

# Plus

INTERVIEW / ROZHOVOR:

Karsten Schnake  
Škoda Auto

Christoph Schlesiger  
Fielmann

2025 MAJ  
KVĚTEN

Magazin der deutsch-tschechischen Wirtschaft  
Magazín česko-německého hospodářství

# Markte & Šancen

Auto  
Auto

Brille  
Brýle

Wärme  
Teplo

Messe aktuell  
Aktuální veletrhy



Konjunkturumfrage  
Konjunkturální průzkum



Gehaltsbenchmark  
Mzdový benchmark

## Annual Partners 2025



Deutsch-Tschechische  
Industrie- und Handelskammer  
Česko-německá  
obchodní a průmyslová komora

## Premium

AKKODIS

BDO



BOSCH

SKODA

130  
YEARS

Business

aimtec

autoneum

fielmann  
oční optikaforvis  
mazars

OSMA®

## Classic

bpv BRAUN PARTNERS



e-on

GIESE &amp; PARTNER

ING



m2c

MBG Energo

ohbs

PENNY



SIEMENS

WÜRTH

DANKE!  
DĚKUJEME!Märkte & Chancen  
Trhy & Šance

Donald Trump dreht fast wöchentlich am Glücksrad seiner „America-First“-Zollpolitik, China wird gerade zum Vorreiter innovativer Technologien und die EU-Kommission versucht verzweifelt den Berg an Bürokratie und Regulierung abzubauen, den sie selbst über Jahre begeistert aufgeschüttet und festgeklopft hat.

Was ist in so einer Zeit die richtige Reaktion für unsere Industrie in Tschechien und Deutschland?

**Karsten Schnake, Škoda-Beschaffungschef und DTIHK-Vorstand, meint im Titelinterview** (S. 12): „Erstmal gute Nerven behalten, Ruhe bewahren und perspektivisch analysieren, was notwendig ist an Haltung, an Verhalten und an Handeln.“ Und besinnen auf das, was man kann. Wettbewerb zum Beispiel. Den können die europäischen Autobauer, egal ob gegen die in den 1970er Jahren aufkommende Konkurrenz aus Japan oder später aus Südkorea. Das Interview ist ein Mutmacher, ein Apell für Technologieoffenheit und einen Schulterchluss von Politik und Wirtschaft.

In einem zweiten Titelinterview (S. 30) nehmen wir **mit dem Fielmann-Countrymanager Christoph Schlesiger den tschechischen Optikermarkt unter die Lupe**. Wie funktioniert eigentlich so eine Expansion auf den tschechischen Markt im B2C-Bereich? Beide Interviews werden mit profunden **GTAI-Marktanalysen** von Gerit Schulze mit Fakten und Trends unterfüttert (S. 24 & 36). Dazu gibt es Infos zu Marktchancen für deutsche Unternehmen, 3 Mrd. Euro stehen bereit für klimafreundliche Wärme (S. 40).

Wir informieren Sie außerdem über unsere aktuelle **DTIHK-Konjunkturumfrage** (S. 6), die wir den Medien auf unserer Jahrespressekonferenz präsentiert haben. Zu Gast war auch der Konjunkturchef vom renommierten Münchner ifo Institut, Timo Wollmershäuser!

Und sonst? Intensive Vorbereitungen für unsere **Mitglieder-versammlung am 29. Mai** inkl. einer Debatte mit Spitzenpolitikern im Wahljahr 2025, das **Sommerfest am 12. Juni** im Schlossgarten Troja und das **German Czech Economic Forum am 11. November** mit Fokus auf Rüstungsindustrie und Sicherheitstechnologien.

Eine spannende Lektüre wünscht ...

Donald Trump každý týden roztáčí kolo štěstí své celní politiky America First, Čína se mezitím stává lídrem v inovativních technologiích a Evropská komise se zoufale snaží odbourat horu byrokracie a regulací, kterou si v předchozích letech s nadšením sama vystavěla.

Jak na to má v takové době reagovat průmysl v Česku a v Německu?

**Karsten Schnake, šéf nákupu ve Škodě Auto a člen představenstva ČNOPK, v titulním rozhovoru** (str. 12) říká, že „nejdůležitější je zachovat klid, mít pevné nervy a analyzovat budoucí vývoj, to, jaký postoj, chování a konkrétní kroky jsou v dané situaci nezbytné.“ A znovu si připomenout, v čem jsme opravdu dobří. Například umíme obstát v konkurenčním prostředí. To evropské automobilky uměly vždycky, ať už čelily japonské konkurenci v 70. letech nebo později jihokorejské. Tento rozhovor je povzbuzením, výzvou k technologické otevřenosti a k tomu, že je nezbytné, aby politika a byznys postupovaly společně.

Ve druhém titulním rozhovoru (str. 30) jsme si s **country managerem společností Fielmann Christophem Schlesigerem vzali pod drobnohled český trh s oční optikou**. Jak vlastně expanze na český trh B2C funguje? Oba rozhovory doplňují fundované **analýzy trhu** Gerita Schulze z **GTAI**, nabitě fakty a trendy (str. 24 & 36). Přinášíme také informace o aktuálních tržních příležitostech pro firmy – například jsou k dispozici 3 miliardy eur na klimaticky šetrné vytápění (str. 40).

Na straně 6 zase naleznete výsledky aktuálního **konjunkturálního průzkumu ČNOPK**, který jsme představili na naší výroční tiskové konferenci. Hostem byl mimo jiné i vedoucí ekonomického výzkumu v renomovaném mnichovském institutu ifo Timo Wollmershäuser.

A co je jinak u nás nového? Intenzivně pracujeme na přípravách **výroční členské schůze 29. května**, včetně předvolební debaty s lídry politických stran, dále nás čeká tradiční **Letní slavnost 12. června** v zahradě Trojského zámku a **German Czech Economic Forum 11. listopadu**, které bude zaměřené na obranný průmysl a bezpečnostní technologie.

Přeji Vám inspirativní čtení!



**+** Bernard Bauer  
Geschäftsführender Vorstand  
výkonný člen představenstva

# FOCUSED ON SECURITY

# IDEET

## INTERNATIONAL DEFENCE AND SECURITY TECHNOLOGIES FAIR

28-30/5/2025  
BRNO CZ

30,000+  
visitors

500+  
exhibitors

40+  
countries

Key platform **for the defence and security industry** in Central and Eastern Europe

CONCURRENTLY HELD WITH:



More information here:

## + INHALT | OBSAH

3 Editorial  
**Bernard Bauer**  
Geschäftsführender Vorstand  
výkonný člen představenstva

## + INTERVIEW | ROZHOVOR

12 **Karsten Schnake**  
Beschaffungsvorstand  
člen představenstva pro nákup  
Škoda Auto

30 **Christoph Schlesiger**  
Countrymanager, Fielmann

## + WIRTSCHAFT | HOSPODÁŘSTVÍ

6 DTIHK-Konjunkturumfrage  
Konjunkturální průzkum ČNOPK

44 DTIHK-Benchmark  
Mzdový benchmarking ČNOPK

## + ANALYSE | ANALÝZA

24 Autoland Tschechien

36 Markt für Augenoptik in Tschechien  
Trh s oční optikou



## + MARKTCHANCEN | TRŽNÍ PŘÍLEŽITOSTI

40 Klimafreundliche Wärme  
Vytápění šetrné ke klimatu

## + MITGLIEDER | ČLENOVÉ

48 Neue Mitglieder | Noví členové

50 DTIHK-Termine | Termíny ČNOPK

51 Events/y: DTIHK | ČNOPK

## Inforeisen | Informační cesty | Roundtable

56 Nachhaltiges Bauen & energieeffiziente Sanierung  
Udržitelná výstavba a energeticky účinná renovace

57 Duale Ausbildung | Duální vzdělávání

63 HR-Roundtable Pilsen

58 Kurs EUREM

59 Kurs Energy Scouts CZ

60 Messen | Veletřhy

64 Mitglieder-News | Novinky členů

66 Top-Manager-Tip  
**Jaroslav Follprecht**, AIMTEC



[www.eMagazin.plus](http://www.eMagazin.plus)

# KONJUNKTURUMFRAGE KONJUNKTURÁLNÍ PRŮZKUM 2025

Wettbewerbsfähigkeit akut in Gefahr:

## SINKENDE INVESTITIONEN UND FACHKRÄFTEMANGEL BREMSEN WIRTSCHAFTLICHE ERHOLUNG

### Fazit:

- Branchenübergreifender **Konjunktur-Pessimismus** für 2025. Ausnahme: Bauwirtschaft
- Große Verunsicherung bei Industriebetrieben: **Sinkende Investitionen** bedrohen Konkurrenzfähigkeit
- Dennoch: **steigende Gesamtumsätze** offenbaren **Strukturwandel** hin zu hybriden Geschäftsmodellen
- Größtes **Geschäftsrisiko 2025: Nachfrage**. Größte **globale Herausforderung: Handelskonflikte**
- Gestiegene Anforderungen: Unternehmen bewerten „**Qualifikation der Arbeitnehmer**“ **so schlecht wie noch nie**.
- Tschechien aus Sicht der Investoren weiter attraktiv, aber **Polen in CEE auf Platz 1** - Faktoren: Produktionskosten, Infrastruktur, Fachkräfte

Die **aktuelle Wirtschaftslage** bewerten die Unternehmen mit einem leicht positiven Saldo von +1 (2024: -10), die **Aussichten** für die weitere Entwicklung 2025 sind jedoch düster. Nur 17 % erwarten eine Verbesserung, jedes zweite Unternehmen rechnet mit einer Stagnation, knapp ein Drittel sogar mit einem weiteren Abwärtstrend. Der Saldo schließt mit -14 Punkten. Besonders pessimistisch ist das Verarbeitende Gewerbe, nur 11 % rechnen mit besseren Wirtschaftsaussichten.

Die **Geschäftsaussichten** werden insgesamt besser beurteilt, aber auch hier sinkt der Saldo im Vergleich zum Vorjahr von 21 auf **18 Punkte**. Im **Verarbeitenden Gewerbe** erwarten nur 30 % der Befragten eine positive Geschäftsentwicklung, im **Dienstleistungssektor** sind es **47 %** der Befragten.

Konkurrenzeschopnost ve vážném ohrožení:

## KLESAJÍCÍ INVESTICE A NEDOSTATEK KVALIFIKOVANÉ PRACOVNÍ SÍLY ZPOMALUJÍ ZOTAVENÍ EKONOMIKY

### Výsledky:

- Pro rok 2025: **pesimismus ohledně ekonomického vývoje** napříč všemi odvětvími, s výjimkou stavebnictví
- Velká nejistota ve zpracovatelském průmyslu: **klesající investice** ohrožují konkurenceschopnost
- Nicméně: **rostoucí obraty odhalují strukturální posun** směrem k hybridním obchodním modelům
- **Největší riziko** v roce 2025: **poptávka**; největší **globální výzva: obchodní konflikty**
- Rostoucí požadavky na pracovní sílu: podniky hodnotí **kvalifikaci zaměstnanců** hůře než kdy dříve
- Česká republika zůstává z pohledu investorů atraktivní, na **1. místě ve střední a východní Evropě je však Polsko** – důvody: výrobní náklady, infrastruktura, kvalifikovaná pracovní síla

**Současnou ekonomickou situaci** hodnotí firmy saldem +1 mírně pozitivně (2024: -10), **ekonomické vyhlídky** pro letošní rok jsou však pesimistické. Pouze 17 % firem očekává zlepšení, každá druhá firma předpokládá stagnaci a téměř třetina dokonce další klesající trend. Saldo se blíží hodnotě -14 bodů. Obzvláště pesimistický je zpracovatelský průmysl, kde zlepšení ekonomické situace očekává pouze 11 % respondentů.

**Vyhlídky firem ohledně vlastního podnikání v roce 2025** jsou pozitivní, přestože se saldo oproti předchozímu roku i tady snížilo, a to z 21 na **18 bodů**. Ve zpracovatelském průmyslu očekává pozitivní vývoj pouze 30 % respondentů, v sektoru služeb **47 %**.

### Investice a celkový obrat

Problémy ve zpracovatelském průmyslu a rozpor mezi odlišným vývojem ve výrazně optimističtějších sektoru služeb jsou patrné i u všech



Pressekonzferenz | Tisková konzference 29. 4. 2025

Foto: Jaromír Zubák

## Investitionen und Gesamtumsätze

Die Probleme des Verarbeitenden Gewerbes und die Entkopplung des deutlich optimistischeren Dienstleistungssektors zeigt sich auch bei den meisten weiteren Indikatoren. Seit insgesamt sieben Jahren (Ausnahme 2021) verzeichnen wir im Saldo eine **sinkende Investitionsbereitschaft**. Beim Verarbeitenden Gewerbe wollen aktuell ganze 43 % ihre Investitionen reduzieren, ein Saldo von -6 Punkten. Dieser verschärfte Trend könnte die Debatte um eine sinkende Konkurrenzfähigkeit und Deindustrialisierung weiter befeuern.

„Unsere Industrie steht vor der Herausforderung, sich zu transformieren und gleichzeitig wettbewerbsfähig zu bleiben – beides erfordert große Investitionen. Unsere Konjunkturumfrage offenbart hier ein Problem“, so **Milan Šlachta, DTIHK-Präsident und Repräsentant der Bosch Group CZ & SK**. „Es bedarf seitens der politischen Vertretung einer größeren Flexibilität, auf aktuelle Entwicklungen zu reagieren, auch hin zu mehr Technologieoffenheit bei der Dekarbonisierung von Verkehr und Industrie.“

Anders als im Verarbeitenden Gewerbe, wollen 42 % des Dienstleistungssektors ihre Investitionen erhöhen, ein Saldo von +26. Dieses nach Sektoren gespaltene Bild bestätigen auch die Daten zur **Beschäftigungsprognose, Lohnkostenerhöhung** und zur **Entwicklung der Gesamtumsätze** für 2025.

Erfreulich ist die **Trendwende bei den Gesamtumsätzen** mit einem Saldo von +29 Punkten, ein Plus von 5 Punkten. Alle Sektoren rechnen klar mit steigenden Umsätzen, beim Verarbeitenden Gewerbe immerhin 39 %, bei den Dienstleistern sogar satte **60 %**.

**Timo Wollmershäuser**, Konjunkturchef des renommierten Münchner **ifo Instituts**, sieht in der Entkopplung der Umsätze von den Indikatoren, die mit der reinen Warenproduktion in Verbindung stehen, die Bestätigung für einen grundlegenden Strukturwandel in der Industrie: „**Industrieunternehmen erwirtschaften zunehmend Umsätze aus hybriden Geschäftsmodellen. Industriewaren werden mit produktbegleitenden Dienstleistungen kombiniert. Gleichzeitig verlagern viele Unternehmen Teile der Fertigung ins Ausland und konzentrieren sich im Inland auf Produktentwicklung und -vertrieb. Daher zeichnet seit einigen Jahren der Gesamtumsatz der Industrieunternehmen ein deutlich besseres Bild als die Industrieproduktion oder die Ausrüstungsinvestitionen.**“

## Risiken und Herausforderungen

Das größte **Risiko** in den kommenden 12 Monaten sehen **63 % der Unternehmen im Rückgang der Nachfrage** – ein Anstieg von 5 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr. Weitere Hauptsorgen: Arbeitskosten (49 %), Energiepreise (46 %), und Fachkräftemangel (über 43 %).

Als größte **Herausforderungen** in den kommenden fünf Jahren sehen die Unternehmen vor allem „**Handelshemmnisse und -konflikte**“ (61 %), „**Digitale Transformation & Künstliche Intelligenz**“ (53 %) sowie „**Cybersicherheit**“ (50 %)

ostatních ukazatelů. Už sedm let (s výjimkou roku 2021) zaznamenáváme celkově **klesající ochotu investovat**; ve zpracovatelském průmyslu hodlá v současnosti snížit své investice celých **43 %** firem (saldo -6 bodů). Tento trend by mohl dále podnítit debatu o klesající konkurenceschopnosti a **deindustrializaci**.

„*Náš průmysl stojí před výzvou, jak se transformovat a zároveň si udržet konkurenceschopnost – obojí vyžaduje velké investice. Náš konjunkturální průzkum zde odhaluje problém,*“ říká **Milan Šlachta, prezident ČNOPK a reprezentant Bosch Group CZ & SK**. „*Je potřeba, aby politická reprezentace pružněji reagovala na aktuální vývoj, a to i směrem k větší technologické otevřenosti při dekarbonizaci dopravy a průmyslu.*“

Na rozdíl od zpracovatelského průmyslu hodlá **42 % firem z odvětví služeb** zvýšit své investice (saldo +26). Tento u jednotlivých sektorů rozdílný vývoj potvrzují i údaje o **prognózách zaměstnanosti, růstu nákladů práce a vývoji celkového obratu** na rok 2025.

Povzbudivá je **změna trendu ve vývoji celkového obratu** se saldem +29 bodů (nárůst o 5 bodů). Všechny sektory jednoznačně očekávají růst tržeb, ve zpracovatelském průmyslu je to 39 % firem a v sektoru služeb dokonce **60 %**.

**Timo Wollmershäuser**, vedoucí ekonomického výzkumu v renomovaném **institutu ifo** v Mnichově, považuje odchýlení celkového obratu od ukazatelů spojených pouze s výrobou zboží za potvrzení zásadní strukturální změny v průmyslu: „**Průmyslové podniky stále více generují obrat z hybridních obchodních modelů. Průmyslové zboží se kombinuje s doprovodnými službami. Zároveň mnoho podniků přesouvá část výroby do zahraničí a v tuzemsku se soustředí na vývoj a prodej výrobků. Celkový obrat průmyslových podniků tak již několik let vykazuje mnohem lepší obraz než průmyslová výroba nebo investice do zařízení.**“

## Rizika a výzvy

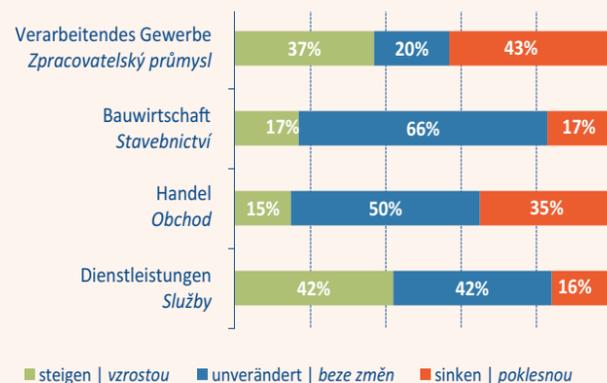
Největší **riziko** nadále vidí **63 %** společností (o 5 procentních bodů více než před rokem) v příštích 12 měsících v **poklesu poptávky**. Další velké obavy: náklady na pracovní sílu (49 %), ceny energií (46 %) a nedostatek kvalifikovaných pracovníků (přes 43 %). Za největší **výzvy** v příštích pěti letech firmy považují obchodní překážky a konflikty (61 %), digitální transformaci a umělou inteligenci (53 %) a kybernetickou bezpečnost (50 %).

## Investitionsausgaben der Unternehmen | Investiční výdaje podniků 2025

Saldo „steigen – sinken“ | Saldo „vzrostou – poklesnou“



Haupttätigkeitsbereiche | Hlavní obor činnosti

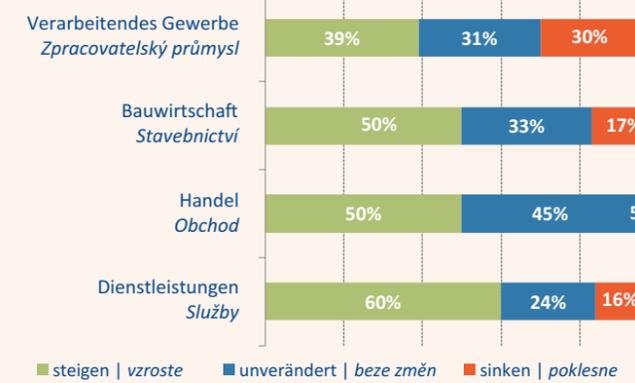


## Entwicklung des Gesamtumsatzes | Obrat podniků – výhled 2025

Saldo „steigen – sinken“ | Saldo „vzroste – poklesne“ (2018-2025)



Haupttätigkeitsbereiche | Hlavní obor činnosti



## Standortattraktivität Tschechiens: Tops & Flops

Tschechien punktet bei den Investoren vor allem mit diesen **Standortfaktoren**: EU-Mitgliedschaft (Platz 1), Telekommunikation (Netzqualität, Dienstleistungen - Platz 2) und traditionell mit der „Qualität und Verfügbarkeit lokaler Zulieferer“ (Platz 3).

Am schlechtesten bewerten die Investoren in Tschechien die „Verfügbarkeit von Fachkräften“ (letzter Platz 25), das „Berufsbildungssystem“ (Platz 24) und die „Effizienz der öffentlichen Verwaltung“ (Platz 23), aber auch die „Berechenbarkeit der Wirtschaftspolitik“ (Platz 22).

## Atraktivita České republiky jako místa pro podnikání: tops & flops

Česká republika získala u investorů vysoké hodnocení zejména za **factory** členství v EU (1. místo), telekomunikace (kvalita sítě, služby; 2. místo) a tradičně za kvalitu a dostupnost místních dodavatelů (3. místo). Nejhůře investoři v České republice hodnotí dostupnost kvalifikované pracovní síly (25. místo), systém vzdělávání (24. místo), efektivitu veřejné správy (23. místo) a předvídatelnost hospodářské politiky (22. místo).

**K dramatickému zhoršení** došlo u hodnocení kvalifikace zaměstnanců (19. místo z 25!). „Kvalifikace zaměstnanců“, která se ještě v roce 2021 v žebříčku lokalizačních faktorů umístila na 6. místě, se průběžně propadala až na současné historické minimum.

Eine **dramatische Verschlechterung** in der Bewertung der Unternehmen erfährt die „Qualifikation der Mitarbeiter“ (Platz 19). Im Ranking der Standortfaktoren im Jahr 2021 noch weit oben auf Platz 6, sank die „**Qualifikation der Mitarbeiter**“ kontinuierlich auf den heutigen historischen Tiefpunkt.

„Nicht die Qualifikation oder die Ausbildung selbst haben sich verschlechtert, sondern die Anforderungen der Unternehmen haben sich deutlich verändert in einer Zeit rasanter Entwicklung von Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz. Das tschechische Berufsbildungssystem hat keine Antwort darauf, dabei entscheidet die Qualifikation der Mitarbeiter über die Innovationskraft unseres Standorts“, warnt **der geschäftsführende DTIHK-Vorstand Bernard Bauer**.

Gefragt, welche Faktoren die **Innovationskraft** ihres Unternehmens derzeit am stärksten behindern, verwiesen mit Abstand die meisten Respondenten (61 %) auf den „Mangel an qualifizierten Fachkräften“. In der Gesamtschau der Ergebnisse ist das nicht nur eine Frage der Verfügbarkeit, sondern mittlerweile auch der Qualifikation selbst.

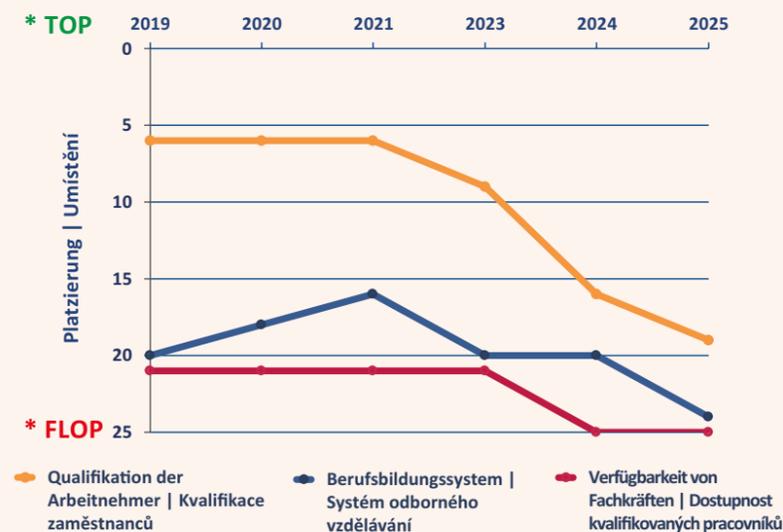
Beim **Vergleich der Wettbewerbsfähigkeit Tschechiens** mit 5 wichtigen Investitionsstandorten in CEE haben die Investoren Polen auf Platz 1 gesetzt. Tschechien folgt auf Platz 2, dann die Slowakei, Rumänien, Ungarn und Bulgarien. Entscheidend bei der Bewertung der Länder waren vor allem niedrigere Produktionskosten (62 %), Investitionen in Infrastruktur (53 %) und ein besserer Zugang zu Fachkräften (50 %).

„Nejde o to, že by se zhoršila samotná kvalifikace nebo odborné vzdělávání, ale o to, že se v době rychlého rozvoje digitalizace a umělé inteligence výrazně zvýšily požadavky firem. Přestože kvalifikace zaměstnanců určuje inovační sílu lokality, český systém vzdělávání na to nemá odpověď,“ upozorňuje **Bernard Bauer, výkonný člen představenstva ČNOPK**.

Na otázku, který faktor v současnosti nejvíce brání **inovacím**, uvedlo zdaleka nejvíce firem (61 %) nedostatek kvalifikovaných odborníků. Celkově se tedy nejedná pouze o otázku dostupnosti pracovní síly, ale také o její kvalifikaci.

Při porovnání **konkurenceschopnosti České republiky** s pěti významnými investičními lokalitami ve střední a východní Evropě se na prvním místě umístilo Polsko. Následuje Česká republika, za ní Slovensko, Rumunsko, Maďarsko a Bulharsko. Rozhodujícími faktory při tom byly nižší výrobní náklady (62 %), investice do infrastruktury (53 %) a lepší dostupnost kvalifikované pracovní síly (50 %).

