

PLUS

INTERVIEW / ROZHOVOR

Klaus Zellmer
CEO ŠKODA AUTO

2022 SEPTEMBER
ZÁŘÍ

Magazin der deutsch-tschechischen Wirtschaft
Magazín česko-německého hospodářství



„Gekommen,
um zu bleiben.“

GCEF

GERMAN CZECH
ECONOMIC FORUM

EFFICIENT & RESILIENT

Driving Tomorrow's Industry

Keynotes
& Panels



Interactive Marketplace



4 Round tables
12 Workshops

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

MODERNÍ INFOTAINMENT S NOVÝMI FUNKCEMI

NOVÁ ŠKODA ENYAQ COUPÉ RS iV



skoda-auto.cz



ŠKODA ENYAQ iV – emise CO₂: 0 g/km;
spotřeba: 16,9–18,0 kWh/100 km.



ŠKODA
SIMPLY CLEVER



NOVÁ ŠKODA ENYAQ COUPÉ RS iV PRVNÍ ČISTĚ ELEKTRICKÉ RS ZNAČKY ŠKODA

Nový vrcholný model řady ENYAQ disponuje pohonem všech kol, ve kterém je u každé nápravy umístěn jeden elektromotor. Systémový výkon obou elektromotorů činí 220 kW. První čistě elektrický vůz RS značky ŠKODA zvládá zrychlení z 0 na 100 km/h za pouhých 6,5 s a dosahuje maximální rychlosti 180 km/h. ŠKODA ENYAQ COUPÉ RS iV nabízí plnohodnotný zážitek ze sportovní jízdy s lokálně bezemisním provozem. Dlouhý rozvor a rovná podlaha přitom zajišťují velkorysý prostor pro cestující. Zavazadelník má 570 litrů. Součástí standardní výbavy je aktuálně největší dotyková obrazovka dodávaná do vozů ŠKODA s úhlopříčkou 13".

iV

skoda-auto.cz



ŠKODA ENYAQ iV – emise CO₂: 0 g/km;
spotřeba: 16,9–18,0 kWh/100 km.



/skodacz



/skodacz



/skodacz



/skodacr

Driving Tomorrow's Industry

Wir haben schon wieder eine Ahnung, wie Kälte sich anfühlt - nach einem zu heißen Sommer. Alle, von der Rentnerin über die Familie, die Ämter und Schulen bis hin zu unseren Unternehmen mit ihren Produktionshallen und Büros – alle werden an der „Effizienzschraube“ drehen und sich warm anziehen müssen, um widerstandsfähiger zu werden gegen externe Schocks. Resilienter!

Wie geht das? Je nach Branche, je nach Unternehmen, Ausgangslage und Mindset führen verschiedene Wege zum Ziel. Eins aber gilt für alle: Know-how, Innovation und Zusammenarbeit spielen dabei eine wichtige Rolle.

Gemeinsam mit zahlreichen Partnern, allen voran unseren engagierten Mitgliedsunternehmen (herzlichen Dank!!!), haben wir für Sie die Konferenz **German Czech Economic Forum (GCEF) organisiert, am 17. Oktober im Prager Cubex Centre. Unser Hauptgast aus Deutschland: Robert Habeck, Vize-Bundeskanzler und Bundesminister für Wirtschaft und Klimaschutz! Und auch der tschechische Wirtschaftsminister Jozef Síkela ist dabei.**

Wir möchten mit Ihnen z. B. ausloten, welche Lösungen es gibt, effizienter mit Energie umzugehen, mehr erneuerbare Energiequellen zu erschließen, Lieferketten stabiler zu gestalten, die Kreislaufwirtschaft Schritt für Schritt zum Grundprinzip der Produktion zu machen oder auch neue H2-Technologien zu nutzen, um unsere Unternehmen nachhaltig zu transformieren. Keynotes, Panels sowie ein interaktiver Marketplace mit zahlreichen Unternehmensständen, 4 Round Tables und 12 Workshops – das erwartet Sie auf dem GCEF.

Einer der beiden Keynote-Speaker kommt auch gleich in diesem Heft zu Wort – Klaus Zellmer, der neue Vorstandsvorsitzende von Škoda Auto (S. 8). Was Transformation bedeutet, das können wir bei diesem Schlüsselunternehmen schon heute intensiv verfolgen, mit exponentiell steigender Dynamik in den kommenden Jahren.

Außerdem finden Sie in diesem Heft eine Sonderbeilage (upside down, wie so manches in der heutigen Welt :-), in der viele unserer Mitglieds- und Partnerunternehmen schon jetzt Einblicke in ihren Weg zu mehr Effizienz und Resilienz geben (ab S. 51). Auf dem GCEF können Sie dann alles in ganz persönlichen Gesprächen mit ihnen diskutieren.

Wir freuen uns auf Sie! → www.GCEF.eu

Po létě, které bylo až příliš horké, už zase poznáváme, jak vypadá zima. Všichni, od důchodkyně přes rodinu, úřady a školy až po naše firmy a jejich výrobní haly a kanceláře – ti všichni budou muset utáhnout „šrouby efektivit“ a teple se obléci, aby byli více odolní vůči vnějším šokům. Více resilientní!

Jak na to? K cíli vedou různé cesty, v závislosti na odvětví, firmě, výchozí pozici a způsobu myšlení. Jedno však platí pro všechny: důležitou roli při tom bude hrát know-how, inovace a spolupráce.

Společně s mnoha partnery, především s našimi angažovanými členskými firmami (za což jim srdečně děkujeme!), pro vás **17. října v pražském Cubex Centru pořádáme konferenci German Czech Economic Forum (GCEF). Naším hlavním hostem z Německa bude Robert Habeck, vicekancléř a ministr hospodářství a ochrany klimatu. Fóra se zúčastní i český ministr průmyslu a obchodu Jozef Síkela.**

Chceme tam společně s vámi například prozkoumat, jaká řešení jsou k dispozici pro efektivnější využívání energie, jak využívat více obnovitelných zdrojů energie, co dělat, aby dodavatelské řetězce byly stabilnější, jak postupně dosáhnout toho, aby se oběhové hospodářství stalo základním principem výroby, nebo jak využít nové vodíkové technologie k udržitelné transformaci našich firem. Keynotes, panelové diskuze a interaktivní marketplace s mnoha firemními stánky, 4 kulaté stoly a 12 workshopů – to vše vás čeká na GCEF.

V tomto vydání se dostane ke slovu také jeden ze dvou hlavních řečníků – Klaus Zellmer, nový předseda představenstva Škody Auto (str. 8). Již dnes můžeme intenzivně sledovat, co znamená transformace v této klíčové firmě, přičemž v příštích letech její dynamika exponenciálně poroste.

Kromě toho v tomto Plusu máme speciální přílohu (je vzhůru nohama, podobně jako mnoho věcí v dnešním světě :-), v níž řada našich členských a partnerských firem nechává nahlédnout do své strategie na cestě k větší efektivitě a resilienci (str. 51). Na GCEF s nimi vše můžete probrat osobně.

Těšíme se na vás! → www.GCEF.eu



Klaus Zellmer



Bernard Bauer

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied der DTIHK
výkonný člen představenstva ČNOPK

63rd MSV INTERNATIONAL ENGINEERING FAIR

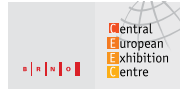
4–7/10/2022
Brno, Czech Republic



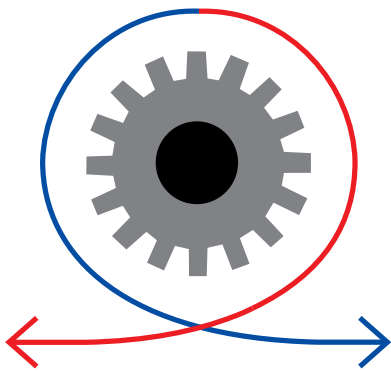
MSV 2022

DIGITAL
FACTORY

MSV 2022 PARTNER
La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



BVV
Veletrhy
Brno



17TH INTERNATIONAL DEFENCE
AND SECURITY TECHNOLOGIES FAIR

ufi
Approved
Event

FOCUS
ON SECURITY

24–26 MAY 2023
BRNO, CZECH REPUBLIC

WWW.IDET.EU

IDEF
2023

PYROS ISET

24–27 MAY 2023

DSIA

Stainless2023 International Stainless Steel Fair



10.–11. 5. 2023
Brno, Czech Republic

www.bvv.cz/stainless



Brno Exhibition Centre Full of Inspiration Autumn Program

October–December 2022

04.–07.10. **MSV 2022**
63rd International Engineering Fair
IMT 2022
12th International Machine Tools Exhibition
FOND-EX
18th International Foundry Fair
WELDING
25th International Welding Engineering Fair
PROFINTECH
8th International Surface Technology Fair
PLASTEX
7th International Plastics, Rubber and Composites Fair

15.10. **VeteranTechna Brno**
Vintage Cars and Motorcycles Exhibition, Oldtimer,
Spare Parts and Documentation Exchange
20.–23.10. **Caravaning Brno**
19th International Caravan Show
GO
31st International Travel Fair
REGIONTOUR
30th International Fair for Regional Tourism
21.–23.10. **Brno Creative Days 2022**
Festival of Creativity – Prototyp,
Maker Fair and Game Access
01.–04.11. **Gaudeamus**
European Educational Exhibition
04.–06.11. **Life!**
Festival of Sports, Dances and Entertainment
12.11. **MILITARIA BRNO**
Sales Exhibition for Historic and Modern Military
26.–27.11. **MINERALS BRNO**
45th International Sales Exhibition of Minerals, Fossils,
Jewels and Natural Products

03.–04.12. **National Dog Show**
Jubilee national exhibition on the occasion
of the 30th anniversary of the founding
of the Czech-Moravian Cynological Union
09.–18.12. **CHRISTMAS MARKET**
Christmas atmosphere, inspiration for buying gifts,
entertaining event program

We look forward
to your visit!
Program subject to change.
See www.bvv.cz



+ INHALT | OBSAH

3 Editorial
Bernard Bauer
Geschäftsführender Vorstand
výkonný člen představenstva

+ THEMA | TÉMA

- 6 Die Frage
Effizienz & Resilienz im Unternehmen?
Otázka
Efektivita a resilience ve firmě?
- 8 Interview | Rozhovor
Klaus Zellmer
CEO ŠKODA AUTO
- 20 Analyse.CZ
**EU-Gelder für Tschechiens
Zukunftsfähigkeit**
- 24 Analýza.DE
**Německé spolkové země hrají důležitou
rolí při managementu prostředků EU**

+ BEILAGE | PŘÍLOHA

GERMAN CZECH ECONOMIC FORUM



8 **Klaus Zellmer**
CEO ŠKODA AUTO

+ DTIHK | ČNOPK

- 30 Neue Mitglieder | Noví členové
- 33 DTIHK-Termine | Termíny ČNOPK
- 34 Events/y: DTIHK | ČNOPK
- 41 Kurs Young Energy Europe
- 45 INFO: Industrial Professional
- 46 Mitglieder-News | Novinky členů
- 48 Top-Manager-Tip
Georg Keseberg, Mubea CZ

www.eMagazin.plus

34 Sommerfest | Letní slavnost



**Wie machen
Sie Ihr
Unternehmen**

**Co děláte,
aby vaše firma
byla ještě více**

EFFIZIENT(ER) + RESILIENT(ER) EFEKTIVNÍ + RESILIENTNÍ



**Michael
Krüsselin**

Geschäftsführer
jednatel
Parabel



**Hana
Součková**

Generaldirektorin
generální ředitelka
SAP ČR



**Pavel
Přikryl**

Gründer
zakladatel
Opero



**Boris
Gaspar**

Geschäftsführer
jednatel
BASF

Für Effizienz und Ausdauer bei Flexibilität ist es notwendig, das Denken unserer Mitarbeiter anzuregen. Daher setzen wir für Führungspositionen regelmäßig einen externen Coach ein, der ihre Stimmungen, Gefühle und Emotionen abbildet und durch spezielle Techniken ihre emotionale Energie in die richtige Richtung lenkt, die Teil unserer Vision ist. Gemeinsam finden wir die sogenannte Mission – Motivationssätze, die die Ausrichtung der Abteilung und des Unternehmens beschreiben. Bei regelmäßigen Treffen teilen wir unsere Visionen mit ausgewählten Mitarbeitern, damit sie sich die Zukunft vorstellen und wir mit ihnen die Möglichkeiten diskutieren können. So können Mitarbeiter bei gesellschaftlichen Veränderungen oder Veränderungen des Wirtschaftsmarktes sofort und strategisch reagieren.

Pro efektivitu a vytrvalost s flexibilitou je potřeba stimulovat myšlení našich zaměstnanců. Pro vedoucí pozice proto pravidelně využíváme externího kouče, který mapuje jejich nálady, pocity a emoce a prostřednictvím speciálních technik směřuje jejich emoční energii správným směrem, který je součástí naší vize. Společně nacházíme tzv. mise – motivační věty, které vystihují směr oddělení i firmy. Na pravidelných mítincích sdílím své vize s vybranými zaměstnanci, aby si uměli představit budoucnost, a diskutují s nimi o různých možnostech. Při společenských změnách či změnách na trhu tak zaměstnanci mohou reagovat okamžitě a strategicky. Externí kouč pracuje s manažery na určování priorit či rozeznávání toho naléhavého a důležitého.

Bei SAP führen wir das Programm „Pledge to Flex“ ein, welches auf drei Säulen aufgebaut ist. Die erste Säule ist die flexible Arbeitszeit, die es den Arbeitnehmern ermöglicht, ihre Arbeitszeiten an die Bedürfnisse des Unternehmens anzupassen, und zwar in einer Weise, die beiden Seiten gerecht wird. Außerdem gehören auch verschiedene Kombinationen von Homeoffice und das Arbeiten im Büro, je nach Präferenzen des Mitarbeiters, seines Vorgesetzten und des Teams, dem er angehört, dazu. Der letzte Punkt, der direkt mit der Stärkung der Teamarbeit zusammenhängt, betrifft den flexiblen Zugang zu den Arbeitsräumen. Es geht darum, unsere Büros so zu nutzen, dass ihre Kapazitäten maximal ausgeschöpft werden. All diese Aspekte tragen dazu bei, dass SAP zu einem stabileren und effizienteren Unternehmen wird, das den Bedürfnissen der Mitarbeiter von heute gerecht wird.

V SAP zavádíme program Pledge to Flex, který se skládá ze tří pilířů. Prvním je flexibilní nastavení pracovní doby, které umožňuje zaměstnancům přizpůsobit si svůj pracovní rozvrh v rámci potřeb firmy tak, aby to vyhovovalo oběma stranám. Dále zahrnuje různé kombinace práce z domova a z kanceláře na základě preferencí zaměstnance, jeho nadřízeného a týmu, jehož je součástí. Posledním bodem, který přímo navazuje na posílení týmové spolupráce, je i flexibilní přístup k pracovním prostorům. To abychom naše kanceláře využili způsobem, který pracuje s maximálním uplatněním jejich kapacit. Všechny tyto aspekty pomáhají SAP stát se resilientnější a efektivnější firmou, která reflektuje potřeby svých zaměstnanců v současné době.

Die vergangene Zeit war für unsere Branche aufgrund der Pandemie eine schwierige Zeit, außerdem wird auch der erwartete Konjunkturrückgang nicht einfach sein. Die Frage der Resilienz ist für uns daher derzeit absolut entscheidend. Bis zu einem gewissen Grad liegt die Antwort in der Effizienz, vor allem auf der Kostenseite, d.h. in kompromisslosen Entscheidungen darüber, welche Investitionen und Kosten für klar definierte Ziele effizient eingesetzt werden. Aber noch wichtiger sind heute Flexibilität und Innovationsfähigkeit. Wir sind bestrebt, neue Produkte wie zum Beispiel umfassende Schulungsprogramme für Unternehmen zu entwickeln und bestehende Dienstleistungen für unsere Mitglieder zu verbessern und so die Loyalität zu fördern.

Uplynulé období bylo kvůli pandemii pro naše odvětví náročné a ani období očekávaného ekonomického zpomalení nebude jednoduché. Otázka resilience je proto pro nás aktuálně naprosto klíčová. Do nějaké míry je odpovědí na ni efektivita, zejména na nákladové straně, tj. nekompromisní rozhodování o tom, které investice a náklady jsou efektivně vynaložené pro jasně stanovené cíle. Ještě důležitější je ale v dnešní době flexibilita a schopnost inovace. Snažíme se přicházet s novými produkty, například komplexními vzdělávacími programy pro firmy, i zlepšovat stávající služby pro naše členy tak, abychom jim poskytli vysokou přídavnou hodnotu a podpořili tím loajalitu.

Die BASF konzentriert sich langfristig auf die Verbesserung von Effizienz und Nachhaltigkeit. Diese Grundsätze sind jedoch seit dem Einmarsch Russland in die Ukraine von entscheidender Bedeutung geworden. Die Verfügbarkeit von Rohstoffen hat sich verschlechtert und die Preise für Gas (von 7,76 \$/mmBtu auf 31,94 \$/mmBtu) und Öl (von 65 \$/Barrel auf 107 \$/Barrel), das wir nicht nur zur Stromerzeugung, sondern auch als Grundstoff für die chemische Produktion benötigen, sind enorm gestiegen. Zusätzlich zu unseren Bemühungen, den Gasverbrauch zu senken und unsere Versorgung zu diversifizieren, haben wir unseren Übergang auf erneuerbare Energie grundlegend beschleunigt, Dazu gehören z. B. Direktinvestitionen in den größten Offshore-Windpark Europas, Hollandse Kust Zuid, mit einer installierten Leistung von 1,5 GW oder Abschluss von Stromabzugsverträgen (PPA) für mehr als 20 TWh allein in Europa. Auch der neu errichtete integrierte Verbund-Produktionsstandort in Zhanjiang, Südchina wird zu 100% aus erneuerbarer Energie gespeist.

BASF se dlouhodobě zaměřuje na zvyšování efektivity a udržitelnosti. Tyto principy však po invazi Ruska na Ukrajinu získaly naprosto zásadní důležitost. Zhoršila se dostupnost dodávek surovin a enormně vzrostla cena plynu (z \$7,76/mmBtu na \$31,94/mmBtu) a ropy (z \$65/barel na \$107/barel), které používáme nejen pro výrobu energie, ale také jako základní suroviny pro chemickou výrobu. Vedle snahy o snižování spotřeby plynu a diverzifikace dodávek jsme zásadně urychlili přechod na energii z obnovitelných zdrojů. Mimo jiné přímými investicemi např. do největšího offshore větrného parku Hollandse Kust Zuid s instalovanou kapacitou 1,5 GW nebo uzavřením dohod o nákupu obnovitelné energie (PPAs), jen v Evropě na více než 20 TWh. Také nově budovaný integrovaný Verbund výrobní areál v jihočínském Zhanjiangu bude ze 100 % používat energii z obnovitelných zdrojů.



+ Interview: Christian Rühmkorf
Foto: ŠKODA AUTO

„... AUCH UNTER „... I ZA
EXTRÉMNĚ
SCHWIERIGEN RAHMENBEDIN-
GUNGEN“ OBTÍŽNÝCH
PODMÍNEK“

Der neue Škoda-Chef
Klaus Zellmer
im Interview

Rozhovor s novým
šéfem ŠKODY AUTO
Klausem Zellmerem



AM STEUER DES ŠKODA AUTO MANagements SITZT SEIT JULI EIN NEUER FAHRER. KLAUS ZELLMER FEIERT IN DIESEM JAHR EIN VIERTELJAHRHUNDERT IM VOLKSWAGEN KONZERN, ER LEITETE BEISPIELSWEISE PORSCHE IN DEUTSCHLAND UND NORDAMERIKA. NUN SOLL ER ŠKODOVKA DURCH DIE ENTSCHEIDENDE UND NICHT EINFACHE TRANSFORMATIONSPHASE STEUERN. WIR SPRACHEN MIT IHM ÜBER DIE NEUE FIRMIENSTRATEGIE, DIE EXPANSION IN NEUE MÄRKTE UND SEINE ERSTEN 100 TAGE IN MLADÁ BOLESLAV, DER HAUPTSTADT DER TSCHECHISCHEN AUTOMOBILINDUSTRIE.

ZA VOLANTEM MANAGEMENTU ŠKODY AUTO OD ČERVENCE SEDÍ NOVÝ ŘIDIČ. KLAUS ZELLMER LETOS OSLAVIL ČTVRTSTOLETÍ V KONCERNU VOLKSWAGEN, VEDL MIMO JINÉ PORSCHE V NĚMECKU A SEVERNÍ AMERICĚ. NYNÍ MÁ PROVÉST ŠKODOVKU ZÁSA DNÍ A NELEHKOU FÁZÍ TRANSFORMACE. MLUVILI JSME S NÍM O NOVÉ FIREMNÍ STRATEGII, EXPANZI NA NOVÉ TRHY A PRVNÍCH 100 DNECH V MLADÉ BOLESLAVI, HLAVNÍM MĚSTĚ ČESKÉHO AUTOMOBILOVÉHO PRŮMYSLU.

