za nejpodstatnější považuji to, že jsme tu vloni dosáhli obratu přes

181 miliard korun a čísla z tohoto roku naznačují další nárůst obchodu o více než deset procent. Strategický dialog USA – Česká republika právě proběhl, do Česka doletělo za poslední rok 660 tisíc Američanů, rozjela se nová přímá letecká linka Filadelfie – Praha. Více než stovka kulturních akcí, kterou zajišťovala naše ambasáda, nás dělá viditelnými pro americkou veřejnost. A po letech jsme poprvé v situaci, kdy nehledáme primárně americké investory, spíše vyhlížíme, co všechno si český kapitál v Americe ještě nakoupí.

Opakovaně zdůrazňujete, že Česká republika není pro Spojené státy prioritní zemí, ale že má punc spolehlivého partnera. Má ho pořád, pomohlo si třeba vydáním ruského hackera Nikulina? Máme ho pořád a je tak silný, až tro-

chu působí proti nám. V tom směru, že chybí velká témata, která by měla nějaký přesah do vnitroamerické politiky. Obchod kvete, mocné zahraničně-politické agendy jako Češi neneseme, zabýváme se spíše vlastními či evropskými otázkami. My jsme pro Američany takoví bezproblémoví, nakonec není o čem pořádat nějaký zásadní krizový summit. Vydání pana Nikulina do USA bylo zaznamenáno na všech úrovních.

V čem ta česká spolehlivost spočívá?

Že dokážeme nekonečně diskutovat o čemkoliv, jenže nakonec se vždycky zachováme jako předvídatelný západní stát.

Dá se uvést, s jakými zeměmi stojíme zhruba „ve stejné řadě“? Se státy střední Evropy. Kdybych

měl naši pozici s někým srovnat, tak jsme pro Američany asi takové Rakousko. Bohatý středoevropský stát s roztočivými kontakty i tam, kde by to jeden nečekal, od Ruska po Senegal.

Měl jste možnost zaregistrovat na vlastní kůži změny, které provedla v zahraniční diplomacii Trumpova administrativa v porovnání s Obamovou?

Samozřejmě. Počínaje personálním zemětřesením v Bílém domě a na ministerstvu zahraničí až po zcela nový přístup Američanů k Evropě, obchodní politice, Íránu, Blízkému východu a tak dále. Jde to dokonce tak rychle, že ne vždycky to Praha dokáže strávit a zaregistrovat. Třeba před časem jsme tu měli jednu smíšenou česko-německou delegaci, která přijela z Prahy s myšlenkou, že díky této návštěvě bude naše pozice – s podporou Německa – ve Washingtonu silnější. A na místě zjistila to, co jsme předem hlásili: Když se dneska objevíte v Bílém domě s čímkoliv německým, je to závaží

navíc. To, co velmi dobře funguje v Bruselu, působí u Trumpovy administrativy spolehlivě opačně. Všechno je jinak a Evropa se z toho ještě úplně nevzpamatovala.

Byl jste přizván, coby expert na bezpečnostní otázky a na Blízký východ, do debaty ohledně přesunu americké ambasády do Jeruzaléma?

Nebyl a ani nemohl být. To je vrcholně politické a navíc primárně domácí americké politické téma. Taková byla také jeho motivace. Já jsem tu představitel „cizí moci“, a kdybych se nějak podílel na americkém stanovisku, znamenalo by to, že jsem pro ně domácí. Já vím, kde jsem doma. Na českém stanovisku jsem se samozřejmě podílel.

Radil jste v tomto směru prezidentu Zemanovi?

Český přístup plně vyjádřilo stanovisko ministerstva zahraničních věcí, které bylo tak vyvážené, že mi za něj

během jediné noci děkovali jak Izraelci, tak Palestinci. Každý si z něho vybral své. Prezidentovi jsem neradil, protože mým zaměstnavatelem je teď ministerstvo zahraničí.

Radíte prezidentovi pořád, pokud jde o bezpečnost a Blízký východ? Jak tyto rady probíhají, konzultujete spolu tyto záležitosti po telefonu?