## Human Resources 2019 – 2025



Wettbewerbsfähigkeit – Tschechien im Vergleich zu 5 anderen MOE-Ländern als Produktions- und Investitionsstandort  
Konkurenceschopnost – Česko ve srovnání s dalšími 5 zeměmi střední a východní Evropy

| Land                     | Wettbewerbsfähigkeit |
|--------------------------|----------------------|
| 1. Polen   Polsko        | 1,78                 |
| 2. Tschechien   Česko    | 2,52                 |
| 3. Slowakei   Slovensko  | 3,86                 |
| 4. Rumänien   Rumunsko   | 3,96                 |
| 5. Ungarn   Maďarsko     | 4,42                 |
| 6. Bulgarien   Bulharsko | 4,45                 |

## Zur Umfrage in Tschechien

Befragungszeitraum: 3. – 28. März 2025

Teilnehmerkreis: 130 Mitgliedsunternehmen der DTIHK und deutsche Unternehmen in Tschechien

Beteiligung nach Sektoren:

- 43 % verarbeitendes Gewerbe
- 35 % Dienstleistungen
- 16 % Handel
- 5 % Bauwirtschaft
- 1 % Energie- und Wasserversorgung, Entsorgung

## O konjunkturálním průzkumu (údaje v ČR)

Sběr dat: 3. – 28. března 2025

Účastníci: 130 členů ČNOPK a německých firem v ČR

Odvětví:

- 43 % zpracovatelský průmysl
- 35 % služby
- 16 % obchod
- 5 % stavebnictví
- 1 % zásobování energií a vodou

# Innovation mit Akkodis: Internationales Know-how lokal zugeschnitten



**„Wir stellen Datenanalysten und KI-Spezialisten bereit und bereichern Unternehmen durch den Erfahrungstransfer über verschiedene Sektoren hinweg“, sagt Petra Suchá, Vice President von Akkodis CZ. Das Unternehmen unterstützt seine Kunden in allen Phasen der Produktentwicklung.**

## Wie können Ihre Kunden davon profitieren, dass Akkodis die Flexibilität eines kleineren Beratungsunternehmens mit den Vorteilen globaler Reichweite kombiniert?

Die Kunden erhalten im Grunde das Beste aus beiden Welten. Akkodis beschäftigt in der Tschechischen Republik etwa 400 Experten mit unterschiedlichen technischen Kompetenzen in den Bereichen Konstruktion, Berechnungen und Simulationen, Elektrik, Elektronik sowie Datenanalyse, Software- und Anwendungsentwickler – einschließlich der heute so gefragten KI-Spezialisten. Innerhalb der Akkodis-Gruppe gibt es darüber hinaus Tausende weitere Experten, deren Know-how wir „anzapfen“. Dennoch bleibt Ihre Ansprechpartnerin oder Ihr Ansprechpartner in Tschechien schnell erreichbar – und zwar auf Tschechisch. Obwohl wir Teil einer großen Unternehmensgruppe sind, haben wir unsere lokalen Prozesse so optimiert, dass wir flexibel und schnell agieren können. Schließlich sind wir seit über 29 Jahren auf dem Markt und haben in dieser Zeit wertvolle Erfahrung gesammelt und verfeinert.

**Die Firma Akkodis (ehemals MBtech Bohemia) ist historisch vor allem mit dem Automobilsektor verbunden. In letzter Zeit engagiert sie sich jedoch zunehmend auch in anderen**

## Branchen. Was ist der Hauptfaktor für den erfolgreichen Aufbau dieser neuen Kooperationen?

Es stimmt, dass wir als ursprüngliche Tochtergesellschaft von Mercedes Benz eng mit der Automobilbranche verbunden sind. Doch von Beginn an haben wir auch mit Kunden aus anderen Sektoren zusammengearbeitet. Jeder Sektor hat seine eigenen Besonderheiten, und es ist ein Vorteil, mit Erfahrungen und Lösungen aus einem bestimmten Bereich eine andere Branche zu bereichern – und umgekehrt. Dieses Prinzip hat sich schon mehrfach bewährt – sei es bei der Prozessgestaltung, den Geschäftsmodellen der Zusammenarbeit, der Kooperation mit externen Lieferanten oder bei der Herangehensweise an Entwicklungsaufgaben.

## Wie können digitale Zwillinge Unternehmen dabei helfen, Produkte oder Prozesse zu verbessern, und welche Technologien sind für ihre effektive Implementierung unerlässlich?

Ein digitaler Zwilling ist ein virtuelles Modell eines realen Objekts oder Prozesses, das alle notwendigen Informationen enthält, um sein Verhalten in der realen Welt zu simulieren. Zum Beispiel in der Logistik oder in der Produktion ermöglicht er es uns, den Bewegungsablauf von Beständen, Verteilungsprozesse oder das Lagerwesen präzise zu



simulieren und zu visualisieren. Der Schlüssel liegt darin, das Modell kontinuierlich mit realen Daten zu aktualisieren, um möglichst genaue Analysen zu gewährleisten. Ein virtueller Zwilling ist nicht nur ein Werkzeug zur Optimierung des aktuellen Betriebs, sondern auch ein wertvolles Instrument für strategische Entscheidungen und künftige Verbesserungen. Er hilft Unternehmen, mögliche Konsequenzen verschiedener Maßnahmen vorherzusagen und somit optimale strategische Entscheidungen zu treffen.

Für die effektive Implementierung eines digitalen Zwillings in der Logistik oder in der Produktion sind auch weitere moderne Technologien essenziell. Dazu gehören Sensoren und IoT-Geräte zur Datenerfassung, sowie fortschrittliche Softwareplattformen zur Integration und Visualisierung dieser Daten. In Kombination mit Datenanalyse und Künstlicher Intelligenz ermöglichen diese Technologien eine präzisere Vorhersage und Optimierung logistischer Prozesse.

## Wie kann die digitale Transformation Unternehmen dabei helfen, ihr Geschäft effizienter zu gestalten und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern?

Die digitale Transformation ermöglicht es Unternehmen, Routineaufgaben zu automatisieren, den Betrieb zu optimieren

und die Entscheidungsfindung zu verbessern. Dadurch können sie schneller auf Marktveränderungen reagieren und sich besser an die Bedürfnisse ihrer Kunden anpassen. Moderne Werkzeuge wie Cloud-Infrastrukturen oder Künstliche Intelligenz bieten mehr Flexibilität und ermöglichen es nicht nur, bestehende Prozesse zu optimieren, sondern auch neue Wachstumschancen zu entdecken. Allerdings geht es bei der digitalen Transformation nicht nur um Technologie – eine entscheidende Rolle spielen die Menschen. Sie sind die Träger von Innovationen, nutzen digitale Technologien, auch zur Anpassung an spezifische Unternehmensanforderungen. Durch die gezielte Integration digitaler Prozesse können Unternehmen ihre Mitarbeiter auf andere Weise einbinden, primär in Aufgaben mit höherem Mehrwert. Dies ist der Schlüssel zu höherer Effizienz und langfristiger Wettbewerbsfähigkeit.

**AKKODIS**





**Wir brauchen einen engeren  
Schulterschluss zwischen  
den politischen und  
wirtschaftlichen Entscheidern**

Interview mit Škoda-Beschaffungschef Karsten Schnake

***Byznys a politika musí táhnout  
za jeden provaz***

*Rozhovor s Karstenem Schnakem, šéfem nákupu Škody Auto*

+ Interview: Christian Rühmkorf  
Foto: Tim Dantes



**WIE HÄLT EUROPAS AUTOINDUSTRIE DEM DRUCK AUS CHINA, DEN USA UND DER EU-POLITIK STAND? VW-KORYPHÄE KARSTEN SCHNAKE GIBT IM PLUS-INTERVIEW UNGEWÖHNLICH OFFENE EINBLICKE IN SEINE SICHT AUF CHINA, SEINEN UMGANG MIT ZULIEFERUNTERNEHMEN VON TSCHECHIEN BIS SÜDOSTASIEN, SEINE CHIP-VISION FÜR MITTELEUROPA UND SEINE KLARE HALTUNG ZUR CO<sub>2</sub>-POLITIK DER EU. DIESES GESPRÄCH GEHT ÜBER EINKAUF UND ELEKTROMOBILITÄT HINAUS – ES IST EIN APPELL FÜR TECHNOLOGIEOFFENHEIT UND ZEIGT, WARUM EUROPAS AUTOINDUSTRIE NOCH LÄNGST NICHT ABGESCHRIEBEN IST.**

**JAK EVROPSKÝ AUTOMOBILOVÝ PRŮMYSL ODOLÁVÁ TLAKU Z ČÍNY, USA A POLITIKY EU? LEGENDA VOLKSWAGENU KARSTEN SCHNAKE NABÍZÍ NEOBYČEJNĚ OTEVŘENÝ POHLED NA SVŮJ VZTAH K ČÍNĚ, PŘÍSTUP K DODAVATELŮM OD ČESKÉ REPUBLIKY PO JIHOVÝCHODNÍ ASII, VIZI ROZVOJE ČIPOVÉHO PRŮMYSLU VE STŘEDNÍ EVROPĚ I JEDNOZNAČNÝ POSTOJ K EMISNÍ POLITICE EU. ROZHOVOR PŘESAHUJE TÉMATA NÁKUPU A ELEKTROMOBILITY – JE VÝZVOU K TECHNOLOGICKÉ OTEVŘENOSTI A UKAZUJE, PROČ EVROPSKÝ AUTOMOBILOVÝ PRŮMYSL ROZHODNĚ JEŠTĚ NEPATŘÍ DO STARÉHO ŽELEZA.**



**Karsten Schnake, bei den Nachrichten, die uns täglich aus den USA erreichen, Stichwort Trump-Zölle, können Sie noch gut schlafen?**

Grundsätzlich kann ich eigentlich immer gut schlafen. Das Wichtigste bei diesen geopolitischen Herausforderungen, die wir heute als Europäer, aber auch als Menschen aus der Wirtschaft erleben, ist es erstmal gute Nerven zu behalten, Ruhe zu bewahren und perspektivisch zu analysieren, was notwendig ist an Haltung, an Verhalten und an Handeln.

**Škoda Auto legt einen starken Fokus auf Indien als Schlüsselmarkt und baut seine Präsenz in anderen aufstrebenden Märkten wie Vietnam und der ASEAN Region aus. Im europäischen Markenranking erreichte Škoda 2024 zudem den vierten Platz, 2023 war es noch Platz sieben. Vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklung hat Škoda strategisch alles richtig gemacht, oder?**

Das kann man mit einem klaren Ja beantworten. Unsere Performance in Europa ist für uns eine zentrale Säule unseres Erfolgs. Mit dem Ausbau unserer Markenpräsenz in Indien und ASEAN etablieren wir ein zweites starkes Standbein außerhalb unseres Heimatmarktes. Wir tragen seit vielen Jahren die Verantwortung innerhalb unseres Konzerns für die Region Südostasien und müssen dementsprechend auch damit sorgfältig agieren und detailliert planen, wie wir uns mit allen Marken im Konzern dort am besten aufstellen können. Für uns ist im Moment die aktuelle geopolitische Ausrichtung des Konzerns von Vorteil.

**Was Donald Trump morgen früh wieder einfallen wird, ist für Sie jetzt nicht ganz so wichtig?**

Škoda als Marke ist gegenwärtig nicht in den USA tätig. Aber wir sind eng verzahnt mit den anderen Marken der Markengruppe CORE. Mit Volkswagen haben wir eine enge Entwicklungspartnerschaft, innerhalb derer viele unserer Plattformkomponenten entwickelt werden. Und dementsprechend hat es auch einen Einfluss auf uns, wie erfolgreich die Marke Volkswagen operiert oder momentan in Nordamerika herausgefordert wird.

**In Tschechien gibt es hunderte von Zulieferbetrieben. Ihre Qualität und Verfügbarkeit erreicht in unserer jährlichen Konjunkturumfrage immer ein Top-Ranking bei den Standortfaktoren. Sie sind mit diesen Betrieben in intensivem Kontakt. Wie geht es den Zulieferern in dieser Umbruchzeit, in dieser Krisenzeit?**

Das ist für jeden eine extreme Herausforderung. Bei unseren Partnern gibt es heute noch einmal deutlich stärkere Unsicherheiten und Fragezeichen als bei den OEMs selbst, abhängig von den politischen Gesetzgebungen und Entscheidungen, zum Beispiel bei der Erneuerung von Kreditlinien oder der Finanzierung von Projekten. Am Ende des Tages sind wir als Marke Škoda abhängig von einer Partnerlandschaft, die stabil und leistungsfähig auf die Zukunft ausgerichtet ist.

**Pane Schnake, při všech těch zprávách, které denně přicházejí z USA, například o clech, které chce zavést Donald Trump, můžete ještě klidně spát?**

V zásadě spím vždycky dobře. Při geopolitických výzvách, kterým dnes jako Evropané i jako lidé z byznysu čelíme, je nejdůležitější zachovat klid, mít pevné nervy a analyzovat budoucí vývoj, to, jaký postoj, chování a konkrétní kroky jsou v dané situaci nezbytné.

**Škoda Auto sází na Indii jako na klíčový trh a zároveň rozšiřuje své působení na dalších rostoucích trzích, jako je Vietnam nebo oblast ASEAN. V evropském žebříčku se značka Škoda v roce 2024 posunula na čtvrté místo, v roce 2023 byla sedmá. Znamená to, že Škoda udělala strategicky vše správně?**

Na to se dá jednoznačně odpovědět „ano“. Úspěch v Evropě je pro nás zásadním pilířem celkového úspěchu. S rozšiřováním naší přítomnosti v Indii a regionu ASEAN si budujeme druhý silný základ mimo náš domácí trh. Již řadu let máme v koncernu odpovědnost za oblast jihovýchodní Asie, a proto zde musíme postupovat promyšleně a pečlivě plánovat, jak budeme v tomto regionu ideálně zastoupeni našimi značkami. Současná geopolitická orientace koncernu je pro nás výhodná.

**Takže pro vás není až tak důležité, co zítra ráno zase napadne Donalda Trumpa?**

Značka Škoda v současnosti v USA nepůsobí. Jsme ale úzce propojeni s ostatními značkami skupiny CORE. S Volkswagemem úzce spolupracujeme na vývoji, při němž vzniká řada našich platformových komponent. A proto i nás ovlivňuje, jak se Volkswagenu daří nebo s jakými výzvami se právě v Severní Americe potýká.

**V Česku jsou stovky dodavatelských firem. Podle našeho každoročního konjunkturálního průzkumu tradičně patří kvalita a dostupnost dodavatelů mezi nejlepší faktory České republiky. S dodavateli jste v úzkém kontaktu. Jak se jim v době plné změn a krizí daří?**

Je to extrémně náročné období pro všechny. V důsledku politických rozhodnutí naši partneři v porovnání se samotnými výrobci dnes čelí ještě větší nejistotě a stojí před ještě větší řadou nevyřešených otázek, například ve věci obnovování úvěrů nebo financování projektů. Nakonec jsme ale jako Škoda závislí na partnerské síti, která musí být stabilní a výkonná i s ohledem na budoucnost.



## Wie stark hat sich die Rolle der Beschaffung in den vergangenen Krisenjahren innerhalb Škodas und auch der Volkswagen-Gruppe gewandelt?

Ich selbst arbeite für die Volkswagen AG und jetzt für die Marke Škoda seit insgesamt 29 Jahren. Als ich nach meinem Studium bei Volkswagen angefangen hatte, war das Verständnis einer Beschaffungsorganisation – des Einkaufes – sehr stark fokussiert auf die kommerzielle Verhandlung, die kommerzielle Optimierung und das Finalisieren von Vertragsabschlüssen für technische oder qualitative Inhalte - unter Ausnutzung maximaler Wettbewerbseffekte.

## Was manchmal schmerzhaft für die Partner war ...

Selbstverständlich verhandeln wir mit unseren Partnern. Das ist vermutlich das, was Sie meinen. In manchen Phasen kann es auch sein, dass unsere Partner von uns Unterstützung benötigen zur Absicherung ihrer eigenen Lieferketten. Hier stehen wir ihnen als Partner dann ebenfalls zur Seite. Beides gehört dazu. Doch in den letzten Jahren ist die Versorgungs- und Kapazitätsabsicherung immer stärker in den Fokus gerückt, da die gesamte Branche immer häufiger Markt- und Nachfrageschwankungen ausgesetzt war.

## Stichwort Halbleiterkrise ...

Genau. Die Halbleiterkrise hat uns gezeigt, dass wir uns noch intensiver um die indirekten Partner kümmern müssen, die Unternehmen hinter unseren sogenannten First Tiers. Im nächsten Schritt steigen wir mit der Beschaffung noch stärker in das Thema Innovation ein, weil wir heute einige Technologien nicht mehr alleine entwickeln können. Mit Blick auf die sehr dynamische Zeit, in der wir leben, glaube ich nicht an eine Zukunft im Sinne von „Ich-integriere-alles-vertikal-in-meinem-Unternehmen“. Heute gibt es eine große Zahl von neuen Softwareingenieuren, ausgebildet an Universitäten in Nordafrika, Indien oder Südostasien. Und diese Vernetzung von Innovatoren, Startups und neuen Unternehmen ist das typische Geschäft einer Beschaffung.

Zur Einordnung mal eine Größenordnung: Eine Marke wie Škoda beschäftigt heute rund 40.000 Menschen. Bei unseren direkten Zulieferern sind es heute mehr als eine halbe Million, die direkt mit uns zusammenarbeiten. Und in der zweiten, dritten Kette sind es noch einmal mehr. Dieses Netzwerk zu steuern und zu entwickeln, ist ein wesentlicher Baustein für die Zukunft.

## Wie sichert Škoda derzeit die Versorgung mit kritischen Rohstoffen wie Halbleitern und Batteriematerialien? Läuft das reibungslos?

Ja, wir haben neue Prozesse eingezogen, Sicherheitslager aufgebaut und langfristige Absicherungsverträge geschlossen. Wir managen und handeln mittlerweile selbst mit Halbleitern. Und wir trainieren unsere Mannschaft systematisch, damit sie auf veränderte Bedingungen agil reagieren kann.

„Mit der Beschaffung noch stärker in das Thema Innovation

Jako nákup ještě více do oblasti inovací“

## Jak moc se za poslední krizové roky změnila role nákupu ve Škodě i v celé skupině Volkswagen?

Ve skupině Volkswagen, a nyní ve Škodě, pracuji už 29 let. Když jsem po studiu nastoupil do VW, nákup se zaměřoval především na obchodní vyjednávání, optimalizaci nákladů a uzavírání smluv, a to při využití maximální konkurence mezi dodavateli.

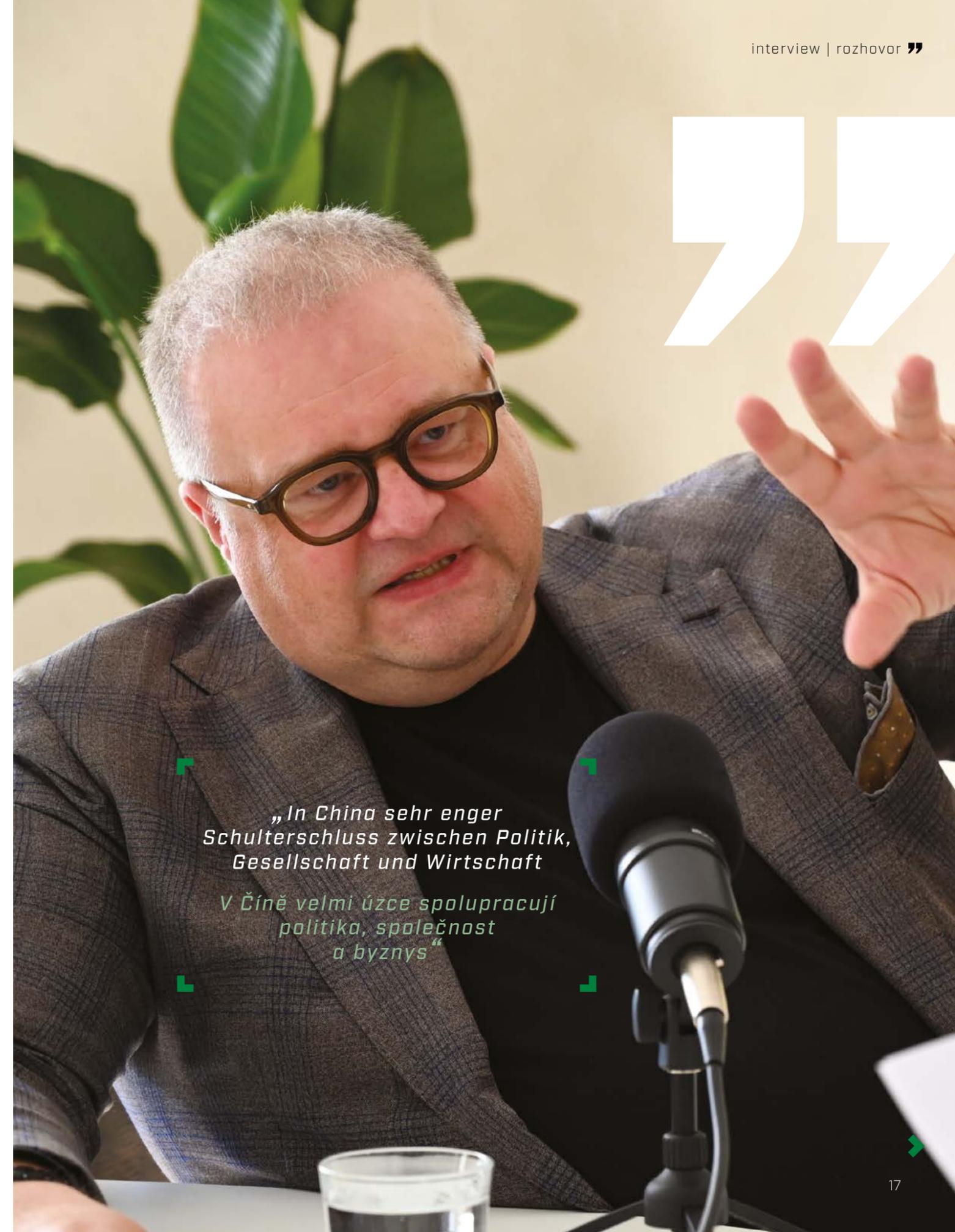
## Což bylo pro partnery někdy bolestivé...

Samozřejmě, že s našimi partnery vyjednáváme. Pravděpodobně tohle máte na mysli. V některých fázích se může stát, že naši partneři potřebují při zajištění vlastních dodavatelských řetězců naši podporu. A i v takových případech jim jako partner stojíme po boku. Obojí patří k věci. V posledních letech se ale zajištění kapacit a dodávek dostávalo stále více do popředí, protože celé odvětví bylo stále častěji vystaveno výkyvům trhu a poptávky.

## Například krize s polovodiči...

Přesně tak. Krize s polovodiči nám ukázala, že se musíme ještě intenzivněji zaměřit na nepřímé dodavatele – tedy firmy, které stojí za našimi takzvanými first tier dodavateli (přímými dodavateli, pozn. red.). V dalším kroku se chceme jako nákup ještě více zapojit do oblasti inovací, protože některé technologie dnes už sami vyvíjet nedokážeme. Když se podívám na velmi dynamickou dobu, ve které žijeme, nevěřím tomu, že budoucnost bude založena na principu „všechno si vertikálně integruji do vlastního podniku“. Dnes je na trhu spousta nových softwarových inženýrů, kteří studovali na univerzitách v severní Africe, Indii nebo jihovýchodní Asii. A právě propojení inovátorů, startupů a nových podniků je typickým polem působnosti moderního nákupu.

Pro představu: Značka jako Škoda má dnes asi 40 000 zaměstnanců. U našich přímých dodavatelů ale pracuje více než půl milionu lidí a v dalších úrovních dodavatelského řetězce ještě mnohem víc. Řízení a rozvoj této sítě je pro naši budoucnost zásadní.



„In China sehr enger Schulterschluss zwischen Politik, Gesellschaft und Wirtschaft

V Číně velmi úzce spolupracují politika, společnost a byznys“

**In Brunn ist vor Kurzem das nationale Kompetenzzentrum für Halbleiter eröffnet worden. Was soll dieses Zentrum leisten? Was kann es leisten?**

Trotz aller Subventionen und Investitionen ist Europa bei der Halbleiterproduktion, aber auch in Software und Design nach wie vor weit entfernt von Asien und den USA. Das nationale Halbleiterzentrum in Brunn soll die Zusammenarbeit zwischen Industrie und Wissenschaft und Forschung stärken und Tschechien strategisch in die europäische Halbleiter-Wertschöpfungskette einbinden.

Das klingt jetzt vielleicht ein bisschen humoristisch, aber wenn man mal den Bogen schlägt vom östlichen Bereich der Tschechischen Republik mit seiner agilen Halbleiterindustrie über die Software-Spots in Brunn und Prag bis hin nach Dresden, wo eigentlich das Zentrum der europäischen Halbleiterindustrie liegt, dann bildet sich da gerade die zukünftige „industrielle Banane“ Mitteleuropas. In dieser zentraleuropäischen Region zwischen Tschechien und Deutschland wird extrem viel entwickelt, da wird noch sehr viel Gutes zu erwarten sein.

**Hohe Energiepreise, Inflation, EU-Regulierung. Wie kann die europäische Autoindustrie gegen die Konkurrenz aus China bestehen, wenn die Bedingungen so ungleich sind? Studien zeigen, dass die Herstellungskosten für Elektroautos in China rund 35 % niedriger sind als in Europa.**

Es gibt in China einen sehr engen Schulterschluss zwischen Politik, Gesellschaft und Wirtschaft bei der Frage, in welche Technologierichtung man gehen will und was es dafür an Unterstützung der Regierung bedarf. Ich halte das für die richtige Vorgehensweise. Mit einem pan-europäischen Ansatz sollten wir auf europäischer Ebene einen gemeinsamen Weg entwickeln, um die große Skepsis gegenüber E-Mobilität bei den Kunden zu überwinden.

Der Kunde kauft im Moment wieder verstärkt Verbrenner. Bei Škoda sind wir gut ausbalanciert zwischen Elektromobilität und Verbrennern. Unser CEO Klaus Zellmer betont häufig, dass wir das produzieren, was unsere Kundschaft haben möchte. Wenn unser europäisches Ziel eine CO2-neutrale Mobilität ist, braucht es jedoch einen engeren Schulterschluss zwischen den politischen und den wirtschaftlichen Entscheidern.

**Ich habe auch ein Zellmer-Zitat von 2022: „Die Zukunft von Škoda ist elektrisch“. Würde er das heute noch genauso sagen?**

Er sagt das sogar heute noch genauso! Für die Industrie ist es wichtig, sich wieder auf wenige Technologien und Plattformen zu konzentrieren. Das ist auch wichtig für unsere Lieferanten, damit sie ihre Investitionen und ihre Werksauslastung besser planen und absichern können. In der aktuellen Transformationsphase müssen wir sowohl Verbrenner als auch elektrische Plattformen parallel entwickeln, das sind enorme Investitionen. Die Zukunft ist eine elektrische Plattform, und für die muss günstige Energie zur Verfügung stehen.

