

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

SPECIÁLNÍ PŘÍLOHA

ELEKTROMOBILITA

Pininfarina v Česku

České zastoupení italské luxusní automobilky otevřelo showroom v Čeladné. Z podhůří Beskyd obsluží i zákazníky z Polska, Slovenska nebo Rakouska.

Čínská expanze do Evropy

Když to Korejci zvládli za 20 let, my v Evropě uspějeme za polovinu času, představuje v rozhovoru čínskou vizi František Švec z Grand Automotive.

• Novinky

Jan Matoušek
jan.matousek@economia.cz



Nejdražší elektroauto v Česku. Značka Pininfarina otevřela luxusní galerii v Beskydech

Nabídka elektromobilů v Česku zažívá v posledních měsících pořádný boom. Zdaleka už nemusíte vybírat jen z několika SUV, případně aut do města, a výrobci myslí i na ty nejmocnější zákazníky. Donedávna byl nejdražším elektromobilem na trhu Rolls-Royce Spectre, v létě ale svůj první showroom, či spíše galerii, ve střední Evropě otevřela italská značka Automobili Pininfarina.

V ulici Pařížská ho nehledejte, dokonce se úplně vyhněte Praze. Luxusní hypersport Pininfarina Battista totiž v Česku koupíte na místě, které by vás na první dobrou asi nenapadlo. Do Čeladné je to autem z Ostravy zhruba půl hodiny a za na první pohled nenápadnou stavbou musíte dokonce sjet z hlavní cesty.

Nově vybudovaný showroom, který otevřel v červenci letošního roku, stojí vedle designového hotelu Miura v podhůří Beskyd. Právě ty přitom tvoří „genius loci“, důvod, proč se elektrický hypersport prodává zrovna tady. Zájemce tu není úplně na očích, když navíc bude chtít, může po náročné konfiguraci auta nebo zkušební jízdě klidně vyrazit odpočívat do hor. V hotelu nechybí luxusní restaurace, vedle něj je heliport, nedaleko vyhlášené golfové hřiště.

Poloha je navíc nanejvýš strategická i z pohledu dopravy. Pininfarinu totiž nekoupíte ani v Polsku, kde najdete třeba showroom Bugatti, ani na Slovensku nebo v Rakousku. Také pro ně toto nové zastoupení vzniklo – obsluhovat má celý region. Přitom ze všech těchto zemí je to do Čeladné relativně blízko, navíc s přístupem k letišti v Mošnově, případně mezinárodním letišti nedaleko hranic.

„Chceme, aby se klient cítil dobře, protože si nekupuje auto, které potřebuje,“ vysvětluje manažerka prodeje a marketingu Automobili Pininfarina Eva Kadlec Dědochová. Supermoderní budovu ze skla a betonu, v jejímž interiéru najdete několik zajímavých uměleckých děl, navrhovali a stavěli převážně čeští architekti a firmy. Stavba 26. prodejny Pininfarina trvala necelý rok.

„Jsme jediný ‚monobrand‘ showroom Pininfarina na světě, všude jinde se vedle ní prodávají i jiné značky,“ říká pyšně Kadlec Dědochová. I v tom tkví výjimečnost českého zastoupení italské značky.

K ní by samozřejmě stačilo už auto samotné, které je zdaleka nejdražším elektromobilem na českém trhu. Byl zástupci značky debaty o ceně Battisty zahrávají spíše do autu. Bez daně auto vychází na zhruba 55,6 milionu korun. To je přes 67 milionů i s jednadvacetiprocentní DPH.

Konfigurace za pár hodin nebo týdnů

„Jsme schopni celé auto navrhnout tady v Čeladné za asi dvě hodiny. Proces ale může za-

brat také několik dnů i týdnů včetně konzultace s designéry přímo v Itálii,“ líčí manažerka prodeje a marketingu značky. Každé auto má podle ní odrážet příběh konkrétního klienta, Pininfarina tvrdí, že nenajdete dvě stejné Battisty. Pokud nemáte hluboko do kapsy, což při základní ceně je tak nějak premisa, splní vám Italové prakticky jakékoliv přání.

Můžete mít individuální lak karoserie, na spodní straně zadního křídla lze vytvořit nějaký symbolický vzkaz, a pokud by snad byl někdo hodně excentrický (a měl to právně ošetřené), může auto nést klidně logo jeho oblíbeného fotbalového nebo třeba hokejového klubu. Podobné je to s interiérem, fantazii se meze prakticky nekladou. Možných kombinací je podle Evy Kadlec Dědochové takřka nekonečné množství, nejtěžší je podle ní vyrobit celokarbonovou karoserii. To proto, aby na sebe vlákna u jednotlivých panelů dobře navazovala.

Čekací doba na auto se pohybuje kolem deseti měsíců, v Česku pak značka Pininfarina nedávno prodala první vůz. Koncem listopadu si ho přebíral podnikatel, sběratel aut a majitel hotelu Miura Richard Kučík, který je zároveň spolujednatel českého zastoupení Automobili Pininfarina přes společnost Furiosa. Tak se mimochodem jmenuje i jeden z jízdních režimů, v nichž auto funguje.

Italové doposud dodali celosvětově 25 elektromobilů Battista, jeden z nich má i legendární basketbalista Michael Jordan. Celkem jich vyrobí nejvýše 150 kusů, nejpozději však do konce roku 2028. Může to být ale i méně, záleží na konkrétním zájmu zákazníků.

