

Locomotion Excellence®



Marek Pavlíček:
Cením si toho, že firma svým lidem umožňuje kariéerní růst

2

Rozvoj a nezbytná automatizace v hale elektrických točivých strojů

4

S Jakubem Hajtmarem nejen o práci vedoucího zahraničního servisu

5

Všem zaměstnancům děkujeme za odvedenou práci. Přejeme klidné a příjemně prožité Vánoce a úspěšný rok 2024.

Představenstvo a vedení CZ LOKO a.s.

Složité rok 2023 firma ustála. Nový bude už stabilnější

ČESKÁ TŘEBOVÁ ■ Vyjádřeno čísly, rok 2023 bude pro společnost CZ LOKO, pokud si splní výrobní plán, výrazně lepší než ten předchozí 2022. Účetně sice tentokrát osmnáctiměsíční fiskální rok skončí až k 31. březnu 2024, ale již nyní je zřejmé, že bude uzavřen ziskem a obratem téměř 5 miliard korun.

Následující období, od dubna 2024 do března 2025, opět zahrne dvanáctiměsíční fiskální rok, v němž se očekávají tržby 4 miliardy korun a zisk s rentabilitou 2 až 3 procenta.

„Nový rok by měl být konsolidovanější a stabilnější,“ říká generální ředitel Josef Gulyás. Firma se ještě potýká s dopady pandemie covidu, nestabilitou dodavatelů, dopady války na Ukrajině, stejně jako s inflační spirálou a zásadním zpožděním projektů ETCS. Ty nastaly v důsledku zpoždě-

ných či nekompletních dodávek těchto zařízení primárně od společnosti Alstom.

„U několika nových projektů jako je modernizace lokomotiv řady 742 pro České dráhy a ČD Cargo se nám je podařilo nahradit novým dodavatelem CAF. To samé nás čeká u dodávek nových vozidel řady 744 v roce 2024,“ uvedl ředitel.

Dokončuje se velmi náročné schvalování lokomotiv řady 744 pro Švédsko, následně se musí rozběhnout sériová výroba.

„Nyní už máme pod kontraktem dalších přes 20 lokomotiv a jednáme o dalších dodávkách pro roky 2025 až 2028 v řádu desítek kusů. Máme i další páteřní zakázky. Napříč firmou jsme dokázali zavést řadu procesů, které pozitivně ovlivňují efektivnost a plynulost práce,“ vysvětluje Josef Gulyás.

(Pokračování na straně 4)



Světové premiéry hybridní lokomotivy DualShunter 2000 se na veletrhu TRAKO v Gdaňsku zúčastnili Josef Bárta, Josef Gulyás, Aleš Kabourek, Jan Kopal, Jan Kutálek, Michal Benický, Jaroslav Plhák a Jiří Štěpánek. Více informací na straně 6. Foto: Petr Kadeřávek

Vážené dámy a pánové, vážení spolupracovníci

Blížící se změna letopočtu mě přivádí k zamyšlení nad rokem, který končí, nad tím, co se povedlo a co méně, co jsme mohli udělat líp a co udělat v roce příštím.

Ten 2023 byl bohužel rokem, kdy pokračuje válka na Ukrajině a navíc se rozhořel nový konflikt na Blízkém východě. Mocenské a národnostní konflikty provází lidstvo, co existuje a bohužel to asi nikdy neskončí. Musíme jen doufat, že nás to přímo nepostihne, i když nepřímě se s důsledky vyrovnávat musíme.

Po tvrdé ráně v podobě covidu a začátku ukrajinské války, kdy se na čas zhroutil dodavatelský řetězec a v podstatě nic nefungovalo normálně, se firmě daří postupně se stabilizovat. Podařilo se nám přesvědčit banky, že jsme schopni těžkostí překonat a ony se nemusí bát o svoje peníze. Nebudou tedy vůči CZ LOKO uplatňovat razantní opatření. Postupně se daří znovu všechno nastá-

vit tak, abychom se v hospodářském výsledku vrátili do kladných hodnot. Tady musím s velikou pokorou a uznáním ocenit a poděkovat všem těm, kteří se na tom podíleli, především pak generálnímu řediteli Josefu Gulyásovi. Právě on má na tomto obratu obrovskou zásluhu a jeho osobní nasazení bylo neuvěřitelné.

Chci poděkovat všem Vám, kteří si uvědomujete, že pomoci si musíme sami a jedinou cestou je vyrábět a předávat kvalitní lokomotivy. A tím zajistit výplatu, investice do firmy a její další rozvoj. Prostě jen tak můžeme očekávat jistotu zaměstnání a odpovídající ohodnocení a podmínky.

Velice pozitivně hodnotím, že se zlepšila přítomnost na pracovišti, snižuje se fluktuace a zlepšuje se organizace práce a tím i výkonnost. Nikdo nám zadarmo nic nedá, všech-



Josef Bárta,
majoritní akcionář
a předseda představenstva

no si musíme zařídit sami a také si na to sami vydělat.

Chápu a rozumím tomu, že všichni chtějí větší výplatu, ať už lékaři, učitelé, policisté, hasiči, vědci, úředníci. Jen na to někdo musí vydělat. Jsou to bezesporu profese nezbytně nutné a potřebné, prostředky ale spotřebovávají, ne vytvářejí. To musí udělat firma výrobní, ať průmyslové, nebo zemědělské a i zde platí, že nemůžeme platit víc, než vyděláme. Pokud se tato rovnováha dlouhodobě vychýlí, povede to ke kolapsu společnosti. Což mimochodem platí i pro nás.

Naše firma se musí vyrovnat se vším, co doba přináší, ať jsou to věci rozumné, či méně. Mám na mysli v Evropě „přepálenou“ zelenou politiku, rychlé zavádění ETCS a další věci, které nás stojí obrovské úsilí a finance. Přesto všechno se nám daří postupně investovat a zlepšovat technologicko-

u úroveň i pracovní prostředí firmy. Kdyby mi někdo před lety řekl, že naše lokomotivy budou jezdit ve 20 zemích a budeme respektovanou firmou ve východní i západní Evropě, tak bych si asi zařkl na čelo, ale dnes je to realita.

To jsou věci, které si já, jako majoritní vlastník, velice dobře uvědomuji, vím, že bez Vás bychom toho nikdy nedosáhli. Za to Vám patří obrovské uznání a můj veliký dík. Mohu Vás ujistit, že naprosto neuvažuji o prodeji firmy, nebo něčem podobném, protože být s Vámi a vidět, jak se firma rozvíjí a vzkvétá je prostě nejvíc.