**Jak Škoda zajišťuje dodávky kritických surovin, jako jsou polovodiče nebo materiály pro baterie? Funguje to bez problémů?**

Ano, zavedli jsme nové procesy, vybudovali sklady a uzavřeli dlouhodobé zajišťovací smlouvy. Zajišťujeme si polovodiče, ale také s nimi obchodujeme. A systematicky školíme naše týmy, aby dokázaly agilně reagovat na nové podmínky.

**V Brně nedávno vzniklo České polovodičové centrum. Co by mělo přinést? A co může přinést?**

Navzdory všem dotacím a investicím Evropa v oblasti výroby polovodičů, ale i softwaru a designu stále zaostává za Asií a USA. České polovodičové centrum v Brně má posílit spolupráci mezi průmyslem, vědou a výzkumem a strategicky zapojit Česko do evropského hodnotového řetězce v oblasti polovodičů. Zní to možná trochu úsměvně, ale když si na mapě spojíme východní část Česka, kde se dynamicky rozvíjí polovodičový průmysl, softwarová centra v Brně a Praze a Drážďany, evropské centrum polovodičového průmyslu, vzniká nám tu nový „průmyslový banán“ střední Evropy. V tomto středoevropském česko-německém prostoru se toho vyvíjí opravdu hodně, a čeká nás ještě hodně pozitivního.

**Vysoké ceny energií, inflace, regulace EU. Jak má evropský automobilový průmysl konkurovat Číně, kde jsou podle studií výrobní náklady zhruba o 35 % nižší?**

V Číně panuje velmi těsná spolupráce mezi politikou, společností a hospodářstvím, pokud jde o otázku, kterým technologickým směrem se ubírat a jakou podporu k tomu poskytne vláda. Považují to za správný přístup. Na evropské úrovni bychom měli najít společnou cestu v celoevropském přístupu, která by pomohla překonat velkou skepsi zákazníků vůči elektromobilitě. Zákazníci nyní opět více kupují auta se spalovacím motorem. Ve Škodě máme dobrý mix mezi elektromobily a spalováký. Náš CEO Klaus Zellmer často zdůrazňuje, že vyrábíme to, co si přejí zákazníci. Pokud chceme v Evropě dosáhnout uhlíkově neutrální mobility, musí politika a byznys táhnout za jeden provaz.

**„Die zukünftige „industrielle Banane“ Mitteleuropas**

**Nový „průmyslový banán“ střední Evropy“**



**„Wieder auf wenige Technologien und Plattformen konzentrieren  
Znovu se soustředit na několik klíčových technologií a platform“**

**Unsere AHK hat Ende Januar ein Strategietreffen zur Krise in der Automobilindustrie organisiert. Die Kernforderung war, die CO2-Strafzahlung nicht jährlich, sondern im Fünfjahreszyklus zu takten. Die EU-Kommission hat jetzt einen Dreijahreszyklus vorgeschlagen. Wie bewerten Sie die aktuellen Vorschläge der EU-Kommission zur Rettung der Automobilbranche?**

Wir begrüßen den Schritt der EU in Richtung eines Dreijahreszyklus. Wenn die reale Nachfrage nicht mit den geplanten Zielen übereinstimmt, müssen die Projektziele neu adjustieren werden – und das passiert gerade. Man sollte sich auch anschauen, wie man CO2-neutrale E-Fuels auf die Emissionsreduktion anwenden kann, wie in der Schweiz. Wir müssen darüber diskutieren, ob es Alternativen gibt, um die CO2-Ziele trotz der veränderten geopolitischen Gesamtlage und Energieversorgung zu erreichen.

**Klaus Zellmer v roce 2022 prohlásil, že „budoucnost Škody je elektrická“. Řekl by to dnes úplně stejně?**

Říká to i dnes úplně stejně. Pro průmysl je důležité znovu se soustředit na několik klíčových technologií a platform. To je důležité i pro naše dodavatele, aby mohli lépe plánovat a zajišťovat investice a kapacity. V současné fázi transformace musíme paralelně vyvíjet spalovací i elektrické platformy, což je obrovsky nákladné. Budoucnost je v elektrické platformě, a ta potřebuje cenově dostupnou energii.

**Na konci ledna ČNOPK uspořádala strategické setkání k automobilové krizi. Hlavním požadavkem bylo, aby automobilky vykazovaly emise CO2 za pětileté období, ne každý rok. Evropská komise teď navrhla tříleté období. Jak tento návrh, který by měl zachránit evropský automobilový průmysl, hodnotíte?**

Krok EU směrem ke tříletému cyklu vítáme. Pokud reálná poptávka neodpovídá plánovaným cílům, je třeba cíle projektů upravit – a přesně to se teď děje. Měli bychom se také podívat na to, jak započítávat do snižování emisí CO2 uhlíkově neutrální syntetická paliva podobně jako ve Švýcarsku. Musíme vést debatu o tom, zda existují alternativy, jak dosáhnout emisních cílů i přes novou geopolitickou situaci a vývoj v energetice.

SKODA



von links | zleva: Christian Rühmkorf (DTIHK | ČNOPK), Karsten Schnake, Bernard Bauer (DTIHK | ČNOPK)

### Wagen Sie bitte eine Prognose, ein Worst-Case- und ein Best-Case-Szenario: Wo steht die europäische Autoindustrie in fünf Jahren?

Ich kann mich noch erinnern, als die europäische Automobilindustrie von neuen Wettbewerbern aus Japan herausgefordert wurde, eine Dekade später kamen neue Wettbewerber aus Korea und heute aus Nordamerika und China. Ich bin ich fest überzeugt, dass die europäische Automobilindustrie smart genug ist, auch weil sie Wettbewerb gewohnt ist. Die aktuell laufende Transformation der Industrie ist ein Marathon und kein Sprint. Ich glaube, dass wir noch sehr viel Positives von der europäischen Automobilindustrie sehen werden.

### Mit Worst-Case-Szenarien brauche ich Ihnen gar nicht erst zu kommen ...

Nein, dazu ist unsere Verantwortung zu groß. Ich erinnere mich, es war Ende Mai 1996, ich war zu der Zeit noch befristet bei VW angestellt. Da hatte ich ein Schreiben auf den Tisch bekommen, in dem sich der Bürgermeister einer mittelgroßen polnischen Stadt dafür bedankt, dass Volkswagen eine Beschaffungsentscheidung getroffen hatte, durch die der Zulieferer eines unserer Zulieferer dort relativ viel investiert hatte. Das hat mir das erste Mal verdeutlicht, welche Auswirkungen unsere Entscheidungen auch für Menschen haben, die hunderte oder tausende Kilometer weit entfernt leben. Das sollten wir nie vergessen.

### Pokuste se o prognózu: Kde bude evropský automobilový průmysl za pět let, a to při worst-case- a best-case-szenario?

Pamatuji si na dobu, kdy evropské automobilky byly pod tlakem nové konkurence z Japonska. O dekádu později přišli Korejci, dnes je tu Severní Amerika a Čína. Jsem přesvědčen, že evropský automobilový průmysl je dostatečně chytrý a zkušený, a to i proto, že je na konkurenci zvyklý. Současná transformace průmyslu je maraton, nikoliv běh na krátkou trať. Věřím, že nás v evropském automobilovém průmyslu čeká ještě hodně pozitivního.

### Takže nemá smysl se ptát, jaký by byl worst-case-szenario...

Ne. Naše odpovědnost je příliš velká. Vzpomínám si na konec května 1996, ve VW jsem tehdy měl jen smlouvu na dobu určitou. Na stůl jsem dostal dopis od starosty jednoho středně velkého polského města. Děkoval v něm za to, že Volkswagen udělal nákupní rozhodnutí, díky kterému mohl výrazně investovat tamní subdodavatel našeho dodavatele. Tehdy jsem si poprvé uvědomil, jak dalekosáhlé důsledky naše rozhodnutí mají. I pro lidi stovky nebo tisíce kilometrů od nás. Na to bychom neměli zapomínat.



# #TAL2025

## Trends in Automotive Logistics

Digital. Future-Proof?

20.05.2025 Pilsen (CZ)

Jak se zorientovat v nových technologiích, automatizaci nebo AI a vybrat správné nástroje pro vlastní odolnost? Jaké systémy a jaké schopnosti budovat v digitální továrně a v jejích týmech? Učte se od odborníků, kteří už implementovali řešení budoucnosti a těží z jeho výhod. Na konferenci TAL 2025 potkáte právě takové specialisty. **Na koho se můžete těšit?**

Wie sich zurechtfinden in neuen Technologien, Automatisierung oder KI und die richtigen Tools für die eigene Resilienz wählen? Welche Systeme und welche Fähigkeiten müssen in der digitalen Fabrik und ihren Teams erschaffen werden? Lernen Sie von Experten, die Zukunftslösungen bereits umgesetzt haben und davon profitieren. Auf der Konferenz TAL 2025 treffen Sie genau solche Spezialisten. **Auf wen können Sie sich freuen?**

**Tobias Mayr**

General Manager IT Inbound Logistics  
BMW Group

**Thilo Jörgl**

Managing Partner  
impact media projects

**Michal Štěrba**

Chief Executive Officer  
GZ Media



[talconference.com](https://talconference.com)

**BDO Group s.r.o.**  
 V parku 2316/12, 148 00 Praha 11, Czech Republic  
[www.bdo.cz](http://www.bdo.cz)

# Wir unterstützen Ihr Unternehmen in wichtigen Geschäftsphasen

## Podpoříme vaši společnost ve významných momentech podnikání

Der heutige Markt entwickelt sich schneller als je zuvor. Das erfordert gut durchdachte Strategien und umfassende Lösungen, die auch Unsicherheiten standhalten können. Das sind die Werte, auf die BDO seit mehr als 30 Jahren baut. Wir bauen starke Kundenbeziehungen auf, die auf Fachwissen, Qualität und gegenseitigem Vertrauen basieren. Wir helfen Unternehmen zu wachsen, ihre Effizienz zu steigern und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

### Ihr Berater für deutsch-tschechische Geschäftstätigkeiten

BDO ist eine der wichtigsten Beratungsgesellschaften auf dem tschechischen Markt und ein zuverlässiger Partner für ausländische Unternehmen, insbesondere aus dem deutschsprachigen Raum. Dank unserer fundierten Kenntnisse der deutsch-tschechischen Geschäftsbeziehungen können wir Unternehmen nicht nur fachkundig beraten, sondern auch praktische Erfahrungen aus der Praxis vermitteln. Wir sind bereit, Sie auf dem Weg zu Ihrem Erfolg zu begleiten.

### Wie wir arbeiten

Wir bieten fachkundige Dienstleistungen für Unternehmen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Buchhaltung, Steuern, Recht, Informationstechnologie, Digitalisierung, Finanz-, Transaktions- und Unternehmensberatung sowie Gutachtertätigkeiten an.

Gleichzeitig bieten wir Unterstützung bei der Lösung von Situationen und Problemen, die in den verschiedenen Phasen der Geschäftstätigkeit auftreten. Dank unseres Fachwissens, unserer Erfahrung in verschiedenen Geschäftszweigen und Branchen, unserer umfassenden Sichtweise und unseres individuellen Ansatzes können sich unsere Kunden auf unsere Unterstützung verlassen und sich voll und ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Im Folgenden haben wir einige Themen und Bereiche ausgewählt, mit denen Unternehmen derzeit konfrontiert sind, und bei denen wir Ihnen helfen können.

Dnešní trh se vyvíjí rychleji než kdy dříve a vyžaduje promyšlené strategie i komplexní řešení, která obstojí i v době nejistoty. Právě na těchto hodnotách si BDO zakládá již více než 30 let. Budujeme pevné vztahy s klienty, založené na odbornosti, kvalitě a vzájemné důvěře. Pomáháme firmám růst, zvyšovat efektivitu a posilovat jejich konkurenceschopnost.

### Váš poradce pro česko-německé podnikání

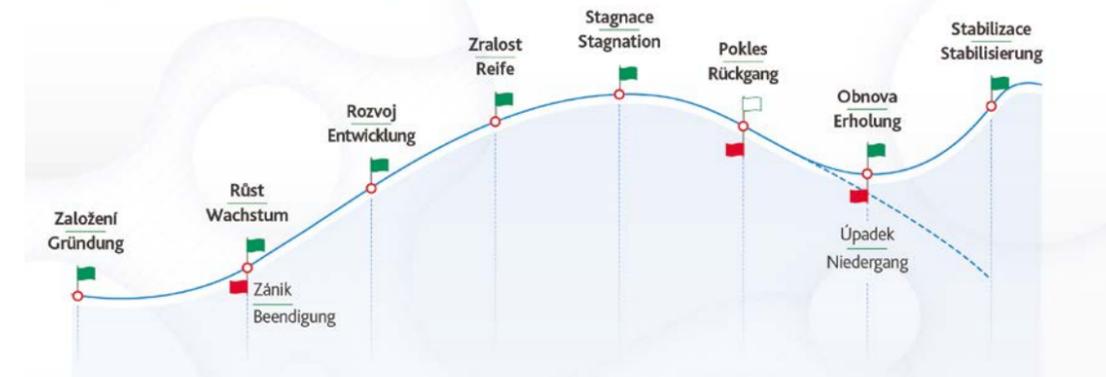
BDO patří mezi klíčové poradenské společnosti na českém trhu a zároveň je spolehlivým partnerem pro zahraniční firmy, zejména z německy hovořících zemí. Díky našemu hlubokému porozumění česko-německým obchodním vztahům umíme firmám poskytnout nejen odborné poradenství, ale i praktické zkušenosti z reálné praxe. Jsme připraveni být vašim průvodcem na cestě k úspěchu.

### Jak pracujeme

Firmám poskytujeme odborné služby v oblastech auditu, účetnictví, daní, práva, informačních technologií, digitalizace, finančního, transakčního a podnikového poradenství či znalectví.

Zároveň jim pomáháme řešit situace a problémy, se kterými se v různých etapách svého podnikání setkávají. Díky odborným znalostem, zkušenostem z různých odvětví a oborů, komplexnímu pohledu a individuálnímu přístupu se mohou klienti spolehnout na naši podporu a plně se soustředit na jádro svého podnikání. Vybrali jsme několik témat a oblastí, se kterými se firmy aktuálně potýkají a s jejichž řešením vám umíme pomoci (viz následující stránka).

### ŽIVOTNÍ SITUACE V PODNIKÁNÍ LEBENSZYKLUS DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT



Věra Jankovcová, Partner



### Ausgewählte Unterstützungsleistungen für Unternehmen

#### STRATEGISCHES UND OPERATIVES FINANZMANAGEMENT

- Neubelebung der Unternehmensstrategie
- Verbesserung der unternehmerischen Leistungsfähigkeit
- Personal- und Prozess-Audit und Gestaltung von Veränderungen
- Finanzmanagement, Controlling und Berichtswesen
- Verbesserung der Unternehmenseffizienz
- Organisatorische Umgestaltung und Umstrukturierung
- Beschaffungs- und Lieferkettenmanagement
- Optimierung von Prozessen
- Umgestaltung der Unternehmensführung

#### TRANSAKTIONSBERATUNG

- Suche nach einem Investor oder strategischen Partner
- Management des Verkaufs oder Kaufs eines Unternehmens
- Umwandlung von Unternehmen
- Finanzielle und steuerliche Due-Diligence-Prüfung
- Rechtliche Transaktionsdienstleistungen
- Bewertung von Unternehmen, Vermögenswerten, Immobilien, Wertpapieren und anderen Aktiva
- Holding-Strukturen
- Steuerliche und rechtliche Beratung beim Ausstieg

#### ANDERE VERWANDTE DIENSTLEISTUNGEN

- Forschung und Entwicklung, Anreize und Subventionen
- Risikomanagement für Unternehmen
- Digitale Transformation
- Automatisierung, Robotik und KI
- Cybersecurity
- Steuerberatung
- Outsourcing von Finanz- und Lohnbuchhaltung
- Beilegung von Steuer- und Rechtsstreitigkeiten
- Konsolidierung der Geschäftstätigkeit und Integration von Partnern
- Change-Management-Bedarf in der Organisation
- Identifizierung von Bereichen für die Unternehmensentwicklung
- Krisenmanagement im Unternehmen

### Vybrané služby pro podporu podnikání

#### FINANČNÍ STRATEGICKÉ A PROVOZNÍ ŘÍZENÍ

- Revitalizace strategie společnosti
- Zvyšování výkonnosti společnosti
- Personálně procesní audit a návrh změn
- Finanční řízení, controlling a reporting
- Zvyšování efektivit obchodní činnosti
- Organizační transformace a restrukturalizace
- Nákup a správa dodavatelského řetězce
- Optimalizace procesů
- Transformace řízení společnosti

#### TRANSAKČNÍ PORADENSTVÍ

- Vyhledání investora nebo strategického partnera
- Řízení prodeje či nákupu společnosti
- Přeměny společností
- Finanční a daňové due diligence
- Právní transakční služby
- Oceňování podniků, majetku, nemovitostí, cenných papírů a dalších aktiv
- Holdingové struktury
- Daňové a právní poradenství při exitu

#### DALŠÍ SOUVISEJÍCÍ SLUŽBY

- Výzkum a vývoj, pobídky a dotace
- Řízení podnikových rizik
- Digitální transformace
- Automatizace, robotizace a využití AI
- Kybernetická bezpečnost
- Daňové poradenství
- Outsourcing finančního a mzdového účetnictví
- Řešení daňových a právních sporů
- Konsolidace provozu a integrace partnera
- Potřeba řízení změny v organizaci
- Identifikace oblastí pro rozvoj společnosti
- Řízení krize ve společnosti



# Autoland Tschechien sorgt sich um Wettbewerbsfähigkeit

+ Von Gerit Schulze | Germany Trade & Invest

**Die enge Verzahnung der tschechischen Autoindustrie mit Deutschland bereitet der Branche derzeit große Sorgen. Immer weniger Werke sind ausgelastet, Entlassungen sind die Folge.**

## Markttrends

Die tschechische Fahrzeugindustrie erzielte 2024 einen historischen Höchstwert. Doch die Vorzeichen für eine Krise verstärken sich, immer mehr Zulieferer schließen ihre Werke.

Tschechien bleibt ein Autoland. Sowohl bei den Neuzulassungen als auch bei der Produktion stiegen die Volumina 2024 deutlich. Die gestiegene Kaufkraft und sinkende Zinsen verbessern die Konsumlaune und sorgten bei den Neuwagenverkäufen für einen Zuwachs um 5 %. Ob sich dieser Trend 2025 fortsetzt, bleibt abzuwarten. In den ersten beiden Monaten 2025 sank die Zahl der Neuzulassungen um 4 % gegenüber der Vorjahresperiode. Laut Experten besteht aber immer noch eine aufgestaute Nachfrage aus den Vorjahren. PricewaterhouseCoopers (PwC) rechnet für 2025 mit einem Neuwagenabsatz von 225.000 bis 240.000 Pkw.



Foto: Škoda Auto

## Rekordproduktion trotz vieler Herausforderungen

Tschechiens Fahrzeughersteller konnten ihre Produktion 2024 überraschend um 4 % ausweiten. Obwohl die Herausforderungen auf den wichtigsten Absatzmärkten groß sind, bedeuteten 1,45 Millionen Pkw einen historischen Rekord für das Land. Daran anzuknüpfen dürfte aber schwer sein. Denn schon im Schlussquartal lagen die Produktionszahlen deutlich unter dem Vorjahreswert. Im Januar 2025 betrug das Minus sogar 14 % im Vergleich zum Vorjahresmonat.

Die erwarteten Zollerhöhungen der USA für EU-Autos treffen die Industrie nur mittelbar, denn auf dem weltgrößten Absatzmarkt werden bislang kaum tschechische Autos verkauft (Exportwert 2024: 2,4 Millionen Euro). Allerdings dürften viele Zulieferer unter den Zöllen leiden, die für deutsche Premiumhersteller wie Porsche oder Mercedes-Benz produzieren.

Die Autohersteller im Land bereiten sich darauf vor, mehr Elektroautos zu verkaufen, um die strengeren EU-Grenzwerte für den CO<sub>2</sub>-Ausstoß einzuhalten. Bei Toyota im Werk Kolín entfiel bereits 2024 die Hälfte der Produktion auf das Hybrid-Modell Yaris. Škoda Auto produziert seit Januar 2025 das neue vollelektrische Kompakt-SUV Elroq am Firmensitz Mladá Boleslav. Täglich sollen dort 600 Einheiten vom Band laufen. Dafür wurde die Produktion des Octavia teilweise in das Werk Kvasiny verlegt.

Ab 2026 bringt Škoda mit dem Crossover-SUV Epic ein drittes Elektromodell auf den Markt. Nach Firmenangaben ist die Produktionslinie in Mladá Boleslav die einzige innerhalb des Volkswagen-Konzerns, auf der gleichzeitig Verbrennerautos und Elektroautos gefertigt werden können.

## Neues Elektroauto erreicht Preisparität mit Verbrennern

Mit dem Elroq verbindet Škoda Auto große Hoffnungen, weil er in vielen Märkten in Preisparität zum Verbrennermodell Karoq



Škoda-Werk in Mladá Boleslav

Foto: Wikimedia

angeboten wird. Das kostet laut dem Hersteller zwar Marge, sorgt aber dafür, dass ein Elektroauto nun preislich mit Benzinern mithalten kann. Das könnte die Verkaufszahlen beflügeln. Zwischen der Präsentation im Oktober 2024 und Jahresende 2024 gingen bei Škoda bereits 20.000 Vorbestellungen für den Elroq ein.

Dennoch dürfte es für Tschechiens Autoindustrie schwer werden, 2025 die Rekorde des Vorjahres zu wiederholen. Die Hyundai-Fabrik in Nošovice hat seit Jahresbeginn die Produktion gedrosselt. Im Februar 2025 wurden die Bänder an zwei Tagen ganz angehalten. Außerdem wurden 100 Beschäftigte entlassen. Damit reagiert der Hersteller auf die sinkende Nachfrage.

## Zulieferer bauen Stellen ab

Auch im Zulieferbereich berichten immer mehr Unternehmen über Stellenkürzungen oder gar Werksschließungen. Sie leiden vor allem unter der geringeren Nachfrage der deutschen Automobilindustrie. Der Autositzhersteller Adient will zwei Werke in Tschechien schließen und 1.100 Beschäftigte entlassen. In Prag stellt der Reifenhersteller Mitas nach über 90 Jahren seine Produktion ein. Die Fabrik ist nach Angaben der japanischen Muttergesellschaft ineffizient und technisch veraltet.

Eine Studie des Internationalen Währungsfonds (IMF) von Oktober 2024 zeigte die Gefahren auf, die Tschechien durch den Technologiewandel in der Antriebstechnologie drohen. Demnach werde die Wirtschaftsleistung in den kommenden fünf Jahren um etwa 1,5 % schrumpfen, weil die Nachfrage nach lokal produzierten Komponenten für Verbrennerautos abnimmt. Da Elektrofahrzeuge weniger mechanische Teile benötigen, wird die Nachfrage nach Komponenten aus Tschechien sinken. Außerdem könnten chinesische Hersteller den Marktanteil tschechischer Autobauer nach unten drücken, heißt es in dem Arbeitspapier. Der IMF empfiehlt Prag, Direktinvestitionen aus China für die Produktion von Elektroautos anzulocken. Außerdem sollte das Land mehr in

Forschung und Entwicklung investieren und die Arbeitskräfte auf Zukunftsbranchen umschulen.

Relativ wenig Gefahren drohen den tschechischen Fahrzeugherstellern durch die angedrohten Zollerhöhungen von Donald Trump. Die USA spielen als Absatzmarkt bislang kaum eine Rolle. Der Wert der Pkw-Ausfuhren betrug 2023 lediglich 4,2 Millionen Euro, im Jahre 2024 nur 2,4 Millionen Euro. Die wichtigsten Absatzmärkte liegen in Europa, und die Zukunftsmärkte sind eher asiatische Länder wie Indien oder Vietnam.

## Deutsche Premiummarken verlieren Marktanteile

An der Marke Škoda kommt in Tschechien niemand vorbei. Die einheimische VW-Tochter kam 2024 bei den Neuzulassungen auf einen Marktanteil von 34 %. Das waren 1,3 Prozentpunkte weniger als im Jahr zuvor. Zusammen mit seinen sieben weiteren Pkw-Marken dominiert der Volkswagen-Konzern bislang das Neuwagengeschäft im Nachbarland. Allerdings verbuchten die Konzernmarken Seat und Volkswagen 2024 die größten Rückgänge bei den Verkaufszahlen. Auch Mercedes-Benz, BMW und Kia verloren Marktanteile aufgrund gesunkener Absätze. Überdurchschnittlich zugelegt haben dagegen Tesla, Volvo, Toyota, Dacia und MG.

Die mit weitem Abstand beliebteste Fahrzeugklasse in Tschechien sind SUV. Sie kamen 2024 auf einen Marktanteil von 48 % bei den Neuwagenverkäufen. Dahinter folgt die untere Mittelklasse, zu der der Škoda Octavia gehört, mit 16 % Marktanteil. Dabei ist zu berücksichtigen, dass drei Viertel der Neuwagen auf Firmen zugelassen werden.

Dominierender Treibstoff bei neu zugelassenen Fahrzeugen war Benzin (66 %) vor Diesel (25 %) und reinen Batterieautos (5 %).



Foto: Shutterstock

## E-Mobility

Tschechien erlebte 2024 einen unerwarteten Aufschwung beim Verkauf von Elektroautos. Doch der Trend könnte schon 2025 wieder vorbei sein, weil das Förderprogramm ausgelaufen ist.

Noch 2023 gehörte Tschechien zu Europas Schlusslichtern beim Verkauf von Elektroautos. Ein Förderprogramm der Regierung sorgte 2024 für eine Trendumkehr. Der Absatz von batteriebetriebenen Fahrzeugen wuchs gegenüber dem Vorjahr um fast zwei Drittel auf knapp 11.000 Pkw. Bei leichten Nutzfahrzeugen stiegen die Neuzulassungen um 76 % auf 622 Einheiten.