Devatenáct set koní

Vysoké cenovce odpovídá unikátní technika. Auto je vybaveno čtyřmi elektromotory, v každém kole je jeden. Celkově má placatý hypersport 1400 kW, z 0 na 100 km/h zrychluje za 1,86 sekundy a z 0 na 300 km/h za 10,49 sekundy. Maximální rychlost přesahuje 350 km/h. Baterie s kapacitou 120 kWh pochází od chorvatského Rimacu, který vlastní podíl v Bugatti, a oficiálně stačí na 476kilometrový dojezd. Nabíjet ji bude možné výkonem až 250 kW. S celkovým nalaďením auta pomáhal Italům bývalý německý pilot formule 1 Nick Heidfeld, který jezdil mimo jiné za Sauber, Williams nebo Lotus.

I přes dechberoucí čísla má být Battista, na rozdíl od některých rivalů, použitelným autem i pro každodenní ježdění. Podvozek není přehnaně tvrdý a interiér nabízí i přes sportovní atmosféru komfortní prvky, které zákazník od luxusních aut vyžaduje.

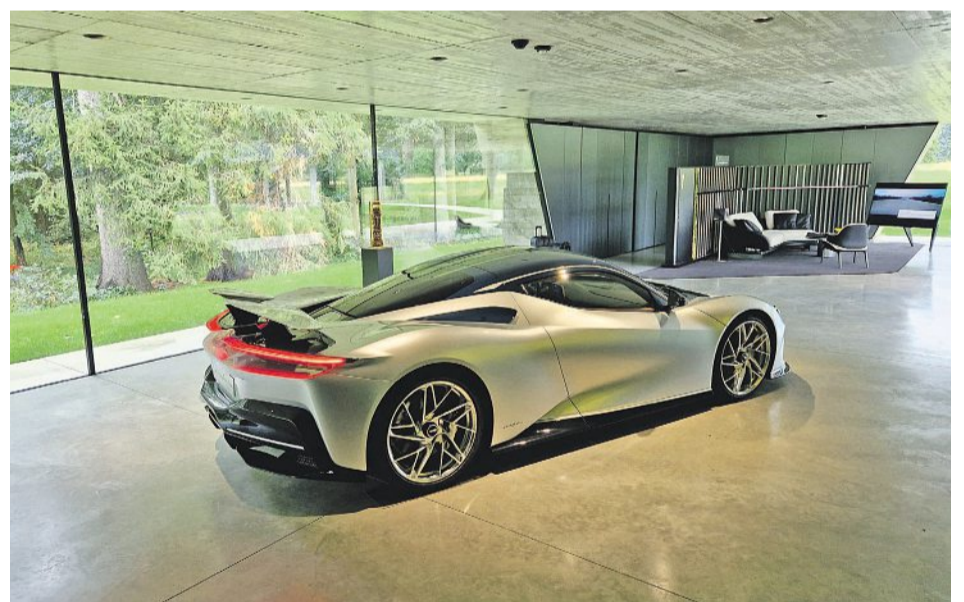
Třeba sedadla mají konstrukci z uhlíkových vláken, jsou však bohatě polstrovaná a potažená jemnou kůží. Po každé straně volantu má auto jednu obrazovku, mezi nimi je navíc ještě malý displej přinášející nejdůležitější provozní informace. Battista má samozřejmě i malý za-



Budova galerie v Beskydech. Stavba leží v malebném podhůří vedle luxusního hotelu Miura. Je to už 26. prodejna automobilů Pininfarina na světě. **Foto: Jan Matoušek**



Pininfarina Battista. Je to nejdražší elektromobil, který na českém trhu aktuálně koupíte. V každém kole má jeden elektromotor a celkem 1400 kW. **Foto: Jan Matoušek**



V Česku zatím jediný kus. Pininfarina nedávno předala první Battistu českému zákazníkovi, vlastní ji spolujednatel zastoupení značky Richard Kučík. **Foto: Jan Matoušek**

vazadlový prostor, do něhož umí Pininfarina vyrobit kufr na míru.

Auto na fotkách je statický exemplář, to znamená, že nejedí. Objevil se i na několika autosalonech. Pro vážné zájemce ale dokáže české zastoupení zajistit testovací jízdu. Občas tak klid v podhůří Beskyd může narušit lehké brčení čtveřice elektrických motorů.

Brzy by se k elektromotorům mohl přidat i zvuk klasického benzinového agregátu. Pi-

ninfarina totiž na příští rok chystá druhý model, čtyřsedadlový hybrid, který by měl být také výrazně levnější než Battista.

Zároveň ale Italové už dnes nabízejí i auto, které stojí dokonce dvakrát tolik co elektrický hypersport. Model B95 z něj sice technicky vychází, vznikne jich ale maximálně deset kusů. Všechny budou mít karoserii typu barcetta, to znamená bez střechy i klasického čelního skla.

V O L V O

Elektromobilita ve společnosti Volvo Trucks

Společnost Volvo Trucks má dlouhou historii, sahající až do roku 1928, na kterou je patřičně hrdá. V průběhu let vždy kladla důraz na inovace a bezpečnost, aby mohla svým zákazníkům dodávat špičkové výrobky.