Dovolte mi popřát Vám klidné a pohodové svátky, já osobně se vždy moc těším na vánoční atmosféru a teplo domova. Do roku 2024 přeji především zdraví, štěstí a ať se Vám všechno daří v osobním životě i práci. Jako zaměstnavatel se k tomu budeme snažit vytvořit co nejlepší pracovní podmínky.

Švédský trh se otevírá. Nové kontrakty ale musí doprovázet i kvalitní servisní a poprodejní služby

JIHLAVA ■ V pořadí pátý EffiShunter 1000 pro dopravce Trainpoint Norway a devět dalších pro společnost RailCare, starající se o údržbu tratí, tvoří páteřní dodávky roku 2024 na nový švédský trh.

Na něj firma vstoupila teprve loni dodávkou prvních čtyř vozidel a zahájila náročný schvalovací proces. Ten má skončit v prvním čtvrtletí 2024. Nové lokomotivy budou vedle vlakových zabezpečovačů ETCS a ATC2 vybaveny také radiovým dálkovým ovládním. „Další zakázky zvláště na rok 2025 už začínají dostávat konkrétní obrysy a podmínky. Celkem jde zatím minimálně o dalších 20 lokomotiv,“ říká Jan Kutálek, obchodní ředitel CZ LOKO. A dodává, že dlouhodobým cílem je se ve Skandinávii prosadit podobně jako v Itálii. Ambiciózní záměr vychází z toho, že

s EffiShuntery 1000 ve své kategorii patří k tomu nejlepšímu, co je na evropském železničním trhu k dispozici.

„Zájem o naše lokomotivy roste. Je za tím ale hodně práce. Otevírat zcela nový trh je mnohem náročnější, než se pohybovat na tom zavedeném,“ uvedl. Typ EffiShunter 1000, vyráběný podle jednotných evropských norem TSI, jezdí nyní v zemi ve zkušebním provozu, umožňující nasazení i v tom běžném. Po splnění této legislativy by měl následovat podobný proces v Norsku.

V severní Evropě se železniční doprava pokládá za ekologickou, a proto zastaralý vozový park prochází rozsáhlou obnovou a modernizací. A právě v tom vidí CZ LOKO do budoucna velkou příležitost.

„Můžeme si to ale sami rychle pokázat. Zásadním způsobem



Zájem o EffiShuntery 1000 ve Švédsku roste.

Foto: Dalibor Palko

a urychleně musíme zlepšit poskytované servisní a poprodejní služby, rychle reagovat na potře-

by trhu. Tomu musíme dát maximální prioritu,“ upozorňuje Jan Kutálek na možná rizika. S tím

souvisí také dostupnost náhradních dílů nebo proškolení a koordinace servisních partnerů.

CZ LOKO kapitálově vstoupilo do dvou specializovaných firem

KUTNÁ HORA, MĚLNÍK ■ Pracovní trh je stále velmi vyprázdněný, kvalitní odborníci se na něm prakticky nevyskytují, a proto CZ LOKO pro další personální rozvoj zvolilo dvě základní strategie. První je výchova vlastních specialistů, druhou neméně důležitou pak budou akvizice, tedy majetkový vstup či koupě strategicky zajímavých a důležitých firem. Hlavním cílem je pro následující roky především posílení servisu a after sales služeb, a také vstup do technologicky specializovaných firem.

V polovině září CZ LOKO vstoupilo jako strategický a dlouhodobý obchodní partner do kutnohorské firmy PARI CZ Servis, s.r.o. (dříve WYNX POOL), v níž získalo třicetiprocentní podíl. Ten majoritní drží Jan Paroubek, dosavadní vlastník, ředitel a zakladatel.

Součástí vstupu byla změna názvu na PARI CZ Servis, neboť lépe odráží zaměření firmy na opravárenství a servis pro železniční dopravu. Právě rozvoj servisních činností a opravárenství je hlavním cílem majetkového vstupu,

kterým CZ LOKO získává nejen vhodné prostory, technologie, ale především tým odborníků.

„Náš vstup je prohloubením dosavadní spolupráce. Přinese nejen sdílení zkušeností, ale také další technologický a investiční rozvoj v Kutné Hoře. Současná spolupráce je především v oblasti demontáže a modernizaci hlavních rámu vozidel určených pro modernizaci. Dalším krokem je rozvoj servisních a opravárenských činností, plánujeme také rozšířit aktivity v Kutné Hoře o montáže ETCS u řad 753.7

a MUV 75. Rozvoj také předpokládáme v oblasti servisu lokomotiv Made in CZ LOKO,“ říká Josef Gulyás, generální ředitel CZ LOKO. Společnost PARI CZ Servis sídlí v prostorách bývalého kutnohorského lokomotivního depa ČD a zaměstnává na dvě desítky lidí. Do nové strategie zapadá rovněž nákup 60 procent majoritního podílu ve společnosti CZ PMERREL s.r.o. Zbylý podíl vlastní Petr Merrel, zakladatel a ředitel této společnosti. Ta má provozovnu ve Velkém Borku nedaleko Měl-

nika, a specializuje se na opravy a servis spalovacích motorů Caterpillar.

„Petr Merrel a jeho tým patří mezi největší odborníky a specialisty na opravy spalovacích motorů Caterpillar. Cílem akvizice bylo mít možnost sdílet a moci využívat know-how, které společnost CZ PMERREL má. A také rozšířit nejen opravárenskou a servisní kapacitu, ale i obchodní aktivity právě v oblasti oprav spalovacích motorů CAT,“ upřesnil Josef Gulyás.

Marek Pavlíček, nový manažer strategického nákupu, v rozhovoru říká:

Cením si toho, že firma svým lidem umožňuje kariéerní růst

Zhruba po dvou letech společnost CZ LOKO obsadila uvolněnou pozici manažera strategického nákupu, jímž se od listopadu stal Marek Pavlíček. Muž, který firmu dobře zná. Nastoupil do ní v roce 2008 a prošel řadou pozic. Začínal jako elektromechanik, byl referentem kooperací a následně působil jako nákupčí senior.

Hodí se vám tyhle znalosti?

Určitě ano. Za patnáct let ve firmě se toho člověk hodně naučí. Díky tomu, že jsem začínal ve výrobě, jsem poznal procesy provádějící stavbu lokomotivy a komponenty pro její výrobu. Dnes si trůfám říct, že ji znám do šroubku. Hodně mi to pomohlo už když jsem byl na předchozích pozicích v kooperaci a nákupu.

Jakou roli má pak manažer strategického nákupu v oddělení nákupu?