Grund war ein Förderprogramm, das die Regierung im März 2024 startete. Mit EU-Mitteln aus dem Nationalen Wiederaufbauplan bekamen Unternehmen bei der Anschaffung eines Elektroautos bis zu 12.000 Euro Zuschuss. Außerdem wurde der Bau von Ladesäulen subventioniert. Der mit 80 Millionen Euro ausgestattete Projekttopf war schon Ende Oktober 2024 ausgeschöpft. Bis dahin wurden rund 5.900 Förderanträge für den Kauf eines elektrischen Firmenwagens gestellt. Das entspricht der Hälfte des Gesamtmarktes für 2024.

### Kaum Kaufanreize für Käufer von Elektroautos

Die Regierung plant vorerst nicht, das Programm zu verlängern. Daher dürfte der Markt für Elektrofahrzeuge 2025 langsamer wachsen oder gar schrumpfen. Von Privatkunden sind angesichts fehlender Kaufanreize keine Impulse zu erwarten. Die wenigen Vorteile – wie die gebührenfreie Nutzung der Autobahnen oder kostenloses Parken im Stadtzentrum von Prag – stehen auf dem Prüfstand.

Rückenwind für die Technologie gibt es jedoch auf der Anbieterseite. Škoda verkauft mit dem Kompakt-SUV Elroq seit diesem Jahr erstmals ein vollelektrisches Auto, das ähnlich viel kostet wie das Verbrennerpendant. Ab 2026 bringt der einheimische Hersteller mit dem Crossover-SUV Epiq ein noch günstigeres Batteriemodell auf den Markt, das rund 25.000 Euro kosten und eine Reichweite von 400 Kilometern haben soll.

Der Standort Mladá Boleslav entwickelt sich für die Volkswagen-Gruppe immer mehr zu einem Schwerpunkt der Elektromobilität. Dort wurden 2024 rund 227.000 Traktionsbatterien für die Elektroautos des Konzerns hergestellt, außerdem knapp 54.000 Batterien für Plug-in-Hybride.

### Nur ein Zehntel der Fahrzeugproduktion mit Batterieantrieb

Trotz dieser guten Zahlen sank die Produktion von Elektroautos und Pkw mit Plug-in-Hybridantrieb in Tschechien 2024 um 16 %. Die rund 150.000 Fahrzeuge bedeuteten einen Anteil von lediglich 10 % an der Gesamtproduktion. Zwei Drittel davon produzierte Škoda Auto, ein Drittel Hyundai.

Auf dem Neuwagenmarkt bleibt der Anteil der Elektromobilität trotz der hohen Zuwachsraten 2024 niedrig. Die knapp 11.000 neu zugelassenen Pkw mit Batterieantrieb entsprachen einem Marktanteil von unter 5 %, womit Tschechien zu den Schlusslichtern in Europa zählt. Der EU-Durchschnitt lag 2024 bei 14 %.

Außerdem zeigen die Zulassungszahlen für die ersten beiden Monate 2025, dass Tesla auch in Tschechien massiv an Popularität verloren hat.

## Meistverkaufte Elektrofahrzeuge in Tschechien nach Hersteller \*)

| Marke         | Neuzulassungen 2024 |
|---------------|---------------------|
| Tesla         | 3.716               |
| Škoda         | 1.644               |
| Volvo         | 971                 |
| Volkswagen    | 682                 |
| BMW           | 578                 |
| Mercedes-Benz | 522                 |
| Hyundai       | 496                 |
| MG            | 428                 |
| Kia           | 275                 |
| Toyota        | 186                 |

\* Reine Elektrofahrzeuge, ohne Hybridmodelle.  
Quelle: Verband der Autoimporteure (SDA) 2025

### Zu wenig ultraschnelle Ladepunkte

Die starken Vorbehalte gegenüber der neuen Antriebstechnologie rühren in Tschechien auch daher, dass die Ladeinfrastruktur nicht flächendeckend vorhanden ist. Zwar gibt es in den Großstädten und entlang der wichtigen Autobahnen genügend Ladesäulen, häufig haben diese aber nur eine Leistung von maximal 50 Kilowatt. Ultraschnelllader von 150 Kilowatt und mehr sind noch selten.

Ende 2024 gab es laut tschechischem Industrieministerium 2.835 Ladestationen mit über 5.000 Ladepunkten. Auf sie kommen zurzeit rund 31.000 zugelassene Batterieautos und 21.000 Plug-in-Hybride. Weniger als 300 Standorte boten die Möglichkeit des Ultraschnellladens an.

Für die Betreiber von Ladesäulen ist das Geschäft herausfordernd. Sie investieren zwar kräftig in den Ausbau des Netzes, doch die Nutzung bleibt unter den Erwartungen.

ČEZ will die Zahl seiner Ladepunkte 2025 von derzeit rund 820 auf über 1.000 erhöhen. Der Schwerpunkt soll auf Ultraschnellladern liegen. Auch PRE will dieses Jahr die Ladeleistung bestehender Standorte erhöhen. Der Mineralölkonzern Orlen Unipetrol plant den Ausbau seiner Standorte von bislang 100 Ladestationen auf 1.800 im Jahr 2030. E.on kündigte für 2025 eine erste Ladestation für Elektrotrucks an. Zurzeit sind in Tschechien weniger als 30 Batterie-Lkw mit einer Gesamtmasse von mehr als 12 Tonnen registriert.

## Branchenstruktur

Neben drei großen Autobauern sind rund 900 Zulieferer in Tschechien tätig. Sie sind eng mit dem EU-Markt verbunden und haben derzeit nur wenig Spielraum für neue Investitionen.

Die Fahrzeugindustrie ist Tschechiens wichtigste Wirtschaftsbranche. Laut Automobilverband AutoSAP entfallen 9 % des Bruttoinlandsproduktes und ein Viertel aller Exporte auf den Automobilsektor. Mit Škoda Auto (Volkswagen), Hyundai und Toyota produzieren drei Weltkonzerne Pkw in Tschechien. Außerdem haben sich wichtige Original Equipment Manufacturers (OEM) wie Bosch, Continental oder Brose sowie leistungsfähige Zulieferer angesiedelt. Darüber hinaus gibt es namhafte Produzenten von Lkw, Bussen und Motorrädern.

Erstmals seit vier Jahren ist der Produktionsindex der Branche 2024 kalenderbereinigt gesunken. Das Statistikamt ermittelte für 2024 einen Rückgang um 1,6 %. Auch der Wert der Neuaufträge legte mit knapp 6 % so langsam zu wie seit 2020 nicht mehr. Auf dem Heimatmarkt wächst das Ordervolumen deutlich langsamer als bei ausländischen Kunden.

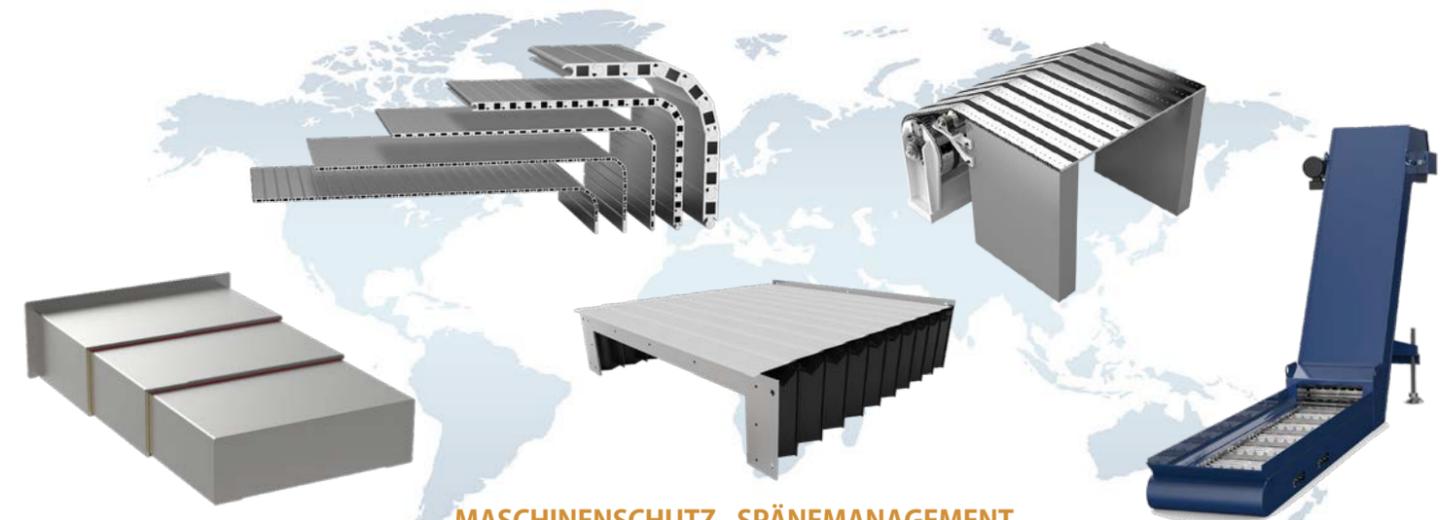
Anzeige | Inzerce

## 70 YEARS of EXPERIENCE

Hennig entwickelt, produziert und vertreibt seit über 70 Jahren innovative Schutzsysteme für den Maschinenbau.  
Hennig již více než 70 let vyvíjí, vyrábí a prodává inovativní ochranné systémy pro strojírenství.

**HENNIG**  
global excellence in machine protection

Überrheinerstr. 5  
85551 Kirchheim/Germany  
Tel. +49 89 96096-0



**MASCHINENSCHUTZ - SPÄNEMANAGEMENT**  
OCHRANA STROJŮ - DOPRAVNÍKY TRÍSEK A FILTRACE

[www.hennigworldwide.com](http://www.hennigworldwide.com)

## Kfz-Produktion in Tschechien (Stückzahl)

| Kategorie | 2019      | 2020      | 2021      | 2022      | 2023      | 2024      |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Pkw       | 1.427.563 | 1.152.901 | 1.105.223 | 1.217.787 | 1.397.816 | 1.452.881 |
| Lkw       | 1181      | 1180      | 1262      | 1347      | 1432      | 1522      |
| Busse     | 5217      | 5070      | 4947      | 5322      | 5253      | 4489      |

Quelle: AutoSAP 2025

### Europa ist der wichtigste Absatzmarkt

Ungeachtet der schwachen Marktentwicklung in Europa erreichte Tschechiens Autoproduktion 2024 den Rekordwert von 1,45 Millionen Pkw. Das erstaunte, da die EU der wichtigste Absatzmarkt ist und dort die Neuzulassungen kaum gewachsen sind.

Über 70 % der Pkw-Exporte gingen 2023 in die EU. Weitere 15 % verkauften die drei Hersteller im Vereinigten Königreich, in der Schweiz und in Norwegen. Märkte in Übersee spielen bislang nur eine Nebenrolle. Insofern kann Tschechien relativ entspannt auf die Entwicklungen in China und den USA blicken. Allerdings sind die Zuwachsraten in Asien (von einem niedrigen Niveau ausgehend) besonders hoch. Der Absatz in Vietnam zum Beispiel hatte sich 2023 gegenüber dem Vorjahr verzehnfacht (auf 6 Millionen Euro). In Indien stieg der Wert der tschechischen Pkw-Verkäufe um fast 850 %.

### Auch Škoda muss Stellen abbauen

Škoda Auto ist der führende Fahrzeughersteller im Land. Nach Angaben von AutoSAP produzierte die Volkswagen-Tochter 2024 in Tschechien knapp 900.000 Fahrzeuge. Neben Pkw liefen am Stammsitz Mladá Boleslav auch 500.000 Motoren sowie 355.000 manuelle Getriebe vom Band. Außerdem werden dort Batterien für Elektrofahrzeuge des Konzerns montiert. Am Standort Vrchlabí produzierte Škoda Auto über 700.000 Automatikkgetriebe. Das gute Jahr 2024 täuscht nicht darüber hinweg, dass auch der größte Autohersteller im Land Überkapazitäten hat. Bis 2028 sollen dort laut Medienberichten 1.200 Stellen abgebaut werden.

## Pkw-Produktion 2024 in Tschechien

Stückzahl; Veränderung in %

| Pkw-Hersteller                            | 2024             | Veränderung 2024/2023 |
|---|------------------|-----------------------|
| Škoda Auto                                | 896.933          | 3,7                   |
| Hyundai Motor Manufacturing Czech         | 330.890          | -2,8                  |
| Toyota Motor Manufacturing Czech Republic | 225.058          | 17,0                  |
| <b>Summe</b>                              | <b>1.452.881</b> | <b>3,9</b>            |

Quelle: AutoSAP 2025

Nach zwei Jahren Wachstum in Folge ging die Produktion bei Hyundai in Nošovice leicht zurück. Das Werk hatte früh den Technologiewandel zu Batterieautos und Plug-in-Hybriden in Angriff genommen. Bis 2030 soll sich der Anteil der dort produzierten Elektroautos auf 70 % erhöhen. Doch die schwache Nachfrage in Europa sorgte 2024 für negative Zahlen.

Bei Toyota im Werk Kolín stiegen die Produktionszahlen auf den höchsten Stand seit der Coronapandemie. Die Lieferprobleme bei Subunternehmen scheinen vorerst überwunden zu sein.

Der Großteil der Umsätze in der tschechischen Kfz-Industrie entsteht in Unternehmen unter ausländischer Kontrolle. Dutzende der weltweit wichtigsten TIER-1-Unternehmen und Hunderte von Zulieferfirmen fertigen im Land. Die umsatzstärksten sind Continental, Bosch, Mobis und Faurecia. Aktuell zeichnet sich eine Abkühlung in Tschechiens Vorzeigebbranche ab. Der Chef des Branchenverbands AutoSAP, Zdeněk Petzl, erklärte, dass die drei großen deutschen Automobilkonzerne derzeit nur schwach ausgelastet sind und sich das direkt auf die tschechischen Zulieferer auswirke. Erste Werke wurden geschlossen, viele Fabriken wollen Personal entlassen.

### Hoher Bedarf an Komponenten

Das Rekordjahr 2024 bei der Fahrzeugproduktion führte auch zu wachsendem Bedarf an Kfz-Teilen. Im Jahre 2024 legten die Importe laut Eurostat gegenüber dem Vorjahreszeitraum um knapp 3 % auf 18,3 Milliarden Euro zu. Deutschland blieb mit einem Anteil von 34 % des Lieferwertes das mit Abstand wichtigste Herkunftsland, verlor aber Marktanteile. Dahinter folgten Polen, die Slowakei und Südkorea.

### Nur wenig Neuinvestitionen

Anders als in der Vergangenheit gibt es kaum Direktinvestitionen in neue Zulieferbetriebe. Die Unternehmen optimieren allerdings ihre Produktionsanlagen und versuchen vor allem, die Energiekosten zu senken. ✘

Weitere Wirtschafts- und Brancheninformationen von Germany Trade & Invest finden Sie unter [www.gtai.de/Tschechien](http://www.gtai.de/Tschechien)

**GTAI** GERMANY  
TRADE & INVEST

# Früher Borgers, heute Autoneum

## Začínali jsme jako Borgers, nyní jsme Autoneum



Unser Weg ist geprägt von Innovation und Fortschritt. Wir begannen unsere Produktion 1995 als Borgers und wurden nach und nach Teil des multinationalen Unternehmens Autoneum. Dieser Schritt bedeutete nicht nur eine Namensänderung, sondern auch eine neue Vision und neue Werte.

Ein wichtiger Schwerpunkt ist die Digitalisierung der Produktion – durch Automatisierung und moderne Technologie steigern wir Effizienz und Qualität. Mithilfe von Analysetools optimieren wir kontinuierlich unsere Prozesse.

Ein weiteres zentrales Thema ist die Nachhaltigkeit. Wir reduzieren unseren ökologischen Fußabdruck durch Recycling und einen verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen. Dabei erhöhen wir den Anteil recycelter Materialien in unseren Produkten.

Die Elektromobilität bringt neue Herausforderungen und Chancen mit sich – unsere Technologien tragen dazu bei, die Leistung und Haltbarkeit von Elektrofahrzeugen zu optimieren.

Wir sind stolz auf unsere Rolle in der automobilen Revolution und verpflichten uns zu kontinuierlicher Innovation und Nachhaltigkeit. Unsere Identität als Autoneum steht für Fortschritt und kontinuierliche Verbesserung. Durch Digitalisierung, Recycling und die Förderung der Elektromobilität schaffen wir einen Mehrwert für unsere Kunden und die Gesellschaft und bauen eine nachhaltigere Welt auf.

Naše cesta je plná inovací a pokroku. Výrobu jsme zahájili v roce 1995 jako Borgers a postupně se stali součástí nadnárodní společnosti Autoneum. Tento krok přinesl nejen změnu názvu, ale i novou vizi a hodnoty.

Klíčovým směrem je digitalizace výroby – automatizace a moderní technologie zvyšují efektivitu a kvalitu. K optimalizaci procesů využíváme analytické nástroje.

Dalším pilířem je udržitelnost. Recyklací a odpovědným hospodařením se zdroji minimalizujeme ekologický otisk. Zvyšujeme podíl recyklovaných materiálů v produktech.

Elektromobilita přináší nové výzvy i příležitosti – naše technologie podporují výkon a životnost elektromobilů.

Jsmo hrdí na roli v automobilové revoluci a jsme odhodláni pokračovat v inovacích a udržitelnosti. Naše identita jako Autoneum symbolizuje pokrok a neustálé zlepšování. Digitalizací, recyklací a podporou elektromobility přinášíme hodnotu zákazníkům i společnosti a budujeme udržitelnější svět.

**autoneum**





## Wie Fielmann mit einem Lächeln den tschechischen Brillenmarkt erobern möchte

Interview mit Christoph Schlesiger, Countrymanager von Fielmann in Tschechien

## Jak chce Fielmann úsměvem dobýt český trh s brýlemi

Rozhovor s Christophem Schlesigerem, country managerem firmy Fielmann v Česku

Interview: Christian Rühmkorf  
Foto: Zuzana Zavadilová; Fielmann

**CHRISTOPH SCHLESIGER KENNT DAS LAND UND DAS BRILLENGESCHÄFT. DER COUNTRYMANAGER VON FIELMANN LEITET SEIT 2021 DIE EXPANSION DES OPTIKUNTERNEHMENS IN DER TSCHECHISCHEN REPUBLIK. ZWISCHEN SERVICEWÜSTE UND BÜROKRATIEWAHNSINN ERKLÄRT ER, WIE FIELMANN DEN NEUEN, KAUM KONSOLIDierten MARKT EROBERN WILL – UND WARUM SCHON EIN LÄCHELN DEN GRÖSSTEN UNTERSCHIED IM WETTBEWERB MACHT.**

**Christoph Schlesiger, als Sie für Fielmann nach Tschechien kamen, war das Land schon längst eigentlich keine Terra Incognita mehr für Sie, oder?**

Absolut nicht. Ich habe hier im Jahr 2014 ein Auslandssemester absolviert, kannte daher Tschechien schon ganz gut. Ich liebe das Abenteuer, und deswegen war es super interessant, hier die Chance zu bekommen, in einem neuen Markt unser Konzept auszurollen und zu schauen, wie wir uns bei den tschechischen Kunden so positionieren, dass sie in Zukunft hier jede zweite Brille von Fielmann kaufen.

**Aber auch Mitteleuropa insgesamt hat Sie interessiert. Schon 2013 haben Sie bei unseren Kollegen in der AHK Rumänien ein Praktikum gemacht ...**

Genau! Während des Studiums habe ich mir zum Ziel genommen, meine Fühler mal in ganz unterschiedliche Richtungen auszustrecken. In kleinere Unternehmen, größere Unternehmen und eben auch in semi-staatliche Organisationen.

**Was unterscheidet Rumänien und Tschechien?**

Die Mentalität, denke ich. Die Rumänen wirken auf mich eher ein bisschen südländischer, offener, kommunikativer. Wohingegen die Tschechen anfangs etwas zurückhaltender sind und sich dann erst öffnen und sehr humorvoll sind, ein bisschen wie die Deutschen.

**CHRISTOPH SCHLESIGER ZNÁ ČESKO I BYZNYS S BRÝLEMI. OD ROKU 2021 VEDE JAKO COUNTRY MANAGER EXPANZI SPOLEČNOSTI FIELMANN NA ČESKÉM TRHU. V ROZHOVORU POPISUJE, JAK CHCE FIELMANN USPĚT V MÁLO KONSOLIDOVANÉM PROSTŘEDÍ, V „SERVISNÍ POUŠTI“ A BYROKRATICKÉM ŠÍLENSTVÍ – A PROČ I OBYČEJNÝ ÚSMĚV MŮŽE BÝT ROZHODUJÍCÍ V KONKURENČNÍM BOJI.**

**Pane Schlesigere, když jste přišel do Česka pracovat do Fielmannu, nebyla to pro vás úplně neznámá země.**

Vůbec ne. V roce 2014 jsem tu absolvoval zahraniční semestr, takže jsem Česko znal docela dobře. Miluji dobrodružství, a proto mě nesmírně lákala možnost rozjet zde náš koncept od úplného začátku a vidět, jak se budeme prosazovat na českém trhu. Chceme, aby si v budoucnu každý druhý člověk v Česku koupil brýle právě u Fielmanna.

**Zajímaly vás ale i další země střední a východní Evropy. V roce 2013 jste absolvoval stáž u kolegů v Německo-rumunské obchodní komoře...**

Přesně tak. Během studia jsem si dal za cíl vyzkoušet různé typy organizací – malé firmy, korporace i polostátní instituce.

**V čem se liší Česko a Rumunsko?**

Myslím, že hlavní rozdíl je v mentalitě. Rumuni na mě působí spíše jižansky – jsou otevřenější, bezprostřednější a komunikativnější. Češi jsou naproti tomu zpočátku o něco zdrženlivější, ale jakmile se otevřou, ukážou svůj smysl pro humor a vstřícnost, podobně jako Němci.

### Trotzdem hat Sie dieser Markt gereizt?

Ja, einfach mal in ein Land zu gehen, dort von Tag eins an alles aufzubauen, Büro anzumieten, Laden anzumieten, erste Menschen einzustellen. Und aus Unternehmensperspektive hat uns an Tschechien die Tatsache gereizt, dass dieser Markt im Vergleich zu Deutschland sehr wenig konsolidiert ist. Es gibt nur eine internationale Kette. Und das ist für uns erstmal ein sehr interessanter Markt, weil kleinere lokale Anbieter meistens auch höhere Preise bedeuten. Das macht den Markt auch finanziell sehr interessant.

### Wie ist der aktuelle Stand Ihrer Expansion in Tschechien?

Wir haben jetzt gerade in Teplice die 18. Niederlassung eröffnet. Wir sind damit eigentlich genau in dem Plan, den wir uns vorgenommen hatten zum Marktstart 2021. Unser Ziel ist es, in jede Stadt mit 50.000 und mehr Einwohnern zu gehen und damit mittelfristig ungefähr bei 30 bis 35 Niederlassungen in Tschechien zu landen.

### Wenn ich Fielmann höre, dann denke ich sofort an eine Fotografie aus den 1970er Jahren, wie Günther Fielmann im Dachgeschoss seines Cuxhavener Hauses an Brillen rumfeilt. Heute ist Fielmann eine der bekanntesten Marken in Deutschland. Wie würden Sie den Markenkern beschreiben?

Unser Markenkern ist ganz klar: „Der Kunde bist du“. Wir leben in allen Ländern exakt den gleichen Ansatz. Was bekommt der Kunde bei den Wettbewerbern nicht? Wo können wir besser sein? Und das ist weitaus mehr als nur der Preis. Wir haben zum Beispiel die Nulltarifbrille. Der Kunde bezahlt nur für die Gläser. Unser Ziel ist es, im Gesamtprodukt am Ende günstiger zu sein als jede Alternative.

Ein anderes Thema: Jede Reklamation von Kunden wird anerkannt. Wir gehen davon aus, dass der Kunde eine Reklamation nicht zum Spaß macht, sondern weil er ein Problem hat. Was wir auf dem tschechischen Markt beobachten, ist eine Mentalität, die – im Einzelhandel allgemein – hart gegen Reklamationen vorgeht. Ein Umtausch im stationären Einzelhandel ist hier ja quasi unmöglich. Außer die Händler bieten das als Zusatzleistung an. Und das ist für uns natürlich sehr gut, weil wir dem Kunden etwas bieten, was er nicht erwartet und ihn positiv überrascht.

### Tschechen sind nicht besonders serviceverwöhnt. Warum ist das Land noch eher eine Servicewüste?

Ich glaube, ein Grund ist die historische Erfahrung, dass die Menschen bis 1990 eigentlich immer als Bittsteller ohne Kundenrechte in die Geschäfte gekommen sind. Die Firma, die etwas zu verkaufen hatte, war in einer exklusiven Position, sie hatte etwas, was der Kunde brauchte. Ich denke, an vielen Stellen sitzt diese Mentalität bei den Menschen noch sehr, sehr tief. Selbst erlebe ich es immer wieder, dass ich in Geschäfte komme und von mürrischen Verkäufern beäugt werde, wie ich denn dazu komme, jetzt ihre Ruhe zu stören. Wir sagen unseren Mitarbeitern ganz klipp und klar: „Freundlichkeit kann jeder!“

### Přesto vás český trh oslovil?

Ano. Nadchla mě představa, že přijdete do země a od prvního dne všechno budete od nuly – najímáte si kancelář, hledáte obchodní prostory, přijímáte první lidi. Navíc z pohledu firmy nás lákalo, že je tu v porovnání s Německem trh s brýlemi málo konsolidovaný. Působí tu jen jeden mezinárodní řetězec. Pro nás je to obrovská příležitost, protože menší lokální hráči mívají vyšší ceny. To je velmi zajímavé i finančně.

### Jak momentálně vypadá vaše expanze v Česku?

Právě jsme v Teplicích otevřeli 18. pobočku. Jedeme přesně podle plánu, který jsme si dali při vstupu na trh v roce 2021. Chceme být ve všech městech nad 50 tisíc obyvatel – takže střednědobě tady počítáme s 30 až 35 pobočkami.

### Když se řekne Fielmann, vybaví se mi černobílá fotka ze 70. let – Günther Fielmann v podkroví svého domu v Cuxhavenu piluje obroučky. Dnes je Fielmann jednou z nejnámějších značek v Německu. Jak byste popsal její podstatu?

Náš základní přístup zní: Náš zákazník jsi ty. V každé zemi fungujeme podle stejného principu. Ptáme se: Co konkurence nenabízí? V čem můžeme být lepší? A toho je mnohem víc než jen cena. Například nabízíme obruby zdarma – zákazník platí pouze skla. Naším cílem je nabídnout kvalitní produkt, který je levnější než cokoli jiného.

