

+Plus

INTERVIEW / ROZHOVOR:

Kristýna Helm

AOBP

Thomas Hirsch

HIRSCH Technologies

2025 SEPTEMBER
ZÁŘÍ

Do you

KNOW HOW?

Verteidigungsindustrie
Obranný průmysl CZ +

KI-Gigafactory in Tschechien ?
AI gigafactory v Česku ? +

Foto-Reportage
Sommerfest / Letní slavnost

Annual Partners 2025



Premium

AKKODIS

BDO



BOSCH

SKODA

130
YEARS

T Business

Business

aimtec

autoneum



fielmann
oční optika

forv/s
mazars

OSMA®

Classic

bpv BRAUN PARTNERS



e-on

GIESE & PARTNER

ING



m2c

MBG Energo

ohbs

PENNY



SIEMENS

WÜRTH

DANKE!
DĚKUJEME!

KNOW HOW?

Unser Titelblatt spielt auf zwei Dinge an: das Können, das unsere Unternehmen auszeichnet, sowie die Herausforderung, neue Wege einzuschlagen, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Viele Unternehmen, vor allem Automobilzulieferer, stehen heute genau an diesem Punkt. Die tschechische Rüstungsindustrie boomt, **Dual-Use-Technologien** gewinnen an Bedeutung – und wer bisher auf klassische OEMs fokussiert war, sucht nun Antworten darauf, wie sich vorhandenes Know-how in sicherheitsrelevante Märkte übertragen lässt.

Die aktuelle **Plus** widmet sich genau diesem Spannungsfeld: Welche Chancen bieten sich? Welche Stolpersteine gilt es zu beachten? Und welche Erfahrungen können Pioniere teilen, die den Schritt bereits gewagt haben? Dazu haben wir mit der **Vizepräsidentin des tschechischen Rüstungs- und Sicherheitsverbands Kristýna Helm** gesprochen (S. 14). Unternehmererfahrung aus erster Hand wiederum liefern wir im Interview mit dem agilen Bayer **Thomas Hirsch, CEO von HIRSCH Technologies** (S. 24). Beide geben wichtige Einblicke – praxisnah, bilateral und zukunftsorientiert.

Das ganze unterfüttern wir mit einer ausführlichen **Analyse der tschechischen Rüstungsindustrie** vom GTAI-Korrespondenten Gerit Schulze (S. 6). Aber auch wir in der DTIHK „rüsten auf“ – mit einer neu geschaffenen Stelle erweitern wir unsere Aktivitäten gezielt auf den Boom-Sektor, um Mitgliedsunternehmen Orientierung und Unterstützung zu bieten. Das werden wir auch **am 11. November auf dem German Czech Economic Forum** tun, zu dem wir Sie herzlich einladen: „Strengthening Competitiveness“ – Innovation & Dual-use! Im Mittelpunkt des GCEF 2025 steht die Wettbewerbsfähigkeit und die Frage, wie Unternehmen ihr Know-how in tragfähige neue Geschäftsmodelle übersetzen können.

Freuen Sie sich in dieser **Plus** ebenso auf unsere **Foto-Reportage vom Sommerfest 2025**, von der Moldaufahrt und ganz vielen weiten Top-Events mit unseren Mitgliedsunternehmen. Jedes einzelne zeigt, wie wertvoll unser Netzwerk ist.

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen – *gedanklich* in dieser **Plus**, und *persönlich* bei unseren Veranstaltungen, ganz besonders beim GCEF im November!

Eine aufschlussreiche Lektüre wünscht Ihnen

Titulní stránka tohoto **Plusu** odkazuje na dvě věci: na dovednosti, kterými se naše firmy vyznačují, a zároveň na výzvu vydat se na nové cesty a rozvíjet nové obchodní modely. Řada firem, zejména dodavatelů automobilového průmyslu, se právě teď nachází přesně v tomto bodě. Český obranný průmysl zažívá boom, na významu nabývají **technologie dual-use** – a kdo se dosud soustředil na tradiční partnery OEM, hledá nyní odpověď na to, jak své dosavadní know-how přenést na trhy související s bezpečností.

V **Plusu** se zaměřujeme právě na tento střet trendů a výzev: Jaké příležitosti se nabízejí? Na co si dát pozor? A jaké zkušenosti mohou sdílet průkopníci, kteří tento krok již mají za sebou? O tom všem jsme hovořili s **viceprezidentkou Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu ČR Kristýnou Helm** (str. 14). Zkušenost z praxe přinášíme v rozhovoru s agilním Bavorem **Thomasem Hirschem, CEO společnosti HIRSCH Technologies** (str. 24). Oba nabízejí důležité pohledy – praktické, bilaterální a orientované na budoucnost.

To vše doplňuje podrobná **analýza českého obranného průmyslu** od korespondenta GTAI Gerita Schulze (str. 6). Ale i my v ČNOPK „se vyzbrojujeme“ – nově vytvořenou pozicí cíleně rozšiřujeme aktivity v tomto dynamicky se rozvíjejícím odvětví a nabízíme našim členům orientaci a podporu. Totéž uděláme i **11. listopadu na konferenci German Czech Economic Forum**, na kterou Vás srdečně zveme: „Strengthening Competitiveness“ – Innovation & Dual-use. Hlavním tématem konference bude konkurenceschopnost a otázka, jak mohou firmy přetavit své know-how do nových životaschopných obchodních modelů.

Dále se můžete těšit na **fotoreportáž z letošní letní slavnosti**, plavby po Vltavě a mnoha dalších top akcí s našimi členskými firmami. Každá z nich dokazuje, jak cenná je naše síť.

Těšíme se na výměnu názorů a zkušeností s Vámi – v *duchu* na stránkách tohoto **Plusu** a *osobně* na našich akcích, především pak v listopadu na konferenci GCEF.

Přeji Vám příjemné a inspirativní čtení.



+ Bernard Bauer
Geschäftsführender Vorstand
výkonný člen představenstva

AKKODIS



**ODEMKNĚTE
SVŮJ POTENCIÁL
S NÁMI** salescz@akkodis.com

CONSULTING

technologická a výrobní strategie

optimalizace procesů
a dodavatelských řetězců

digitalizace

leadership a řízení změn

přenos odborného know-how

ENGINEERING

inovace a vývoj produktů

elektrotechnika & elektronika,
SW & IT

simulace & metodiky

testování & validace

data & AI

350+
vývojářů

Akkodis CZ s.r.o.
www.akkodis.com

29 let
v ČR

+ INHALT | OBSAH

- 3 Editorial
Bernard Bauer
Geschäftsführender Vorstand
výkonný člen představenstva

+ INTERVIEW | ROZHOVOR

- 14 **Kristýna Helm**
Vice President, Defence and Security Industry
Association of the CR (AOBP)

- 24 **Thomas Hirsch**
CEO, HIRSCH Technologies

+ ANALYSE | ANALÝZA

- 6 Die tschechische Verteidigungsindustrie
Český obranný průmysl
- 34 Tschechien bewirbt sich um KI-Gigafactory
Česko se uchází o AI gigafactory



+ MITGLIEDER | ČLENOVÉ

- 40 Neue Mitglieder | Noví členové
- 43 DTIHK-Termine | Termíny ČNOPK
- 44 Events/y: DTIHK | ČNOPK

Info

- 58 Interreg-Projekt
Glokalisierung | Glokalizace
- 63 HR-Roundtable Pilsen
- 56 Kurs EUREM
- 60 Messen | Veletrhy
- 64 Mitglieder-News | Novinky členů
- 66 Top-Manager-Tip
Christian Diel, Siemens

www.eMagazin.plus



Tschechien gibt mehr Geld für VERTEIDIGUNG aus

Česko zvyšuje výdaje na OBRANU



Von Gerit Schulze | Germany Trade & Invest



Auch bei Drohnen gehört Tschechien zu den führenden Anbietern von Rüstungsgütern in Europa
 Také v oblasti dronů patří Česko mezi přední evropské dodavatele zbrojní techniky
 Foto: PRIMOCO UAV

Tschechien erhöht in den kommenden Jahren schrittweise die Verteidigungsausgaben. Es setzt dabei auf seine leistungsstarke Rüstungsindustrie sowie auf Kooperationen und Importe.

Vor dem Beginn des russischen Angriffskrieges gegen die Ukraine lagen die tschechischen Verteidigungsausgaben zwei Jahrzehnte lang unter 2 % des Bruttoinlandsproduktes (BIP). Erst 2024 wurde dieser Wert erstmals seit 20 Jahren wieder erreicht. Laut einer Studie der Unternehmensberatung EY hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten eine Ausgabenlücke von 36 Milliarden Euro angehäuft.

Bis 2030 strebt die Regierung eine jährliche Erhöhung des Wehretats um 0,2 % des BIP an. Für 2026 sind umgerechnet rund 7,2 Milliarden Euro eingeplant. Ausgaben, die 2 % des BIP überschreiten, sollen künftig nicht mehr auf das Haushaltsdefizit angerechnet werden.

Mit Präsident Petr Pavel steht der ehemalige Vorsitzende des Militärausschusses der North Atlantic Treaty Organization (NATO) an der Spitze des Staates. Der frühere General plädiert für eine aktivere Rolle Tschechiens innerhalb der NATO und hält eine Erhöhung der Verteidigungsausgaben auf bis zu 5 % des BIP für nötig. Davon sollen 1,5 Prozentpunkte in sicherheitsrelevante Infrastruktur wie Logistik, Gesundheitswesen und Verkehr fließen.

Starker Fokus auf Munition und Schusswaffen

Tschechiens Rüstungsindustrie ist stark bei Militärfahrzeugen, Schusswaffen, Munition und Radartechnologie. Auch Übungsflugzeuge für den Kampfeinsatz produziert die Branche. Sie profitiert vom traditionsreichen Maschinenbau und leistungsfähigen Elektrotechnikherstellern im Land. Nach Berechnungen von EY erwirtschaftete die Rüstungsindustrie 2023 einen Umsatz von 3 Milliarden Euro und stand für 1 % der tschechischen Wirtschaftsleistung. Die Rüstungsexporte stiegen seit Beginn des Ukrainekrieges um 350 % auf über 2,1 Milliarden Euro.

Laut einer aktuellen Studie der Bank Česká spořitelna sind in Tschechien rund 400 Unternehmen in der Rüstungs- und Verteidigungswirtschaft tätig – nahezu alle von ihnen haben eine Exporterlaubnis.

Startups treiben die tschechische Rüstungsindustrie an

Viele tschechische Startups beschäftigen sich mit der Entwicklung von Drohnen und autonomen Systemen, mit 3D-Druck, neuen Materialien und Spezialkleidung, Sensorik und Elektronik sowie mit Cybersecurity für das Militär. Die staatliche Investitionsagentur CzechInvest startete im Mai 2025 einen Defence Hub, um Innovationen in den Bereichen Verteidigung und Dual-Use zu beschleunigen. Die Plattform vermittelt tschechische Startups an wichtige Programme der NATO und der EU wie DIANA, den NATO-Innovationsfonds (NIF) und den Europäischen Verteidigungsfonds (EDF). Außerdem berät der Defence Hub in der Frühphase bei der Entwicklung und Skalierung neuer Technologien.

V nadcházejících letech bude Česko postupně navyšovat výdaje na obranu. Opírá se přitom o silný domácí obranný průmysl, zahraniční spolupráci i dovoz.

Před ruskou invazí na Ukrajinu byly výdaje Česka na obranu nižší než 2 % HDP. Této hodnoty se podařilo poprvé po 20 letech dosáhnout až v roce 2024. Podle studie poradenské společnosti EY v posledních 20 letech Česko zanedbalo investice do obrany za zhruba 36 miliard eur.

Do roku 2030 plánuje česká vláda každoročně zvyšovat výdaje na obranu o 0,2 % HDP. Pro rok 2026 se počítá s částkou okolo 7,2 miliardy eur. Výdaje převyšující 2 % HDP se přitom nově nemají započítávat do schodku státního rozpočtu.

Prezident Petr Pavel, bývalý předseda vojenského výboru NATO, prosazuje aktivnější roli Česka v alianci a považuje za nutné zvýšit výdaje na obranu až na 5 % HDP. 1,5 procentního bodu by při tom mělo směřovat do klíčových odvětví infrastruktury, jako je logistika, zdravotnictví či doprava.

Silný důraz na munici a palné zbraně

Český zbrojní průmysl je silný zejména ve výrobě vojenských vozidel, palných zbraní, munice a radarové techniky. Vyrábí rovněž cvičná letadla pro bojové účely. Odvětví těží z tradice strojírenství a výkonné elektrotechniky. Podle propočtů EY dosáhl sektor obrany v roce 2023 obratu 3 miliardy eur, což představovalo 1 % HDP. Export zbraní vzrostl od začátku války na Ukrajině o 350 % na více než 2,1 miliardy eur.

Podle aktuální studie České spořitelny působí v Česku v obranném průmyslu kolem 400 firem, z nichž skoro všechny disponují exportní licencí.

Zbrojní průmysl ženou dopředu startupy

Vývoj dronů a autonomních systémů, 3D tisk, nové materiály, speciální oděvy, sensorika, elektronika a kybernetická bezpečnost pro armádu. To jsou oblasti, na které se zaměřují české startupy. Agentura CzechInvest proto v květnu 2025 spustila Defence Hub, který má urychlit inovace v oblastech obrany a dual-use. Platforma propojuje české startupy s programy NATO a EU, jako jsou DIANA, NATO Innovation Fund (NIF) nebo Evropský obranný fond (EDF). Zároveň poskytuje poradenství při vývoji a zavádění nových technologií.

Spezialisierung tschechischer Startups im Bereich Dual-use und Verteidigung
Specializace českých startupů v oblasti dual-use a obrany

Unternehmen / Ort Firma / sídlo	Produkt Produkt
Instria Světlá pod Ještědem	Sensoren für Extrembedingungen <i>Senzory pro extrémní podmínky</i>
Dronetag Praha	Identifizierung von Drohnen <i>Identifikace dronů</i>
Whalebone Brno	Cybersecurity <i>Kybernetická bezpečnost</i>
Partory Hradec Králové	Digitale Schnittstelle für die Beschaffung und Fertigung von Metallteilen <i>Digitální rozhraní pro nákup a výrobu kovových dílů</i>
Shockblade Praha	Elektronische Messer für Militär, Polizei und Kampfsportler <i>Elektronické nože pro armádu, policii a bojové sporty</i>
3Dees Industries Praha	Industrieller 3D-Druck <i>Průmyslový 3D tisk</i>
SinuCraft Pardubice	Kombination von 3D-Druck und Roboterbearbeitung <i>Kombinace 3D tisku a robotického obrábění</i>
One3D, Mohelnice	Additive Fertigung von Prototypen und Ersatzteilen <i>Aditivní výroba prototypů a náhradních dílů</i>
Kolomaki Zlonec	Bunker, Schutzräume <i>Bunkry, ochranné úkryty</i>
Hikade Technologies Brno	Stabilisatoren (Gimbals) für Kameras, Sensoren oder ähnliche Kommunikationssysteme <i>Stabilizátory (gimbaly) pro kamery, senzory a podobné komunikační systémy</i>
Grant Detection Újezd nad Lesy	Detektoren für Menschen und Tiere in Fahrzeugen <i>Detektory lidí a zvířat ve vozidlech</i>
DronPro Prag	Verkauf und Vermietung von Drohnen <i>Prodej a pronájem dronů</i>

Quelle | Zdroj: Konferenzen Defending Europe Together (DET) und 3D-Druck in Europas Verteidigungsindustrie, Messe IDET, Brno 2025 | *Konference Defending Europe Together (DET) a 3D tisk v evropském obranném průmyslu, veletrh IDET, Brno 2025*

Hohe Abhängigkeit von Importen

Allerdings sind die tschechischen Hersteller stark von ausländischen Materialien und Komponenten abhängig. Untersuchungen von EY zusammen mit der Wirtschaftskammer HK ČR zeigen, dass 2024 zwar 96 % aller öffentlichen Rüstungsaufträge an einheimische Unternehmen gingen. Diese betrafen aber weniger als ein Viertel des Gesamtwertes. Bei komplexen und hochwertigen Systemen verdienen häufig ausländische Anbieter. Lobbyverbände sprechen sich daher für mehr industrielle Zusammenarbeit mit befreundeten Staaten und für mehr Forschung im Rüstungssektor aus.

Vysoká závislost na dovozu

Čeští výrobci jsou však do značné míry závislí na materiálech a komponentech ze zahraničí. Ze studie EY a Hospodářské komory ČR je zřejmé, že v roce 2024 sice 96 % všech veřejných zakázek v obranném sektoru připadlo tuzemským podnikům, z celkové sumy to ale byla méně než čtvrtina. Komplexní a špičkové systémy často dodávají zahraniční výrobci. Profesní svazy proto prosazují užší průmyslovou spolupráci se spojenci a větší podporu výzkumu v obraně.



Viele tschechische Rüstungsunternehmen expandieren ins Ausland. Česká zbrojovka, die heute Teil der Colt CZ Group ist, übernahm 2021 den US-amerikanischen Waffenhersteller Colt. *Mnohé české zbrojařské firmy expandují do zahraničí. Česká zbrojovka, která je dnes součástí Colt CZ Group, převzala v roce 2021 amerického výrobce zbraní Colt*

Foto: Colt CZ Group SE

Zivile Wirtschaft hofft auf neue Aufträge

Von den geplanten höheren Verteidigungsausgaben erhofft sich auch die zivile Wirtschaft in Tschechien neue Aufträge und eine Kompensation für wegbrechende Geschäfte. Einige Automobilzulieferer bieten ihre freigewordenen Kapazitäten bereits der Rüstungsindustrie an. Dazu gehören laut Medienberichten Motor Jikov und Koh-i-noor. Der Maschinenbauer PBS Group verzeichnet steigende Aufträge für Motoren von Drohnen- und Raketenherstellern. Auch Meopta, das bislang vor allem auf zivile optische Geräte spezialisiert war, bekommt zunehmend Aufträge der Verteidigungsindustrie. Das Unternehmen soll unter anderem 500 Periskope für gepanzerte Saab-Fahrzeuge liefern, berichtete die Zeitung Hospodářské noviny.

Viele tschechische Rüstungsunternehmen sind seit Jahrzehnten international gut im Geschäft. Die bereits 1936 gegründete Česká zbrojovka aus Mähren ist weltweit bekannt für Pistolen, Sturmgewehre, Maschinenpistolen sowie Jagd- und Sportwaffen. Das Unternehmen übernahm 2021 den US-amerikanischen Waffenhersteller Colt und ist heute Teil der Colt CZ Group.

Civilní ekonomika očekává nové zakázky

Od plánovaného růstu výdajů na obranu si slibuje nové příležitosti a kompenzaci za ušlé obchody i civilní ekonomika. Někteří dodavatelé automobilového sektoru už nabízejí volné kapacity zbrojnímu průmyslu, například Motor Jikov nebo Koh-i-noor. Strojírenská firma PBS Group hlásí rostoucí objednávky motorů od výrobců dronů a raket. Firma Meopta, dosud orientovaná hlavně na civilní optiku, získává stále více kontraktů z obranného průmyslu – podle Hospodářských novin má mimo jiné dodat 500 periskopů pro obrněná vozidla Saab.