Vlády i společnosti po celém světě si stanovují ambiciózní klimatické cíle. Evropský Green Deal i skupina National Climate Task Force v USA si kladou za cíl dosáhnout do roku 2050 klimatické neutrality. Čína chce být uhlíkově neutrální do roku 2060. Pro Volvo Trucks je tedy důležité, aby jako jeden z předních světových výrobců nákladních vozidel dokázaly nabídnout co nejužitečnější dopravní řešení. Tohoto cíle mimo jiné dosahuje také tím, že mají největší výběr plně elektrických nákladních vozidel na trhu. S vizí dosažení nulových emisí nyní směřují k udržitelnější dopravě.

Elektromobily typicky zahrnují hybridní elektrická vozidla (HEV), plug-in hybridy (PHEV) a bateriové elektromobily (BEV). Klíčovou součástí těchto vozidel je lithiumiontová baterie; využitelnost vozidel pak velkou měrou závisí na velikosti, ceně a kapacitě baterie.



V příštím roce uvede Volvo na trh novou verzi svého modelu FH Electric s dlouhým dojezdem, která bude schopna ujet na jedno nabití až 600 km. To dovládá dopravním společnostem provozovat elektrická nákladní vozidla na meziregionálních a dálkových trasách a ujet celý pracovní den bez nutnosti dobíjení. Dojezd 600 km umožňuje nová technologie hnacího ústrojí Volvo, tzv. e-náprava, která vytváří prostor pro výrazně větší kapacitu baterií na palubě. K prodloužení dojezdu přispívají také účinnější baterie, dále zdokonalený systém řízení baterií a celková účinnost hnacího ústrojí.



Výhody elektrického pohonu

Nulové výfukové emise CO₂, pevných částic a NO_x.

Pokud používaná elektřina pochází z obnovitelných zdrojů, emise CO₂ během celého životního cyklu paliva jsou prakticky nulové.

Elektrické pohony jsou tišší než spalovací motory.

Nižší servisní náročnost elektrických vozidel díky menšímu počtu pohyblivých dílů.



Nevýhody elektrického pohonu

Elektrická vozidla jsou dražší než srovnatelná vozidla s naftovými motory.

Nabíjecí infrastruktura je stále ve fázi rozvoje.

Baterie zvyšují hmotnost nákladního vozidla, což může vést k poklesu užitečného zatížení.

Dojezd elektrických nákladních vozidel není v současnosti tak vysoký, aby byl využíván pro dálkovou dopravu, ale je dostatečný pro regionální a městskou přepravu.

Výroba baterií vysoce zatěžuje životní prostředí. Avšak analýza životního cyklu ukazuje, že bodu zlomu se dosáhne přibližně již za jeden rok.



Efektivní nabíjení jako klíč k elektromobilitě

Elektromobily již jsou běžnou součástí života v Česku. Jejich pořizovací cena klesá a celkové náklady na vlastnictví se dostávají na úroveň vozů se spalovacími motory. Výraznou roli v tom ale hraje délka a především cena nabíjení.

Skutečnost, že budoucnost evropského automobilového průmyslu spočívá v elektromobilitě, je nezpochybnitelná. Množství prodaných elektromobilů se v Česku postupně zvyšuje a jejich prodej výrazně neklesá ani po ukončení státního programu na podporu elektromobility. Většinu z těchto prodejů tvoří vozy určené pro firemní zákazníky, ale zároveň roste i prodej soukromým osobám. Pro masový rozvoj elektromobility je však nutná rozsáhlá, dostatečně robustní a zároveň i efektivní síť nabíjecích stanic. O budování efektivní nabíjecí infrastruktury v Česku hovoří jednatel společnosti GREP energie Jan Bartoš.

Jaký je rozdíl mezi provozováním elektromobilu a vozu se spalovacím motorem?

Provoz elektromobilu vyžaduje úplně jiný přístup a také tak trochu i změnu myšlení. Pak lze v řadě případů dosáhnout finanční a v některých případech i časové úspory. Při popojíždění po městě stačí k bezproblémovému provozu elektromobilu jen domácí nabíjení. Dálkové cesty je však stále potřeba plánovat. V případě pětihodinové cesty z Ostravy do Děčína například vím, že musím připočítat přibližně 30 minut na dobíjení.

provozuje vlastní fotovoltaickou elektrárnu a využití přebytků takto vyrobené elektrické energie k nabíjení elektromobilů se zde přímo nabízí. Pokud si firma pořídí chytré nabíjecí stanice umožňující optimalizaci nabíjení s využitím obnovitelných zdrojů a spotových cen, může dojít k výraznému snížení nákladů na provoz firemní flotily. Pokud jde o běžné cesty po městě či jeho okolí a elektromobil běžně stojí před domem nebo před sídlem společnosti, může být připojen k nabíjecí stanici prakticky pořád a nabíjení je možné optimalizovat do časů, kdy je to výhodné. Například v létě je možné často nabíjet i zdarma a v případě, že se trefíte do záporných spotových cen, můžete za nabíjení dostat i zaplacenou.

Je nabíjení elektromobilu pro firmu výhodné, i když nemá dostatek elektrické energie z obnovitelných zdrojů, tedy z fotovoltaické elektrárny?

Pokud je nabíjecí stanice dobře naprojektována, pak ano. Důležité je vhodně zvolené řešení spočívající v kombinaci odpovídajícího hardwaru a řídicího systému, který bude tato stanice využívat. Obecně je nutné při projektování nabíjecích stanic brát ohled na místní energetickou infrastrukturu. Typicky se jedná o vyvažování nabíjecího výkonu tak, aby ne-

byla překročena kapacita dané elektrické přípojky a nehrozilo překročení nasmlouvaného odběru. Při našich realizacích využíváme kromě systémů jednotlivých výrobců nabíjecích stanic i náš vlastní řídicí systém Adopt Energy, který umožňuje definovat parametry dobíjení a optimalizovat nabíjecí plány – například podle spotových cen nebo podle aktuální výroby připojené fotovoltaické elektrárny. Optimalizace nabíjení je nutná také v případech, kdy stávající energetická infrastruktura není schopna zvládnout běžný odběr a zároveň provoz nabíjecích stanic.