Tyhle věci jsou složité a už vůbec ne na telefon, proto jsem prakticky v nepřetržitém kontaktu se svým nástupcem v Kanceláři prezidenta republiky, ředitelem Jindrákem. Jeho prostřednictvím posílám na Hrad k prezidentovi jak informace, tak názory na některé odborné problémy, když je třeba. Nebylo by ani dobré, ani kolegiální, abych svého nástupce obcházel, tyhle věci musejí mít jasný řád. Prostě jsme si to obrátili – on býval Černín, já Hrad, teď je to opačně. Zahraničně politické stanovisko Hradu nemusí být totožné se stanoviskem diplomacie.



V televizi. Český velvyslanec Kmoníček poskytl rozhovor v Memphisu během květnové prezentaci Česka v USA pořadu Live@9.



Největší prezentace. Na 42. ročníku mezinárodního festivalu Memphis in May se velvyslanec Kmoníček setkal s radním Berlinem Boydem (vlevo) a starostou Shelby County Markem Luttrelem.

Hynek Kmoníček

Absolvent Pedagogické fakulty v Českých Budějovicích a anglického a arabského jazyka na UK v Praze. Moderní historii Blízkého východu, arabštinu a hebrejštinu studoval také na Hebrejské univerzitě v Jeruzalémě. Zkušený diplomat, dlouholetý velvyslanec při OSN, na diplomatických misích působil rovněž v Indii nebo Austrálii. Čtyři roky vedl zahraniční odbor Kanceláře prezidenta republiky, od 24. dubna 2017 je velvyslancem České republiky v USA.

Je ještě stále na programu cesta prezidenta Zemana do USA? Pořád je podmínkou vláda s důvěrou, nebo už ne?

Situace je neměnná – pozvání máme, až budou témata zajímavá pro USA, bude i datum. Jsme prostě Rakousko, nám stále podobnější demokracie s významnou, ale ne-exekutivní rolí prezidenta. A Rakousko tu mělo naposledy prezidenta v roce 1996.

Nový americký velvyslanec v Praze Stephen King se považuje za muže byznysu a chce se tak i chovat. Pokud byste se měl označit nějak podobně, jaký by byl váš přídomek?

Třeba český diplomat, který dokáže odlišit věci podstatné od mediálního balastu.

Jak se hodláte ve svém směřování dále angažovat? Na letošní rok připadlo 100 let existence samostatného Československa, v čemž mají důležité „prsty“ také USA. Chystají se nějaké oslavy v zámoří? Pokud ano, jaké a kdy? Chystají a probíhají celý rok. Tuhle jsem počítal, že jsem najel jenom v tomhle roce přes 4000 mil, abych nechyběl na oslavách stoletého výročí v komunitách, kde třeba český velvyslanec ani nebyl. Od Nebraska po Texas si naši krajané připomínají výročí svoje národní a kulturní kořeny. Někdy je to opravdu dojemné. V Jižní Dakotě se mě třeba v malém, takřka totálně českém městečku, kterému se dějiny vyhýbají, zeptali zcela vážně místní občané na besedě, kde a jak dnes žije „naše královská rodina“. V květnu byl celý měsíc české kultury v Memphisu, hned vedle Gracelandu Elvise Presleyho. V srpnu budu v Nebrasce dělat maršála velkému českému průvodu a pochodovat v čele asi 15 tisíc Čechoameričanů. V říjnu máme v Národní katedrále ve Washingtonu Kühnův dětský sbor, v Kennedyho centru Českou filharmonii. Připravujeme velkou mezinárodní konferenci k výročí, je to prostě

celoroční bonusová práce navíc k těm 181 miliardám obchodu, které jsou náš „business as usual“.

Už si Američané zvykli, že Čech s americkou manželkou nemusí mít nutně americký pas?

Nejenom zvykli: kdyby měl americký pas, nemohl by tu zastupovat Českou republiku. Tuhle se mě zase někde vyptávali, odkud mám ten přízvuk a jestli je to z Arkansasu. Prostě navzdýcky na vás tady bude vidět, že jste odněkud přijel.

Situace je neměnná – pozvání k cestě prezidenta Zemana máme, až budou témata zajímavá pro USA, bude i datum.

Jen časem začne být nejasné od-kud. Já v tom jasno mám. Amerika mě dělá více Evropanem.

Kdybyste dostal nabídku vrátit se do Česka na zajímavou pozici, šel byste zpátky? Jaká by musela být, abyste o ní přemýšlel?