Řada českých výrobců zbraní a vojenské techniky má na mezinárodním trhu dlouhou tradici. Česká zbrojovka, založená v roce 1936, je známá po celém světě díky pistolím, útočným puškám, samopalům i loveckým a sportovním zbraním. V roce 2021 převzala amerického výrobce zbraní Colt a dnes je součástí Colt CZ Group.



Anzeige | Inzerce

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.

GIESE & PARTNER

Budujeme mosty

Wir bauen Brücken

Ausgewählte Unternehmen der tschechischen Verteidigungsindustrie

Umsatz mit eigenen Waren und Dienstleistungen für alle Geschäftsbereiche, Mio. EUR, Veränderung in %

Vybrané podniky českého obranného průmyslu

Tržby z vlastních výrobků a služeb pro všechny obchodní činnosti, mil. eur, změna v %

Unternehmen (Hauptbesitzer) Podnik (hlavní vlastník)	Rüstungsprodukte Zbrojní produkty	Umsatz 2023 Tržby 2023	Veränderung 2023 / 2022 Změna 2023 / 2022
Sellier & Bellot (Colt CZ Group)	Kleinkalibermunition <i>Malorážová munice</i>	279	10,2
Česká zbrojovka (Colt CZ Group)	Schusswaffen <i>Střelné zbraně</i>	203	-9,9
Aero Vodochody Aerospace (HSC Aerojet Zrt.)	Militärflugzeuge <i>Vojenská letadla</i>	167	21,1
ERA (Omnipol)	Passive Beobachtungssysteme, Luftabwehrsysteme, Zielerkennung <i>Pasivní pozorovací systémy, protivzdušné obranné systémy, rozpoznávání cílů</i>	160	122,2
Excalibur Army (Czechoslovak Group CSG)	Militär- und Panzerfahrzeuge, Haubitzen, Motoren <i>Vojenská a obrněná vozidla, houfnice, motory</i>	158	53,5
Tatra Defence Vehicle (Czechoslovak Group CSG)	Panzerfahrzeuge, Kabinen und Anbauten für Militärfahrgestelle, leichte Kampfwagen <i>Obrněná vozidla, kabiny a nástavby pro vojenské podvozky, lehká bojová vozidla</i>	149	275,3
STV Group (STV Invest)	Großkalibermunition, Sprengstoffe, ballistischer Schutz <i>Velkorážová munice, výbušniny, balistická ochrana</i>	77	92,2
LOM Praha (Verteidigungsministerium – Ministerstvo obrany)	Instandhaltung, Reparaturen, Prüfungen, Umbauten von Militärfluggerät <i>Údržba, opravy, kontrola, přestavba vojenských letadel</i>	60	21,6
Explosia (Ministerium für Industrie und Handel – Ministerstvo průmyslu a obchodu)	Sprengstoffe <i>Výbušniny</i>	58	13,9
VOP CZ (Verteidigungsministerium – Ministerstvo obrany)	Gepanzerte Fahrzeuge, Tankwagen, autonome Fahrzeuge, Dekontaminierungsanlagen, Instandhaltung <i>Obrněná vozidla, cisterny, autonomní vozidla, dekontaminační zařízení, údržba</i>	53	4,1

Quelle | Zdroj: Vereinigung der Verteidigungs- und Sicherheitsindustrie AOBP, Handelsregister, Unternehmensmeldungen 2025 | Sdružení obranného a bezpečnostního průmyslu, obchodní rejstřík, zprávy podniků 2025

Ein Konzern dominiert die Branche

Größter Rüstungskonzern des Landes ist die Czechoslovak Group (CSG), die in mehreren Schlüsselindustrien aktiv ist: Militärfahrzeuge, Munition, Radar- und Luftverkehrssysteme, elektronische Systeme. Der Konzern lag 2023 laut Stockholmer Friedensforschungsinstitut SIPRI auf Platz 89 der weltweit größten Waffenhersteller.

Sektoru dominuje jeden koncern

Největší zbrojařskou skupinou v Česku je Czechoslovak Group (CSG), která působí v klíčových segmentech vojenská vozidla, munice, radarové a letecké systémy, elektronika. Podle Stockholmského institutu SIPRI byla v roce 2023 na 89. místě mezi největšími světovými výrobci zbraní.

Zu der Gruppe gehört auch der tschechische Lkw-Hersteller Tatra Trucks. Dessen Rüstungssparte Tatra Defence Vehicle plant in den kommenden vier Jahren Investitionen von 40 Millionen Euro in die Produktionskapazitäten und will 300 neue Arbeitskräfte einstellen.

Darüber hinaus investiert CSG stark in Innovation und kooperiert bei der digitalen Transformation der Produktion mit Siemens. Über den Geschäftsbereich CSG AI versucht der Konzern, Künstliche Intelligenz in Verteidigungs- und Industriesysteme zu integrieren. Die Hubschraubersparte des Konzerns soll im Auftrag von Sikorsky Black Hawk-Helikopter modernisieren.

In Deutschland übernahm CSG 2025 über die slowakische Tochterfirma MSM Group den Industriepark Walsrode (IPW). Dort soll die Produktion von Nitrocellulose ausgeweitet werden, das für die Munitionsproduktion benötigt wird. In den USA kaufte CSG 2023 die Munitionssparte von Vista Outdoor und führt diese als The Kinetic Group weiter. Die Übernahme war die bislang größte tschechische Investition in den USA.

Ein anderes tschechisches Unternehmen, die Investmentgruppe RSBC, stieg 2024 bei der österreichischen Steyr Arms ein, die Schusswaffen für Militär und Polizei sowie Jagd- und Sportwaffen produziert.

Do skupiny patří i výrobce nákladních vozidel Tatra Trucks. Jeho obranná divize Tatra Defence Vehicle plánuje během čtyř let investovat 40 milionů eur a přijmout 300 nových pracovníků.

CSG zároveň masivně investuje do inovací a spolupracuje s firmou Siemens na digitalizaci výroby. Prostřednictvím divize CSG AI se snaží integrovat umělou inteligenci do obranných a průmyslových systémů. Helikoptérová divize má na zakázku modernizovat vrtulníky Black Hawk společnosti Sikorsky.

V roce 2025 CSG prostřednictvím slovenské dceřiné firmy MSM Group převzala průmyslový park Walsrode v Německu v Dolním Sasku. Zde se bude rozšiřovat výroba nitrocelulózy pro munici. V USA skupina v roce 2023 koupila muniční divizi Vista Outdoor, kterou provozuje pod značkou The Kinetic Group. Šlo o dosud největší českou investici v USA.

Dalším českým investorem je skupina RSBC, která v roce 2024 vstoupila do rakouské firmy Steyr Arms, výrobce střelných zbraní pro armádu, policii i civilní trh.

Anzeige | Inzerce



Drive in comfort. Sustainably.

Jsme pohaněni komfortem a udržitelností. Jako globální lídr na trhu s lehkými komponenty pro akustickou a tepelnou správu vozidel je náš tým 17 000 talentovaných profesionálů odhodlán dělat auta tišší, ekologičtější a energeticky efektivnější. V 25 zemích a v 77 výrobních závodech po celém světě neustále optimalizujeme výkon a uhlíkovou stopu našich produktů připravených na budoucnost, zaměřených na ochranu proti hluku a teple a technologie stínění – abyste se mohli soustředit na to, co je opravdu důležité: čistý komfort jízdy.

Připojte se k nám při utváření zelenější budoucnosti, kde komfort a udržitelnost jdou ruku v ruce.

Zjistěte o nás více na www.autoneum.com

Komfort und Nachhaltigkeit sind unser Antrieb. Als weltweiter Marktführer für leichtgewichtige Komponenten für das Akustik- und Wärmemanagement von Fahrzeugen setzt sich unser engagiertes Team aus 17 000 qualifizierten Fachkräften dafür ein, Autos leiser, umweltfreundlicher und energieeffizienter zu machen. In 25 Ländern und an 77 Produktionsstätten weltweit optimieren wir die Leistung und den CO2-Fußabdruck unserer zukunftsweisenden Produkte für Lärm- und Hitzeschutz sowie Abschirmtechnologien kontinuierlich – damit Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können: reines Fahrvergnügen.

Gestalten wir gemeinsam eine grünere Zukunft, in der Komfort und Nachhaltigkeit Hand in Hand gehen.

Mehr über uns auf www.autoneum.com



Autoneum Pilsen s.r.o.

Personalistka-CZ@autoneum.com

autoneum

Investitionsprojekte der tschechischen Verteidigungsindustrie
Auswahl; Kosten in Mio. EUR
Investiční projekty českého obranného průmyslu
Výběr, hodnota v mil. eur

Vorhaben Plán	Kosten Hodnota	Erläuterungen Poznámky
Kauf von 24 Kampfjets F-35 Nákup 24 stíhaček F-35	5.700	Lieferant: Lockheed Martin; Memorandum 2024 unterschrieben; Lieferung 2031 bis 2035 geplant Dodavatel: Lockheed Martin; memorandum podepsáno v roce 2024; dodávka plánována na období 2031-35
Kauf von 246 Schützenpanzerfahrzeugen CV90 Nákup 246 bojových vozidel pěchoty CV90	2.500	Lieferant: BAE Systems Hägglunds; Vertrag 2023 unterschrieben; Lieferung 2026 bis 2030 geplant; Zusammenarbeit mit der Slowakei Dodavatel: BAE Systems Hägglunds; smlouva podepsána v roce 2023; dodávka plánována na období 2026-30; spolupráce se Slovenskem
Beschaffung von 61 bis 77 Kampfpanzern Leopard 2A4 Nákup 61-77 tanků Leopard 2A4	1.600	Rahmenvertrag mit Deutschland und anderen EU-Ländern geplant Plánována rámcová dohoda s Německem a dalšími zeměmi EU
Beschaffung von 74 selbstfahrenden Mörsersystemen mit 120 mm Kaliber Nákup 74 samohybných minometů ráže 120 mm	k.A. žádné údaje	Pläne des Verteidigungsministeriums für den Zeitraum 2031 bis 2035; mit Beteiligung des Staatsbetriebs VOP CZ; Fahrgestellte möglicherweise von Tatra Plány ministerstva obrany na období 2031-35; za účasti státního podniku VOP CZ; podvozky pravděpodobně od společnosti Tatra
Beschaffung von Kampf-, Mehrzweck- und Transporthubschraubern Nákup bojových, víceúčelových a transportních vrtulníků	k.A. žádné údaje	Kampfhubschrauber von Bell wurden bereits geliefert; Transporthubschrauber folgen im Zeitraum 2031 bis 2035 Bojové vrtulníky společnosti Bell již byly dodány; transportní vrtulníky budou následovat v letech 2031-35
Erweiterung der Munitionsproduktion bei STV Group in Polička Rozšíření výroby munice v STV Group v Poličce	200	Ausweitung der Produktion von großkalibriger Munition; automatisierte Produktionslinie für weitere Kaliber zur militärischen Nutzung; Produktion komplexer Waffensysteme und schwerer Militärtechnik geplant, Kosten von mehreren Hundert Millionen Euro Rozšíření výroby velkorážové munice; automatizovaná výrobní linka pro další ráže pro vojenské účely; plánována výroba komplexních zbraňových systémů a těžké vojenské techniky, náklady ve výši několika set milionů eur
Entwicklung von mobilen Chemie- und Radiochemielaboren, Transportwagen für Probeentnahme von gefährlichen Stoffen, Technologie zur Nachrichtensicherung Vývoj mobilních chemických a radiochemických laboratoří, transportních vozidel pro odběr vzorků nebezpečných látek, technologie pro zabezpečení informací	18 (Budget für 2025) (rozpočet pro rok 2025)	Forschungspläne des Verteidigungsministeriums Výzkumné plány ministerstva obrany
Entwicklung und Produktion von Motoren für unbemannte Militärflugzeuge bei PBS in Velká Bíteš Vývoj a výroba motorů pro bezpilotní vojenská letadla ve firmě PBS ve Velké Bíteši	17 (Budget für 2025) (rozpočet pro rok 2025)	Bau neuer Produktionslinien und Investitionen in Forschung Výstavba nových výrobních linek a investice do výzkumu

Quelle: Tschechisches Verteidigungsministerium
Zdroj: Ministerstvo obrany České republiky



Ein für die Heereslogistik entwickelter Lkw des tschechischen Herstellers Tatra, präsentiert im Mai 2025 auf der der Verteidigungsmesse IDET in Brno
Nákladní automobil českého výrobce Tatra vyvinutý pro armádní logistiku byl uveden v květnu 2025 na veletrhu obranné techniky IDET v Brně
Foto: Gerit Schulze

Erste Montagewerke in der Ukraine

Darüber hinaus engagieren sich tschechische Unternehmen teilweise direkt in der Ukraine, um dem angegriffenen Land beim Aufbau der Verteidigungsindustrie zu helfen. Ende 2024 begann Česká zbrojovka dort mit der Lizenzmontage von Sturmgewehren. Sellier & Bellot will Maschinen zur Herstellung von Munition liefern. Die CSG-Gruppe kooperiert mit einem ukrainischen Partner bei der Produktion von 155-Millimeter-Artilleriemunition.

Eine wichtige Rolle spielt der Staatsbetrieb VOP CZ. Er ist spezialisiert auf die Wartung von Militärfahrzeugen und entwickelt eigene Panzerfahrzeuge für die tschechische Armee. Bis Ende 2025 will VOP CZ den Prototypen eines neuen Tankwagens CAP Shadow ausliefern.

Kontaktaufnahme

Wichtigster Branchenverband ist die Vereinigung der Verteidigungs- und Sicherheitsindustrie AOBP (s. Interview S. 14). Sie hat über 200 Mitglieder, darunter auch einige deutsche Unternehmen.

Größte Branchenschau ist die Rüstungsmesse IDET, die alle zwei Jahre im Mai in Brunn stattfindet. Außerdem nutzen tschechische Betriebe der Verteidigungswirtschaft gern die Messe IWA OutdoorClassics in Nürnberg zur Präsentation und Kontaktanbahnung. Dort stellten im Frühjahr 2025 rund 50 tschechische Unternehmen ihre Produkte vor.

Auch die Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer will das Thema Sicherheitstechnologien künftig stärker bearbeiten und hilft beim Markteintritt.
Ansprechpartner: Adam Brisuda, brisuda@dtihk.cz.

První montážní závody na Ukrajině

České firmy částečně působí i přímo na Ukrajině, kde pomáhají s budováním obranného průmyslu. Koncem roku 2024 tam Česká zbrojovka zahájila licenční montáž útočných pušek, firma Sellier & Bellot plánuje dodat stroje na výrobu munice a CSG spolupracuje s ukrajinským partnerem na produkci 155mm dělostřelecké munice.

Významnou roli má i státní podnik VOP CZ, který se specializuje na údržbu vojenské techniky a vývoj vlastních obrněnců. Do konce roku 2025 plánuje představit prototyp nového cisternového vozu CAP Shadow.

Kontakty a veletrhy

Hlavním oborovým svazem je Asociace obranného a bezpečnostního průmyslu (AOBP) s více než 200 členy, mezi nimiž figurují i německé firmy (viz rozhovor str. 14).

Největší přehlídkou sektoru je veletrh IDET, který se koná jednou za dva roky v květnu v Brně. Firmy z českého obranného průmyslu se účastní i veletrhu IWA OutdoorClassics v Norimberku, na jaře 2025 se tu prezentovalo cca 50 českých vystavovatelů.

Bezpečnostním technologiím chce věnovat větší pozornost i Česko-německá obchodní a průmyslová komora, která plánuje pomáhat firmám při vstupu na trh.
Kontaktní osobou je Adam Brisuda, brisuda@dtihk.cz.





”

Because you only have **ONE SHOT**

Interview with Kristýna Helm (AOBP) on
how to approach the defence industry as
a potential supplier

+ Interview: Christian Rühmkorf
Foto: AOBP, Ivana Barková



WHETHER IT'S ON THE BOARD OF THE NATO SCIENCE AND TECHNOLOGY ORGANIZATION, IN THE NATO INDUSTRY ADVISORY GROUP, OR AS THE CZECH NATIONAL CONTACT POINT FOR THE EUROPEAN DEFENCE FUND, KRISTÝNA HELM IS PRESENT IN THE MOST IMPORTANT FORUMS. AS THE VICE PRESIDENT OF THE ASSOCIATION OF THE CZECH DEFENCE INDUSTRY (AOBP) SHE IS GIVING THE SECTOR AN INTERNATIONAL VOICE. AT THE SAME TIME, SHE SHARES HER EXPERTISE AS A LECTURER AT THE UNIVERSITY OF ECONOMICS IN PRAGUE. THIS NOVEMBER, KRISTÝNA HELM WILL BE ONE OF THE SPEAKERS AT THE GERMAN CZECH ECONOMIC FORUM.



Kristýna Helm, these days the world can change overnight. We might wake up the next morning in a world that looks very different. When you wake up in the morning, in which of your roles do you see the greatest dynamics right now? Where is the pressure the highest in your work?

The pressure is mainly about the boom of the defence industry that is currently happening. Most I'm consulting with companies both on the defence spectrum, civilian, and dual use spectrum and advise them how to best take actions in the current environment.

Do they understand?

When you explain to them the complexity of the defence environment, what they have to do for it, and how long it takes to really get into the field, they sometimes are disappointed...

We will come back especially to that very important point. Actually, you're one of the youngest leaders in Czech defence. Does it take special qualities to make it in this industry?

I believe the most important quality for any field is the passion about what you do. I work with governments, with academia, with NATO, the EU, and then with industry, with business sector. And I love the complexity of seeing the different points of view and being able to communicate on different levels. And I also enjoy simplifying the complexity and bringing it into the lecturing that I'm doing very passionately at the University of Economics in Prague, and also currently in a commercial course for companies. It's called Understanding Defence - a Business Perspective.



“The biggest difference is the customer”

What is the biggest difference between civil industries and the defence industries?

I think the biggest difference is the customer. For defence technologies, the only customer that can be legally a customer, is a state, a government. Companies are under special circumstances, in a very sensitive field, so you cannot access the customer easily with a cold calling or you can't just go to the Ministry of Defence and say, hey, this is a great technology. And everything takes so long because governments, especially in the democratic world, are extremely inefficient in the way that they are doing defence procurement.

Is that mostly about bureaucracy?

No, it's about the sensitivity and the fact that you may wait for answer for weeks, not really being able to catch up with the people that you talk to. You don't get any business cards, when you are approaching your customer, the soldiers, at an exhibition or somewhere else...

What I've heard is that the defence industry is in a kind of bubble compared to other industries, because for a long time they were under the radar of public awareness.

Exactly. And the bubble is not just related to the final customer, but it's also related to the supply chain. The prime contractors, the OEMs, are not that open to cooperation with new companies, unless they really actively seek something concrete. And you cannot really access them very easily either. It's a very closed bubble.

How has the role of defence changed in recent years, with the war coming up in 2022?

The biggest change is in the shift in perception of the importance of the industry. Now, this is clear, everyone understands.

What makes the Czech defence industry stand out, and how is it structured?

It's very different from the industries in countries of our size. We have several large players who acquire other companies in the field. We have currently four, and the fifth is really growing quickly: Czechoslovak Group, Omnipol, Colt CZ Group, STV Group, and the growing one is PBS Group.

And the SMEs?

They are the backbone, 70% of the members of AOBP are SMEs. Because in many areas you don't need to have a large business to deliver solutions, like in the cybersecurity. You can have a team of 25 people and have a breakthrough technology.





