

# AGROFERT × CzechAI — AI transformace holdingu

## Kompletní analýza a nabídka · data FY2025 / výhled 2026

**Pro:** Andrej Babiš · **Od:** Leoš Horčíčka, zakladatel & CEO CzechAI  [ceo@czechai.io](mailto:ceo@czechai.io) ·  +420 732 941 900 ·  [czechai.io](https://czechai.io)

Čísla portfolia vycházejí z konsolidované výroční zprávy AGROFERT **za rok 2025** a veřejných výkazů dceřiných společností (poslední zveřejněné). Vyčíslení přínosů je modelový odhad CzechAI dle průmyslových benchmarků a vlastní produkční inventury; veškeré hodnoty rád doložím na živých datech holdingu.

## ÚVODNÍ SLOVO

**Pane Babiši,**

jmenuji se Leoš Horčíčka a jsem zakladatelem **CzechAI** — jediné agentní, sémantické až robotické AI v ČR.

*Před půl rokem jste mi volal: „Až to bude hotové, ozvi se.“ Teď je to hotové. Mám čísla a analýzy na každý segment i na konkrétní dceřinky.*

Rok 2025 to potvrdil černé na bílém: **konsolidovaný zisk holdingu spadl na 2,2 mld Kč** (z 7,1 mld), a byl to už **třetí pokles ziskovosti v řadě**. Tržby 212,2 mld drží, ale **marže se ztenčují** — drahý plyn v chemii, nižší ceny hnojiv a komodit, nové zahraniční chemičky s nižší marží. Přesně v tomhle prostředí rozhoduje **provozní efektivita**, a tu dnes dělá umělá inteligence.

Neautomatizovaný chaos stojí Agrofert řádově **2,8–4,0 mld Kč ročně** — to je **7,7 až 11 milionů korun každý den**. Konkurence (BASF, Yara, Nutrien) už agentní AI nasazuje. Umím to doložit na Vašich živých datech za 20 minut.

Tento dokument má **4 části**: (1) analýza portfolia + služby 1–5, (2) služby 6–10, (3) úsporová analýza po jednotlivých firmách, (4) implementace, ROI, rizika a nabídka.

---

## ČÁST 1 — ANALÝZA PORTFOLIA & SLUŽBY 1–5

### 1.1 Exekutivní souhrn portfolia (FY2025)

| UKAZATEL                      | HODNOTA FY2025            | POZNÁMKA                                                                  |
|-------------------------------|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Konsolidované tržby           | 212,2 mld Kč              | +0,5 mld meziročně                                                        |
| Konsolidovaný zisk po zdanění | 2,2 mld Kč                | -4,9 mld (2024 = 7,1 mld z mimořádných prodejů);<br>provozní jádro ~2 mld |
| Zaměstnanci                   | 28 184 (z toho ČR 17 183) |                                                                           |
| Bankovní zadlužení            | ~40 mld Kč                | 2024 sníženo na 39,6 mld; po zahraniční akvizici mírně<br>výš             |
| Investice plán 2026           | ~17 mld Kč                | chemie, potravinářství, energetika                                        |
| Firmy / segmenty              | ~250 / 6                  | CZ, EU, Čína                                                              |

**Segmenty:** Chemie (2. největší chemická skupina v ČR) · Potravinářství · Zemědělství (jednička tuzemského agro-potravinářství) · Technika · Lesnictví · Energetika + Logistika.

1.2 Proč právě teď (timing)

- **Ziskovost klesá třetí rok v řadě** — provozní efektivita je jediná páka, kterou máte plně pod kontrolou (na ceny plynu ani hnojiv nedosáhnete).
- **Marže v chemii pod tlakem** — u dusíkatých hnojiv tvoří zemní plyn **60–80 % výrobních nákladů**; čpavek běží na ~41 GJ/t vs. nejlepší dostupná technologie 28 GJ/t → obrovský prostor pro energetickou a procesní optimalizaci.
- **Konkurence automatizuje** — velcí hráči (BASF, Yara, Cargill) mají AI týmy; kdo optimalizuje o 3–5 % náklady, získává v komoditním byznysu rozhodující výhodu.
- **Data už máte** — ERP, MES, senzory, účetnictví. Chybí jen inteligentní vrstva, která z nich dělá rozhodnutí a peníze.

