

# Shark.Aero chystá průnik do Spojených států a na další trhy

ČESKO-SLOVENSKÝ ULTRALEHKÝ LETOUN SHARK JE SVÝM ZPŮSOBEM MALÁ STÍHAČKA. HODIL BY SE PROTO K ZÁKLADNÍMU VÝCVIKU VOJENSKÝCH PILOTŮ, ŘÍKÁ ŘEDITEL OBCHODU A MARKETINGU PETR HÝL.



**P**rvní dodávky ultralehkých letounů Shark se uskutečnily v roce 2011, celkem už jich u slovenského města Senica zhotovili zhruba 150. Firma Shark.Aero letos vyrábí každý měsíc dvě celokarbonová letadla. Zákazníci si je oblíbili kvůli tomu, že jsou rychlá, praktická a hospodárná. Zatím se prodávají hlavně v Evropě, ale výrobce plánuje průnik na další trhy, zejména do Spojených států amerických a do Asie. Produkce by proto měla výrazně stoupnout. „Již v roce 2024 bychom se chtěli dostat na tři kusy měsíčně,“ uvádí ředitel obchodu a marketingu Petr Hýl. Perspektivním cílem je prodávat 50 letadel ročně.

Shark přitom obrazně řečeno vstal z popela. Hlavní roli při jeho zrodu sehrály vážné potíže, do nichž se v důsledku světové finanční krize z roku 2008 propadl slovenský Comp-Let. Tento podnik, který založil a spoluvlastnil Vladimír Pekár, absolvent katedry le-

tadel ČVUT v Praze, vyráběl od roku 1994 kompozitní díly pro finální letecké producenty. Hlavním odběratelem byla rakouská společnost Diamond Aircraft. Comp-Let patřil k významným hráčům na evropském trhu. Zaměstnával 200 lidí, zhotovoval rozměrné komponenty pro několik typů letadel firmy Diamond Aircraft, byl jejím největším dodavatelem. V nejlepších časech vyráběl sady dílů na dvě letadla denně. Dohromady to představovalo pět tun kompozitů měsíčně. Jenže kvůli globální finanční krizi z roku 2008 spadly společnosti Diamond Aircraft roční prodeje ze zhruba 500 letadel na pouhých 50 kusů. Dopady na celý dodavatelský řetězec byly drtivé. „V lednu 2009 Diamond zrušil všechny objednávky a odstěhoval technologii,“ popisuje Vladimír Pekár. „Z různých scénářů, co dále, dávalo největší smysl vrhnout se naplno na Shark, dotáhnout vývoj do konce, začít dodávat, postupně zase vybudovat firmu. Vlastně začít od nuly. Následující roky, až dodnes, jsem vynakládal svou energii jen do Sharku,“ dodává Vladimír Pekár.

## Slováci a Češi spojili síly

Už před krizí našťastí existovaly úvahy a výkresy, jak by nové letadlo s tandemovým uspořádáním sedadel mohlo vypadat. Prvotní studie ultralightu s výrazně aerodynamickým trupem pocházely z roku 2006. Do nadějněho projektu pod hlavičkou nové firmy Shark.Aero vstoupili a minoritními podílníky se stali finanční investoři. Vývojový tým letadla se zatahovatelným podvozkem tvořili z většiny Češi. V Česku dodnes sídlí konstrukční kancelář a také se

zde rozvíjejí obchodní aktivity. „Vladimír Pekár je však zakladatelem firmy a duchovním otcem Sharku, zůstal generálním ředitelem a řídí slovenskou výrobní společnost,“ konstatuje Petr Hýl.

„Naše struktura je z historických důvodů roztržena do několika firem, ty však postupně konsolidujeme a vytváříme z nich jednu pevnou skupinu,“ podotýká Petr Hýl. Celá skupina má v současné době zhruba 100 zaměstnanců, z toho 80 pracuje ve výrobním závodě na západě Slovenska.