V rámci oddělení to je nejvyšší pozice s odpovědností za výběr a rozvoj strategických dodavatelů. S kolegy tedy spolupracuji, ale role jsou rozdělené. Mou prací je výběr dodavatelů, uzavření smluv a jejich hodnocení. A také vyhlášení poptávkových řízení,

vyjednávání o cenách a hlavně zajištění dodávek materiálů.

Co tedy můžete ovlivnit a co ne?

Mohu ovlivnit podmínky z hlediska ceny a kvality zboží. Na druhou stranu neovlivním, jak se vyvíjí trh s komoditami, jako jsou kovy, energie anebo paliva.

Jaké komponenty patří mezi strategické?

Jsou to především díly po technické stránce náročné na výrobu. Proto je nutné být s dodavatelem v úzkém kontaktu a důsledně vykomunikovat technické parametry dílů či komponentů.

Je počet dodavatelů uzavřený nebo se mění?

Mění se v závislosti na nabízených nejlepších podmínkách pro CZ LOKO.



Co tedy je vaším cílem v nové funkci?

Vlastně totéž, o co jsem usiloval v předchozí funkci – být pro dodavatele dobrým partnerem, protože na každém z nich záleží, jaká bude výsledná podoba a kvalita naší lokomotivy. A rád

bych si samozřejmě ještě dále rozšiřoval své znalosti.

Po těch patnácti odpracovaných letech ve firmě se nabízí otázka: co se vám líbí, co oceňujete a co už třeba méně?

Cením si toho, že firma svým li-

dem umožňuje kariéerní růst, že když nastoupíte třeba jako elektromechanik, což byl můj případ, máte prostor se dál rozvíjet. A srovnám-li firmu tehdy a dnes, pak oceňuji, kam se za ty roky posunula, s jakými technologiemi dnes pracujeme. Na druhou stranu, velký prostor ke zlepšení vidím v komunikaci mezi odděleními. Ta občas vázne, a proto se ne vždy táhne za jeden provaz.

Které změny pokládáte za klíčové?

Z mého pohledu to je určitě modernizace výrobních prostor, zefektivnění výroby a s tím i vytvoření lepších pracovních podmínek zaměstnancům. To pokládám za hodně důležité.

Přemýšlel jste někdy, že byste změnil „firemní dres“?

I to mi kdysi proběhlo hlavou, ale protože mi je svět lokomotiv blízký, nikdy jsem tuhle myšlenku nerozvíjel a aktivně jiné zaměstnání nehledal. Zvláště, když firma dává svým lidem prostor se rozvíjet.

Josef Gulyás, generální ředitel CZ LOKO v bilančním rozhovoru říká:

Vývoj nových hybridních lokomotiv stojí stamiliony. Po roce 2026 ale ovlivní naši budoucnost

Jaký byl končící rok?

Jeden z nejtěžších či možná nejtěžší v novodobé historii CZ LOKO. Na začátku roku 2023 jsme v provozovně Česká Třebová měli totální kolaps výroby. Nicméně díky zavedenému krizovému řízení se povedlo přijmout několik zásadních procesních a systémových opatření, především v oblasti plánování a sdílení informací napříč firmou.

Stačilo to?

Byli jsme nuceni udělat několik zásadních personálních a organizačních změn, podařilo se přivést do firmy několik nových a velmi schopných lidí na klíčové pozice. Zmíním například nového manažera engineeringu Aleše Kabourka, nového manažera logistiky a skladů Kamila Vařečku, posilu servisního týmu Jakuba Hajtmara a další. Přijatá opatření sebou nesou tlak, ale také posun kupředu.

V čem například?

Zásadně se podařilo snížit nemocnost a nepřítomnost v práci a také výrazně zlepšit využívání fondu pracovní doby, o což jsme usilovali řadu let. To mě velmi potěšilo, protože to je o každém jednom z nás, co v CZ LOKO děláme. Dobře jsme také zvládli loňskou zimu, kdy jsme energetické náklady díky dlouhodobým strategickým krokům udrželi pod kontrolou a v rozpočtu ušetřili hodně peněz. Všechna opatření nám následně umožňují valorizovat platy, investovat, zlepšovat pracovní prostředí.

Co tedy rozhodlo o tom, že fiskální rok skončí po předchozí ztrátě opět ziskem?

Zafungovalo krizové řízení, k němuž jsme přistoupili loni v říjnu. Nastartovali jsme výrobu, přenastavili procesy, podařilo se automatizovat plánování, abychom měli informace v online režimu, tedy i ty o fondu pracovní doby a plnění termínů během realizace. Také jsme spustili odložené série modernizací řady 742.7 a 744 pro ČD, ČD Cargo a Švédsko, které byly na čas pozastaveny po výměně dodavatele zabezpečovače ETCS. V číslech jsme za období 10/2021 až 09/2022 vyrobili za 2,3 miliardy Kč, ve stejném období rok na to jsme vyrobili za celkem 3,7 miliardy Kč.

Zmínil jste personální změny. Jak jsou důležité?

Chceme-li být úspěšní, musí si stejně jako ve sportovním týmu všechno sednout. Musí tam být kvalita, vize, pragmatičnost, vzájemná podpora, musí fungovat mezilidské vztahy a vzájemná důvěra. A i když klademe důraz na stabilizaci a koncepčnost oddělení, úseků i celé firmy, těmto změnám se občas nevyhneme. Nyní se intenzivně věnujeme stabilizaci a rozvoji obchodní-

ho úseku, po odchodu bývalého vedoucího Michala Schaffera se daří obnovit úsek adaptací a příchodem několika velmi šikovných lidí. Věřím, že mají vysoký potenciál dalšího profesního růstu. Nicméně každý úsek má své chvíle, kdy se daří a kdy ne. Důležité je, aby v horších chvílích existovala podpora od ostatních úseků. Třeba v České Třebové, kde nyní mistrovské úseky vede Petr Knížátek, se to velmi povedlo.

Česká ekonomika neroste, ale stagnuje. Jak z tohoto porovnání vychází CZ LOKO?

Národní hospodářství opravdu není v dobré kondici a v rámci evropské sedmadvacítky je na jejím chvostu. Kdybychom se nespolehali sami na sebe, kdybychom nedokončili diverzifikaci a specializaci provozoven, neměli silné know how, vývoj a export, těžko by se nám dnes dýchalo, protože bychom měli nouzi o práci. A za pár let by to bylo ještě horší.