1.3 Anatomie nákladové báze (kam reálně tečou peníze)

Z 212 mld tržeb je adresovatelná nákladová báze pro AI-optimalizaci **~8,2 mld Kč/rok + ~4,5 mld jednorázově** (uvolnění hotovosti z pracovního kapitálu):

- **Nákup & materiál ~20 mld** (přímý nákup, energie, obaly, MRO) → páky L1, L2
- **Energie ~2 mld** (chemie = hlavní žrout) → L2
- **Údržba & odstávky** (chemie kapitálově náročná) → L3
- **Logistika ~7 mld** (500+ tras/den, vozový park) → L5
- **White-collar / back-office ~6,5 mld** → L7
- **Zásoby ~30 mld / pohledávky** (pracovní kapitál) → L6
- **Komerční marže na ~80 mld adresovatelných tržeb** → L8

1.4 SLUŽBY 1–5 (úspora 1,73–2,35 mld Kč/rok + 750 mil jednorázově)

**1 · Lead Intelligence & prodejní automatizace — 440–654 mil Kč/rok** Lead Hub: **8 M kontaktů + 27 M firem**, AI scoring 0–100, enrichment (DPH/ARES/credit), napojení na CRM. Chemie: cílení zemědělských podniků dle nákupních cyklů hnojiv. Potravinářství: retail & gastro. Zemědělství: identifikace akvizičních cílů a půdy. **ROI 2–3 měsíce.**

**2 · Automatizace výroby a logistiky — 340–440 mil/rok + 750 mil jednorázově** **1 113 AI agentů**, Router Tower API (**501+ endpointů**). Production planning AI, supply chain optimization (**500+ tras/den**), inventory, computer-vision quality control. Redukce zásob **–15 %** (**≈ 750 mil jednorázově**), logistika **–10–12 %** (**210–250 mil/rok**).

**3 · Compliance & AML screening — 95–170 mil/rok + prevence pokut** AML přes **22 zdrojů**, CSRD reporty, **Právník AI (66 479 chunků)**, supplier risk (**10 000+ dodavatelů**), anti-fraud. Klíčové: **CSRD sankce až 10 % obratu** **≈** teoreticky 21 mld — prevence má obrovskou opční hodnotu.

**4 · HR & personální automatizace — 210–280 mil/rok** Recruitment AI (**1 000+ CV/den**), retention AI (predikce fluktuace 6 měsíců dopředu), HR chatbot 24/7 pro **28 000 zaměstnanců** (CZ/SK/DE/EN), performance management. Snížení fluktuace **–20 %**.

**5 · Prediktivní maintenance & IoT pro chemii — 640–810 mil/rok** Predikce poruch **3–6 měsíců dopředu**, real-time senzory, energy optimization, digital twin. Neplánované odstávky **–60–70 %** (**240–280 mil**), energie **–8–10 % z ~2 mld** (**160–200 mil**). **Nejsilnější páka pro chemický segment** (DEZA, Lovochemie, Precheza, Duslo, SKW).

---



## ČÁST 2 — SLUŽBY 6–10 + BONUS

### 2.1 SLUŽBY 6–10 (úspora ~1,9–2,9 mld Kč/rok)

**6 · Centrální AI nákup & kategorie management — 1,1–1,6 mld Kč/rok** 🏆 Největší jednotlivá páka. Na **~20 mld ročního nákupu** napříč 250 firmami leží roztříštěnost — každá dceřinka nakupuje zvlášť. AI konsoliduje poptávku, hlídá ceny komodit, vyjednává objemové slevy, detekuje maverick spending. Realistická úspora **5–7 %**. Zahrnuje: spend analytics přes všechny firmy, dodavatelský benchmarking, automatické RFQ, should-cost modely (zvlášť u energií a obalů).

**7 · Market Intelligence & pricing — 420–620 mil Kč/rok** 🏆 **1 176 scraperů** + agentní research. Demand sensing, dynamické cenotvorba, sledování cen konkurence a komodit (plyn, hnojiva, obilí, TiO<sub>2</sub>), churn prediction, cross-sell. Zlepšení realizované marže o **+2–3 %** na adresovatelných tržbách **≈ 400–600 mil**.

**8 · Reality & pozemková inteligence — 100–200 mil Kč/rok** **136 realitních portálů**, **113 k+ záznamů**, **cenová mapa V24 (R<sup>2</sup>=0,948)**. Pro zemědělský segment (tisíce hektarů, pachtý): oceňování pozemků, timing nákupů/prodejů, sledování územních změn, správa aktiv a nemovitostí holdingu.

