



Dostupnost hutního materiálu se po předchozích krizových letech stabilizovala, pozornost oboru se přesouvá k jiným výzvám

Z pohledu dostupnosti hutního materiálu byl rok 2025 převážně stabilizovaný. Ačkoli je výhled na rok 2026 vesměs optimistický a očekávají se spíše mírné cenové pohyby než skokové výkyvy, obor stojí před dalšími výzvami a do popředí se dostávají jiná témata. Jaký má v praxi smysl automatizace u zakázkové výroby, kde končí její možnosti? Brzdí obor více nedostatek lidí nebo administrativní zátěž? V anketě časopisu KONSTRUKCE odpovídají zástupci firem, pro které ocel není jen komoditou, ale každodenní výrobní realitou i vášní.



ZDENĚK BĚLOCH,
jednatel, NICO CZ

Jaká byla vaše zkušenost s dostupností hutního materiálu pro výrobu ocelových konstrukcí v roce 2025? A jakou situaci očekáváte v roce 2026?

Pro firmu Nico CZ byl rok 2025 z pohledu dostupnosti hutního materiálu stabilní a díky spolupráci s ověřenými dodavateli jsme nezaznamenali žádné zásadní problémy. V letošním roce očekáváme obdobnou situaci jako v předchozím. Nicméně počítáme s mírným nárůstem cen.

Jaké máte plány v oblasti investic do inovací či automatizace výroby? Na jaké překážky v oblasti investic a modernizace technologií narazíte?

Naše firma investuje především do modernizace strojního vybavení a do softwarového vybavení pro 3D modelování a automatizaci výrobní dokumentace. Cílem je, aby technologie co nejvíce usnadňovaly práci našim lidem a zvyšovaly přesnost každého detailu.

Kdybych měl jmenovat hlavní překážky, pak je to nedostatek kvalifikovaných pracovníků.

Vnímáte ve svém oboru zbytečnou administrativní nebo legislativní zátěž, která zpomaluje výrobu či realizaci zakázek? Které procesy by podle vás šlo zjednodušit či zefektivnit – a pomohla by v tomto směru větší digitalizace?

Ano, v našem oboru vnímáme výraznou administrativní a legislativní zátěž, která v praxi často zpomaluje jak přípravu výroby, tak samotnou realizaci zakázek. Největší komplikace přináší zejména rozsáhlá a v poslední době i nekvalitní dokumentace.

Co vnímáte pro vaši společnost v roce 2026 jako největší výzvu a jak se na ni připravujete?

Největší výzvou bude udržení konkurenceschopnosti. Naším cílem je i nadále nabízet vysokou kvalitu a spolehlivost i při rostoucích nákladech. Budeme sázet na neustálé zvyšování odbornosti našeho týmu a schopnost realizovat i technologicky náročné zakázky.



JAKUB CEJNAR,
vedoucí střediska
ocelových konstrukcí,
Metrostav DIZ, Závod 2

Jaká byla vaše zkušenost s dostupností hutního materiálu pro výrobu ocelových konstrukcí v roce 2025? A jakou situaci očekáváte v roce 2026?

Na začátku roku 2025 jsme se bohužel potýkali s výraznými časovými problémy v dodávkách plechů. V průběhu roku se však situace postupně stabilizovala a druhá polovina roku již probíhala bez zásadních komplikací. Pro rok 2026 zatím nemáme žádné signály, které by naznačovaly výraznější problémy s dostupností hutního materiálu.

Jaké máte plány v oblasti investic do inovací či automatizace výroby? Na jaké překážky v oblasti investic a modernizace technologií narážíte?

V posledních letech jsme realizovali významné investice do automatizace výroby. V tuto chvíli proto spíše konsolidujeme a hledáme další směry rozvoje. Největší překážkou v oblasti další automatizace je však samotná povaha našeho oboru – každá ocelová konstrukce je do značné míry jedinečná, což zásadně omezuje možnosti plošné automatizace výroby. Nejsme automotive výroba s opakovanými sériemi.

Vnímáte ve svém oboru zbytečnou administrativní nebo legislativní zátěž, která zpomaluje výrobu či realizaci zakázek? Které procesy by podle vás šlo zjednodušit či zefektivnit – a pomohla by v tomto směru větší digitalizace?

V oblasti dokumentace by určitě pomohla větší míra digitalizace, zejména v interních procesech, kde se tyto změny již postupně zavádějí. Často však narážíme na nižší ochotu řešit digitalizaci ze



strany konečných zákazníků – důvěra v papírovou dokumentaci je stále velmi silná. Pokud jde o legislativní zátěž, ta se nás v tuto chvíli nijak zásadně nedotýká.

Co vnímáte pro vaši společnost v roce 2026 jako největší výzvu a jak se na ni připravujete?