“Don't try cold calls or cold emails. Contact the companies on a personal basis.”

What also makes the difference is that we have a long tradition, a lot of experience from the past, going back to Habsburg monarchy. But after the Velvet Revolution and then the political thrive for peace, which unfortunately went hand in hand with thinking that no defence industry means peace, many companies were sold or shut down. But luckily there were many people who are still active in the field, who saved it, who saved the technologies. Many companies over the past years got back into the ownership of the Czech businesses. We have 90% of exports all across the world, and the feedback is that we are very flexible compared to other countries, other large companies.

Why is that compared to other companies, other countries?

It's really the mindset, because if you have a large player coming from the US, from France, from Italy, they say “take it or leave it”, because they have large markets in their countries. We don't have that. Only 10% is consumed by our own army. And that means that the companies have to really try hard to get to the international markets, and one of the ways is to be flexible. Be flexible with contracting, be flexible with deliveries, flexible with products, and make sure that you really gain the customer by some added value with great technology and very successful products.

Are there particular skills in Czech defence industry?

The Czech defence industry and the Czech Army are very well known worldwide for their specialization and for their abilities in the field

of CBRN, chemical, radiological, biological, and nuclear weapons and the systems against them. So you can picture it as any kind of filters, detectors, and many technologies these days that are preventing or making the potential attack of these weapons less harmful for the soldiers and the civilization. We have very good cooperation with universities, for example with the Czech Technical University and the Brno VUT University in new materials. And then we have companies that have these emerging and disruptive technologies, like Spaceknow. They're analyzing satellite data for the purpose of decision-making of the armies. They are very active and helpful in Ukraine now. And it's also a dual-use technology. Another great advantage is that we can produce ammunition in the country, from small to large calibers. And we have multiple companies that can do that.

How big is the share of the defence industry in the economy? In automotive, it's around 9%.

It's around 1-2%. But I think the difference between the automotive and defence industry is the added value. So in automotive, it's usually quite low. In the defence industry, you're getting on average around 40%, which is a lot. And it makes sense because it's very specific, custom, tailor-made, and sensitive equipment and production does not come in large scales.

Innovation is the key and comes also very often from startups. What about the defence R&D by the government?

This is one of the things I hope that the next government will change. The defence R&D in the Czech Republic is really sad. It's not just in the amount of budget, but it's also in the efficiency of cooperation between the end user and the industry. The best way is the joint R&D project, where industry can develop according to needs of the end-user, this is crucial for investing in the right way.

So what is the most important step you expect from the next Czech government besides joint R&D projects?

What would help the most is to be clear about the short-term and long-term acquisition plans. The government needs to be looking beyond the election period and be able to help the Czech industry to get into international development of next generation platforms that the armies will be purchasing in 10-15 years. That needs a strong political and financial support.

The German government put 500 billion euros on the table for defence right away. Do you feel a little bit jealous when you look over to Germany?

“It is very specific, custom, tailor-made, and sensitive equipment and production does not come in large scales”

Not really, because these are just big words. It's great to have the budget, but I also have the feedback from German companies in the defence field that it's not yet clear where the money is going to go and in what time period and so on.

Germany is Czechia's top economic partner. Which German companies have invested in Czechia in your sector?

For example, we have Rohde & Schwarz with the cable assembly products that have a facility in the Czech Republic, quite large, very successful. There is a partnership between, for example, Colt CZ Group and Rheinmetall in certain areas. But the cooperation between the Czech industry and German industry is not as tight as



I believe could be. It's about how do you bring the parties together, and you need to go from both sides, the governments and the industries. I hope also your chamber is working on that at the moment.

We do, so let's come back to dual-use technologies and automotive. The Czech automotive sector is under pressure as well as the German, the European in general. Quite a few automotive suppliers that are trying to get a foot into the defence sector get frustrated and drop out. What are the biggest self-made barriers?

There is a massive difference, that usually people from automotive do not have in mind, because they produce commercial vehicles in millions of pieces. We produce military vehicles in tens, hundreds. And that's where the economies of scale from the automotive doesn't work. In defence there is a limited amount and higher costs of R&D. And this is usually compensated for by the highest added value. That's where, usually, the disappointment comes from the automotive. You do not play really that much with the price, but you play with added value in terms of material, in terms of reliability of the production, in terms of availability, and flexibility, to what extent you can really make it applicable to a specific platform. And then, of course, you need to meet all the requirements, all the certifications.

“The defence R&D in the Czech Republic is really sad”

From the perspective of automotive and other civil industries, please give us one “No-go” and one “Go-for”.

It's a world that is widely dependent on personal contacts, on long-term mate networks that hardly let anyone from the outside world in. Don't try cold calls or cold emails. Contact the companies on a personal basis. I can highly recommend on defence fairs. This is the top opportunity to meet defence companies.

One other no-go is that you approach the customer with your current product portfolio and expect they will do the work to figure out how it matches their needs. Do your research properly and understand your potential customer first, and then you tailor make the offer. Because you only have one shot.

Účetnictví jako klíč k růstu: Proč se mění role CFO

Účetnictví bývalo vnímáno jako nutná povinnost – záznamy podle zákona, správně vyplněné výkazy, odevzdané přiznání. Dnes se však stává jedním z nejdůležitějších nástrojů pro řízení firmy. Majitelé od něj očekávají informace, které jim umožní lépe rozhodovat, plánovat investice, řídit cash flow a pružně reagovat na změny trhu i legislativy.

Účetnictví jako základ pro strategii

Moderní účetnictví není jen o správném zaúčtování. Stojí na schopnosti pracovat s informacemi, vyhodnocovat je a převádět do podoby, která podporuje rozhodování. Data z účetnictví dnes tvoří základ management reportingu, jednání s bankami nebo plánování nástupnictví. Pokud je účetnictví propojeno s daňovým a právním kontextem a doplněno o technologie pro online reporting a vizualizaci, stává se z něj investice do stability a růstu firmy.

Proměna role CFO

Tento posun mění i roli finančních ředitelů. Z „hlídače rozpočtů“ se CFO stává architektem hodnoty – takzvaným Chief Value Officer. Nejde už jen o to, aby čísla byla správná, ale aby měla smysl. CFO dnes propojuje ekonomickou výkonnost s dlouhodobou strategií firmy, posuzuje dopady investic nebo akvizic na hodnotu podniku a přináší majitelům scénáře vývoje. Výstupy účetnictví už nejsou jen tabulky, ale podklady pro simulace, predikce a strategická rozhodnutí.

Multidisciplinární přístup jako nutnost

Současné účetní týmy musí zvládat nejen účetní standardy, ale i daňovou legislativu, právní rámec, technologie a analytické nástroje. Účetní agenda je dnes úzce provázána s dalšími oblastmi – od HR po marketing. To umožňuje firmám nejen minimalizovat rizika, ale také využít příležitosti, které by dříve zůstaly skryté.

Jak k tomu přistupujeme v BDO

V BDO chápeme účetnictví jako nástroj, který má firmě sloužit a pomáhat majitelům řídit podnik s jistotou, že vědí, kde stojí a kam směřují. Proto nezačínáme otázkou „co se má účtovat“, ale „kam se chce firma dostat“. Podle toho nastavujeme procesy, reporting a komunikaci.

Do spolupráce přinášíme nejen znalosti účetnictví a daní, ale také práva, technologii, analytiky nebo kyberbezpečnosti. Pomáháme majitelům rodinných a soukromých firem mapovat procesy, eliminovat rizika, digitalizovat rutinní agendu, nastavovat reporting a být u klíčových rozhodnutí – od expanze po nástupnictví.

Účetnictví, které má strategický význam, není jen záznamem minulosti. Je to nástroj, který ukazuje cestu vpřed. A právě zde se ukazuje, že pro majitele firem je spolupráce s partnerem, který rozumí nejen číslům, ale i byznysu a jeho souvislostem, skutečnou investicí do budoucnosti.



Lucie Pečenková

Senior Manager



Lesen Sie den Artikel auf Deutsch



Bosch dlouhodobě investuje do digitalizace a umělé inteligence

Všechny výrobní závody Bosch mají svoje strategie pro digitální transformaci, jejichž součástí jsou nové informační systémy i prvky umělé inteligence a které lépe využívají data při plánování i výrobě.

Bosch v Česku zaměstnává v šesti společnostech přes 8 200 pracovníků. Konsolidovaný obrat na trzích v Česku dosáhl v roce 2024 výše 20,6 miliardy korun a celkový obrat českých společností skupiny Bosch včetně exportu činil 55,5 miliardy korun. Bosch je zde zastoupen všemi svými čtyřmi obchodními oblastmi: Mobility, Průmyslová technika, Spotřební zboží a Energetika a technika budov. Vedle obchodních zastoupení má v Česku také čtyři výrobní závody.

„V oblasti digitalizace se nám díky našim kompetencím daří získávat významné pilotní projekty v rámci skupiny Bosch. Takto jsme krok napřed, máme možnost spoluvytvářet nové standardy a zároveň se učíme efektivně využívat nové technologie. Největším projektem bylo zavádění systému S/4Hana zároveň s novou Bosch platformou na systém řízení a plánování výroby. V českbudějovické pobočce pro tuto oblast vzniklo kompetenční centrum. Vyvíjíme také vlastní softwarová řešení, testujeme využití AI ve výrobě i v administrativě, a to i pro ostatní společnosti skupiny Bosch po celém světě,“ říká Milan Šlachta, reprezentant skupiny společností Bosch v ČR a SR.

V R&D centru Bosch v Českých Budějovicích pracuje téměř 800 vývojářů a techniků. Vývojem softwaru a aplikací AI se zabývá 60 z nich. Další desítky odborníků se věnují vývoji technologií přímo ve výrobě.



Asistované a automatizované řízení s AI

Bosch rovněž udává tempo v aplikaci a vývoji umělé inteligence. Do konce roku 2027 do této oblasti investuje více než 2,5 miliardy eur. Bosch byl jedním z prvních, kdo si osvojil umělou inteligenci a spojil ji s hlubokými průmyslovými znalostmi. Získal tak jasnou konkurenční výhodu. V posledních pěti letech Bosch podal více než 1 500 patentových přihlášek na vynálezy v oblasti umělé inteligence a patří tak k evropským lídrům.

Jednou z oblastí, kde chce Bosch využívat umělou inteligenci, je asistované a automatizované řízení. Přestože dynamika v této oblasti ještě nedosáhla svého vrcholu, Bosch nepochybuje o tom, že automatizované řízení bude na trhu dlouhodobě úspěšné, a očekává, že prodej vlastního softwaru, sensorové techniky, vysoce výkonných počítačů a síťových komponent se do deseti let zdvojnásobí na více než 10 miliard eur. V automatizovaném řízení Bosch využívá umělou inteligenci například pro vizualizaci okolí vozidla a plánování tras. Vozidlo díky umělé inteligenci předvídá, jak se budou chovat ostatní účastníci silničního provozu, a vypočítává další kroky, aby se bezpečně dostalo do cíle. Umělá inteligence také pomáhá výrazně zkrátit dobu vývoje nových produktů. Bosch může čerpat z jedinečné databáze dat ze senzorů vozidla, „sytit“ jimi řešení generativní umělé inteligence a trénovat systémy mnohem rychleji a efektivněji.



Směrem k produkci nulových vad pomocí umělé inteligence Bosch

Realizované projekty Bosch v ČR:

1. Bosch manufacturing and logistic platform (BMLP)

Českbudějovická pobočka Bosch byla v rámci koncernu vybrána jako pilotní projekt a kompetenční centrum pro zavádění nové digitální platformy zaměřené na oblast mobility (BMLP). Zavádíme a testujeme nejnovější digitální a logistické technologie, které se pak mohou šířit do dalších poboček. Status kompetenčního centra posiluje naši roli v mezinárodní síti Bosch jako technologického lídra v digitalizaci výroby a logistiky. Českbudějovická pobočka tak není jen místem aplikace inovací, ale přímo se podílí na vývoji novinek, čímž upevňuje pozici firmy Bosch v oblasti průmyslové automatizace a pokročilé digitalizace. Díky tomu jsme schopni přitáhnout špičkové projekty i talenty.

2. Automatická optická kontrola

• Vývoj a instalace nízkonákladového řešení AI v českbudějovickém závodě

Projekt automatické optické inspekce je zaměřen na zvýšení kvality a snížení fyzicky náročné a často únavné práce spojené s ruční vizuální kontrolou. Zavádíme cenově dostupné řešení, které využívá machine learningové algoritmy k automatizaci vizuální kontroly výrobků. Díky tomu dochází k omezení chyb způsobených lidským faktorem a ke zvýšení kvality výstupů. Algoritmus je schopen detekovat i drobné vady, které by lidské oko mohlo přehlédnout. Tento systém výrazně zefektivňuje výrobní proces, snižuje personální náklady a současně šetří čas i energii pracovníků, kteří se mohou zaměřit na úkoly s vyšší přidanou hodnotou.

• Vývoj a instalace plně automatické optické kontroly v jihlavském závodě

Při kontrole kvality PCV filtru jsme při optické kontrole 2000 otvorů o průměru vlasu dosáhli pracovního cyklu 4 sekundy s téměř 96% účinností. Kontrolu dosud prováděli pracovníci manuálně lupou a pinzetou. Díky multiřádkové kameře je vyhodnocování automatické a robustní. Systém disponuje samovalidačním systémem a záznamem metadat pro analýzu zdrojů neshod.

3. AVATAR, digitální dvojče obsluhy v českbudějovickém závodě

Inovativní software AVATAR využívá obraz digitálního dvojčete obsluhy stroje, který v reálném čase umožňuje plně transparentní pohled na výrobní, technologické a logistické procesy. Čerpá data z našich systémů MES, MTM a DWH a je schopen okamžitě identifikovat veškeré překážky a místa pro zlepšení. Výsledkem je zvýšení produktivity, lepší ergonomie práce a spokojenost zaměstnanců, kteří mají přesnější přehled o všech provozních aktivitách. AVATAR také dokáže snížit mikrovýpadky a zvyšovat efektivitu výroby – výkon linky může vzrůst až o 5 %. Tento systém přináší přesná data nezátížená lidským faktorem a inspiruje závody Bosch po celém světě.

4. Nový projekt na 6G síť pro továrny budoucnosti:

V roce 2024 byl zahájen společný výzkum Fakulty elektrotechnické (FEL) ČVUT, společnosti Robert Bosch v Českých Budějovicích, francouzského výzkumného institutu EURECOM a finské University of Oulu. Jeho cílem je sémantická komunikace a zpracování informací z průmyslových strojů s využitím strojového učení pro privátní mobilní síť 6G. Zásadním bodem projektu je fakt, že testování navrženého řešení se bude realizovat přímo v českbudějovickém závodě Bosch. Výzkum bezprostředně navazuje na společné zkoumání možností sítě 5G v průmyslu v projektu Wireless data transmission, realizovaného FEL ČVUT a firmou Bosch, který demonstruje schopnosti a limity sítě 5G ve specifickém průmyslovém prostředí firmy Bosch.



BOSCH



Von der Automobil- zur Rüstungsindustrie: „Wir mussten lernen zu vergessen, wie wir bisher gearbeitet haben“

Interview mit Thomas Hirsch,
CEO vom Zulieferer HIRSCH Technologies



+ Interview: Christian Rühmkorf
Foto: Archiv Thomas Hirsch

Z automobilového do obranného průmyslu:

***„Museli jsme se naučit
zapomenout,
jak jsme dosud pracovali“***

Rozhovor s Thomasem Hirschem,
CEO dodavatelské firmy HIRSCH Technologies

DIE AUTOMOBILINDUSTRIE STECKT IN DER DAUERKRISE, WÄHREND DIE RÜSTUNGSINDUSTRIE BOOMT UND SCHNELL NEUE KAPAZITÄTEN AUFBAUT. VIELE ZULIEFERER SUCHEN DESHALB CHANCEN IM RÜSTUNGSSEKTOR.

DAS MITTELSTÄNDISCHE HIGHTECH-UNTERNEHMEN HIRSCH TECHNOLOGIES AUS EICHSTÄTT ENTWICKELT SEIT 2016 KOMPLETTLÖSUNGEN UND STELLT HOCHPRÄZISE BAUTEILE UND BAUGRUPPEN HER, ZUERST FÜR AUTOMOTIVE, HEUTE AUCH FÜR DIE RÜSTUNGSINDUSTRIE. STICHWORT: DUAL-USE.

GESCHÄFTSFÜHRER THOMAS HIRSCH STEHT FÜR EINE NEUE UNTERNEHMERGENERATION, TECHNOLOGIEORIENTIERT, INTERNATIONAL VERNETZT UND OFFEN, DIE GRENZEN ZWISCHEN KLASSISCHEN INDUSTRIEN UND SICHERHEITSKRITISCHEN BRANCHEN ZU ÜBERWINDEN.

ZATÍMCO SE AUTOMOBILOVÝ PRŮMYSL POTÝKÁ S VLEKLOU KRIZÍ, OBRANNÝ PRŮMYSL ZAŽÍVÁ BOOM A RYCHLE BUDUJE NOVÉ KAPACITY. MNOZÍ DODAVATELÉ PROTO HLEDÁJÍ PŘÍLEŽITOSTI PŘÁVĚ V TOMTO SEKTORU.

STŘEDNĚ VELKÁ HIGH-TECH FIRMA HIRSCH TECHNOLOGIES Z BAVORSKÉHO EICHSTÄTTU OD ROKU 2016 VYVÍJÍ KOMPLETNÍ ŘEŠENÍ A VYRÁBÍ PŘESNÉ SOUČÁSTKY A SESTAVY – NEJPRVE PRO AUTOMOTIVE, DNES I PRO OBRANNÝ PRŮMYSL. KLÍČOVÝM POJMEM JE DUAL-USE.

ŘEDITEL THOMAS HIRSCH REPREZENTUJE NOVOU GENERACI PODNIKATELŮ: TECHNOLOGICKY ORIENTOVANOU, MEZINÁRODNĚ PROPOJENOU A OCHOTNOU BOŘIT HRANICE MEZI KLASICKÝMI ODVĚTVÍMI A BEZPEČNOSTNĚ CITLIVÝMI SEKTORY.

Thomas Hirsch, geben Sie uns eine Vorstellung davon, was Ihr Unternehmen HIRSCH Technologies entwickelt und verkauft.

Wir entwickeln nicht nur, wir stellen auch noch etwas Wirkliches her. Wir sehen uns als Möglichmacher, Entwicklungs- und Fertigungsdienstleister, und liefern mechanische Präzisionsteile und Baugruppen für die Bereiche Luftfahrt, Raumfahrt und Verteidigung. Das Know-how haben wir ursprünglich aus dem Anlagen- und Maschinenbau für die Automobilindustrie aufgebaut und seit 2020 auf sehr radikale und inspirierende Art und Weise transformiert.

Sie haben als Unternehmer 2010 bei Null angefangen, 2016 war dann ein entscheidender Wendepunkt.

Genau, die Story beginnt, als ich mit 21 Jahren im Nebengewerbe mein erstes Unternehmen gegründet habe mit Konstruktions- und Entwicklungsdienstleistungen für den Werkzeug- und Vorrichtungsbau der Automobilindustrie. Und so habe ich mir ein Startkapital erwirtschaftet, mit dem ich dann 2016 die damalige Hirsch Engineering Solutions GmbH & Co. KG gegründet habe und als Ein-Mann-Betrieb durchgestartet bin. So ist über die letzten neun Jahre ein Unternehmen entstanden, das heute unter HIRSCH Technologies firmiert, 30 Mitarbeiter beschäftigt und für Technologie-Pioniere nicht mehr nur in Deutschland arbeitet.