Další oblastí je přístup k reklamacím. Uznáme každou reklamaci. Vycházíme z předpokladu, že zákazník má problém, nemyslíme si, že by reklamoval jen tak pro zábavu. Na českém trhu ale vnímáme spíše opak – obchodníci se reklamacím brání. V kamenném obchodě je téměř nemožné zboží vrátit, ledaže by to obchodník nabízel jako extra servis. To je pro nás samozřejmě velmi dobré, protože můžeme nabídnout zákazníkovi něco, co neočekává a co ho pozitivně překvapí.

### Češi nejsou zrovna zvyklí na kvalitní služby. Čím to je, že Česko je stále spíše „servisní poušť“?

„Der Kunde reklamiert nicht zum Spaß.“

Zákazník nereklamuje jen tak pro zábavu.“

### Mit anderen Worten, sie lächeln sich auf den tschechischen Markt.

Hier ist das schon ein Faktor, der im Wettbewerb den Unterschied macht, erstmal überhaupt freundlich sein. Und das kostet nichts!

### Etwa 44 % der Tschechen tragen eine Brille, weitere 9 % nutzen Kontaktlinsen. In Deutschland sind zwei von drei Einwohnern Brillenträger, also wesentlich mehr. Zudem wird eine Brille in Tschechien länger getragen als im Nachbarland. Können Tschechen denn besser sehen?

Ich glaube, dass in Tschechien die Brille von der Bevölkerung immer noch als ein Stigma gesehen wird, irgendwie unvollkommen und unperfekt zu sein. Die Brille wird noch nicht so sehr als ein modisches Accessoire, als ein Statement gesehen.

### Auch bei hochwertigeren Sehhilfen wie der Gleitsichtbrille ist der Anteil in Tschechien mit 12 bis 15 % weniger als halb so groß wie in Deutschland. Warum?

Myslím, že jedním z důvodů je historická zkušenost – až do roku 1990 lidé vlastně vždycky přicházeli do obchodů v roli prosebníka, bez skutečných zákaznických práv. Firma, která prodávala, byla v exkluzivním postavení – měla něco, co zákazník potřeboval. Myslím, že tato mentalita je v mnoha ohledech stále hluboce zakořeněná. Sám to opakovaně zažívám – vejdu do obchodu a pohledem si mě změří zamračený prodáváč. Jako by se ptal, jak si vůbec dovoluji ho rušit. My naopak našim lidem jasně říkáme: „Vstřícný může být každý.“

### Jinými slovy – chcete český trh dobýt úsměvem?

Ano. Být příjemný je faktor, který vás tady odlišuje od konkurence. A přitom nic nestojí.

### V Česku nosí brýle asi 44 % lidí, dalších 9 % používá kontaktní čočky. V Německu jsou to dvě třetiny populace, tedy mnohem více. Navíc Češi nosí brýle déle. Vidí lépe než Němci?

Myslím, že brýle jsou tu stále vnímány jako něco negativního, jako stigma. Jako by člověk nebyl úplně „v pořádku“. Brýle stále ještě nejsou považovány za módní doplněk nebo osobní vyjádření. ➤

Anzeige | Inzerce



Více informací  
Weitere Informationen

forv/s  
mazars

Da sind wir wieder beim Thema Reklamation. Die Gleitsichtbrillen sind höherwertige Produkte. Wenn die Kunden die Erfahrung gemacht haben, dass eine Reklamation kaum anerkannt wird und sie am Ende mit 15.000 oder 20.000 Kronen hängen gelassen werden, mit einer Brille, die sie nicht tragen können, weil sie davon Kopfschmerzen haben, dann werden sich diese Menschen beim nächsten Brillenkauf sehr genau überlegen, ob sie nochmal dieses Risiko eingehen.

### Herr Schlesiger, schauen wir mal ganz konkret auf den Aufbau einer Filiale. Wie läuft das ab, wo gibt es Hürden, was geht einfacher als in Deutschland?

Der größte Unterschied beginnt, wenn ich die Ladenfläche habe. Liegt die Ladenfläche in einem Einkaufszentrum, dann kann ich in Deutschland einfach loslegen und sie gestalten. In Tschechien muss ich schon einen Bauantrag stellen, wenn eine kleine Wand einziehen möchte, um einen Hinterraum abzutrennen. Das kennen wir so aus keinem anderen Land. Man braucht hier weitaus längere Vorlaufzeiten. Was die Situation richtig kompliziert macht in Tschechien im Bereich Augenoptik, ist die Refraktion, also das Messen der Sehkraft bei unseren Kunden. Damit bieten wir eine Dienstleistung aus dem medizinischen Bereich an und müssen den gleichen Genehmigungsprozess durchlaufen wie eine Arztpraxis. Wir haben Filialen, wo wir uns seit zwei, drei Monaten damit rumschlagen und in den Mühlen der Bürokratie gefangen sind. Es sind die lokalen Behörden, die da auf die Bremse treten.

### Geben Sie mal ein Beispiel aus der Kuriositätenkiste!

Wir haben in unseren Refraktionsräumen üblicherweise ein Waschbecken, weil sich Kunde und Optiker vor der Anpassung von Kontaktlinsen die Hände waschen sollten. In einigen Städten haben wir plötzlich die Auflage vom Gesundheitsamt, noch ein zweites Waschbecken zu haben, eins für den Kunden und eins für den Mitarbeiter, nebeneinander. Jeder einzelne Standort hat andere Vorgaben. Einmal mussten wir die Eröffnung einer Filiale um zwei Tage verschieben, weil uns eine Aufsichtsbehörde mitgeteilt hat, dass die Markierung auf der Eingangstür für sehbehinderte Menschen rund einen halben Zentimeter zu tief angebracht war.

### Wenn ich nicht wüsste, dass wir jetzt über Tschechien reden, würde ich denken, Sie reden über Deutschland.

Ja, ich habe auch immer gedacht, nur Deutschland wäre ein Bürokratiewahnsinn. Aber in Tschechien können selbst wir Deutschen noch etwas über Bürokratie lernen 😊

### Wenn Sie heute andere deutsche Unternehmen beraten müssten, was würden Sie über Tschechien sagen?

Das Allerwichtigste und mit Abstand Hilfreichste, was sie machen können, ist sich zuerst an die Außenhandelskammer zu wenden. Sie war für mich einer der wertvollsten Ansprechpartner hier in Prag, der die ganzen Ämter kennt, der auch schon weiß, wo vielleicht jemand sitzt, der ein bisschen komplizierter ist, wo man vorsichtig sein muss...

### Luxusnější brýle, například multifokální, mají v Česku podíl 12-15 %, tedy méně než polovinu oproti Německu. Proč?

Tady se opět dostáváme k tématu reklamací. Multifokální brýle jsou luxusní produkt. Když si zákazník pořídí brýle za 15 až 20 tisíc korun a má s nimi nějaký problém – například ho bolí hlava – a obchod mu neuzná reklamaci, příště si velmi dobře rozmyslí, jestli do toho půjde znovu.

### A teď k praxi. Jak vypadá otevření nové pobočky? Kde to v Česku drhne a co je naopak jednodušší než v Německu?

Největší rozdíl nastává ve chvíli, kdy máme prodejní prostor. Pokud je prodejna v nákupním centru, v Německu ji hned můžeme začít upravovat. V Česku musíme mít stavební povolení, i když chceme postavit jednoduchou příčku, abychom oddělili zadní prostor. S něčím takovým jsme se jinde nesetkali. Znamená to mnohem delší přípravu. U optiky je to v Česku ještě složitější u refrakce, tedy měření zraku, které spadá do zdravotnických služeb. Procházíme tedy stejným schvalovacím procesem jako lékařská ordinace. Máme pobočky, kde s tím bojujeme už dva, tři měsíce a jsme uvězněni ve spárech byrokracie. Nejvíce nás brzdí místní úřady.

### Máte nějaké kuriózní příklady?

Ano. V místnostech, kde se měří zrak, máme standardně umyvadlo, protože optik i zákazník by si před nasazením kontaktních čoček měli umýt ruce. V některých městech od nás ale hygiena najednou vyžadovala dvě – jedno pro zaměstnance, druhé pro zákazníka. A vedle sebe. Každý úřad má jiné požadavky... Jednou jsme museli posunout otevření pobočky o dva dny, protože značky pro slabozraké byly na dveřích umístěny o půl centimetru níž, než požadoval úřad.

### Kdybyste teď nemluvil o Česku, myslil bych si, že mluvíte o Německu.

Ano, i já jsem si vždycky myslel, že byrokratické šílenství je specialitou Německa. Ale pokud jde o byrokracii, i my Němci se v Česku máme pořád co učit. 😊

### Co byste doporučil německé firmě, která chce vstoupit na český trh?

Nejdůležitější a s odstupem nejvíce nápomocné je nejprve se obrátit na ČNOPK. Pro mě to byl v Praze nejceněnější partner – znají úřady, vědí, kde to drhne, kde je to trošku složitější a kde je potřeba dát si pozor.

### Co byste si přál od české politiky?

Nejdůležitějším tématem je udělování stavebního povolení, ale také sjednocení místních předpisů. Potom vzdělávání. Ve srovnání



„Für eine Trennwand brauchen wir eine Baugenehmigung.“

I když chceme postavit jednoduchou příčku, musíme mít stavební povolení.“

### Was wünschen Sie sich von der Politik für den Standort Tschechien?

Das wichtigste Thema ist die Erteilung von Baugenehmigungen, aber auch die nationale Vereinheitlichung lokaler Vorschriften. Das zweite Thema ist die Ausbildung der Mitarbeiter. Das ist im Vergleich zu Deutschland ein sehr starres System, weil es keine betriebliche Ausbildung und Qualifikation der Mitarbeiter gibt. Das führt zu einem sehr großen Mangel an Fachkräften, weil es nur den Weg über die schulische oder universitäre Qualifikation gibt.

### Letztes Stichwort: Digitalisierung. Welche Rolle spielen Online-Angebote für Fielmann im tschechischen Markt, wenn sie doch mit dem Service in der Filiale punkten?

Wir sind parallel „offline und online“ nach Tschechien gegangen, und am Ende findet jeder Kanal die richtigen Kunden.

### Ein Blick in die Tech-Zukunft: Wird es in 10 Jahren überhaupt noch Brillen geben?

Eine Brille, die sich digital an die Sehsituation anpasst, das sind sicherlich Technologien, die noch weiter in der Zukunft liegen. Ich gehe davon aus, dass wir in der Art und Weise, wie wir heute Brillen kaufen, sicherlich noch bis 2035 Brillen kaufen werden.

s Německem je tu velmi strnulý systém, protože tu v podstatě neexistuje firemní vzdělávání. To vede k výraznému nedostatku kvalifikovaných pracovníků, protože máte jenom školní nebo univerzitní vzdělávání.

### Posledním tématem bude digitalizace. Jakou roli hraje na českém trhu online prodej? Říkáte, že se chcete od konkurence odlišovat servisem na pobočkách.

Na český trh jsme vstoupili současně online i offline. Každý kanál si najde své zákazníky.

### Podívejme se ještě do budoucnosti: Budeme za 10 let ještě vůbec nosit brýle?

Brýle, které se digitálně přizpůsobí aktuální zrakové situaci, to jsou technologie, které jsou určitě hudbou vzdálenější budoucnosti. Myslím, že do roku 2035 si budeme brýle pořád kupovat tak, jak jsme zvyklí. ✕

Podcast mit Christoph Schlesiger

Podcast s Christophem Schlesigerem



# VIEL POTENZIAL am Markt für Augenoptik VELKÝ POTENCIÁL na trhu s oční optikou

+ Von Gerit Schulze | Germany Trade & Invest

**Tschechien ist ein kleiner, aber spannender Wachstumsmarkt für Produkte der Augenoptik. Der Wettbewerb ist allerdings intensiv und das Geschäft zurzeit nicht einfach.**

**Česká republika je malý, ale velmi zajímavý rostoucí trh pro výrobky oční optiky. Konkurence je však velká a podnikání vůbec není jednoduché.**



Foto: pixabay.com; newarta

## Brillenträger im Ländervergleich Lidé s brýlemi: srovnání Česko-Německo

|    | Brillenträger<br>Uživatelé brýlí | Gleitsichtbrillenträger<br>Uživatelé multifokálních brýlí | Brillenwechselintervall<br>Frequenz výměny brýlí |
|----|----------------------------------|---|--|
| CZ | 44 %                             | 12-15 %   | 3-4 Jahre   roky                                 |
| DE | 66 %                             | 27 %  | 2-3 Jahre   roky                                 |

Quelle | Zdroj: Recherchen | Rešerše Germany Trade & Invest

Seit 2024 legt die Kaufkraft tschechischer Verbraucher wieder kräftig zu, doch in den Optikergeschäften ist davon noch nicht viel zu spüren. „Die Kaufzurückhaltung der Kunden ist weiterhin groß“, sagt Christoph Schlesiger, Geschäftsführer der tschechischen Fielmann-Tochter.

Den Trend bestätigt Michael Hubensack, der das Geschäft von Carl Zeiss in Tschechien, Polen und der Slowakei leitet. „Obwohl der Konsum insgesamt steigt, ist in den Optikergeschäften weniger los. Deshalb beginnen nun Verteilungskämpfe um das kleiner werdende Marktvolumen.“

Nach Berechnungen von Statista Market Insights sind die Umsätze mit Produkten der Augenoptik in Tschechien 2024 leicht auf 557 Millionen Euro gesunken. In den kommenden Jahren erwarten die Marktforscher moderate Zuwächse zwischen 1 und 2 %.

### Weniger Brillenträger als in Deutschland

Laut verschiedenen Quellen tragen etwa 44 % der Tschechen eine Brille, weitere 9 % nutzen Kontaktlinsen. In Deutschland sind zwei von drei Einwohnern Brillenträger. Dabei wird eine Brille in Tschechien länger getragen als im Nachbarland. Fielmann-Geschäftsführer Schlesiger geht von drei bis vier Jahren aus. Mit Aufklärung und Marketing könnte diese Frequenz erhöht werden, glaubt der Marktkenner.

Bei Gleitsichtbrillen ist der Anteil in Tschechien mit 12 bis 15 % weniger als halb so groß wie in Deutschland. Das liegt zum einen am höheren Preis. Zum anderen „haben die Kunden hierzulande in der Vergangenheit schlechte Erfahrungen mit solchen Produkten gemacht“, erklärt Christoph Schlesiger. Optikergeschäfte hätten die Gleitsichtbrillen ohne spezielle Beratung und Rücknahmegarantie verkauft und so bei vielen Kunden für Unmut bei der Anwendung gesorgt.

Fielmann, seit 2021 auf dem tschechischen Markt aktiv, wolle auch bei der Servicekultur neue Maßstäbe setzen. Bisher hat das Hamburger Unternehmen 18 Niederlassungen in Tschechien. Zwanzig weitere sollen in den kommenden Jahren hinzukommen. Allerdings hat die Expansion Tücken, berichtet der Prager Geschäftsführer. „Für den Innenausbau jeder Niederlassung benötigen wir eine Baugenehmigung. Auf die warten wir drei Monate und mehr.“ Erst nach der Eröffnung der Filiale kann die Registrierung als medizinische Einrichtung erfolgen, um dann Sehtests durchzuführen. „Wir müssen die Niederlassung also ohne unser Kerngeschäft eröffnen“, kritisiert der Manager.

Kupní síla českých spotřebitelů od roku 2024 opět výrazně roste. V prodejnách oční optiky se to ovšem zatím příliš neprojevuje. „Zákazníci jsou stále velmi zdrženliví“, říká Christoph Schlesiger, jednatel české pobočky firmy Fielmann.

Tento trend potvrzuje i Michael Hubensack, jednatel firmy Carl Zeiss v České republice, Polsku a na Slovensku. „I když celkově spotřeba roste, oční optiky to nepociťují. Začíná boj o klesající objem trhu.“

Podle údajů Statista Market Insights prodeje výrobků oční optiky v České republice v roce 2024 mírně poklesly na 557 milionů eur. V příštích letech odborníci očekávají mírný růst o 1-2 %.

### Brýle nosí méně lidí než v Německu

Podle různých zdrojů nosí brýle přibližně 44 % Čechů a dalších 9 % používá kontaktní čočky. V Německu nosí brýle dvě třetiny obyvatel. V České republice navíc lidé používají brýle déle než v Německu. Podle Schlesigera jsou to tři až čtyři roky. Domnívá se, že výměnu brýlí by bylo možné urychlit osvětou a marketingem.

Podíl multifokálních brýlí v Česku dosahuje 12-15 % a ve srovnání s Německem je méně než poloviční. Důvodem je jednak vyšší cena a jednak to, že „čeští zákazníci s nimi mají špatné zkušenosti“, vysvětluje Schlesiger. Optici v minulosti prodávali multifokální brýle bez speciálního poradenství nebo možnosti vrácení a zákazníci často nebyli spokojeni.

Od roku 2021 na českém trhu působí firma Fielmann, která sídlí v Hamburku. V Česku chce nastavit nové standardy v kultuře služeb. V současnosti tu má 18 poboček a má přibýt dalších dvacet. Expanze však má svá úskalí, říká Schlesiger. „Na úpravu interiéru každé pobočky potřebujeme stavební povolení. Vyřízení trvá tři měsíce i déle.“ Až po otevření lze pobočku zaregistrovat jako zdravotnické středisko a provádět oční testy. „Musíme tedy otevřít pobočku bez naší hlavní činnosti“, kritizuje Schlesiger.

Augenoptikketten in Tschechien  
 Maloobchodní prodejci oční optiky v ČR  
 Auswahl | výběr, 12/2024

| Bezeichnung   Název         | Anzahl der Filialen<br>Počet poboček | Umsatz in Mio. Euro (Jahr)<br>Obrat (mil. eur, rok) |
|-----------------------------|--------------------------------------|---|
| Doctor Optik                | 79                                   | 5,4 (2022)  |
| Fokus Optik                 | 74                                   | 16,2 (2022)   |
| Orang Optik                 | 63                                   | 4,5 (2021)  |
| GrandOptical                | 62                                   | 40,5 (2023)   |
| Axis Optik                  | 18                                   | 2,5 (2023)  |
| Optiscont                   | 18                                   | 2,2 (2023)  |
| Fielmann                    | 17                                   | 4,4 (2023)  |
| OFTEX                       | 17                                   | 2,6 (2023)  |
| Optik Otava                 | 12                                   | k.A.  |
| Oční optika Horní Počernice | 12                                   | 1,8 (2021)  |

Quelle | Zdroj: Recherchen | Rešerše Germany Trade & Invest



Foto: pixabay.com/martinlutze-fotografie

Internationale Marken sind vor Ort präsent

Die großen internationalen Hersteller von Brillengläsern wie EssilorLuxottica, Carl Zeiss, Rodenstock und Hoya sind seit langem im tschechischen Markt vertreten. Rodenstock hat sogar eine eigene Fertigung in Klatovy. Das Werk wird stetig erweitert, für 2024 war die Installation neuer Roboter geplant. Die schwäbische Deutsche Augenoptik AG (DAO) lässt im westböhmisches Domažlice Brillengläser einschleifen.

Zu den größten tschechischen Herstellern von Brillengläsern gehört Optika Čivice aus Pardubice. Außerdem hat das slowakische Unternehmen Sagitta eine starke Marktposition.

Im Filialgeschäft kommt Dr. Optik auf die meisten Standorte, allerdings häufig in kleineren Orten, sodass der Umsatz nicht an die Marktführer GrandOptical und Fokus Optik heranreicht. GrandOptical ist Teil des französischen Konzerns EssilorLuxottica. Fokus Optik ist zum Teil aus dem tschechoslowakischen Staatsbetrieb für Optikergeschäfte hervorgegangen.

Mezinárodní značky na českém trhu

Na českém trhu jsou dlouhodobě zastoupeni významní světoví výrobci brýlových skel jako EssilorLuxottica, Carl Zeiss, Rodenstock nebo Hoya. Rodenstock má v Klatovech vlastní výrobní závod, který neustále rozšiřuje, například vloni instaloval nové roboty. Deutsche Augenoptik AG (DAO) z Bádenska-Württemberska zase v Domažlicích brousí brýlová skla.

Jedním z největších českých výrobců brýlových skel je Optika Čivice z Pardubice. Silné postavení na trhu má i slovenská Sagitta.

Nejvíce poboček má Dr. Optik. Jsou ale většinou v menších městech, takže nedosahuje tak vysoký obrat jako lídři trhu GrandOptical nebo Fokus Optik. GrandOptical je součástí francouzské skupiny EssilorLuxottica. Fokus Optik částečně vznikl z československého státního podniku Oční optika.



# Ostendorf - OSMA s.r.o.

Komorovice 1, 396 01 Humpolec, Česká republika



Plus®  
**HT System**



Ultra dB  
**UdB System**



dB  
**Skolan SAFE®**



PVC®  
**KG System**



Polypropylene®  
**KG 2000**



OSMA®  
**RV System**



[www.ostendorf-osma.cz](http://www.ostendorf-osma.cz)

# MARKT TRŽNÍ PŘÍLEŽITOSTI CHANCEN

## 3 000 000 000 EUR für klimafreundliche Wärme in Tschechien na vytápění šetrné ke klimatu v Česku

Der Energiesektor in Tschechien erlebt einen historischen Umbruch: Der Ausstieg aus der Kohleverstromung und der Ausbau klimafreundlicher Wärmeerzeugung bieten Unternehmen neue Geschäftsmöglichkeiten. Angetrieben von EU-Förderprogrammen, steigenden CO<sub>2</sub>-Kosten und technologischem Fortschritt entstehen attraktive Marktchancen für Energieversorger, Zulieferer und Investoren.

### Die Treiber des Wandels

- 3 Milliarden Euro Fördermittel von der EU für moderne Kraft-Wärme-Kopplung (KWK)
- Kohleausstieg bis 2030 – Wärmeproduktion wird auf Biomasse, Gas und Abfallverbrennung umgestellt
- Energieversorger wie ČEZ, Veolia & Ško-Energo setzen auf neue Technologien, steigende CO<sub>2</sub>-Preise machen klimafreundliche Alternativen wirtschaftlich attraktiver.

### Chancen für Unternehmen & Investoren

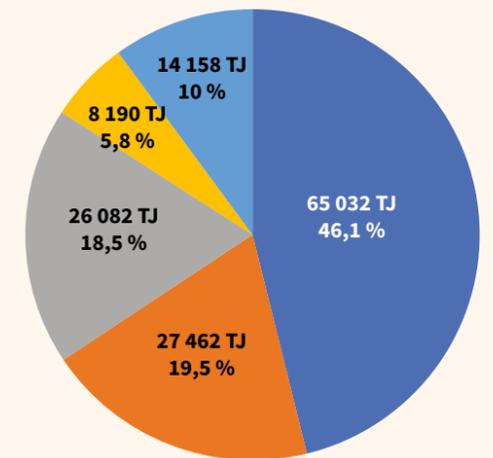
- Technologieanbieter – hohe Nachfrage nach Gasturbinen, Biomasseanlagen und KWK-Technik
- Brennstofflieferanten – Biomasse, Biogas und alternative Brennstoffe sind gefragt
- Projektentwickler & Bauunternehmen – der Umbau der Kraftwerke erfordert Expertise
- Energieversorger – wer früh investiert, sichert sich Marktanteile in einem wachsenden Sektor



Foto: Shutterstock.com/Ivan Smuk

Bruttowärmezeugung in Tschechien nach Energieträgern (2023)  
Hrubá výroba tepla v Česku podle zdrojů energie (2023)  
Insgesamt | Celkem: 141.000 TJ

- Braun- und Steinkohle  
hnědé a černé uhlí
- Erdgas  
zemní plyn
- Biomasse/Biogas  
biomasa/bioplyn
- Abfallverbrennung  
spalování odpadu
- Sonstige (Kernkraft, Strom,  
andere Gase)  
ostatní (jádro, elektřina, plyny)



Quelle | Zdroj: Staatliche Regulierungsbehörde ERÚ

Český energetický sektor prochází historickou transformací. Odklon od uhlí a rozvoj ekologicky šetrných způsobů výroby tepla otevírají nové byznysové příležitosti. Díky podpoře z evropských fondů, rostoucím nákladům na emise CO<sub>2</sub> a technologickému pokroku vznikají atraktivní tržní příležitosti pro energetické firmy, dodavatele i investory.

### Hlavní faktory transformace

- 3 miliardy eur z fondů EU na modernizaci kogeneračních jednotek (kombinovaná výroba elektřiny a tepla – KVET)
- ukončení výroby tepla z uhlí do roku 2030 – přechod na biomasu, zemní plyn a spalování odpadu
- energetické firmy jako ČEZ, Veolia a Ško-Energo sází na nové technologie; rostoucí cena emisních povolenek zvyšuje konkurenceschopnost ekologických řešení

### Příležitosti pro firmy & investory

- dodavatelé technologií – silná poptávka po plynových turbínách, zařízeních na biomasu a technologiích KVET
- dodavatelé paliv – vysoký zájem o biomasu, bioplyn a alternativní paliva
- developereři a stavební firmy – přestavba tepláren vyžaduje odborné know-how
- energetické firmy – kdo bude investovat včas, získá podíl na dynamicky rostoucím trhu

Zusammengestellt von | *Zpracoval:*  
Gerit Schulze,  
Germany Trade & Invest

Mehr Infos:  
Další informace (v němčině):



### Potenziale nutzen

- Lieferengpässe bei Gasturbinen – schnelle Entscheidungen sind gefragt
- Biomasseproduktion muss wachsen – neue Kapazitäten erforderlich
- Regulatorische Vorgaben & Genehmigungsverfahren – erfahrene Partner können unterstützen

### Fazit

Der Umbau des tschechischen Wärmesektors ist eine große Chance für Unternehmen, die jetzt handeln. Wer in moderne Technologien, Brennstoffe und Infrastruktur investiert, wird langfristig profitieren. Die Wärmewende kommt – und bietet starke Wachstumspotenziale für den gesamten Energiemarkt.

### Jak využít potenciál

- nedostatek plynových turbín – nutnost rychlých rozhodnutí
- nedostatečná kapacita výroby biomasy – potřeba nových investic do výroby
- složitá legislativa a povoloovací procesy – spolupráce se zkušenými partnery může být klíčová

### Závěr

Transformace teplárenství v České republice představuje jedinečné příležitosti pro firmy, které budou rychle jednat. Investice do moderních technologií, paliva a infrastruktury slibují dlouhodobý růst. Zelená transformace výroby tepla je na vzestupu – a přináší silný růstový potenciál pro celý energetický sektor. ✘

Anzeige | Inzerce

## GIESE & PARTNER

Spojujeme české a německé právo a poradíme Vám komplexně, individuálně a kompetentně.