**9 · Účetnictví & finanční automatizace — 80–120 mil Kč/rok** AI OCR faktur **99,5 %**, automatické párování, měsíční závěrky, cash-flow forecasting. Napříč 250 firmami dnes drží agendu **60–80 účetních pozic** — AI je odlehčí o rutinu a zrychlí uzávěrky z týdnů na dny.

**10 · Customer Service AI — 80–120 mil Kč/rok** 24/7 asistent pro B2B i B2C značky (Penam, Kostelecké uzeniny, Olma), řešení objednávek, reklamací, dotazů, vícejazyčně. Odbavení rutinních dotazů bez lidského operátora **60–70 %**.

### 2.2 BONUS · Prediktivní platforma územních změn

Pro zemědělský segment (30+ společností, tisíce hektarů). AI predikuje změny územních plánů a přeměny zemědělské půdy na stavební. Cena **20 mil Kč** (15 M teď + 5 M po dodání), návratnost **stovky milionů až miliardy**, time-to-market 2 měsíce.

### 2.3 Souhrn — 11 úsporných pák (expertní model)

| PÁKA                          | KONZERVATIVNĚ              | STŘEDNÍ     | AMBICIÓZNÍ                             |
|-------------------------------|----------------------------|-------------|----------------------------------------|
| L1 Nákup & kategorie mgmt     | 1,0                        | 1,5         | 2,3 mld                                |
| L2 Energie & procesy          | 0,5                        | 0,9         | 1,5 mld                                |
| L3 Prediktivní údržba         | 0,5                        | 0,8         | 1,1 mld                                |
| L4 Výtěžnost, kvalita, ztráty | 0,5                        | 0,9         | 1,4 mld                                |
| L5 Logistika & vozový park    | 0,5                        | 0,7         | 0,9 mld                                |
| L6 Pracovní kapitál           | 0,30/rok + 4,5 jednorázově |             |                                        |
| L7 Back-office automatizace   | 0,8                        | 1,4         | 2,2 mld                                |
| L8 Komerce (pricing, churn)   | 0,5                        | 0,9         | 1,5 mld                                |
| L9 Akcelerace prodeje         | 0,2                        | 0,4         | 0,7 mld                                |
| L10 Compliance/AML/ESG        | 0,15                       | 0,2         | 0,35 mld + opce                        |
| L11 Reality / půda            | 0,1                        | 0,2         | 0,5 mld                                |
| <b>CELKEM báze</b>            | <b>~4,8</b>                | <b>~8,2</b> | <b>~12,5 mld/rok + 4,5 jednorázově</b> |

---

## ČÁST 3 — ÚSPOROVÁ ANALÝZA PO FIRMÁCH

Slib z úvodu: „analýzy na každou z Vašich firem.“ Zde je segmentová dekompozice a konkrétní odhad pro **top dceřinky** (tržby z posledních zveřejněných výkazů). Odhad úspor = modelový, dle segmentové intenzity pák.

### 3.1 Segmentová logika úspor

- **Chemie** (energeticky + kapitálově náročná): nejsilnější páky = **energie (L2), údržba (L3), nákup (L1)** → potenciál **3,5–5 %** tržeb.
- **Potravinářství**: **nákup surovin (L1), logistika (L5), výtěžnost/ztráty (L4), pracovní kapitál (L6)** → **2,5–3,5 %**.
- **Zemědělství**: **nákup vstupů, pozemky/reality (L11), logistika** → **2–3 %**.

- **Technika / Lesnictví / Logistika:** plánování, údržba, back-office → 2–3 %.