Ekonomika prostě zpomaluje. Železnice je sice v tomto ohledu naštěstí stabilnější, negativní vývoj na ní dopadá pomaleji, ale přijde také. Naši výhodou je, že máme důležité exportní trhy a nejsme závislí pouze na české ekonomice a českých klientech. Lidé v CZ LOKO se o práci bát nemusí, máme už nyní plný výrobní plán na léta 2023, 2024 i 2025.

Pocítujete to na vývoji zaměstnanosti?

Ano. Především v tom, že klesá fluktuace, jak na pozicích ve výrobě, tak především u THP pracovníků. Také se nám stále častěji děje to, že lidé, kteří dali výpověď či odešli, chtějí setrvat nebo se do CZ LOKO vrátit. Nicméně velmi záleží na tom, jaký byl důvod odchodu u konkrétního člověka, podle toho k tomu přistupujeme. Takže si dovolím touto cestou všechny upozornit, ať si odchod z CZ LOKO nejprve dobře rozmyslí.

Co firmu čeká v roce 2024?

Věřím, že rok to bude stabilnější, z pohledu náběhu sérií také ve výrobě trochu klidnější. Věřím, že stabilizace výkonu se potom ještě bude projevovat ve finanční síle CZ LOKO. Rok 2024 bude stát na sériových dodávkách nových lokomotiv do Švédska, nových 744 do Česka, Slovenska, Maďarska i Rumunska, na exportu do Itálie a to včetně nové hybridní lokomotivy DS 2000-DC, na pokračujících modernizacích řady 742.7, a také na opravách nyní už výlučně vozidel vyrobených CZ LOKO. Pro rok 2024 to budou řady 794, 724, 750.7, 753.7, MVTV 2.2 a 2.3. Plus dokončení projektů dosazení ETCS, kde se musíme ještě vypořádat s dosazením ETCS na řadu 753.7 pro PKP Cargo, nic-



méně ve srovnání s rokem loňským a letošním, kdy problémy s ETCS zpomalily produkci, by to neměl být tak závažný problém. Proto jedním z hlavních cílů roku 2024 zůstává další zkrácení opravných dob.

Modernizace patří mezi důležitou součást firemního portfolia výrobků a služeb, i když v něm už převládá nová výroba.

Je to tak. Naším cílem je navyšovat dál poměr nových vozidel proti modernizacím. Novovýroba je výrazně efektivnější a rozdíl v ceně komplexních modernizací a nových vozidel se zásadně snižuje. Navíc nové lokomotivy jsou výrazně efektivnější, levnější na provoz a hlavně údržbu. Dál se soustředíme na unifikovaná řešení, což sebou nese provozní spolehlivost a výrobní kvalitu.

Jaké plánujete investice?

Předně řeknu, že i ve složitých letech 2022 a 2023 jsme dostavěli a zprovoznili novou kolovku, administrativní budovu, sociální zázemí dílen, zrekonstruovali jsme prostory původní kolovky, kde je nyní ucelená kovovýroba. Nyní se potřebujeme zaměřit na zlepšení logistického zázemí, které v obou provozovnách zásadně ovlivňuje plynulost výroby. Zároveň jsme rozhodnutí investovat do automatizace výroby v českořebovské hale točivých strojů a robotizace svářeň a automatizace skladování v Jihlavě.

Proč?

Digitalizace, automatizace, robotizace představuje jedinou možnou cestu dalšího rozvoje. Trh práce je dlouhodobě přehřátý a nenabízí a nebude nabízet do-

statek nových a kvalifikovaných pracovních sil. Demografický vývoj populace je neúprosný. A má-li být náš obor efektivní a atraktivní pro mladou generaci, je to právě tahle cesta.

Tato strategie je a bude tou hlavní, kterou se CZ LOKO v dalších deseti letech vydá a bude rozvíjet. Půjde tedy o digitální výrobek ve virtuálním prostředí včetně dostupné možné automatizace a robotizace výroby. Je to jediná cesta, jak lze v evropském měřítku zaplatit špičkové odborníky a zabránit dalšímu odlivu šikovných rukou a chytřejších hlav do zahraničí.

Zmínil jste hybridní Dual Shunter 2000. Jaký je o něj zájem?

Pro nás to je po EffiShunteru 1000 další nová vlajková loď, s níž spojujeme svou budoucnost. Aktuálně finalizujeme typové schválení DC verze pro Itálii, kde máme pod smlouvou či jednáme o smlouvě na více než 10 vozidel. Připravujeme rozšíření pro provoz v Polsku, pracujeme také na AC verzi vhodné pro střední či západní Evropu. To, jak budeme úspěšní, závisí primárně na tom, zda tyto extrémně drahé projekty budeme schopni financovat.

Kolik vývoj nových „ekologických“ lokomotiv stojí?

Náklady na hybridní portfolio jsou obrovské, stojí nás stamiliony korun. Ale je to investice do budoucna, která se zásadně projeví po roce 2026. Pro nás je zásadní dlouhodobá efektivita konkrétního řešení. Vždy existují určité „módní“ trendy, na železnici to jsou chvíli AKU-baterie, chvíli HYDROGEN, nicméně kromě toho, že na konkrétní projekt může být dotace z EU, by mělo především platit, že vozi-

dlo je dobře využitelné, vyrobitelné a to za rozumných podmínek a cen. Naší společnou konkurencí je silnice a Evropa by si měla konečně uvědomit, že železnice je nejlepší, nejefektivnější a nejlépejší způsob přepravy lidí i zboží.

Na jaké další trhy myslíte?

S verzí DC především na Česko a Polsko. Věnujeme se také vývoji střídavé AC verze, která by měla být do budoucna určena pro trhy střední a západní Evropy po roce 2027. Stejně jako naši zákazníci věříme, že potenciál duálních a hybridních vozidel je velký. Už s ohledem na využití současné drážní infrastruktury, hlavně trakčního vedení.

V jakém stadiu je projekt lokomotivy na vodíkový pohon?

Tento typ pohonu sledujeme jako jednu z možných variant, i když aktuálně se nejvíce jako nejlepší či nejperspektivnější. Řeší to naši experti, nicméně je určitě smysluplné spolupracovat především s potenciálními dodavateli infrastruktury a vodíkových paliv jako je například PKN Orlen, což také děláme.

Co je tedy podmínkou úspěchu?

Vždy to je vhodný produkt, v případě železnice homologované řešení s maximální možnou interoperabilitou. Další zásadní podmínkou je servisní pokrytí provozu po celou dobu životního cyklu vozidel, což v zahraničí řešíme zakládáním vlastních dceřiných společností nebo joint-venture spoluprací s místním partnerem.

Děkujeme za otevřený rozhovor a ať vše v novém roce dopadne, jak si přejete.