Wir führen das tschechische und deutsche Recht zusammen und beraten Sie umfassend, individuell und kompetent.

# Budujeme mosty

# Wir bauen Brücken

# Udržitelnost jako cesta k rozvoji

**Škoda Auto jako přední zaměstnavatel a exportér České republiky klade velký důraz na aspekty udržitelného rozvoje. Od roku 2020 provozuje závod ve Vrchlabí jako uhlíkově neutrální a každý rok činí významné pokroky ve snižování dopadu na životní prostředí. V rámci firemní strategie Next Level – Škoda Strategy 2030 se podnik zavázal přejít na bilančně uhlíkově neutrální výrobu ve všech závodech v České republice a Indii do konce tohoto desetiletí. Do svých environmentálních a etických kroků zahrnul i dodavatele.**

Automobilový průmysl patří v Evropě na absolutní špičku v oblasti inovací a investic. V současné době, kdy celý obor prochází transformací spojenou s přechodem na elektrický pohon, se nabízí zásadní proměna technologií nejen v samotných automobilech, ale i ve výrobě a kompletním dodavatelském řetězci, a to s ohledem na minimalizaci dopadů na životní prostředí a zlepšení sociální odpovědnosti. Společnost Škoda Auto klade velký důraz na oblast udržitelnosti a pracuje na tom, aby i její dodavatelský řetězec splňoval nejpřísnější ekologické standardy.



Plně elektrický model Elroq je prvním automobilem s novým designovým jazykem Škoda Modern Solid

## Udržitelný rozvoj jako součást firemní strategie

Pro automobilku Škoda Auto je udržitelnost závazkem, který je pevně zakotven ve strategii rozvoje do roku 2030, nesoucí název Strategie 2030 – Next Level Škoda. Významnými body tohoto přístupu jsou odpovědné získávání surovin, spravedlivé pracovní podmínky a spolupráce s partnery, kteří sdílejí stejné hodnoty. Automobilka proto upřednostňuje dodavatele, kteří dodržují přísné etické a ekologické standardy.

Jedním z hlavních pilířů udržitelnosti je odpovědný přístup k surovinám. V automobilovém průmyslu jsou významnými materiály například kovy, plasty či vzácné zeminy. Škoda Auto se snaží minimalizovat dopad jejich získávání na životní prostředí a spolupracuje s dodavateli, kteří využívají certifikované a ekologicky šetrné postupy.

## Příběh kávy Curiosity Fuel

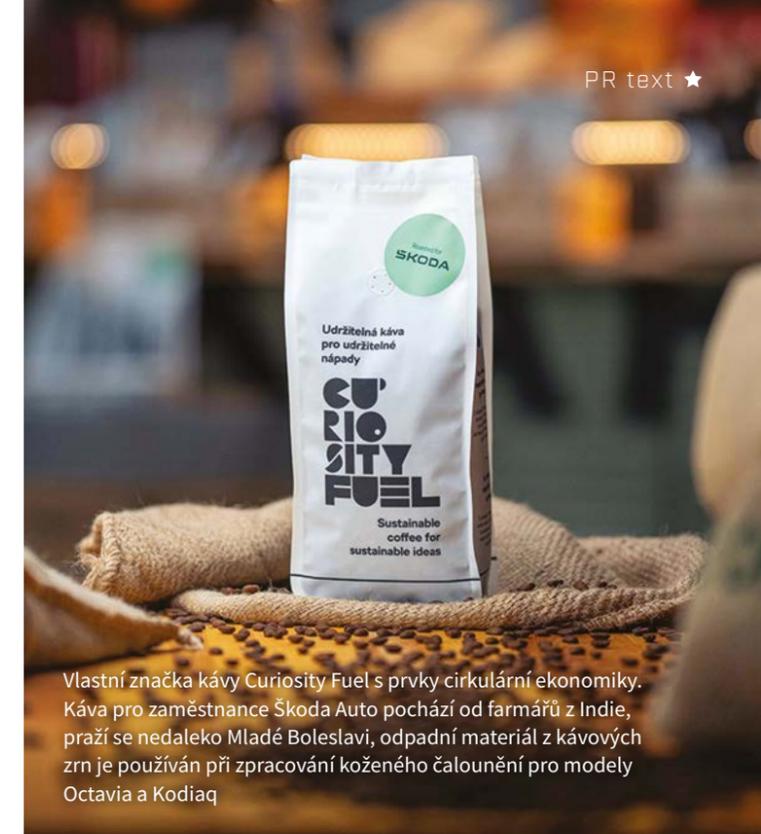
Zajímavým příkladem, jak může udržitelnost proniknout i do nečekaných oblastí, je projekt kávy nazvané Curiosity Fuel. V rámci tohoto programu Škoda Auto zajišťuje kompletní kontrolu nad výrobou a zpracováním kávy, kterou dodává svým zaměstnancům ve výrobních závodech i administrativě.

Káva pochází od malých pěstitelů z Indie a tím automobilka podporuje místní farmáře a zajišťuje férové obchodní podmínky. Zrna se praží nedaleko sídla firmy v Mladé Boleslavi. Nejde však jen o zajištění kvalitní kávy – Škoda Auto využívá i odpadní materiál z kávových zrn. Kávové slupky, které by jinak skončily jako odpad, nacházejí nové uplatnění při zpracování koženého čalounění pro modely Octavia a Kodiaq, čímž automobilka propojuje principy oběhového hospodářství s péčí o zaměstnance.

## Obnovitelné zdroje a bilanční uhlíková neutralita

Škoda Auto v roce 2024 učinila další kroky k dosažení svých ekologických cílů. Společnost pokračuje v plánech na dosažení bilanční uhlíkové neutrality ve všech výrobních závodech v České republice a Indii do roku 2030. Závod ve Vrchlabí dosáhl tohoto milníku již v roce 2020 jako jeden z prvních domácích podniků. Zásadní je v tomto směru i transformace teplárny v Mladé Boleslavi, která probíhá ve spolupráci s dodavatelem ŠKO-ENERGO. Po přechodu výhradně na biomasu ušetří až 290 000 tun CO<sub>2</sub> ročně.

Ve všech svých závodech po celém světě Škoda Auto realizovala účinná opatření na úsporu energie a jen v roce 2024 snížila spotřebu o 44 675 MWh (-3,7 %) ročně, což odpovídá plnému nabití téměř 840 000 modelů Škoda Elroq 50. Kromě toho společnost plánuje maximalizovat využití recyklovatelných materiálů a minimalizovat produkci odpadu. Již od roku 2020 firma neskládá žádný odpad.



Vlastní značka kávy Curiosity Fuel s prvky cirkulární ekonomiky. Káva pro zaměstnance Škoda Auto pochází od farmářů z Indie, praží se nedaleko Mladé Boleslavi, odpadní materiál z kávových zrn je používán při zpracování koženého čalounění pro modely Octavia a Kodiaq

## Společenská odpovědnost a vzdělávání

Škoda Auto si uvědomuje, že klíčovým prvkem udržitelnosti je i vzdělávání zaměstnanců a veřejnosti. Proto pořádá školení a workshopy zaměřené na environmentální odpovědnost a podporuje projekty, které přibližují problematiku udržitelnosti. Díky těmto aktivitám se nejen zvyšuje povědomí o ekologických tématech, ale také posiluje kultura odpovědnosti uvnitř firmy.

Udržitelný rozvoj v podání Škoda Auto neznamená jen plnění předpisů, ale opatření jdou nad rámec zákonných požadavků. Cílem je dlouhodobé působení, které podporuje soulad mezi ekonomikou, ekologií a sociálními aspekty. Automobilka tím inspiruje ostatní firmy nejen v automobilovém průmyslu, ale i v dalších oblastech podnikání.

Strategie pro splnění našich závazků v oblasti udržitelnosti spočívá na třech pilířích označovaných ESG, které reprezentují oblasti, v nichž se automobilka zavázala být nejlepší ve své kategorii: životní prostředí (Environment), sociální oblast (Social) a správu společnosti (Governance). V roce 2024 se Škoda Auto v nezávislém českém hodnocení, pořádaném Vysokou školou ekonomickou v Praze, umístila v nejvyšší kategorii Czech ESG Excellence, do níž porota bez určení pořadí vybírá 10 nejlepších firem. Škoda Auto je tak příkladem odpovědné společnosti, která využívá transformaci k rozvoji udržitelnosti jak při své podnikatelské činnosti, tak v celém dodavatelském řetězci.

**SKODA** | 130 YEARS



# 2025 DTIHK-Gehalts **ČNOPK** mzdový BENCHMARK

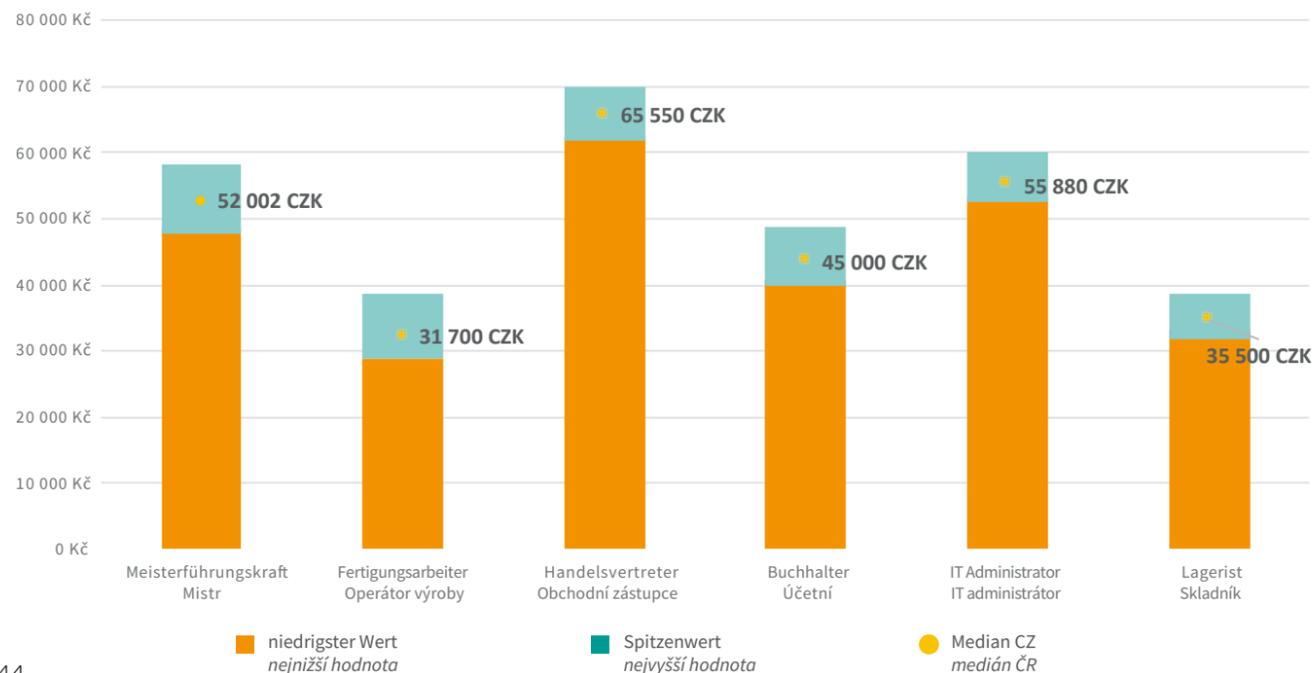
Die Gehälter werden in diesem Jahr weiter steigen – aber deutlich gedämpfter. Der unter anderem durch die hohe Inflation verursachte Rückgang ist noch nicht vollständig ausgeglichen, aber der Druck auf Gehaltserhöhungen bleibt bestehen. Die jüngsten Ergebnisse des DTIHK-Gehaltsbenchmarks belegen, dass Unternehmen planen, ihren Mitarbeitern im Schnitt rund 4 % mehr zu zahlen. Gleichzeitig rücken attraktive Zusatzleistungen, flexible Arbeitszeitmodelle und ein offenes, modernes Arbeitsumfeld immer stärker in den Fokus der Personalpolitik. Nicht zuletzt bleibt die Fluktuationsrate bei gewerblichen Mitarbeitern mit etwa 12 % ein dringendes Thema.

Mehr als die Hälfte der befragten Unternehmen rechnet mit Gehaltserhöhungen von mindestens 4 %. In den meisten Fällen liegen die geplanten Anhebungen zwischen 3 und 5 %. Besonders im Raum Süd-, Ost- und Nordmähren sind die Steigerungen mit durchschnittlich 4,3 % am höchsten, während in Nord- und Ostböhmen Erhöhungen von unter 4 % verzeichnet werden. Für das kommende Jahr wird insgesamt ein moderater Anstieg von durchschnittlich 3,7 % prognostiziert.

Mzdy si i v letošním roce podrží svou růstovou dynamiku. Propad způsobený vysokou inflací však ještě nedorovnal. Tlak zaměstnanců na zvyšování mezd proto přetrvává. Jak vyplývá z výsledků nejnovějšího mzdového benchmarkingu ČNOPK, plánují firmy v letošním roce zvýšit zaměstnancům mzdy v průměru o 4 %. Důležitou roli v personální politice firem vedle mzdy nadále hrají atraktivní benefity, flexibilní pracovní doba a vstřícné pracovní prostředí. Ve výrobních profesích je stále vysoká míra fluktuace.

Navýšení mezd o 4 % a více plánuje v letošním roce polovina dotazovaných firem. Nejčastěji budou firmy zvyšovat mzdy v rozmezí 3-5 %. Nejvíce porostou mzdy zaměstnancům v regionu jižní, východní a severní Moravy, a to v průměru o 4,3 %. Nejméně přidáno naopak dostanou pracovníci v regionu severních a východních Čech, a to méně než o 4 %. Pro příští rok dotazované firmy předpokládají další zpomalení růstu mezd, v průměru by to mělo být o 3,7 %.

## Monatliches Grundgehalt brutto (Median-Spanne regional) Základní hrubá měsíční mzda (rozmezí regionálních mediánů)



## Benefits | *Benefity*

| TOP 5   |
|---|
| Essenzzuschuss   <i>Příspěvek na stravování</i>                         |
| Bonus-, Prämienzahlungen   <i>Bonusy a prémie</i>                       |
| Firmenveranstaltungen   <i>Firemní akce pro zaměstnance</i>             |
| Weiterbildung   <i>Osobní rozvoj</i>                                    |
| Rentenversicherungszuschuss   <i>Příspěvek na penzijní připojištění</i> |

Neben dem reinen Gehalt gewinnen Benefits zunehmend an Bedeutung. Ein breit gefächertes Angebot an Zusatzleistungen verschafft Unternehmen einen klaren Wettbewerbsvorteil. Finanzielle Zusatzleistungen wie Essenzzuschüsse, Prämien, Boni oder Zuschüsse zur betrieblichen Altersvorsorge zählen zu den beliebtesten Angeboten. Immer öfter setzen Firmen auf sogenannte Multi-Benefits-Plattformen, die es den Mitarbeitern ermöglichen, aus einem vielfältigen Benefit-Portfolio individuell das Passende auszuwählen. So können Mitarbeiter beispielsweise mit Benefit-Karten Lebensmittel oder Drogeriewaren zu hohen Rabatten einkaufen oder Vergünstigungen in Fitnessstudios, SPA-Salons, ausgewählten Restaurants und ähnlichen Angeboten nutzen. Parallel dazu fließt verstärkt Geld in die Weiterbildung der Belegschaft – während klassische Sonderzahlungen wie Urlaubsgeld oder das 13. Gehalt an Attraktivität verlieren.

Flexibilität am Arbeitsplatz spielt ebenfalls eine zentrale Rolle. Laut Umfrage bieten 82 % der Unternehmen ihren nicht-gewerblichen Mitarbeitern flexible Arbeitszeiten an. Rund ein Fünftel der Unternehmen nutzt Zeitkonten, um die Arbeitszeit effizienter zu verwalten und die Produktionsplanung zu optimieren. Home-Office wird in unterschiedlichem Ausmaß von 80 % der Unternehmen angeboten, auch wenn weniger als ein Fünftel die damit verbundenen Kosten übernimmt. Dieses Arbeitsmodell gilt als weiterer Benefit – genauso wie Sick Days, die mittlerweile in etwa einem Viertel der Unternehmen Standard sind und auch bei gewerblichen Mitarbeitern an Bedeutung gewinnen.

Ein anhaltendes Problem bleibt jedoch die hohe Fluktuationsrate bei gewerblichen Mitarbeitern, die aktuell bei rund 12 % liegt – in Prag und Mittelböhmen sogar bei 14 %. Bei nicht-gewerblichen Mitarbeitern bewegt sich die durchschnittliche Fluktuation um die 7,7 %. Als Hauptgründe für einen Jobwechsel werden höhere Gehaltsangebote, eine bessere Erreichbarkeit des Arbeitsplatzes, mehr Flexibilität und ein hochwertiges Arbeitsumfeld genannt.

Die Umfrageergebnisse bieten somit einen umfassenden Einblick in das Gehaltsgefüge der gesamten Tschechischen Republik sowie in regionale Besonderheiten. Der Gehaltsbenchmark umfasst Angaben zu 80 Positionen, vor allem im verarbeitenden Gewerbe und in unternehmensnahen Dienstleistungen wie Verwaltung, IT, Finanzen, Einkauf, Personalwesen und Logistik. Neben den Gehaltszahlen und geplanten Erhöhungen liefert die Studie detaillierte Informationen zu Zuschlägen, Prämien- und Benefitangeboten sowie zu Fluktuations- und Krankheitsraten. An der Datenerhebung im Oktober und November 2024 nahmen insgesamt 105 Unternehmen teil.

| FLOP 5   |
|--|
| 1. Sonderzahlungen – Urlaubsgeld   <i>Příspěvek na dovolenou</i>       |
| 2. Lebensversicherungszuschuss   <i>Příspěvek na životní pojištění</i> |
| 3. 13. Gehalt   <i>13. plat</i>  |
| 4. Sportangebot   <i>Příspěvek na sport</i>                            |
| 5. Weihnachtsgeld   <i>Vánoční příspěvek</i>                           |

Report bestellen / objednat studii:  
Jana Fejtová  
Tel.: +420 221 490 300  
benchmark@dtihk.cz



Vzhledem k dlouhodobě nízké nezaměstnanosti se důležitým nástrojem personální politiky staly zaměstnanecké benefity. Firmy je vnímají jako konkurenční výhodu. Mezi nejčastěji poskytované benefity patří příspěvek na stravování, bonusy a prémie a také příspěvek na penzijní připojištění. Stále více se u firem prosazují programy zaměstnaneckých výhod, které umožňují zaměstnancům využívat benefity podle individuálních potřeb a preferencí, a přispívají tak k jejich větší motivaci a spokojenosti. Firmy také více investují do dalšího vzdělávání. Naopak některé benefity, například příspěvek na dovolenou nebo 13. plat, ztrácí na atraktivitě.

Atraktivitu zaměstnavatele na trhu práce výrazně zvyšuje flexibilita v pracovní době, možnost práce z domova a tzv. sick days. Flexibilní pracovní dobu mohou využívat technicko-hospodářští pracovníci (THP) ve většině dotázaných firem (82 %). Přibližně pětina firem využívá časová konta, která umožňují zaměstnancům ve výrobě lépe řídit svůj pracovní čas a zaměstnavatelům efektivněji plánovat výrobu. 80 % dotázaných firem umožňuje svým THP pracovníkům v různé intenzitě práci z domova. Na náklady s tím spojené však přispívá jen necelá pětina z nich. Home office je často vnímán za další poskytovaný benefit, stejně jako sick days, které jsou běžné zhruba ve čtvrtině dotázaných firem. Jejich nabídka se v poslední době více rozšířila i mezi pracovníky ve výrobě.

Problémem nadále zůstává vysoká fluktuace ve výrobních profesích. Podle aktuálního průzkumu se pohybuje okolo 12 %. Nejvyšší byla v regionu Praha a střední Čechy (14 %). U THP pracovníků je fluktuace nižší, v průměru se pohybovala okolo 7,7 %. Mezi hlavní důvody pro změnu zaměstnání patří nabídka vyšší mzdy, lepší dostupnost pracoviště, větší flexibilita a kvalitnější pracovní prostředí.

Mzdový benchmarking ČNOPK odkrývá mzdovou strukturu jak celé ČR, tak jednotlivých regionů. Do šetření bylo zahrnuto 80 pozic ze zpracovatelského průmyslu a přidružených služeb, jako například administrativa, IT, finance, nákup, HR nebo logistika. Kromě detailního mzdového ohodnocení a plánovaného navýšení přináší průzkum konkrétní informace o výši příplatků, nabídce prémie a benefitů, o fluktuaci nebo míře nemocnosti. Do průzkumu, který probíhal v říjnu a listopadu 2024, se zapojilo 105 firem.



## Work Meets Wow

**Komplette Büroeinrichtungslösungen – Ihr Büro als Magnet für Talente. Steigern Sie Ihr Geschäft mit Sedus – Ihrem Partner für inspirierende, ergonomische und zukunftsweisende Arbeitswelten.**

Kompletní řešení kancelářského vybavení – proměňte svou kancelář v magnet na talenty. Rozvíjejte svůj byznys s firmou Sedus – Vaším partnerem pro inspirativní, ergonomická a inovativní pracovní prostředí.

Sedus Austria  
Herklotzgasse 26/H1  
A-1150 Wien  
petertimko@sedus.com  
[www.sedus.com](http://www.sedus.com)

# sedus

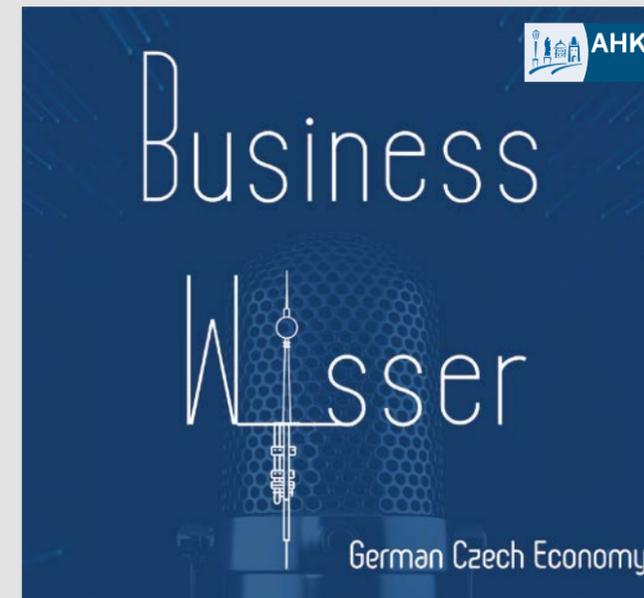


## Vaše díly nalakujeme v naší KTL lince

Ekologicky šetrná úprava vhodná pro:

- ocel a ocelový plech
- pozinkované plechy a povrchy
- šedou litinu
- hliníkové extrudované profily a plechy
- slitiny hliníku a zinku
- tlakové lití

KOKINETICS s.r.o.  
Ke Gabrielce 778  
394 70 Kamenice nad Lipou  
Tel.: +420 777 463 794  
m.hemala@kokinetics.com  
[www.kokinetics.com](http://www.kokinetics.com)



Podcast



## Der DTIHK-Podcast BusinessWisser Podcast ČNOPK BusinessWisser

Mit Persönlichkeiten aus der Wirtschaft beider Länder diskutieren wir über die schnell wachsende grenzüberschreitende Zusammenarbeit, ihre Strategie und Lösungen oder einfach darüber, wie man das alles in dieser angespannten Zeit schaffen kann.

S výraznými osobnostmi z byznysu obou zemí diskutujeme o rychle se rozvíjející přeshraniční spolupráci, jejich strategiích a řešeních nebo prostě o tom, jak to v téhle náročné době všechno zvládnout.

DTIHK | ČNOPK  
Václavské náměstí 40  
CZ-110 00 Praha 1  
info@dtihk.cz  
[www.dtihk.cz](http://www.dtihk.cz)

Deutsch-Tschechische  
Industrie- und Handelskammer  
Česko-německá  
obchodní a průmyslová komora



**IDEÁLNÍ PRO: VÝROBNÍ STROJE A LINKY, CNC STROJE, ROBOTICKÉ SYSTÉMY, MANIPULAČNÍ TECHNIKA, TĚŽKÉ STROJE, OBRÁBĚCÍ STROJE A NÁSTROJE**

## Wir senken Produktionskosten Snižujeme náklady ve výrobě

**Machine Defender** schützt, pflegt und erneuert Metalloberflächen in Industriemaschinen. Der Wirkstoff bindet sich an das Metall und bildet eine schützende Schicht, die gleichzeitig regnerierend und vorbeugend wirkt.

**Machine Defender** chrání, udržuje a renovuje povrchy kovů v průmyslových strojích. Naváže se na kov a vytváří ochrannou vrstvu. Funguje jako regenerace i prevence zároveň.

