

Největší jistotou je dnes soběstačnost

Aktuality

Největší jistotou je dnes soběstačnost

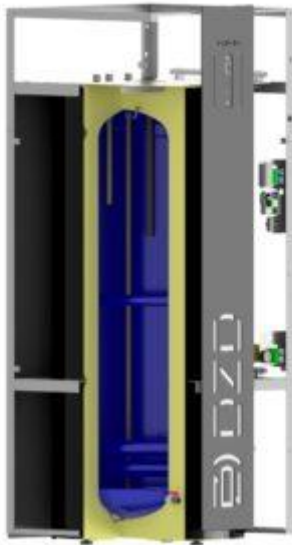
[29.9.2022](#)



Karel Pacourek, Radek Červín a Luboš Vrbata (zleva)

Podzim srazil teploty ovzduší a na trička oblékáme ještě svetr. Sandály jsme vyměnili za tenisky a na noc občas už přivíráme okno. Někteří z nás topí, jiní jsou zdrženlivější s vědomím, že i pár dnů bez zapnutého kotle sníží platby. Energetická krize nás straší i vede k ostražitosti. Ti, kteří si pospíšili, už mají před lety namontovanou fotovoltaiku na střeše domu, někdo pořídil v předstihu i tepelné čerpadlo, nadšenci chytrých domácností se těší z vlastního bateriového úložiště. Většina z nás je však proti omezení dodávek plynu či elektřiny a jejich strmě rostoucím cenám takřka bezbranná. Stoupá sice poptávka po vložkování komínů, instalaci krbových kamen, nahoru však letí i cena palivového dřeva, na samotná kamna se čeká několik měsíců. Nejistota kolem zásobování energiemi i jejich cen je oprávněná. Ujišťování vlády na síle panice neubírá.

Družstevní závody Dražice-strojírna s.r.o., největší český výrobce ohřívačů vody a výhradní dodavatel tepelných čerpadel NIBE, v dubnu oznámily, že do života uvedly novou divizi DZ Solar pro fotovoltaická řešení. Společnost tím reagovala na nebývalý zájem o obnovitelné zdroje a na zdražování energií. Díky strategické spolupráci se společností Solax a dalšími předními světovými výrobci fotovoltaických komponent poskytuje kompletní produktové portfolio. Jeho prostřednictvím umožní montáž a servis udržitelného a energeticky soběstačného systému k bydlení či fungování energetických systémů v menších firmách, školkách apod. „Fotovoltaické systémy pro výrobu elektřiny a ukládání jejich přebytků doplnily sortiment pro ekologické vytápění, chlazení, větrání a ohřev vody. Rozšíření nabídky umožňuje zájemcům proměnit objekty na energeticky soběstačné a téměř nezávislé na distribuční síti. Pro domácnosti, firmy, organizace je to cesta jistoty, která má cenu nade vše,“ sdělila Mgr. Daniela Chaloupková, Marketing Manager společnosti.



O vizi a strategii DZ Dražice, ale také o příčinách některých složitostí na našem trhu, jsem hovořila s Ing. Karlem Pacourkem, generálním ředitelem, Ing. Lubošem Vrbatou, vedoucím divize DZ Solar, a Ing. Radkem Červínem, vedoucím prodeje divize NIBE Energy Systems CZ:

Známi jste jako výrobci ohřivačů vody s prvotřídními parametry a jako reprezentanti značky NIBE pro ČR a SR. Jak se dnes ohřivače prodávají? Stoupá o ně zájem z paniky, že nebude plyn?

Karel Pacourek: Panika na trhu je, o tom nepochybujeme. Přispívá k tomu i naše vláda, která špatně komunikuje, a situaci tím ještě zhoršuje. Ale nejen to, myslím, že pro zlepšení toho nedělá tolik, kolik by mohla. Alespoň zatím to tak vypadá. V mnohém to jsou už jen důsledky toho, co se neřešilo, i když se řešit mohlo. Ale abych šel k věci. Prodej ohřivačů vody se drží na stabilní úrovni, tak jako před lety, žádné podstatné výkyvy nepozorujeme. Lidé vidí, že cena elektřiny, nikoli jen plynu, závratně stoupá, a mnoho jich zvažuje, jak vlastně a čím vodu ohřívat. Více než o ohřivače je logicky zájem o zásobníky, jak se dříve říkalo bojler, v nichž se uchovává teplá voda na základě energie získané například ze solárních panelů nebo tepelných čerpadel. V tomto směru je naopak poptávka extrémní a musím přiznat, že zakázky stíháme jen s odřenýma ušima.