Rozvoj a nezbytná automatizace v hale elektrických točivých strojů

Je tomu dvanáct let, co se podařilo v provozovně Česká Třebová uvést do provozu novou halu pro opravy elektrických točivých strojů (ETS). Do nového moderního prostoru sloučila původní zastaralá a kapacitně nevyhovující pracoviště oprav ETS a cívkárnu. V té době se navyšoval počet těchto oprav pro externí zákazníky a dopravce a také se ve větší míře rozbíhaly modernizace lokomotiv v CZ LOKO.

Příznivá situace na trhu a tím postupná změna výrobního složení zakázek, kdy převažují modernizace a novovýroba lokomotiv, ukazuje, že je nutné provést další velké technologické změny, a to v automatizaci s novým strojním vybavením. Ve vlastním portfoliu máme již tři typy motorů (DC motor TDM5003, AC motory TAM1084 a TAM1085), přičemž jejich výrobu v aktuálně potřebném množství již nemůžeme provádět takřka ručně.

V prvním pololetí letošního roku proběhl průzkum trhu, zaměřený na možnosti automatizovanější výroby polotovaru cívek (jejich tvarování) a následně i na ovíjení předepsaným izolačním materiálem. Z pohledu výroby jsou zde největší kapacitní problémy. Nehledě na náročnost a nezbytnou

dílenskou preciznost a přesnost, která pak předurčuje kvalitu vyrobeného motoru.

Do hledáčku se nám dostala italská firma RIMAC srl, která nejen že má dlouholeté zkušenosti s výrobou automatizační techniky pro výrobu komponentů pro ETS, ale má i přímou zkušenost v Česku s komponenty pro vnutí do motorů bývalé produkce ČKD Trakce.

Nebylo na co čekat a po dohodě s firmou RIMAC jsme navštívili jejich výrobní závod. V předstihu jsme poskytli naše výkresové podklady a vznesli konkrétní požadavky pro tvarové řešení cívek, na materiály a způsob skladby při ovíjení. Na místě, vybaveni i vzorky našich předtvarovaných cívek, jsme přímo vyzkoušeli jejich ovíjení na konkrétním oví-

jecím stole NSN-BENCH, který byl před expedicí pro jiného zákazníka.

Stále jsou potřeba zručné ruce, ale ve velké míře odpadá nutnost namáhavého utahování izolací, postupného vrstvení jednotlivých vrstev. Obsluha se stává manipulací s cívkou, stále musí znát, jak má výsledek vypadat a dohlížet na kvalitu. Ovinutí však již netrvá hodiny, ale jde jen o jednotky minut, kdy je provedeno celkové ovinutí s velkou přesností, a to jak kroku přeložení izolací, tak souvislého utahování materiálu.

Zároveň jsme ověřili možnosti tvarovacích automatů, a to jak pro cívky do kotev DC motorů (automat AZ1000 Plus), tak pro cívky do statorů AC motorů (automat FOR 2000 P).

Po kalkulaci reálných časů a s ohledem na kapacitní požadavky výroby ETS, se tato investice vrátí již v dalším fiskálním roce 2024/25.

Dnes jsme již ve fázi, kdy první dva stroje budou na přelomu prosince přebrány u výrobce a proběhne jejich instalace a zavádění do výrobního procesu.

Přestavba zkušebny VN

Mohu jen věřit, že bude pro pracovníky navijárny velkou pomocí. Mimo uvedené automaty pro navijárnu, probíhá přestavba stávající zkušebny VN, která se rozšíří o nový vysokonapěťový zdroj 10kV/1A AC. Ten bude sloužit pro dielektrické zkoušky AC motorů TAM 1085, které jsou určeny pro nové lokomotivy DualShunter 2000, samozřejmě s přesahem na další typy lokomotiv závislé trakce, které jsou ve výhledu. Uzpůsobena bude také dynamická zkušebna, abychom mohli provádět kusové zkoušky těchto AC motorů. Ve výhledu a již v přípravách s dodavateli je také nezbytná investice do obnovy hydraulického lisu, který postupně dosluhuje a svou konstrukcí neumožňuje rentabilní renovaci. Modernizace a automatizace haly ETS si vyžádá i její nové uspořádání (layout), aby se zvýšila efektivita a propustnost výrobního procesu inspirovaného sériovou výrobou s pomocí „výrobní linky“.

David Honl,
technolog ETS

SD – KD kupuje tři EffiLinery

TUŠIMICE ■ Novým provozovatelem elektrických dvousystémových lokomotiv řady 365, známých jako EffiLiner 3000, se stala společnost SD – Kolejová doprava ze Skupiny ČEZ. Ta si pořídila hned tři. Jako první převzala lokomotivu 365.008.

„Lokomotivy této řady využijeme na stávající dopravní výkony, kde budou postupně nahrazovat naše lokomotivy řady 130,“ uvedl Vilém Lerach, člen představenstva SD – Kolejová doprava.

V pořadí sedmý modernizovaný kus pak odkoupil dopravce IDS Cargo, který se tak stane majitelem již třetího EffiLineru 3000. První označený jako 365.001 převzal již v roce 2017.

Tyto lokomotivy byly dosud v majetku CZ LOKO a dopravci si je pronajímali prostřednictvím půjčovny CZ LOKO EasyRent. Další dva kusy vlastní dopravce CER CARGO HOLDING. Tím tento ve své době průkopnický projekt končí.

„Modernizace dalších elektrických lokomotiv pro nás už není téma. Technické poznatky a zkušenosti z provozu této elektrické lokomotivy nyní aplikujeme na náš projekt DualShunter 2000. A dále se soustředíme pouze na naše hlavní portfolio dieselových a duálních vozidel,“ říká Jan Kutálek, obchodní ředitel CZ LOKO.

EffiLiner 3000 vznikl komplexní modernizací belgických lokomotiv Class 12, které byly vyrobeny pro tamní železnice SNCB v polovině 80. let a v roce 2013 byly odstaveny. CZ LOKO jich pak dvanáct koupilo a devět zmodernizovalo na řadu EffiLiner.

Při modernizaci zůstaly z původní lokomotivy pouze podvozky, hlavní rám a s řadou úprav také skříň vozidla. Ostatní prvky, včetně trakční výzbroje, jsou nové, vyvinuté podle TSI. Lokomotivy s výkonem 2913 kW se mohou provozovat v Česku, Maďarsku a na Slovensku pod napájecími systémy 3 kV DC nebo 25 kV AC. V průběhu roku 2024 by mělo CZ LOKO většinu vozidel vybavit systémem ETCS.

