

Ozvala se rána a z dílny vyšlehly ohnivé koule

„V roce 2006 jsme jednoho dne všichni seděli na obědě a najednou se ozvala obrovská exploze. Z naší hospůdky jsem jen viděl, jak se všechna okna v protější dílně proměnila v ohnivé koule,“ vzpomíná Karel Štochl (38), spoluzakladatel společnosti Auto Max Czech (AMC), a. s., z Radkovic u Hradce Králové. Jak se později vyšetřováním ukázalo, došlo ke samovznícení jednoho zařízení, které obsahuje značné množství hořlavé látky. „Ještě že jsem měl platnou revizi, jinak by mi pojišťovna nic nedala. Musel se od firmy odpojit plyn, elektřina, vytahovali jsme další zařízení, svářečci soupravu včetně tlakových lahví

a rozpracovaná auta. Oheň se šířila rychle, vybuchlo na dvě stě litrů hořlavé látky, hořely plasty, pneumatiky. Vystříkali jsme dvacet hasičáků bez výsledku. Požár jsme uhasili vodou ze dvou běčkových proudnic za dvacet minut.

Poslední kusy

Dílna shořela, včetně tří aut zákazníků, zvedáky se zkroutily. Museli jsme na dva měsíce objekt uzavřít. Všechno včetně kanceláří bylo prosycené černým nánosem z hořících plastů.

Tehdy jsem svým lidem řekl: potřebuji vás, jestli teď nezapomeneme, tak je konec.

Já jsem tehdy řešil pojišťovnu



Foto archiv AMC



a ještě jednu problematickou dodávku podvozků a karoserií od ARO, kdy jsme předem zaplatili za tři desítky kompletů, ale oni už neměli sílu to dodat. A tak jsem jel do Rumunska, kde se to z různých velkoskladů dávalo dohromady a do toho probíhalo vyšetřování požáru.

Opravovali jsme starou a stavěli novou halu. Zákazníkům jsme se omluvili a stavěli jsme za rekordní čas: za měsíc. Semkli jsme se a to nás drží opravdu hodně pevně pohromadě.“

Požár před třemi lety málem Štochlův firmu položil. Zachránilo ji nasazení zaměstnanců.

Šel do těžkého terénu východní cestou a teď vsadil na Čínu

(Pokračování ze strany 14)

■ Prodáváte v zahraničí?

Začínáme se rozhlížet v Polsku a na Slovensku. Můžeme si rozšířit homologace dále do EU. Jsme dostatečně výjimeční i z evropského pohledu. Nikdo z Evropy, co já vím, nemůže nabídnout, že má nejen vlastní servis, konstrukci a vývoj, ale najednou zastupuje také továrny jako UAZ, GAZ, HONKER a velice povedené malé čínské užitkové vozy DONG FENG. To je pátá největší automobilka v Číně, která vyrábí pro Citroën, Peugeot, Hondu, Kia. A my je jako jediní zastupujeme a jsme držiteli homologací. Malé dodávky DONG FENG s variabilní škálou různých nástaveb vycházejí z vozu Suzuki Carry, jehož výrobní práva Číňané odkoupili a je na velice dobré úrovni za bezkonkurenční cenu.

■ Jak jste navázali spolupráci s čínskou DONG FENG MOTOR?

Vlastně se jim do Evropy nechtělo, když vidí, co se tady děje, ale nikdo vás neodmítne, pokud přijdete a řeknete, že to auto chcete kupovat a sám dosáhnout na homologace. Když zjistí, že vám to jde, že máte historii, že jste nikoho nepodrazili, tak se s vámi dohodne. Pro ně je to výhoda i v tom, že v rámci své propagace mohou uvádět, že mají svého prvního zástupce v Evropě. Vedení čínské DFM zatím s Evropou jako takovou nespěchá a my jim jdeme naproti, abychom byli připraveni s jejich vozy jít do dalších zemí EU.

■ Kolik dodávek DONG FENG jste už v Česku prodali?

Od května letošního roku jsme prodali tři desítky dodávek DFM. Jsou to auta pro živnostníky jako malíři, instalatéri, malí stavebníci nebo třeba technické služby. Čínskou DFM jsme si vybrali my po zralé úvaze. Byl to přírok navazování spolupráce a rok příprav a homologací.

■ V Rusku a v Číně není snadné se vyznat. Jak to děláte, abyste se nenapálili?

Potřebujete vždy znalost místního prostředí, ať už se jedná

Čínská DFM zatím s Evropou nespěchá a my jim jdeme naproti, abychom byli připraveni expandovat do EU.

o Rusko nebo o Čínu. Využíváme zdejších obchodních agentů. V Rusku obzvláště se mění velice rychle klíčové lidi v továrnách podle politické situace. To je nemilé. Proto máme v těchto zemích agenty, kteří prostě dobře znají, orientují se, jsou schopni předvídat vývoj a mají tam kontakty. Jde prostě o to, aby obchody běžely bez ohledu na to, kdo zrovna sedí u mocenských vesel.