Musela by to být nabídka opravdu dlouhodobá, protože v téhle chvíli mám „zainvestováno“ na příští sklízni tady za oceánem. Já jsem v Čechách doma a v Americe zase nejsem cizincem. Vypadá to, že se i nadále můj život bude odehrávat současně mezi oběma kontinenty. Snažím se proto o něco individuálního, co vychází z té dvojí blízkosti, jakýsi kulturní česko-americký překlad. Být schopen vysvětlit tomu druhému ani ne tak to, co partner dělá, ale co ho k tomu vede. Nikoliv co, nýbrž proč. Jít až za fakta k motivacím – a pak za motivací k faktorům, které ji vytvořily. To už je věc hlubšího poznání obou kultur, chceme-li zjistit, co dělá Američana Američanem, Čecha Čechem a proč. ■

MADE IN CZECHOSLOVAKIA stále žije

Česká podnikatelská rodina Strnadů udělala z mezinárodního označení bývalého společného státu průmyslový brand. Do holdingu Czechoslovak Group patří esa jako Tatra a Avia, přičemž záběr skupiny se dále rozšiřuje a zasahuje už oba břehy Atlantiku.

Přestože se Československo v roce 1993 rozpadlo na Českou republiku a Slovenskou republiku, česká podnikatelská rodina Strnadů se po více než dvou dekadách rozhodla název bývalého státu oprávnit. Svůj průmyslový holding nazvala Czechoslovak Group (CSG). Symbolicky tak v roce 2016 vzkrísila kdysi známou značku původu MADE IN CZECHOSLOVAKIA. Připomínka zaniklé federace se pro Strnadovu podnikovou skupinu hodí: má továrny v obou nástupnických státech a podařilo se jí získat do portfolia známé československé značky. Jde o výrobce těžkých nákladních automobilů do terénu Tatra a o výrobce lehčích užitkových vozidel Avia.

Czechoslovak Group pod vedením majitele Jaroslava Strnada a posléze jeho syna Michala Strnada, nejprve generálního ředitele a od roku 2018 též majitele, je výsledkem dvacetiletého podnikání otce-zakladatele holdingu. Ve svých začátcích obchodoval Strnad starší se železným šrotem, do kterého patřila i vyřazená armádní technika

Jaroslav Strnad



Jaroslava Strnada česká média označují za zachránce tradičních českých průmyslových značek, nebojí se majetkově vstupovat do neprosperujících podniků, aby je restrukturalizoval a díky novému vedení z nich znovu vytvořil úspěšné firmy. Vybudoval silnou průmyslovou skupinu Czechoslovak Group, do níž patří automobilky Tatra Trucks či Avia Motors. Do skupiny, kterou na počátku roku 2018 převedl na syna Michala, dále patří hodinářská firma Elton vyrábějící hodinky Prim, výrobce brzd pro kolejová vozidla společnost DAKO-CZ či tradiční slovenské podniky ZVS a ZTS Metalurg. Jaroslav Strnad se nadále podílí na strategických krocích rodinného impéria, kromě toho pracuje v současnosti na záchraně významného strojírenského podniku Vítkovice Heavy Machinery.

od nákladních vozidel až po tanky. Na rozdíl od konkurentů dostal Strnad nápad, že větší hodnotu než sešrotování přinese oprava techniky a její další prodej nebo rozebrání na náhradní díly. Časem se ze Strnada stal výrobce a postupně, jak skupina jím ovládaných firem rostla, expandoval v obranném, automobilovém i železničním průmyslu.

Nejvýznamnějším podnikem Strnadova holdingu je automobilka Tatra Trucks, jeden z nejstarších výrobců automobilů na světě, který se v současnosti specializuje na výrobu těžkých vozidel s jedinečnou mobilitou v terénu. Na jejím unikátním podvozku s centrální nosnou rourou je postavena flotila logistických vozidel a podvozků

pod různé zbraňové i elektronické systémy české, slovenské, polské, indické a dalších armád. V civilním sektoru se uplatňuje podvozek Tatra Phoenix, který spolehlivě slouží lesníkům, zemědělcům, těžářům a dalším zákazníkům nejenom na běžné silnici, ale také v těžkém terénu nebo ve zhoršených klimatických podmínkách. Své kvality dokazují tatrovky v extrémních vytrvalostních závodech, jako jsou Rallye Dakar, Africa Eco Race nebo euroasijská Silk Way Rally.