Na jaře jste se rozhodli nabízet ucelený systém pro výrobu a uchování elektřiny, topení, ohřev vody. Kdy jste o této cestě začali uvažovat? Bylo to dříve než v únoru letošního roku?

Luboš Vrbata: Samotná myšlenka ve společnosti vznikla ještě před mým příchodem do společnosti na počátku roku 2021, koneckonců proto jsem dnes tady. V dubnu letošního roku jsme pak oznámili vstup na trh a od června nabízíme náš sortiment. Na spuštění nabídky jsme se tedy připravovali téměř rok. Dalo se totiž předpokládat, že se v energetice odehrají velké změny. Navíc jsme měli na základě poznatků s uváděním tepelných čerpadel do praxe pod



značkou NIBE dostatek zkušeností, poptávka sílila, a nejen fajnšmekři o taková řešení stáli. A protože jsme zavedení výrobci ohřívačů, a máme výborný sortiment severské značky NIBE, usoudili jsme, že by bylo škoda nenabídnout ucelená řešení, když jednotlivosti fungují. Dávalo nám to smysl, bylo jen třeba představu zarámovat tak, aby to vše dávalo hlavu a patu.

Karel Pacourek: A to celé by se nepodařilo právě bez našich dvou kolegů Radka Červína a Luboše Vrbaty, ale i dalších specialistů, kteří celý koncept dali dohromady, sehnali lidi, postarali se o dodavatele a vybudovali v extrémně krátké době partnerskou síť montážních firem. Byl to nadlidský výkon, ale prokázalo se, že když dáte týmu prostor k seberealizaci, správně motivujete, a nezdržujete hloupostmi a nadbytečnými poradami, dají se věci do pohybu.

Zdá se to skoro jako zázrak, že jste při nedostatku řemeslníků a dalších odborných kapacit v Česku přes léto postavili síť partnerů, s nimiž nyní spolupracujete při obsluze zájemců o tepelná čerpadla, fotovoltaiku. Vážně jste to stihli tak rychle?

Karel Pacourek: Jsme sice korporát, ale s autonomnějším rozhodováním, než je obvyklé. Jsme tým střední firmy, který, když se na něčem dohodne, tak to udělá. Žádný nápad neprochází složitým principem schvalování, zkoumání, námitek, nehledáme důvody, proč něco nejde, ale naopak. Snažíme se o to, aby se moc nemluvilo, ale dělalo. Loni v létě jsme se prostě rozhodli, že do toho půjdeme. Cílevědomě jsme se začali připravovat na to, že se staneme viditelným hráčem na trhu. Chtěli jsme vytvořit třetí nohu našich aktivit, tedy fotovoltaiku, když už jsme měli to ostatní, co do trojice patří. A trefili jsme to, aniž jsme tušili, co se bude dít na východ od nás. Navíc platí, že privátní business přitahuje ty nejlepší, a nám se podařilo takové lidi do našeho managementu získat. A věřím, že i v případě, kdy by válka Ruska a Ukrajiny nevypukla, bychom měli co nabídnout těm, kteří by usilovali o šetrné energetické zdroje.

Ale na rovinu – i pro nás to byla velká výzva. Museli jsme najít v Asii špičkové a spolehlivé výrobce jednotlivých komponent pro fotovoltaiku. Nakupujeme tam, máme garantovanou nejvyšší kvalitu a víme, že námi nabízené systémy patří k tomu nemodernějšímu, co se v Evropě dá sehnat. Obávám se, že v tomto směru bude Starý kontinent asijské výrobce jen těžko dohánět.

Druhý oříšek byla partnerská síť. Vybudovali jsme ji, dnes Českou republiku obsluhuje více než 80 spolupracujících firem. To samé nyní rozjíždíme pro Slovensko. Není to ale jen o tom

domluvit se, ale tyto firmy školit, předávat určité know-how. Nejde jen o to v době vysoké poptávky někomu něco namontovat a dál nic neřešit. Pro nás je



podstatné správně poradit a držet servis. Je to tedy také o vztahu k zákazníkovi, o perfektních službách, o naší pověsti, referencích, a hlavně o dlouhodobě dobré zákaznické zkušenosti. Vyrábíme, kontrolujeme, radíme, snažíme se to dělat poctivě. Nikdy jsme také nebyli nejlevnější, patřili jsme k cenovému středu, a to bychom si chtěli udržet.