Herr Zellmer, Sie sind seit Anfang Juli Chef des tschechischen Tafelsilbers, der bekanntesten Exportmarke des Landes - ŠKODA Auto - und lösen damit Thomas Schäfer ab, der nur knapp zwei Jahre blieb. Wie lange bleiben Sie?

Die Škodianer haben mich hier sehr herzlich aufgenommen und mir das Ankommen leicht gemacht – ich hatte schon nach kurzer Zeit das Gefühl, dazu zu gehören. Geschäftlich haben wir in den ersten Wochen schon unglaublich viel geleistet – Sie haben hoffentlich unsere überarbeitete Markenidentität wahrgenommen. Persönlich war mein bisheriges Highlight in Tschechien die ŠKODA Classic Tour. Meine Frau, unsere Tochter und ich sind mit unserem erst vor kurzem erworbenen ŠKODA FELICIA Cabrio, Baujahr 1960, mitgefahren. Eine Traumroute durch das Tschechische Paradies zusammen mit vielen tollen Begegnungen und Gesprächen. Ich fühle mich hier in Tschechien sehr, sehr wohl – und ich bin gekommen, um zu bleiben.

Sie haben verschiedene Top-Positionen insbesondere bei Porsche gehabt und auch bei Volkswagen selbst, in verschiedenen Regionen, u.a. in den USA. Aus welcher der vorherigen Position können Sie derzeit vor allem schöpfen, um ŠKODA durch die Transformation zu steuern?

Natürlich habe ich in früheren Positionen Erfahrung gesammelt, die mir jetzt zugutekommen. Da kann ich Erfahrungen und Impulse in das Team einbringen. Und das ŠKODA-Team ist schnell, leistungsstark und hoch motiviert. Es ist beeindruckend zu erleben, wie sehr die Kolleginnen und Kollegen die Marke ŠKODA leben und lieben. Ich bin stolz darauf, jetzt einer von mehr als 40.000 Škodianern zu sein und meinen Teil zur großen Transformation des Unternehmens beitragen zu können. Mit unserem neuen Markenauftritt und der beschleunigten E-Offensive haben

Pane Zellmere, od začátku července jste v čele ŠKODY AUTO, nejznámější české exportní značky a českého rodinného stříbra. Ve funkci jste vystřídal Thomase Schäfera, který zde byl necelé dva roky. Jak dlouho se zdržíte vy?

Škodováci mě přijali neskutečně vřele a usnadnili mi tak příchod – už po krátké době jsem měl pocit, že sem patřím. Co se týká práce, hned během prvních týdnů jsme toho udělali opravdu hodně – určitě jste zaregistroval naši přepracovanou identitu značky. Z osobního hlediska pro mě zatím největším zážitkem v Česku byla ŠKODA Classic Tour. S manželkou a dcerou jsme naším kabrioletem ŠKODA FELICIA z roku 1960, který jsme si nedávno koupili, projížděli Českým rájem. Byla to taková cesta snů, doprovázená mnoha úžasnými setkáními a rozhovory. V České republice se cítím opravdu velmi dobře. Přišel jsem, abych tu zůstal.

Zastával jste různé vedoucí pozice, zejména v automobilce Porsche, ale také v samotném Volkswagenu, a to v různých zemích včetně USA. Ze které z předchozích pozic můžete v současné době nejvíce čerpat při řízení transformace ŠKODY AUTO?

Na předchozích pozicích jsem samozřejmě získal zkušenosti, které mi nyní pomáhají. Do týmu mohu přinést zkušenosti a impulzy. A škodovácký tým je rychlý, efektivní a vysoce motivovaný. Je obdivuhodné vidět, jak moc moji kolegové značkou ŠKODA žijí a jak ji milují. Jsem hrdý na to, že jsem teď jedním z více než 40 tisíc Škodováků a že se mohu podílet na velké transformaci firmy. Důležité milníky desetileté transformace jsme nedávno prezentovali prostřednictvím nové identity naší značky a zrychlením elektrické ofenzívy.



wir erst jüngst wichtige Meilensteine für das Jahrzehnt der Transformation kommuniziert.

Ihr Vorgänger Thomas Schäfer hat vor einem Jahr eine neue Transformationsstrategie bis 2030 gelauncht, Next Level. Elektrifizierung und Digitalisierung stehen ganz oben auf der Agenda. Hat die Strategie weiterhin volle Gültigkeit oder setzen Sie hier und da andere, neue strategische Akzente? Herr Schäfer wollte ja vor allem im Volumensegment punkten.

Wir halten an der NEXT LEVEL – ŠKODA STRATEGY 2030 fest und schärfen sie gezielt nach. So beschleunigen wir beispielsweise die Transformation in Richtung Elektromobilität noch einmal signifikant. Wir haben uns vorgenommen, bis 2030 in Europa mehr als 70 Prozent reine E-Autos zu verkaufen – bislang lag das Ziel bei mehr als 50 Prozent. Dafür bringen wir bis 2026 gleich drei weitere Elektromodelle auf den Markt – viel früher als ursprünglich geplant. Einen elektrischen Kleinwagen, einen Kompakt-SUV und einen Siebensitzer. Weitere E-Modelle werden folgen. Insgesamt investieren wir in den nächsten fünf Jahren 5,6 Milliarden Euro in Elektromobilität.

Ihren Handlungsspielraum schränkt die strenge Euro-7-Norm ein, mit der Verbrenner 2025 um Tausende Euro teurer würden. Das wird vor allem den Kleinwagenmarkt betreffen. Haben Sie keine Sorge, ein ganzes Kundensegment zu verlieren?

Im Segment der Kleinwagen mit Verbrennungsmotor ist ŠKODA traditionell sehr stark – und das wird auch so bleiben. Die aufwändigere Abgasreinigung im Zuge der Euro-7-Norm macht pro Fahrzeug zwischen 3.000 und 5.000 Euro aus. Das ist natürlich eine echte Herausforderung, der wir uns stellen – denn individuelle Mobilität muss auch

Váš předchůdce Thomas Schäfer před rokem představil novou transformační strategii do roku 2030 s názvem Next Level. Na prvním místě je elektrifikace a digitalizace. Je tato strategie stále plně aktuální, nebo v ní částečně stanovujete jiné, nové strategické priority? Thomas Schäfer chtěl zabodovat především ve velkoobjemovém segmentu.

U strategie NEXT LEVEL – ŠKODA STRATEGY 2030 zůstáváme a cíleně ji zdokonalujeme. Například výrazně urychlujeme transformaci směrem k elektromobilitě. Dali jsme si za cíl do roku 2030 v Evropě prodávat více než 70 % čistě elektrických automobilů, původní cíl byl více než 50 %. Abychom toho dosáhli, do roku 2026 uvedeme na trh další tři elektrické modely – mnohem dříve, než jsme plánovali: malý elektromobil, kompaktní SUV a sedmimístný vůz. Další elektrické modely budou následovat. V příštích pěti letech budeme do elektromobility investovat 5,6 miliardy eur.

Váš manévrovací prostor je značně omezen přísnou normou Euro 7, která by od roku 2025 mohla zvýšit cenu automobilů se spalovacím motorem o tisíce eur. To ovlivní především trh s malými vozy. Nebojíte se, že ztratíte celý segment zákazníků?

ŠKODA je tradičně velmi silná v segmentu malých vozů se spalovacím motorem – a tak tomu bude i nadále. Složitější čištění výfukových plynů podle normy Euro 7 zdrazí auta o 3000 až 5000 eur. To je samozřejmě obrovská výzva, které budeme čelit, protože individuální mobilita musí zůstat dostupná i v budoucnu. Pro nás je důležité, abychom zůstali věrni charakteru značky a nadále nabízeli vozy s vynikajícím poměrem ceny a výkonu, a to i v základním segmentu. Proto budeme mít kvalitní nabídku v segmentu malých bateriových vozů, až dosáhneme potřebných úspor z rozsahu. Současně

„Viel früher
als ursprünglich
geplant

Mnohem dříve,
než jsme původně
plánovali“



in Zukunft erschwänglich bleiben. Für uns ist es wichtig, dass wir dem Charakter der Marke treu bleiben und weiterhin Fahrzeuge mit einem exzellenten Preis-Leistungs-Verhältnis anbieten - auch im Einstiegssegment. Deswegen werden wir bei den batterieelektrischen Kleinwagen dann ein gutes Angebot haben, wenn wir die notwendigen Skaleneffekte erreichen. Parallel entwickeln wir unsere hocheffizienten Verbrennungsmotoren in anderen Segmenten weiter. Und wir haben viel vor: In der zweiten Hälfte 2023 stellen wir die neue Generation unserer Erfolgsmodelle SUPERB und KODIAQ vor. 2024 folgt dann die Produktaufwertung des OCTAVIA.

Das wichtigste Ereignis innerhalb Ihrer ersten 100 Tage war sicher die Präsentation von EXPLORE MORE, einer neuen Corporate Identity, einer neuen Designsprache und des neuen Logos. Welchen neuen Charakterzug erhält damit die Traditionsmarke?

Mit dem neuen Markenauftritt machen wir ŠKODA fit für die elektrische Zukunft, schärfen unsere Positionierung im externen Wettbewerb und grenzen uns gleichzeitig noch klarer von den anderen Marken im Volkswagen Konzern ab. Es ist die umfassendste Veränderung unserer der Corporate Identity seit 30 Jahren. Die neue Bildmarke sorgt insbesondere auf digitalen Kommunikationskanälen für eine verbesserte Darstellung. Und für das elektrische und digitale Zeitalter haben wir auch eine neue, kraftvolle Designsprache für unsere Fahrzeuge entworfen, die wir ab nächstem Jahr schrittweise einführen. Das Showcar VISION 7S ist Vorreiter dieser neuen Designsprache. Wir heben die Marke damit sozusagen auf das nächste Level, um sie an die Bedürfnisse und Erwartungen unserer Kunden in Bezug auf User Experience, Connectivity und die gesamte Customer Journey anzupassen.

Sie haben mit EXPLORE MORE die bestehende Strategie geschärft. ŠKODA will damit außerhalb der Volkswagengruppe wachsen, nicht mit Marken innerhalb des Konzerns konkurrieren...

Wir werden innerhalb der Markengruppe Volumen auf allen Ebenen noch mehr Synergien heben und mittelfristig eine Effizienzsteigerung um 20 Prozent für die gesamte Markengruppe Volumen erreichen. Das wird unsere Wettbewerbsfähigkeit noch weiter stärken. Wir werden uns im Konzern noch trennschärfer aufstellen, die Überschneidungen mit den anderen Marken minimieren. Dabei werden wir die ŠKODA-typischen Stärken in unserem Kernsegment ausspielen. Sie haben „EXPLORE MORE“ angesprochen. Damit orientieren wir uns noch stärker an den Kunden-Bedürfnissen und wollen beispielsweise mehr junge Familien und die Urban Explorer für uns gewinnen. Fest steht: Wir bleiben unserer DNA treu. Der Grundsatz ‚Value for Money‘ wird ŠKODA Auto auch künftig prägen.

” **„Überschneidungen mit anderen Konzernmarken minimieren**

Minimalizovat překrývání s ostatními značkami koncernu“

Mit der Vision 7S gibt ŠKODA Einblick in die Zukunft – was ist das für ein Auto und für wen ist es gemacht?

Die Konzeptstudie VISION 7S gibt einen ersten konkreten Ausblick auf ein völlig neues ŠKODA Modell. Das rein elektrische SUV ist ausgelegt auf die Bedürfnisse von Familien, bietet viel Platz für bis zu sieben Passagiere und

pokračujeme ve vývoji vysoce účinných spalovacích motorů v dalších segmentech. A v plánu toho máme hodně: V druhé polovině příštího roku představíme novou generaci úspěšných modelů SUPERB a KODIAQ. V roce 2024 bude následovat facelift OCTAVIA.

Nejdůležitější událostí během vašich prvních 100 dnů jistě bylo představení nové firemní identity EXPLORE MORE, nového designového jazyka a nového loga. Jaký nový charakterový rys tím tradiční značka ŠKODA získá?

S novou identitou značky ŠKODA se připravujeme na elektrickou budoucnost, posilujeme pozici na trhu a zároveň se ještě zřetelněji odlišujeme od ostatních značek koncernu Volkswagen. Jedná se o nejrozsáhlejší změnu naší firemní identity za posledních 30 let. Nová vizuální značka zajistí lepší prezentaci, hlavně na digitálních komunikačních kanálech. Pro elektrický a digitální věk jsme také pro naše vozidla vytvořili nový, výrazný designový jazyk, který budeme postupně zavádět od příštího roku. Předobrazem tohoto nového designového jazyka je koncept VISION 7S. Značku tak posouváme dá se říci na vyšší úroveň. Chceme ji přizpůsobit potřebám a očekáváním našich zákazníků, co se týče uživatelské zkušenosti, konektivity a celé zákaznické cesty.

Stávající strategii jste posílili firemní identitou EXPLORE MORE. ŠKODA chce růst mimo koncern Volkswagen, nikoliv konkurovat značkám v rámci koncernu...

V rámci skupiny objemových značek budeme zvyšovat synergické potenciály na všech úrovních a ve střednědobém horizontu chceme u této skupiny zvýšit efektivitu o 20 %. To dále posílí naši konkurenceschopnost. V rámci skupiny se budeme ještě jasněji profilovat a minimalizovat překrývání s ostatními značkami. Využijeme při tom silných stránek, které jsou pro ŠKODU v jejím klíčovém segmentu typické. Hovořil jste o firemní identitě EXPLORE MORE. S ní se ještě více zaměříme na potřeby zákazníků a chceme například k naší značce přilákat ještě více mladých rodin a tzv. urban explorer. Jedno je jisté: Zůstáváme věrni své DNA. Princip value for money, tedy poměr pořizovací ceny a užitné hodnoty, bude ŠKODU AUTO formovat i v budoucnu.

Prostřednictvím konceptu VISION 7S umožňuje ŠKODA nahlédnout do budoucnosti. Jaký je to vůz a pro koho je určen?

Koncepční studie VISION 7S poskytuje první konkrétní pohled na zcela nový model ŠKODA. Toto čistě elektrické SUV je navrženo tak, aby vyhovovalo potřebám rodin, nabízí dostatek prostoru až pro sedm osob a řadu tzv. simply clever detailů – včetně digitální oblasti. Jinými slovy Simply Clever 2.0. Rozšiřujeme tak horní část našeho produktového portfolia. Studie vychází z modulární platformy pro elektromobilitu (MEB) koncernu Volkswagen, má baterii o kapacitě 89 kWh a maximální dojezd přes 600 kilometrů. Kromě toho má jasné, redukované linie, které zajišťují vizuální jednoduchost. K nejzajímavějším prvkům patří nová přední kapota s tzv. maskou tech-deck face a udržitelné materiály v interiéru. Nejen my ve ŠKODĚ jsme názoru, že se design mimořádně povedl.

Máte cíl do roku 2030 v Evropě prodávat 70 % čistě elektrických vozů. Jak toho chcete dosáhnout?

Elektromobilitu umíme. A díky firemní identitě EXPLORE MORE máme plán, který nyní důsledně realizujeme. Velmi dobře víme, co naši zákazníci chtějí. S modelovou řadou ENYAQ iV již máme



Klaus Zellmer (in der Mitte) und Michael Oeljeklaus (rechts), Škoda-Vorstandsmitglied für Produktion und Logistik, mit dem Gewinner der Škoda Classic Tour 2022, Taedáš Narovec (links)

Klaus Zellmer (uprostřed) a Michael Oeljeklaus (vpravo), člen představenstva za výrobu a logistiku, s vítězem Škoda Classic Tour 2022 Taedášem Narovcem

zahlreiche Simply Clever-Details – auch im digitalen Bereich. Also Simply Clever 2.0. Damit runden wir unser Produktportfolio nach oben hin ab. Die Konzeptstudie basiert auf dem Modularen Elektrobaukasten (MEB) des Volkswagen Konzerns, hat eine 89-kWh-Batterie und eine maximale Reichweite von mehr als 600 Kilometern. Dazu sorgen klare, reduzierte Linien für optische Prägnanz. Zu den Highlights zählen die neue Fahrzeugfront mit dem sogenannten Tech-Deck sowie nachhaltigen Materialien im Innenraum. Das Medienecho zeigt: Nicht nur wir bei ŠKODA finden das Design extrem gelungen.

Wie wollen Sie in Europa einen Anteil von 70 % bei batteriebetriebenen Fahrzeugen bis 2030 an ihren gesamten Auslieferungen erreichen?

Wir können Elektromobilität. Und mit „EXPLORE MORE“ haben wir einen Plan, den wir jetzt konsequent umsetzen. Wir wissen sehr genau, was unsere Kundinnen und Kunden wollen. Mit der ENYAQ iV-Familie haben wir bereits sehr attraktive und extrem erfolgreiche E-Modelle im Markt und schon weit über 100.000 Bestellungen dafür erhalten. Wir haben also die richtigen Produkte - und wir haben qualifizierte Mitarbeiter. So wurden bereits 22.000 Schulungen zum Thema Elektromobilität durchgeführt. Darüber hinaus investieren wir bis 2030 eine weitere halbe Milliarde Euro in die Aus- und Weiterbildung der Belegschaft auf dem Feld der Elektromobilität.

Sie haben die Ampel auf Grün gestellt beim Thema Elektro. Wie stehts mit der Digitalisierung?

Ein ganz wichtiges Thema: ŠKODA-typisch smarte Lösungen werden wir auch in die digitale Welt übertragen – etwa bei Konnektivität, Fahrerassistenzsystemen, und vielem anderen mehr. Dafür investieren wir in den kommenden fünf Jahren insgesamt 700 Millionen Euro in das Thema Digitalisierung.

„Eine halbe Milliarde Euro in die Aus- und Weiterbildung

Investovat další půlmiliardu eur do vzdělávání a odborné přípravy“

na trhu velmi atraktivní a mimořádně úspěšné elektromobily, na něž již máme přes 100 tisíc objednávek. K elektromobilům jsme již uspořádali 22 tisíc školení. Kromě toho budeme do roku 2030 investovat další půlmiliardu eur do vzdělávání a odborné přípravy pracovníků v oblasti elektromobility.

Elektromobilita tedy má u vás zelenou. A co digitalizace?

To je velmi důležité téma: Chytrá řešení, typická pro ŠKODU, přeneseme i do digitálního světa – například v oblasti konektivity, asistenčních systémů řidiče a mnoha dalších. Za tímto účelem budeme v příštích pěti letech do digitalizace investovat 700 milionů eur.



Wie sieht es strategisch aus mit den außereuropäischen Märkten, wo und wie will sich ŠKODA da durchsetzen?

Richtig, wir werden den Blick noch stärker auf Märkte außerhalb Europas richten. Beispiel Indien: Der Markt wächst rasant und dürfte bis 2026 zu den drei größten Automobil-Märkten der Welt gehören. Hier haben wir frühzeitig unser Projekt India 2.0 aufgesetzt, das sich zu einem echten Volltreffer entwickelt hat: Das Land ist bereits im ersten Halbjahr 2022 unser drittgrößter Markt geworden. Unsere Modelle KUSHAQ und SLAVIA kommen in ihren Segmenten gut an. Und der neue KODIAQ war dort in sage und schreibe 48 Stunden ausverkauft.

Die Transformation macht ŠKODA nicht allein, im Land sind hunderte von Zulieferern, die sich ebenso rasant umstellen müssen, flexibler werden und neue Geschäftsmodelle entwickeln müssen. Wie nehmen Sie die für ŠKODA und die tschechische Wirtschaft so wichtigen Zuliefererunternehmen mit auf die sicher nicht immer komfortable Reise?

Sie sprechen ein Thema an, was uns bei ŠKODA wirklich sehr am Herzen liegt. Wir haben ja traditionell einen sehr engen Austausch mit unseren Zulieferern – und intensivieren den nun noch einmal beim Thema Elektromobilität, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. So hatten wir eigens mit vielen Partnern und auch Vertretern der Politik erst vor wenigen Wochen einen „Future Day“ veranstaltet um ihnen die aktuelle Strategie unseres Unternehmens sowie die künftigen Modelle vorzustellen und zu diskutieren. Solche und ähnliche Foren sind wichtig, um das direkte Feedback von unseren Partnern aufnehmen zu können. Denn eines ist klar: die Transformation kann uns nur gemeinsam gelingen.

Jaká je strategická situace s mimoevropskými trhy? Kde a jak se na nich hodlá ŠKODA prosadit?

Na mimoevropské trhy se zaměříme ještě více. Uvedu příklad Indie. Tamní trh rychle roste a očekává se, že do roku 2026 bude jedním ze tří největších automobilových trhů na světě. Včas jsme nastavili projekt India 2.0, který se stal skutečným hitem: Indie se v první polovině roku 2022 stala naším třetím největším trhem. Modely KUSHAQ a SLAVIA jsou ve svých segmentech velmi oblíbené. A nový KODIAQ se tam vyprodal za neuvěřitelných 48 hodin.