Největší výzvou jsou a do budoucna zůstávají zaměstnanci – od kvalifikovaných svářečů až po technické a projekční pozice. Jde o dlouhodobý problém celého oboru. Připravit se na tuto výzvu není jednoduché. Lze ji pouze systematicky zmírňovat kombinací práce s vlastními lidmi, vzděláváním a snahou udržet know-how uvnitř firmy.



BLANKA DOSTÁLOVÁ,
jednatelka, UNIHAL

Jaká byla vaše zkušenost s dostupností hutního materiálu pro výrobu ocelových konstrukcí v roce 2025? A jakou situaci očekáváte v roce 2026?

V roce 2025 byla nabídka ocelových nosníků i hutního materiálu obecně solidní. Ve srovnání s lety 2021 a 2022, kdy byla situace na trhu kritická, došlo ke stabilizaci jak z hlediska dostupnosti, tak i cen. Očekáváme pokračování relativně stabilního vývoje trhu, přičemž případné výkyvy by spíše měly mít krátkodobý charakter.

Jaké máte plány v oblasti investic do inovací či automatizace výroby? Na jaké překážky v oblasti investic a modernizace technologií narážíte?

Plánujeme další investice do modernizace výroby a nákupu nových technologií, které povedou ke zvýšení kvality hotových výrobků, zrychlení a zefektivnění výroby a celkové optimalizaci výrobních procesů. V letošním roce pořizujeme moderní tryskační stroj pro rychlé opracování ocelových konstrukcí před povrchovou úpravou a díky této investici již nebudeme odkázáni na externí dodavatele – naopak tuto službu budeme nově nabízet i zákazníkům v rámci našeho portfolia.

Vnímáte ve svém oboru zbytečnou administrativní nebo legislativní zátěž, která zpomaluje výrobu či realizaci zakázek? Které procesy by podle vás šlo zjednodušit či zefektivnit – a pomohla by v tomto směru větší digitalizace?

Ano, zejména proces vydávání stavebních povolení je v současnosti výrazně náročnější a zdlohavější než v minulých letech. Získání stavebního povolení dnes může trvat i mnoho měsíců, v některých případech dokonce roky. Hlavními problémy jsou vysoká administrativní náročnost a přetíženost stavebních úřadů. Digitalizace může být řešením, ale pouze za předpokladu, že bude systém dobře připravený, otestovaný a především uživatelsky jednoduchý.

Co vnímáte pro vaši společnost v roce 2026 jako největší výzvu a jak se na ni připravujete?

Za jednu z hlavních výzev pro rok 2026 považujeme úspěšné uvedení nové produktové řady. Kromě tradiční nabídky všech typů montovaných hal rozšiřujeme portfolio o doplňkovou

zámečnickou výrobu, zejména o regálové systémy, mezaniny a carporty. Pro tuto výrobu jsme nově vyčlenili samostatnou výrobní divizi v Kroměříži, která se na tyto produkty specializuje.



MILOSLAV LUKEŠ,
ředitel společnosti
a předseda představenstva,
EXCON

Jaká byla vaše zkušenost s dostupností hutního materiálu pro výrobu ocelových konstrukcí v roce 2025? A jakou situaci očekáváte v roce 2026?

Cena oceli a její dostupnost se v roce 2025 oproti předešlým letům poměrně stabilizovala, došlo k návratu na úroveň před obdobím covidu a konfliktu na Ukrajině. Nic nenasvědčuje tomu, že by mělo dojít k větším, či dokonce skokovým výkyvům ceny. Neobáváme se ani nedostatku této komodity. Trend je spíše opačný, poptávka je nižší, hutě vyrábí a dodávají distributorům na hranici svých nákladů. Nelze předvídat, jaký vlivna konečné ceny budou mít emisní povolenky.

Jaké máte plány v oblasti investic do inovací či automatizace výroby? Na jaké překážky v oblasti investic a modernizace technologií narazíte?

Budoucnost výroby ocelových konstrukcí spočívá právě v automatizaci výrobních procesů a výroby samotné. Ve společnosti EXCON již nyní využíváme interně vyvinutý IT systém ke sledování a vyhodnocování výroby. Dále jsme vybudovali oddělení, které zavádí robotické svařování do výroby. Veškerá automatizace je podporována a optimalizována naším IT oddělením IS ALEx.

Vnímáte ve svém oboru zbytečnou administrativní nebo legislativní zátěž, která zpomaluje výrobu či realizaci zakázek? Které procesy by podle vás šlo zjednodušit či zefektivnit – a pomohla by v tomto směru větší digitalizace?

Co často zpomaluje realizaci zakázek, respektive činí realizaci zakázek časově nepředvídatelnou, jsou veřejná výběrová řízení. Jejich proces, včetně administrace požadovaných kvalifikačních i jiných požadavků, doplňující dotazy účastníků a následné posouzení termínů podání nabídek mnohdy výběr dodavatele posouvají. Následně vzniká tlak na dodržování původních termínů.