Složité rok 2023 firma ustála

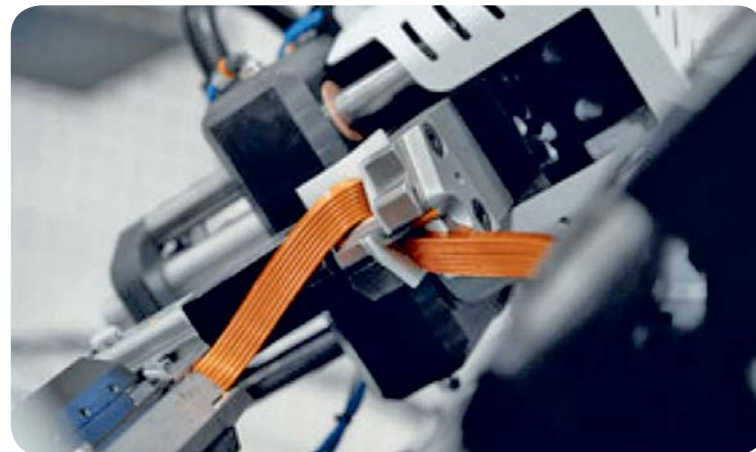
(Dokončení ze strany 1)

Oceňuje přítom práci, kterou letos zaměstnanci na všech úrovních odvedli. V řadě ukazatelů se udělal výrazný krok kupředu. Třeba v provozovně Česká Třebová klesla nepřítomnost v práci a zlepšilo se využívání fondu pracovní doby. Zásadně se podařilo zkrátit časy opravných dob.

„Nově postavený mistrovský úsek v České Třebové konečně dokázal závod rozehýbat, projevila se systémová opatření. Jihlava je také stále stabilně provozem, který neustále svojí efektivitu zlepšuje, i když bojujeme často s nedostatky a výpadky dodávek materiálu,“ dodal generální ředitel.



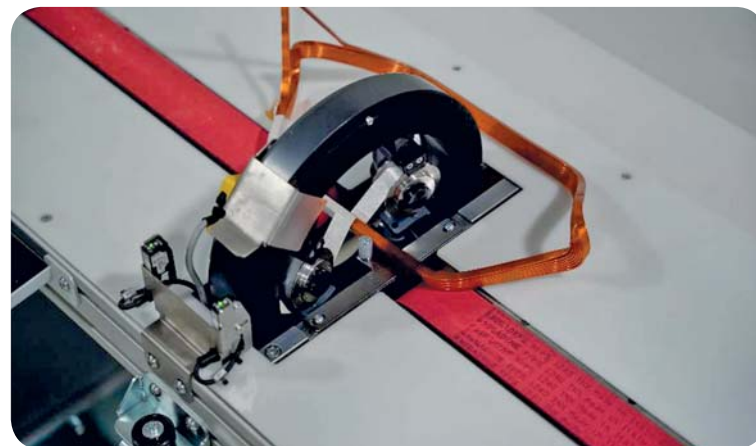
Tvarovací automat AC statorových cívek FOR 2000 P



Detail cívky při tvarování



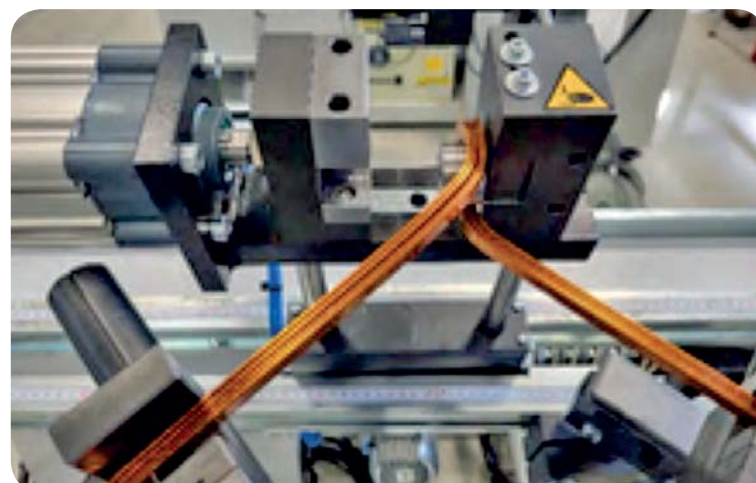
Ovíjecí stůl NSN-BENCH



Detail cívky při ovíjení



Tvarovací automat DC kotevních cívek AZ 1000 Plus



Detail cívky při tvarování

S Jakubem Hajtmarem nejen o práci vedoucího zahraničního servisu, ale i středisku Letohrad a ETCS

ČESKÁ TŘEBOVÁ ■ Novým vedoucím zahraničního servisu CZ LOKO je od prosince Jakub Hajtmár, který od února 2022, kdy do firmy nastoupil, působil v oddělení schvalování vozidel. A před tím i třeba jako ředitel horského areálu. O tom všem byla řeč.

„Zahraniční servis se stává stále větší částí činnosti CZ LOKO. Vzhledem k tomu, že do zahraničí úspěšně expandujeme, nebude v našich možnostech všechno „ujezdit“. Nyní se zaměřujeme zejména na zasmulňování zahraničních partnerů. V Itálii již působí naše dceřiná servisní společnost CZ LOKO Italia, dále máme servisní partnery například na Slovensku, Polsku a Finsku,“ říká.

„Můžu prozradit, že je na pořadu servisní smlouva s norskou společností Train Point, která do péče převezme čtyři již do Švédska předané lokomotivy 744.1 a následně i další vozidla určená pro Skandinávii,“ dodal Jakub Hajtmár.

Samo CZ LOKO zajistí odborné školení a trénink jejich servisních techniků, technickou podporu,

zásobení náhradními díly a kontrolu servisních činností.

Switch ON

Další oblastí, spadající částečně rovněž pod servis, je ETCS, kde Jakub Hajtmár od jara zastává funkci koordinátora přepínání vozidel s hardwarovou zástavbou ETCS do tzv. Switch ON (oživení a ETCS na vozidle).

„Přijal jsem to jako výzvu,“ říká po pár měsících. A oceňuje, že po počátečních obtížích se, v týmu spolu s druhým koordinátorem Bedřichem Bulíčkou, podařilo zavést funkční systém spolupráce napříč takřka celou firmou.

Lokomotivy pro ČD Cargo řady 742.7 a 753.7 jsou v tuto chvíli již po fyzickém Switch ON a po následných legislativních úkonech se postupně předávají zákazníkovi s funkčním ETCS.