Na transformaci ŠKODA není sama, v Česku máte stovky dodavatelů, kteří se musí stejně rychle adaptovat, být flexibilnější a rozvíjet nové obchodní modely. Jak s sebou berete dodavatelské firmy, které jsou pro ŠKODU a českou ekonomiku tak důležité, na jistě ne vždy pohodlnou cestu?

Hovoříte o tématu, které nám ve ŠKODĚ opravdu leží na srdci. S dodavateli máme tradičně velmi úzký kontakt a dialog – a nyní je v oblasti elektromobility, digitalizace a udržitelnosti opět zintenzivňujeme. Před několika týdny jsme s mnoha partnery a také politickými představiteli zorganizovali Future Day, kde jsme představili a prodiskutovali současnou strategii a budoucí modely naší firmy. Taková a podobná fóra jsou důležitá, abychom získali zpětnou vazbu přímo od našich partnerů. Protože jedna věc je jasná: Transformace může být úspěšná pouze tehdy, když budeme spolupracovat.



Anzeige | Inzerce



70 YEARS of EXPERIENCE

||||| HENNIG
global excellence in machine protection

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

THINK GLOBAL - ACT LOCAL

Hennig entwickelt, produziert und vertreibt seit über 70 Jahren innovative Schutzsysteme für den Maschinenbau.

Hennig již více než 70 let vyvíjí, vyrábí a prodává inovativní ochranné systémy pro strojírenství.

MASCHINENSCHUTZ - SPÄNEMANAGEMENT - UMHAUSUNGEN & ANLAGENSICHERHEIT
OCHRANA STROJŮ - DOPRAVNÍKY TRÍSEK A FILTRACE - OPLÁŠTĚNÍ A OCHRANA ZAŘÍZENÍ

www.hennigworldwide.com

Strategien sind eine verzwickte Sache in der heutigen Zeit unvorhersehbarer globale Ereignisse und Schocks. Welche Maßnahmen implementieren Sie bei ŠKODA, um das Unternehmen in seinen Reaktionen flexibel zu halten?

Wir befinden uns ja seit mehr als zwei Jahren im permanenten Ausnahmezustand - Corona, Halbleitermangel, Ukraine-Krieg, steigende Rohstoff- und Energiepreise. Das Unternehmen hat in dieser Zeit unter Beweis gestellt, dass es auch unter extrem schwierigen Rahmenbedingungen exzellente Ergebnisse abliefern kann. Wir hatten sehr frühzeitig eine eigene Task Force etabliert. In ihr bewerten Vertreter aus allen Abteilungen täglich sämtliche kritischen Themen, beispielsweise aktuell auch die Gasversorgung. So können wir sowohl unsere eigenen Werke als auch unsere Zulieferer am besten auf mögliche Engpässe vorbereiten. Außerdem stehen wir in engem Kontakt mit Behörden, Netzbetreibern und Lieferanten, um stets schnell reagieren zu können. Wie Sie vielleicht wissen, konnten wir so beispielsweise die Produktion von Kabelbäumen eines Lieferanten in der Ukraine duplizieren und hier in Mladá Boleslav innerhalb kürzester Zeit aufbauen.

Lesson learned: Was haben Corona und seit Februar auch der Krieg gegen die Ukraine grundsätzlich und langfristig verändert an der Arbeit eines Topmanagers, eines Unternehmenslenkers wie Ihnen?
Volatilität ist ein Stück weit das ‚new normal‘ geworden. Ich glaube, wir alle haben miteinander gelernt, noch viel flexibler zu werden - im Job und im täglichen Leben. Und wir haben auch gelernt wie wichtig es ist, sich aufeinander verlassen zu können. Bei ŠKODA können wir uns aufeinander verlassen – und unsere Kunden und Partner sich auf ŠKODA.

V dnešní době plně nepředvídatelných globálních událostí a otřesů je strategie ošemetná věc. Jaká opatření ve ŠKODĚ zavádíte, aby reagovala flexibilně?

Už přes dva roky jsme v permanentním nouzovém stavu. Corona, nedostatek polovodičů, válka na Ukrajině, rostoucí ceny surovin a energie. Během této doby jsme ukázali, že dokážeme podávat vynikající výsledky i za extrémně obtížných podmínek. Velmi brzy jsme založili vlastní Task Force tým. Zástupci všech resortů v něm denně vyhodnocují všechny kritické problémy, například aktuálně dodávky plynu. Na případné nedostatky tak můžeme co nejlépe připravit jak naše vlastní závody, tak dodavatele. Jsme také v úzkém kontaktu s úřady, provozovateli sítí a dodavateli, abychom mohli vždy rychle reagovat. Jak možná víte, podařilo se nám například duplikovat výrobu kabelových svazků dodavatele na Ukrajině a ve velmi krátké době jsme ji zavedli tady v Mladé Boleslavi.

Lesson learned: Co corona a od února válka na Ukrajině zásadně a dlouhodobě změnilo v práci vrcholového manažera, lídra společnosti, jako jste vy?

Volatilita se do jisté míry stala novým standardem. Myslím, že jsme se všichni společně naučili být mnohem flexibilnější – v práci i v běžném životě. A také jsme se dozvěděli, jak důležité je umět se na sebe spolehnout. Ve ŠKODĚ se na sebe můžeme spolehnout – a naši zákazníci a partneři se zase můžou spolehnout na ŠKODU.



+ Klaus Zellmer (*1967)

Der studierte Diplom-Betriebswirt löste Anfang Juli Thomas Schäfer als Vorstandsvorsitzenden von Škoda Auto ab. Das sind seine Karrierestationen:

- seit 1997 als Vorstandsassistent bei der Porsche AG
- seit 1999 im Bereich Vertriebsnetzentwicklung als Gebietsleitung für Nordamerika bei Porsche France
- seit 2000 als Projektleiter für den Aufbau der Bereiche Vertrieb und Marketing im Rahmen der Neuansiedlung des Porsche-Werks in Leipzig anschließend als Leiter des Kundenzentrums im Porsche-Werk
- seit 2007 als Leiter Marketing bei Porsche Deutschland
- seit 2010 als Vorsitz der Geschäftsführung des Porsche-Werks in Leipzig
- seit 2015 als President & CEO bei Porsche Cars North America in Atlanta, USA
- seit 2020 als Vorstand für Vertrieb, Marketing und After Sales der Marke Volkswagen Pkw

Vystudovaný ekonom je od července 2022 předsedou představenstva Škody Auto, kde ve funkci nahradil Thomase Schäfera. Takto probíhala jeho kariéra:

- od 1997 asistent představenstva v Porsche AG
- od 1999 vedoucí pro rozvoj prodejní sítě v Porsche France
- od 2000 v rámci vzniku nového závodu Porsche v Lipsku zodpovídal za vybudování oblasti prodeje a marketingu, poté zde vedl zákaznické centrum
- od 2007 vedoucí marketingu v Porsche Německo
- od 2010 generální ředitel závodu Porsche v Lipsku
- od 2015 prezident & CEO v Porsche Cars North America v Atlantě, USA
- od 2020 člen představenstva značky Volkswagen osobní vozy pro oblast Prodeje, marketingu a after sales



„Frühzeitig unser Projekt India 2.0 aufgesetzt
Včas jsme nastavili projekt Indie 2.0“

+ Miriam Neubert, Germany Trade & Invest

EU-Gelder für Tschechiens ZUKUNFTSFÄHIGKEIT

Tschechien hat im Sommer die neue Förderperiode eröffnet. Es geht um 21 Milliarden Euro an frischen europäischen Kohäsionsmitteln. Mitsamt dem Aufbauplan und dem Modernisierungsfonds sind es rund 35 Milliarden Euro bis 2030. In welche Projekte fließt das Geld?

Beim Abruf der europäischen Fördergelder aus dem vergangenen mehrjährigen Finanzrahmen 2014 bis 2020 steht die Tschechische Republik gut da. Im Sommer 2022 hatte sie über 80 % der europäischen Gelder geschöpft und war damit unter den EU-Ländern an die vierte Stelle vorgerückt. Nur Irland, Luxemburg und Finnland schnitten noch besser ab. Während diese Gelder noch bis 2023 ausgezahlt werden können, läuft die neue Förderphase an.

Tschechiens Partnerschaftsvereinbarung mit der Europäischen Kommission hat im Mai 2022 grünes Licht aus Brüssel erhalten. In diesem Schlüsseldokument legt das Land seine Investitionsstrategie fest und gibt über die geplante Verwendung der europäischen Mittel im Rahmen der Kohäsionspolitik 2021 bis 2027 Auskunft. Es geht um gut 21 Milliarden Euro, die die regionalen Unterschiede ausgleichen und den Übergang zu einer nachhaltigen Wirtschaft unterstützen sollen.

Die Ziele sind durch die Investitionspolitik der Europäischen Union vorgegeben und lauten analog:

- 1. Intelligenteres Tschechien (3,4 Milliarden Euro)
- 2. Grüneres und kohlenstoffreies Tschechien (6,3 Milliarden Euro)
- 3. Verbundeneres Tschechien (4,3 Milliarden Euro)
- 4. Sozialeres Tschechien (4,5 Milliarden Euro)
- 5. Bürgernahes Tschechien (0,3 Milliarden Euro).

Neun operationelle Programme

Das Land setzt diese Mittel über neun operationelle Programme um. Hinzu kommen fünf Programme der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit (Interreg VI-A). Diese betreffen Polen, den Freistaat Sachsen, den Freistaat Bayern, Österreich und die Slowakei.

Im Sommer haben die ersten Programme mit Ausschreibungsrunden begonnen. Dieser Prozess wird sich beschleunigen. Bis Ende 2022 plant die Regierung 181 Förderaufrufe, die mit 240 Milliarden Kronen (umgerechnet rund 9,8 Milliarden Euro) ausgestattet sind. Der aktuelle Stand und alle Informationen sind auf der offiziellen Website www.DotaceEU.cz nachzuvollziehen.

Ein großer Fördertopf für Unternehmen

Der zentrale Fördertopf für Unternehmen ist dabei das vom Ministerium für Industrie und Handel verantwortete Operationelle Programm Technologien und Anwendungen für Wettbewerbsfähigkeit (OP TAK). Es knüpft mit einer Ausstattung von 3,1 Milliarden Euro an das auslaufende Operationelle Programm Unternehmen und Innovation für Wettbewerbsfähigkeit (OP PIK) an. Auch tschechische Niederlassungen deutscher Unternehmen können sich um diese Mittel bewerben. Erste geplante Aufrufe betreffen Innovations-Voucher, Applikationen, Energieeinsparungen, Innovationen, Smart Grids und Windkraftprojekte.

Das OP TAK soll kleine und mittelständische Unternehmen unterstützen, neue innovative Firmen hervorbringen und ihre digitale Transformation vorantreiben. Gefördert werden zum Beispiel die Entwicklung innovativer Produkte, die Einführung progressiver Ausrüstungen und Technologien, die Anschaffung von Produktionsmaschinen, die zu Digitalisierung und Automatisierung überleiten, die Inanspruchnahme von Beratungsdienstleistungen in allen Wachstumsphasen eines Start-ups oder der Aufbau von Datenzentren.

Auf dem Weg zu einer kohlenstoffarmen und ressourceneffizienten Wirtschaft werden aber auch Projekte bezuschusst, die die Energieeffizienz der Firmengebäude verbessern und erneuerbare Energiequellen erschließen. Es geht dabei um Solarthermie, Fotovoltaik,

Programme und Mittel der neuen Förderperiode 2021 bis 2027

Operationelles Programm (OP)	Mittel in Mrd. Euro	Themen
Verkehr	4,9	Nachhaltige Mobilität, Eisenbahn, Straßen, TEN-T, alternative Antriebe, intelligente Verkehrssysteme
Integriertes regionales OP	4,8	Regionalentwicklung, Infrastruktur, öffentliche Verwaltung, Kultur
Technologien und Anwendungen für Wettbewerbsfähigkeit	3,1	Innovationen, Forschung und Entwicklung in Unternehmen, digitale Technologien, KMU, erneuerbare Energiequellen
Jan Amos Komenský (Bildung, Forschung und Entwicklung)	2,5	Forschung und Innovationen, Bildung, Weiterbildung
Umwelt	2,4	Umweltschutz, Luftqualität, Wasser, Dürre, Hochwasser, Altlasten, nachhaltige Entwicklung
Gerechter Übergang	1,6	Wiederaufbau nach der Kohleförderung
Beschäftigung+	1,5	Zugang zum Arbeitsmarkt für die benachteiligten Arbeitskräfte, Integration, Sozial- und Gesundheitsdienste
Technische Hilfe	0,24	Fachkenntnisse in der Verwaltung, Implementationsstruktur, Monitoringsystem
Fischereiwirtschaft	0,03	Nachhaltige Fischerei, Wasserquellen, Aquakultur

kleine Wasserkraftwerke, Wind, Wärmepumpen, aber auch den Übergang von der Biogasverstromung zur Biogasmethanisierung, den Bau neuer Anlagen für fortgeschrittene Biobrennstoffe zum Einsatz im Verkehr, die Energiespeicherung oder die Energietransformation zwischen Energieträgern.

Chancen auch in vier anderen Programmen

Unternehmen können mit ihren Projekten aber auch in anderen operationellen Programmen zum Zuge kommen. Geht es etwa um unternehmerische Qualifizierungsprogramme, greift das Programm Beschäftigung+. Gelder aus dem Programm Umwelt winken, wenn Wasserläufe geschaffen oder erneuert werden, die Luftqualität verbessert wird oder bei Lösungen im Übergang zur Kreislaufwirtschaft. Das Programm Fischereiwirtschaft unterstützt Unternehmer der Aquakultur oder Fischverarbeiter.

Firmen, die ihren Standort in einer der drei vom Strukturwandel betroffenen Kohleregionen Karlovy Vary, Mährisch-Schlesien oder Ústí nad Labem haben, können bei ihren Projekten vom Programm Gerechter Übergang profitieren.

Breites Spektrum für Technologieanbieter

Durch diese Investitionen ergeben sich für Technologieanbieter, aber auch für Bau- und Engineeringfirmen sowie Beratungsdienstleister Lieferchancen in einem breiten Spektrum. So will das Programm Verkehr das Eisenbahnnetz modernisieren, Lücken im Autobahnnetz schließen und nachhaltige Mobilität ankurbeln – durch Ladestationen, neue Straßenbahn- und Trolleybusstrecken, die Elektrifizierung

des Busverkehrs. Verkehrsinfrastrukturen auf regionaler Ebene entwickelt das Integrierte regionale operationelle Programm, aber auch Krankenhausinfrastrukturen (Notaufnahmen, integrierte Kranken- und Sozialpflege), die regionale digitale Verwaltung, das kulturelle Erbe und den Tourismus.

Die Schwerpunkte liegen auf Greentech, Energieeffizienz, nachhaltiger Mobilität und digitalen Systemen. Wer eine Förderung zugesprochen bekommt, muss sich an Beschaffungsregeln halten und Anbieter aus anderen EU-Ländern berücksichtigen.



Mittelzuweisungen im Rahmen der Partnerschaftsvereinbarung für die Tschechische Republik 2021-2027 (Zuschüsse, in Milliarden Euro)

EU-Fonds	Betrag *
Kohäsionspolitische Mittelzuweisung, darunter	20,93
Europäischer Sozialfonds Plus (ESF+)	2,4
Europäischer Fonds für regionale Entwicklung (EFRE)	10,3
Kohäsionsfonds (KF)	6,6
Fonds für einen gerechten Übergang (JTF)	1,6
Europäischer Meeres , Fischerei- und Aquakulturfonds (EMFAF)	0,03

*) Alle Angaben zu laufenden Preisen
Quelle: Ministerium für Regionale Entwicklung - ABC der EU-Fördermittel 2021 bis 2027

Nationaler Aufbauplan als weitere Förderquelle

Während die Mittel im Rahmen der Kohäsionspolitik erst anlaufen, ist der Nationale Aufbauplan bereits in der Umsetzung. In diesem Fall geht es um 7,1 Milliarden Euro an Zuschüssen aus dem Aufbauinstrument NextGenerationEU. Sie sollen dazu beitragen, die wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen der Corona-Pandemie abzufedern, Volkswirtschaft und Gesellschaft widerstandsfähiger zu machen und sie besser auf Herausforderungen und Chancen des ökologischen und digitalen Wandels vorbereiten. Tschechien hatte noch 2021 die als Vorfinanzierung möglichen 13 % der Zuschüsse beantragt, sodass die Förderaufrufe 2022 ins Laufen kamen.

Erst Reformen, dann Geld für Investitionen

Anders aber als bei den Kohäsionsmitteln, greifen beim Aufbauplan Investitionen und Reformen ineinander. Bevor einzelne Tranchen abgerufen werden können, müssen bestimmte Zwischenziele umgesetzt sein. Insgesamt geht es um 244 Reformen, die in Teilpaketen bei jeder Beantragung einer neuen Tranche nachgewiesen werden müssen. Zugleich herrscht Zeitdruck, da die Mittel noch 2023 den Projekten zugewiesen und die Gelder bis Ende 2026 geschöpft sein müssen. Die liberal-konservative Regierungskoalition, die erst nach der Verabschiedung des Aufbauplans ins Amt kam, hat bei einigen Reformen Verzögerungen festgestellt. Im Herbst will sie in Brüssel die Auszahlung der ersten Tranche in Höhe von fast 1,1 Milliarden Euro beantragen. Zuvor muss ein Paket von 37 Zwischenzielen umgesetzt sein. Dazu zählt das geplante Baugesetz, das in Verbindung mit der Digitalisierung der Verfahren die Genehmigungsprozedur beschleunigt und vereinfacht.

Tschechiens Aufbauplan fußt auf sechs Säulen: Digitale Transformation; physische Infrastruktur und grüne Transformation; Bildung und Arbeitsmarkt; öffentliche Verwaltung; Forschung, Entwicklung und Innovation; Gesundheit und Resilienz der Bevölkerung.

Digitalisierung ein Muss

Rund 1,1 Milliarden Euro sollen den digitalen Wandel vorantreiben. Das Innenministerium verantwortet die Aufbauhilfen zur Digitalisierung der Verwaltung und Gesundheitssysteme, für die Cybersicherheit, das Hochgeschwindigkeitsinternet und die 5G-Infrastruktur. Bei Unternehmensprojekten ist das Industrieministerium zuständig. Fast 200 Millionen Euro fließen in deren digitale Transformation.

Am besten ausgestattet ist mit 3,2 Milliarden Euro der Schwerpunkt zum grünen Wandel. Beim Übergang zu neuen Energiequellen steht die Fotovoltaik im Vordergrund. Auch durch den hybriden Krieg Russlands, der die Energiekosten explodieren ließ, war der Ansturm auf die Investitionshilfen dergestalt, dass das Industrieministerium die Mittel auf über 200 Millionen Euro erhöhte. Firmen können sich bis Anfang Mai 2023 zudem mit Modernisierungsprojekten zu Fernwärmenetzen und zur Wärmedistribution bewerben.

Energieeffizienz und Recycling

Für Energieeffizienz in Gebäuden und für Ökomobilität ist das Umweltministerium zuständig. Es gibt mehrere Förderrunden zur Senkung des Energieverbrauchs durch Renovierung öffentlicher Gebäude und Beleuchtung. Wegen der hohen Emissionen aus Kohleheizungen werden aber auch Hausbesitzer gefördert, die auf erneuerbare Energie setzen (Fotovoltaik, Solarthermie, Ersatz durch Biomassekessel oder Wärmepumpen, kleine Stromspeicher). Umsetzungsinstrument ist das Energieeffizienzprogramm Nová zelená úsporám. Es startete im Herbst 2021 und erhält umgerechnet rund 450 Millionen Euro aus dem Aufbauplan. Bis Ende 2023 reicht wiederum die Frist für Kommunen und öffentliche Einrichtungen, die Zuschüsse für den Kauf von Elektrofahrzeugen und Ladestationen beantragen wollen.

Tschechien braucht mehr Recyclingkapazitäten. Unterstützt werden aus den Aufbaumitteln etwa Kompostieranlagen, die energetische Nutzung nicht recycelbarer infektiöser Abfälle aus dem Gesundheitswesen und die Verarbeitung von organischen Abfällen zu Biogas.

Bei Ausbildungsinvestitionen adressiert der Aufbauplan vorrangig digitale Kompetenzen. Unterstützt werden dabei auch Weiterbildung und Umschulung in kleinen und mittleren Unternehmen. Bei Forschung und Innovationen liegt die Priorität auf den pharmazeutischen Wissenschaften und auf Unternehmensprojekten, die intelligente Spezialisierung anstreben, auf Forschungszusammenarbeit oder auf der Anwendung von Innovationen. Den Schwerpunkt Gesundheit dominieren Krebsvorsorge und -behandlung.

Modernisierungsfonds bringt Dekarbonisierungsschub

Komplementär zu den Förderinstrumenten der Kohäsionspolitik und zum Aufbauplan ist der Modernisierungsfonds angelegt. Seine Priorität: Dekarbonisierung. Die Zuweisung von Mitteln läuft in Tschechien seit Herbst 2021 auf vollen Touren. Im Sommer 2022 hatten bereits 200 Unternehmen eine Förderzusage in der Tasche, darunter Niederlassungen deutscher Firmen. Es handelte sich fast ausschließlich um Fotovoltaik-Projekte.