KORUS EU a.s.  
Tel.: +420 602 735 906  
info@korus.eu  
[www.dykenodefender.cz](http://www.dykenodefender.cz)





## Neue Mitglieder Noví členové




**endors advokátní kancelář s.r.o.**

Rechtsberatung, Lösung von Rechtsfragen in verschiedenen Bereichen, auch im internationalen Kontext  
Právní poradenství v různých oblastech, včetně mezinárodního kontextu

–  
JUDr. Vít Kučera, MBA  
Tel.: +420-731 838 615  
kucera@endors.cz; linhart@endors.cz  
Praha  
[www.endors.cz](http://www.endors.cz)



**Richter elektrotechnika s.r.o.**

Herstellung elektronischer Bauelemente und Geräte (Schaltanlagen), Serienproduktion  
Výroba elektronických součástek a zařízení (rozdávěče), sériová výroba

–  
Stephan Otte  
Tel.: +49-1707344041  
stephan.otte@richter-gmbh.de  
Karlovy Vary - Bohatice  
[www.richter-gmbh.de](http://www.richter-gmbh.de)



**Tschöpl & Partner**

Anwälte mit Schwerpunkt im Wirtschaftsrecht, Arbeitsrecht, E-Commerce, Web-Lokalisierung und IT/IP-Recht, Insolvenz, Liquidation und Inkasso, Steuerrecht und Strafrecht  
Advokáti se zaměřením na obchodní a pracovní právo, e-commerce, web-lokace a IT/IP právo, insolvenční právo, likvidace a inkaso, daně a trestní právo

–  
Robert Tschöpl  
Tel.: +420 273 136 130, info@tschopl.cz  
Praha, Brno, Dresden  
[www.tschopl.cz](http://www.tschopl.cz)



**Applifting s.r.o.**

Entwicklung maßgeschneiderter digitaler Produkte für führende in- und ausländische Unternehmen  
Vývoj digitálních produktů na míru předním domácím i zahraničním společnostem

–  
Barbora Malinovská  
Tel.: +420 722 968 887  
barbora.malinovska@applifting.io  
Praha  
[www.applifting.io](http://www.applifting.io)



**International Sustainable Finance Centre, z.ú.**

Unabhängiger, unpolitischer Think Tank und Forschungsberatung mit Fokus auf nachhaltige Finanzen  
Nezávislý, apolitický think tank a poradenská společnost zaměřená na výzkum, specializace na udržitelné financování

–  
Julian Toth, Martina Peachment Brehmer  
Tel.: +420-777 054 111, info@isfc.org  
Praha  
[www.isfc.org](http://www.isfc.org)



**RSG Group Česko s.r.o.**

Fitness-Club  
Fitness klub

–  
Petr Vávra  
Tel.: +420-739 540 758  
info@johnreed.cz  
Praha  
[www.johnreed.cz](http://www.johnreed.cz)



**VERHRUŇ CZ s.r.o.**

Arbeitsvermittlung, Personalberatung, Arbeitsmediation und Arbeitnehmerüberlassung  
Pracovní agentura, personální poradenství, zprostředkování pracovních sil a dočasné přidělení zaměstnanců

–  
Roman Boychuk  
Tel.: +420-608 999 993, profit777@seznam.cz  
Praha  
[boychuk.cz](http://boychuk.cz)



**ED Group a.s.**

Bauleistungen für Wohn- und Einfamilienhäuser, Ingenieur- und Entwicklungstätigkeiten  
Výstavba bytových a rodinných domů, inženýrská činnost, developerská činnost

–  
Luboš Klement  
Tel.: +420-602 124 615  
klement@edgroup.cz  
Praha  
[www.edgroup.cz](http://www.edgroup.cz)



**Kamila Harris Home s.r.o.**

Soft Furnishing, Heimtextilien, Innenarchitektur  
Soft Furnishing, bytový textil, realizace interiérů

–  
Kamila Harris  
Tel.: +420-605 107 640  
info@kamilaharrishome.com  
Praha  
[www.kamilaharrishome.com](http://www.kamilaharrishome.com)



**SENERGY s.r.o.**

Umzug von Maschinen und Produktionsanlagen; Planung, fachgerechte Demontage, sicherer Transport, anschließende Montage und Wiederinbetriebnahme  
Stěhování strojů a výrobních linek; plánování, odborná demontáž, bezpečný transport, následná montáž a znovuzprovoznění

–  
Jaroslav Vaněk  
Tel.: +420-724 337 436, jaroslav.vanek@senergy.cz  
Praha  
[www.senergy.cz](http://www.senergy.cz)



**wflow.com Czech Republic s.r.o.**

AI-Plattform, Schwerpunkt auf Automatisierung von Buchhaltung, Geschäftsausgaben und Kreditkarten  
AI platforma zaměřená na automatizaci účetnictví, firemních výdajů a platebních karet

–  
Robert Soudný  
Tel. +420-604 135 318, robert.soudny@wflow.com  
Praha  
[www.wflow.com](http://www.wflow.com)



**The Emblem Prague Hotel**

Betrieb von Restaurants und Hotels  
Provoz restaurací a hotelů

–  
Helena Hons Valtrova  
Tel.: +420-731 502 301  
helena@emblemprague.com  
Praha  
[www.emblemprague.com](http://www.emblemprague.com); [www.emblemplaces.com](http://www.emblemplaces.com)



**MWAutomation s.r.o.**

SW-Entwicklungs- und Konstruktionstätigkeiten im Bereich industrieller Automatisierung; mechanische und elektrische Installation von Industrieanlagen  
Instalation von Industrieanlagen  
Vývoj SW a projekční činnost v oblasti průmyslové automatizace; mechanická instalace a elektroinstalace průmyslových celků

–  
Benjamin Šimek  
Tel.: +420-737 931 700, benjamin.simek@mwa.cz  
Havířov  
[www.mwa.cz](http://www.mwa.cz)



**tr-denkfabrik s.r.o.**

Business Prozess Beratung Sales & Marketing; Handel rund ums Auto (Auto + Teile); Social Media Beratung inkl. AI; Projektmanagement  
Poradenství v oblasti obchodních procesů, prodeje a marketingu; obchod s automobily (automobily + díly); poradenství v oblasti sociálních médií včetně umělé inteligence; řízení projektů

–  
Reiko Marx; Tomáš Dalajka  
Tel.: +49-171 2135199; +420 774 214 257  
reiko.marx@rm-denkfabrik.de; tomas.dalajka@rm-denkfabrik.cz  
Praha



**Yusen Logistics (Czech) s.r.o.**

Globaler Anbieter von umfassenden Logistik- und Transportdienstleistungen  
Globální poskytovatel komplexních logistických a přepravních služeb

–  
Lucie Pospíšilová  
Tel.: +420-799 186 095  
info@cz.yusen-logistics.com  
Kunice  
[www.yusen-logistics.com](http://www.yusen-logistics.com)

**+EVENTS/Y**

- 15.05. Around The World with 10 Chambers**  
The Mozart Hotel Prague
- 27.05. Jour Fixe Budweis**  
Jour Fixe České Budějovice
- 29.05. Ordentliche Mitgliederversammlung**  
Řádná členská schůze ČNOPK
- 12.06. DTIHK-Sommerfest im Schlossgarten Troja**  
Letní slavnost ČNOPK v zahradách  
Trojského zámku
- 25.06. Business Breakfast – Meet Our Members:**  
Allianz
- 27.08. Jour Fixe: Schifffahrt auf der Moldau**  
Schiff Grand Bohemia  
**Jour Fixe: plavba po Vltavě**  
loď Grand Bohemia

- 26.09. Business Breakfast – Meet Our Members:**  
M2C

- OKTOBER Jour Fixe: HC Sparta Praha**  
**ŘÍJEN O2 Arena Praha**

- 11.11. German Czech Economic Forum 2025**

- 20.11. Business Breakfast – Meet Our Members:**  
PROXY

- 09.12. Weihnachts-Jour-Fixe der DTIHK**  
**Vánoční Jour Fixe ČNOPK**

Kontakt: Petr Žwak, zwak@dtihk.cz, Marie Králová, kralova@dtihk.cz

- 20.05. Konferenz|ce #TAL2025, Pilsen | Plzeň**  
Trends in Automotive Logistics  
Digital. Future-Proof?  
**www.talconference.com**

- 12.-22.06. Echt Praxe**  
Woche der offenen Tür bei deutschen  
Unternehmen in Tschechien  
Týden otevřených dveří v německých  
firmách v České republice  
**www.echtpraxe.cz**

# termíny 2025

**+MARKT- UND ABSATZBERATUNG  
PODPORA ODBYTU A PRŮZKUM TRHU**

29.09.–02.10.

**Delegationsreise und Konferenz:  
Nachhaltiges Bauen & energieeffiziente  
Sanierung in Tschechien**

**Delegační cesta a konference:  
Udržitelná výstavba & energeticky  
účinná renovace budov v Česku**

Kontakt: Martina Jakl, jakl@dtihk.cz

**+WEBINARE | WEBINÁŘE**

**06.05. Digitalizace účetnictví**

**21.05. AI, datová analytika, využití  
externího engineeringu**

**28.05. Právní aspekty podnikání na  
německém trhu**

**04.06. How Robots Are Changing  
Accounting – A Real Case Study**

**18.06. Rovné odměňování –  
příležitost, nebo strašák?**

**26.08. Kybernetická bezpečnost  
v průmyslu**

Kontakt: Marie Králová, kralova@dtihk.cz

Änderungen vorbehalten. Weitere Informationen erhalten  
Sie bei der DTIHK, info@dtihk.cz, www.dtihk.cz  
Změna termínů vyhrazena. Další informace získáte  
v ČNOPK, info@dtihk.cz, www.dtihk.cz

## 30. 1. 2025 Strategie-Treffen Wege aus der Krise der Automobilindustrie Strategické setkání Cesty z krize automobilového průmyslu



Politik, Branchenverbände und Unternehmen kamen in der DTIHK-Kuppel zusammen  
V kopuli ČNOPK se setkali zástupci politiky, podnikatelských svazů a firem



Foto: Jaromír Zubák

Mehr Info:



Další informace:



Am Strategietreffen nahm auch der tschechische  
Verkehrsminister Martin Kupka teil (rechts)

Strategického setkání se zúčastnil i ministr dopravy  
Martin Kupka (vpravo)



# 10. 12. 2024 Weihnachts-Jour-Fixe Vánoční Jour Fixe

Sponsor:



Partner:



Foto: Jaromír Zubák



# 30. 1. 2025 Neujahrs-Jour-Fixe Novoroční Jour Fixe

Partner:



Foto: Jaromír Zubák





Foto: Petra Hajská, Jaromír Zubák

19. 3. 2025

## Jour Fixe mit Konzert der Prager Symphoniker Jour Fixe s koncertem FOK

Partner:



28. 2. 2025

## Business Breakfast für neue Mitglieder pro nové členy



Foto: Jaromír Zubák



## bremenports in Prag | v Praze: Logistics Talk 2025

Am 13. März fand der diesjährige Logistics Talk der bremischen Häfen in Prag statt. Nach der Führung durch eines der bedeutendsten Logistikzentren Europas, des Containerterminals von METRANS in Uhřetěves, folgte in der DTIHK-Kuppel die Präsentation der aktuellen Entwicklungen und Neuheiten der bremischen Häfen und die hochkarätig besetzte Podiumsdiskussion zur Zukunft der Logistik und den Herausforderungen in der Region.

13. března se konal letošní Logistics Talk brémských přístavů v Praze. Po prohlídce kontejnerového terminálu METRANS v Uhřetěvsi, jednoho z nejvýznamnějších evropských logistických center, se účastníci přesunuli do kopule ČNOPK. Tam proběhla prezentace aktuálního vývoje a novinek v brémských přístavech a panelová diskuse s renomovanými řečníky o budoucnosti logistiky a jejich výzvách v regionu.



Foto: Jaromír Zubák





## Nachhaltiges Bauen & energieeffiziente Sanierung

### Informationsreise zeigt Marktchancen auf

Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) fand vom 10. bis 13. März 2025 eine Informationsreise nach Bayern zum Thema „Nachhaltiges Bauen und energieeffiziente Sanierung“ statt, organisiert von der DTIHK und der energiewächter GmbH. 23 Fach- und Führungskräfte aus Tschechien nahmen teil, um sich mit deutschen Akteuren über innovative Lösungen im Bereich des nachhaltigen Bauens auszutauschen. Tschechien setzt zunehmend auf energieeffizientes Bauen, was deutschen Unternehmen neue Marktchancen bietet.

Das Programm umfasste eine Fachkonferenz am 11. März mit Beiträgen u. a. der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB), des Fraunhofer-Instituts für Bauphysik sowie der TRIQBRIQ AG/Wieland Electric. Themen waren nachhaltige Baustoffe, moderne Gebäudetechnik und Digitalisierung. Darüber hinaus standen Besichtigungen auf dem Programm, u. a. einer sanierten Grundschule in Hannberg, der Stadtwerke Bayreuth mit einem innovativen iKWKS-System, des Unternehmens Glen Dimplex für Heiz- und Kühllösungen sowie Maxit und Leipfinger-Bader, die Dämmsysteme und nachhaltige Baustoffe präsentierten. Am 13. März besuchte die Delegation ein serielles Sanierungsprojekt in Erlangen-Süd, das nach dem Net-Zero-Standard saniert wird. Die Teilnehmenden zeigten großes Interesse an den vorgestellten Technologien und knüpften zahlreiche Kontakte. Aufgrund der positiven Resonanz ist für Herbst 2025 eine Geschäftsreise nach Prag geplant.

## Udržitelná výstavba a energeticky účinná renovace budov

### Informační cesta ukázala tržní příležitosti

V pověření Spolkového ministerstva hospodářství a ochrany klimatu (BMWK) se ve dnech 10.–13. března 2025 uskutečnila informační cesta do Bavorska na téma udržitelná výstavba a energeticky účinná renovace budov. Akci organizovala ČNOPK a společnost energiewächter GmbH. Zúčastnilo se jí 23 odborníků a vedoucích pracovníků z České republiky. Cílem bylo navázat dialog s německými partnery o inovativních řešeních v oblasti udržitelného stavebnictví. Česko stále více sází na energeticky úspornou výstavbu, což otevírá nové tržní příležitosti pro německé firmy.

Program zahrnoval odbornou konferenci, která se konala 11. března a na ní vystoupili zástupci Německé společnosti pro udržitelné stavění (DGNB), Fraunhoferova institutu pro stavební fyziku a firem TRIQBRIQ AG a Wieland Electric. Tématy byly udržitelné stavební materiály, moderní technologie budov a digitalizace. Součástí programu byly také exkurze, mimo jiné do zrekonstruované základní školy v Hannbergu, městských služeb v Bayreuthu, s inovativním systémem iKWKS, do firmy Glen Dimplex, specializující se na topná a chladicí řešení, a do firem Maxit a Leipfinger-Bader, které představily izolační systémy a udržitelné stavební materiály. 13. března se pak delegace seznámila s projektem sériové renovace v Erlangenu-Jihu, který je rekonstruován podle standardu Net-Zero (nulových emisí). Účastníci projeví velký zájem o představené technologie a navázali četné kontakty. Díky pozitivní odezvě se na podzim 2025 plánuje obchodní cesta do Prahy.



## Lernen von den Besten

### Informationsreise zur dualen Ausbildung in Deutschland

Der Fachkräftemangel stellt Unternehmen in Tschechien vor große Herausforderungen. Laut der jüngsten Konjunkturumfrage der DTIHK sehen 48 % der Unternehmen darin das größte Investitionshemmnis. Eine Lösung liegt nahe – im wahrsten Sinne des Wortes: das duale Ausbildungssystem nach deutschem Vorbild, das Theorie und Praxis eng verzahnt.

Vom 31. März bis 3. April besuchten im Rahmen einer vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz geförderten Informationsreise tschechische Vertreterinnen und Vertreter aus Wirtschaft, Bildung und Verwaltung ausgewählte Institutionen und Unternehmen in Bayern und Baden-Württemberg, um das Erfolgsmodell der dualen Ausbildung hautnah zu erleben.

Auf dem Programm standen u. a. Besuche bei:

- **WITRON Logistik + Informatik GmbH**, wo dual Auszubildende in modernsten IT- und Technikberufen ausgebildet werden,
- **Handwerkskammern in Schwandorf, München, Ulm und Heilbronn**, die praxisorientierte Weiterbildungszentren mit modernster Technik betreiben,
- dem **Beruflichen Schulzentrum Schwandorf**, das Industrie-4.0-Kompetenzen vermittelt,
- sowie Unternehmen wie **Liebherr** oder **Soyez**, die Ausbildung als strategische Investition in die Zukunft verstehen.

Neben Betriebsbesichtigungen standen auch Fachgespräche und Diskussionsrunden im Mittelpunkt – etwa zum Vergleich zwischen dem tschechischen und deutschen Berufsbildungssystem. Im Zentrum aller Gespräche: Wie kann die duale Ausbildung in Tschechien konkret gestärkt werden?

Die Reise hat gezeigt: Der Bedarf an praxisnahen Ausbildungsmodellen in Tschechien ist groß – und das deutsche System bietet wertvolle Impulse. Besonders in technischen Berufen, in der IT oder im Handwerk könnte ein dualer Ansatz jungen Menschen attraktive Perspektiven eröffnen und zugleich Unternehmen helfen, dem Fachkräftemangel zu begegnen. Die starke wirtschaftliche Verflechtung zwischen Tschechien und Deutschland, aber auch das große Interesse deutscher Unternehmen an gut qualifiziertem Nachwuchs schaffen hierfür eine solide Basis. Die duale Ausbildung ist kein Exportmodell – sie ist ein Kooperationsprojekt.

## Učit se od těch nejlepších

### Informační cesta do Německa k duálnímu vzdělávání

Nedostatek kvalifikovaných pracovníků představuje pro české firmy velkou výzvu. Podle nejnovějšího konjunkturálního průzkumu ČNOPK jej 48 % firem označuje za hlavní překážku investic. Řešení je přitom doslova za rohem – systém duálního vzdělávání po vzoru Německa, který úzce propojuje teorii s praxí.

31. března až 3. dubna navštívili čeští zástupci podnikatelské sféry, vzdělávacích institucí i veřejné správy během informační cesty vybrané instituce a firmy v Bavorsku a Bádensku-Württembersku a na místě se seznámili s úspěšným modelem duálního vzdělávání. Akce se uskutečnila za podpory Spolkového ministerstva hospodářství a ochrany klimatu.

Program zahrnoval mimo jiné návštěvy u těchto institucí a firem:

- **WITRON Logistik + Informatik GmbH**, kde se mladí lidé vzdělávají v nejmodernějších IT a technických oborech
- řemeslných komor ve **Schwandorfu, Mnichově, Ulmu a Heilbronn**, které provozují prakticky zaměřená školicí centra vybavená špičkovou technikou
- **odborné školy ve Schwandorfu**, kde se vyučují dovednosti v oblasti průmyslu 4.0
- a firem jako **Liebherr** nebo **Soyez**, které považují odborné vzdělávání za **strategickou investici do budoucnosti**

Vedle samotných exkurzí hrály klíčovou roli i rozhovory s odborníky a diskusní kulaté stoly – například na téma srovnání českého a německého systému odborného vzdělávání. Hlavním tématem všech debat byla otázka: Jak konkrétně lze v Česku posílit spolupráci mezi školami a firmami?

Cesta jednoznačně ukázala, že potřeba prakticky orientovaných modelů vzdělávání je v Česku vysoká – a německý systém může nabídnout cennou inspiraci. Zejména v technických profesích, IT a řemeslech může duální přístup mladým lidem otevřít atraktivní kariérické možnosti a firmám pomoci řešit problém nedostatku odborníků. Silné hospodářské propojení mezi Českem a Německem a zároveň velký zájem německých firem o kvalifikované mladé pracovníky představují pevný základ pro budoucí spolupráci. Duální vzdělávání není exportní produkt – je to projekt spolupráce.



# 14 nových absolventů kurzu EUREM

6. února převzali absolventi již 18. ročníku kurzu Manažer se zaměřením na energetiku (EUREM) certifikáty. Každý posluchač pro svoji firmu nebo pro svého zákazníka vypracoval nový projekt energetických úspor. Firmy jejich realizací uspoří ročně více než 22 milionů Kč a přispějí ke snížení emisí CO<sub>2</sub> o více než 4 200 tun.



Kurz EUREM (European EnergyManager) od roku 2008 v Česku exkluzivně nabízí ČNOPK a od té doby má již 188 absolventů. Posluchači se v kurzu učí, jak využitím efektivních technologií snížit spotřebu energie a tím i náklady a uhlíkovou stopu. Získané znalosti během kurzu využijí při zpracování konkrétních projektů úspor energie. Po kurzu se zaměstnanci firem, které se do kurzu zapojily, mohou zúčastnit workshopů, kde se seznámí s konkrétními příklady úspor energie z praxe, získají aktuální informace o důležitých energetických tématech a mohou své problémy řešit s renomovanými experty.



Foto: Jindřich Tomášek

## Příklady závěrečných prací:

### Získávání tepla z odpadních vod

Tomáš Ihnát ze Škody Auto se věnoval využití odpadního tepla. Teplo z odpadní vody z lakoven se pomocí tepelných čerpadel využije pro ohřev zpětného okruhu horkovodu. Ročně se ušetří až 4 700 MWh tepla, což odpovídá snížení emisí CO<sub>2</sub> o cca 660 tun ročně. Dalším očekávaným přínosem projektu je ochlazení odpadních vod, což usnadní jejich případnou recyklaci pomocí membránových procesů.

### Fotovoltaická elektrárna a úpravy vytápění

Jan Vojčiniak a Martin Hajdín ze společnosti Magna Exteriors Bohemia Liberec jsou již třetí generací energetiků této firmy v kurzu EUREM. V závěrečné práci se zaměřili na snížení spotřeby energie vybudováním FV elektrárny a úpravami vytápění. Jan Vojčiniak naprojektoval a zrealizoval fotovoltaickou elektrárnu na střeších závodu. Výkon elektrárny je 2 200 kWp a za rok by měla vyrobit až 2,2 GWh elektřiny. Martin Hajdín navrhl náhradu jednoho z dvojice elektrokotlů splitovým tepelným čerpadlem vzduch/voda, které dokáže pokrýt 60-70 % spotřeby tepla. Součástí návrhu byla i modernizace distribuce tepla v objektu. Oba projekty přinášejí významné snížení spotřeby elektrické energie a také uhlíkové stopy, a to až o 920 t CO<sub>2</sub> ročně.



Účastníci kurzu na exkurzi v Otevřené zahradě v Brně, © Nadace Partnerství

## Automatické vypínání ohřívání strojů i izolace armatur



### Energy Scouts CZ ocenil návrhy úsporných řešení

V úterý 7. ledna 2025 udělila ČNOPK ceny autorům nejlepších úsporných projektů, které vznikly v druhém běhu kurzu Energy Scouts CZ. Prezentované projekty dokazují, že změn v nakládání s energiemi a zdroji lze docílit často pomocí malých a jednoduchých kroků, nikoli pouze sofistikovanými high-tech řešeními.

Odborná komise hodnotila celkem 8 projektů, za každou zúčastněnou firmu jeden. První místo obdržel návrh s okamžitou návratností společnosti Autoneum Pilsen. Autoři projektu řešili plynutí energií při ohřívání lisů v době, kdy stroje neběží. Pro stroje v závodě ve Volduchách navrhl tým využití PLC programu, který automaticky vypne ohřívání, když není potřeba. Tím se dosáhne úspory 30 % energie (1 222 MWh za rok) a emise CO<sub>2</sub> se sníží o 538 tun ročně.

Sdílené druhé místo získaly týmy společnosti Škoda Auto a Schaeffler (Vitesco Technologies Czech Republic). Tým Škoda Auto se zaměřil na nedostatečně izolované části potrubí a armatur v kotelnách závodu a navrhl řešení s využitím opakovaně použitelné tepelné izolace. Opatření bylo zatím realizováno ve 4 vybraných kotelnách, což přinese

roční úsporu přibližně 148 MWh zemního plynu a snížení emisí CO<sub>2</sub> o 30 tun. Plánuje se zavedení tohoto opatření i v dalších kotelnách.

Společnost Schaeffler se v projektu věnovala problému úniku stlačeného vzduchu. Díky implementaci měřicího zařízení a průtokoměru na každý stroj a nastavení komunikace se serverem získávají autoři informace v případě navýšení spotřeby nad předem dané limity. Konkrétní úniky pak identifikují pomocí akustické kamery. Již při práci na projektu odhalili přes dvacet takových úniků. Jejich odstraněním ušetří více než 78 MWh energie ročně a sníží emise CO<sub>2</sub> o 35 tun. Náklady na opravy se vrátí za dva měsíce.

Další běh kurzu probíhá od dubna do září 2025.

Více se o úsporných projektech dozvíte v podcastech Terezy Šťastné s úspěšnými absolventy a autory uvedených projektů.



Tento projekt je financován Evropskou unií v rámci Národního plánu obnovy.

# Messe Berlin

## BUS2BUS

### BUS2BUS DIGITAL ROADSHOW

Zastávky v České republice a v Maďarsku

21. 5. 10:30 – 12 hod

Live stream panelové diskuse a následné live sekce otázek z publika

Každé dva roky se v Berlíně koná veletrh BUS2BUS, obchodní platforma a barometr trendů pro německý a evropský autobusový, autokarový a dodavatelský průmysl. Příští veletrh se uskuteční 15. – 16. dubna 2026.

Od roku 2023 pravidelně organizuje tým veletrhu BUS2BUS ve spolupráci se zahraničními zastoupeními Messe Berlin tzv. Digital Roadshows. Ty se věnují budoucnosti mobility a inovací, stejně jako vývoji a výzám, kterým musí různé země čelit, aby splnily klimatické cíle v autobusové dopravě a očekávání zákazníků. Cílem je zdůraznit roli autobusového a autokarového průmyslu jako inovativní a nepostradatelné součásti v kombinaci s mobilitou budoucnosti šetrné ke klimatu. Tentokrát live stream spoluorganizuje české zastoupení Messe Berlin při ČNOPK a k aktuálním tématům budou hovořit experti z České republiky a Maďarska.

Další informace a online stream: [www.bus2bus.berlin/en/digital/roadshow/](http://www.bus2bus.berlin/en/digital/roadshow/)



## CMS – Cleaning, Management, Services. 23. – 26. 9. Berlín

Přední evropský veletrh pro čištění a hygienu CMS se na berlínském výstavišti koná každé dva roky. Nabízí efektivní kombinaci veletrhu, B2B setkání, networkingových akcí, praktických přednášek a diskuzí pro všechny cílové skupiny v oboru úklidových technologií. I tentokrát bude pozornost věnována nejdůležitějším oborovým tématům, jako je digitalizace, udržitelnost a inovace. Nedílnou součástí veletrhu jsou i doprovodné akce jako Purus Innovation Award a Mobility Cleaning Circle. Letos jsou na veletrh zatím přihlášení čtyři vystavovatelé z České republiky: výrobce hygienických a balicích papírů BM plus, poskytovatel celosvětově nejvyspělejších hygienických řešení Ekkos Europe, výrobce průmyslové chemie, kosmetiky a drogerie Chemotex Děčín a oficiální distributor vonných produktů FreshProducts pro Evropu a distributor profesionálních hygienických produktů dalších dodavatelů – firma KALVEI, která se na CMS úspěšně prezentuje již řadu let. Zájemci o vystavování se mohou nadále hlásit na webových stránkách veletrhu.

Další informace: [www.cms-berlin.de](http://www.cms-berlin.de)



## ILA Berlin: Pioneering Aerospace od roku 1909 10. – 14. 6. 2026, Berlin ExpoCenter Airport

Každé dva roky přivádí ILA Berlin světový letecký průmysl do středu Evropy. Díky jednotlivým sektorům – letectví, vesmír, obrana, pokročilá vzdušná mobilita a dodavatelé – pokrývá celý hodnotový řetězec letecké branže.