### **3.2 Tabulka top dceřinek (odhad ročních úspor)**

| FIRMA                                     | SEGMENT                     | TRŽBY (POSL.)            | KLÍČOVÉ PÁKY                                                    | ODHAD<br>ÚSPOR/ROK       |
|-------------------------------------------|-----------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------|
| <b>DEZA</b>                               | Chemie                      | 7,57 mld                 | energie, údržba,<br>výtěžnost (ve ztrátě →<br>největší prostor) | <b>270–380 mil</b>       |
| <b>Lovochemie</b>                         | Chemie (hnojiva)            | 6,68 mld                 | energie (plyn 60–80 %<br>nákl.), nákup, údržba                  | <b>280–400 mil</b>       |
| <b>Precheza</b>                           | Chemie (TiO <sub>2</sub> )  | 4,42 mld                 | údržba, energie, pricing                                        | <b>150–220 mil</b>       |
| <b>Duslo (SK)</b>                         | Chemie (hnojiva)            | ~15–18 mld               | energie, nákup,<br>prediktivní údržba                           | <b>500–800 mil</b>       |
| <b>SKW Piesteritz<br/>(DE)</b>            | Chemie<br>(čpavek/hnojiva)  | ~30+ mld                 | energie (čpavek), procesní<br>optimalizace                      | <b>700–1 100<br/>mil</b> |
| <b>Fatra</b>                              | Chemie (plasty)             | ~7 mld                   | výtěžnost, energie, kvalita                                     | <b>150–230 mil</b>       |
| <b>Penam</b>                              | Potravinářství<br>(pekárny) | ~9 mld                   | výtěžnost, plánování,<br>logistika                              | <b>180–280 mil</b>       |
| <b>Kostelecké<br/>uzeniny</b>             | Potravinářství              | ~6,3 mld                 | nákup surovin, ztráty,<br>logistika                             | <b>140–210 mil</b>       |
| <b>Olma</b>                               | Potravinářství<br>(mléko)   | ~7 mld                   | výtěžnost, cold-chain,<br>pricing                               | <b>150–230 mil</b>       |
| <b>Mlékárna Hlinsko</b>                   | Potravinářství              | ~6 mld                   | výtěžnost, logistika                                            | <b>120–190 mil</b>       |
| <b>Lieken (DE)</b>                        | Potravinářství<br>(pekárny) | ~10 mld                  | výtěžnost, plánování,<br>back-office                            | <b>180–280 mil</b>       |
| <b>Preol</b>                              | Zeměd./biopaliva            | ~10 mld                  | nákup, pricing komodit,<br>logistika                            | <b>150–250 mil</b>       |
| <b>ZZN / Navos /<br/>Primagra / Cerea</b> | Zemědělství                 | dohromady<br>desítky mld | nákup vstupů, logistika,<br>půda                                | <b>300–500 mil</b>       |
| <b>Uniles / Wotan<br/>Forest</b>          | Lesnictví                   | ~jednotky mld            | plánování, logistika dřeva                                      | <b>60–120 mil</b>        |

| FIRMA                | SEGMENT  | TRŽBY (POSL.) | KLÍČOVÉ PÁKY                                 | ODHAD ÚSPOR/ROK |
|----------------------|----------|---------------|----------------------------------------------|-----------------|
| AGROTEC / technika   | Technika | ~jednotky mld | servis, sklad, prediktivní údržba            | 60–120 mil      |
| Ostatní (~230 firem) | Vše      | zbytek        | centrální nákup, back-office, HR, účetnictví | 500–900 mil     |

**Součet indikativně: ~3,9–6,4 mld Kč/rok** (konzervativní až střední scénář sedí do 2,8–8,2 mld z Části 2). Přesné vyčíslení per-firma dodám po přístupu k interním datům (spend, spotřeba energií, odstávky).

### 3.3 Kde je největší jednotlivá páka

**Zahraniční chemičky (SKW Piesteritz, Duslo) + Lovochemie/DEZA** = energeticky nejnáročnější, a zároveň ty, které v roce 2025 nejméně srazily marži. **Energetická a údržbová AI (L2+L3)** zde má sama o sobě potenciál **1,5–2,5 mld Kč/rok**.

---

## ČÁST 4 — IMPLEMENTACE, ROI, RIZIKA & NABÍDKA

### 4.1 Náběhová křivka + 90denní Quick Wins

- Fáze 1 (měsíc 1–3): +~800 mil/rok** — centrální nákup (top kategorie), lead intelligence top 3 dceřinky, compliance/AML, OCR účetnictví. Rychlá, měřitelná návratnost.
- Fáze 2 (měsíc 4–9): +~1,5 mld/rok** — výroba & prediktivní údržba (chemie), HR, logistika, pracovní kapitál.
- Fáze 3 (měsíc 10–12): +~1 mld/rok** — market intelligence & pricing, customer service, reality/pozemky, pokročilé agentní workflow.