Wie und wann ist der Shift von der Automobilindustrie in Richtung Rüstungsindustrie passiert?

Der Fokus hat sich erst im Laufe der Zeit herauskristallisiert. Wir waren hier vor den Toren Ingolstadts viel in der verlängerten Werkbank für die Automobilindustrie tätig, und es herrschte noch Hochkonjunktur. Da haben wir als kleines Unternehmen bereits damals eine Menge Know-how aufgebaut, investiert und sind gewachsen. Aber durch die Corona-Krise ist dann sehr viel weggebrochen.

Und das haben wir uns zum Anlass genommen, um nach vorne zu schauen, unser Geschäftsmodell weiterzudenken. Auf Basis der Hightech-Agenda Bayern haben wir angefangen unsere Fühler auszustrecken und es dann tatsächlich geschafft, als einer der ersten Lieferanten für das Bayerische Raumfahrtprogramm tätig zu werden. Diese Transformation hat dazu geführt, dass wir dann auch frühzeitig in den wehrtechnischen Sektor einsteigen konnten. Dafür besitzen wir heute die entsprechenden Zertifizierungen und Zulassungen, um nicht nur in der Entwicklung tätig zu sein, sondern auch Serienprogramme begleiten zu dürfen.

Also eine aus der Krise geborene strategische Entscheidung. Welche Technologien und Prozesse aus dem Automotive-Bereich ließen sich 1 : 1 übertragen, und wo mussten Sie dann völlig neu denken?

Dadurch, dass wir die entsprechenden Systeme nicht nur für die Konstruktion, sondern auch für die Berechnung verschiedenster Varianten zur Verfügung haben, war es relativ einfach, das Know-how zu transformieren. Wir mussten uns aber auf ganz andere Anforderungen und Spezifikationen einlassen, die im militärischen

„Auf sehr radikale und inspirierende Art und Weise transformiert.

Transformovali jsme velmi radikálním a inspirativním způsobem.“

Představte prosím, co firma HIRSCH Technologies vyvíjí a prodává.

My nejen vyvíjíme, ale také skutečně vyrábíme. Vnímáme se jako ten, kdo něco umožňuje, jako vývojový a výrobní servisní partner. Dodáváme přesné mechanické díly a sestavy pro letectví, kosmonautiku a obranu. Původně jsme čerpali know-how ze strojírenství pro automobilový průmysl, ale od roku 2020 jsme ho velmi radikálním a inspirativním způsobem transformovali.

Jako podnikatel jste začínal v roce 2010 úplně od nuly, rozhodující zlom pak přišel v roce 2016.

Přesně tak. Ve 21 letech jsem si jako „vedlejšák“ založil první firmu – konstrukční a vývojové služby pro výrobu nástrojů a přípravků v automobilovém průmyslu. Vydělal jsem si tak startovní kapitál a s ním jsem v roce 2016 založil firmu Hirsch Engineering Solutions GmbH & Co. KG jako podnik jednoho muže. Za devět let jsem vybudoval firmu HIRSCH Technologies, která dnes zaměstnává 30 lidí a pracuje pro technologické průkopníky nejen v Německu.

Kdy a jak došlo k přesunu od automotive k obrannému průmyslu?

Směr se vyjasňoval postupně. V okolí Ingolstadtu jsme fungovali jako dodavatel pro automobilky, které tehdy zažívaly konjunkturu. I jako malá firma jsme získali hodně know-how, investovali jsme a rostli. Pak přišla pandemie covidu a došlo k velkému propadu. Ten jsme ovšem využili k dalšímu rozvoji našeho obchodního modelu. A na základě bavorské high-tech agendy jsme začali zkoumat nové možnosti. Nakonec jsme jako jedni z prvních dodavatelů získali zakázky pro bavorské vesmírné projekty. Díky této transformaci jsme se poměrně brzy mohli zapojit také do obranného sektoru. Dnes máme potřebné certifikace a povolení, takže se můžeme účastnit i sériových programů, nejen vývoje.

Tedy strategické rozhodnutí zrozené z krize. Jaké technologie z automotive jste mohli převzít 1:1 a kde jste naopak museli přemýšlet úplně novým způsobem?

Sektor zum Einsatz kommen. In der Produktion war die Herausforderung dadurch noch mal ganz anders, dass wir angefangen haben, mit Werkstoffen zu arbeiten, die wir teilweise noch gar nicht kannten. Wir haben sehr, sehr viel Lehrgeld bezahlt, um die ganzen Standards erfüllen zu können.

Es geht vor allem um Dokumentation, Nachweispflichten, im Rahmen der Zertifizierung EN 9100 ...

Richtig, dafür mussten wir das Unternehmen auf den Kopf stellen. Wir mussten quasi lernen zu vergessen, wie wir bisher gearbeitet haben, um uns neu auszurichten für die Anforderungen dieser Branchen.

Welche Schritte mussten Sie dafür gehen, um diese Zertifizierung zu bekommen?

Es sollte rund zwei Jahre dauern, bis wir diese Zertifizierung in der Tasche hatten, die ja mehrere Prozessschritte mit sich bringt und erfordert, das Unternehmen eigentlich redundant aufzustellen: nicht nur alle Prozesse niederschreiben, sondern auch dafür zu sorgen, dass die sehr hohen Standards, dann auch nachhaltig vom Unternehmen erfüllt werden. Zunächst geht es darum, dass wir ein

Díky systémům, které můžeme použít nejen pro konstrukci, ale i pro výpočty různých variant, bylo relativně jednoduché know-how transformovat. Museli jsme se ale přizpůsobit zcela jiným požadavkům a specifikacím vojenského sektoru. Velká výzva to byla ve výrobě – začali jsme pracovat s materiály, které jsme dříve vůbec neznali. Museli jsme si projít opravdu tvrdou školou, abychom dokázali splnit všechny standardy.

Hlavně v dokumentaci a prokazovacích povinnostech při získávání certifikace EN 9100...

Ano, kvůli tomu jsme museli firmu kompletně přenastavit. V podstatě jsme se museli naučit zapomenout, jak jsme dosud pracovali, a nově se vyrovnat s nároky tohoto odvětví.

Jaké kroky bylo nutné podniknout k získání této certifikace?

Trvalo to asi dva roky. Certifikace s sebou nese řadu procesních kroků a vyžaduje, aby byla firma v podstatě nastavena redundantně. Znamená to nejen všechny procesy sepsat, ale také zajistit, aby firma tyto velmi vysoké standardy trvale naplňovala. V první řadě jde o to, abychom jako firma společně

Anzeige | Inzerce



fielmann
oční optika

Měření zraku
zdarma
Kostenloser
Sehtest

Rezervace termínu / Terminbuchung



gemeinsames Verständnis als Unternehmen haben, für welche Technologien, Bereiche und Kunden wir tätig sind. Das heißt sensibilisieren, sensibilisieren, sensibilisieren, damit am Ende die Qualität zu 100 % passt. Keine Kompromisse, wenn es um sicherheitskritische Bauteile geht, und das muss in erster Linie in den Köpfen der Leute ankommen. Es erfordert eine passende Infrastruktur und einen langen Atem, diesen Weg dann auch zu Ende zu gehen.

Das ist für ein Unternehmen mit 30 Mitarbeitenden schon eine echte Herausforderung während des laufenden Tagesgeschäfts. Aber es hat auch dazu geführt, dass wir dieses Unternehmen geworden sind, das wir werden wollten, und hat uns bis zum heutigen Tag sehr viele Türen geöffnet.

Stichwort „Kundenorientierung“: Wie unterschiedlich ticken eigentlich Automotive-Kunden und Defence-Kunden?

Das wäre wie Äpfel mit Birnen zu vergleichen. Das eine hat nicht mehr wirklich mit dem anderen etwas zu tun. Im militärischen Kontext haben wir überwiegend mit ehemaligen Soldaten zu tun, die als Projektleiter in den Systemhäusern, Startups oder Unternehmen tätig sind. Und das war für uns als Maschinenbauer, die alle irgendwo aus der Automobilindustrie kommen, schon ein Lernprozess, was die Kommunikation und den Umgang mit den Kunden betrifft.

Geben Sie mal ein Beispiel ...

Als ich im Jahr 2023 bei einer wehrtechnischen Veranstaltung in Bonn zu Gast war, saß bei der Abendveranstaltung neben sieben Panzergrenadieren ein Maschinenbautechniker am Tisch. Und das war ich. Und habe ich festgestellt, dass die untereinander ein ganz anderes Wording haben, ein ganz anderes Verständnis von dem, wie es auf dem Gefechtsfeld zugeht, wie es auch in den Unternehmen zugeht.

Mich hat das dazu motiviert, zunächst einmal zuzuhören. Was treibt denn die Menschen, die diesen Hintergrund haben, eigentlich um? Was ist deren persönliche Mission? Und was ist der Beitrag, den wir als Unternehmen leisten können? Die Bundeswehr braucht die wehrtechnische Industrie, um sie mit den besten Systemen ausstatten zu können, und die wehrtechnische Industrie braucht Lieferanten, Möglichmacher im Hintergrund, die diese Themen entwickeln und als fester Bestandteil der Lieferkette agieren.

Viele Automotive-Zulieferer haben die Vorstellung, dass sie relativ unkompliziert eines ihrer Produkte auch im Rüstungssektor verkaufen können ...

Das eigene Produkt oder Portfolio einfach nur verkaufen zu wollen, wird nicht zielführend sein. Eine entscheidende Frage ist: Wer ist denn eigentlich der Kunde, die Bundeswehr oder die wehrtechnische Industrie? Es ist Zuhören erforderlich. Es ist erforderlich, Nischen und Lücken zu erkennen und die mit dem eigenen Know-how zu füllen. Und das erfordert in den meisten Fällen eine Transformation.



„Ein Lernprozess, was die Kommunikation und den Umgang mit den Kunden betrifft.“

Škola komunikace i spolupráce se zákazníky.“



cháпали, pro jaké technologie, oblasti a zákazníky pracujeme. To znamená neustále vysvětlovat, neustále zvyšovat povědomí, vše neustále zdůrazňovat, aby kvalita byla stoprocentní. U bezpečnostně kritických součástí nejsou možné žádné kompromisy, to si lidé musí především osvojit a přijmout za své. Vyžaduje to vhodnou infrastrukturu a hodně vytrvalosti. Pro firmu s 30 zaměstnanci je to při běžném provozu opravdu velká výzva. Ale díky tomu jsme se stali tím, čím jsme chtěli být. A otevřelo nám to mnoho dveří.

Ted’k orientaci na zákazníka: Jak se liší zákazníci v automotive a v obranném sektoru?

To je jako byste srovnával jablka s hruškami. Tyto dva sektory nemají vůbec nic společného. V obranném průmyslu jednáme většinou s bývalými vojáky, kteří dnes působí jako projektoví manažeři u poskytovatelů kompletních softwarových řešení, ve startupech a ve firmách. Pro nás, strojní inženýry s automobilovým zázemím, to byla škola komunikace i spolupráce se zákazníky.

Můžete uvést příklad?

Na jedné akci v Bonnu v roce 2023 sedělo u stolu sedm příslušníků tankové pěchoty a jeden technik-strojař. To jsem byl já. Zjistil jsem, že jejich jazyk, jejich chápání reality na bojišti i v byznysu je úplně jiné.

Proto jsem nejprve hlavně naslouchal. Co je vlastně motivací lidí s takovýmto zázemím? Co je jejich osobní mise? A jak k tomu může přispět naše firma? Bundeswehr potřebuje obranný průmysl, aby se mohl vybavit těmi nejlepšími systémy, a obranný průmysl zase potřebuje dodavatele – ty, kdo v pozadí umožňují vznik řešení, vyvíjejí je a fungují jako pevná součást dodavatelského řetězce.

Mnozí dodavatelé automotive si myslí, že mohou relativně jednoduše prodávat své produkty i v obranném sektoru...

Jen nabízet stávající produkt nebo portfolio není cesta. Je třeba si položit otázku: Kdo je vlastně zákazník – Bundeswehr, nebo zbrojní průmysl? Musíte naslouchat. Je nutné najít mezery na trhu a ty zaplnit vlastním know-how. A to většinou vyžaduje transformaci.



Thomas Hirsch (rechts) mit dem Generalinspekteur der Bundeswehr Carsten Breuer | (vpravo) s generálním inspektorem Bundeswehru Carstenem Breuerem

Können Sie uns ein konkretes Beispiel für so ein Dual-Use-Produkt, eine Technologie geben, die sowohl im Auto als auch im Rüstungsprodukt anwendbar ist?

Das ist aufgrund von Geheimordnungsvereinbarungen relativ schwer da offen zu sprechen. Als Zulieferer im Hintergrund können wir oftmals auch gar nicht beurteilen, welche Technologie jetzt rein zivil oder rein militärisch eingesetzt wird. Aber zum Beispiel im Bereich der Drohnen oder der Trägerraketen ist ja klar, dass da ganz viel Dual-use ist, für militärische Satelliten oder zur Klimabeobachtung.

Haben Sie für Ihre Transformation eine hilfreiche Infrastruktur vorgefunden im unternehmerischen Umfeld und ausreichend Unterstützung bekommen von der Politik oder auch den Industrie- und Handelskammern, um solche Schritte zu ermöglichen oder Netzwerke aufzubauen?

Wir sind diese Themen noch vor dem Ukrainekrieg angegangen, da waren die Herausforderung Kontakte oder Netzwerke zu knüpfen deutlich größer als es heute ist. Heute erkennen das eigentlich alle Branchenverbände, die IHKS, die AHKS. Es finden laufend Netzwerkveranstaltungen, Informationsveranstaltungen statt. Das Wirtschaftsministerium tut auch sehr viel dafür, dass sich Zulieferer, die überwiegend aus der Automobilindustrie kommen, informieren, vernetzen und transformieren können.

Máte nějaký konkrétní příklad dual-use technologie, kterou lze využít v automotive i obranném průmyslu?

Kvůli procesům v režimu utajení je relativně těžké o tom mluvit. Jako subdodavatelé často ani nevíme, zda se technologie využívá čistě civilně, nebo vojensky. Ale třeba u dronů nebo nosných raket je zřejmé, že jde o dual-use, ať už pro vojenské satelity, nebo pro klimatická pozorování.

Měli jste při transformaci k dispozici dostatečnou podporu a infrastrukturu, i od politiků nebo hospodářských komor, aby bylo možné takové kroky vůbec udělat a vybudovat potřebné sítě?

Na těchto tématech jsme začali pracovat ještě před válkou na Ukrajině. Tehdy bylo mnohem těžší získat kontakty a sítě. Dnes to řeší v podstatě všechny svazy, obchodní a průmyslové komory v Německu i německé zahraniční hospodářské komory. Probíhají networkingové a informační akce. Hodně pomáhá i německé ministerstvo hospodářství, aby se dodavatelé z automotive mohli informovat, propojovat a transformovat.



„Die Banken allerdings müssen sich noch deutlich mehr öffnen

Je ale potřeba, aby banky byly mnohem vstřícnější“

Podcast mit Thomas Hirsch
Podcast s Thomase Hirschem



Die Banken allerdings müssen sich noch deutlich mehr öffnen, weil sie das Geschäftsmodell Bundeswehr oder Verteidigungsindustrie noch nicht verstehen, wenn sie über die letzten 30 Jahre nur die Automobilindustrie kannten.

Sie waren als Mitglied einer Unternehmerdelegation des BDI 2024 auch in der Ukraine. Welche Erkenntnissen hat Ihnen das gebracht?

Wir waren drei Tage in Kiew vor Ort. Für mich persönlich war das eine Spiegelwelt, die ich da betreten habe. Zum einen die Erkenntnis, dass das nicht weit weg ist von Deutschland. Man wird permanent mit Raketen- und Luftalarm konfrontiert, muss sich in Sicherheit bringen. Man sieht, was das mit den Menschen dort macht, die sich dadurch nicht den Lebensmut nehmen lassen. Und klar wurde auch, dass wir uns technologisch gar nicht schnell und gut genug aufstellen können, so dass wir im Falle des Falles auch verteidigungsfähig sind.

Und für mich persönlich war das eine sehr wertvolle Reise, weil sich mein „Military Mindset“ auf ein anderes Niveau gehoben hat, das bei uns hier in Deutschland noch nicht so ganz angekommen ist, anders als in den baltischen Ländern beispielsweise.

Herr Hirsch, Sie kommen nach Prag und sprechen am 11. November auf unserem German Czech Economic Forum 2025. Wie wichtig ist die internationale Zusammenarbeit für Ihr Geschäft?

Wir müssen eine starke innereuropäische Gemeinschaft vor allem im wirtschaftlichen und im verteidigungstechnischen Sektor schaffen. Daher ist es ungemein wichtig, mit Partnerländern zu kooperieren. Und so haben wir jetzt auch im Rahmen des European Defence Fund das eine oder andere Projekt, das mit mehreren EU- und NATO-Partnern zusammen verwirklicht wird. Und da passiert vieles aus Deutschland heraus. Mit Tschechien sind wir direkte Nachbarn, von daher freue ich mich sehr auf die Veranstaltung im November, auf bilaterale Gespräche, auch was die Dual-use-Themen betrifft, und auf Anknüpfungspunkte für neue Kooperationen.

Je ale potřeba, aby byly mnohem vstřícnější banky. Banky často nechápou obchodní model armády nebo obranného průmyslu, protože posledních 30 let znaly jen automotive.

V roce 2024 jste byl v rámci delegace Svazu německého průmyslu BDI na Ukrajině. Jaké dojmy jste si odnesl?

Byli jsme tři dny v Kyjevě. Pro mě osobně to byl takový svět za zrcadlem. Na jedné straně jsem si uvědomil, že nejsme až tak daleko od Německa. Na druhé straně jsem se setkal s realitou: raketové a letecké poplachy, nutnost dostat se do bezpečí. Viděl jsem, jak se s tím místní vyrovnávají a neztrácejí životní odvalu. A bylo jasné, že se my v Německu nedokážeme technologicky dostatečně rychle a dobře připravit, abychom byli v případě potřeby schopní obrany.

Pro mě osobně to byla velmi cenná zkušenost – moje „vojenské myšlení“ se posunulo na jinou úroveň, než je v Německu běžné, na rozdíl třeba od pobaltských zemí.

11. listopadu budete mluvit v Praze na naší konferenci German Czech Economic Forum 2025. Jak důležitá je pro vás mezinárodní spolupráce?

Musíme budovat silné evropské společenství, hlavně v hospodářství a obraně. Proto je mimořádně důležité spolupracovat s partnerskými zeměmi. Díky European Defence Fund spolupracujeme na několika projektech s partnery z EU a NATO. V mnoha z nich hraje Německo důležitou roli. S Českem jsme přímí sousedé, proto se velmi těším na listopadovou akci, na bilaterální rozhovory o technologiích dual-use i na možnosti nové spolupráce.