## Naděšení bývalých vojenských pilotů

Shark úspěšně absolvoval potřebné zkoušky a v roce 2013 získal typové schválení od Letecké amatérské asociace České republiky. Následovaly certifikace v dalších evropských zemích. „Jakmile se objevily první snímky nového letounu, jehož atraktivní tvary se výrazně lišily od konkurence, začali se nám ozývat první potenciální zákazníci, bývalí vojenská piloti, které letadlo nadchlo,“ líčí Petr Hýl. Další vlna zájmu se vzvedla poté, kdy si novinku mohli prohlédnout návštěvníci veletrhu Aero v německém Friedrichshafenu. První komerční dodávky letadel mířily do Francie, Portugalska a Německa.

„Do současné doby jsme získali zákazníky ve 24 zemích a pevně doufám, že se brzy dostaneme na 30,“ říká ředitel obchodu a marketingu Petr Hýl. Klíčové trhy jsou zatím v Evropě. Jde především o Německo a Francii; v Česku se dosud uplatnilo devět Sharků a na Slovensku šest. Letos firma poprvé vstoupila do Kanady a Kostariky. Začala také exportovat do Velké Británie, která se má stát třetím pilířem



Petr Hýl a Vladimír Pekár

evropských prodeji. „Výhledově však bezpochyby budou největším trhem Spojené státy americké, kde očekáváme vysokou koupěschopnou poptávku,“ dodává Petr Hýl.

### V USA pomůže změna předpisů

Shark zatím nemůže do USA pronikat v rámci kategorie lehkých sportovních letadel (LSA), protože je na tamní stávající regulaci příliš rychlý. Všechny Sharky, které létají v USA, jsou zatím registrovány jako experimentální stroje, což přináší jistá omezení. Nicméně na sklonku letošního července oznámil americký federální letecký úřad FAA (Federal Aviation Administration), že chystá úpravu pravidel. „Pravděpodobně už v příštím roce dojde ke změně, která nám dovolí vstoupit na americký trh v rámci kategorie lehkých sportovních letadel,“ doufá Petr Hýl. „Tato skutečnost nám následně umožní zvýšit vývoz i do dalších teritorií. Jižní Korea, Japonsko, Thajsko či Malajsie totiž kopírují americký model. Dosud jsme měli problém na tyto trhy exportovat, protože jsme neodpovídali žádné jejich kategorii - ultralehké letadlo v evropském pojetí je prostě jen zdejší záležitost. Některé asijské země už ale oznámily, že převezmou novou americkou úpravu, a tím pádem budeme mít snadnější vstup na tyto perspektivní trhy,“ dodává obchodník, který se domluví nejen anglicky a německy, ale také čínsky, přičemž významnou část svého předchozího profesního života spojil právě s Asíí.

### Pestrá sbírka rekordů

K zájmu o letadla přispívají také mediálně atraktivní úspěchy na mezinárodní scéně. Shark v roce 2015 překonal světový rychlostní rekord v kategorii ultralehkých letadel, když jako první na světě pokořil hranici 300 kilometrů za hodinu. „Další výrobci nás později předstihli, ale v jejich případě šlo o ultralighty, které mají mnohem výkonnější motory a létají ve vysokých výškách, které pro naše typické zákazníky nemají smysl,“ podotýká Petr Hýl. „Přes deset let již držíme další rekord Mezinárodní letecké federace FAI - jde o nejrychlejší let na uzavřeném okruhu 500 kilometrů,“ dodává.

K věhlasu Sharku přispělo také šest zápisů do Guinnessových rekordů, které se vesměs týkají letů

kolem světa. Proslulost znamenal především výkon belgicko-britské pilotky Zary Rutherfordové, nejmladší ženy, která kdy obletěla svět sólo. V roce 2022, kdy se její let uskutečnil, jí bylo pouhých 19 let. Její bratr Mack Rutherford pak dosáhl obdobného rekordu v době, kdy mu bylo 16 až 17 let.