Co většinou řešíte v rámci firemního nabíjení?

Řada našich zákazníků umožňuje pracovním návštěvám, aby si u nich po dobu jednání svůj elektromobil připojili na nabíječku. Pro takové návštěvy, ale i pro vlastní vytižené vozy pak firmy pořizují rychlonabíjecí DC stanice, které mají obvykle výkon 50 až 100 kW. S tím, jak budujeme chytrou nabíjecí infrastrukturu, se však začíná prosazovat i trend takzvaných zaměstnaneckých nabíječek. To znamená, že firma kromě nabíjení v práci umožní zaměstnancům nabíjet firemní elektromobil také u nich doma. Pořídí jim nabíjecí stanici a proplácí náklady na nabíjení. Daňové zákony to umožňují a je to ekonomicky výhodné jak pro zaměstnance, tak i pro zaměstnavatele.

Je to opravdu tak výhodné?

Představte si, že se vracíte ze služební cesty a potřebujete dobít. Buď zastavíte na rychlonabíjecí stanici, kde dobijete například na 80 procent za cenu 15–20 korun za kWh, nebo baterii dobijete jen na nezbytné minimum pro dojetí domů, což může být třeba jen pouhých 10 procent kapacity baterie, a zbytek následně dobijete doma. Firma vám pak zaplatí 5–7 korun za kWh. Finanční úspora pro firmu tak může být kolem 500 korun a časová úspora pro zaměstnance přibližně 45 minut. Samozřejmě je potřeba vést přesnou evidenci takového nabíjení. O tu se pak starají dohledové systémy, jako je například náš ADOPT energy, který nabízí kompletní přehled nabíjení, a to jak doma, tak i ve firmě. Aktuálně pracujeme na tom, aby zde bylo možné sledovat a evidovat i nabíjení na cizích stanicích.

Vaše společnost se zabývá prodejem a výstavbou nabíjecích stanic, a to jak veřejných, tak i těch firemních či soukromých. Jak rychle roste jejich počet?

Roste velmi rychle. Výstavba nabíjecích stanic je masivně podporována různými dotacemi, a to platí především u veřejných nabíjecích stanic. Je ale možné získat dotaci i na nabíjecí stanici pro domácnost. Nicméně jsem přesvědčen, že ekonomika provozu je dobrá i bez dotací.

Zabýváte se i výrobou samotných nabíjecích stanic?

Vlastní nabíjecí stanice nevyrábíme. Úzce spolupracujeme s několika českými a evropskými výrobci tak, abychom vždy mohli nabídnout optimální řešení pro dané použití. Jsme významným distributorem a servisním partnerem několika pečlivě zvolených výrobců, jako například Alfen, Compleo nebo český Olife. Pro větší instalace DC stanic nabízíme značku Kempower. V segmentu domácích nabíjecích stanic jsme výhradním distributorem španělské značky Wallbox, ale osvědčila se nám i značka Teltonika. Dodáváme samozřejmě jak běžné nabíjecí stanice, tak i rychlonabíjecí stanice, a to dle požadavků a potřeb zákazníka. Nedovážíme výrobky z asijských zemí, což je výhodou z hlediska zajištění rychlého a bezproblémového servisu.

Působíte po celé České republice a máte za sebou již řadu instalací. Můžete některé z nich jmenovat?

Jsme správcem veřejné nabíjecí sítě pro statutární město Ostravu, ale dodáváme nabíjecí řešení a služby také v řadě dalších menších měst a obcí. Aktuálně dokončujeme zakázku pro Českou inspekci životního prostředí, která bude mít nabíjecí stanice na všech svých inspektorátech. Nejvíce máme samozřejmě firemních instalací, kde jsou našimi velkými zákazníky společnosti jako Lesy ČR, GasNet nebo Pražská plynárenská. Spolupracujeme také s developery a dodavateli fotovoltaických elektráren. Tam cítíme i možnou synergií a možnost vzájemně výhodné spolupráce.



Chytré nabíjení zlevňuje provoz elektromobilu, říká jednatel společnosti GREP energie Jan Bartoš. Ekonomika provozu je podle jeho slov dobrá i bez dotací. Zdroj: GREP energie

Tak krátká doba pro nabití postačí?

Elektromobil nemusí být nabitý na sto procent. Stačí, když jej nabijete tak, abyste s rezervou dojeli tam, kam potřebujete. Na místě se pak připojíte k nabíjecí stanici. Já se běžně pohybuji mezi čtyřiceti až osmdesáti procenty a na 100 procent nabíjím, jen pokud se chystám na dálkovou cestu.

Prodej elektromobilů táhnou především firmy. Jakou k tomu mají motivaci a čím je to pro ně výhodné?