Druhotně se našich zakázek, zvláště těch, u kterých jsme již u zpracování dokumentace pro povolení stavby, dotýká administrativní složitost a zdlouhavost povolovacího procesu staveb. Navíc od roku 2024 platí úprava, kdy dodavatelé ručí za mzdové nároky zaměstnanců svých subdodavatelů. To vyžaduje nově důslednou administrativní kontrolu celého subdodavatelského řetězce (např. ověřování, zda subdodavatel řádně platí mzdy a odvody).

Digitalizace pomůže v každém směru. Jak ze strany interních procesů, tak procesů státní správy.

Co vnímáte pro vaši společnost v roce 2026 jako největší výzvu a jak se na ni připravujete?

Vedle našich zaběhnutých produktů, projektů a realizací se budeme nadále věnovat rozvoji výroby ocelových konstrukcí. V roce 2025 jsme přestěhovali náš výrobní závod do zcela nové výrobní

haly. Letošní výzvu určitě bude uchopení veškerého potenciálu, který nám nová výrobní hala nabízí. Zároveň se chceme posunout dále v robotickém svařování.

Výzvu roku 2026 i dalších let spatřujeme především v zajištění dostatečného počtu zaměstnanců ve všech útvarech společnosti. Dlouhodobě čelíme rostoucím personálním požadavkům, které vyplývají z rozsahu a struktury našich aktivit. Potřebujeme obsazovat široké spektrum pozic dle rozmanitých potřeb – od dělnických profesí přes inženýrské a IT role až po projektové manažery – a to je na tom to zábavné.



RADIM PACHLOPNÍK,
výrobní ředitel,
Vítkovice Steel,
součást globální skupiny
Jindal Steel

Jaká byla vaše zkušenost s dostupností vstupního materiálu pro výrobu ocelových výrobků v roce 2025? A jakou situaci očekáváte v roce 2026?

Pro společnost VÍTKOVICE STEEL jsou klíčovým vstupním materiálem ocelové bramy o tloušťce 300 mm, které patří mezi komodity s omezenou dostupností na globálním trhu. Dlouhodobě proto spolupracujeme s prověřenými partnery, již nám tyto vstupy zajišťují na základě stabilních smluvních vztahů a za konkurenceschopných cenových podmínek.

Neméně důležitou roli v celém dodavatelském řetězci hraje logistika, a to jak v rámci České republiky, tak v mezinárodním měřítku. Významná část materiálu vstupuje do Evropy přes polské přístavy, které představují klíčový logistický uzel.

Rok 2025 se nám z pohledu zajištění vstupních surovin podařilo zvládnout velmi dobře. Celkový objem výroby v minulém roce činil přibližně 650 tisíc tun.

Výhled na rok 2026 vnímáme jako období změn, které s sebou přináší nové požadavky, ale také nové příležitosti. Zavádění mechanismu CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism) klade vyšší nároky na plánování i transparentnost dodavatelských řetězců. Na tuto situaci reagujeme aktivně – hledáme efektivnější řešení, optimalizujeme procesy a zaměřujeme se na environmentálně šetrnější zdroje vstupních materiálů. Díky tomu, že jsme součástí globální skupiny Jindal Steel, máme možnost využít



silného mezinárodního zázemí a do budoucna uvažujeme i o širším zapojení nízkemisní, tzv. zelené oceli z vlastních výrobních kapacit. Budoucnost ocelářství nestojí jen na technologiích, ale především na schopnosti přizpůsobit se změnám a dlouhodobě udržet stabilitu výroby i dodavatelských řetězců.

Jaké máte plány v oblasti investic do inovací či automatizace výroby? Na jaké překážky v oblasti investic a modernizace technologií narazíte?

Jako společnost s dlouhou průmyslovou tradicí přistupujeme k investicím systematicky a s jasným dlouhodobým cílem. První oblastí jsou investice s přímým dopadem na udržitelnost a obnovu klíčových technologických zařízení, a to v souladu s aktuálními technologickými trendy a environmentálními požadavky. Druhou kategorií jsou rozvojové investice, jejichž cílem je rozšiřování výrobních možností, naplňování rostoucích požadavků zákazníků a postupné rozšiřování našeho produktového portfolia. Třetí oblastí je snižování energetické náročnosti výroby a optimalizace spotřeby elektrické energie a zemního plynu.

Na strategické úrovni se pak zaměřujeme na implementaci nových technologických celků, které by měly vést k optimalizaci zpracovatelských nákladů a umožňovat rozšiřování produktového portfolia.