XXXXXXXXXX

Vysoká cestovní rychlost a dlouhý dolet představují nejen předpoklad pro zdolávání rekordů, ale také důležité prodejní argumenty. Maximální rychlost činí 300 kilometrů za hodinu, letadlo bez přídavných nádrží doletí přes dva tisíce kilometrů. Shark je díky svým čistým aerodynamickým tvarům zároveň velmi hospodárny. „Spotřeba činí dvacet litrů paliva na hodinu, sedm litrů automobilového benzínu vystačí na sto kilometrů,“ vyzdvihuje Petr Hýl. Cena záleží na zvolené konfiguraci. Většinu zákazníků vyjde Shark na zhruba šest milionů korun, s rostoucími požadavky na výbavu ovšem tato částka stoupá.

### Tři zákaznické skupiny

Privátní zákazníci se podle Petra Hýla dělí v podstatě do tří skupin. První tvoří lidé v produktivním věku, kteří využívají letadlo k pracovním účelům. Bývají to manažeři, ale také právníci či odborníci v oboru informačních technologií, kteří se vydávají

na služební cesty třeba po celém Německu, Francii či Polsku, případně napříč Evropou. Tito lidé se potřebují dostat někde daleko, a to rychle, pohodlně a relativně levně. „Hospodárnost provozu je přitom jedním z hlavních faktorů, které v tomto případě mluví ve prospěch Sharku,“ soudí Petr Hýl.

Druhou skupinu tvoří zámožní klienti, kteří mají letadlo proto, aby si užili příjemných stránek života. Slouží jim třeba k tomu, aby si vyrazili na výlet k moři, za památkami či na hory. Bývají to starší lidé, kteří už ukončili každodenní pracovní činnost, často úspěšní podnikatelé, ale také někdejší špičkoví lékaři či další specialisté.

Důležitá a prestižní je rovněž třetí skupina zákazníků, kterou tvoří bývalí profesionální piloti. Za sebou mívají dlouhou kariéru ve vojenském nebo dopravním letectvu. Jedním ze zákazníků firmy je pilot, který byl historicky šestým člověkem, jenž nalétal čtyři tisíce hodin v americkém bojovém letounu F-16. „Máme také klienta, který sloužil ještě na stroji F-5. Někteří majitelé Sharku kdysi pilotovali francouzské nadzvukové letouny Mirage. Mnozí piloti si po skončení aktivní služby chtějí dopřát rychlé a technicky vyspělé letadlo, jehož řízení jim připomíná staré časy,“ říká čtyřicetiletý Petr Hýl, jenž vy-



XXXXXXXXXX





XXXXXXXXXX

studoval Vysoké učení technické v Brně a vzdělání si rozšířil na univerzitě v nizozemském Leidenu.

### Nabídka vojenskému letectvu

Bývalí armádní piloti posléze přiměli firmu, aby se začala zajímat o čtvrtou potenciální zákaznickou skupinu. Dospěli totiž k názoru, že letadlo Shark, které jim tolik připomíná stíhačku, by mohlo představovat špičkový stroj pro úvodní fázi výcviku armádních letců. Skupina Shark.Aero se proto tímto výklenkem trhu začala zabývat. Její představitelé věří, že se v dohledné době podaří dojednat první vojenské kontrakty. O získání zakázek na dodání letadel pro cvičné účely usiluje firma hned v několika zemích, a to na čtyřech kontinentech.

„Shark může být skutečně vnímán jako malá stíhačka, a to nejen díky tandemovému uspořádání kokpitu, ale také kvůli rychlosti, agilitě a způsobu ovládní, kdy knípl je vpravo a plyn po levé ruce stejně jako ve vojenských nadzvukových letadlech F-16 a F-35,“ vypočítává Petr Hýl. „Bylo by výborné, kdybychom uspěli v České republice nebo na Slovensku. Mimořádně zajímavý průnik by mohl nastat také ve Vietnamu, protože Aero Vodochody Aerospace tam dodává cvičná proudová letadla Aero L-39NG a přechod ze Sharku na L-39NG se leteckým odborníkům jeví jako ideální postup,“ doplňuje.

