

NM

INNOVATION

Příběh vašeho úspěchu | 10/2021 | cena 69 Kč

MANAŽER ROKU

Rozhovor s ředitelem
prestižní soutěže
Petrem Kazíkem

Medailonky
finalistů

CYRIL SVOZIL, GENERÁLNÍ ŘEDITEL FENIX GROUP

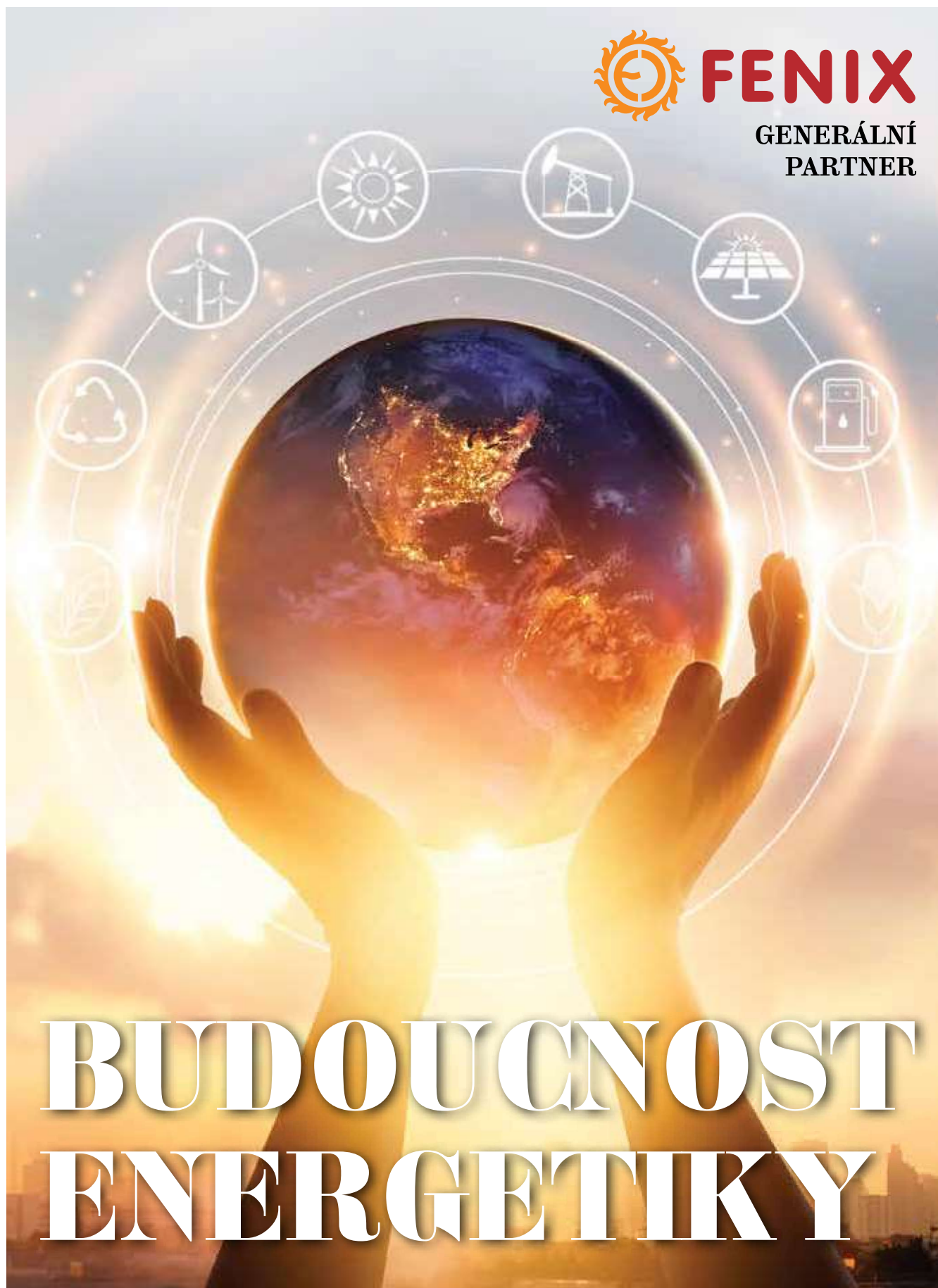
Budoucnost energetiky

Speciál o úspěšných řešeních
a nových trendech





**GENERÁLNÍ
PARTNER**



BUDOUCNOST ENERGETIKY

foto Shutterstock



Vyvinuli jsme energeticky samostatný dům

Cyril Svozil vybudoval během posledních třiceti let obří firmu Fenix, která vyrábí a dodává elektrické sálavé topné systémy do sedmdesáti zemí světa. Stal se ve svém oboru světovou jedničkou s miliardovým obratem. Nyní má továrny v několika zemích světa. Největší v Jeseníku, kde profesně vyrůstal, žije tam a je tamním patriotem. Svozil se aktivně zajímá o nové trendy, a nyní úspěšně prosazuje svůj koncept energeticky nezávislého domu, takzvaný komplex Fenix. Systém s fotovoltaickou elektrárnou a bateriovým úložištěm, které si sám vyrábí, je schopen autonomně komunikovat se sítí a případně do ní i dodávat elektřinu.

TEXT Dalibor Martínek **FOTO** Jan Schejbal

Jsmo v době covidu, zdražování materiálů a nedostatku lidí. Jaká je v současnosti hlavní výzva pro vaši firmu?

Jsmo výzvami zahlceni. Co nás nejvíc tíží je vývoj dodavatelsko-odběratelských vztahů, který se začíná hroutit. Má to několik faktorů. Jednak přesun výroby z vyspělých států do Asie. Druhá věc je koncentrace. Kde bylo před deseti lety deset dodavatelů, je dnes jeden nebo dva. Je to obrovská monopolizace výroby.

Takže vám výrazně zdražují vstupní materiály?

Ano. Ceny narůstají. A není vidět konce. Materiál se stává úzkoprofilovým zbožím, což jsme třicet let neznali. Už jsem žertoval ve smyslu, že budeme muset obchodníky přeučit na nákupčí, jak to bylo za socialismu. Tehdy neexistovali obchodníci, ale nákupčí, kteří sháněli, co je potřeba. Bohužel se dostáváme do podobného stavu.