Pokud jde o překážky, samotný trh dodavatelů technologií vnímáme jako dostatečně rozvinutý, a to jak v rámci regionu, tak celé Evropy. Největší výzvou je však legislativní a administrativní zátěž, zejména v oblasti povolenacích procesů a komunikace s úřady, která často výrazně prodlužuje dobu realizace investičních projektů.

Vnímáte ve svém oboru zbytečnou administrativní nebo legislativní zátěž, která zpomaluje výrobu či realizaci zakázek? Které procizjesy by podle vás šlo zjednodušit či zefektivnit – a pomohla by v tomto směru větší digitalizace?

Legislativní zátěž v Evropě je obecně velmi vysoká. Administrativní procesy jsou často složité, časově náročné, a ne vždy přinášejí odpovídající přidanou hodnotu. Věřím, že zde existuje značný prostor pro zjednodušení a zrychlení procesů, a to zejména prostřednictvím širší digitalizace a lepší koordinace jednotlivých institucí.

Významným tématem je rovněž evropský přístup k emisním povolenkám a cenám energií, který představuje pro průmyslové podniky rovněž výrazné zatížení. Narovnání a zpřehlednění těchto procesů považujeme za klíčové pro udržení konkurenceschopnosti evropského průmyslu.

Co vnímáte pro vaši společnost v roce 2026 jako největší výzvu a jak se na ni připravujete?

Rok 2026 vnímáme jako období významných výzev, ale zároveň i příležitostí. Plánujeme navýšení objemu výroby a další růst společnosti, což s sebou přináší požadavky na maximální efektivitu provozu. Klíčovými tématy budou zajištění dostatečného množství kvalifikovaného lidského kapitálu v regionu, stabilní přísun vstupních materiálů a zároveň efektivní distribuce finálních výrobků.

Výzev bude bezpochyby celá řada, nicméně věříme, že díky systematickému plánování, investicím do technologií a silnému zázemí globální skupiny Jindal Steel jsme na tyto výzvy dobře připraveni.



JAN SUROVIČ,
jednatel společnosti,
TMETAL

Jaká byla vaše zkušenost s dostupností hutního materiálu pro výrobu ocelových konstrukcí v roce 2025? A jakou situaci očekáváte v roce 2026?

Zkušenost byla relativně dobrá. Nezaznamenali jsme vážnější

prodlevy nebo nedostupnost potřebného materiálu. Nicméně se v našem regionu významně snížila flexibilita a schopnost rychlých a operativních dodávek, zejména v důsledku zrušení skladů společnosti ArcelorMittal ve Frýdku-Místku.

Jsmo proto nuceni lépe plánovat naše potřeby a více konsolidovat objednávky, aby zásobování bylo efektivní. V roce 2026 očekáváme stabilní vývoj situace.

Jaké máte plány v oblasti investic do inovací či automatizace výroby? Na jaké překážky v oblasti investic a modernizace technologií narazíte?

Kromě již realizované investice do 20kW laseru na plechy jsme se rozhodli pořídit technologii laserového pálení otevřených profilů, jejíž spuštění očekáváme v polovině tohoto roku. Nadále pracujeme na investicích do efektivnějších procesů, plánujeme také obměnit třetinu svářeček a spustit první pracoviště laserového svařování.

Jediným omezením v oblasti investic a modernizace je v současnosti naše interní kapacita věnovat se těmto projektům v potřebném rozsahu.

Vnímáte ve svém oboru zbytečnou administrativní nebo legislativní zátěž, která zpomaluje výrobu či realizaci zakázek? Které procesy by podle vás šlo zjednodušit či zefektivnit – a pomohla by v tomto směru větší digitalizace?

Nevnímám v našem oboru zbytečnou administrativu, spíše dlouhodobé mezery ve vymáhání požadavků po všech výrobcích stejně. Legislativa je nastavena odpovídajícím způsobem s ohledem na míru zodpovědnosti, která je neoddelitelná od výroby ocelových konstrukcí. Bohužel celá řada výrobců zákoněné požadavky dodržuje pouze pro formu, což považuji za krajně nezodpovědné. Digitalizace je jedinou cestou, jak zajistit věrohodné dodržování legislativy bez zbytečné administrativní zátěže. Tyto investice jsou aktuálně v plném proudu na straně TMETALU.

Co vnímáte pro vaši společnost v roce 2026 jako největší výzvu a jak se na ni připravujete?

Za největší výzvu v roce 2026 považujeme kombinaci několika externích faktorů. Jedním z nich je nepříznivý demografický vývoj u profesí svářečů a zámečníků.

Další je růst cen materiálů v důsledku zelené politiky a celních tarifů, a to bez odpovídající ochrany evropského trhu před dovozem hotových konstrukcí z neevropských zemí. Dalším významným vlivem je stagnující německá ekonomika.

(red)