Zájem veřejnosti nyní převyšuje vaše možnosti. Jak to řešíte?

Radek Červín: Snažíme se nikomu neslibovat nemožné, přistupujeme k zakázkám rozumně, neupřednostňujeme nikoho, nepodvádíme. Také nepředražujeme, není naším cílem za rok dva vydělat hromadu peněz a pak zmizet. Pak všechno hodit přes palubu. Chceme na trhu s touto nabídkou zůstat a rozšiřovat ji.

Pravdou je, že například poptávka po tepelných čerpadlech je od začátku roku enormní a zájem rozhodně neklesá. Jen za první polovinu roku jsme přijali dvakrát více objednávek, než jsme prodali tepelných čerpadel za minulý rok. Výsledkem bohužel je značně delší čekací doba. Stále nás brzdí nedostatek komponent. Na druhou stranu neotálíme, posilujeme výrobní kapacity a věříme, že dojde ke zlepšení v dohledné době.

Luboš Vrbata: Co se týče vysoké poptávky, vůči našim partnerům vždy transparentně komunikujeme dostupnost sortimentu, a tím lze adekvátně řídit očekávání koncových klientů. Transparentnost je v této době velmi důležitá. Fotovoltaika propojuje celé naše výrobní portfolio, je to zastřešení našich současných možností, a to budeme dále zdokonalovat. Do naší činnosti fotovoltaika také přináší nový prvek. Jde o možnost vyrobit si vlastní energii. Všechny ostatní produkty se doposud zaměřovaly na to, jak energii, kterou mám k dispozici, mohu co nejefektivněji využít, a podporují tak trend energetických úspor. Dohromady to pak všechno do sebe velmi dobře zapadá.



Radek Červín: Uvedli jsme na trh tepelné čerpadlo systému vzduch-voda NIBE S2125. Toto zařízení s vysokou účinností při vytápění, chlazení

a ohřevu vody je charakteristické velmi tichým provozem a nadstandardně vysokým výkonem v klimatických podmínkách mírného pásu. Maximální výstupní teplota je až 75 °C a má vysoký chladicí výkon. Díky možnosti třífázového napájení je ideální pro kombinaci s fotovoltaickou elektrárnou, což ještě více přispívá k optimalizaci účinnosti a dosažení maximálních úspor. Za jeho vývojem stála snaha posunout hranice možností tepelných čerpadel. A dovolím si říci, že se to povedlo. Náš trh je poměrně specifický velkým množstvím rekonstrukcí, kdy je potřeba vysoká teplota pro starší otopné systémy.

NIBE S2125 disponuje výstupní teplotou až 75 °C, což je ideální pro takové systémy. Na druhou stranu má i vyšší chladicí výkon než jeho předchůdce, a díky tomu se stává ideálním i pro moderní stavby s aktivními systémy chlazení. Navíc je v našem produktovém portfoliu také prodej klimatizace, a to jen doplňuje ucelená řešení, jež jsme schopni předložit. Nechceme ale zůstat jen u tohoto. Naším zákazníkům bychom rádi poskytovali i nabíječku aut. Začínáme právě nyní.

Karel Pacourek: Rád bych zdůraznil, že prioritou je pro nás domácí a slovenský trh. Přejeme si, abychom se zapsali do povědomí veřejnosti nejen precizní a smysluplnou dodávkou, ale i vstřícným servisem. Když budeme mít dobré reference, udržíme se. Budujeme certifikovanou síť, která ručí za spokojenost klienta.

Neuvažujete ještě o vlastní výrobě fotovoltaických panelů?