Der Modernisierungsfonds finanziert sich über CO₂-Zertifikate, die im Rahmen des Emissionshandels der Europäischen Union (EU-ETS) anfallen und unterstützt in zehn EU-Mitgliedsländern den Übergang zu einer klimaneutralen Wirtschaft. Tschechien bezieht mit 15,6 % nach Polen den zweitgrößten Anteil an Zertifikaten aus dem Fonds. Die Regierung schätzt das Mittelvolumen, das mit steigenden Zertifikatspreisen wächst, bis 2030 auf mindestens 6 Milliarden Euro.

Diese werden in verschiedenen Programmen umgesetzt. Als erste aktiv waren HEAT (Modernisierung der Heizkraftwerke), RES+ (Fotovoltaik) und ENER (Modernisierung der Produktion und der Energiequellen in Unternehmen). Für Technologienanbieter ergeben sich Geschäftschancen in einem weiten Spektrum, das von Blockheizkraftwerken, Energiespeichern über Mess- und Regeltechnik



bis zu Elektrolyseuren für grünen Wasserstoff reicht. Tschechische Unternehmen deutscher Investoren wiederum können prüfen, ob sich diese Förderquelle für ihre Energie-, Effizienz- oder Emissions-senkungsprojekte eignet.

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



Anzeige | Inzerce

Giese & Partner, s.r.o. ■ +420 221 411 511 ■ office@giese.cz ■ www.giese.cz

Spolkové země hrají důležitou roli při managementu evropských dotací

Německo chce být do roku 2045 klimaticky neutrální a využívá při tom evropské strukturální fondy

Michael Schnabel, Germany Trade & Invest

Stejně jako ostatní členské země EU i Německo může z evropských kohezních fondů čerpat prostředky na podporu hospodářské, sociální a územní soudržnosti. V období 2021-2027 má k dispozici přibližně 20 miliard eur. Na spolufinancování projektů se podílí také spolková vláda a jednotlivé spolkové země, celková suma je tak přibližně dvojnásobná. V dubnu 2022 Evropská komise schválila dohodu o partnerství s Německem. Tato dohoda určuje německou investiční strategii a to, jak použité finanční prostředky přispívají k dosažení politických cílů EU, k nimž patří zvyšování konkurenceschopnosti a transformace na zelenou ekonomiku.

Prioritu mají investice do zvyšování energetické účinnosti a snižování emisí CO₂. Cílem je, aby se Německo stalo do roku 2045 klimaticky neutrální zemí. Přibližně 30 % prostředků chce Německo využít na podporu výzkumu a inovací ve firmách, digitalizaci, zvyšování konkurenceschopnosti a inteligentní specializaci. Vysoký objem prostředků je k dispozici i na podporu sociální soudržnosti. Jedná se například o projekty inkluze a odborného vzdělávání a investice na posílení lidského kapitálu, jejichž cílem je, aby se zaměstnanci adaptovali na moderní svět práce a zvyšovala se odolnost jejich i podniků.

Jedná se o prostředky ze tří kohezních fondů: Fondu pro regionální rozvoj (ERDF), Evropského sociálního fondu plus (ESF+) a Fondu pro spravedlivou transformaci (JTS). Další finance jsou k dispozici v Evropském námořním, rybářském a akvakulturním fondu (ENRAF).

Vzhledem k federálnímu uspořádání Německa většinu programů realizují spolkové země v 31 regionálních operačních programech. Dolní Sasko kombinuje fondy ERDF a ESF+ v jednom programu, ostatní spolkové země je koordinují samostatně. Na spolkové úrovni probíhají dva programy: program EMFAF a samostatný celoněmecký program ESF+. Fond pro spravedlivou transformaci (JTS) se zaměřuje na regiony a odvětví, které jsou výrazně postiženy transformací na klimaticky neutrální ekonomiku. V Německu se tyto prostředky využívají na strukturální změny v hnědouhelných regionech, tzn. v Braniborsku, Severním Porýní-Vestfálsku, Sasku a Sasku-Anhaltsku. Další prostředky jsou k dispozici v 19 přeshraničních programech Interreg, jejichž cílem je podpořit přeshraniční spolupráci zemí uvnitř EU.

Zahraniční firmy, které působí v Německu nebo to zvažují, mají k těmto finančním prostředkům stejný přístup jako německé firmy. Vedle evropských fondů existuje široká škála dalších nástrojů financování.

Pro firmy v Německu a potenciální investory je velmi atraktivní program Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (Zlepšení regionální ekonomické struktury – GRW). Tento program se již od roku 1969 zaměřuje na podporu regionů, které jsou významně postiženy strukturálními změnami. Podniky mohou žádat o dotace na investiční projekty v oblastech jako například výstavba nebo rozšíření provozovny, pořízení moderního zařízení, které šetří zdroje a životní prostředí, diverzifikaci výrobního sortimentu nebo dlouhodobé vytváření pracovních míst.

Finanční prostředky v rámci dohody o partnerství v Německu

Evropský fond	Částka (mld. eur)*
Prostředky v rámci politiky soudržnosti, z toho	19,9
– Evropský sociální fond plus (ESF+)	6,6
– Evropský fond pro regionální rozvoj (ERDF)	10,8
– Fond pro spravedlivou transformaci (JTS)	2,5
– Evropský námořní, rybářský a akvakulturní fond (ENRAF)	0,2

* v běžných cenách
Pramen: Dohoda o partnerství pro programové období 2021-2027, Německo

Evropská komise v rámci schvalovacího řízení určuje nejen regiony podporované z GRW, ale také horní limity financování. Od roku 2022 platí nový seznam podporovaných oblastí. Ve strukturálně slabých regionech dosahuje maximální podpora pro malé firmy 45 % a pro velké firmy 25 % investovaných nákladů. Maximální podpora se týká regionů hraničících s Českou republikou a Polskem.

Na financování GRW se podílejí jednotlivé spolkové země. Konkrétní podoba podpory je v kompetenci spolkových zemí, které při tom mohou k financování využít také evropský fond EFRR. Žádosti o financování investic z GRW se podávají u pověřených institucí v příslušné spolkové zemi, což je ve většině případů rozvojová banka dané spolkové země.

Za předpokladu, že nedojde k duplicitnímu financování, podniky mohou jednotlivé nástroje kombinovat a optimalizovat tak strukturu financování projektů. Informace o možnostech podpory projektů podniků a o procesech podávání žádostí poskytuje organizace Germany Trade & Invest.

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

Anzeige | Inzerce

ERFOLGREICH!

www.dsp-praha.cz

INTENZIVNÍ
KURZY
NĚMČINY

DEN
OTEVŘENÝCH
DVEŘÍ

19.10.2022

Deutsche Schule Prag nabízí žákům, kteří budou ve školním roce 2022/23 navštěvovat 5. třídu české základní školy, možnost učit se intenzivně německy v přípravných jazykových kurzech.

Kurzy němčiny v rozsahu čtyř vyučovacích hodin týdně se konají vždy v pondělí a ve středu odpoledne ve skupinách po cca 15 dětech. Kurzy začínají první týden v září a končí v polovině června.

Výuka probíhá v prostorách Německé školy v Praze.

Výuku vedou zkušení učitelé němčiny.

Cena kurzu je 15.000,- Kč + učebnice a pracovní sešit na školní rok.

V rámci kurzu žáci absolvují také přijímací zkoušky „nanečisto“.

Příhlášku do přípravného kurzu na školní rok 2022/2023 naleznete na stránkách školy: www.dsp-praha.cz

Informace podává Jan Tomáš:
jan.tomas@dsp-praha.cz

Jubilar MAN Czech Republic immer auf dem neuesten Stand der Entwicklung

Jubilant MAN Česká republika je vždy na špičce vývoje



MAN ist seit drei Jahrzehnten auf dem tschechischen Markt tätig und bietet umfangreiche Dienstleistungen und Transportlösungen an. In diesem Jahr feiert das Unternehmen sein 30. Jubiläum unter dem Motto „Wir wachsen zusammen“.

Drei Jahrzehnte Erfolg und die Jubiläumsausgabe

Die Palette der neuen Modelle aus den letzten 30 Jahren spiegelt die kontinuierliche Weiterentwicklung bzw. Verbesserung der Technik und die Erweiterung der Produktpalette in den einzelnen MAN-Produktlinien wider. In den ersten Jahren seines estehens bot MAN Tschechien hauptsächlich die Modelle F2000, L2000 und F2000 M an, die eigentlich die Vorläufer der heutigen Baureihen TGL, TGM, TGS und TGX waren. Das neue Jahrtausend begann für den Münchner Hersteller mit dem bahnbrechenden Modell TGA, das eine Reihe origineller Merkmale aufwies und den prestigeträchtigen Titel „Truck of the Year 2001“ gewann. 2005 stellte der Hersteller die leichte TGL-Baureihe sowie den TGM in der mittleren Gewichtsklasse vor (die TGL-Baureihe wurde zum „Truck of the Year 2006“ gewählt), zwei Jahre später feierten die schweren Modelle TGX und TGS in Amsterdam ihre internationale Premiere. Beide neuen Produktlinien wurden von einer internationalen Jury zum Truck of the Year 2008 gekürt.

So wurde zu Beginn des zweiten Jahrzehnts die extrem leistungsstarke Zugmaschine MAN TGX EfficientLine bei den tschechischen Kunden eingeführt, die mit systematisch modernisierten Zugmaschinen ihre Position in der Bauwirtschaft stärkt. Moderne Common-Rail-Motoren und das kontinuierlich weiterentwickelte automatisierte Getriebe MAN TipMatic tragen maßgeblich zu dem bemerkenswert niedrigen Kraftstoffverbrauch insbesondere im Güterfernverkehr bei. Darüber hinaus machen fortschrittliche elektronische Assistenzsysteme in Verbindung mit der Konstruktionsphilosophie Trucknology Generation® die Fahrzeuge von MAN äußerst wettbewerbsfähig.

MAN v České republice již tři desetiletí dodává kompletní dopravní řešení a poskytuje služby tisícům spokojených českých zákazníků. Letos slaví 30. narozeniny pod heslem Rosteme spolu.

Tři desetiletí úspěchů a jubilejní vydání

Nabídka nových modelů za posledních 30 let odráží neustálý vývoj nebo zdokonalování technologií a rozšiřování sortimentu v jednotlivých produktových řadách MAN. V prvních letech své existence nabízela společnost MAN ČR především modely F2000, L2000 a F2000 M, které byly vlastně předchůdci dnešních řad TGL, TGM, TGS a TGX. Mnichovský výrobce vstoupil do nového tisíciletí s přelomovým modelem TGA, který představil řadu originálních prvků a zaslouženě získal prestižní titul Truck of the Year 2001. V roce 2005 výrobce představil lehkou modelovou řadu TGL a také TGM střední hmotnostní kategorie (řada TGL byla zvolena nákladním vozem roku 2006). O dva roky později měly v Amsterdamu mezinárodní premiéru těžké modely TGX a TGS. Obě nové produktové řady byly mezinárodní porotou vyhlášeny nákladním automobilem roku 2008.

Na začátku druhé dekády byl například českým zákazníkům představen mimořádně výkonný tahač MAN TGX EfficientLine, který díky systematicky modernizovaným tahačům posiluje svou pozici ve stavebnictví. Moderní motory common-rail a neustále zdokonalovaná automatizovaná převodovka MAN TipMatic významně přispívají k pozoruhodně nízké spotřebě paliva, zejména v dálkové nákladní dopravě. K tomu vyspělé elektronické asistenční systémy, společně s filozofií stavby Trucknology Generation®, činí vozidla MAN vysoce konkurenceschopnými.



Ein weiterer wichtiger Meilenstein war die neue Modellreihe TGE, mit der MAN erstmals in den Transporterbereich einstieg. 2018 wurden alle MAN-Fahrzeuge mit einem komplett neu gestalteten Innenraum auf den Markt gebracht. Und im Februar 2020 präsentierte MAN Truck & Bus zum ersten Mal seit 20 Jahren eine komplett neue Lkw-Generation. Die Weltpremiere fand am 10. Februar 2020 im spanischen Bilbao statt. Hunderte TG-Lkw der dritten Generation sind bereits auf den tschechischen Straßen unterwegs, darunter auch einige TGX-Spitzenmodelle, die zum „Truck of the Year 2021“ gekürt werden. Anlässlich des 30-jährigen Jubiläums der offiziellen MAN-Vertretung auf dem tschechischen Markt hat MAN Truck & Bus Czech Republic eine limitierte Serie von 30 TGX 18.510 4x2-Sattelzugmaschinen mit spezifischen Styling-Elementen, Sonderlackierungen und attraktiven Konfigurationen vorbereitet.

Keine Zukunft ohne Nachhaltigkeit

Im Juni 2022 hat MAN erstmals Nachhaltigkeit zu einer tragenden Säule seiner Unternehmensstrategie erklärt, in deren Sinne das Unternehmen eine nachhaltigere, sozialere und klimafreundlichere Zukunft anstrebt. Insgesamt konzentriert sich die Nachhaltigkeitsstrategie von MAN auf drei Bereiche: Umwelt, Soziales und Management. Die wichtigste strategische Maßnahme zur Reduzierung der CO₂-Emissionen ist die Elektrifizierung der MAN-Flotte – deren Umsetzung bereits begonnen hat. Seit der Markteinführung des Lion's City E im Jahr 2020 hat MAN Truck & Bus mit Kunden Verträge über die Lieferung von mehr als 1.000 Elektrobussen abgeschlossen. Und Anfang 2024 wird das Unternehmen auch mit der Produktion von Elektro-Lkw für den Schwerlastverkehr beginnen. Darüber hinaus arbeitet MAN mit seinen Partnern an der Entwicklung eines Wasserstoff-Lkw. Die CO₂-Emissionen aus der Produktion sollen bis 2025 auf die Hälfte des Niveaus von 2015 gesenkt werden, bis 2030 möchte MAN 95 % weniger CO₂ produzieren.

Dalším významným milníkem byla nová modelová řada TGE, s níž MAN poprvé vstoupil do sektoru dodávek. V roce 2018 byly všechny vozy MAN uvedeny na trh s kompletně přepracovaným interiérem. A v únoru 2020 představila společnost MAN Truck & Bus poprvé po 20 letech zcela novou generaci nákladních vozidel. Světová premiéra se uskutečnila 10. února 2020 ve španělském přístavním městě Bilbao. Po českých silnicích již jezdí stovky nákladních vozů TG třetí generace, mezi nimi i řada špičkových modelů TGX, které budou oceněny titulem Truck of the Year 2021. U příležitosti 30. výročí oficiálního zastoupení společnosti MAN na českém trhu připravila společnost MAN Truck & Bus Czech Republic limitovanou sérii 30 tahačů TGX 18.510 4x2 se specifickými stylistickými prvky, speciálním lakováním a atraktivními konfiguracemi.

Bez udržitelnosti není budoucnost

V červnu 2022 MAN poprvé prohlásil udržitelnost za hlavní pilíř své podnikové strategie, v jejímž duchu usiluje o udržitelnější, sociální a ke klimatu šetrnější budoucnost. Celkově se strategie udržitelnosti společnosti MAN zaměřuje na tři oblasti – životní prostředí, sociální oblast a řízení. Nejdůležitějším strategickým opatřením ke snížení emisí CO₂ je elektrifikace vozového parku MAN – a tato transformace již začala. Od zahájení prodeje modelu Lion's City E v roce 2020 podepsala společnost MAN Truck & Bus se zákazníky smlouvy na dodávku více než 1000 elektrických autobusů. A na začátku roku 2024 zahájí také výrobu elektrických nákladních vozidel pro těžkou dopravu. Kromě toho MAN spolupracuje se svými partnery na vývoji vodíkového nákladního automobilu. Emise CO₂ vznikající při výrobě se mají do roku 2025 snížit na polovinu úrovně z roku 2015 a podle plánu má MAN v roce 2030 produkovat o 95 % méně oxidu uhličitého.





Přenosná In Karta s aplikací IN Business

S IN Business získáte pro sebe a své kolegy pohodlné cestování vlaky ČD bez nákupu jízdenek. Karta umožňuje neomezené cestování v 1. a 2. vozové třídě v rámci celé ČR po dobu 1 roku.

Využijte do 31. prosince 2022 akční cenu 29 990 Kč!

**Pro objednání karty nebo další informace
nás kontaktujte na obchod@gr.cd.cz**

České dráhy a.s.
obchod@gr.cd.cz
www.cd.cz/firmy



Lieferantenverzeichnis Tschechien

Chcete nabídnout své výrobky nebo služby německým firmám? Prezентуйте se na webových stránkách Česko-německé obchodní a průmyslové komory v Seznamu dodavatelů. Přijímáme nové objednávky na období 2022/2023/2024, cena již od 2.500 Kč.

AHK Services s.r.o.
Česko-německá obchodní a průmyslová komora
Václavské náměstí 40, CZ-110 00 Praha 1
Helena Dietz
Tel.: +420 221 490 325, E-Mail: dietz@dtihk.cz
<https://tschechien.ahk.de/business-services/lieferantenverzeichnis>



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



V souladu s přírodou...

Jsme předním českým výrobcem a stále rostoucím spolehlivým dodavatelem vysoce kvalitních plastových kanalizačních systémů z PP a PVC. Naše výrobky jsou distribuovány na mezinárodní úrovni. Již od roku 1994 jsme synonymem perfektního poměru výroby, kvality, prodeje, logistiky, zákaznického servisu, marketingu a poradenství.

Ostendorf - OSMA s.r.o.
Komorovice 1
396 01 Humpolec
Tel.: +420 565 777 111
obchod@ostendorf-osma.cz
www.ostendorf-osma.cz



Arbeiten an der frischen Luft mit inVENTer!

Das dezentrale Lüftungsgerät iV Office vom Marktführer inVENTer bringt frische Luft ins Büro.

Leistungsstark bis 90 m³/h – Schallschutz bis 52 dB – Hohe Energieeffizienz durch Wärmerückgewinnungsgrad 88 % – Einfach zum nachträglichen Einbau.

A-INVENT s.r.o.
Husovo náměstí 148
341 01 Horažďovice
Tel.: +420 376 382 177
info@inventer.cz
www.inventer.cz





Neue Mitglieder Noví členové



CBRE Global Workplace Solutions s.r.o.

Facility Management und Bauwesen
facility management a stavební činnost

– Daniel Jása
+420 734 583 981
daniel.jasa@cbre.com
Praha
www.cbre.com



G4S Secure Solutions (CZ), a.s.

Sicherheitsagentur
bezpečnostní agentura
– Pavel Franko
+420 720 986 287
pavel.franko@cz.g4s.com
Praha
www.g4s.cz



Jihočeská hospodářská komora

Unternehmensverein, Plattform für Business, Beratungs- und Informationsservice
podnikatelské sdružení, platforma pro podnikání, konzultační a informační servis

– Šárka Kučerová
+420 727 966 254
kucerova@jhk.cz
České Budějovice
www.jhk.cz



ADASTRA, s.r.o.

IT-Beratung mit Schwerpunkt auf die digitale Transformation unter Verwendung von Spitzentechnologien und fortschrittlicher Analytik
IT poradenství se zaměřením na digitální transformaci za pomoci špičkových technologií a pokročilé analytiky

– Pavel Hait
+420 723 490 432
Pavel.Hait@adastragrp.com
Praha
www.adastra.cz



Cubex Centrum Praha spol. s.r.o.

Raumvermietung für Konferenzen und Events
prostor pro konference a společenské akce

– Ivo Havránek, Jaroslava Křížková
+420 725 986 587
havranek@cubexcentrum.cz; krizkova@cubexcentrum.cz
Praha
cubexcentrum.cz



Global Payroll Solutions GmbH & Co. KG

Payroll-Service für Unternehmen, Beratungsdienstleistungen für Firmen und Expats
mzdové účetnictví pro firmy, poradenství pro firmy a expaty

– Sina Meyer
+49 1520 8656583
Sina@global-ps.de
Aachen
www.globalpayroll.de



LutherOne a.s.

Plattform für effektive Zusammenarbeit und Performancemanagement, Software-as-a-Service (SaaS)
platforma pro efektivní řízení spolupráce a výkonu, software as a service (SaaS)

– +420 771 270 127
robin.zugehoer@lutherone.com
Praha
www.lutherone.com



Betrian a.s.

Maßgeschneiderte Hard- und Software
hardware a software na míru

– Jan Lerche, Stanislav Trtek
+420 603 459 438, +420 733 783 343
info@betrian.cz
Brno
www.betriangroup.cz



Drees & Sommer s.r.o.

Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen für den Bau- und Immobiliensektor
poradenství a služby pro stavebnictví a realitní sektor

– Markus Ising
+420 725 225 556
markus.ising@dreso.com
Praha
www.dreso.com



IBAN FIRST SA Zweigniederlassung München

Finanzdienstleistungen für internationale Transaktionen in Fremdwährungen, Währungswechsel, Währungsabsicherung
finanční služby pro zahraniční platby v cizích měnách, směnárenská činnost, měnové zajištění

– Mark Elsner
+49 89 262 006 44
mel@ibanfirst.com
München
de.ibanfirst.com



MediaConsulting s.r.o.