### 4.2 Náklady, čistý ROI a návratnost

| VARIANTA                            | DOBA       | INVESTICE                     | PŘÍNOS                           | PAYBACK           |
|-------------------------------------|------------|-------------------------------|----------------------------------|-------------------|
| A · Pilot                           | 3 měsíce   | 15–20 mil Kč                  | garance min. <b>50 mil úspor</b> | v pilotu          |
| B · Full Deployment<br>(doporučeno) | 12 měsíců  | 80–120 mil Kč                 | <b>2,8–4,0 mld/rok</b>           | <b>2–3 měsíce</b> |
| C · Strategic Partnership           | dlouhodobě | white-label + revenue sharing | exkluzivita, sdílení přínosu     | —                 |

Čistý ROI varianty B v prvním roce: řádově **20–40×** (přínos 2,8–4,0 mld vs. investice 0,08–0,12 mld).

### 4.3 Tři scénáře opakovaných ročních úspor

- **Konzervativní:** ~2,8–4,8 mld/rok
- **Střední:** ~6–8 mld/rok
- **Ambiciózní:** ~10–12,5 mld/rok
- jednorázové **~4,5 mld** uvolnění hotovosti z pracovního kapitálu (zásoby, pohledávky).

### 4.4 Citlivostní analýza (co když...)

- I kdyby se reálně naplnilo **jen 30 %** středního scénáře → stále **~2 mld Kč/rok** při investici do 120 mil = návratnost pod 3 měsíce.
- Klíčové proměnné: cena plynu (páka L2 roste, když plyn draží), objem nákupu (L1), míra odstávek (L3).

### 4.5 Měření a důkaz úspor (KPI framework)

Každá páka má vlastní KPI a baseline: nákupní cena/jednotka, spotřeba GJ/t, MTBF strojů, OEE, obrátka zásob, DSO/DPO, realizovaná marže, cost-to-serve. **Úspory se nemodelují — měří se** proti baseline v dashboardu, který dodáme.

### 4.6 My vs. konzultanti vs. in-house vs. nedělat nic

- **Velcí konzultanti:** draží (desítky mil za studii), pomalí, dodají PowerPoint — my dodáme **běžící systémy**.
- **In-house tým:** nábor 12–18 měsíců, riziko, náklady na senior AI lidi.
- **Nedělat nic:** ztráta 2,8–4,0 mld/rok pokračuje, konkurence se vzdaluje.
- **CzechAI:** hotový stack (1 113 agentů, 501+ API endpointů, produkční inventura), rychlé nasazení, platba navázaná na výsledek.

### 4.7 Rizika a mitigace

- **Datová integrace** → začínáme na jednom segmentu (chemie), postup po dceřinkách.
- **Adopce lidmi** → HR chatbot + školení, AI jako asistent, ne náhrada.
- **Bezpečnost/GDPR** → on-prem/privatní nasazení, guardrails brána (PII + injection filtr), audit hash-chain.
- **Compliance** → celé řešení navrženo s AML/CSRD vrstvou od začátku.

### 4.8 Proč právě náš stack

Jediná **agentní, sémantická až robotická AI v ČR:** 1 113 AI agentů, Router Tower (501+ endpointů), 1 176 scraperů, Lead Hub (8 M kontaktů + 27 M firem), Právník AI (66 479 chunků), cenová mapa V24, AML přes 22 zdrojů, OCR 99,5 %. Vše v provozu, ne v prezentaci.

---

## ZÁVĚR & VÝZVA

Pane Babiši, rok 2025 ukázal, kam to jde: **tržby stojí, zisk padá třetí rok**. Na makro (plyn, ceny komodit) nedosáhnete — na **provozní efektivitu ano**. 2,8–4,0 mld Kč ročně dnes končí v koši; to je 7,7–11 milionů korun denně.

**Návrh dalšího kroku:** 20minutová ukázka na Vašich živých datech → **Pilot (3 měsíce, 15–20 mil, garance 50 mil úspor)** na jednom segmentu (doporučuji chemii — tam je marže nejvíc pod tlakem a páka největší) → rozhodnutí o full deployment.

Po roce se podíváte na čísla a rozhodnete, jestli pokračovat — nebo si to vezmete a poběžíte sami.

*Zdroje čísel: konsolidovaná VZ AGROFERT 2025 (tržby 212,2 mld, zisk 2,2 mld, 28 184 zaměstnanců, dluh ~40 mld, investice 2026 ~17 mld); výkazy dceřiných společností (Lovochemie 6,68 mld, DEZA 7,57 mld, Precheza 4,42 mld — poslední zveřejněné). Rozpad nákladové báze a % zlepšení jsou modelové odhady CzechAI dle průmyslových benchmarků a vlastní produkční inventury; hodnoty doložím na konkrétních datech holdingu.*

---