Karel Pacourek: To určitě ne. Než bychom nějakou fabriku postavili, bylo by nutné absolvovat neskutečně byrokratickou cestu, mezi tím by náš projekt zastaral a veškeré úsilí by šlo vniveč. V naší zemi je všechno zdlouhavé, nepružné i drahé. To bychom museli stavět buď v Asii, nebo v USA. Tam se to vyplatí. Investovat musíte tam, kde to je efektivní. Administrativa v Česku by nás zničila. I to vypovídá o tom, že stát neplní svoji funkci. Nepodporuje to, co by ekonomice prospělo, brzdí nesmyslnými předpisy. I to je pak jedna z příčin nejistoty, v níž se nyní nacházíme. I to, že je nedostatek řemeslníků, má na svědomí hloupé rozhodování státu, zkorumpované školství, které neprodukuje takové odborníky, kteří jsou pro chod jednotlivých odvětví potřební. Řemesla jsou zničená. Za společné peníze by přece měla být strategie vzdělávání úplně jiná, než je dnes, je-li vůbec nějaká. O tom, že neseženete zedníka, pokrývače, řezníka, lakýrníka, o tom se mluví už čtvrtstoletí. Jenom mluví.

Nejen domácnosti se snaží být stále více a do určité míry nezávislé na státu. Můžete vyhovět i firmám? Třeba takovým, které působí ve dvou budovách – dvou „rodinných“ domech? Nebo i takovým, které mají velké haly a rády by byly z hlediska elektřiny soběstačné?

Luboš Vrbata: Zatím spíše plníme přání majitelům rodinných domků, případně menším živnostníkům. Drobným firmám také umíme vyhovět, obsluha těch větších je teprve před námi. Vše je jen otázkou času. My jsme začali před pár měsíci, takže na další expanzi se musíme zodpovědně připravit. Není naším cílem získat v krátkém čase spousty zakázek, u kterých pak nedokážeme dostát svým závazkům. Za výsledky práce klientům ručíme vlastním jménem. Jsme zvyklí dostát svému slovu.

Naše tepelná čerpadla jsou vhodná nejen pro rezidenční segment, ale také pro průmyslový či komerční. V poslední době evidujeme několikanásobně vyšší poptávku i od majitelů firem či provozovatelů velkých objektů. A jsme za to rádi. Příprava takových záležitostí zabere několik měsíců, možná let, a zde skutečně není na co čekat, protože tepelné čerpadlo vždy bude ekologické a udržitelné řešení vytápění.

Radek Červín: Dnes je čekací doba na čerpadla od několika měsíců až po rok a půl. Ale na tom se zatím nic měnit nedá. Až opadne panika, až se trh srovná, bude poptávka a nabídka ve větší rovnováze. Chápeme pocit strachu lidí, obavy, že v zimě nebude čím topit. Kapacita výroby se zvedne, jakmile se ustálí dodávky komponent. Větší strach máme do budoucna o montážní kapacitu.

Karel Pacourek: Postupně se posunujeme dál. Od října už bereme zakázky i pro bytové domy. Také se kapacitně připravujeme na obsluhu obcí, protože právě od nich požadavky výrazně rostou.

Jak některým zákazníkům vysvětlujete, že řešením pro ně například tepelné čerpadlo není?

Radek Červín: Těžko. Ta panika je tak velká, že lidi přestávají logicky uvažovat. Víím, že je nepotěší, když se snažíme argumentovat, že pro někoho tepelné čerpadlo vhodné je, pro někoho nikoli. Ale máme firemní svědomí, tak na rovinu říkáme, kdy a komu se čerpadlo vyplatí, a kdy ne. Je nesmysl montovat ho tam, kde to nepřinese minimální úsporu. Chceme, aby lidi uvažovali. Na druhé straně vííme, že na trhu není nic, co by poskytovalo energii zadarmo. My máme řešení, které dává technicky a ekologicky smysl. Když někam nepasuje, musí zájemce volit jiný způsob. Vždy každý požadavek posuzujeme individuálně. Zákazníky nechceme uvádět v omyl, nechceme rozdávat naděje, které se ukážou jako liché.

A firmy? V současnosti je jejich poptávka po čerpadlech obrovská. Proto se pečlivě připravujeme i na jejich obsluhu, ale jak již bylo řečeno, absolutně nejsme nyní schopni vyhovět všem právě teď, před zimou.

Kde všude mohou být fotovoltaické panely, pokud je zákazník nechce na střeše svého obydlí nebo pracoviště? Mohou se nacházet na střeše kůlny, garáže, na zahradě, na pozemku?