■ Ve vašem servisu jsem

viděl nejen terénní vozy, ale i GAZ. Ty upravujete rovněž?

My jsme si vybrali dva z typů, které patří do kategorie nákladních vozů. První z nich je GAZ GAZelle v kategorii N1 a druhý GAZ Valdaj v kategorii N2, stejně jako avie. Z počátku se kvůli emisním normám nahrazoval originální motor také naftovou andorií, nyní už umíme také upravit původní motor nákladního GAZ tak, aby emisní normy splňoval. Vozy jsou postaveny na robustním, kvalitně zpracovaném podvozku, přičemž rovněž pracoviště řidiče splňuje současné nároky. Cena je však zejména u verzi 4x4 poloviční proti konkurenci.

Západní a japonské značky se pohybují kolem 800 tisíc korun a výše. Nový UAZ Patriot nebo Pickup splňující všechny normy přijde na 400 až 500 tisíc korun. Propastný rozdíl je v servisu. Výměna předního sdruženého světlometu na terénní „západní“

auto vyjde přibližně na 15 tisíc korun. U UAZ je to záležitost tří tisíc korun. Naše zásada je, že cena dílu pro zákazníka nesmí převyšit dvojnásobek výrobní hodnoty a o to se musí rozdělit všichni od výrobce přes importéra, prodejce až po servis. U západních značek je to mnohonásobně více.

■ Poskytují UAZ a GAZ nějakou výbavu a komfort?

Kdo jezdí v terénu za prací a dobrodružstvím a nemá auto, jen aby se projel po polní cestě a pak rychle do myčky a zpět do města, nepotřebuje elektricky stahovaná okénka. Potřebuje odolný podvozek, odolné nápravy, převodovky a spolehlivý motor.

Potřebuje jen základní komfort, aby mohl jet i po silnici, ale ne žádné nadstandardní vybavy. Na Západě se běžně připlácí za to, že kupujete auto bez elektroniky, protože tam je vše sériové a vše podléhá faceliftům. Každá

elektronika navíc, každý počítač, je v terénu na obtíž. Pak projedete brodem a přestává to fungovat. UAZ jsou auta, která když si naberoú bláto, tak je zevnitř prostě vystříkáte hadicí.

K čemu jsou pak vyhřívání sedačky a palubní počítač? K ničemu. Jen to zvyšuje cenu. Naši zákazníci potřebují účelné a jednoduché, technicky vyspělé auto. Minimum elektroniky, jinak železo, guma a plast. Našimi zákazníky nejsou pseudo-offroadáci, kteří si koupí SUV, jedou s ním na louku, a za tři roky už koukají po faceliftovaném modelu.

■ Plnokrevní „offroadáci“ auta ničí, topí, dusí v blátě, jezdí na expedice. A vy?

Jsem rád doma anebo v blízkosti přátel zde v Radkovicích. Tady si auta hýčkám, vyvíjím, sem jezdí má klientela. Rád auta projíždím, ale neskáču s nimi deset metrů. Pro tyto účely každoročně pořádáme ARO Show.

TEDOM: špičkové kogenerační jednotky, vlastní motory i autobusy

Když na samém počátku devadesátých let vznikla společnost TEDOM, vložili jí do vínku zakladatelé jasné poslání: realizovat projekty, které povedou k úspoře energetických palivových zdrojů. Podnikání, které začalo u vývoje a výroby vlastních kogeneračních jednotek, se postupně rozrostlo na realizaci energetických projektů pro průmyslové a komunální využití, výrobu vlastních motorů a nakonec i autobusů pro městskou a příměstskou dopravu.

Prvním a základním produktem TEDOM byly kogenerační jednotky. Později přišel rozvoj energetických projektů, například pro využití plynu vznikajícího na skládkách komunálního odpadu. Určitým mezníkem se pro společnost stal rok 2003 – TEDOM tehdy slavnostně instaloval tisíce kogenerační jednotky, a navíc vydražil výrobní závod motorů LIAZ, které byly dlouhou dobu nejrozšířenějším typem motorů v autobusech na českých a slovenských silnicích.

Díky schopnosti vyrábět vlastní motory pro kogenerační jednotky získala společnost významnou konkurenční výhodu: vlastní motor znamená nižší náklady, a tím také nižší cenu pro koncového zákazníka.

„Dalším krokem v rozvoji společnosti pak bylo hledání uplatnění pro motory, které TEDOM v Jablonci vyrábí. Volba padla na výrobu autobusů, kde je použití motorů TEDOM na zemní plyn ideální,“ uvádí Miroslav Sláma, finanční ředitel společnosti TEDOM.