### České vrtule, světla i podvozky

Ve většině ostatních ultralehkých letadel jsou sedadla vedle sebe. Shark ovšem není jediný, kdo vsadil na sedadla za sebou. Konkurentem, který nabízí ultralehké letadlo v tandemovém uspořádání, je



XXXXXXXXXX

například královéhradecká společnost TL-Ultralight s modelem Stream.

Lotyšská firma Pelegrin vyrábí ultralight Pelegrin Tarragon s tandemovým uspořádáním, který už několik měsíců využívá tamní armáda k počáteční-



XXXXXXXXXX

mu výcviku pilotů. „Jde o první případ, kdy letecké síly členské země NATO provozují ultralehké letadlo k počátečnímu výcviku,“ upozorňuje Petr Hýl. „Věřím, že k podobnému kroku přistoupí i vojáci v jiných státech, neboť jde o logické a ekonomické řešení,“ doplňuje.

Tak jako Lotyši používají lotyšský ultralight, středoevropská začínající piloti by mohli absolvovat prvotní

trénink na modelu Shark. Ten je na celém území někdejší federace jako doma, neboť se vyrábí na Slovensku a přitom obsahuje díly, které jsou ponejvíce od českých firem: za letu stavitelné dvoulistové vrtule dodává Woodcomp Propellers, hydraulické čerpadlo pro ovládní vrtule zajišťuje Jihostroj Velešín, balistický záchraný systém firma Stratos 07 a podvozek Aerospool CZ z Hluku. Český původ mají rovněž karbonové a kevlarové tkaniny, pryskyřice, světla a další položky. Motor je rakouské značky Rotax, dodává jej obchodní firma Teveso Hradec Králové. Avionika značek Dynon nebo Garmin je ovšem z USA, kola a brzdy se dovážejí z Francie, některé přístroje z Itálie.

### Růst a jeho překážky

Než Shark získal typový průkaz letounu o maximální vzletové hmotnosti 600 kilogramů, všechny jeho části a systémy bylo zapotřebí důkladně vyzkoušet a odladit. Některé testy zajišťovalo Vysoké technické učení v Brně. Výsledkem je podle Petra Hýla spolehlivý stroj s dlouhou životností. „Soudím však, že letadlo je možné považovat za definitivně vyladěné, teprve když se sériově vyrobí stý kus, protože do té doby se potýká s nejrůznějšími dětskými chorobami, a k tomu stému kusu jsme se dopracovali v roce 2020,“ glosuje Petr Hýl.

Přestože firma nechystá žádný další letoun, vývojové oddělení má stále práce dost, neboť musí reagovat na přání zákazníků a změny podmínek. Připravuje zástavby nových motorů i systémů, zpracovává aktualizace výkresů, řeší dočasné úpravy a připravuje podklady pro certifikace, protože každý letecký úřad vyžaduje určité penzum dokumentů ke schválení. Tyto práce souvisejí s rozšiřováním počtu zemí, kam se letouny Shark budou vyvážet, a tedy i s plánovaným zvyšováním produkce.

Největší překážkou k naplnění vize, že firma bude ročně vyrábět 50 letadel, představuje obtížné sháňení pracovníků do všech fází výroby od laminace po montáž. „Neomezuje nás kapacita výrobních hal, nelimituje nás ani vybavení přípravky a formami. Potřebovali bychom však nabrat nižší desítky lidí včetně technologů a manažerů výroby i servisu. Situaci se snažíme řešit a věřím, že budeme pokračovat v pozitivní trajektorii,“ uzavírá ředitel obchodu a marketingu Petr Hýl. ■