Podnikatelská strategie

Cesta Strnadů k Tatře nebyla snadná. Lze na ní ukázat jejich celkový přístup k podnikání. Strnadové v řadě případů investují do podniků, které jsou kvůli chybám dřívějších vlastníků a managementu v těžké situaci. Berou na sebe riziko dát „organismus“ firmy dohromady a získat zakázky. Automobilku Tatra převzal Jaroslav Strnad spolu s Reném Materou těžce zadluženou, téměř bez zákazníků a výroby v roce 2013. Během čtyř let se jim podařilo vrátit podniku nejen ekonomickou kondici, ale i dobré jméno a status předního světového výrobce speciálních těžkých vozidel. V roce 2016 Strnadové získali Avii, další tradiční českou automobilku, ve které před-

Avia Motors

Kořeny společnosti Avia Motors sahají do roku 1919. Od svého vzniku se věnovala především letecké výrobě. Od 20. let dodávala Avia stroje pro domácí a zahraniční letectva i civilní provozovatele. Po druhé světové válce přibyla k letecké výrobě produkce nákladních automobilů, od 60. let minulého století se nákladní automobily staly hlavním výrobním programem společnosti. Klíčový byl rok 1967, kdy byla podepsána licenční smlouva s francouzskou společností Renault na výrobu modelů Renault-Saviem SG4 Super Galion a SG2 Super Goelette. Vznikly nákladní automobily Avia řady A různých tonáží, Avia je dodávala nejen na domácí trh, ale ve velkých sériích také do zahraničí.

Po roce 1989 firma několikrát změnila vlastníka. V roce 1995 ji koupila korejská korporace Daewoo, pod její taktovkou přišla v roce 1997 poslední modernizace vozů řady A, kterou o tři roky později nahradila zcela nová řada D. Daewoo v roce 2005 zkrachovalo a Avii převzala finanční skupina Odien. Ta ji o rok později prodala indické strojírenské skupině Ashok Leyland Motors. V roce 2013 došlo k přesunu výroby do nového závodu v Indii a společnost Avia v České republice několik let pouze zajišťovala servisní služby pro uživatele jejích vozů. V roce 2016 koupil automobilku holding Czechoslovak Group, přestěhoval ji z Prahy do Přelouče a v roce 2018 obnovil výrobu nákladních automobilů.



Tatra Trucks

Tatra je třetí nejstarší automobilkou na světě s více než 165letou tradicí ve výrobě dopravních prostředků. První osobní automobil vyrobila v roce 1897, nákladní o rok později. Dnes slouží plněpohonná vozidla Tatra s unikátní konstrukcí podvozku založené na centrální nosné rouře s nezávislými výkyvnými polonápravami s pohonem od 4 x 4 až po 16 x 16 v civilním sektoru i při vojenských operacích po celém světě. Vozidla Tatra jsou většinou využívána pro přepravu nákladů a jednotek a dále jako nosiče speciální nástaveb. Podvozky Tatra slouží také pro obrněná vozidla.

Akiová společnost Tatra Trucks převzala kopřivnickou automobilku v roce 2013 a po změně vlastnické struktury prošla úspěšnou restrukturalizací. Kromě standardizovaných modelových řad vyrábí speciální nákladní vozidla na míru požadavkům klienta. Osmdesát procent produkce automobilky je určeno k exportu. Automobilka Tatra Trucks zaměstnává na 1200 zaměstnanců a dalších více než 600 pracuje v dceřiném podniku Tatra Metalurgie zaměřeném zejména na slévárnictví a kovárenství.



chozí zahraniční vlastník zastavil výrobu a výrobní linku přestěhoval do Indie. Na začátku roku 2018 se v Avii po obdržení potřebných homologací obnovila výroba lehčích užitkových automobilů.

Další pilíř podnikání rodiny Strnadů tvoří železniční průmysl. Součástí skupiny Czechoslovak Group je DAKO-CZ, podnik, který vyvíjí a vyrábí brzdové systémy pro kolejová vozidla světových výrobců, jako jsou Bombardier, Siemens nebo Stadler. Brzdy z DAKO-CZ jsou použity například pro metra v norském Oslu, německém Mnichově či malajském Kuala Lumpur, slouží na železnicích u řady evropských nebo asijských zákazníků.