Všechny barvy udržitelnosti: Cesta k odpovědné budoucnosti

Pro technologickou firmu Aimtec, která se specializuje na digitalizaci logistiky, výroby a dodavatelských řetězců, znamená udržitelnost především odpovědnost – vůči zaměstnancům, zákazníkům i společnosti. Spoluzakladatel Roman Žák vysvětluje, proč je digitalizace klíčem k udržitelnému podnikání a jak se firma staví k výzvám současnosti.

Co pro vás osobně znamená udržitelnost?

Dlouho jsem si pod tímto pojmem představoval hlavně ochranu přírody a celé naší planety. Ale jako spoluzakladatel rodinné firmy jsem začal udržitelnost vnímat i v jiném rozměru, mnohem osobnějším – kladl jsem si otázku, jak bude jednou firma pokračovat bez nás, zakladatelů. Jak zajistit, aby fungovala dál, s odpovědností vůči našim rodinám, našim dětem, ale hlavně vůči zaměstnancům a zákazníkům. Začali jsme se proto udržitelností zabývat komplexně. Uvědomili jsme si, že jako firma můžeme dlouhodobě ovlivňovat důležitá společenská témata. Ať už jde o vzdělávání, podporu regionu nebo rozvoj lidí uvnitř firmy.

Jak konkrétně se udržitelnost promítá do vaší každodenní práce?

Ve všem, co děláme. Od ekologických opatření v kancelářích přes podporu vzdělávání, aktivního sportu v našem regionu a spolupráce s neziskovým sektorem až po rozvoj našich zaměstnanců. Ale hlavně – digitalizujeme procesy u našich zákazníků tak, aby byly efektivnější, méně náročné na zdroje a přinášely lepší pracovní podmínky. A zejména aby naši zákazníci zůstali konkurenceschopní a jejich podniky udržitelné. Jako příklad takového přínosu mohu uvést firmu Continental Automotive, která díky integraci automatizovaného skladového systému ušetřila z původních 5 400 m² přibližně 2 000 m², které nyní může využít pro výrobu – bez nutnosti stavět další halu. To je konkrétní dopad digitalizace a automatizace na udržitelnost. A nejde jen o úsporu materiálu, prostoru nebo energie, ale také o lepší pracovní podmínky pro lidi. Rutinní činnosti dnes často přebírají stroje, a lidé, kterých je na trhu práce nedostatek, se mohou věnovat činnostem s vyšší přidanou hodnotou.

Jaký vliv měly na digitální transformaci krize posledních let?

Krize posledních let digitalizaci paradoxně urychlily. Firmy si uvědomily, že musí být flexibilní, standardizovat procesy, stále zlepšovat kvalitu a zároveň být schopné rychle reagovat. To jsou zdánlivě protichůdné požadavky, které ale digitalizace dokáže skloubit. Investice do digitalizace se staly prioritou. A to je klíčové. Protože výzvy, jako jsou Green Deal či elektromobilita, kladou na firmy obrovské nároky. Zejména pro malé a střední dodavatele je splnění náročných požadavků zásadní. Potřebujeme však zdravé a ziskové firmy, především ve středním segmentu. Jsou jedním z pilířů, na nichž stojí ekonomika i společnost jako celek. Vytvářejí pracovní místa, přispívají ke zdravé společnosti a generují daňové příjmy, které jsou důležitým finančním zdrojem – právě pro podporu udržitelných témat, jako jsou financování zelené infrastruktury či kvalitnější vzdělávání.



Nachhaltigkeit auf ganzer Linie: Der Weg in eine verantwortungsvolle Zukunft

- Für Aimtec bedeutet Nachhaltigkeit Verantwortung gegenüber Mitarbeitenden, Kunden und der Gesellschaft.
- Digitalisierte Prozesse sparen Ressourcen, verbessern Arbeitsbedingungen und stärken die Wettbewerbsfähigkeit.
- Digitalisierung ist ein entscheidender Treiber für eine nachhaltige und zukunftsfähige Wirtschaft.



T-Mobile:

Ihr zuverlässiger Partner für ausländische Investoren und die digitale Transformation von Unternehmen in Tschechien

spolehlivý partner pro zahraniční investory a digitální transformaci firem v Česku

T-Mobile bietet Unternehmen in Deutschland und anderen Ländern erstklassige Lösungen in den Bereichen Konnektivität, Rechenzentren, Cybersicherheit und Industrie 4.0. Mit seiner B2B-Division T Business ist das Unternehmen dank moderner Infrastruktur und internationaler Expertise der ideale Partner für Firmen, die bereits auf dem tschechischen Markt tätig sind oder eine Expansion planen.

Die Tschechische Republik zählt zu den attraktivsten Standorten für ausländische Investoren – sei es für Produktionsstätten, Logistikzentren oder High-Tech-Unternehmen. Für ein erfolgreiches Agieren auf diesem Markt ist es jedoch entscheidend, einen zuverlässigen Technologiepartner zu haben, der die lokalen Gegebenheiten versteht und zugleich internationales Know-how einbringt.



Rechenzentrum DC7 – das modernste Rechenzentrum in Tschechien, das höchste Sicherheit, Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit für die geschäftskritische Infrastruktur von Unternehmen garantiert
Datové centrum DC7 – nejmodernější datové centrum v České republice, garantující nejvyšší úroveň bezpečnosti, dostupnosti a spolehlivosti pro klíčovou infrastrukturu firem

T-Mobile nabízí firmám v Německu i dalších zemích špičková řešení v oblasti konektivity, datových center, kybernetické bezpečnosti a Industrie 4.0. Jeho B2B divize T Business je díky moderní infrastruktuře a mezinárodní expertize ideálním partnerem pro společnosti, které působí na českém trhu nebo plánují svou expanzi.

Česká republika patří k atraktivním destinacím pro zahraniční investory – ať už jde o výrobní závody, logistická centra či high-tech podniky. Pro úspěšné fungování na tomto trhu je však zásadní mít spolehlivého technologického partnera, který rozumí lokálními podmínkám a zároveň přináší know-how ze zahraničí.



Security Operation Centre – Rund-um-die-Uhr-Überwachung und Schutz vor Cyberbedrohungen, die die Datensicherheit und den Geschäftsbetrieb von Unternehmen in der digitalen Ära gewährleisten
Security Operation Centre – nepřetržitý dohled a ochrana před kybernetickými hrozbami, které zajišťují bezpečnost dat a provozu firem v digitální éře

T Business, die B2B-Division von T-Mobile Czech Republic, vereint genau diese beiden Aspekte. Mit der starken Unterstützung der Deutschen Telekom und langjähriger Erfahrung auf dem tschechischen Markt bietet T Business ausländischen Unternehmen Lösungen, die eine stabile und sichere Geschäftsentwicklung ermöglichen..

Einer der wichtigsten Eckpfeiler ist das Rechenzentrum **DC7**, eines der modernsten in der Region, das höchste Standards in Bezug auf Sicherheit und Verfügbarkeit erfüllt. Unternehmen profitieren hier von einer Infrastruktur für ihre geschäftskritischen Anwendungen sowie flexible Skalierungsmöglichkeiten für weiteres Wachstum.

Ein weiterer wesentlicher Vorteil ist das **Security Operation Centre (SOC)**, das Kunden rund um die Uhr vor Cyberbedrohungen schützt. Gerade für ausländische Investoren ist die Sicherheit von Daten und Betriebsprozessen häufig ein entscheidender Faktor bei der Entscheidung für den Markteintritt.

Darüber hinaus verfügt T Business über einzigartiges Know-how in den Bereichen **Industrie 4.0 und Automatisierung** und unterstützt Unternehmen in Fertigung, Logistik und Einzelhandel werden beim Einsatz von IoT, Edge Computing und intelligenter Datennutzung unterstützt.

Das Portfolio wird durch **SD-X-Lösungen** ergänzt, die die Integration in internationale Netzwerke erleichtern, Flexibilität erhöhen und Kosten optimieren.

Für ausländische Investoren ist T Business somit weit mehr als nur ein Technologieanbieter – es ist ein Partner, der die lokalen Besonderheiten versteht und gleichzeitig globale Standards erfüllt. Dank dieser Kombination können Unternehmen in Tschechien nachhaltig zu wachsen, in dem Wissen, dass ihre digitale Infrastruktur den höchsten internationalen Anforderungen entspricht.

T-Mobile positioniert sich zugleich als einer der führenden Akteure zur Förderung der Wissensökonomie und der Wettbewerbsfähigkeit Tschechiens. Durch die Verbindung modernster Technologien mit strategischen Partnerschaften trägt das Unternehmen dazu bei, ein Umfeld zu schaffen, in dem Investoren ebenso wie lokale Firmen langfristig erfolgreich sein können.

T Business verbindet beide Aspekte. Dank der starken Unterstützung der Deutschen Telekom und langjähriger Erfahrung auf dem tschechischen Markt bietet T Business ausländischen Unternehmen Lösungen, die eine stabile und sichere Geschäftsentwicklung ermöglichen..

Einer der wichtigsten Eckpfeiler ist das Rechenzentrum **DC7**, eines der modernsten in der Region, das höchste Standards in Bezug auf Sicherheit und Verfügbarkeit erfüllt. Unternehmen profitieren hier von einer Infrastruktur für ihre geschäftskritischen Anwendungen sowie flexible Skalierungsmöglichkeiten für weiteres Wachstum.

Ein weiterer wesentlicher Vorteil ist das **Security Operation Centre (SOC)**, das Kunden rund um die Uhr vor Cyberbedrohungen schützt. Gerade für ausländische Investoren ist die Sicherheit von Daten und Betriebsprozessen häufig ein entscheidender Faktor bei der Entscheidung für den Markteintritt.

Darüber hinaus verfügt T Business über einzigartiges Know-how in den Bereichen **Industrie 4.0 und Automatisierung** und unterstützt Unternehmen in Fertigung, Logistik und Einzelhandel werden beim Einsatz von IoT, Edge Computing und intelligenter Datennutzung unterstützt.

Das Portfolio wird durch **SD-X-Lösungen** ergänzt, die die Integration in internationale Netzwerke erleichtern, Flexibilität erhöhen und Kosten optimieren.

Für ausländische Investoren ist T Business somit weit mehr als nur ein Technologieanbieter – es ist ein Partner, der die lokalen Besonderheiten versteht und gleichzeitig globale Standards erfüllt. Dank dieser Kombination können Unternehmen in Tschechien nachhaltig zu wachsen, in dem Wissen, dass ihre digitale Infrastruktur den höchsten internationalen Anforderungen entspricht.

T-Mobile se zároveň hlásí jako jeden z předních lídrů k podpoře rozvoje znalostní ekonomiky a konkurenceschopnosti České republiky. Spojením moderních technologií a strategického partnerství pomáhá vytvářet prostředí, ve kterém mohou investoři i domácí firmy dlouhodobě prosperovat.



Tschechien geht ins Rennen um KI-GIGAFACTORY

Česko vstupuje do závodu o AI GIGAFACTORY



Von Gerit Schulze | Germany Trade & Invest

Tschechien bewirbt sich in Brüssel als Standort einer Gigafactory für Künstliche Intelligenz. Bis Ende 2025 entscheidet die EU über den Zuschlag für das milliarden schwere Projekt.

Prag könnte in den kommenden Jahren zu einem Zentrum der Künstlichen Intelligenz (KI) in Europa werden. Die tschechische Hauptstadt gehört zu den 76 Bewerbern, die bei der Europäischen Kommission ihr Interesse am Programm „AI Continent“ bekundet haben. Im Rahmen dieses Projekts will die EU 20 Milliarden Euro mobilisieren, um fünf große KI-Gigafactories in der Europäischen Union zu errichten.

Eines der Vorhaben soll im Prager Ortsteil Zbraslav entstehen. Dort plant das Unternehmen České Radiokomunikace (ČRa) bereits den Bau eines modernen Rechenzentrums, das „Prague Gateway DC“. Mit 2.500 Server-Racks wird es das größte seiner Art in Tschechien. Direkt neben dem Rechenzentrum möchte ČRa die Gigafactory errichten, die mit 100.000 spezialisierten KI-Prozessoren ausgestattet werden soll und damit zu den leistungsfähigsten Rechenzentren Europas zählen würde. Ziel ist es, komplexe KI-Modelle zu trainieren und eine Infrastruktur zu schaffen, die Forschung, Industrie und Startups gleichermaßen nutzen können. Das tschechische Wirtschaftsministerium rechnet mit Investitionskosten von rund 4 Milliarden Euro, wovon der Privatinvestor zwei Drittel tragen müsste.

Česká republika se v Bruselu uchází o umístění gigafactory pro umělou inteligenci na svém území. O přidělení miliardového projektu se rozhodne do konce roku 2025.

Praha by se v příštích letech mohla stát jedním z hlavních evropských center umělé inteligence (AI). Je jedním ze 76 uchazečů, kteří u Evropské komise projevíli zájem o program AI Continent. V něm chce EU ve svých členských státech investovat 20 miliard eur do vybudování pěti velkých AI gigafactories.

Jedna z nich by mohla vzniknout v Praze-Zbraslavi. Společnost České Radiokomunikace (ČRa) zde plánuje výstavbu moderního datového centra Prague Gateway DC. Se 2 500 serverovými racky to bude největší zařízení svého druhu v Česku. Přímo vedle datového centra chtějí České Radiokomunikace vybudovat gigafactory vybavenou 100 000 specializovanými AI procesory, která by se tak zařadila mezi nejvýkonnější evropská výpočetní centra. Cílem je trénovat komplexní AI modely a vytvořit infrastrukturu pro výzkum, průmysl i startupy. Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR odhaduje investiční náklady na zhruba 4 miliardy eur, z čehož dvě třetiny by financoval soukromý investor.

Investor betreibt wichtige Kommunikationsnetze im Land

ČRa ist der Betreiber der Fernseh-, Radio- und Internetinfrastruktur in Tschechien. Er verfügt über 600 Sendeanlagen im ganzen Land und damit über eine flächendeckende Signalversorgung. Außerdem bietet das Unternehmen Cloud- und Datacenterdienste an. ČRa gehört der kanadischen Investmentgesellschaft Cordiant Digital Infrastructure.

Bei der Errichtung der KI-Gigafactory will ČRa mit dem Supercomputerzentrum IT4Innovations aus Ostrava zusammenarbeiten. Dort stehen bereits die leistungsstärksten Rechner Tschechiens, die allerdings allmählich ihre Kapazitätsgrenzen erreichen. Daher ist die Anschaffung neuer Technik geplant, um zum Beispiel die Alzheimerforschung mit Hilfe Künstlicher Intelligenz voranzutreiben.

Rückenwind für die Digitalwirtschaft

Die Bewerbung von ČRa wird unterstützt vom Ministerium für Industrie und Handel (MPO). Dessen Beauftragter für KI, Jan Kavalírek, sieht gute Chancen für den Zuschlag: „Wenn wir das Projekt realisieren, verfügen wir über eine der weltweit besten KI-Infrastrukturen.“ Die Gigafactory eröffne die Möglichkeit, die leistungsstärksten KI-Modelle zu entwickeln und zu trainieren. Das helfe der Forschung, der Digitalwirtschaft und auch bei staatlichen Anwendungen, schrieb der KI-Beauftragte Kavalírek auf der Plattform LinkedIn.

Investor provozuje klíčovou komunikační infrastrukturu

České Radiokomunikace provozují televizní, rozhlasovou a internetovou infrastrukturu po celém Česku. Disponují více než 600 vysílači a zajišťují celoplošné pokrytí signálem. Firma zároveň nabízí cloudové a datové služby. Majitelem ČRa je kanadská investiční společnost Cordiant Digital Infrastructure.

Na výstavbě AI gigafactory chtějí ČRa spolupracovat se superpočítačovým centrem IT4Innovations v Ostravě. To již nyní provozuje nejvýkonnější počítače v Česku, které však postupně narážejí na své kapacitní limity. Plánuje se proto pořízení nové techniky, například pro výzkum Alzheimerovy choroby s využitím AI.

Impuls pro digitální ekonomiku

Projekt ČRa podporuje Ministerstvo průmyslu a obchodu. Jan Kavalírek, zmocněnec ministerstva pro AI, se domnívá, že šance na úspěch jsou vysoké: „Pokud projekt zrealizujeme, budeme disponovat jednou z nejlepších AI infrastruktur na světě.“ Gigafactory by umožnila vyvíjet a trénovat nejvýkonnější AI modely, z čehož by profitovala věda, digitální ekonomika i státní instituce, uvedl Kavalírek na platformě LinkedIn.



Foto: Shutterstock.com

Tschechien hat bereits seit 2019 eine Nationale KI-Strategie, die 2024 aktualisiert wurde. Das Land will nicht nur Nutzer von Künstlicher Intelligenz sein, sondern aktiv zu deren Entwicklung beitragen. Das Industrie- und Handelsministerium kündigte für 2026 Investitionen von rund 800 Millionen Euro in KI an. Geschaffen werden sollen unter anderem ein virtuelles KI-Institut und KI-Botschafter an Schulen.

Mittelfristig soll Künstliche Intelligenz die Lebensqualität verbessern und die Effizienz von Wirtschaft und Verwaltung erhöhen. Dafür wird die Forschungsinfrastruktur ausgebaut, es werden Ausbildungsprogramme an Hochschulen gestartet und die Spitzenforschung sowie internationale Kooperationen gefördert.

Nach Berechnungen des Verbands AI Chamber könnte die tschechische Wirtschaftsleistung durch mehr KI-Anwendungen jährlich um 10 Milliarden Euro wachsen, vor allem durch Effizienzgewinne bei kleinen und mittleren Unternehmen. Die AI Chamber schlägt vor, die nationalen Supercomputer besser zu vernetzen, gemeinsame Datenbanken und Standards für Daten zu schaffen und Hochschulabsolventen zur Rückkehr in ihre Heimat zu motivieren.

Schlechte Erfahrungen mit Plänen für Großprojekte

Trotz der Euphorie in Bezug auf die Gigafactory gibt es in Tschechien auch kritische Stimmen. Zwei frühere Großprojekte – eine geplante Batterie-Gigafactory von Volkswagen bei Plzeň und ein Microsoft-Datencenter in Prag – scheiterten unter anderem an bürokratischen Hürden und langwierigen Genehmigungsverfahren. Bei Microsoft führten auch die vergleichsweise hohen Energiepreise in Tschechien zu der Absage. Allerdings baut der US-Softwarekonzern sein Forschungszentrum in Prag aus und will dieses zu einem KI-Hub für Zentraleuropa machen.

Kritische Fragen wirft die hohe Energie- und Wassernachfrage der geplanten Anlage auf: Bei voller Auslastung könnte das Prager KI-Zentrum jährlich bis zu 1,75 Terawattstunden Strom verbrauchen – vergleichbar mit dem Jahresverbrauch der zweitgrößten tschechischen Stadt Brunn. Die bevorzugte Flüssigkeitskühlung für die Server könnte jährlich über 2 Millionen Kubikmeter Wasser benötigen, was in heißen Sommern problematisch sein könnte.

Als Standortnachteil könnten sich außerdem die Exportbeschränkungen der USA für KI-Chips erweisen. Durch die noch unter Präsident Joe Biden eingeführte Regelung gehört Tschechien nur zur sogenannten Tier-2-Gruppe. Demnach wäre der Zugang zu Grafikprozessoren (GPU) auf 50.000 Einheiten im Zeitraum 2025 bis 2027 beschränkt. Der Import bestimmter KI-Technologien und Chips aus den USA unterliegt Genehmigungspflichten. Außerdem dürfen Unternehmen aus Tier-1-Ländern (also auch aus Deutschland) nur begrenzt Rechenkapazität in Tier-2-Ländern wie Tschechien installieren.