PR- und Kommunikationsberatung, Eventmarketing,
TV & Filmproduktion
PR a komunikační poradenství, eventmarketing, TV a filmová produkce

– Dr. Borek Severa
+420 603 556 400
bsevera@mediatrust.cz
Praha



BMK Czech Technologies s.r.o.

Auftragshersteller für elektronische Baugruppen und Anlage;
Entwicklung und Service
zakázkový výrobce elektronických součástek a zařízení, vývoj a servis

– Ingeborg Kerula
+420 703 140 410
ingeborg.kerula@bmk-group.cz
Krupka
www.bmk-group.cz



FLEKSI prostor, a.s.

Büroräume mit Service, Coworking, voll ausgestattete Tagungs- und Konferenzräume, Firmen- und Privatevents
servisované kancelářské prostory, coworking, kompletně vybavené zasedací a konferenční místnosti, prostory pro firemní i soukromé akce

– Ivona Hronová
+420 720 052 771
ivona.hronova@fleksi.cz
Praha
fleksi.cz



IGM nástroje a stroje s.r.o.

Groß- und Kleinhandel mit Holzbearbeitungsmaschinen,
Vorrichtungen und Zubehör
velkoobchod a maloobchod s dřevoobráběcími stroji, nástroji a příslušenstvím

– Benjamin Šimek
+420 604 993 970
benjamin.simek@igmttools.de
Tuchoměřice
www.igmttools.de



MOSAIC HOUSE s.r.o.

Unterkunft, Gastronomie, Raumvermietung
ubytování, stravování, pronájem prostor

– Veronika Pekárková
+420 770 157 614
veronika@mosaichouse.com
Praha
www.mosaichouse.com

ORION Realit, s.r.o.



Immobilien Spezialist, Vermietung und Verkauf von Wohnobjekten, Immobilienverwaltung
realitní činnost, zprostředkování pronájmů a prodejů rezidenčních nemovitostí, správa nemovitostí

Barbora Borská
+420-739 544 400
barbora@orionreal.cz
Praha
www.orionreal.cz

STRATA s.r.o.



Exklusivvertretung der Brauerei ERDINGER Weissbräu für Tschechien, Vermittlungs- und Beratungstätigkeit, Development
výhradní zastoupení pivovaru ERDINGER Weissbräu pro ČR, zprostředkovatelská a poradenská činnost, development

Tomáš Linda
+420 737 266 922
tomas.linda@strata.cz
Cheb
www.strata.cz

P.V.A. systems s.r.o.



Entwicklung und Implementierung des Kassen- und Warenwirtschaftssystems B.O.S.S. Enterprise
vývoj a implementace pokladničního a obchodně-skladového systému B.O.S.S. Enterprise

Patrik Nachtmann
+420 608 259 390
patrik.nachtmann@pvasystems.de
Plzeň
www.pvasystems.de

TG Services GmbH



Notrufszentrale und Dispatching
centrála tísňového volání a dispečink

Thomas Oertwig
+49 7951 48 87-914
to@tg-services.de
Crailsheim
www.tg-services.de

Prague Linguistics, s.r.o.



Sprachdienstleistungen und -technologien, Beratung
jazykové služby a technologie, poradenství

Daniel Šebesta
+420 776 168 171
daniel@praguelinguistics.com
Praha

uLékaře.cz, s.r.o.



Tschechische medizinische Onlineberatung mit mehr als 350 Ärzten und Spezialisten, 24/7-Betrieb
česká lékařská online poradna s více než 350 lékaři a specialisty s provozem 24/7

Martin Čuba
+420 603 841 995
martin.cuba@ulekare.cz
Praha
www.ulekare.cz

Santa Fe Relocation Services, s.r.o.



Nationale und internationale
Umzugsdienstleistungen
národní a mezinárodní relokační služby

Pierre Flament
+420 722 115 746
prague@santaferelo.com
Praha
www.santaferelo.com

Zasad'život s.r.o.



Umweltschutz durch Aufforstung und Bildungsaktivitäten;
Carbon Accounting für Privatpersonen und Unternehmen
ochrana životního prostředí, carbon accounting pro jednotlivce a firmy

Martin Šimáček
+420 604 874 948
martin.simacek@zasadzivot.cz
Skály
www.zasadzivot.cz

+ TOP THEMA | TOP TÉMA

17. 10. German Czech Economic Forum: „efficient & resilient“ | Driving Tomorrow's Industry

Cubex Centrum Praha

Keynotes: Dr. Robert Habeck, Bundesminister für Wirtschaft und Klimaschutz,
německý ministr hospodářství a klimatu
Klaus Zellmer, CEO Škoda Auto

Kontakt: Martina Jakl, jakl@dtihk.cz | Christian Rühmkorf, ruehmkoef@dtihk.cz

+ EVENTS/Y

26. 10. Jour Fixe: HC Sparta Prag Jour Fixe: HC Sparta Praha

13. 12. Weihnachts-Jour-Fixe, DTIHK-Kuppel Vánoční Jour Fixe v kopuli ČNOPK

Kontakt: Petr Žwak, zwak@dtihk.cz

+ MARKT- UND ABSATZBERATUNG PODPORA ODBYTU A PRŮZKUM TRHU

09. 11. 8th CEE Procurement & Supply Forum, Prague

Kontakt: René Harun, harun@dtihk.cz

+ UMWELT | ŽIVOTNÍ PROSTŘEDÍ

20. 10. Slavnostní zakončení 5. ročníku kurzu Young Energy Europe

Kontakt: Dita Šépková, sepkova@dtihk.cz

termíny 2022

+ AUSBILDUNG, SEMINARE & TRAININGS VZDĚLÁVÁNÍ, SEMINÁŘE & TRÉNINKY

20. 10. Präsentieren auf Englisch Prezentační dovednosti v angličtině

01. 11. Na co si dát pozor při přípravě pracovní smlouvy – prakticky a v příkladech

15. 11.* CEO InSpire Event Topics: AI, IoT, Energy Outlook, Sustainability

22. 11. Převodní ceny aktuálně Nová Směrnice OECD o převodních cenách v transakcích mezi podniky v nadnárodních skupinách.

Kontakt: Andrea Husmann, husmann@dtihk.cz
* Kontakt: Eva Brychtová, brychtova@dtihk.cz

Änderungen vorbehalten. Weitere Informationen erhalten Sie bei der DTIHK,
info@dtihk.cz, www.dtiik.cz

Změna termínů vyhrazena. Další informace získáte v ČNOPK, info@dtihk.cz,
www.dtiik.cz

Anzeige | Inzerce



Das Filmfest

16. Festival
německy mluvených filmů
deutschsprachiger Filme

Praha 20–26/10
Olomouc 1–11/11
Brno 2–6/11

dasfilmfest.cz



SOMMERFEST LETNÍ SLAVNOST

23. 6. 2022



1000
Gäste | hostů

111
Firmen | firem

604
Flaschen Wein | lahví vína

1800
Cocktails | koktejlů



Premiumpartner
Prémiový partner



ŠKODA

Charity Partner



Spende an die Ukraine | Dar Ukrajině:
150.000 CZK





Foto: Jaromír Zubák, Stanislav Milata, © Škoda Auto a.s.





JOUR FIXE
30. 8. 2022

Auf der Moldau na Vltavě



Partner | Partneri:



Sponsoren | Sponzoři:



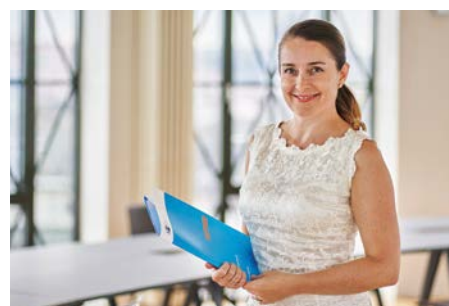
Ihr Event in guten Händen Váš úspěšný business!



360-Grad-Panorama-
blick über ganz Prag
panoramatický výhled
na Prahu

**Galadinner, Empfänge
und Buffets, Presse-
konferenzen, Firmen-
schulungen und
-präsentationen sowie
private Feiern**
gala večere, rauty,
tiskové konference,
firemní školení a akce
i soukromé oslavy

**kompletter Service
einschließlich
Technik, Catering
und Unterkunft**
komplexní servis
včetně techniky,
cateringů a zajištění
ubytování



Zuzana Skopalová

skopalova@dtihk.cz
www.dtihk.cz/kuppel
www.cnopk.cz/kopule



5. ročník kurzu Young Energy Europe směřuje do finále

Co je uhlíková stopa produktu a podniku? Jak ji správně stanovit a jak ji snížit? Jak dobře a přesvědčivě odprezentovat svůj projekt, abychom získali potřebnou podporu pro jeho realizaci? Nejen o tom byl poslední blok již 5. ročníku kurzu Young Energy Europe v ČR, který se konal 1. září v objektu Otevřená zahrada v Brně, pasivní budově, která získala celou řadu ocenění a kde má své sídlo například Nadace Partnerství nebo Centrum pasivního domu. Účastníci kurzu se rovněž seznámili s úspornými technologiemi, které jsou v Otevřené zahradě využity.

Převážně mladí zaměstnanci se v kurzu Young Energy Europe učí, jak šetřit energie a další zdroje. Již také vypracovali praktické projekty a právě se připravují na jejich prezentaci před odbornou komisí. 20. října kurz slavnostně zakončíme v Praze. Předáme absolventské certifikáty, budou oceněny a znovu odprezentovány nejúspěšnější letošní projekty a vyslechneme odborné příspěvky hostů.

Na závěrečnou akci srdečně zveme i zájemce z řad firem. Mohou se zde inspirovat nejlepšími letošními projekty a získají informace o tomto velmi aktuálním a praktickém kurzu, do kterého mohou přihlásit své zaměstnance. Ti si během pěti dní rozšíří kvalifikaci a nově nabyté dovednosti přemění v konkrétní výsledek: navrhnou úsporný projekt pro firmu, která je do kurzu vyslala. Prostředky vynaložené na účast v kurzu se tak zaměstnavatelům mnohonásobně vrátí.

Hlavní partner:



Partneři:



Anzeige | Inzerce

GEHALTS MZDOVÝ BENCHMARK 2023



Nehmen Sie teil an der Studie!

Finden Sie heraus, wie Sie im Vergleich zu anderen Unternehmen in Ihrer Region dastehen.

Zapojte se do průzkumu!

Zjistěte, jak si stojíte v porovnání s firmami z Vašeho regionu.



Kontakt: Jana Fejtová
Tel.: +420 221 490 300
E-Mail: benchmark@dtihk.cz
www.dtihk.cz

DATENERHEBUNG / SBĚR DAT:
1. 10. – 30. 11. 2022



Předběžné přihlašování do kurzu Young Energy Europe 2023 již bylo zahájeno, další informace o účasti a možném partnerství jsou k dispozici na <https://tschechien.ahk.de/cz/business-services/kvalifikace-zamestnancu/young-energy-europe>.

Supported by:



on the basis of a decision
by the German Bundestag





Mezinárodní zelený týden Jedinečný již od roku 1926 20. – 29. 1. 2023 Berlín

Mezinárodní zelený týden IGW, jehož tradice sahá až do dvacátých let minulého století, se v lednu uskuteční již po 88. Veletrh zahrnuje zahradnictví, potravinářství, lesnictví, zemědělství, obnovitelné zdroje energie či regionální a bioprodukty. Jedním z důležitých témat následujícího ročníku je budoucnost rozvoje venkova.

Místo, kde se tradice setkává s budoucností

Návštěva Zeleného týdne je jako kulinářská cesta kolem světa. Na návštěvníky čekají národní speciality, nejrůznější druhy potravin a nápojů i exkurze po německých regionech. Mohou se ale také seznámit s nejnovější nabídkou přístrojů a zařízení do domácnosti či moderních zemědělských strojů, čeká na ně přehlídka hospodářských zvířat a domácích mazlíčků, květinová hala plná semen a sazenic květin, nová sekce Green up your life a mnoho dalšího. Součástí Mezinárodního zeleného týdne je také jezdecký festival Hippologica. Pod patronátem Ministerstva zemědělství ČR se, jak už se stalo tradicí, na národním stánku představí čeští producenti.

IGW je také výchozím bodem pro Globální fórum pro potraviny a zemědělství (GFFA). Setkávají se zde zástupci více než 70 národních ministerstev a výrobců potravin a společně ukazují, co všechno může svět potravin a nápojů nabídnout.

Další informace: www.gruenewoche.de
Zvýhodněné vstupenky: oddělení veletrhů ČNOPK



Messe Berlin



8|9|10 FEBRUARY 2023, BERLIN

FRUIT LOGISTICA: GO FUTURE Globální platforma pro nové nápady a nová řešení 8. – 10. 2. 2023 Berlín

Vystavovatelé z 86 zemí a odborní návštěvníci každý rok směřují do Berlína na veletrh FRUIT LOGISTICA, který pokrývá všechny sektory obchodu s ovocem a zeleninou a celé spektrum hodnotového řetězce od pěstitele až po spotřebitele a poskytuje úplný obraz o inovacích, nejnovějších produktech a službách ve všech článcích mezinárodního dodavatelského řetězce. Inovace se objevují rychlým tempem ve všech segmentech – ať už v oblasti vývoje semen, ovoce a zeleniny nebo v balení a automatizaci produkce. Veletrh nabízí vynikající možnosti networkingu a navazování nových kontaktů pro klíčové osoby s rozhodovací pravomocí.

Mezi hlavní témata příštího ročníku patří logistika, stroje / technologie a smart agri. Díky rostoucímu sektoru bioproduktů každoročně roste zájem o bezplatnou Organic-Route, která účastníkům umožní snadno a rychle se na veletrhu dostat přímo k dodavatelům.

V rámci veletrhu se bude konat řada akcí jak živě na místě, tak i prostřednictvím online streamu – např. Fresh Produce Forum, Tech Stage, Future Lab a mnoho dalších. V kompaktních a vysoce kvalitních odborných panelech se bude diskutovat o aktuálních problémech průmyslu čerstvých produktů i inovativních řešeních v oblasti zařízení a strojů.

Další informace: www.fruitlogistica.com
Zvýhodněné vstupenky: oddělení veletrhů ČNOPK



Spielwarenmesse® Přehled toho nejdůležitějšího

1. – 5. 2. 2023 Norimberk Přední mezinárodní B2B veletrh hraček, hobby a volnočasových aktivit

Veletrh hraček v Norimberku, který je největší a nejdůležitější událostí roku hračkářské branže, spojuje všechny mezinárodní subjekty s rozhodovací pravomocí. Kombinace známých značek, trendových startupů, nákupních velkých řetězců, nezávislých maloobchodníků a velkého počtu zástupců médií činí ze Spielwarenmesse® jedinečnou událost pro všechny hráče na trhu hraček a her.

Produktové kategorie na veletrhu Spielwarenmesse: produkty životního stylu, panenky a plyšáci, zboží pro kojence a batolata, dřevěné hračky, hračky vyrobené z přírodních materiálů, školní pomůcky, psací potřeby, kreativní tvorba, technické hračky, vzdělávací hračky, akční hračky, elektronické hračky, modely železnic a modelářství, sport, volný čas, outdoor, předměty pro slavnosti, karneval, ohňostroje, hry, knihy, učení a experimentování a mnohé další.

Možnosti účasti:

- Vystavovatelé: přihlašovací podklady na www.spielwarenmesse.de/en/exhibit
- Odborní návštěvníci obdrží vstupenky v online předprodeji. Více informací na www.spielwarenmesse.de/en/visit/tickets
- Novináři / blogeri: akreditace na www.spielwarenmesse.de/en/press

Dotace: Mezinárodní veletrh hraček Spielwarenmesse® byl zařazen na seznam veletrhů, které spadají pod dotační program spolufinancovaný Evropskou unií prostřednictvím Operačního programu Podnikání a inovace pro konkurenceschopnost – „Nové marketingové modely veletržních účastí“ (OP PIK NOVUMM). Tento program usiluje o usnadnění vstupu malých a středních podniků (MSP) na zahraniční trhy prostřednictvím jejich účasti na společných výstavách a veletrzích v zahraničí.

Spielwarenmesse® Digital: <https://digital.spielwarenmesse.de/>

- Inovativní obchodní platforma pro digitální networking
- Virtuální prezentace vystavovatelů a jejich exponátů
- Živé vysílání odborných prezentací

Otevírací doba veletrhu

- Denně od středy do neděle od 9 do 18 hod.
- Upozornění: Veletrh je určen pouze pro odborné návštěvníky, děti a mladiství pod 16 let věku nemají přístup na veletrh povolen s výjimkou dětí do šesti měsíců v doprovodu účastníka, který je oprávněn ke vstupu na veletrh.



spielwarenmesse®
Nuremberg 1 – 5 Feb 2023



Pozvánka: Spielwarenmesse Dialogue 2023

29. listopadu 11:00 hod.
Česko-německá obchodní a průmyslová komora
Kopule v 7. patře
Václavské náměstí 40, 110 00 Praha 1

Přednášející:
Christian Ulrich
mluvčí představenstva Spielwarenmesse eG

Účastníci dostanou exkluzivní informace z první ruky o nejvýznamnější oborové akci, která se od 1. do 5. února konečně opět odehraje živě na výstavišti v Norimberku, a jako první nahlédnou do světa produktových trendů a získají nové informace o nabídkách, dozví se o inovacích a organizačním zázemí, důležitém pro účast na veletrhu.

Účast zdarma, oběd formou rautu
Závazná registrace: messe1@dtihk.cz



Informace pro vystavovatele i návštěvníky: Zdeňka Goedertová, oddělení veletrhů ČNOPK, Tel.: +420 221 490 310, messe1@dtihk.cz

Auf der Brünner Messe wieder wichtige Präsentationsveranstaltungen für viele Industriebranchen

Im Fokus der Internationalen Maschinenbaumesse 2022 stehen Digitalisierung und Energie

Vom 4. bis 7. Oktober 2022 findet auf dem Brünner Messegelände die 63. MSV Internationale Maschinenbaumesse statt, sowie die branchenspezifischen Fachmessen IMT, PLASTEX, FOND-EX, WELDING und PROFINTECH. MSV-Messepartner ist in diesem Jahr die französische Region Auvergne-Rhône-Alpes (AURA), die flächenmäßig größte Region Frankreichs mit Lyon als wichtigem Industriezentrum. Auf der AURA Ausstellungsfläche werden sich mehr als 20 namhafte französische Unternehmen aus allen Bereichen des Maschinenbaus präsentieren.

Die diesjährige MSV konzentriert sich auf aktuelle Themen wie Digitalisierung der Industrie und Energienachhaltigkeit. Zum dritten Mal wird im Rahmen der Digitalen Fabrik 2.0 die intelligente Digitalisierung der Wertschöpfungsprozesse in unterschiedlichen Ausprägungen gezeigt.



Hier werden neue Technologien präsentiert, die die Transformation des gesamten industriellen Umfelds und somit der gesamten Wirtschaft ermöglichen. Auch Firmen aus den Bereichen Umformung und Zerspanung werden bei der Messe stark vertreten sein.

Die IDET-Messe feiert ihr 30-jähriges Jubiläum

Die aktuelle Sicherheitslage hat einmal mehr die Bedeutung der Rüstungsindustrie bestätigt, die eine Schlüsselrolle bei der Entwicklung unabhängiger und autonomer Staaten spielt. In der Tschechischen Republik hat diese Branche eine traditionell starke Position, was auch auf ihre Exportorientierung zurückzuführen ist. Eine wichtige Plattform für die Präsentation der tschechischen Rüstungsindustrie ist die IDET-Messe, die vom 24. bis 26. Mai 2023 auf dem Brünner Messegelände stattfindet und ihr 30-jähriges Bestehen feiert. Parallel dazu finden die Messen PYROS und ISET statt, die sich auf die Präsentation von Brand- und Sicherheitstechnik sowie Dienstleistungen konzentrieren. Die IDET ist die ideale Plattform zur Präsentation neuer Militärtechnologien und weiterer Neuheiten dieser Branche. Die Messe wird regelmäßig von hochrangigen politischen Vertretern und offiziellen Armeedelegationen aus vielen Ländern der Welt besucht.

Im Mai 2023 findet die nächste Auflage der Stainless statt

Am 10. und 11. Mai 2023 findet auf dem Brünner Messegelände die 11. internationale Messe Stainless für rostfreie Stähle statt. Sie ist eine ideale Präsentations- und Kommunikationsplattform für Hersteller, Zulieferer, Händler und Verarbeiter dieser hochspezialisierten Branche. Stainless zeichnet sich durch eine hohe Auslandsbeteiligung von Ausstellern und Besuchern aus. Der am stärksten vertretene Bereich ist Edelstahl. Unter den Ausstellern sind Unternehmen, die metallurgische Produkte aus Edelstahl, Maschinen und Ausrüstungen für die Behandlung und Verarbeitung von Edelstahl und seinen Produkten präsentieren.