Obvykle si firma do začátku pořídí tři až pět elektromobilů a k tomu přiměřený počet dobíjecích stanic. Jakmile vedení společnosti zjistí, že je to pro ně opravdu výhodné, začíná se zpravidla počet elektromobilů ve firmě zvyšovat a stejně i počet nabíjecích stanic v lokalitách, kde mají tyto firmy své pobočky. Pomineme-li prezentaci ekologických postojů v rámci snižování uhlíkové stopy a povinnost plnění evropské směrnice ESG, je to především ekonomické hledisko. Řada společností

Soutěžte s GREP energie

Načtete do svého mobilu tento QR kód a odpovězte na několik jednoduchých otázek.

Soutěž naleznete na stránkách WWW.GREP-ENERGIE.CZ.



GREP energie je dodavatelem komplexních služeb a technologií v oblasti nabíjení elektrických vozidel. Úzká spolupráce s předními výrobci nabíjecích stanic dává zákazníkům tu nejlepší záruku profesionální instalace a servisu dodaných stanic. Servisní síť pokrývá všechny regiony v rámci České republiky a úvodní konzultace jsou nezávazné a zdarma.

Více informací naleznete na webových stránkách WWW.CHYTRE-NABIJENI.CZ

• Rozhovor

Eva Srpová
eva.srpova@economia.cz



Když to Korejci zvládli za 20 let, my v Evropě uspějeme za polovinu času

Jmenují se Omoda a Jaecoo a jsou to mladé čínské značky, se kterými chce koncern Chery expandovat do Evropy. Ten je mimochodem dlouhodobě největším exportérem automobilů z Číny a na domácím trhu je v top trojici nejprodávanějších výrobců. Vozy bude v Česku prodávat síť Grand Automotive Central Europe, která je importérem japonského Nissanu.

Automobilový čínský gigant chce, aby byl vnímán jako globální výrobce. Ve Španělsku koupil od Nissanu továrnu, kde od letošního listopadu vznikají vozy pro Evropu, a nechává se slyšet, že u jednoho závodu na kontinentu nezůstane. Je tedy první čínskou automobilkou, která své modely přímo v Evropě už vyrábí. Koncern BYD má spustit montáž v nově postaveném závodě v Maďarsku začátkem příštího roku.

Ve Frankfurtu koncern Chery založil i výzkumné a vývojové centrum. V prezentacích připomíná, že spolupracuje s širokou paletou mezinárodních dodavatelů dílů. „Chery má slogan In Europe for Europe. Věřím, že když se korejským značkám podařilo etablovat na evropském kontinentu za zhruba dvacet let, oni to dokážou za minimálně o polovinu kratší dobu,“ říká v rozhovoru František Švec, který má na starosti business development značek Omoda a Jaecoo v Česku. Dříve byl generálním ředitelem skupiny AutoPalace.

Importér uspořádal první tuzemskou velkolepou prezentaci v prostorách pražského hotelu Four Seasons. Na ní vystavil jak spalovací modely značek Omoda a Jaecoo, tak elektromobil Omoda 5 BEV. I ten se kromě spalovacích modelů bude montovat ve španělské továrně. Díky tomu se značka vyhne dodatečným clům, která EU uvalila na čínské výrobce.

Proč si importér vybral konkrétně tyto dvě čínské značky, čím jsou pro Evropu podle vás atraktivní?

Grand Automotive pracuje dlouhodobě na rozvoji importérských aktivit v regionu střední a východní Evropy. Dohoda s Chery určitě není poslední akvizicí, chystá se toho daleko více. Tato auta mladého a dravého výrobce byla primárně navržena s cílem uspět celosvětově a zejména v Evropě. Značka má jasně stanovenou pozici na trhu, definovaného zákazníka a bude cenově atraktivní. Věřím, že mají co nabídnout, a navíc mají připravenou bohatou modelovou ofenzivu.

Grand Automotive delší dobu vyjednávalo s jiným čínským koncernem – Geely. Proč tedy nakonec uspělo právě Chery?

Spolupráce je nadále v procesu a jednání pokračují, ale Geely svoji expanzi do Evropy zatím ještě nespustilo a my jsme teď v pozici, kdy čekáme na jeho kroky. Chery je velmi dravá značka a intenzivně pracuje na svém plánu prorazit v Evropě co nejdříve. Rozhodli se na začátku letošního roku vstoupit do Evropy, konkrétně ve čtyřech zemích – Velké

Británii, Španělsku, Polsku a Itálii – založili vlastní import. V případě menších zemí, jako je Česko nebo například Maďarsko, spolupracují s privátními importéry. Konkrétně v Maďarsku se dva měsíce po vstupu na trh prodalo v listopadu sto aut, což je skvělé. Maďarsko můžeme považovat za podobný trh jako ten český, co se týká kupní síly i počtu obyvatel, nicméně našim partnerům v Chery samozřejmě vysvětlujeme, že tak jednoduché to tady nebude.

Myslíte kvůli tomu, že zdejší společnost, a tedy i zájemci o nové vozy jsou možná trochu protičinští?

Trh je specifický tradicí vůči domácí tradici značek Škoda. Otevřeně mluvíme o tom, že vstup na český trh bude trochu oříšek. Protičinská nálada u některých Čechů mě mrzí. Myslím, že bychom se naopak měli inspirovat jejich neskutečnou pracovitostí, zapálením pro věc a touhou věci maximálně vylepšovat.

Můžete popsat, co modely Omoda a Jaecoo nabízejí, komu konkurují a kolik budou stát?