Und schließlich ist die Standortkonkurrenz in Europa mit Bewerbungen aus 16 Mitgliedstaaten groß. Tschechiens Nachbarland Polen hat im Konsortium mit Estland, Litauen und Lettland eine Interessensbekundung in Brüssel eingereicht. Bei der sogenannten Baltic AI GigaFactory sind Industriepartner wie der Onlinehändler Allegro, der Cloud-Anbieter CloudFerro und der Mobilfunkbetreiber Orange Polska mit im Boot. In Deutschland wollen Chiphersteller NVIDIA und die Deutsche Telekom eine AI-Gigafactory aufbauen. Die Entscheidung der Europäischen Kommission über die endgültigen Standorte wird im Dezember 2025 erwartet.

Česko má od roku 2019 Národní strategii umělé inteligence, aktualizovanou v roce 2024. Země nechce být pouze uživatelem AI, ale chce se aktivně podílet na jejím vývoji. MPO proto plánuje v roce 2026 investice do AI za zhruba 800 milionů eur – má vzniknout například virtuální AI centrum nebo osvěta na školách.

Střednědobým cílem je zvýšení kvality života a efektivity ekonomiky i státní správy pomocí AI. Proto se rozšiřuje výzkumná infrastruktura, zavádějí nové programy na univerzitách a podporuje špičkový výzkum i mezinárodní spolupráce.

Podle propočtů asociace AI Chamber by česká ekonomika mohla díky většímu využívání AI růst o 10 miliard eur ročně, zejména díky efektivnějšímu fungování malých a středních podniků. AI Chamber doporučuje lepší propojení národních superpočítačů, vytvoření společných databází a standardů pro data a také motivaci vysokoškolských absolventů k návratu do Česka.

Stín minulých neúspěchů

Navzdory optimismu se ozývají i kritické hlasy. V minulosti dvě velké investice – gigafactory Volkswagenu u Plzně a datové centrum Microsoftu v Praze – zkrachovaly mimo jiné na byrokracii a zdoluhavých povolovacích procesech. Jedním z důvodů, proč Microsoft projekt zrušil, byly i relativně vysoké ceny energií. Přesto americký softwarový gigant rozšiřuje své pražské výzkumné centrum, které má být hubem pro AI ve střední Evropě.

Kritiku vyvolává i vysoká náročnost projektu na energii a vodu. Při plném provozu by pražské AI centrum mohlo spotřebovat až 1,75 TWh elektřiny ročně – to odpovídá roční spotřebě Brna. Kapalinové chlazení serverů by navíc ročně vyžadovalo přes 2 miliony m³ vody, což by v létě mohlo být problematické.

Dalším problémem mohou být americká exportní omezení na AI čipy. Podle pravidel zavedených za prezidenta Bidena Česko spadá až do tzv. skupiny Tier-2. To znamená, že v letech 2025–27 bude dovoz grafických procesorů omezen na 50 000 kusů a import některých AI technologií z USA bude vyžadovat zvláštní povolení. Kromě toho mohou firmy ze zemí zařazených do skupiny Tier-1 (například Německo) v Česku instalovat pouze omezenou výpočetní kapacitu.

A navíc – konkurence je obrovská. O projekt se uchází 16 členských států. Polsko podalo přihlášku společně s Estonskem, Litvou a Lotyšskem jako konsorcium Baltic AI GigaFactory, kde je partnerem mimo jiné e-shop Allegro, cloudová společnost CloudFerro a mobilní operátor Orange Polska. V Německu zase plánují vybudovat AI gigafactory firmy NVIDIA a Deutsche Telekom. O vítězi Evropská komise rozhodne v prosinci 2025.

Hintergrund: Europas KI-Gigafabriken

Über die Initiative EuroHPC JU (European High Performance Computing Joint Undertaking) baut die Europäische Union schon jetzt eine europäische Supercomputer-Infrastruktur auf. Das soll Europas Wettbewerbsfähigkeit im Bereich des Hochleistungsrechnens stärken. Die Rechenleistung steht der Wissenschaft, Industrie und öffentlichen Verwaltung zur Verfügung. Die KI-Factories-Initiative der EU nutzt das EuroHPC-Netzwerk, um den Kontinent eine Führungsrolle beim KI-Wettlauf zu verschaffen. Diese Fabriken werden leistungsfähige Rechen- und Datenspeicherzentren sein, die speziell für die Entwicklung und den Einsatz von KI-Anwendungen der nächsten Generation konzipiert sind. Im Rahmen ihrer InvestAI initiative schafft die EU zusätzlich einen 20 Milliarden Euro schweren Fonds, über den die fünf Gigafactories finanziert werden. Dabei sollen 65 % der Kosten durch private Investoren getragen werden.

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

Weitere Wirtschafts- und Brancheninformationen von Germany Trade & Invest finden Sie unter www.gtai.de/Tschechien.

Další oborové a ekonomické analýzy agentury Germany Trade & Invest naleznete v němčině na www.gtai.de/Tschechien.

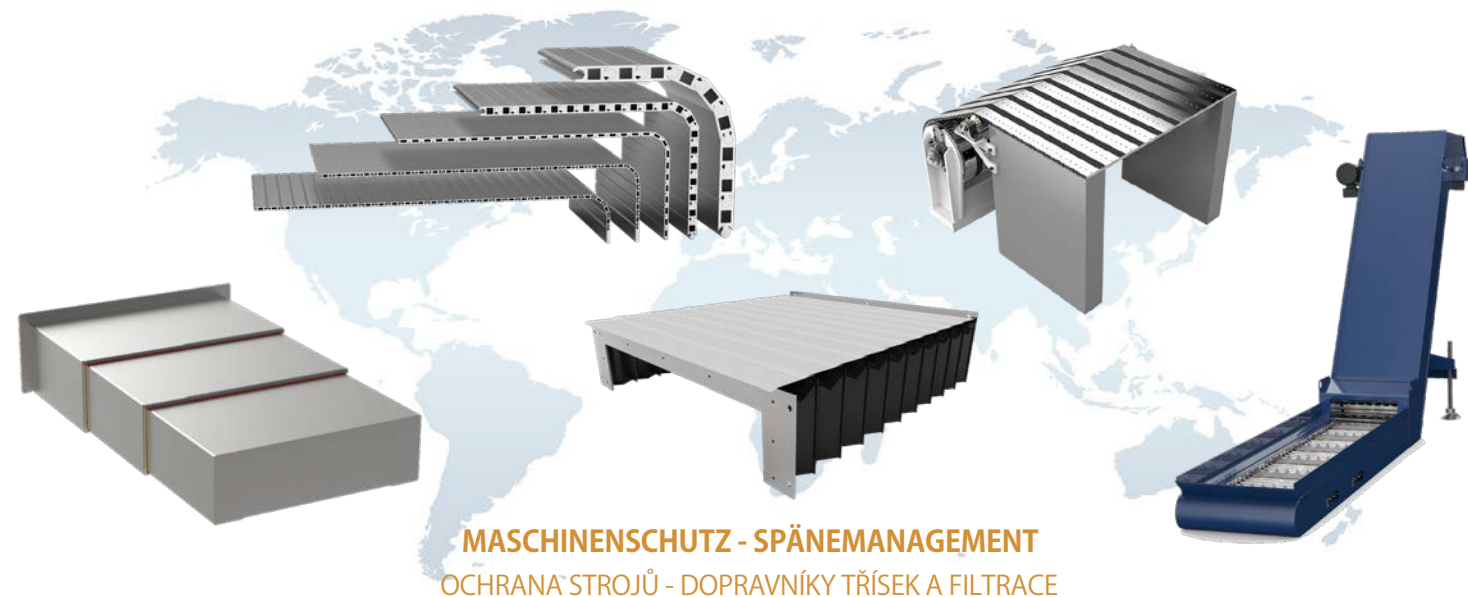


75 YEARS OF EXPERIENCE

Hennig entwickelt, produziert und vertreibt seit über 75 Jahren innovative Schutzsysteme für den Maschinenbau.
Hennig již více než 75 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



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

Kvalita certifikovaná na 2 000 hodin v solné komoře

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



MZDOVÝ GEHALTS BENCHMARK 2026



Zapojte se do průzkumu!
Nehmen Sie teil an der Studie!

Studie odměňování v ČR Vergütungsstudie CZ

Důležitý nástroj pro strategická rozhodnutí Vaší firmy v oblasti
mzdové politiky.

Při účasti získáte výsledný report se slevou 75 %!

Uzávěrka přihlášek: 21. 11. 2025

Ein wichtiges Werkzeug für Ihre strategischen
Unternehmensentscheidungen im Bereich der Vergütungspolitik.

Erhalten Sie den Report mit 75 % Rabatt!

Anmeldeschluss: 21. 11. 2025

ČNOPK
Jana Fejtová
Tel.: +420 221 490 300
benchmark@dtihk.cz
www.dtihk.cz



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



Shaping the Future with 6G

Potential for Smart Cities, Healthcare, and Industry

Keynote & Panel Discussion

Prague, 19.11., 14:30–16:30

Keynote: Wolfgang Kellerer,
Full Professor of Communication Networks, TUM

Free entry
Register now!

5G Corridor Munich-Prague
jana.lachmann@munich-prague.org
www.munich-prague.org



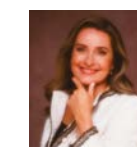
23. 10. 2025 Jour-Fixe BRNO

Regionales Networking Regionální networking

**Neue Kontakte – neue Partnerschaften – mehr Inspiration
für Ihr Geschäft in der Region Südmähren
Jetzt registrieren!**

**Nové kontakty – nová partnerství – inspirace pro Vaši
činnost v Jihomoravském regionu
Registrujte se včas!**

Registration:



DTIHK | ČNOPK
Zuzana Skopalová
Tel.: +420 734 131 704
skopalova@dtihk.cz
www.dtihk.cz



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



Neue Mitglieder Noví členové



Bond Recruitment and Consulting s.r.o.

Recruitment; direct search, executive search; consulting
–
Kateřina Janičatová
Tel.: +420-605 625 299
katerina.janicatova@bondrecruit.cz
Praha
www.bondrecruit.cz



CWS Česká republika s.r.o.

Verleih, Waschen und Reparatur von Arbeitskleidung
Pronájem, praní a opravy pracovních oděvů
–
Martina Bimanová
Tel.: +420-778 757 811
martina.bimanova@cws.com
Kralupy nad Vltavou
www.cws.com

GOLDBECK

GOLDBECK Bau s.r.o.

Systembau von Hallen, Büros, Schulen, Park- und Wohngebäuden
Systémová výstavba hal, kanceláří, škol, parkovacích a obytných domů
–
Marek Jarkovský
Tel.: +420-725 374 915
marek.jarkovsky@goldbeck.cz
Praha
www.goldbeck.cz



HALABURT LEGAL advokátní kancelář s.r.o.

Anwaltschaft
Advokátní činnost
–
Mgr. Jiří Halaburt, LL.M.
Tel.: +420-723 187 060
halaburt@halaburt.cz
Plzeň
www.halaburt.cz



Delivery Hero Czech Republic s.r.o. Foodora

Quick-Commerce Anbieter
Služba rychlého doručení
–
Georg Jan Hozman
Tel.: +420-725 035 388
legal@foodora.cz
Praha
www.foodora.cz



GO! Express & Logistics, s.r.o.

Unabhängiger Anbieter von Express- und Kurierdiensten mit
Spezialisierung auf Overnight-Zustellungen in Deutschland
Nezávislý poskytovatel expresních a kurýrních služeb se specializací
na overnight doručení po Německu
–
Ondřej Novák
Tel.: +420-734 570 424
ondrej.novak@general-overnight.cz
Praha
www.general-overnight.com/cze_cs



Krajská hospodářská komora Libereckého kraje, z. s.

Vertretung, Koordinierung, Förderung der Interessen der
Bezirkshandelskammern und ihrer Mitglieder, Unterstützung der
Wirtschaftstätigkeit in der Region Liberec
Zastupování, koordinace a prosazování zájmů okresních
hospodářských komor a jejich členů, podpora podnikatelských
aktivit v Libereckém kraji
–
Iva Linderová, Tel.: +420-602 276 664, linderova@ohkjablonec.cz
Liberec
www.khkliberec.cz



Legals, s.r.o.

Anwaltskanzlei
Advokátní kancelář
–
Mgr. Kateřina Verostová, LL.M.
Tel.: +420-775 960 858
verostova@lgls.cz
Praha
www.lgls.cz



AL-KO KOBER spol. s r.o. AL-KO Garden

Herstellung und Vertrieb von AL-KO Gartengeräten
Výroba a distribuce zahradní techniky AL-KO
–
Ondřej Ludl
Tel.: +420-725 337 759
ondrej.ludl@al-ko.com
Písek
www.alko-garden.cz



Augustine Management s.r.o. Augustine, a Luxury Collection Hotel, Prague

Hotel in einer ruhigen Gegend im Stadtzentrum, verbunden mit
einem funktionierenden Augustinerkloster aus dem 13. Jahrhundert
Hotel v klidném prostředí v centru města, propojen s fungujícím
augustiniánským klášterem ze 13. století
–
Michal Sádovský
Tel.: +420-266 112 233, michal.sadovsky@luxurycollection.com
Praha
www.augustinehotel.com



Marcolla Capital – osoba rizikového kapitálu s.r.o.

Multi-Strategie-Aktien-Hedgefonds; Anlageplattform mit
differenzierten Strategien für anspruchsvolle Investoren
Multistrategický akciový hedge fond; investiční platforma se
sofistikovanými strategiemi určená pro nejbonitnější investory
–
Petr Boublerle
Tel.: +420-723 412 313
boublerle@marcolla-capital.cz
Praha
www.marcolla-capital.cz

Martin Ospálek

Schweißen
Svařování
–
Martin Ospálek
Tel.: +420-776 569 307
ospik@seznam.cz
Opava

Neuran s.r.o.

Bereitstellung von Ingenieurdienstleistungen und Vermittlung neuer Technologien
Poskytování inženýrských technických služeb a zprostředkování nových technologií
–
Ing. Martin Kratochvíl
Tel.: +420-774 714 582
martin.kratochvil@neuran.eu
Tábor
www.neuran.eu

SHUBIK & PARTNERS

Rechtliche Dienstleistungen im Bereich des geistigen Eigentums
Právní služby v oblasti práva duševního vlastnictví
–
Markéta Shubik
Tel.: +420-777 164 145
mshubik@shubikpartners.cz
Praha
www.shubikpartners.cz

TEMPUS DESIGN a.s.

Innenarchitektur und Realisierung, Verkauf und Produktion von Möbeln, Bau- und Immobilitätstätigkeiten
Návrh a realizace interiérů, prodej a výroba nábytku, stavební a realitní činnost
–
Petra Kubicová
Tel.: +420-722 292 413
petra.kubicova@tgx.cz
Praha
www.tempus-design.cz

Testo Česká republika

Herstellung mobiler Messgeräten zur Wartung von Heizungs-, Kühl- und Klimaanlage, Thermografie und Datenaufzeichnung; autorisierter Service und Dienstleistungen eines akkreditierten Kalibrierlabors
Výroba přenosných měřicích přístrojů pro servis vytápěcích, chladicích a klimatizačních zařízení, termografií a záznam dat; autorizovaný servis a služby akreditované kalibrační laboratoře
–
Jan Lacina, Tel.: +420-222 266 700, info@testo.cz
Praha
www.testo.cz

Vollmann & Partners Consulting GmbH

Strategische Entwicklung durch Executive Search, Leadership Assessments, HR Consulting und Coaching; Verbindung von DACH und CEE zur Stärkung von Menschen, Kulturen und Organisationen
Strategický rozvoj prostřednictvím executive search, hodnocení leadershipu, HR poradenství a koučink; propojení DACH a CEE pro posílení lidí, kultur a organizací
–
Kateřina Vollmann, MBA
Tel.: +43-664 527 53 06, k.vollmann@vollmannpartners.com
Wien/Prag
www.vollmannpartners.com

Vollmann MetalWorx s.r.o.

Automobilzulieferer im Bereich Metallbearbeitung. Stanz- und Umformtechnologien, Schweißen manuell und mit automatisierten Anlagen
Dodavatel pro automobilový průmysl v oblasti obrábění kovů; technologie děrování a tváření, ruční a automatizované svařování
–
Andreas Denninger
Tel.: +420-702 099 441, a.denninger@vollmann-group.com
Planá nad Lužnicí
www.mwplana.com

Werden auch Sie Mitglied! Staňte se členem!

Rund 650 Mitglieder vertrauen bereits auf unsere Kompetenz. Es erwartet Sie ein breitgefächertes Dienstleistungsangebot und ein einzigartiges Netzwerk!

V současné době nám důvěřuje již na 650 členských firem. Jako člen ČNOPK můžete i Vy využívat široké nabídky služeb a jedinečné sítě kontaktů!

events@dtihk.cz
www.dtihk.cz

termíny 2025

EVENTS/Y

- 21.10. Jour Fixe HC Sparta Praha
O2 Arena
- 23.10.* Jour Fixe Brno
Regional networking
- 11.11. German Czech Economic Forum 2025, incl. Matchmaking „Automotive Meets Defence“ & German Business Award Ceremony
- 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
*Kontakt: Zuzana Skopalová, skopalova@dtihk.cz

MARKT- UND ABSATZBERATUNG | PODPORA ODBYTU A PRŮZKUM TRHU

- 29.10. Kooperationsbörse Zulieferindustrie Erzgebirge
Bürgergarten Stollberg
Präsentation der online-Plattform Saxon-Czech PartnerNet
Kooperační burza dodavatelů Krušnohoří
Bürgergarten Stollberg
Prezentace online platformy Saxon-Czech PartnerNet

Kontakt: Lucie Zemanová, zemanova@dtihk.cz

WEITERBILDUNG, SEMINARE & WEBINARE
DALŠÍ VZDĚLÁVÁNÍ, SEMINÁŘE & WEBINÁŘE

- 08.10. Webinář Daňové kontroly a soudní spory v oblasti převodních cen
- 21.10.* Seminář Porušování povinností ze strany zaměstnanců
- 22.10. Webinář Praktické využití AI nástrojů při přihlašování do tendrů
- 05.11. Webinar Build & test your prototype just in 5 days! — Design Sprints
- 26.11. Webinář Nákup nemovitosti v ČR

Kontakt: Marie Králová, kralova@dtihk.cz
*Kontakt: Andrea Husmann, husmann@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



19. Festival
německy mluvených
filmů – Das Filmfest

Film

SOMMERFEST LETNÍ SLAVNOST

12. 6. 2025
Schloss Troja | Zámek Troja

Premiumpartner

SKODA

ČNOPK

Foto:
Jakub Štěpán
Jaromír Zubák

1 000
Gäste | hostů

220
Firmen | firem

630
Flaschen Wein | lahví vína

1 900
Cocktails | koktejlů







Auf der Moldau *na Vltavě*

JOUR FIXE 27. 8. 2025



Partner | Partneři:



Sponsoren | Sponzoři:



Foto: Jaromír Zubák



28. 4. 2025
Speed Business Meeting
With British & Netherlands Chamber of Commerce

Partner:



Foto: Jaromír Zubák

15. 5. 2025
Around The World
with 10 Chambers



Foto: Jaromír Zubák



27. 5. 2025
Jour Fixe
České Budějovice

Partner:



Foto: Jan Luxík, Hana Schwambergerová



„Kurz EUREM mi výrazně rozšířil obzory po technické i ekonomické stránce“

Karel Chládek, radní Benešova a absolvent kurzu EUREM, hovoří o tom, co městu přináší investice do obnovitelných zdrojů, jaké překážky musí při prosazování energetických projektů překonávat a co mu přinesla účast v kurzu.