„Dík za to patří všem zaměstnancům, kteří se na projektu aktivně podílejí. Vzhledem ke komplikacím, způsobeným zejména dodavateli, to není zrovna jednoduchá práce. O to je náš dík větší,“ poznamenal.



Středisko Letohrad

V současnosti rovněž přebírá i kompetence spojené se servisním střediskem Letohrad. Řadu let ho úspěšně vedl Petr Musílek, který nyní odchází do penze. „Jeho zkušenosti jsou pro mě velmi cenné,“ říká Jakub Hajtmár.

Letohradský servis se především zaměřuje na placený servis speciálních drážních vozidel

MVTV Správy železnic. Ty jsou určeny k údržbě elektrické tržnice infrastruktury.

„Chci udržet stabilní tým pracovníků, kteří MVTV dobře znají a pomoci zefektivnit fungování střediska. Zejména při unifikaci prováděných údržbových, kontrolních a opravárenských rozsahů. A také chci optimalizovat plánování a zkrátit dobu nutnou pro odstavení vozidel v našem středisku,“ uvedl Jakub Hajtmár.

Málo se přitom ví, že před příchodem do CZ LOKO působil jako ředitel horského areálu, což se, jak sám podotýká, může zdát nesouvisející, ale opak je pravdou. Zákon o drahách totiž zahrnuje i zařízení pro přepravu osob v horských areálech jako jsou lanovky nebo vleky. Jsou tedy pod dozorem Drážního úřadu stejně jako kolejová vozidla. Proto také musí mít svůj průkaz způsobilosti.

„Jelikož jsem měl zkušenosti i se schvalovací legislativou, bylo pro mě vstupní branou do CZ LOKO oddělení schvalování vozidel, vedené Jiřím Štěpánkem,“ vrací se do minulého roku. Tam působil do letošního září.

„Získal jsem tam spoustu zkušeností a znalostí týkajících se drážního prostředí a znalost portfolia našich vozidel. Kvalitními mentory po celou dobu mého působení v oddělení byli jak vedoucí, tak i kolega Fantišek Rýznar. Toho považuji za špičkového odborníka v oblasti homologace vozidel,“ uzavřel Jakub Hajtmár.

Představujeme dodavatele: HOPAX s. r. o.

Strategický partner, na jehož hlavních rámech stojí EffiShuntery 1000

OLOMOUC ■ Spolupráce společnosti CZ LOKO s firmou HOPAX sahá do roku 2015, kdy se společně začalo pracovat na vývoji a výrobě podvozkových rámu pro prototyp lokomotivy řady 744.1, dnes EffiShunter 1000, který se tehdy podrobil testování na zkušebním okruhu ve Velimi.

Na prototyp podvozkových rámu následně navázala výroba rámu pro MUV 75 (31ks) a v roce 2018 výroba hlavních rámu lokomotiv EffiShunter 1000. Hlavní rámy jsou dodávány nalakované s předmontáží drobných podskupin jako jsou zábradlí, kryty nebo dvířka. Celkem už jde o 50 hlavních rámu pro tuto vlakovou loď portfolia CZ LOKO. Další 20 je objednáno na období 2024. Firma zároveň vyrobila a dodala první dva hlavní rámy lokomotivy DualShunter 2000 a další dva jsou zpracované.

Společnost HOPAX disponuje řadou certifikací a kvalifikací. Již v roce 2010 získala certifikáty pro výrobu železničních kolejových vozidel podle EN 15085-2 „CL1“ a ČD V 95/5 a průběžně je obhájuje.

Firma je schopna opakovaně zaručovat nejvyšší třídu korozní odolnosti C5 podle ISO 12944. To oceňují zvláště železniční dopravci nasazující EffiShuntery 1000 v přímořských oblastech, kde se kvůli vysoké vlhkosti s přítomností solí vyžadují nejvyšší požadavky na životnost nátěrového systému. A to HOPAX splňuje. Pro CZ LOKO tedy jde o strategicky důležité



Hlavní rám před expedicí pro EffiShunter 1000 - 744.134 MERCITALIA.



Zkušební montáž zábradlí na hlavní rám EffiShunteru 1000 - 744.127 SŽ-PP Slovinsko.

ho dodavatele a partnera. Váží si jeho kvality, výrobních možností a profesionálního přístupu. Obě firmy společně pracují na vzájemném rozvoji, aby zajistily dodávky hlavních rámu pro roky 2024 až 2026, kdy bude EffiShunter 1000 nosným produktem CZ LOKO.

Mezi další zákazníky firmy HOPAX v železniční dopravě patří například společnost Innototics (bývalý Siemens), jemuž dodává svařence generátorů a trakčních motorů. Ty mimo jiné používá v dieselelektrických lokomotivách také CZ LOKO.

Společnost HOPAX, podnikající v Července na Olomoucku, vznikla v roce 1994 a od počátku se zaměřuje na výrobu svařenců. Nejprve na nosné ocelové konstrukce staveb, později opracované svařence podle zadání a dokumentace zákazníka, až po komplexní dodávky obroběných, nalakovaných a částečně smontovaných sestav. V posledních letech se profiluje rovněž jako dodavatel hydraulických a plně elektrických lodních jeřábů vyrobených na klíč podle dokumentace zákazníka.

Podobně jako v případě CZ LOKO se z velké části jedná o prototypovou výrobu, která vyžaduje úzkou vzájemnou komunikaci již od přípravy projektu a v průběhu zpracování výrobní dokumentace. To je i případ inovativního hybridního DualShunteru 2000.

František Pospíšil,
obchodní manažer HOPAX
Pavel Peterka,
vedoucí oddělení nákupu CZ LOKO

Drážní veletrhy potvrdily zájem o firemní produkci

Významné zahraniční železniční veletrhy TRAKO, Expo Ferroviaria a Elmia Nordic Rail, které se konaly v září a říjnu, potvrdily pevnou pozici společnosti CZ LOKO na evropském trhu.

ČESKÁ TŘEBOVÁ ■ „Představiteli jsme zde hlavně novinky a víze pro budoucnost,“ říká Irena Müllerová, vedoucí marketingu CZ LOKO.

Na TRAKO v polském Gdaňsku, který je druhým nejvýznamnějším drážním veletrhem v Evropě, firma premiérově představila inovativní DualShunter 2000, který má potenciál ovlivnit v dalších letech železniční dopravu.

„Ohlasy byly pozitivní. Lokomotiva se líbila, její parametry jsou uspokojivé. Odborná veřejnost oceňovala kvalitní zpracování i dobré rozhledové poměry, zejména v porovnání s vedle stojící modernizací TEM2 místní provenience,“ říká Michal Benický z technického úseku CZ LOKO.