Omoda je značka zaměřená na mladou klientelu či mladé rodiny, které ale vyhledávají ideální poměr ceny a hodnoty. Prvním modelem, s nímž vstupujeme na trh, bude Omoda 5 s benzínovou šestnáctistovkou, s délkou 4,4 metru je to konkurent například modelu Cupra Ateca, Nissanu Qashqai či Toyoty Corolla Cross. Jaecoo cílí na tradičnější zákazníky anebo podnikatele, kteří mají v oblíbě konzervativnější design, ale upřednostňují dobře vybavené vozy. Jaecoo 7 je přesně o deset centimetrů delší než Omoda 5, konkurentem je například Kia Sportage, Hyundai Tucson, ale i Škoda Karoq. Ceny zveřejníme po Novém roce, nicméně oba modely budou ve srovnatelných výbavách zhruba o 20 procent levnější než zmiňovaná konkurence.

Kdy budete nabízet také elektromobily a už můžete zveřejnit představu o cenách?

Zpočátku jdou do prodeje vozy se spalovacími motory, které si Chery samo vyvíjí. Nabídka pohonných jednotek ale bude rozmanitá, protože Chery klade důraz na nízkoemisní motorizace. V plánu je nabízet také hybridy i plug-in hybridy. Elektromobil Omoda 5 BEV by se měl začít prodávat v prvním kvartále příštího roku. Nicméně zástupci Chery jsou obeznámeni s tím, jak je u nás elektromobilita vnímána.

Nemáte tedy nastavené, kolik elektroaut můžete prodat?

Zatím ne, v Chery vědí, že Česko je v elektromobilitě skeptičtější a prodeje jsou pod evropským průměrem. Globálně je značka velice ambiciózní, ale v prodeji elektroaut přistupuje ke poptávce na trhu s respektem. Elektromobily nicméně už putují v první zásilce vozů z Číny, které budeme distribuovat na dealerství. Jakmile bude továrna Chery v Barceloně plně v provozu, elektromobily budou vznikat

právě tam, čímž se na ně nebude vztahovat dodatečné clo ve výši zhruba 30 procent nad rámec standardních dovozních deseti procent.

Kolik už máte zaslíbených dealerů a na jaký počet byste se chtěli dostat?

Přesné číslo bych nerad zveřejnil, ale jsou to více než jednotky, nicméně to nejsou zatím desítky. Přesný počet nemáme stanovený, chceme ale rozumně pokrýt celou republiku v dostupné vzdálenosti všem zákazníkům. Oslovujeme nejen dealery Nissanu, ale všechny potenciální partnery a zatím jsme s jednáními s nimi velmi spokojeni.

Etablovat každou novou automobilku na českém trhu není jednoduché, trvá to a stojí to nemalé peníze. Jaký máte plán, jak přesvědčit české zákazníky?

V PR aktivitách musíme být pokorní a věřit, že to nebude jednoduchá cesta. Věřím ale, že ve chvíli, kdy se vozy přistaví na showroomy a běžní zákazníci se k nim dostanou, případně je vyzkouší, možná změní názor. Moderní čínské vozy jsou na vysoké technologické úrovni, jsou skvěle zpracované, mají bohatou výbavu a myslím, že i zajímavý design a především cenu. Vidíme to v Polsku, kde se značka začíná velmi dařit.

V Česku se ale více než tři čtvrtiny aut prodávají do fleetů. Jak chcete přesvědčit firmy, aby daly přednost neznámým čínským vozům před zavedenými značkami?

Firemní fleetová politika je velmi konzervativní a do jisté míry stojí na zůstatkových hodnotách. Mladé značky si ji teprve musí vybudovat a to trvá. Proto zpočátku míříme právě na těch zbylých asi 25 procent trhu, takzvaný retail. Ale bavíme se i o tom, jak najít cestu do firem pomocí přátelsky nastavené cenové politiky.

Jaká bude ziskovost těchto modelů? Je z vašich zkušeností z minulosti zhruba na úrovni evropských či japonských značek, nebo je dokonce lepší?

Řekl bych, že cenotvorba je od výrobce a od importéra nastavená tak přátelsky, že samotní dealeri nebudou muset výrazně přistupovat ke slevám, aby přilákali zákazníky.

Po představení aut v Praze pro novináře a dealery jste týden jezdil s čínskými zástupci koncernu Chery po Česku, abyste je seznámil se situací na trhu a představil dealerům. Co je vlastně zajímavé, co chtějí o českém trhu vědět?

Například když jsme jeli po DI na Moravu, ptali se na to, jestli tu už alespoň na dálnici funguje autonomní řízení tak jako v Číně. Oni jsou technologicky neuvěřitelně napřed a Evropa by se měla snažit posouvat se ve vývoji podobně rychle. Velmi je zajímavá konkurence, navštívili jsme showroomy Škody Auto, Volkswagenu, Mazdy, Kie i Hyundai. Ostatně tyto korejské značky zmiňují jako přímou konkurenci, které se chtějí prodejně vyrovnat ideálně za čtyři roky. Vím, že to zní velmi ambiciózně, ale oni to myslí skutečně vážně a podřizují tomu všechno.

František Švec (45)

- Vystudoval ČVUT, Fakultu stavební. Pracoval na různých manažerských pozicích pro Czech Coal, ČEZ, Kovosvit Mas či Janka Engineering.

- V září 2017 se stal obchodním ředitelem skupiny Aures Holdings pro čtyři země, později i výkonným ředitelem polské divize AAA Auto, kterou vyvedl z krize.