Unikátní Space Pavilion představuje vesmírný průzkum s ohledem na život na Zemi, od ochrany klimatu a digitalizace po bezpečnost a mobilitu. Vojenská sekce zdůrazňuje význam ozbrojených sil při obraně demokratických hodnot a evropské suverenity. Na výstavní ploše Advanced Air Mobility je prezentováno celé spektrum bezpilotních vzdušných systémů a elektrických vertikálních vzletových a přistávacích vozidel (eVTOL). Mezinárodní dodavatelské centrum (ISC) propojuje rozsáhlý dodavatelský řetězec s odběrateli.

### Proč vystavovat na ILA:

- ILA 2024 byla fenomenální událostí: 95 000 návštěvníků, 600 vystavovatelů z 31 zemí a více než 850 novinářů; ILA STAGES: 350 řečníků na odborných přednáškách a panelových diskusích zaměřených na budoucnost odvětví
- možnost prezentovat inovace mezinárodnímu publiku a představit se jako lídr v oboru
- ILA přitahuje obchodní návštěvníky, klíčové osoby s rozhodovací pravomocí a delegace z celého světa
- networking a budování cenných vztahů s partnery, investory a top manažery
- důraz na technologické inovace: od udržitelného letectví a klimaticky neutrální mobility až po špičková řešení obrany a vesmíru

Online přihláška: na [www.ila-berlin.de](http://www.ila-berlin.de)



Na uvedené veletrhy ČNOPK nabízí slevový kód na vstupenky.

Kontakt: Zdeňka Goedertová a Adéla Kašparová, e-mail: [messe1@dtihk.cz](mailto:messe1@dtihk.cz), tel.: 221 490 310, 305



## BRANDmate 2025 Networkingová akce pro spolupráci, partnerství a licencování 25. – 26. 6. Industriekomplex Zeche Zollverein, Essen



## World of Toys by Spielwarenmesse Tokio Toy Show: brána do asijsko-pacifického regionu 28. – 31. 8. Koto-ku, Tokyo

Pro zájemce o vstup na japonský trh hraček připravila společnost Spielwarenmesse eG společný stánek World of Toys Pavilion na veletrhu Tokyo Toy Show. Japonský trh s hračkami má velký potenciál. V 2023 poprvé překonal hranici jednoho bilionu jenů (cca 6,2 miliardy eur). Veletrh Tokyo Toy Show, který pořádá Japan Toy Association, nabízí příležitost navázat mezinárodní kontakty, prezentovat své produkty a lépe poznat japonskou kulturu a asijský trh hraček. V srpnu 2024 veletrh navštívilo téměř 14 000 odborných návštěvníků a přes 71 000 koncových spotřebitelů. Společný stánek o celkové ploše 360 m<sup>2</sup> byl plně obsazen 32 mezinárodními vystavovateli.

Přihláška: [www.spielwarenmesse-eg.de/en/world-of-toys](http://www.spielwarenmesse-eg.de/en/world-of-toys)



BRANDmate je místem pro setkání značek. Spojuje firmy, značky a lidi, kteří stojí za licenčními projekty. Jedná se o ideální místo pro navazování kontaktů, výměnu nápadů a společný rozvoj inovativní spolupráce. Obchod se snoubí s kreativitou, networking se znalostmi. V uvolněné a inspirativní atmosféře vznikají nová partnerství a mimořádné projekty, takzvané BRANDbabies. BRANDmate se bude konat poprvé v Grand Hall v koksovne nevyužívaného dolu Zollverein, který je zapsán na seznamu světového dědictví UNESCO a nabízí špičkovou infrastrukturu a výborné spojení. Zájemci z řad vystavovatelů i návštěvníků mohou kontaktovat naše zastoupení. <https://brandmate.events/>



## Spiel Essen 2025 Společný stánek ČR 23. – 26. 10. Essen

Na největším světovém veletrhu her SPIEL Essen budou představeny všechny druhy her od dětských přes společenské, rodinné, strategické, dobrodružné, fantasy a počítačové až po sci-fi a další. Pro vystavovatele z celého světa je veletrh vrcholem sezóny a nepostradatelným fórem pro uvedení produktů na trh. Pro české výrobce a vývojáře ve spolupráci s agenturou CzechTrade opět organizujeme společný stánek ČR. Velkou výhodou je možnost pronájmu menší výstavní plochy, což výrazně sníží náklady.

**Spiel ESSEN 2024:**  
204 000 návštěvníků z více než 80 zemí, 923 vystavovatelů z 52 zemí, 1 562 nových produktů v 6 halách na cca 68 500 m<sup>2</sup>

[www.spiel-essen.de](http://www.spiel-essen.de)



## Sicherheitsfachmesse IDET in Brünn: Rekordinteresse bei Ausstellern



Die Internationale Messe für Verteidigungs- und Sicherheitstechnologien IDET (Tschechien) findet vom 28. bis 30. Mai 2025 nach zweijähriger Pause wieder auf dem Brünnner Messegelände statt. Die IDET gehört zu den bedeutendsten Plattformen für den Verteidigungs- und Sicherheitssektor in Mittel- und Osteuropa. Zusammen mit den Fachmessen PYROS und ISET zeigt sie dem Fachpublikum aus aller Welt die neuesten Entwicklungen in der Sicherheitstechnik.



Die IDET zieht über 500 Aussteller und mehr als 30.000 Besucher aus rund 40 Ländern an. Seit über 30 Jahren ist sie ein wichtiger Hotspot für die Präsentation von Innovationen, den Aufbau von Industriekooperationen und die Aushandlung und den Abschluss von Großaufträgen. „All diese Funktionen erfüllt IDET auch in der gegenwärtigen komplexen Sicherheitslage, in der Rekordinvestitionen in die Verteidigungsindustrie fließen und der gesamte Sektor im Mittelpunkt einer außergewöhnlichen Aufmerksamkeit steht“, sagte Jan Kubata, CEO der BVV Trade Fairs Brno.

Allein bis heute haben sich mehr Aussteller angemeldet als beim Rekordjahrgang 2023. Etwa ein Drittel der IDET-Interessenten sind Neueinsteiger oder Unternehmen, die nach langer Zeit wieder auf die Messe kommen. „Da der gesamte Verteidigungs- und Sicherheitssektor derzeit massiv in Forschung und Entwicklung investiert, können wir uns im Mai auf viele interessante Innovationen freuen“, ergänzte Michalis Busios, Direktor der International Security Fairs.

### Präsentation der wichtigsten Namen aus dem Sektor

Auf der IDET 2025 werden die wichtigsten Namen der Branche aus der Tschechischen Republik vertreten sein, wie **Agados, AOBP, Czechoslovak Group, ContSystem, Česká Zbrojovka, EVPÚ Defence, OMNIPOL, PRAGA Export, SKUPINA, STV Group, Svos, Trade Fides, VOP** und viele andere.

Das Verteidigungsministerium der Tschechischen Republik wird auf IDET seine Messeausstellung unter dem Motto „80 Jahre seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs“ ausrichten.

Von den ausländischen Unternehmen wird sich das deutsche **RHEINMETALL** mit einer großen Fläche von 380 m<sup>2</sup> präsentieren. Ebenfalls werden **Lockheed Martin, HONEYWELL, IAI - Israel Aerospace Industries** oder **SAAB** ihre Innovationen auf der Messe vorstellen. Insbesondere der **INDIA PAVILION** mit einer Fläche von 170 m<sup>2</sup> wird eine Menge auffahren und ein Publikumsmagnet sein.

### Neues Projekt der IDET 2025 Messe

Die Verteidigungsindustrie befindet sich an einem entscheidenden Punkt, an dem Innovation und fortschrittliche Technologien für die zukünftige Einsatzbereitschaft und den Erfolg entscheidend sind. Daher umfasst IDET 2025 auch Themen der Weltraumverteidigung und die Startup-Community.

Die Messe widmet eine separate Halle der Weltraumverteidigung und den Startups, die **Space Defense and Startup Hall**, die als spezielle Plattform für Unternehmen dient, die Spitzentechnologien im Bereich der Weltraumsicherheit entwickeln. Außerdem soll dieser Bereich die Partnerschaften zwischen aufstrebenden Unternehmen und etablierten Branchenakteuren fördern. Gleichzeitig gibt es einen Raum für den Erfahrungsaustausch in Workshops und Konferenzen mit dem Titel **„Defending Europe Together“**.



## HR Roundtable Pilsen

### Nachhaltige Gewinnung von ausländischen Arbeitnehmern

### Zaměstnávání zahraničních pracovníků

„Wenn es auf dem Markt einen Mangel an erfahrenen Fachkräften gibt, muss man sie suchen“, sagen **Alexandra Krutá** und **Vlastimil Václavík** von **ŠKODA Transportation**. **Gemeinsam mit anderen Kollegen sind sie persönlich nach Indonesien und auf die Philippinen gereist, um qualifizierte Produktionsmitarbeiter zu finden. Die Rekrutierung in diesen Ländern kann nicht nur durch virtuelle Vorstellungsgespräche erfolgen. Der Schlüssel liegt darin, die Kultur, die Erwartungen und die Bedürfnisse der zukünftigen Mitarbeiter zu verstehen und ihre Fähigkeit und Bereitschaft zur Integration in das tschechische Umfeld zu beurteilen.**

„Gemeinsam mit meinen Kollegen aus der Produktion haben wir viel Arbeit geleistet. Es ist uns gelungen, Dutzende von Arbeitnehmern aus Indonesien erfolgreich in die Produktion zu integrieren, und wir schließen jetzt unser Philippinen-Projekt ab“, sagt **Šárka Moučková**, HR Director Business Units.

Bei einem kürzlich vom regionalen Büro der DTIHK in Pilsen organisierten HR-Roundtable waren sich fast dreißig Personalverantwortliche einig, dass tschechische Unternehmen, insbesondere im verarbeitenden Gewerbe, nicht auf ausländische Arbeitskräfte verzichten können. In der Region Pilsen leben heute fast 80.000 Ausländer, und die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften steigt weiter an. Die Anwerbung in Asien ist jedoch sowohl finanziell als auch zeitlich aufwändig. Sie ist keine kostensparende Lösung, sondern eine Investition in die Zukunft.

„Die Best Practice von ŠKODA Transportation ist wirklich einzigartig und kann eine große Inspiration für andere Unternehmen sein. Gemeinsam mit Personalverantwortlichen aus der Region und Experten von Deloitte Advisory haben wir nicht nur die rechtlichen und praktischen Aspekte der Beschäftigung erörtert, sondern auch die Details, die für eine erfolgreiche Integration entscheidend sind“, sagte **Karla Stánková** vom Regionalbüro der DTIHK in Pilsen. Sie fügte hinzu, dass die Erfahrung von ŠKODA Transportation beweist, dass eine richtig durchgeführt Anwerbung über die Grenze hinweg zu guten Ergebnissen führt.



„Když je na trhu nedostatek zkušených odborníků, musíte jít za nimi,“ říkají **Alexandra Krutá** a **Vlastimil Václavík** ze společnosti **ŠKODA Transportation**. **Společně s dalšími kolegy osobně cestovali do Indonésie a na Filipíny, kde hledali kvalifikované pracovníky do výroby. Nábor v těchto zemích nelze provádět jen prostřednictvím pohovorů na dálku – klíčové je pochopit kulturu, očekávání a potřeby budoucích zaměstnanců a ohodnotit jejich schopnost a ochotu integrovat se do českého prostředí.**

„Společně s kolegy z výroby za sebou máme kus práce. Podařilo se nám úspěšně integrovat do výroby desítky pracovníků z Indonésie a právě dokončujeme náš projekt Filipíny,“ říká **Šárka Moučková**, HR Director Business Units.

Na nedávném HR Roundtable v Plzni, pořádaném regionální pobočkou ČNOPK, se téměř třicítka HR manažerů shodla na tom, že bez zahraničních pracovníků se české firmy, zejména ty výrobní, neobejdou. V Plzeňském kraji dnes žije téměř 80 000 cizinců a poptávka po kvalifikovaných lidech stále roste. Nábor v Asii je však finančně i časově náročný – nejedná se o úsporné řešení, ale o investici do budoucnosti.

„Best practice společnosti ŠKODA Transportation je skutečně jedinečná a může být velkou inspirací pro další firmy. Společně s HR manažery z regionu a odborníky z Deloitte Advisory jsme diskutovali nejen o legislativních a praktických aspektech zaměstnávání, ale i o detailech, které rozhodují o úspěšné integraci,“ uvedla **Karla Stánková** z plzeňské kanceláře ČNOPK. Dodala, že zkušenosti ŠKODA Transportation dokazují, že správně vedený nábor bez hranic přináší výsledky.





## Siemens ehrt junge Talente und erfahrene Lehrer

Siemens Tschechien hat den Werner-von-Siemens-Preis 2024 an die besten Studierenden, Nachwuchswissenschaftler und Pädagogen im technisch-naturwissenschaftlichen Bereich verliehen. Die Fachjurs wählten die beste Grundlagenforschung, Diplomarbeit, Dissertation und den besten Pädagogen aus. Darüber hinaus wurden Auszeichnungen für herausragende wissenschaftliche Arbeiten von Frauen sowie für Abschlussarbeiten zu den Themen „Industrie 4.0“ und „Smart Infrastructure & Energy“ vergeben. Es wurde eine Rekordzahl von 598 Bewerbungen eingereicht, davon 37 % von Frauen. Die 20 Preisträger teilten sich eine Million Kronen. Ein Viertel der Ausgezeichneten waren Frauen. Die meisten Preise, insgesamt acht, gingen an die TU in Prag. „Der 27. Jahrgang des Wettbewerbs hat die Spitzenqualität der tschechischen technischen und naturwissenschaftlichen Ausbildung gezeigt“, sagte Eduard Palíšek, CEO von Siemens Tschechien. „Viele der prämierten Beiträge befassten sich mit Fragen der maximal effizienten Nutzung von Strom und dessen Speicherung. Ich bin überzeugt, dass die originellen Ideen und Lösungen unserer Preisträger das Potenzial haben, in der Praxis Anwendung zu finden und dazu beizutragen, dass die Menschheit mit Energie ausreichend versorgt wird“, fügte er hinzu.

## Siemens ocenil mladé talenty i zkušené pedagogy

Český Siemens udělil Ceny Wernera von Siemens za rok 2024 nejlepším studentům, mladým vědcům a pedagogům v technických a přírodovědných oborech. O vítězích v kategoriích Nejlepší výsledek základního výzkumu, Nejlepší diplomová práce, Nejlepší disertační práce a Nejlepší pedagogický pracovník rozhodovaly odborné poroty. Ocenění byla udělena také za vynikající kvalitu ženské vědecké práce a za absolventské práce na téma Průmysl 4.0 a chytrá infrastruktura a energetika. Do soutěže dorazilo rekordních 598 přihlášek, z toho 37 % od žen. Oceněno bylo 20 osobností, které si rozdělily jeden milion korun. Mezi oceněnými tvořily ženy čtvrtinu. Nejvíce cen, celkem osm, putovalo na ČVUT v Praze. „Sedmadcátý ročník soutěže prokázal špičkovou kvalitu českého technického a přírodovědného školství“, uvedl Eduard Palíšek, generální ředitel českého Siemensu. „Řada vítězných prací se zaměřila na otázky spojené s maximálně efektivním využitím elektrické energie a jejím uchováváním. Věřím, že originální nápady a řešení našich laureátů mají potenciál najít své praktické uplatnění a přispět k zajištění dostatku energie pro lidstvo“, dodal.



## DB Schenker erweitert E-Flotte

DB Schenker hat zwei vollelektrische Lkw vom Typ Renault Trucks E-Tech D 16t in Betrieb genommen – einen in Brunn und einen in der Slowakei. Die Fahrzeuge mit einer Reichweite von bis zu 250 km und einer Batteriekapazität von 376 kWh sind für die städtische Last-Mile-Logistik vorgesehen. Sie ergänzen drei elektrische Sattelzugmaschinen des Typs Volvo FH Aero Electric, die im vergangenen Jahr angeschafft wurden. Damit setzt das Unternehmen seinen Kurs in Richtung nachhaltiger Logistik fort. „Nachhaltigkeit und Energieeffizienz sind für uns zentrale Bereiche, in denen wir aktiv wachsen und investieren. Wir werden den Ausbau unserer Elektrofahrzeugflotte weiter vorantreiben – in den kommenden Monaten erwarten wir die Übergabe von vier weiteren E-Fahrzeugen“, sagt Bohumil Prudič von DB Schenker. Im Betrieb sparen die Fahrzeuge bis zu 205 Tonnen CO<sub>2</sub> ein.

## DB Schenker rozšiřuje elektrickou flotilu

Společnost DB Schenker zařadila do provozu dvě elektrická nákladní vozidla Renault Trucks E-Tech D 16t – jedno v Brně a druhé na Slovensku. Vozidla s dojezdem až 250 km a kapacitou baterií 376 kWh jsou určena pro logistiku poslední míle ve městech. Nové vozy doplňují tři elektrické tahače Volvo FH Aero Electric pořízené loni. Firma tak pokračuje v plnění závazku k udržitelné logistice. „Udržitelnost a energetická efektivita jsou klíčové oblasti, ve kterých aktivně rosteme a do nichž investujeme. V rozšiřování elektrického vozového parku budeme pokračovat, v následujících měsících očekáváme předání dalších čtyř elektrických vozidel“, říká Bohumil Prudič z DB Schenker. Vozidla během provozu ušetří až 205 tun CO<sub>2</sub>.



## In der 91. Saison lockt das FOK mit Mahler, Martinů und Musik für Kinder

Die Prager Symphoniker starten in ihre 91. Saison mit ihrem neuen Chefdirigenten Tomáš Netopil. Die Saison wird mit Mahlers Erster Symphonie und einer Suite aus dem Ballett „Sůl nad zlato“ (Salz ist mehr als Gold) von Jan Hanuš eröffnet. Das Publikum darf sich außerdem auf die europäische Premiere der Oper „Mariken von Nimègue“ von Bohuslav Martinů freuen. Im November gastiert das israelische Philharmonieorchester mit seinem Chefdirigenten Lahav Shani und dem Pianisten Yefim Bronfman. Eindrucksvolle musikalische Erlebnisse versprechen Verdis Requiem, Dvořáks Slawische Tänze sowie Haydns „Die Schöpfung“ in szenischer Umsetzung von Regisseur Matěj Forman. Für die jüngsten Zuhörer gibt es den Zyklus „Orchester zum Anfassen“, Musik aus „Der kleine Maulwurf“ und die neue Reihe „Kleine Entdecker im Orchester“. Auch Kammerkonzerte, alte Musik und die beliebte „Rybas Weihnachtsmesse“ stehen auf dem Programm. Open-Air-Konzerte auf dem Vyšehrad und im Wallenstein-Garten ergänzen die Saison. In Zusammenarbeit mit der Nationalgalerie Prag wird die Reihe „Bilder und Musik“ fortgesetzt, ebenso wie die literarisch-musikalischen Abende im Theater Viola. Auch international ist das Orchester unterwegs – mit Konzerten in Deutschland, der Schweiz und der Slowakei.

## Ve 91. sezóně FOK láká na Mahlera, Martinů i hudbu pro děti

Pražští symfonikové vstupují do 91. sezóny s novým šéfdirigentem Tomášem Netopilem. Sezóna bude zahájena Mahlerovou První symfonií a suitou z baletu Sůl nad zlato od Jana Hanuše. Publikum čeká i evropská premiéra opery Mariken z Nimègue od Bohuslava Martinů. V listopadu přijede Izraelská filharmonie s šéfdirigentem Lahavem Shaním a klavíristou Yefimem Bronfmanem. Silné hudební zážitky slibují Verdiho Requiem, Dvořákovy Slovanské tance i scénické Haydnovo Stvoření v režii Matěje Formana. Pro nejmenší posluchače je připraven cyklus Orchestr na dotek, hudba z Krtečka nebo novinka Kulišáci v orchestru. Chybět nebudou komorní koncerty, barokní hudba ani populární Rybovka. Na programu jsou také open-air koncerty na Vyšehradě a ve Valdštejnské zahradě. Ve spolupráci s Národní galerií pokračuje cyklus Obrazy a hudba, nebudou chybět ani hudebně-literární večery v Divadle Viola. Symfonici zamíří i do zahraničí – koncertovat budou v Německu, Švýcarsku a na Slovensku.

Magazin der deutsch-tschechischen Wirtschaft  
Magazin česko-německého hospodářství

©Herausgeber | Vydavatel:



**Geschäftsführendes Vorstandsmitglied**  
**Výkonný člen představenstva:**  
Bernard Bauer

**Chefredakteur | Šéfredaktor:**  
Christian Rühmkorf

**Redaktion | Redakce:**  
Zdeňka Janská, Zuzana Zavadilová,  
Ivana Barková

**Redaktionsanschrift | Adresa redakce:**  
DTIHK | ČNOPK  
Václavské nám. 40  
CZ-110 00 Praha 1  
Tel.: +420 224 221 200  
E-Mail: plus@dtihk.cz  
www.dtihk.cz  
IČO: 49708210

**Anzeigen | Inzerce:**  
DTIHK | ČNOPK  
Tel.: +420 224 221 200  
E-Mail: plus@dtihk.cz

**Titelseite | Titulní stránka:**  
André Allin

**Layout & Satz | Layout & sazba:**  
Lukáš Silný

**Druck | Tisk:**  
AKONTEXT, s. r. o.

**Erscheinungsweise | Vychází:**  
3x pro Jahr | 3x ročně

**Erscheinungsort | Místo vydávání:**  
Prag | Praha

**Nummer | Číslo:**  
2025 Plus 1

**Auflage | Náklad:**  
8.000

**Datum | Datum:**  
5. 5. 2025

ISSN 1213-3469  
MK ČR e 6980

**Schutzgebühr | Volný prodej:**  
80 Kč/3,50 EUR

Namentlich gekennzeichnete Artikel geben die Meinung der Autoren wieder, die nicht notwendigerweise mit der der DTIHK übereinstimmen muss. Die Redaktion übernimmt für unverlangt eingesandte Manuskripte keine Haftung und behält sich ggf. deren Überarbeitung vor.

Obsah článků uveřejněných pod jmény vyjadřuje názory autorů, které nemusí být totožné s míněním ČNOPK. Redakce nepřijímá zodpovědnost za nevyžádané rukopisy a vyhrazuje si právo redakčních úprav.

# TIP TOP

## Top-Manager-Tip

„Geben Sie Ihrem Team Freiraum.“

Dejte svému týmu prostor.“



Der Aufbau eines Unternehmens erfordert absoluten Fokus und Hingabe. Ich habe gelernt, dass der Schlüssel zur Zufriedenheit aber darin liegt, sich bewusst nicht nur Raum für die Arbeit, sondern auch für sich selbst und seine Lieben zu schaffen. Der Weg dorthin führt über das Delegieren von Aufgaben. Umgeben Sie sich mit einem Team, dem Sie vertrauen, und geben Sie ihm Raum zum Arbeiten. Schaffen Sie ein Umfeld, in dem sich die Mitarbeiter nicht scheuen, Verantwortung zu übernehmen und sich weiterzuentwickeln, auch wenn das bedeutet, dass sie Fehler machen. Wenn Sie Risiken konsequent managen, können selbst Fehler zu einem wertvollen Teil des Wachstums werden.

Budování firmy vás naprosto pohltí – v tom nejlepším i nejtěžším smyslu. Naučil jsem se, že klíčem ke spokojenosti je vědomě si vytvářet prostor nejen pro práci, ale i pro sebe a své blízké. Cesta vede přes delegování. Obklopte se týmem, kterému důvěřujete, a dejte mu prostor pracovat. Vytvořte prostředí, kde se lidé nebojí převzít odpovědnost a rozvíjet se, i když to občas znamená udělat chybu. Pokud důsledně řídíte rizika tak, aby nedocházelo k těm fatálním, i omyly se mohou stát cennou součástí růstu.

### Jaroslav Follprecht

Mitgründer und stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats | spoluzakladatel a místopředseda dozorčí rady; AIMTEC a. s.

... ist einer der Gründer von Aimtec, einem Technologieberatungsunternehmen in Pilsen, das Fertigungsunternehmen auf ihrem Weg der digitalen Transformation begleitet. Seit Mitte des letzten Jahres, als er die Rolle des CEOs an seinen Nachfolger übergab, ist er stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats und an der strategischen Ausrichtung des Unternehmens beteiligt.

... je jedním ze zakladatelů plzeňské technologicko-konzultační společnosti Aimtec, která je partnerem výrobních firem na cestě digitální transformace. Od poloviny loňského roku, kdy předal roli CEO svému nástupci, působí jako místopředseda dozorčí rady a podílí se na strategickém směřování firmy.

Die Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer lädt ihre Mitglieder und Freunde ein zu ihrem

Česko-německá obchodní a průmyslová komora si dovoluje pozvat své členy a přátele na



# 2025 Sommerfest

## Letní slavnost

12.6.2025 17:00 – 23:00 Uhr | hod.

Schloss Troja | Zámek Troja  
U Trojského zámku 1, Prag 7 | Praha 7

### Kartenbestellung | Objednávky vstupenek

www.DTIHK.cz | E-Mail: events@dtihk.cz | Telefon: +420 221490 363  
DTIHK | ČNOPK, Václavské náměstí 40, CZ – 110 00 Praha 1

PREMIUMPARTNER  
PRÉMIOVÝ PARTNER

SKODA 130 YEARS

PARTNERHOTEL  
PARTNERSKÝ HOTEL



LINDNER HOTEL  
PRAGUE CASTLE

PARTNER  
PARTNEŘI



dřevodílo

IHK für Oberfranken



greentech

IHK Regensburg



MEDIACONSULTING

Handwerkskammer  
Niederbayern-Oberpfalz



Oplatkarna

SPONSOREN  
SPONZOŘI



e-on

HYDAC

Business

ZELEZÁRNY ANNAHÜTTE



autoneum

ALFERY



FOSTER24

Ostächsische Sparkasse Dresden

OSMA

Green Guard SECURITY SERVICE



bpv BRAUN PARTNERS

HENNIG

ZAVADILOVA RYSÁVY KOLLEGEN



leo  
express



# Corporate & Corporate Family

výhodné cestování pro firmy a jejich zaměstnance  
günstiges Reisen für Firmen und ihre Mitarbeiter

[le.cz/korporati](https://le.cz/korporati)