Dokážete problém s nedostatkem vstupních materiálů vyřešit?

Zatím se nám to daří. Nárůst vstupních cen jsme tlumili tím, že jsme to míchali s materiály, které jsme předtím nakoupili levněji. Od ledna už budeme muset zdražit. Očekávám, že to udělá spousta firem. A všichni budou nepříjemně překvapeni. Zatím se inflace tlumila ve firmách. Po Novém roce se to dostane do spotřebitelských cen. Bude to velký šok jak pro občany, tak pro politiky. Bude to velký problém.

Takže souhlasíte se zvýšením sazeb ČNB, který má zbrzdit růst cen?

Jednoznačně. A mělo se to stát dříve. Signály byly už od začátku roku. Druhá věc je, že je zdražování do velké míry dáno hospodářskou politikou západních zemí. Mysleli si, že do ekonomiky mohou lít jakékoliv množství vytištěných peněz, a že to nebude mít žádné důsledky. Zdražování je důsledkem obrovského množství inflačních peněz v ekonomice, které nejsou ničím pokryté. O vazbě mezi produktivitou práce a mzdou se dnes už nemluví. Mluví se jen o růstu mezd bez ohledu na produktivitu. Dalším důsledkem tohoto přístupu je, že lidé už ani nejsou na trhu práce, protože jsou saturováni různými sociálními dávkami.

Jak řešíte nedostatek pracovníků u vás ve firmě?

V posledním roce jsme dokončili největší investici, kterou jsme dávali do robotizace a automatizace výroby. Takže to pro nás není tak akutní problém. A mohli jsme posílit pracoviště, která ještě robotizovaná nejsou. Takže jsme nemuseli shánět nové lidi. Přesto je pro nás letošní rok z hlediska výsledků historický. To nepamatují nějakých patnáct let, rosteme ve dvouciferných číslech. V některých měsících je to víc než třicet procent.

Čemu takový růst přisuzujete? Když je tolik negativních vlivů...