Jaroslav a Michal Strnadovi nepatří mezi běžné investory, kteří podnik získají, zhodnotí a prodají. Jejich záměrem je podniky dlouhodobě rozvíjet a udělat z nich silnou provázanou skupinu. Společnosti Czechoslovak Group v České republice i na Slovensku se kromě automobilového a železničního průmyslu zabývají i výrobou a modernizací zbraňových systémů. Czechoslovak Group má schopnost ve svých firmách opravovat a modernizovat vojenskou techniku takzvané východního původu, kterou má stále ve výzbroji řada armád NATO. Zba-

Michal Strnad



Pro rodinnou firmu, tehdy ještě pod označením Excalibur Army, začal jako brigádník pracovat v 15 letech. Postupně prošel skladové hospodářství, sekci IT, oddělení marketingu a obchodní oddělení. Otce doprovázel na některá jednání a sbíral tak zkušenosti, jak komunikovat se zákazníky, dodavateli či jinými partnery. Ve větší míře se zapojil do života skupiny v 19 letech a od 20 let naplno. Před převzetím celé skupiny Czechoslovak Group v lednu roku 2018 v ní několik let působil jako generální ředitel. Kromě svého angažmá ve skupině Czechoslovak Group Michal Strnad v 18 letech založil a řídil dvě společnosti, které jsou dodnes aktivní. Samostatně investuje do startupových projektů.

vuje je tak závislosti na původních ruských výrobcích a zároveň je pro ně konkurencí.

Sílicí vazby na Západ a USA

Czechoslovak Group dále vyvíjí moderní typy pozemní techniky ve spolupráci se silnými západními partnery, jako je francouzská zbrojovka Nexter Systems. Strategický význam má spolupráce s koncernem General Dynamics European Land Systems, od kterého CSG získalo licenci na výrobu kolových obrněnců Pandur II 8x8 CZ vyráběných v podniku Tatra Defence Vehicle, jež jsou obdobou amerického typu Stryker. Tyto v Česku vyráběné Pandury získaly v roce 2017 prvního zákazníka, kterým je české ministerstvo obrany. Objednalo si dvacítku Pandurů ve velitelských a spojovacích verzích.

Za zmínku stojí rovněž pozemní řídicí modul aliančního systému průzkumu zemského povrchu AGS, který pro systémy NATO vyvinula, vyrobila a dodala pardubická společnost Retia patřící rodině Strnadů. Jiná společnost v jejich vlastnictví, Karbox, dodala polní nemocnice pro Severoatlantickou alianci. Další člen průmyslové skupiny Czechoslovak Group, Slovak Training Acade-

my, zase pracuje na zakázce pro americkou společnost Raytheon na výcvik pilotů vrtulníků. Vazby na USA se v poslední době posilují natolik, že skupinu CSG v Americe zastupuje významný právník a lobbista Lanny Davis. Zajímavé je, že Davis se na pozvání Czechoslovak Group – spolu se Stevem Bannonem – v květnu zúčastnil pražské debaty na téma Co se to děje v Americe („What the heck is going on in America“). K vidění je na linku www.youtube.com/watch?v=5GONlwJWh3w&t=573s.

Záběr podnikatelské skupiny rodiny Strnadů se neustále rozšiřuje. Zabývá se třeba výrobou luxusních hodinek nebo servisem velkých dopravních letadel civilních aerolinií. Styl podnikání Strnadů připomíná podnikání jiné známé české podnikatelské dynastie, rodiny Baťů. Celkově Czechoslovak Group zaměstnává v Česku a na Slovensku už přes 8000 lidí, obrat jeho společností za rok 2017 překročil 1,13 miliardy dolarů a EBITDA 110 milionů dolarů. Slogan skupiny zní „Tradice je budoucnost“. Co se týče příštích časů, ty se vzhledem k růstu světové ekonomiky a silné exportní orientaci Strnadova průmyslového impéria jeví hodně slibně. ■



www.100letprumyslu.cz

CSG
CZECHOSLOVAK GROUP



EA
EXCALIBUR
ARMY



TATRA
DEFENCE
VEHICLE

jobair
TECHNIC

KARBOX

MANUFACTURE
PRIM
1949



ZVS

MT VÝVOJ
Martin
INNOVATION SPECIALISTS

SLOVAK TRAINING ACADEMY

europa
air services

CLS

NSI
NEW SPACE
TECHNOLOGIES

EXCALIBUR
INTERNATIONAL

ELDIS

ES-SOFT
AUX SYSTEMS & SOFTWARE DEVELOPMENT

TRADICE JE BUDOUCNOST