Luboš Vrbata: Vždy záleží, na jakém objektu je uvažováno nad realizací fotovoltaiky. Například v rámci dotačního titulu Nová zelená úsporám je stanoveno, že systém musí být umístěn na rodinném domě, jiné stavbě plnící doplňkovou funkci ke stavbě rodinného domu či jiné speciální konstrukci uzpůsobené tak, aby neomezovala růst vegetace a její údržbu. Kupříkladu zmíněná garáž je určitě vhodná pro využití instalace fotovoltaiky, pokud tomu nebrání další vlivy jako možné zastínění střechy a podobně. Možnost získat dotaci z programu Nová zelená úsporám na fotovoltaiku pro rodinný dům je víc než motivační. Jaká může být její výše a jak to funguje v praxi?

Luboš Vrbata: Dotace jsou aktuálně nastaveny velmi štědře: na fotovoltaiku tak lze získat až 225 000 Kč. V této částce je zahrnut i 10% bonus pro strukturálně postižené kraje Ústecký, Karlovarský a Moravskoslezský. Výše dotace se liší dle vybraného systému a jeho technických parametrů, může pokrýt až 50 % celkové investice. Žadatel může v kombinaci s dalšími podporovanými opatřeními získat ještě tzv. kombinační bonus 10 000 Kč, a to například při instalaci fotovoltaiky souběžně s domácí dobíjecí stanicí pro elektromobil. Žadatelem o podporu může být pouze: vlastník stávajícího rodinného domu, stavebník nového rodinného domu, nabyvatel nového rodinného domu (v postavení žadatele může být také zájemce o koupi nového rodinného domu, který tento zájem prokáže písemnou dohodou uzavřenou se stavebníkem nebo prvním vlastníkem tohoto domu) nebo osoba, které svědčí právo stavby.

Je spočítáno, jak vzroste cena nemovitosti se soláry, čerpadlem, baterií? Jak se to promítne do pojištění?

Luboš Vrbata: Prostým pohledem by se dala tato částka vyčíslit jako hodnota zařízení fotovoltaické elektrárny, která byla instalována, samozřejmě zohledňující opotřebení technologie časem. Nicméně myslím si, že správnější pohled je hodnota úspory na energiích, kterou zařízení dokáže vygenerovat za dobu své životnosti. Vzhledem k dramaticky rostoucím cenám energií je vybavení nemovitosti dobře navrženou fotovoltaickou elektrárnou z pohledu možného prodeje nemovitosti velmi perspektivní.

Návratnost, úspora energie, soběstačnost, jistota. To jsou pojmy, s nimiž se operuje nejvíce. Co majiteli domu vaše řešení nabídne především?

Radek Červín: Návratnost se dnes velmi těžko vyčísluje, protože ceny elektřiny i plynu jsou denně jiné. Přesto to všichni chtějí vědět. Dokážeme odpovědět, jaké jsou provozní náklady v současné době. Návratnost se posuzuje těžko, protože nikdo nedokáže predikovat, kolik bude cena elektřiny za rok, natož za pět let. My umíme nabídnout kvalitní dodávku od poradenství až po montáž a následný servis. Čili: zákazník, nejsi na to sám, když budeš potřebovat, jsme ti nablízku. Jestli s námi uspoří klient platby za energii, to je dnes k debatě, v případě kombinace čerpadlo a soláry, včetně úložiště, určitě. Jisté je, že končí vytápění elektrokotlem nebo elektrickými rohožemi. Myšlenka, že s fotovoltaickou elektrárnou lze takový systém dnes provozovat, je lichá. Produkce fotovoltaiky je v zimě minimální, proti tomu potřeba tepla na vytápění maximální. Úspora proti elektrickému vytápění tak je až pětinasobná. Porovnání s plynem záleží na ceně od příslušného provozovatele, ale dá se říci, že provoz tepelného čerpadla bude vždy minimálně o jednu třetinu levnější. Největší jistotou je dnes soběstačnost, tedy nezávislost na dodávkách energií od státu. To je nyní ten největší benefit. Za rok dva to může být jiné, ale prvek soběstačnosti už zůstane velmi podstatný.

Co bylo manažersky a podnikatelsky nejnáročnější na celém projektu DZ Solar?

Karel Pacourek: Asi sehnat schopné lidi, kteří mají schopnost a chuť se rozhodovat. Zodpovědnost nyní nese schopný tým, který pracuje na tom, abychom udrželi směr, který jsme zvolili. Abychom udrželi pozici, abychom vykopli nahoru, co jsme začali. Lidi musí sami něco chtít, pak to půjde.

za odpovědi poděkovala Eva Brixí

<https://www.freshtime.cz/2022/09/nejvetsi-jistotou-je-dnes-sobestacnost/>