Messen bedeuten Business

Eine von der Messe Brunn durchgeführte branchenübergreifende Umfrage unter Unternehmen bestätigte die Bedeutung der Messen als wichtiges Geschäftsinstrument. Bei ausländischen Unternehmen ist das Vertrauen in Messen im Vergleich zu Umfragen vor der Pandemie sogar gestiegen. Aussteller schätzen vor allem die Möglichkeit, auf Messen den Kontakt zu Kunden zu pflegen und neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen.



Wir steigern die Professionalität der Industriemeister

Dem langfristigen Mangel an Bewerbern mit einer geeigneten Qualifikation auf dem Arbeitsmarkt, insbesondere im verarbeitenden Gewerbe, versuchen die Unternehmen durch Investitionen in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter entgegenzuwirken. Laut der Studie der Boston Consulting Group (BCG) und der Non-Profit-Organisation Aspen Institute Central Europe werden im Jahr 2030 Meister und leitende Mitarbeiter in der Produktion zu den Positionen mit dem größten Arbeitskräftemangel gehören. Diese Positionen stellen besondere Anforderungen unter anderem in Bereichen wie Personalführung und Management.

Auf konkrete Anforderungen der Unternehmen an die Ausbildung von Mitarbeitern in der Produktion reagiert der Zertifikatslehrgang Industrial Professional, den bereits seit sieben Jahren die Deutsch-Tschechische Industrie- und Handelskammer in Zusammenarbeit mit der IHK-Akademie in Ostbayern organisiert. Das gesamte Ausbildungskonzept wurde in enger Zusammenarbeit mit den Mitgliedsunternehmen der DTIHK entwickelt und orientiert sich an der deutschen Qualifikation „Industriemeister“. Die Weiterbildung vermittelt wertvolles Know-how vor allem in den Bereichen Organisations- und Personalführung. Die Weiterbildung ist ein Intensivtraining mit hohem Praxisbezug. Besonders an der Weiterbildung ist auch das Erfahrungsaustauschprogramm der Meisterschüler in den jeweiligen beteiligten Unternehmen.

Seit 2016 hat der Zertifikatslehrgang Industrial Professional bereits mehr als 100 erfolgreiche Absolventen aus Produktionsunternehmen aus verschiedenen Branchen in West- und Nordböhmen hervorgebracht. Der nächste Jahrgang beginnt bereits im Frühjahr 2023. Möchten Sie ebenfalls Ihre leitenden Mitarbeiter in der Produktion weiterbilden lassen?

Anmeldung und mehr Informationen | **Přihlášení a více informací:** Ingrid Wohlrabová, +420 377 555 004, plzen@dtihk.cz

Zvyšujeme profesionalitu mistrů Industrial Professional

Dlouhodobý nedostatek kvalitních uchazečů s vhodnou kvalifikací na trhu práce zejména v oblasti zpracovatelského průmyslu řeší firmy investicemi do vzdělávání a školení svých zaměstnanců. Dle studie poradenské společnosti Boston Consulting Group (BCG) a neziskové organizace Aspen Institute Central Europe budou v roce 2030 mezi pozice s nejvyšším počtem chybějících pracovníků patřit mj. mistři a vedoucí pracovníci ve výrobě. Na tyto pozice jsou kladeny mimořádné nároky i z hlediska personálního vedení a řízení.

Na konkrétní požadavky firem v oblasti školení zaměstnanců ve výrobě reaguje akademie pro mistry Industrial Professional, kterou již sedmým rokem realizuje Česko-německá obchodní a průmyslová komora ve spolupráci s německou IHK-Akademie in Ostbayern. Celý vzdělávací koncept byl vytvořen v úzké spolupráci s členskými firmami a je inspirován německou odbornou kvalifikací Industriemeister (mistr ve výrobě). Vzdělávací program zprostředkovává účastníkům cenné know-how především v oblasti organizace a personálního vedení a je veden ve formě intenzivního tréninku s lektory. Bonusem je program výměn zkušeností jednotlivých mistrů přímo v zapojených firmách.

Od roku 2016 má akademie Industrial Professional na svém kontě již více než 100 úspěšných absolventů z výrobních firem napříč odvětvími ze západních a severních Čech. Další ročník akademie startuje již na jaře 2023. Chcete i Vy zvýšit kvalifikaci svých vedoucích pracovníků ve výrobě?

Weitere Informationen zum Zertifikatslehrgang:
Další informace o akademii Industrial Professional:



Fielmann-Gruppe investiert 1,8 Mrd. Kronen in Tschechien

Im nordböhmischem Chomutov investiert die Fielmann-Gruppe rund 1,6 Milliarden tschechische Kronen in einen neuen Hightech-Standort mit Brillenproduktion und hochautomatisiertem Fulfillment-Center. Mittelfristig wird das deutsche Familienunternehmen am Standort über 500 neue Arbeitsplätze schaffen. Die Brillenfertigung in Chomutov verfügt über eine Kapazität von 2,5 Millionen Brillen pro Jahr, die langfristig auf fast 5 Millionen Stück erweitert werden kann. Die Inbetriebnahme ist für Anfang 2024 geplant. „Unserer Vision 2025 folgend, ergänzt Chomutov ein führendes Produktions- und Logistik-Netzwerk, auf dem die von uns entwickelte Omnichannel-Plattform basiert. Mit dem Ausbau unserer Produktion in Europa stärken wir unsere strategische Unabhängigkeit, verbessern unsere Profitabilität und reduzieren unseren CO₂-Ausstoß“, so Marc Fielmann, Vorstandsvorsitzender der Fielmann-Gruppe. Weitere 150 Millionen Kronen möchte Fielmann in die Erweiterung des Omnichannel-Business in Tschechien investieren. Bis Ende dieses Jahres sollen fünf weitere Niederlassungen in Tschechien eröffnen, mittelfristig wird Fielmann 100 tausend Brillen pro Jahr in Tschechien verkaufen.

Fielmann v Česku investuje 1,8 miliardy korun

Rodinná firma Fielmann investuje 1,6 miliardy korun do moderního závodu na výrobu brýlí v Chomutově a vytvoří tak přes 500 nových pracovních míst. Zpočátku bude nová továrna vyrábět 2,5 milionu párů brýlí ročně, výrobní kapacita může být časem navýšena až na 5 milionů párů. Zahájení výroby je naplánováno na začátek roku 2024. „V rámci naší Vize 2025 je Chomutov součástí rozsáhlého investičního programu zaměřeného na evropské výrobní lokality, který významně zvýší dostupnost našich produktů a zároveň zkrátí dodací lhůty. Výstavbou nejmodernějšího výrobního závodu v srdci Evropy také dramaticky snížíme ceny dopravy a vylepšíme uhlíkovou stopu,“ říká Marc Fielmann, CEO skupiny Fielmann. Další 150 milionů korun firma investuje do rozšíření svého omnichannelového byznys modelu v České republice. Do konce letošního roku Fielmann v Česku otevře pět nových poboček a ve střednědobém horizontu zde plánuje prodávat 100 tisíc párů brýlí ročně.

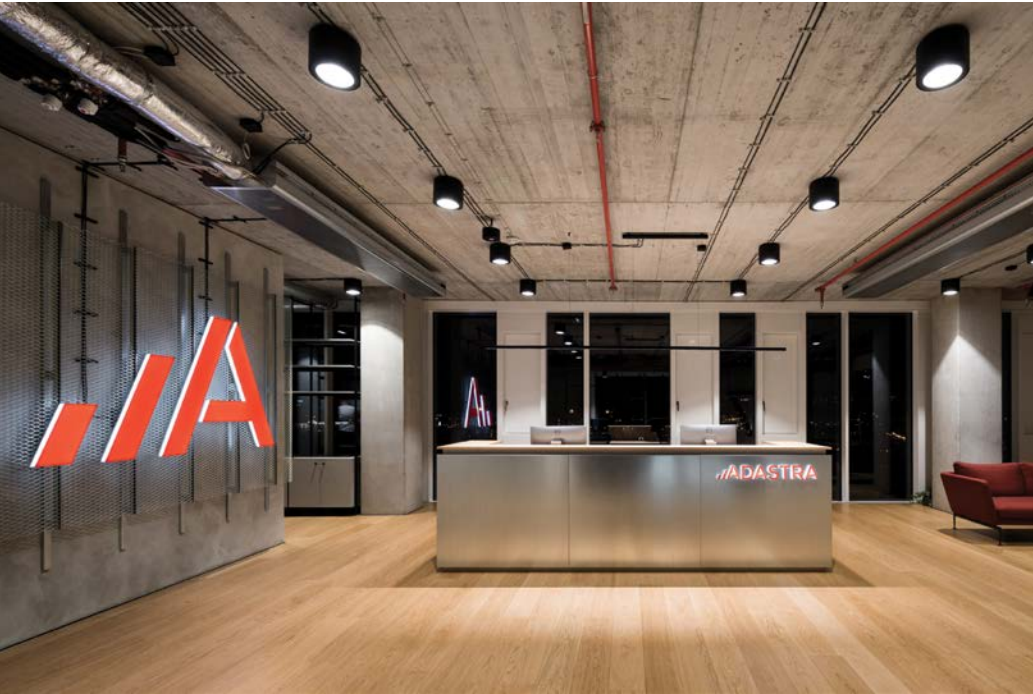


P3 Logistic Parks eröffnet einen „green Datacenter-Campus“ in Hanau

Der tschechische Developer und Immobilienverwalter P3 Logistic Parks hat die ehemalige Großauheim-Kaserne in Hanau von der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben übernommen. Auf dem Areal der Kaserne wird er ein nachhaltiges Rechenzentrum eröffnen. „Der E-Commerce-Boom und die zunehmende Nutzung von Homeoffice machen immer deutlicher, wie wichtig Rechenzentren sind. Ohne sie ist die fortschreitende Digitalisierung nicht möglich und der Bedarf dieser Nachfrage mit einer grünen Alternative zu decken, ist enorm“, meint Soenke Kewitz, Geschäftsführer von P3 Logistic Parks Deutschland. Eine primäre Rolle spielen bei der Planung Klimaschutz und Energieeffizienz. Der Campus wird nachhaltig gebaut und betrieben und soll auch zu 100 % mit Ökostrom versorgt werden. Für den nachhaltigen Betrieb hat P3 mit der Stadt Hanau Nachhaltigkeitsziele vereinbart und sich zu deren Umsetzung verpflichtet. Um die Flora und Fauna in der Umgebung zu schützen, setzt P3 zum Beispiel Artenschutzmaßnahmen um.

P3 vybuduje v německém Hanau udržitelné datové centrum

Investor, developer a správce průmyslových nemovitostí P3 Logistic Parks převzal od Spolkového úřadu pro správu veřejných nemovitostí (Bundesanstalt für Immobilienaufgaben) objekt bývalých kasáren Grossauheim v německém Hanau, kde plánuje vybudovat rozsáhlé udržitelné datové centrum. „Vzhledem k rozmachu e-commerce a stále rostoucímu počtu lidí pracujících z domova je jasné, že datová centra jsou strategicky důležitá. Bez nich není pokrok v digitalizaci možný a potřeba najít pro tuto poptávku ekologickou alternativu je obrovská,“ domnívá se Soenke Kewitz, ředitel P3 Logistic Parks v Německu. Projekt bere ohledy na ochranu životního prostředí a efektivní využívání energie. Kampus bude kompletně zásobovaný energií z obnovitelných zdrojů. Společnost P3 se s městem Hanau dohodla na udržitelných cílech, které bude plnit. Kupříkladu v zájmu ochrany flóry a fauny zavede různá opatření, například zřídí kompenzační plochy.



Die Gewinner des 6. Wettbewerbs „Büros des Jahres“ stehen fest

Das Hybridbüro der Bank ČSOB sowie das Büro des IT-Unternehmens ADASTRA sind zwei der elf Gewinner des diesjährigen Wettbewerbs „Büros des Jahres“. Der Wettbewerb wurde bereits zum sechsten Mal von der Gesellschaft Prochazka & Partners organisiert. Der diesjährige Jahrgang war genauso leistungsstark wie der vorherige - die Organisatoren erhielten insgesamt 70 Bewerbungen. Außergewöhnliche Büroeinrichtungen von Unternehmen in Tschechien traten in zehn Kategorien gegeneinander an. Die Jury vergab Kategorie übergreifend einen Sonderpreis. „Glücklicherweise waren die Befürchtungen, dass Büros in Tschechien aufgegeben werden, unbegründet. Im Vergleich zu ausländischen Arbeitgebern sind inländische Unternehmen in den meisten Fällen vollständig in ihre Büros zurückgekehrt, während globale Unternehmen auf das Hybrid-Prinzip umgestiegen sind“, sagt Radek Prochazka, Managing Partner von Prochazka & Partners. Neben großer Kreativität beobachtete die Jury drei Trends: immer mehr technische Spielereien, die die Sicherheit der Mitarbeiter und die Qualität des Arbeitsumfelds betreffen, eine enorme Zunahme von Grünflächen in Büros und eine stärkere Berücksichtigung von Menschen mit Behinderung bei der Gesamtgestaltung.

6. ročník soutěže Kanceláře roku zná vítěze

Hybridní kancelář ČSOB nebo kancelář IT firmy ADASTRA – to jsou dva z celkem jedenácti vítězů letošního ročníku soutěže Kanceláře roku. Soutěž již po šesté zorganizovala společnost Prochazka & Partners. Letošní ročník je stejně silný jako předchozí – pořadatelé obdrželi 70 přihlášek. Výjimečné kancelářské interiéry firem v Česku soutěžily v deseti kategoriích a jednu speciální cenu udělila porota napříč kategoriemi. „Obavy z opouštění kanceláří v České republice byly našťastí neopodstatněné. Oproti zahraničním zaměstnavatelům se tuzemské firmy ve většině plně vrátily do kanceláří, přičemž globální společnosti naskočily na hybridní model docházky,“ říká Radek Prochazka, zakladatel soutěže a managing partner společnosti Prochazka & Partners. Kromě velké kreativity potročí pozorovali tři trendy: stále častější technologické vychytávky, které se týkají bezpečnosti zaměstnanců a kvality pracovního prostředí, enormní nárůst zeleně v kancelářích a vyšší ohledy na hendikepované z pohledu celkového designu.

Magazin der deutsch-tschechischen Wirtschaft
Magazin česko-německého hospodářství

©Herausgeber | Vydavatel:



Geschäftsführendes Vorstandsmitglied
Výkonný člen představenstva:
Bernard Bauer

Chefredakteur | Šéfredaktor:
Christian Rühmkorf

Redaktion | Redakce:
Zdeňka Janská, Šimon Geist, 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:
2022 Plus 2

Auflage | Náklad:
6500

Datum | Datum:
29. 9. 2022

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

„Den Kalender so gestalten, dass Zeit bleibt, um den Mitarbeitern zuzuhören.“

Uspořádat si kalendář tak, aby byl čas naslouchat zaměstnancům.“

Viele Führungskräfte lassen sich kaum noch dort blicken, wo die eigentliche Wertschöpfung erbracht wird. Ein Team kann nur funktionieren, wenn alle Ebenen mitgenommen werden und Wertschätzung erfahren. Dazu gehört auch, als Manager seinen Kalender so zu gestalten, dass Zeit bleibt, um Mitarbeitern der verschiedenen Ebenen zuzuhören. Wenn die Gespräche Konsequenzen zeigen, dann ist das System auf dem richtigen Weg, auch wenn nicht alles umgesetzt wird. Die Grenzen zwischen Beruf und Privatleben sind oft fließend, was positive Einflüsse hat: Wir können auch miteinander lachen.



Georg Keseberg

General Manager
Mubea CZ Werk Žebrák | závod Žebárk

... gebürtiger Sauerländer und gelernter Maschinenbau-Ingenieur, ist seit 41 Jahren Teil der Mubea-Familie und seit 1999 in der Geschäftsführung der verschiedenen Werke in Tschechien tätig. Seine Leidenschaft für Harley Davidson und sein Landhaus in Deutschland geben ihm die Möglichkeit, hin und wieder zu träumen.



Georg Keseber mit Exoskelett von Mubea-Partner German Bionic
Georg Keseber s exoskeletem, který vyrábí German Bionic, partner firmy Mubea

Mnozí manažeři se jen zřídka objevují tam, kde vznikají skutečné hodnoty. Tým ale může fungovat pouze tehdy, pokud jsou do něj zapojeny a v něm oceňovány všechny úrovně. I manažer si může svůj kalendář uspořádat tak, aby měl čas naslouchat zaměstnancům na různých úrovních. Pokud se z takovýchto rozhovorů vyvodí závěry, pak je systém na správné cestě, a to i když se vše nezrealizuje. Hranice mezi pracovním a soukromým životem často splývají, což má pozitivní dopady: Můžeme se spolu také smát.



... rodák ze Sauerlandu a vystudovaný strojní inženýr, je již 41 let součástí „rodiny“ Mubea a od roku 1999 působí ve vedení různých výrobních závodů v České republice. Díky své vášni pro Harley Davidson a svému domu na německém venkově může občas snít.



Did you really see some pages

upside **NMOD**



Close the magazine...

... get to the back cover...

... follow the instruction...



... and get insights into the transformation process of key-companies
towards more efficiency and resilience.

Supplement to the

GCEF | GERMAN CZECH
ECONOMIC FORUM

EFFICIENT & RESILIENT
Driving Tomorrow's Industry

17/10/2022 | Cubex Centre Praha

... enjoy the supplement on the

GCEF | GERMAN CZECH
ECONOMIC FORUM



T Business

**Ein zuverlässiger Partner
für Ihr Unternehmen im Online-Bereich**

Wir bieten professionelle Sicherheit und die Nutzung von Datenzentren zum Speichern von Geschäftsdaten. Wir stellen die Automatisierung und Digitalisierung Ihrer Produktionsprozesse sicher, und dies auch mit Unterstützung durch die Breitbandnetze MPLS, SD-WAN und 5G.



Daten. Business. Zukunft.

GCEF | GERMAN CZECH
ECONOMIC FORUM

EFFICIENT & RESILIENT
Driving Tomorrow's Industry

**17. October
2022**

Cubex
Centrum
Praha

"Together with all our wonderful partners, we are pleased to present the German Czech Economic Forum in this supplement to the magazine PLUS. Driving Tomorrow's Industry – 17th October the most important players and decision-makers of the German-Czech economy, politics and R&D will present and discuss solutions and strategies for a successful adaptation in times of crisis and the chances of a sustainable transformation of the industry."

*Be part of the German Czech Economic Forum,
be part of a successful (ex)change!"*



Bernard Bauer
Executive Member of the Board, DTIHK

**DISCUSS WITH US
HOW TO...**



- ★ ABSORB EXTERNAL SHOCKS
- ★ STABILIZE CRITICAL FUNCTIONS
- ★ AND SECURE FUTURE GROWTH!

Under the Auspices of



STAY RESILIENT 

Supported by



PROGRAMME

9:30 WARM-UP: Startups on Efficiency and Resilience in times of crises with Cyrkl, Talk2Amy (TBC), and Ackee (TBC)

10:00 WELCOME ADDRESSES



Milan Šlachta, President
& **Bernard Bauer**,
CEO of the DTIHK



Jozef Síkela
Minister of Industry and Trade
of the Czech Republic



Dr. Martin Wansleben
CEO, Association of German Chambers
of Industry and Commerce

10:15 KEYNOTE I & INTERVIEW:
“Energy, Industry, and International
Trade in Transformation”



Dr. Robert Habeck
Vice Chancellor of Germany, Federal Minister for
Economic Affairs and Climate Action

KEYNOTE II:
“Transformation of the Automotive
Industry & the Future of Škoda Auto”



Klaus Zellmer
CEO, ŠKODA AUTO

11:00 PANEL DISCUSSION I (leaders of key companies, politicians and researchers)

“Energy, Industry, and International Trade in Transformation”

The energy crisis, disrupted supply chains, inflationary rising prices in procurement, and the urgent need to protect the climate are global challenges. What does this mean strategically for the industrially designed European economy, e. g. with a view to the procurement of raw materials or the due diligence requirements in supply chain design? This applies above all to export-oriented countries such as Germany and the Czech Republic.

11:40 COFFEE BREAK

12:40 PANEL DISCUSSION II (leaders of key companies, politicians and researchers)

“Innovation, Transformation, and Value Creation in the German-Czech Economy”

The German-Czech economy has been setting one record after another for decades. The character of the cooperation has also changed significantly in the last ten years – R&D is gaining importance, also with German investments in the Czech Republic. But how can we take the cooperation to a new level with a view to the current challenges in digitization, supply chains, and sustainability and turn it into a showcase for other cross-border regions in Europe?