Pane Chládku, jak se rozvíjí energetika v Benešově?

Energetika je pro nás jedním z klíčových témat. Soustředíme se na zvyšování energetické efektivity veřejných budov, hledání úspor a využívání obnovitelných zdrojů, zejména fotovoltaiky. Velký potenciál vidím i v zavedení systému energetického managementu, který nám umožňuje lépe plánovat a řídit spotřebu energie města jako celku.

S jakými překážkami se při energetických projektech setkáváte?

Těch je celá řada. Největším problémem je složitá administrativa a časová náročnost přípravy – od samotného záměru až po realizaci. Další překážkou jsou finanční limity, města musí pečlivě zvažovat, kam prostředky nasměrují. Ne vždy je také jednoduché sladit různé zájmy – ať už mezi jednotlivými odbory, nebo vůči veřejnosti. Pokud je ale projekt kvalitní a existuje silná vůle ho prosadit, většinu problémů se podaří překonat.

Naši členové si často stěžují na nedostatek odborníků. Jak je to u vás?

Najít lidi, kteří by se dlouhodobě a systematicky věnovali městským energetickým projektům, je obrovský problém. Veřejná správa je často v nevýhodě vůči soukromým firmám, které mohou nabídnout vyšší mzdy i dynamičtější prostředí. Proto hledáme způsoby, jak si odborníky udržet nebo je motivovat ke spolupráci – například prostřednictvím projektového řízení nebo zapojením externích týmů.

Letos jste absolvoval kurz EUREM. Co vám jako radnímu přinesl?

Kurz mi výrazně rozšířil obzory jak po technické, tak po ekonomické stránce. Jako radní zodpovědný za správu majetku města musím umět efektivně nakládat s veřejnými prostředky. Díky kurzu mám lepší přehled o plánování projektů, vyhodnocování návratnosti

Kurz EUREM (Manažer se zaměřením na energetiku/European EnergyManager) probíhá v České republice již 19 let a exkluzivně jej nabízí ČNOPK. Účastníci získají teoretické i praktické znalosti z technických předmětů i managementu, které již během kurzu využijí při zpracování konkrétního projektu úspor energie ve svém podniku nebo pro svého zákazníka. Převážná většina těchto projektů již byla realizována a jejich realizace přinesla významné úspory energie, emisí CO₂ i financí. Kurz má již 189 absolventů a je akreditován MŠMT.

Kontakt: Hana Potůčková, potuckova@dtihk.cz



Karel Chládek, radní města Benešova a absolvent kurzu EUREM

investic i možnostech dotační podpory. Velkým přínosem pro mě bylo i setkávání s lidmi z různých oborů a výměna zkušeností.

Na co jste se zaměřil ve své závěrečné práci?

Na projekt instalace fotovoltaické elektrárny na kulturním domě Karlov a přenos přetoků elektriny do budovy městského úřadu. Vyrobená energie se bude primárně využívat pro vlastní potřebu kulturního domu, přebytky budou podzemním kabelem přenášeny do sousední budovy městského úřadu. Realizace je plánována v rámci výstavby FVE na kulturním domě s podporou dotačního programu na energetické úspory a měla by proběhnout do konce roku 2027. Podle výpočtů vychází roční úspora za vyrobenou a spotřebovanou zhruba na 390 000 Kč a celý projekt by se měl vrátit asi za devět let. Za dobu minimální životnosti elektrárny, tedy 25 let, přinese úsporu emisí CO₂ cca 1 045 tun. Toto řešení zároveň zlepšuje prostou návratnost o šest let oproti variantě bez kabelového propojení (pouze s přetoky) a o rok a půl oproti variantě se sdílením.

A na závěr: Co byste doporučil jiným městům, která se chtějí vydat podobnou cestou?

Nebát se začít. I malý krok může vést k velké změně, pokud je promyšlený a dotažený do konce. Doporučil bych vedení měst, aby do problematiky více zapojili odborníky a investovali do vzdělávání vlastních zaměstnanců. A co považuji za velmi důležité – sdílet zkušenosti s ostatními. Spolupráce mezi městy je podle mých zkušeností mimořádně inspirativní.



Ostendorf - OSMA s.r.o.

Komorovice 1, 396 01 Humpolec, Česká republika



HT System

UdB System

Skolan SAFE

KG System

Polypropylene[®] KG 2000

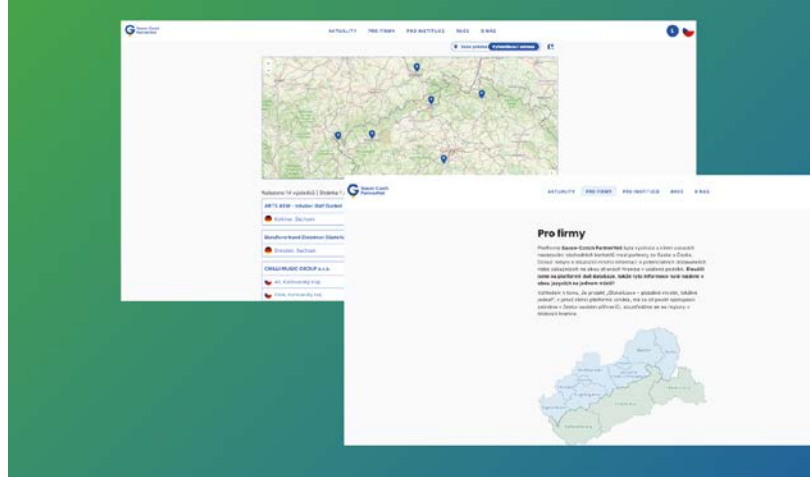
RV System



www.ostendorf-osma.cz



Sachsen – Tschechien | Česko – Sasko



Geschäftsmöglichkeiten OHNE Grenzen, neu mit Saxon-Czech PartnerNet

Obchodní příležitosti BEZ hranic, nově se Saxon-Czech PartnerNet

Seit Anfang Juli können Unternehmen und Institutionen aus dem tschechisch-sächsischen Grenzgebiet die neue Online-Plattform Saxon-Czech PartnerNet nutzen. Diese enthält eine Datenbank mit fast 60.000 Einträgen zu Unternehmen und Institutionen aus dem tschechischen und sächsischen Handelsregister. Sie bietet somit einen umfassenden Überblick über die in der Region aktiven Unternehmen – einen Überblick, der bisher für beide Seiten der Grenze nicht gleichzeitig verfügbar war. Die Plattform ist kostenlos und in tschechischer und deutscher Sprache verfügbar.

Unternehmer und Institutionen erhalten so einfachen Zugang zu Informationen über die Firmen in ihrer Nähe, über die angebotenen Produkte und über Veranstaltungen in der Region. Die Plattform erleichtert die Suche nach Lieferanten, potenziellen Kunden oder Kooperationspartnern. Auch die Förderung von Wissenschaft und Forschung wird nicht vergessen. Die ersten Nutzer haben die Plattform bei einem Workshop am 23. Juni in Dresden ausprobiert. Zusammen mit dem Programmierer der Berliner Firma &effect haben sie die Funktionalität getestet. Wir glauben, dass dieses Instrument die grenzüberschreitende wirtschaftliche Zusammenarbeit erheblich vereinfacht und gleichzeitig vertieft. Dazu trägt auch die Einbindung regionaler Wirtschaftskammern und Verbände wesentlich bei. Die Plattform wurde entwickelt, um diesen Institutionen die tägliche Arbeit zu erleichtern, indem sie ihnen beispielsweise eine Vielzahl von Informationen und Daten über Unternehmen am jeweiligen Standort zur Verfügung stellt.

Od začátku července mohou firmy a instituce z česko-saského příhraničí využívat novou online platformu Saxon-Czech PartnerNet. Ta obsahuje databázi s téměř 60 000 záznamy o firmách a institucích z českého a saského obchodního rejstříku. Nabízí tak ucelený přehled o firmách aktivních v regionu – přehled, který doposud k dispozici pro obě strany hranice současně neexistoval. Platforma funguje zdarma a je k dispozici v češtině i němčině.

Podnikatelé a instituce tak získávají snadný přístup k informacím o firmách ve svém blízkém okolí, o nabízených produktech a o akcích v regionu. Platforma usnadňuje hledání dodavatelů, potenciálních zákazníků nebo kooperačních partnerů. Nezapomíná ani na podporu vědy a výzkumu. První uživatelé si platformu vyzkoušeli na workshopu, který se uskutečnil 23. června v Drážďanech. Otestovali její fungování spolu s programátory, zástupci berlínské firmy &effect. Věříme, že tento nástroj výrazně zjednodušuje a zároveň prohlubuje hospodářskou přeshraniční spolupráci. Významně k tomu přispívá také zapojení regionálních hospodářských komor a sdružení. Platforma byla navržena proto, aby těmto institucím usnadnila každodenní práci třeba tím, že jim poskytne širokou škálu informací a údajů o podnicích v daném místě.



Die Online-Plattform wurde von der Wirtschaftsförderung Sachsen gemeinsam mit AHK Services, einer Tochtergesellschaft der DTIHK, im Rahmen des Projektes „Glokalisierung – global denken, lokal handeln“ erstellt, das aus dem Programm Interreg Tschechien-Sachsen 2021–2027 finanziert wird.

Platformu vyvinula agentura Saxony Trade & Invest spolu s AHK Services, dceřinou společností ČNOPK. Je výsledkem projektu „Glokalizace – globálně myslet, lokálně jednat“, financovaného z programu Interreg Česko-Sasko 2021–2027.



Forvis Mazars rozšiřuje své služby o oblast technologií a digitalizace

Forvis Mazars, přední poskytovatel auditorských, daňových a poradenských služeb, otevírá v České republice pod vedením Moniky Drábové novou službu zaměřenou na technologické a digitální poradenství. Jejím cílem je pomáhat firmám s automatizací, zefektivněním procesů a strategickým využíváním technologií napříč celou organizací.

Praktická řešení pro finance a procesy

- automatizace a optimalizace podnikových procesů;
- digitalizace financí a back-office;
- nasazení ERP systémů;
- projektové řízení i řízení změn.

Mimo výše uvedené nabízíme i podporu v oblasti interních činností, pomáháme nejen s outsourcingem, ale také s nastavováním funkční organizační struktury, zaváděním kontrolních mechanismů a posilováním kapacit interních týmů.

HELIOS iNuvio: autorizovaný partner

Významným milníkem pro Forvis Mazars je získání statusu **Autorizovaného implementačního partnera HELIOS iNuvio**, oblíbeného ERP systému v České republice. Díky tomuto statusu můžeme klientům nabídnout podporu v celém procesu, od výběru po implementaci. Propojujeme znalost účetnictví a financí s technologickými nástroji a přinášíme řešení, která jsou moderní, udržitelná a efektivní.

Podpora německy mluvícím klientům

Technologické poradenství doplňuje naši **dlouhodobou podporu německy mluvícím klientům**. German Desk pod vedením Aleny Manové poskytuje poradenství a účetní služby pro firmy z Německa, Rakouska a Švýcarska, od každodenní operativy přes reporting až po podporu v rámci sdílených servisních center.

CEE Tax Guide 2025

Firmám plánujícím vstup na středoevropské trhy doporučujeme náš aktuální CEE Tax Guide 2025, který shrnuje klíčové daňové a účetní informace ze zemí regionu střední a východní Evropy, naleznete jej na našich webových stránkách v sekci brožury.

www.forvismazars.com/cz



Monika Drábová, Alena Manová

Wir erweitern unser Leistungsangebot um den Bereich Technology & Digital Consulting, geleitet von Monika Drábová.

- Das neue Fachgebiet umfasst:
 - Automatisierung und Optimierung von Prozessen;
 - Digitalisierung von Finanz- und Backoffice-Prozessen;
 - Einführung moderner ERP-Systeme;
 - Professionelles Projekt- und Change-Management.
- Zusätzlich stehen unseren deutschsprachigen Kunden unter der Leitung von Alena Manová maßgeschneiderte Beratungs- und Buchhaltungsdienstleistungen zur Verfügung.

**forvis
mazars**





BAZAAR BERLIN – Objevte a užijte si svět 5.–9. 11. 2025 Berlín

Každý rok v listopadu ožívá berlínské výstaviště atmosférou světového tržiště. Na veletrhu Bazaar Berlin přibližně 500 výrobců a obchodníků z více než 60 zemí představuje své jedinečné zboží a lokální speciality. Návštěvníci se tak mohou vydat na cestu kolem světa během jediného dne – ať už za originálními dárky, nebo za inspirací.

Těsně před adventem se Bazaar Berlin stává ideálním místem pro nákup dárků pro celou rodinu. Rozmanitá nabídka je přehledně rozdělena do pěti tematických sekcí: World Market, Art & Style, Natural Living, Fair & Social a Winter at Home.

Zájemcům z České republiky na vyžádání zašleme speciální **slevový kód** na vstupenky.

Další informace: www.bazaar-berlin.de



Nová kapitola veletrhu InnoTrans: InnoTrans Asia 7.–9. 9. 2027 Singapore EXPO

Přední světový veletrh dopravních technologií **InnoTrans** poprvé míří do asijsko-pacifického regionu. Nová akce **InnoTrans Asia** reaguje na dynamický růst trhu a ambiciózní infrastrukturní projekty napříč Asií, kde do roku 2035 mají investice do dopravní infrastruktury – od silnic přes těžkou železnici až po vysokorychlostní tratě – dosáhnout 43 bilionů dolarů. Singapur se tak v září 2027 stane centrem asijského dopravního sektoru a místem setkání lídrů, inovátorů a klíčových rozhodovatelů z regionu i zbytku světa. V současnosti zde chybí veletrh, který by v mezinárodním měřítku pokrýval celý segment dopravních technologií. Tuto mezeru vyplní InnoTrans Asia.

Co nabídne InnoTrans Asia:

- **Centrální platforma pro celý region** – od železničních technologií přes infrastrukturu a výstavbu tunelů po veřejnou dopravu a interiéry
- **Inovace a inspirace** – špičková řešení od startupů i globálních hráčů
- **Keynotes a panelové diskuze** – nejnovější výzkumy, trendy a strategie od předních odborníků
- **Networking** – příležitost k navázání kontaktů s osobami s rozhodovací pravomocí a podpora vstupu malých a středních firem na asijský trh
- **30 let zkušeností** – know-how organizátorů světového veletrhu InnoTrans v Berlíně

Chcete vystavovat?

Pokud máte zájem zúčastnit se veletrhu jako vystavovatel a otevřít si tak dveře na perspektivní asijský trh, kontaktujte naše zastoupení. Do konce roku 2025 platí zvýhodněná cena **First Mover Rate** na výstavní plochu.

Další informace: www.innotrans.de/en/innotrans-asia



Na uvedené veletrhy ČNOPK nabízí slevový kód na vstupenky. Kontakt: Zdeňka Goedertová, e-mail: messe1@dtihk.cz, tel.: 221 490 310, 305



Ohlédnutí za BRANDmate 2025: inovativní nápady a úspěšná reloka

Dva dny plné energie, schůzek a inspirace – takový byl letošní BRANDmate, který se 25.-26. června poprvé konal v areálu bývalého uhelného dolu Zollverein v Essenu, zapsaného na seznam světového dědictví UNESCO. Nové prostředí se proměnilo v místo setkání tvůrců značek, licenčních profesionálů a kreativních osobností z celé Evropy. „Přesun z Offenbachu do Essenu se setkal s mimořádně pozitivním ohlasem všech,“ uvedla manažerka rozvoje obchodu Spielwarenmesse eG Katrin Störr. Průmyslové kouzlo a uvolněná atmosféra zůstaly zachovány. Akce přilákala přibližně 900 účastníků z široké škály odvětví. Díky inovativním formátům a pestrému doprovodnému programu potvrdila svou roli přední platformy pro spolupráci, partnerství a licencování.

Rebranding: BRANDmania 2026 – nový název, osvědčený koncept

Po čtyřech letech existence vstupuje BRANDmate do nové etapy – z důvodu ochranné známky mění svůj název na **BRANDmania**. Obsahově však zůstává vše, co dělá tuto akci výjimečnou: silný důraz na networking založený na partnerském přístupu a setkávání nápaditých lidí, značek s potenciálem a perspektivních odvětví. „I když bychom si původní název rádi ponechali, BRANDmania zůstane silnou scénou pro všechny, kdo chtějí spojovat kreativitu s byznysem. Těšíme se na příští ročník – a děkujeme všem, kteří letošní událost pomohli proměnit ve výjimečný zážitek,“ dodal ředitel Spielwarenmesse eG Christian Ulrich.

Další ročník BRANDmania se uskuteční opět v Essenu, a to 24.–25. června 2026.



Veletržní kalendář Spielwarenmesse eG

- 06.-08. 10. 2025 KIDS India, Bombaj
- 23.-26. 10. 2025 SPIEL Essen
- 12.-15. 01. 2026 HKTDC Hong Kong Toys & Games Fair
- 27.-31. 01. 2026 Spielwarenmesse, Norimberk
- 14.-17. 02. 2026 Toy Fair New York



ITB Asia – největší cestovní show v Asii 15.–17. 10. 2025 Marina Bay Sands, Singapur

ITB Asia je přední asijský veletrh cestovního ruchu, který se každoročně koná v Singapuru a během tří dnů propojuje klíčové lídry oboru. Nabízí prostor pro navázání nových partnerství i posílení stávajících obchodních vztahů s nejvýznamnějšími hráči v cestovním ruchu.

Tisíce vystavujících firem z Asie, Evropy, Ameriky, Afriky i Blízkého východu zde zastupují všechna odvětví – od turistických destinací, leteckých společností a hotelů přes zábavní parky, lázně a výletní lodě až po cestovní kanceláře, DMC a dodavatele cestovních technologií.

Akci pořádá Messe Berlin Asia Pacific ve spolupráci se Singapore Exhibition & Convention Bureau. Koná se souběžně s veletrhy MICE Show Asia a Travel Tech Asia, čímž společně pokrývají celé spektrum cestovního ruchu – volnočasového, firemního, MICE i technologického. Díky třem veletrhům ve stejném čase se akce stala největší cestovní show v Asii. Součástí programu je i odborná konference – na letošní ročník přijalo pozvání 270 řečníků z oboru.

Účast českých firem

Vystavovatelé z České republiky se mohou prezentovat na společném stánku organizovaném zahraničním zastoupením **CzechTourism** pro jihovýchodní Asii a Čínu. Zájemcům rádi zprostředkujeme přímý kontakt. Pro samostatnou účast jsou k dispozici výhodné balíčky od 9 m² ve variantách Basic a Premium.

Další informace: www.itb-asia.com



MSV 2025: Technologien, Programm und Networking



Vom 7. bis 10. Oktober 2025 wird Brunn zum Zentrum des industriellen Geschehens. Die 66. internationale Maschinenbaumesse steht in diesem Jahr im Zeichen des Wandels und neuer Herausforderungen für die Industrie.