- Od července 2021 byl dva roky generálním ředitelem dealerské skupiny AutoPalace. Poté se věnoval rozvoji dealerských sítí pro různé importéry. Od listopadu 2024 je zodpovědný za business development značek Omoda a Jaecoo.



Konkurent Karoqu. Jaecoo 7 z čínského koncernu Chery má oslovit zákazníky upřednostňující konzervativnější design a dobře vybavené vozy, říká František Švec. Foto: Grand Automotive

► Test

Jan Matoušek
jan.matousek@economia.cz



Elektrické SUV za lákavou cenu. SsangYong sází na osvědčený recept v novém hávu

SsangYong se v posledních letech stal prodejním fenoménem českého trhu, nabízel ale výhradně SUV se spalovacími motory. Letos se však korejská firma rozhodla vstoupit do neprobádaných vod a Čechům poprvé nabízí také elektromobil. I ten má karoserii SUV, navíc v oblíbené kategorii středně velkých modelů, kde má proti sobě Škodu Enyaq nebo Teslu Model Y.

Torres EVX není úplně prvním autem SsangYongu do zásuvky. Před lety dostalo baterky i Korando, do Česka se ale nedostalo a ani v Evropě se s výraznějším prodejním úspěchem nesešlo. To novinka, příbuzná s benzinovým Torresem, má šanci prorazit přece jen většími předpoklady.

Kromě toho, že míří do populární části trhu, má i atraktivní cenu. Startuje na 879 900 korunách, benzinový sourozenec s automatem je ve stejné výbavě jen o 87 tisíc korun levnější. Doby, kdy srovnatelné spalovací a elektrické auto znamenalo statisícové rozdíly, zdá se pomalu mizí.

SsangYong si navíc ke spolupráci přizval renomovanou čínskou automobilku BYD, která platí za jednoho z největších světových výrobců elektromobilů. Od ní pochází především baterka Blade s kapacitou 73,4 kWh, která díky funkci V2L (Vehicle to Load) také zvládá napájet běžné elektrické spotřebiče. Ta by měla papírově stačit na ujetí 462 kilometrů.

Maximální DC nabíjecí výkon je 120 kW, u AC nabíjení je to pak 10,5 kW. Výhodou čínské baterky je, že prakticky od začátku nabízí i bez předehřevu vysoký nabíjecí výkon. Třeba na 75kW nabiječe proudí takřka plný výkon do baterky téměř okamžitě a ještě při 70 procentech kapacity se drží na slušných 70 kW. Z 25 na 83 procent se na tomto stojanu dostala za necelých 40 minut.

Na 350kW nabiječe zvládá Torres prakticky od 18 procent, s nimiž ke stojanu přijel, maximálních 120 kW. Ty se ale drží jen zhruba do padesáti procent kapacity. Pak výkon začne klesat na 108 kW, kolem 60 procent už je jen 96 kW, a 75 procent dokonce 63 kW. Jakmile baterka dosáhne 80 procent, a je jedno, jak rychlou nabíječku využíváte, výkon okamžitě klesne na 26 kW.

Houpavý komfort

Jediný elektromotor s výkonem 152 kW pohání přední kola, čtyřkolku minimálně zatím Torres EVX nemá. Automobilka udává, že z 0 na 100 km/h se SUV dostane za 8,1 sekundy a jede nejvýše 175 km/h. Leckdo by řekl, že to nejsou na elektrické SUV s cenou kolem milionu korun kdovíjaká čísla, Torres EVX ale spíše než trháním asfaltu zaujme jízdním komfortem. Především na dálnici se auto jen decentně pohupuje, když přejedete nějakou tu nerovnost.

Ve městě jsou trochu limitující velká, 20palcová kola, která mělo testované auto nazutá, přejezd některých výmolů nebo kanálů tak cestující pocítí více, než by chtěli. I na naladě-

ní řízení je každopádně cítit, že nejde o nějaké sportovní SUV – ačkoliv protočit přední kola při odjezdu od semaforů je jednodušší, než se může na první pohled zdát. Když je však potřeba, pro pružné zrychlení má síly více než dost.

Limitujícím faktorem Torres EVX je ale především jeho aerodynamika. Designéři



Interiéru dominují obrazovky. Dva spojené 12,3palcové displeje přináší nejen veškeré provozní informace, ale i většinu ovládní. Na klasická tlačítka zapomeňte. Foto: Jan Matoušek



Atraktivní design. SsangYong Torres EVX je auto, které si na první pohled s jiným nespolete. Hranaté tvary přidávají na robustnosti, trochu ale trpí aerodynamika. Foto: Jan Matoušek

Proč nikde nemá označení SsangYong?

Možná jste si na fotkách všimli, že Torres EVX nemá nikde jméno značky SsangYong a také typické logo se objevuje jen na volantu. Dokonce i multimediální systém po spuštění ukáže logo KGM. Je to proto, že se automobilka SsangYong od loňského roku jmenuje po prodeji novým majitelům právě KG Mobility, zkráceně KGM. Nejen na českém trhu se ale nadále prodává pod známějším jménem, které v překladu znamená „dva draci“.

vsadili na hranatou karoserii, která vypadá skutečně efektně a dává řidiči i zpoza volantu dobrý přehled o tom, kde končí. Nemusí se samozřejmě líbit každému, z korejského auta ale vyzařuje určitý respekt a vzdáleně se hlásí ke svým prapředkům ze 70. a 80. let. V přední části se také nejvíce odlišuje od sourozence s benzinovým motorem. Jenže to také znamená, že obtékající vzduch je ve vyšších rychlostech slyšitelnější a spotřeba energie vyšší než u konkurence.