13:00 LUNCH & NETWORKING

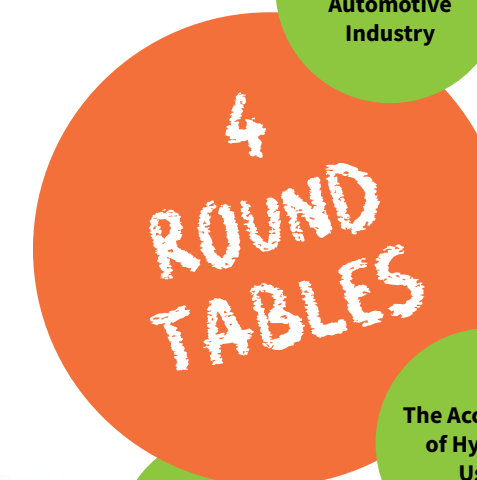


Our interactive marketplace will provide you with know-how, insights and a glimpse of tomorrow. The whole Cubex Forum will be packed with an exhibition space including experiences and views on the future from our Premium Partners and Startups. They will as well share their knowledge and sustainable approaches at 12 workshops, for which you can register in advance. Company leaders, politicians and stakeholders will discuss major trends and their impacts on the German-Czech economy at 4 round tables.



- Circular Economy
- Decarbonization
- Renewables
- Sustainable company reporting
- Taxonomy
- Cybersecurity

& more



The Future of
the Regional
Automotive
Industry

The Future of
Manufacturing

The Acceleration
of Hydrogen
Usage

The Expansion
of Renewable
Energy Sources

18:00 AFTERPARTY

„Swing the Challenge“



For the most recent updates follow www.GCEF.eu

THESE ARE THE PARTNERS WHO MAKE THIS POSSIBLE

Premium Partners



Industrie- und Handelskammer
Dresden

ADASTRA



BOSCH

Continental



Raben

Partners



SIEMENS



Media Partners

ekonom

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

Supporting Partners



SDRUŽENÍ
AUTOMOBILOVÉHO
PRŮMYSLU



ČESKÁ VODÍKOVÁ
TECHNICKÁ PLATFORMA
13. 03. 2021



TECHNISCHE HOCHSCHULE NÜRNBERG
GEORG SIMON OHM



DefSec

You can find more supporting partners here: www.GCEF.eu



Have a look at
solutions and approaches
of key-partners of the GCEF
on the following pages...

"The European Green Deal sets ambitious targets
that are fully supported by Bosch."



Bjoern Noack
Project Director Sustainable
Mobility Strategy at Bosch
Powertrain Solutions, in the
Round Table: Hydrogen/fuel cells

Mark Elser
Country Manager
Germany, iBan First



"The SME in today's complex world needs to
be efficient, resilient and at the forefront of
transformation."

"We as Europeans will only overcome the
challenges of the coming decades if we work
closely together. Sustainable transformation needs
new ideas and different perspectives."



Daniel Senf
Vice President,
CCI Dresden

Klaus Zellmer
CEO, ŠKODA AUTO



"We have all learned together to become much more
flexible - in our jobs and in our daily lives. And how
important it is to be able to rely on each other."

"We must never again become dependent
on one supplier alone."



Dr. Rober Habeck
Vice Chancellor of Germany,
Federal Minister for Economic
Affairs and Climate Action

Soňa Jonášová
Founder, Institute of
Circular Economy



"Nature knows no waste."

IT solutions from Czech Adastra are now used by companies all over the world

From Prague to the world – this is life for the Adastra Group, a top IT consulting company that provides businesses with data-driven digitalization solutions. Adastra was founded in the Czech Republic in the year 2000, and since then has gradually expanded its reach to other countries. Today, it is still owned and actively managed by the same Czechs who started it. The Group operates in 21 countries in North America, Europe and Asia. Globally, more than 2000 experts work for Adastra on designing and implementing IT solutions. Turnover for 2021 exceeded 4 billion Czech crowns.

ADASTRA Group Worldwide

2000+

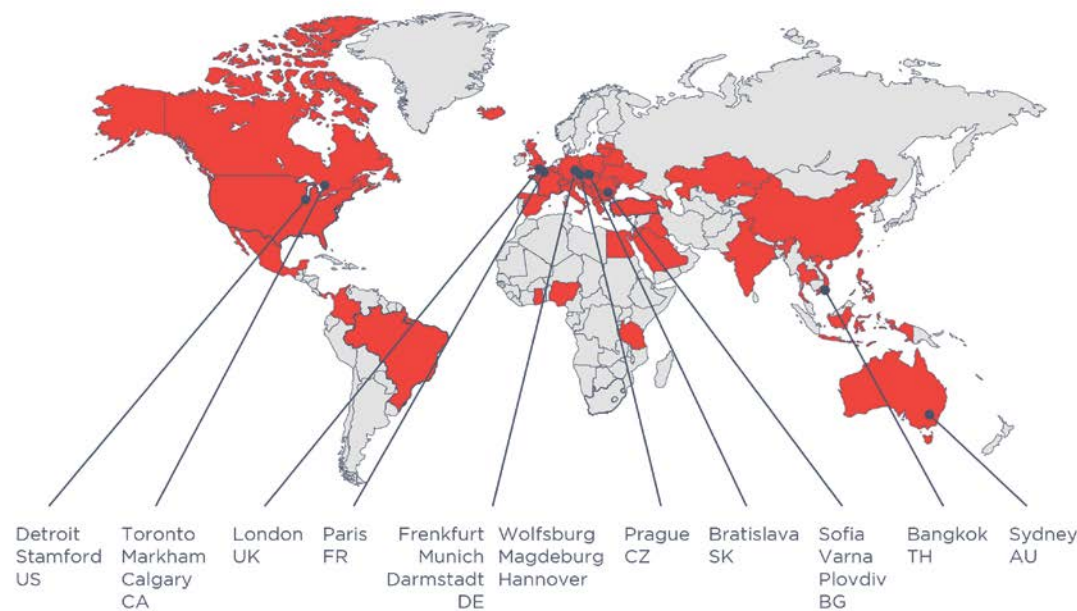
More than 2000 professionals

4+

4 mld CZK turnover

20

Offices globally in 10 countries



ADASTRA

Adastra has successfully been connecting the worlds of business and IT for more than 20 years. The Group's competencies are extensive – ranging from data warehousing to AI optimization. As a consulting firm, it finds cutting-edge solutions for multinational as well as local clients, and delivers them completely end-to-end.

Adastra's key resource is its people. Adastra Group is characterized by a flat organizational structure, which is particularly attractive for senior consultants who are exceptionally experienced in the industry and prefer to grow their expertise rather than climb the ladder.

Adastra's typical areas of focus are helping companies optimize their costs and, recently, minimize their carbon footprints.

ŠKODA AUTO maximizes container load capacity and saves 160 tonnes of CO₂ emissions per year thanks to the OPTIKON solution

- Savings of 160 tonnes of CO₂ emissions
- Savings of 840,000 euros in transport costs

The optimization algorithms built into the OPTIKON application, which was developed in cooperation with Blindspot Solutions from the Adastra Group, support the efficient use of space in the shipping container, as well as loading and pallet arrangement.

While workers were previously able to fill the container to a maximum of 71 cubic meters based on instructions and their own experience, OPTIKON has increased the usable capacity to 74 cubic meters. As a result, ŠKODA AUTO dispatched five fewer fully loaded transports last year, saving approximately 160 tonnes of CO₂ emissions and €840,000.



Connecting the physical and on-line worlds through the Internet of Things: Plzeňský Prazdroj can now place its beer precisely where it sells the most

- 70 stores
- Secondary display optimization

Plzeňský Prazdroj has installed Adastra's smart shelves in 70 stores to monitor customer shopping behavior. A total of 130 unique measuring devices accurately and meticulously map where shoppers look for beer in the stores and even where they prefer to find individual products in fridges or on stands. Plzeňský Prazdroj then uses the data to place its products where they sell best.

Smart sensors and scales in the fridges, on racks and pallets continuously monitor the load on each shelf. Whenever a customer picks up a product, the shelf recognizes this, records the information and sends it to the application, which can quickly make decisions about restocking and assess sales effectiveness based on the data. There is an example of the smart shelf in the picture. It looks exactly as any other normal shelf.



Bosch at GCEF refers to sustainable transformation

Interview with Björn Noack, Project Director Sustainable Mobility Strategy at Bosch Powertrain Solutions

Mr. Noack, your job description reads Project Director Sustainable Mobility Strategy within the Bosch Powertrain Solutions division. What does Transformation mean to you?

For me transformation is pretty much a process, always in a transient state. The contrast would be true sustainability as a stationary state with balance between ecological, economical and social needs of our society. If one corner of this triangle gets changed, we need to find a new balance. This process to me means transformation – until we reach a moment of new equilibrium. Of course Bosch with its huge portfolio of technology “Invented for life” is significantly affected from the current era that was once predicted to be the VUCA world – volatile, uncertain, complex and ambiguous. Like any other company Bosch has a set of specific challenges for instance in the powertrain domain and needs to find it’s key to turn them into sources of future wealth.

Can you give some examples of these challenges in your transformation?

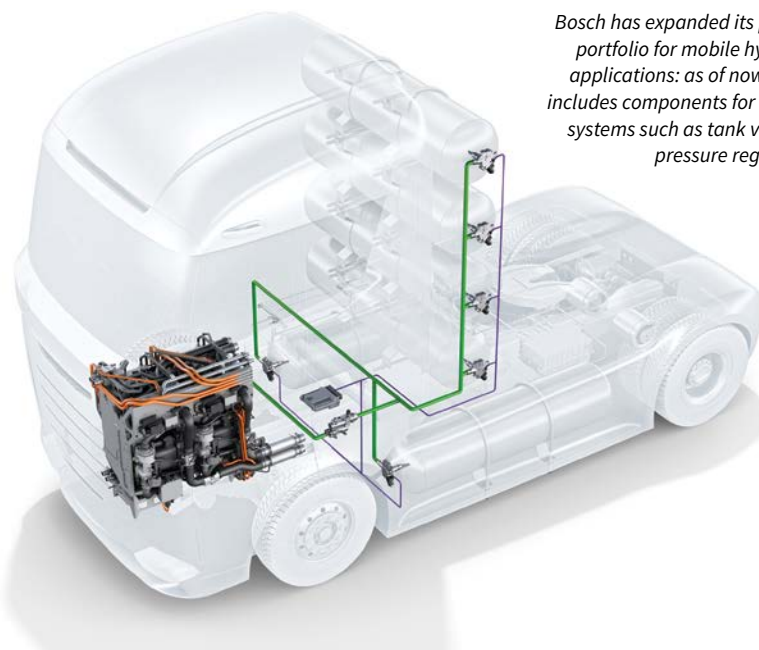
My field of expertise is strategy development for sustainable road transport, focusing

on the European market and in accordance with the ambitions of the European Green Deal. From an economical perspective the forementioned balance in the automotive industry is challenged by a vivid competition of new Asian manufacturers and suppliers of battery electric vehicles. That adds to an ecological challenge from fighting climate warming. It requires the transport sector to reduce if not stop greenhouse gas emissions from fossil fuels. Creating a strong portfolio

for BEV powertrains will help both, no wonder it is in the core of Bosch’s portfolio. But we also need to admit that for Bosch as a globally leading automotive supplier this creates the next challenge: To build a BEV compared to a conventional Diesel we need only one out of formerly ten employees in production. International studies revealed that for the entire EU automotive industry this amounts to several hundred thousand jobs.



Bosch has expanded its product portfolio for mobile hydrogen applications: as of now, it also includes components for H2 tank systems such as tank valves or pressure regulators.



“The European Green Deal sets ambitious targets that are fully supported by Bosch and truly sustainable transformation requires close interaction between related policy making and Bosch’s future global portfolio of products and services to keep ecological, economical and social needs at balance.”

Björn Noack
Project Director
Sustainable
Mobility Strategy



Well that sounds pretty much like a substantial threat to your company’s more than 135 years history. Do you not see new opportunities to shift your operations including employment?

Of course there are. Take for example hydrogen powertrains. In use cases that require long distances in one go or allowing only very short refueling times, today’s batteries still provide no workable solution. In these applications we see fuel cell trucks as an interesting solution. When operated their

sweet spot they produce highly efficient electricity for propulsion and auxiliary function like for example a chilled cargo compartment. In case the truck frequently needs to operate at high loads or in

hot ambient prohibitive thermal conditions call for supplementing hydrogen motor powered vehicles – modified internal combustion engines run on clean hydrogen. As for the battery electric vehicles the infrastructure needs to keep pace; what the density of charging stations means to battery electric vehicles is the availability of fast hydrogen refueling for those trucks. The effect on employment; even so not expected to be the mainstream soon. They are competitive and referring to the previous employment factor I would rate it at least 5/10, when we include the complex hydrogen tank systems probably 7/10.

But that is still not ten?

You are right. Now we should talk about the factor time. Transformation as a transient state requires time and we should continuously monitor the speed we drive it. Due to demographic changes we will see many employees retiring this decade and therefore face hard times to find sufficient qualified workforce. We already see that the vehicle’s value is more and more defined by its software. Growing job opportunities with particular training for some people is an attractive new career path that Bosch offers. Apart from this as a society we should not only administrate job plans but play to our strengths. Of course I do see the point of greenhouse gas emission reduction needs to happen fast. But there are additional options to leave fossil fuels behind, options that would also work with the vast fleet of vehicles already in operation on our roads; eFuels. Or more widely let’s call it Power-to-X technologies (PtX).

Renewable electricity from solar and wind in its nature is intermittent. It is a key



Mobile fuel cells – Bosch hydrogen stack

Mobile fuel cells offer long ranges and short refueling times and vehicles to be operated CO₂-free. For the stack, which converts hydrogen and ambient oxygen into electrical energy, the company is working with the Swedish specialist Powercell.

European competence to efficiently convert the electricity into green hydrogen and further process it to synthetic hydrocarbon molecules for shippable transport and storage. It is already proven that those synthetic fuels can replace fossil fuels and on a well-to-wheel balance reduce significantly the CO₂ emission. With certain carbon feedstock and even negative emissions were demonstrated – that means their use reduces the CO₂ concentration in the atmosphere. And PtX is a giant job machine. Again I would take the example of Bosch. In May Bosch published its plan to invest 500mio EUR into the development of PEM based electrolyser technology. There are many synergies in our plants between a PEM based powertrain for heavy commercial vehicles and electrolyzers built from reasonably sized modular elements. Together with the decline in renewable electricity cost this mass production reduces CAPEX and hence eFuel cost. There is a good reason why the European Council recently requested the European Commission not to simply ban internal combustion engines but first investigate the future potential of vehicles fueled with carbon neutral fuels.

You are referring to Recital 9a in the new vehicle CO₂ regulation. The environment ministers demanded for exclusively carbon neutral fueling. With your previously mentioned charging and hydrogen infrastructure that would make a third infrastructure to be built up in parallel. Is it realistic?

You are right that vehicles should be exclusively fueled with carbon neutral fuels. But I don’t see the need for new infrastructure! If Europe wants to really play to its strength with industrializing PtX technologies in the 21st century digitalization needs to be at the core! It is rather easy to model the few ten thousand fuel stations in Europe in a digital cloud, and whenever such a new energy vehicle happens to refuel it will exchange certified data with the fuel station. Any non-certified refueling will be monitored and that will do the job from Recital 9a and at the same time build no barrier for existing vehicles. They just skip the protocol and continue fueling, thereby contributing to climate protection. Building new fuel stations with triangular filler nozzles is fighting future challenges with past engineering skills!

Thank you Mr. Noack, looking forward to the Round Table: Hydrogen/fuel cells.

Continental sets the pace for the manufacturing industry: augmented reality as a normal part of work



Augmented reality is not just an attractive feature of the gaming industry or an integral part of scientific research. More and more companies are implementing technological gadgets in their own systems for more efficient digitization, automation and overall operation and development. One of the driving forces in this approach in the Czech market is based just outside Prague, in Brandýs nad Labem. A plant of the global joint stock company from the automotive industry Continental.



Tomáš Vondrák
Plant Manager
Continental
Brandýs nad Labem

“In the future, we would also link our systems with those of our customers, suppliers and their subcontractors, which should lead to easier production and supply planning across the entire chain. The resulting effect will be a sustainable supply chain, the continuity of which will, among other things, lead to a reduction in CO₂ emissions.”

The Continental brand is not just premium tyres. A closer look at this automotive company also shows components such as braking systems, tachographs, injection systems for internal combustion engines or multimedia systems, large-format displays and car radios, which are developed and manufactured in Brandýs nad Labem. In their large premises they produce systems for car manufacturers such as BMW, Volkswagen, Audi and Renault. Of all Continental Automotive's plants, this is the one that functions as the global model plant for digitalisation. Itsno wonder, they work tirelessly here on innovations that often resemble science fiction.

Augmented reality speeds up work

After two years of research and refinement, Brandýs has introduced the unusual possibilities of augmented reality (AR). Compared to the well-known virtual reality, which normally conveys an experience only from an unreal environment, it can combine both - reality and fiction. As a general user, it is most often encountered in the form of a so-called head-up display (produced by Continental in Brandýs nad Labem, among others) in newer types of cars, which is visible on the windscreen in the driver's field of vision. Owners of these cars thus have a maximum overview of the driving process, vehicle status and other essentials in one place, without having to search for them while driving.

These assistive technologies have also found their way into the manufacturing, maintenance and other support departments of a large production plant. They also serve well for employee training or even remote



communication with customers, which is increasingly in demand in the market. Thanks to these new technological possibilities, local work processes are considerably more efficient, can eliminate unnecessary errors and in the long run reduce operating costs.

“I think that augmented reality smart glasses will one day be as common in our production areas as, say, industrial robots. They will help where the normal environment is not enough. Where we need to move into the future and see what is still invisible to others. Although we must remember that glasses are meant to be of aid, not a burden. Therefore, it

will be very important to always carefully consider for which use case it is appropriate to choose this hardware,” says Tomáš Vondrák, director of the Brandýs plant.

Unification and better sustainability

In addition to innovations from the world of AR, the Continental plant has been working hard for several years to integrate robots and cobots (cooperative robots) into the production process. As automation continues to advance, so too do the opportunities to capitalise on the features that artificial intelligence has to offer. Although these robotic helpers operate on completely different principles, in the final analysis this only benefits the efficiency of the work. The smaller cobots at Brandýs have found use in the simpler areas of the line in particular. Most often where there is a need to relieve the human operator in monotonous or non-ergonomic activities. On the other hand, seven-axis robots, because of their greater autonomy, were employed as a helping hand directly in the process - on production lines.

The long-term goal is to digitise all processes - in production, in the warehouse and in administration, not only internally but also in relation to suppliers and customers. The plan is to simplify, automate and standardise all systems as much as possible. Consolidate data sources so that certain information is always in one place, from where all systems will automatically take it.



Overcome borders: iBanFirst offers transactions in 30 currencies



Payment processing and currency hedging - iBanFirst is a global financial services provider offering solutions across borders. As an alternative to traditional banking, iBanFirst helps international small and medium-sized businesses grow while simplifying their daily operations. For this purpose, iBanFirst has developed a state-of-the-art platform that enables fast, secure, and cost-effective transactions in multiple currencies. Thanks to iBanFirst, finance teams can make and receive

payments in more than 30 currencies and hedge against exchange rate risks.

Founded in 2013 in Paris by former bank managers and entrepreneurs, iBanFirst is a French company headquartered in Belgium with operations in France, the Netherlands, Germany, Hungary, Romania, Bulgaria, Italy, Spain and the UK. It is regulated as a payment institution, licensed throughout the European Union and serves thousands of customers across Europe. iBanFirst is a member

of the SWIFT network, SEPA certified and has AISP and PISP approvals in accordance with PSD2. The company has received 46 million Euros from Xavier Niel and leading European venture capital funds, such as Elaia and Bpifrance Large Venture. In May 2021, iBanFirst closed a growth equity funding round with Los Angeles-based private equity firm Marlin Equity Partners.

Strategic Partners

At the end of June, iBanFirst acquired international FX service provider Cornhill in London. This will empower SMEs by facilitating British pound (GBP) transfers and allowing businesses to open local accounts in the UK. At the same time, it provides Cornhill's customers with access to iBanFirst's state-of-the-art technology. In July, iBanFirst entered a strategic cooperation with Berlin-based fintech ACE Alternatives, an outsourcing specialist for alternative investment initiators. This includes, above all, the management of venture capital funds. The agreement has given iBanFirst direct access to the VC market and to other players in alternative asset classes such as private equity, real estate, renewable energy, and infrastructure.



“Crisis management is important – but you also have to invest.”

Mark Elser, Country Manager Germany of iBanFirst, in an interview about the drama of the current economic situation and how companies can hedge against currency risks.

Mr. Elser, we have been living in crises for three years. But what specific factors are responsible for the current problems?

The problem is the combination and abundance of parameters that affect companies and have a negative impact: Energy prices and shortages, inflation, and the inventory necessary to always be able to provide deliveries. This dramatically increases the need for working capital to keep operations running. Add to this several major uncertainties. Every calculation is currently an equation with various unknowns in terms of the sales market, i.e. what is being sold, as well as what is “coming in” - the supply of material or input products. On top of that, banks are reducing their financing, or it is becoming more expensive and more burdensome. All this is a dangerous combination that affects Europe entirely, which leads to companies becoming vulnerable.