Die MSV bringt traditionell Unternehmen zusammen, die in den Bereichen Maschinenbau, Elektrotechnik, Automatisierung oder Produktionslogik richtungsweisend sind. Zusammen mit der Messe Transport und Logistik bietet sie einen umfassenden Überblick über die Industrie des 21. Jahrhunderts. Die größere Reichweite der Messe spiegelt sich im Begleitprogramm wider, das attraktive Neuheiten bietet.

ROBOTY 2025: Robotik zum Anfassen

Eine bedeutende Neuigkeit im Programm ist die Verbindung der MSV mit der Fachplattform ROBOTY 2025, die im Rahmen der MSV 2025 als eigenständige Ausstellung in Halle P präsentiert wird. Hier können Besucher praktische Vorführungen von Robotersystemen in Betrieb erleben – von mobilen Einheiten und kollaborativen Armen bis hin zu fortschrittlichen Anwendungen für Industrie, Logistik oder Lebensmittelindustrie.

Tag der Energie: Energie im Kontext der modernen Industrie

Am Mittwoch, dem 8. Oktober, wird sich auf der MSV 2025 alles um das Thema Energie drehen. Teil des Programms wird ein Fachforum sein, das sich auf den Dialog zwischen Industrie, Forschung und Staat konzentriert.

Digital Factory 2.0: AI im Dienste der Produktion

Einer der wichtigsten Programmpunkte wird auch in diesem Jahr wieder das Projekt „Digitale Fabrik 2.0“ sein, das den Besuchern einen Überblick über die neuesten Trends im Bereich der digitalen Transformation bietet. Goldpartner des Projekts ist erneut das Nationale Zentrum für Industrie 4.0, das in diesem Jahr auch neue Partner nach Brunn mitbringt. Der technologische und beratende Teil des Standes wird vom Nationalen Zentrum für Industrie 4.0 in Zusammenarbeit mit dem RICAIP Testbed Prag vorbereitet. Zu den beteiligten Partnern zählen Siemens, KUKA, T-Mobile, Česká spořitelna, Smart Informatics, DEL oder EIT Manufacturing. Neu hinzugekommen sind ŠKODA AUTO und PHARISO.



Traditionelle tschechische Marken und offizielle ausländische Teilnehmer

Die Aussteller zeigen großes Interesse an einer Teilnahme an der diesjährigen Messe. Traditionell stark vertreten sind auf der MSV ausländische Unternehmen. Die meisten kommen aus Deutschland, der Slowakei und Polen, aber auch aus asiatischen Ländern, darunter die Technologieführer China und Japan. Großes Interesse besteht an der alle zwei Jahre stattfindenden Messe Transport und Logistik, die traditionell in Halle A2 stattfindet.

Nicht nur Technologien, sondern auch Networking

Die MSV begrüßt jedes Jahr über 55.000 Besucher aus der Branche. 82 % von ihnen haben Entscheidungsbefugnisse und mehr als die Hälfte von ihnen kommt mit konkreten Investitionsvorhaben. Dank der Kooperationsbörse Kontakt-Kontrakt entstehen beispielsweise Hunderte neuer Geschäftsbeziehungen. Auf dem Programm der Messe stehen außerdem weitere Fachveranstaltungen wie die DefenCEO-Konferenz, die den Maschinenbau mit der Verteidigungs- und Sicherheitsindustrie verbindet, oder die Design Lounge, in der sich die Besucher näher mit dem Thema Industriedesign vertraut machen.

Weitere Informationen auf der Website der MSV 2025:
www.bvv.cz/en/msv/digital-factory



AI in HR

**Keine Theorie, sondern Praxis.
Der Herbst-HR-Roundtable bei DFH Haus CZ**

**Ne teorie, ale praxe.
Podzimní HR Roundtable v DFH Haus CZ**

Künstliche Intelligenz wird fester Bestandteil der Personalarbeit und verändert schnell Rekrutierung, Entwicklung und tägliche Prozesse. Sie stellt neue technische, methodische und ethische Anforderungen. Der HR-Roundtable bietet daher Austausch zu Erfahrungen, Tools und Praxisbeispielen des KI-Einsatzes.

Umělá inteligence se stává nedílnou součástí HR a mění nábor, rozvoj i každodenní procesy. Přináší nové technické, metodické i etické nároky. Podzimní HR Roundtable proto nabídne sdílení zkušeností, nástrojů a příkladů využití AI v praxi.

Das Treffen findet am 30. Oktober 2025 bei DFH Haus CZ in Žákava statt. Den fachlichen Teil leitet das Team von Bebecon, gegründet von Barbora Brabcová – Expertin für KI-Implementierung und Gründerin der Initiative AI Eticky, die sich mit sicherem KI-Einsatz befasst. Sie ist außerdem in der Tschechischen KI-Vereinigung aktiv, wo sie eine Arbeitsgruppe zum Thema Bildung leitet.

Laut Brabcová entlastet KI den HR-Bereich von Routineaufgaben wie Lebenslauf-Sortierung, Erstellung von Stellenbeschreibungen oder Vorauswahl von Bewerbern. Sie analysiert Datenmengen schnell und deckt Muster auf, ersetzt jedoch nicht den menschlichen Faktor, wenn Empathie oder Unternehmensverständnis gefragt sind. „KI kann Daten verarbeiten, aber hat kein Gespür für Menschen. Ohne das entsteht kein stabiles Team,“ so Brabcová.

Für einen wirksamen Einsatz reicht Technik allein nicht. HR muss Aufgaben präzise formulieren (Context Prompting), Ergebnisse kritisch prüfen, Daten verifizieren und den Schutz personenbezogener Daten gewährleisten.

Teilnehmende des Roundtables erhalten praktische und ethische Anwendungsbeispiele sowie ein einfaches Rahmenmodell, um KI mit erkennbarem Nutzen in ihren Unternehmen einzuführen.

Kontakt: Karla Stánková, Tel.: + 420 731 150 610, plzen@dtihk.cz

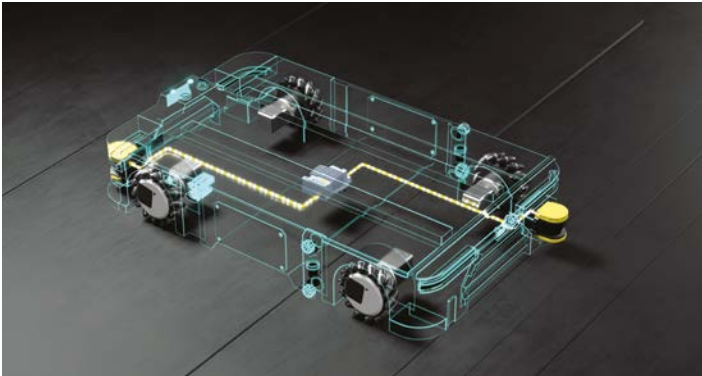
Setkání se uskuteční 30. října 2025 ve firmě DFH Haus CZ v Žákavě. Odbornou část povede tým společnosti Bebecon, založené Barborou Brabcovou – specialistkou na implementaci AI a zakladatelkou iniciativy AI Eticky, která se věnuje bezpečnému využívání AI. Působí také v České asociaci umělé inteligence, kde vede skupinu pro vzdělávání.

Podle Brabcové může AI personalistům ušetřit rutinní práci – třídění životopisů, přípravu popisů pozic či předvýběr kandidátů. Umí rychle analyzovat data a odhalovat vzorce, ale nenahradí lidský faktor tam, kde je nutná empatie či znalost firemní kultury. „AI pracuje s daty, ale neumí ‚cítit‘ lidi. Bez toho stabilní tým nevznikne,“ říká Brabcová.

Zdůrazňuje také nutnost ovládat tzv. context prompting, kriticky hodnotit výsledky, ověřovat data a dbát na ochranu osobních údajů dle legislativy.

Účastníci Roundtable získají praktické i etické příklady využití AI a rámec, který jim pomůže začít zavádět AI ve firmách s jasným přínosem pro zaměstnance i personalisty.





Siemens treibt autonome Produktion mit KI und Robotik voran

Das Unternehmen Siemens hat neue Möglichkeiten für den Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der autonomen Produktion vorgestellt. Eine Schlüsselrolle spielt dabei der Operations Copilot, ein Assistent für industrielle Abläufe und Instandhaltung, der nun auch die Kommunikation mit autonomen mobilen Robotern (AMR) und fahrerlosen Transportsystemen (AGV) unterstützt. Anwender können über den Copilot Fahrzeuge einfacher konfigurieren, ihnen Aufgaben zuteilen oder ihren Betrieb überwachen. Ziel ist es, die Inbetriebnahme ganzer Flotten zu beschleunigen und die Effizienz sowie Sicherheit der Produktionsprozesse zu erhöhen.

Eine weitere Innovation ist die TÜV-zertifizierte Software Safe Velocity, die es ermöglicht, die Schutzfelder von Sicherheits-Laserscannern in Echtzeit dynamisch anzupassen. So reagieren die Fahrzeuge zuverlässig auf Hindernisse, ohne dass zusätzliche Hardware erforderlich ist. „Die Integration physischer und virtueller KI-Agenten in unseren Operations Copilot eröffnet eine neue Dimension der Kommunikation zwischen Mensch, Roboter und Künstlicher Intelligenz“, sagt Rainer Brehm, CEO Factory Automation bei Siemens. Die neuen Technologien seien ein weiterer Schritt hin zur vollautonomen Fabrik.

Siemens posouvá autonomní výrobu díky AI a robotice

Společnost Siemens představila nové možnosti využití umělé inteligence v oblasti autonomní výroby. Klíčovou roli v nich hraje Operations Copilot, asistent pro průmyslové provozy a údržbu, který nově podporuje komunikaci s autonomními mobilními roboty (AMR) a automaticky řízenými vozíky (AGV). Uživatelé tak mohou prostřednictvím Copilota snadněji konfigurovat vozíky, přidělovat jim úkoly či sledovat jejich provoz. Cílem je urychlit zprovoznění celých flotil a zvýšit efektivitu i bezpečnost výrobních procesů.

Další inovací je software Safe Velocity, certifikovaný TÜV, který umožňuje dynamicky přizpůsobovat ochranná pole bezpečnostních laserových skenerů v reálném čase. Díky tomu vozíky spolehlivě reagují na překážky bez potřeby dodatečného hardwaru. „Začlenění fyzických i virtuálních AI agentů do našeho asistenta Operations Copilot otevírá novou dimenzi komunikace mezi člověkem, robotem a umělou inteligencí,“ říká Rainer Brehm, generální ředitel Factory Automation, Siemens. Nové technologie podle něj představují další krok k plně autonomní továrně.



JAN HOTELS setzt Expansion fort

Die Gruppe JAN HOTELS erweitert ihr Portfolio in Prag durch die Übernahme des Pentahotel Prague im Stadtteil Karlín. Es handelt sich bereits um die vierte bedeutende Investition der Gruppe in der Hauptstadt. Das Hotel wird einem Rebranding unterzogen und wird sich schrittweise in das HOTEL PULSE8 verwandeln – ein neues urbanes Konzept für moderne und kreative Reisende. Es bietet 227 Zimmer und sechs Konferenzräume.

„Unsere Strategie ist klar: smart wachsen, profitabel bleiben und einzigartigen Zielgruppen außergewöhnliche Erlebnisse bieten. Karlín ist das dynamischste Viertel Prags – und genau diese Energie spiegelt PULSE8 wider“, sagt Gabriela Zmeková, Business Development Director von JAN HOTELS.

Die Gruppe betreibt derzeit sechs Hotels in Tschechien und verzeichnet zweistelliges Gewinnwachstum. Ihr Portfolio vereint moderne, historische und Boutique-Konzepte. „PULSE8 ist ein weiterer wichtiger Meilenstein und eine Stärkung unserer Position auf dem Prager Hotelmarkt“, ergänzt CEO Eytan Goldman.

JAN HOTELS pokračuje v expanzi

Skupina JAN HOTELS rozšiřuje své portfolio v Praze akvizicí Pentahotelu Prague v Karlíně. Jde již o čtvrtou významnou investici skupiny v hlavním městě. Hotel projde rebrandingem a postupně se promění v HOTEL PULSE8 – nový městský koncept pro moderní a kreativní cestovatele. Nabídne 227 pokojů a šest konferenčních místností.

„Naše strategie je jasná: růst chytře, zůstat ziskový a nabízet jedinečné zážitky specifickým cílovým skupinám. Karlín je nejdynamičtější čtvrt Prahy – a právě tu energii PULSE8 zrcadlí,“ říká Gabriela Zmeková, ředitelka pro rozvoj obchodu JAN HOTELS.

Skupina aktuálně provozuje šest hotelů v ČR a vykazuje dvouciferný ziskový růst. Portfolio propojuje moderní, historické i butikové koncepty. „PULSE8 je dalším významným milníkem a posílením naší pozice na pražském trhu,“ dodává výkonný ředitel Eytan Goldman.



E.ON Energy Globe 2025: Vogelparks gewinnen renommierten Umweltpreis

Der Gewinner des 17. Jahrgangs des E.ON Energy Globe, der wichtigsten tschechischen Auszeichnung für ökologische und nachhaltige Projekte, steht fest: Die Vogelparks der Tschechischen Ornithologischen Gesellschaft (ČSO). Sie schützen an sieben Standorten bedrohte Vogelarten und andere Tiere, revitalisieren Feuchtgebiete und Landschaften und schaffen zugleich Orte für Bildung und Erholung. In diesem Jahr gingen rekordverdächtige 216 Projekte ins Rennen – über die mehr als 24.000 Online-Stimmen entscheiden. Die Vogelparks erhielten von E.ON 500.000 CZK für den Kauf weiterer Flächen und den Ausbau des Projekts. „Unsere Arbeit basiert auf der Unterstützung der Öffentlichkeit – ohne sie könnten die Vogelparks nicht existieren“, betont Břeněk Michálek von der ČSO. Claudia Viohl, Geschäftsführerin von E.ON in Tschechien, ergänzt: „Der Wettbewerb zeigt jedes Jahr, wie viele inspirierende Nachhaltigkeitsprojekte in der Tschechischen Republik entstehen. Es ist uns eine Ehre, ihnen Raum, Unterstützung und Sichtbarkeit zu geben.“

Die feierliche Preisverleihung fand im Rahmen des E.ON Ekofestivals in Brünn statt. Dort wurde auch der Publikumspreis verliehen – an die Kräuterfarm Květomluva aus Mähren. Aus kargem Boden entstand hier ein ökologisch zertifizierter Betrieb, der zeigt, wie nachhaltige Landwirtschaft in der Praxis funktioniert und andere inspiriert.

E.ON Energy Globe 2025: Prestižní ocenění získaly Ptačí parky

Vítězem 17. ročníku soutěže E.ON Energy Globe, nejvýznamnějšího českého ocenění za ekologické a udržitelné projekty, se stal projekt Ptačích parků České společnosti ornitologické (ČSO). V sedmi lokalitách chrání ohrožené druhy ptáků a dalších živočichů, obnovuje mokřady a krajinu a zároveň nabízí prostor pro vzdělávání i odpočinek. Do letošního ročníku soutěže se přihlásilo rekordních 216 projektů. O vítězi rozhodla veřejnost v online hlasování, do něhož se zapojilo přes 24 tisíc lidí. Ptačí parky získaly podporu 500 tisíc korun od společnosti E.ON, která pomůže s nákupem půdy a dalším rozvojem. „Naše práce stojí na podpoře veřejnosti – bez ní by Ptačí parky nemohly existovat,“ říká Břeněk Michálek z ČSO. Generální ředitelka E.ON v Česku Claudia Viohl doplňuje: „Každoročně nám soutěž ukazuje, kolik inspirativních projektů v oblasti udržitelnosti vzniká. Je pro nás ctí, že jim můžeme poskytnout prostor, podporu a zviditelnění.“

Slavnostní vyhlášení proběhlo na Ekofestivalu v Brně, kde byla udělena také Cena sympatie. Tu získala bylinná farma Květomluva z Valašska, která z neúrodné půdy vybudovala ekologicky certifikované hospodářství a inspiruje k udržitelnému zemědělství.

impressum

Magazin der deutsch-tschechischen Wirtschaft
Magazín 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 2

Auflage | Náklad:
8.000

Datum | Datum:
30. 9. 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.

TipTop

Top-Manager-Tip

„Suchen Sie nach Aufgaben, die außerhalb der eigenen Komfortzone liegen.“

Hledejte úkoly mimo svou komfortní zónu.“

Verantwortung zu übernehmen hat mir sehr geholfen, um mich auf meine Karriere vorzubereiten. In den ersten Berufsjahren hatte ich neben Routinetätigkeiten stets nach interessanten Projekten gesucht, in die ich mich einbringen konnte. Dadurch sind viele neue Kontakte entstanden. In einigen Fällen kann auch das nächste Assignment daraus entstehen. Heute nennen wir das „own your own career“. Ich empfehle vor allem nach zusätzlichen Aufgaben zu suchen, die außerhalb der eigenen Komfortzone liegen. Das bedeutet auch, dass man sich stets mit seiner eigenen Komfortzone auseinandersetzt und diese aktiv erweitert.

Pro mou kariéru byla klíčová ochota převzít odpovědnost. V prvních letech své profesní dráhy jsem vedle rutinních úkolů vždy vyhledával zajímavé projekty, do kterých jsem se mohl zapojit. Díky tomu jsem navázal mnoho nových kontaktů a v některých případech z toho vyplynulo i další pracovní zařazení. Dnes tomu říkáme „own your own career“. Doporučuji především hledat dodatečné úkoly mimo vlastní komfortní zónu. To zároveň znamená neustále se se svou komfortní zónou konfrontovat a aktivně ji rozšiřovat.

Christian Diel
CFO, Siemens s.r.o. in Tschechien | v České republice

... ist seit 25 Jahren bei Siemens und hat davon bereits 11 Jahre außerhalb Deutschlands in China, Großbritannien und Tschechien gearbeitet. Neben seiner Aufgabe als CFO, die er seit 2024 in Tschechien wahrnimmt, führt er hier auch die Finanzgeschäfte von Siemens Digital Industries (DI).

... působí ve společnosti Siemens již 25 let, z toho 11 let mimo Německo – v Číně, Velké Británii a nyní v České republice. Od roku 2024 v Česku zastává pozici CFO a současně zde řídí finanční aktivity divize Siemens Digital Industries (DI).



GCEF | GERMAN CZECH
ECONOMIC FORUM

Strengthening Competitiveness

Innovation & Dual-use



November 11th 2025
(4pm - 9pm)



Mánes Gallery, Prague
Masarykovo nábreží 250/1

The **GCEF 2025** will center around two key themes with a significant overlap: **competitiveness** and **Dual-Use technologies**, explored through a high-profile keynote, an impulse talk, and accompanying panel discussions with leading voices from Czech and German industries and institutions.

The GCEF includes a **Matchmaking** between automotive and defence industry.

Register now!



www.mehrwert.cz/gcef

Competent ●
Connected ●
Competitive ●



**deutscher
wirtschaftspreis**
cena německého
hospodářství



leo
express



od 1. 3. 2026

2 × denně

Z Prahy do Varšavy

Přímé spojení vlakem Leo Express

Kupte si jízdenku již teď na le.cz