Polsko je velice zajímavý a důležitý trh, na němž dominantní roli hrají místní firmy a není snadné se zde prosadit. Přesto třeba pro lokomotivy EffiShunter 1000 a zejména DualShunter 2000 prostor existuje. Potenciál je rovněž u modernizací, a to zejména u starších lokomotiv typu 740/742/T448-P.

Přestože jiná duální lokomotiva na veletrhu představena nebyla, konkurence existuje i zde. Pod názvem Modula ji má v portfoliu společnost Vossloh Rolling Stock. Porovnávat se tedy lze. DualShunter 2000 podle potřeby využívá buď spalovací motor nebo trakční vedení. Určen je pro lehkou a středně těžkou traťovou a posunovací službu.

Expo Ferroviaria

Na milánském Expo Ferroviaria firmu zastupovala dceřiná společnost CZ LOKO ITALIA. Zdůrazňovala tím blízkost k zákazníkům a schopnost poskytovat jim špičkový servis i osobní kontakt. I zde byl největší zájem o DualShunter 2000, neboť může být často efektivnější než elektrické lokomotivy. Proto se také očekávají velmi vysoké nároky na poslední míli.

„Veletrh potvrdil trvalý zájem o

ku po naší současné vlajkové lodi EffiShunter 1000, s níž jsou zákazníci spokojeni a mnozí z nich uvažují o dalších objednávkách,“ řekl Andrea Colantoni, předseda představenstva CZ LOKO ITALIA. A potvrdil, že vysoká je rovněž poptávka po lokomotivě 741.7, která je v zemi osvědčeným a realizovatelným řešením ve dvou zajímavých nikách: pro těžký posun v terminálech a přístavech a také jako kolejový stroj pro výstavbu a údržbu železniční infrastruktury.

Setkání s hlavními italskými nákladními železničními dopravci ukázala, že téměř všichni mají přímé zkušenosti s lokomotivami CZ LOKO a se službami CZ LOKO ITALIA.

„Lokomotivy jsou známé svou pragmatičností a univerzálností, díky níž je lze snadno ovládat a řídit v různých situacích; oceňována je zejména pozoruhodná tichost a nízká spotřeba,“ dodal Andrea Colantoni.

Stejně důležité jsou však pro zákazníky servisní služby, protože jim umožňují optimalizovat provozní dostupnost a rychle řešit jakýkoli typ závady nebo poškození. I když je třeba způsobeno nesprávným používáním nebo nehodou. „Proto také naši zákazníci průběžně kontrolují a sledují náš personál údržby, zázemí, velikost skladu, čas dodávek a revizí náhradních dílů,“ vysvětluje Andrea Colantoni.

Elmia Nordic Rail

Švédský veletrh Elmia Nordic Rail v Jönköpingu se stal příležitostí jak oslovit skandinávské železniční dopravce. Umožnit jim poznat produkci a podpořit známost značky CZ LOKO. A také vytvářet prostor pro další obchodní vztahy a kontakty.

„Na místním trhu již spolupracujeme se společností Trainpoint a máme tam již několik lokomotiv EffiShunter 1000. Probíhala velmi zajímavá jednání a opět jsme registrovali zá-



Na mezinárodním drážním veletrhu TRAKO se expozice CZ LOKO letos objevila po osmi letech.

Foto: Irena Müllerová

jem o další lokomotivy EffiShunter 1000,“ vrací se k této akci Irena Müllerová.

CZ LOKO ve Švédsku prezentovalo jak vlajkovou lokomotivu EffiShunter 1000, která dokončuje

schvalovací proces pro provoz na tamních tratích, tak DualShunter 2000.



DualShunter 2000 na veletrhu TRAKO zaujal kvalitním zpracováním a dobrými rozhledovými poměry.

Foto: Jan Súra / Zdopravy.cz

Změna v Itálii. Dceřinou společností řídí Andrea Colantoni

MILANO – MANTOVA ■ Novým předsedou představenstva dceřiné společnosti CZ LOKO ITALIA je od října Andrea Colantoni. Rodák z Říma vystudoval ve Stockholmu behaviorální vědy, zabývající se studiem lidského chování ve společnosti, mezi něž patří sociologie a antropologie. V roce 1998 se přestěhoval do Prahy, kde žije dosud. Mluví italsky, švédsky, anglicky, a česky. V češtině také vznikl tento rozhovor.

Čím vším jste dosud prošel?

Pracoval jsem na různých manažerských a poradenských pozicích v automobilovém průmyslu, výrobě, realitách, energetice či veřejných a IT službách. V rámci

metody Executive Search jsem vyhledával klíčové manažery a odborníky v Česku, Rumunsku, Rusku a na Slovensku. Od letošního července pak spolupracuji i se společností CZ LOKO.

Čím vás její nabídka oslovila?

To mělo několik důvodů. Léta pomáhám firmám, které chtějí proniknout do České republiky. A pak se stalo, že nastala opačná situace – česká firma se chtěla víc prosadit v zahraničí. A ještě v mé rodné Itálii. To byla perfektní náhoda a zároveň i výzva. Navíc CZ LOKO patří mezi přední výrobce ve svém segmentu, v sektoru, který mne velmi zajímá. Železnice má budoucnost



Andrea Colantoni

a velmi si vážím příležitosti podílet se na jejím vývoji.

Co je vaším hlavním cílem v nové funkci?

Především zvýšit ziskovost a efektivitu naší italské dceřiné společnosti. Dosavadní vedení krásně rozvíjela naše aktivity, ale nyní jsme se dostali do jiné fáze. Ta vyžaduje další investice a posílení našeho působení v zemi. Itálie je pro CZ LOKO klíčovým trhem a my na něm hodláme růst dál.

Jaké budou vaše další priority?

Určitě mezi ně patří posílení spolupráce s mateřskou firmou. To vyžaduje zlepšit komunika-

ci, transparentnost a spolupráci v rámci obchodu, servisu, financí a v mnoha dalších úsecích. Potřebujeme ale současně i trochu rozšířit tým, abychom mohli růst, a zlepšovat naše interní fungování.

Co byste rád z mezinárodního byznysu ve firmě uplatnil?

Jsem zvyklý pracovat každý den v různých jazycích, propojovat jiné kultury, názory a procesy. A to je zkušenost, kterou využiji, abychom zlepšili už zmíněnou vzájemnou komunikaci, firemní kulturu a zefektivnili procesy. V rámci užší spolupráce s matkou budeme muset našim italským kolegům rovněž lépe vysvětlit, kam míříme a proč.