How do companies need to respond?

Europe has been hit much harder by the war in Ukraine, the energy crisis and inflation is higher than in Asia and, above all, the USA. Germany's economy and its SMEs are facing a harsh winter and a deep recession. Companies therefore need to become more resilient in the next 12 to 14 months. The crisis will continue for as long as that, in purely economic terms. According to all analysts, there is currently no light at the end of the tunnel yet. No one can estimate which direction things are heading at the moment.

What does this mean in terms of currencies?

Currencies play a role for German companies in almost every process - except for sales



in the eurozone: in the purchase of materials, in energy prices and, of course, in sales to non-euro countries. The euro has lost value dramatically in the process. At the end of August / beginning of September, the euro had finally fallen to a 20-year low against the US dollar. A horror for SMEs with foreign business. Although the weak euro brings advantages for the export economy, these are eaten up again by inflation. For those who buy products or materials abroad in foreign currency, the reverse is true unless they have hedged against it.

How does such a hedge work?

Such security is obtained by agreeing on a fixed exchange rate at which one then settles the due bill; for example, against the dollar. Those who do not or did not do so had to use 14 percent more euros at the beginning of September than at the beginning of the year to pay their suppliers in dollars. This destroys

every profit calculation. Under no circumstances should we expect the ratio to turn around again soon. On the contrary, I see the euro falling even further. All the more reason, therefore, to brace yourself against it.

What else can companies do?

First of all, there must be more government support measures, otherwise there will be a massive collapse and we will be completely pulverized between the USA, China and Russia. In addition, despite all the necessary crisis management, companies must not forget that they also need to invest again. To do this, of course, they have to invest money, but this is the only way to make their business fit for the future. Firefighting is important, but you also have to continue to grow your business.

“In times of crisis, every euro counts. Currency hedging is therefore more important than ever.”

Mark Elser
Country Manager
Germany

From a small family business to a market leader

Raben

Establishing yourself in the market is not easy at any time. Staying on the market, expanding your scope to other countries and becoming a market leader requires extraordinary drive and the ability to make the right decisions at the right time. It seems that in the Raben family business, these skills seem to be passed down from one generation to the next. How a small company in the Netherlands became a multinational logistics company operating in 15 European countries with more than 160 depots and 10,000 employees you can read in an interview with Ewald Raben, CEO of Raben Group.



Last year, the Raben Group celebrated its 90th anniversary. How it all started?

One of the most important moments in my life was Christmas Eve in 1989, when I told my parents that I'll go to Poland. It was the time of changes in Eastern Europe, and I wanted to be a part of it. In 1991, the company had been operating for sixty years already. It was run by my grandfather, who founded it and later passed it on to my parents. It was a very small company with around thirty people. When I took this opportunity to go abroad, we had to learn to operate in a completely new environment, but gradually we began to expand the company. Now, thirty years later, it hasn't just stayed with Eastern Europe, but we've expanded to the West as well. Over the past ninety years, the company has undergone enormous development. But the first step was the decision to go to Poland at the beginning of the 90s.

Your grandfather founded the company in 1931. Can you tell us something about what the company was like in the 1930s and 1940s?

It started at our farm, which my cousin, by the way, still runs today. My grandfather founded the company. Later, my father and uncle took it over. The father came from ten children. Therefore, each of these ten siblings inherited something. My father and mother took over the transportation business together.

My father was enterprising, always full of determination and commitment, while my mother was standing behind the scenes and made sure everything ran as it should. It was a good recipe for success.

Did you encounter any difficulties when starting a business in Poland?

Imagine that you need to complete various formalities at the local authorities, but you can't communicate in the local language. At that time, almost no one spoke English or another language. I had to learn the local language first and understand the local culture. I was quite open, liberal and tried to see things from a wider perspective. Eastern Europe in the early 1990s was a completely different environment. The beginnings were challenging, but it was also a great opportunity to learn new things. In the early 1990s, it was not at all easy to set up a telephone line, I mean an office with a telephone. Today, we cannot even imagine life without telephones.

Looking back now, did you expect your thoughts and actions to be so successful? Did you imagine that the company would develop into such a strong international company?

You have to start somewhere, but you never know exactly where you will end up. Back

then, we could not be sure what direction Eastern Europe would take. It was not easy to imagine that this part of Europe would be so economically strong and successful. Poland joined NATO and the EU. This was something that no entrepreneur had anticipated in the early 1990s. On the other hand, we should think about how much value it is for us today to be part of Europe and the European Union. We have to take care of it. I consider myself European and I believe in Europe. However, we must all work to keep Europe as it is. Its democracy does not consist only in the freedom to do as I please. Democracy is about us taking responsibility and keeping those values alive.

What is the best sign of success for you? What makes you proud about the company and its achievements?

It makes me happy and proud to see our employees develop. Everyone starts in a position and then grows gradually within the company. After some time, some are entrusted with the management of operations within a department, depot or country. We are a business where we need to understand and pay attention to details. In logistics, the devil is in the details and those who understand this will be successful. Ensuring the optimal implementation of individual projects is not easy, because everything depends on people. In our industry,

which is characterized by mutual closeness within the work team and especially closeness to customers, we emphasize knowledge of individual activities and teamwork. We sell a promise and that promise must be fulfilled.

The best example of your success is holding on to enduring values?

Our corporate values and the perfect knowledge of operations are extremely important to us. The third key requirement is the ability to serve customers. The customer always comes first. The combination of these three elements is the key to our success. We use a simple saying: "People with drive". It's like being on a football team. If the team is made up of 80 % players who complement each other, they will probably win. If there are three quality football players in the team, but the performance of the other players is below average or poor, those players alone will not be able to ensure the success of the whole team. The whole team must participate in the success; such a team drives us forward and we appreciate it.

After achieving one goal, in this case becoming the leader in Poland, you set a new goal. You have your own transport network in Germany.

I never look for the easiest way. I always go where there is a lot to build and create. This is how I proceeded in Poland when develop-

ing different networks: a pallet distribution network, a fresh food distribution network or a groupage network. The same scenario I applied in the Czech Republic, Slovakia, Hungary, the Baltic States and Ukraine. However, the situation in these markets developed in a way that allowed me to hand over their management to more experienced people. Now I am involved in Germany, where we have built our own transport network. In 2011, we decided to launch the network on a large scale, and today we see that it really works. It was challenging because the German market is highly competitive, but I have no doubts about the correctness of this decision for the group. Germany, with eighty million consumers, is the biggest export market in the center of Europe. Approximately 50% of our international shipments, i.e. every second shipment from all other countries such as the Netherlands, Poland, the Czech Republic or Hungary, is destined for or originates from Germany.

Last year you celebrated the 90th anniversary of the founding of the Raben Group. Where do you see your company, how do you imagine the world and the Raben Group in the next 10 years?

In the next ten years, we will strengthen our position in Europe, we will expand to several other countries. I am confident that with the current great team we will achieve

a number of ambitious goals. Just like today, ten years from now we will be looking for ways to expand outside of Europe. Perhaps we will be able to do it even before we celebrate the centenary. We will continue to expand our geographic presence without expanding our product portfolio and segments because we believe we are in the right segments at this time. We will continue to work on innovation with the aim of distinguishing ourselves from the competition as a more innovative company. We will focus on flexibility to be even more flexible and faster than now. I want to keep the DNA of the group that we call "People with drive" at the same level as it is today.

Do you think the logistics industry is sustainable?

Definitely yes. In the field of sustainable development, we want to set the direction, not only through the operation of ecological trucks, but also through individual processes, which should be as environmentally friendly as possible. We will continue to implement our Sustainable strategy. The planet we leave behind will be the home of our children and grandchildren. If we don't take care of it, their life will not be easy. It is our responsibility, it is our duty. In addition, the number of customers who will join us on the path to sustainability will also grow. I think we have a lot to offer as "your partner in logistics".

Ewald Raben - CEO of Raben Group

Man of the Year 2022 according to Rzeczpospolita Logistics Awards in Poland, Entrepreneur of the Year 2012 in Poland and the winner of LEO 2018 award in the "Entrepreneur of the Year" category in Germany awarded by Deutsche Verkehrs-Zeitung. He was born in Winterswijk in the Netherlands. He studied at the University of Transport and Logistics in Rotterdam. In 1991, he founded the Polish branch of the family business. At that time, the company employed only 12 people and had a turnover of 5 million Euros.

During over 30 years of business activity he created a European company dealing not only with road transport but also with comprehensive services including contract logistics, sea and air transport, FTL & intermodal transport and logistics of fresh products in controlled temperatures under the brand of Fresh Logistics.

Currently Raben Group has over 10 000

employees, 1 300 000 m² of warehouse space at its disposal and the global turnover of the company has reached over 1,5 billion Euro. The branches of the Group are located in 15 European countries: Austria, Bulgaria, Czechia, Estonia, Germany, Greece, Hungary, Italy, Latvia, Lithuania, the Netherlands, Poland, Romania, Slovakia, Ukraine.

Ewald Raben is not only the CEO. He knows logistics inside out, as a young boy he worked in the family business driving a truck or moving pallets. He has always been where his team is, sharing the mission, vision and values of Raben Group. The company conducts its activities in a sustainable manner, that is why Environmental, Social and Governance standards (ESG) have an embedded part of company's strategy and become part of its DNA. Ewald has launched many campaigns and initiatives promoting green solutions, road safety, the importance of transport and healthy lifestyle.



IHK Dresden

The Saxon and Czech economies were and are very closely linked. As the Czech Republic regularly tops the list of Saxony's most important trading partners and is repeatedly a favoured address for many Saxon companies, the Dresden Chamber of Commerce and Industry decided in 2000 to set up a contact point for Saxon-Czech business cooperation.

"But we didn't want to set up a one-way street, so we started advising and supporting Czech companies trying to enter the German market as well," says Jiří Zahradník, an employee of the Czech Republic Competence Centre.

"And that has paid off because we currently have 202 Czech companies in our entire chamber district. This is because their Ger-

man identity, in terms of legal form, makes it easier for them to access the German market. Since 1 January this year, the Contact Centre has been upgraded to a Czech Republic Competence Centre. As a result, we can now also provide unrestricted advice to companies from other parts of Germany, and our advisory network has also expanded," explains Zahradník.

Although both countries are in the EU, businesses are plagued by more and more bureaucracy. "One of the biggest bureaucratic hurdles is the so-called 'A1 certificate', which must be applied for by all workers who are posted to an EU country. In practice, this is often far from company reality, the cooperation partners are only a 20 minute drive from each other by car and, if necessary, quick response and a personal meeting is required; then visiting an office or applying for a certificate electronically is the last thing on one's mind.



For appointments that last only an hour, for example, I think this is wrong. And the second, often repeated request is for support in granting an exemption for trucks, or more precisely for their total tonnage. Different limits apply to this in the two countries," Zahradník cites practical examples. "This is where the difference between the Czech and the German mentality comes into its own; in general, one can say that on the Czech side the granting of an exemption is a mere formality, while on the German side an exemption is almost a miracle," laughs Zahradník.

The goal of the Competence Centre Czech Republic of the Dresden Chamber of Commerce and Industry is to support companies on both sides of the border with such problems, among other things. The IHK team can help with these and other challenges of German-Czech economic integration and is available to business partners from both countries.

Jan Würsig, owner and CEO of Dienstleistungsbetrieb Würsig GmbH and Agro-Service GmbH

How long have you been working in the Czech market?

I have been dealing with the idea of starting a business in the Czech Republic since 2014. After consultations and with the support of the Chamber of Industry and Commerce, I bought an existing limited liability company a year later.

What motivated you to set up your own company in the Czech Republic?

To be active on the Czech market and to get a better feel for the market and also to get to Czech customers more easily.

Did anything in the course of your business in the Czech Republic surprise you in a pleasant or unpleasant way? Did anything turn out differently than you expected?

The Czech people's mentality is different and entrepreneurs have to adapt to it. Trying to speak their language opens many doors. The bureaucracy does the same. Some things are easier than in Germany, some things you can't understand as a German. I would take the step again at any time.



Interview with Ondřej Krabs who has started a company on the German market

How long have you been active on the German market?

We have been offering transport between Germany and the Czech Republic since 2009. In the beginning, it was a large pallet and full-load deliveries. Then in 2012, I founded a mail processing company in Zittau.

What moved you to set up your German company in Zittau, Saxony?

When I was 15 years old, I woke up early on a Saturday morning when the whole family was still asleep and arranged to spend a weekend at a friend's house who was taking part in a cross-country race in Zittau. My parents then didn't say a word to me when they found out I was already on my way and I hadn't asked them. That same year we were supposed to have free time at school. So I bought a train ticket to Zittau and spent the whole day there. For me, it was an adventure. I walked around the whole town, also stopped at the post office, and observed the atmosphere of this market segment. I was more or less determined to do business here one day. Zittau has the great advantage that the journey between Liberec, where I come from, takes 25 minutes by car and 28 minutes by train. I liked the architecture and the spirit of the city in general. In terms of facilities, Zittau and Liberec complement each other perfectly.

Did you experience any pleasant or unpleasant surprises in the course of your business in Germany? Did anything go differently than you expected?

Perhaps I was lucky with the good business partners I gradually found. Of course, this search took some time. I remember well the moments when I was surprised by the generosity and trust of some people from Zittau who helped me in different situations at the beginning.

I like the German precision and system. However, there are times or situations, mostly related to international law, where compliance with some rules is very cumbersome and time-consuming. These are often EU-wide regulations whose implementation could, in my opinion, be much more supported and streamlined by automated eval-



uation. An example of this is the certificate of social security regulations applicable to the holder - the so-called A1 form. This document is needed by anyone who works in several countries as part of cross-border activity in the EU or goes to another EU country for a business meeting. The average processing time in the Czech Republic is 14 to 30 days and about 2 face-to-face meetings at the office are required. The aim of the document and the European regulation is correct, but the processing is unnecessarily complicated

for businesses. Realistically, for about 90 % of our Czech suppliers, we process these documents directly at our expense as customers, so they can come to us without hesitation. Based on the suppliers' permits, I regularly visit three different social security authorities in the Liberec region, depending on the local jurisdiction of the applicants, as the authorities require a personal presence. The craftsmen, forwarders, and other contractors have many orders and we actually need something from these companies or even employees.

The digital transformation is a long-term strategy challenge



The events of recent years have highlighted the need for companies to work on bolstering their resistance to disruptions in the supply chain – and elsewhere. “A company’s whole organism must be set up so that it is capable of embracing imminent changes and handling them flexibly, and yet in a standardised way”, says Roman Žák, co-founder and Chairman of the Supervisory Board at Aimtec, a tech and consulting firm focused on digitalisation of products and logistics.



Roman Žák
Chairman of the
Supervisory
Board

In recent years, talk of firms’ “resilience” mainly revolves around crises and crisis management. How do you see it?

Building resilience should not, of course, be a matter of crisis management; it is a long-term, strategic managerial task. Our domain is companies’ digital transformations, and we know that if a firm invests in the long term into digital infrastructure and employee education, it can build up the kind of management systems that truly support a company’s ability to respond flexibly to events around it. Rapid and correct reactions to changes are key today.

From your experience, what approach would you designate as the “best practice” for digital transformations?

Some of our customers have approached the digitalisation process very reasonably and dynamically. They’ve created central teams that work as small internal digitalisation solution suppliers. In most cases they deal with conventional matters, but they’re also responsible for more complex missions in cooperation

with a technology partner. We can train these teams to do simple development work on their systems – and flexibly supplement them in these complex cases. We help them to launch pilot projects, transfer know-how and describe how to steer these processes into successes. It’s one thing to think up and deploy a system, and another to maintain and develop it.

“Rapid and correct reactions to changes are key today.”

You mention IT teams, which are essential for digitalisation. How is their role evolving?

It’s changing fundamentally, since today’s conditions demand that teams comprehend processes throughout the company. This is bringing IT teams closer to business; they’re

no longer a purely technical service that just keeps infrastructure running. They must also handle cybersecurity. IT systems operations these days tend to be outsourced, to free the teams’ hands for work with higher added value. Aimtec also relieves companies from the burden of maintaining applications, by operating solutions for its customers in the cloud.

The tempo of developments in this area is immensely swift; how can one keep informed?

A digitalisation solution supplier can help with that. It must be a partner that brings in expert know-how and a holistic view, as well as inspiration – demonstrating how the latest technologies are used in practice. We bring these trends into customer projects and also share them with the professional public, for example at the Trends in Automotive Logistics conference, which we’re organising next May together with DTIHK and IHK Regensburg, and at which we’ll once again take a backstage look at successful digitalisation projects.

Energy efficiency as a contributor to success



Climate protection, efficient use of resources, rising energy costs, new supply models, and strict environmental regulations: For all these goals, energy is a decisive competitive factor, whatever the industry. Therefore, there is no alternative to increasing energy efficiency. A great challenge – but also a great opportunity. Because by making plants more energy-efficient, companies can also achieve considerable cost savings.

Energy-efficient production means more than simply reducing energy consumption, CO₂ emissions, or costs – it also involves linking energy and production data in order to analyze and optimize not only energy consumption but also the energy productivity of machines, plants, and processes. These measures provide the opportunity to achieve all-round improvements in process productivity and efficiency.

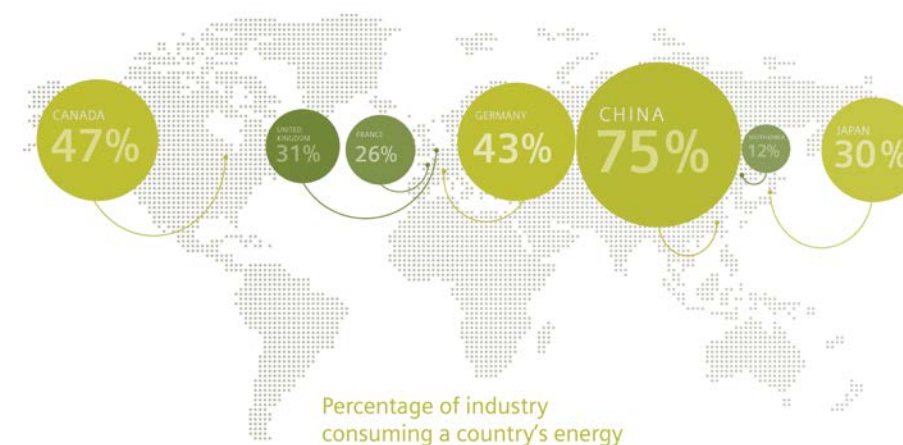
On average, energy costs account for up to 10% of all production costs. In energy-intensive industries, the percentage can rise to even 40%. Yet it is possible to transform energy into a genuine added value: you can achieve savings of as much as 30% or more with our innovative drive technology. For example, we are making a decisive contribution to realizing energy-efficient production – worldwide.

Energy-efficient production means more than simply reducing energy consumption, CO₂ emissions, or costs – it also involves linking energy and production data in order to analyze and optimize not only energy consumption but also the energy productivity of machines, plants, and processes. These measures provide the opportunity to achieve all-round improvements in process productivity and efficiency.

Buildings represent 40 percent of primary energy use globally, and energy consumption in buildings is projected to rise sustainably. At the same time increasing resource scarcity, legal risks, and growing operating costs as well as different requirements from different users, are just some of the challenges that need to be taken into consideration when thinking about energy efficiency and sustainable buildings.

Building energy efficiency optimization that pays off. You get most out of energy efficiency optimization, if you choose a holistic point of view. This idea lies at the core of our offering – and makes energy efficiency scalable. Of course, the more comprehensive the approach, the more savings can be realized.

To get the most out of your building, you need a building automation and control system (BACS). It makes your buildings energy sustainable, using less energy and producing fewer CO₂ emissions. It also offers your tenants more comfortable living conditions and a working environment that fosters productivity. Thanks to short payback times, the necessary investments pay off after a short time, especially if compared to other energy efficiency measures – making building automation even more attractive.



CLOSE. CLOSER. WÜRTH!



WHO WE ARE

Würth, spol. s r.o. has been operating in the Czech Republic for 30 years now and currently employs more than 500 people. Since the very beginning the Würth brand has forged close relations with its customers, as is evident in its extensive network of branches and sales representatives. It currently has 24 outlets available in the Czech Republic, at which all the important products from our range are always ready for immediate collection.

WHAT WE HAVE

Our portfolio includes over 120 thousand products from the basics, such as fastening and assembly materials, through to chemical and technical products, hand tools, machines, PPE, workshop equipment and supply and sampling systems. Basically, we offer all the needs for car-related trades, wood- and metal-working trades, for construction companies and large industrial enterprises.

WÜRTH HAS EVERYTHING

Our main advantages include systems such as **vending machines that we replenish** based on your material consumption, **e-procurement**, i.e. a direct link between your system and products and orders, an **e-shop** with an extensive range of setting options, from cost centres, order numbers, through scanning products from your racks, to user rights adjustment and approval systems. With us, you can shop anywhere, anytime – also in our **Würth App**.

„Our reliability and quality will guarantee your confidence in doing your business.“

Miloš Horký
CEO
Würth, spol. s r.o.