Autobusy s pohonem na plyn mají zelenou

Společnost koupila italskou licenci na výrobu autobusů konstrukce Neoplan. „Konstruktéři na nich provedli úpravy nutné pro provoz v České republice a dokončili úpravy plynového motoru tak, aby autobus odpovídal poslání společnosti – byl energeticky úsporný a šetrný k životnímu prostředí,“ doplnil Miroslav Sláma. První autobus TEDOM byl představen na jaře 2004, od roku 2007 jsou pak autobusy vyráběny v nově postaveném moderním montážním závodu v Třebíči.

Více než 100 autobusů TEDOM dnes jezdí v České republice, na Slovensku, v Polsku a Bulharsku. TEDOM chce být specialistou na zemní plyn, ale i autobusy s naftovým motorem jsou jejich významným produktem. Pro naftový autobus však TEDOM používá německé motory DEUTZ. TEDOM taktéž dodává plynové motory na konverzi naftových autobusů na zemní plyn, díky čemuž plynové motory TEDOM jezdí v takřka třech stovkách autobusů jiných výrobců na Slovensku, v ČR, Polsku a Bulharsku.

Kogenerační jednotky snižují emise CO₂

I přes úspěšný rozvoj výroby autobusů zůstávají stěžejním produktem TEDOM kogenerační jednotky. Jestliže v roce 2003 evidovala společnost 1000 instalovaných kogeneračních jednotek, ke konci roku 2008 to již bylo více než dvakrát tolik. „Celkový instalovaný výkon těchto kogeneračních jednotek přesahuje 500 MW,“ dodává Miroslav Sláma.

Díky kombinovanému způsobu výroby elektřiny a tepla a vysoké účinnosti přeměny primárního paliva přispívají kogenerační jednotky TEDOM významným způsobem k úsporám emisí CO₂.

„Srovnáme-li průměrnou roční výrobu elektřiny ze všech dosud prodaných kogeneračních jednotek TEDOM se stejným množstvím elektřiny vyrobené v uhelných elektrárnách, dojdeme k roční úspoře více než 4,4 mil. tun CO₂,“ říká Miroslav Sláma.

V současnosti patří TEDOM mezi přední evropské výrobce malé a střední kogenerace ve výkonové oblasti od 20 kW_e do 2 MW_e. Kogenerační jednotky z Třebíče vyrábějí teplo a elektřinu v desítkách zemí celého světa – od Austrálie přes Čínu, Rusko a celou Evropu až po Ameriku. Úspěch na rozvinutých a vysoce konkurenčních trzích pomáhají společnosti také vlastní vývojová centra v Jablonci a Hořovicích.

Pokles v jedné divizi kompenzuje růst v druhé

Stejně jako jiné exportně orientované podniky pocítil také holding TEDOM dopad finanční a ekonomické krize. „Výhodou TEDOM je širší produktové portfolio. Dopad krize je totiž různý v různých výrobních divizích a exportních teritoriích. Zatímco znatelný je pokles u obchodů s kogeneračními jednotkami v Pobaltí a republikách bývalého Sovětského svazu, v oblasti prodeje elektřiny a tepla přispívá pokles cen plynu k nárůstu obchodů,“ uvádí Miroslav Sláma.

Efektivita, vyvážená finanční bilance a produktové zaměření firmy tak pomáhají třebíčskému holdingu překonat



celosvětovou finanční krizi. Výhodou je také určitá jistota odběru „zelené elektřiny“ či realizace dlouhodobých a nově získaných zakázek v oblasti kombinované výroby elektřiny a tepla.

Financování, které pomáhá exportu a růstu

Efektivita je pro TEDOM významná nejen na výrobních linkách, ale také ve finančním řízení. Společnost, která exportuje svou produkci do celého světa, využívá exportního financování a řady dalších služeb Komerční banky. „U velkých exportních obchodů je velmi důležitá kombinace financování výroby a zajištění obchodu. Exportní financování Komerční banky spojené s pojištěním EGAP jsme využili například při dodávce dvaceti autobusů pro městskou dopravu v Bratislavě,“ uvádí Miroslav Sláma.

Dlouhodobá spolupráce s bankou pomáhá holdingu TEDOM i v dalších oblastech. Využíváním bankovních záruk a dokumentárních akreditivů si ošetřují případná rizika z jejich obchodů. Investiční a provozní úvěry i odkupy pohledávek umožňují firmě TEDOM zajistit efektivní financování tak, aby se mohla soustředit na plnění svého základního poslání: realizaci projektů, které vedou k úspoře energetických zdrojů a chrání tak životní prostředí.