Papírově by si měl Torres říct o 18,7 kWh na 100 km, respektive 13,6 kWh na 100 km ve městě. Samozřejmě je potřeba říct, že auto jsme testovali na konci listopadu, kdy se teploty blížily nule, přesto jen přiblížit se těmto hodnotám vypadalo skoro nemožné. Při jízdě po městě málokdy ukazoval palubní počítač hodnoty pod 20 kWh na 100 km, dálnice znamená spotřebu přes 26 kWh na 100 km. Teplejší podmínky by ji jistě srazily, ale určitě ne na papírové hodnoty.

Technické údaje

- Motor: elektromotor, pohon předních kol
- Převodovka: automatická
- Výkon: 152 kW / 207 k
- Točivý moment: 339 Nm
- Zrychlení 0–100 km/h: 8,1 s
- Maximální rychlost: 175 km/h
- Baterie: 73,4 kWh
- Spotřeba energie: 18,7 kWh na 100 km
- Dojezd: 462 km
- Rozměry (d × š × v): 4715 × 1890 × 1725 mm
- Rozvor náprav: 2680 mm
- Zavazadlový prostor: 839/1662 l
- Cena od: 879 900 Kč



Víko kufru. Ačkoliv to tak z fotek může vypadat, Torres nemá klasický neduh některých korejských SUV. Víko kufru se vyklápí směrem nahoru, nikoliv ke straně. **Foto: Jan Matoušek**

Pokud se budete vyhýbat dálnicím, i v zimě zvládnete přes 300 km na jedno nabití (je to ale daleko od udávaných 462 km). A ačkoliv testované auto bylo vybavené tepelným čerpadlem za 24 900 korun, stejně každé zapnutí topení znamenalo pokles dojezdu o zhruba 20 km.

Velký vnitřní prostor

Kde naopak SsangYong Torres EVX exceluje, je vnitřní prostor. Při rozvoru 2680 mm si za sebe bez problémů sednou i postavy vyšší

než 180 cm. Spousta místa je nad hlavou, navíc sedák je vzadu v takřka ideálním sklonu. Kufr má pak v základu mamutích 839 litrů, pravidelný tvar a po sklopení opěradel vznikne rovná ložná plocha a objem 1662 litrů. Hledáte-li především rodinný elektromobil, budete mít EVX na svém seznamu poměrně vysoko. Navzdory velkému prostoru se navíc s autem i ve městě dobře manévruje.

Interiér je také dobře zpracovaný, jakkoliv by materiály tu a tam mohly být i kvalitnější.



Vnitřní prostor. Jednou z nejsilnějších vlastností elektrického SsangYongu je jeho vnitřní prostor. Nejde jen o 839litrový kufr, ale i místo vzadu. **Foto: Jan Matoušek**

Dvě sdružené 12,3palcové obrazovky trochu připomínají modely Kia. Mají velmi slušnou grafiku, odezva by ale mohla být rychlejší. O trochu déle také trvá, než se multimediální systém po nastartování spustí. Plusem je určitě lišta rychlých záložek, třeba asistenta rychlosti tak během několika sekund vypnete dvěma kliky. Nutno říct, že zvuky upozorňující na různá nebezpečí jsou ale možná až příliš hlasité a agresivní. Ne všechny asistenty lze navíc deaktivovat.

Velký vnitřní prostor, atraktivní design, slušná výbava a zajímavá cena budou největší zbraně SsangYongu Torres EVX. Testovaný model Premium stojí od 959 900 korun (spalovací sourozenec je v této úrovni o 50 tisíc levnější, má ale lepší výbavu). Auto na fotkách bylo vybaveno prakticky všemi příplatky včetně třeba 360stupňové kamery nebo zmíněných větších kol. Přesto vychází na 1 079 400 korun. Za po strop vybavený elektromobil cena více než konkurenceschopná.

Inzerce

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

edice **HN**

PROBOUZENÍ

NOVÁ KNIHA Z EDICE HN

Kniha, která vám odpoví na otázky, zda je Česko malou zemí nebo jestli v Evropě vypukne válka.



hn.cz/probouzeni



KUPTE SI ONLINE MEZI PRVNÍMI

Čistě elektrická Kia EV3 s dojezdem až 605 km.

Všechno, jen ne obyčejná.



Movement that inspires

Pokud vás dojezd na elektřinu přenese až na vzdálenost 605 km a technologie rychlého dobíjení mění i vnímání času, pak bude každá cesta všechno, jen ne obyčejná. Objevte nový pohled na svět s čistě elektrickou Kia EV3 a najděte inspiraci všude kolem sebe.

Kombinovaná spotřeba a emise CO₂ (WLTP). Kia EV3: 149–162 Wh/km, 0 g/km. Hodnota dojezdu 605 km byla stanovena v souladu se standardizovaným postupem měření EU (metodika WLTP); platí pro vůz vybavený akumulátorovým modulem o kapacitě 81,4 kWh, pohonem zadních kol a 17" koly. Na skutečný dojezd mají vliv různé okolnosti, které mohou reálný dojezd snížit; jedná se např. o individuální styl řízení, rychlost, venkovní teplotu, profil terénu a používání elektrických spotřebičů/zařízení. Vyobrazení vozů je pouze ilustrativní a může obsahovat doplňkovou výbavu. Pro bližší informace navštivte www.kia.com.