Z našeho energetického konceptu bychom chtěli postupně po malých krůčcích vybudovat hlavní směr. Nebude to za rok ani za dva. Co se týká bateriových úložišť, povedlo se nám udělat dohodu se společností Volkswagen. Budeme využívat jejich baterie z programu Second life.

Myslím, že je to projev inflačních peněz. Lidé si uvědomují, že jim inflace peníze sežere a snaží se rychle koupit, co se dá. Je to nezdravý boom. Druhým faktorem je, že se rozevřely nůžky mezi produktivitou a mzdami. Ve společnosti je hodně peněz a málo služeb a výrobků.

Jak u vás řešíte paradox s vysokými mzdami a nechutí lidí pracovat?

Sehnat dobré pracovníky byl vždy problém. Teď je to ještě tíživější. My máme sezonní výrobu, a letos tito lidé vůbec nejsou. Jsou nepoužitelní. Člověk přijde a druhý den odejde, protože tempo práce je pro něj smrtící. Není na to zvyklý, protože leta nepracoval. Díky robotizaci jsme schopni si to vyřešit. A pracovníky, kteří se osvědčí, se snažíme motivovat, aby u nás zůstali. Vrací se nám to v jejich znalostech.

Kvůli zvyšování úrokových sazeb se čeká posilování koruny. Jak velký problém to může být pro vaši firmu, jste zajištěni?

Problém to být může, 85 procent tržeb děláme v zahraničí. Drtivou většinu v euru. V našich kalkulacích počítáme s kurzem 24,50 za euro. Pokud se dostaneme níž, budeme muset hledat cestu, jak výrobky na zahraničních trzích zdražit.

Můžete shrnout, jak se podnikání vašeho holdingu dotkl rok a půl s covidem?

V loňském roce naše tržby poklesly asi o šest procent, což není žádná tragédie. V první polovině loňského roku byly dramatické propady ve většině západoevropských zemí. V jednu dobu jsme uvažovali, zda tam udržíme naše firmy při životě. Ve Francii třeba firmy začaly masově přerušovat výrobu, včetně velkoobchodu, bez kterého tam nemůžeme fungovat. Ve Francii nebo třeba v Norsku to tvrdě zasáhlo naše fliálky. Překvapilo mě, že v tradičních západoevropských zemích nastala skutečná panika, větší než u nás. Lidé tam prakticky nevycházel z domů. Bylo to až absurdní. Život je nebezpečný, a nepřipouštět si to, je neznalost světa. Vlády to ještě podpořily obrovskými kompenzacemi. Lidé ani firmy tam

nezůstali na suchu. Což myslím je obrovská chyba. Když někomu vláda zavře živnost, měla by to kompenzovat. Ale když se firma sama rozhodne, že přestane vyrábět, proč by měla mít kompenzace? A v některých zemích se kompenzovalo třeba 90 procent mzdy. Rok dovolené.

Využila vaše firma nějaké státní kompenzační programy?

Ne, my jsme to nepotřebovali. Samotný český trh, který tvoří asi 15 procent našeho obratu, celý rok rostl. Za loňský rok máme nejlepší výsledky v historii. Nedělali jsme žádná omezení výroby. Báł jsem se, aby někdo nedostal covid a nezavřeli nám fabriku. Dělalí jsme různá opatření, lidi rozdělil do skupin a podobně. Větší obavu jsem měl ze zásahů státu než z nemoci samé. A nakonec se ukázalo, že zásahy státu napáchaly mnohem větší škody.

Myslíte, že už je s covidem po všem?

Věřím tomu. Ale je to velký precedens pro uplatňování totalitních způsobů, které politiky vždy lákají. Politici našli nástroj, strach o zdraví a o život, aby lidé bezmezně poslouchali.

Jak se Fenixu dotkl Brexit? Británie je jedním z vašich důležitých trhů.

Víc jsme tam pocítili covid. Měl jsem strach, protože to dlouho vypadalo, že nedojde k žádné dohodě. Máme tam jeden z výrobních závodů, takže jsme si vzájemně naskladnili materiál a výrobky na půl roku dopředu. Naštěstí to nebylo potřeba, protože se dohoda našla. Byly jen trapné scény s vyhazováním svačín řidičům kamionů.

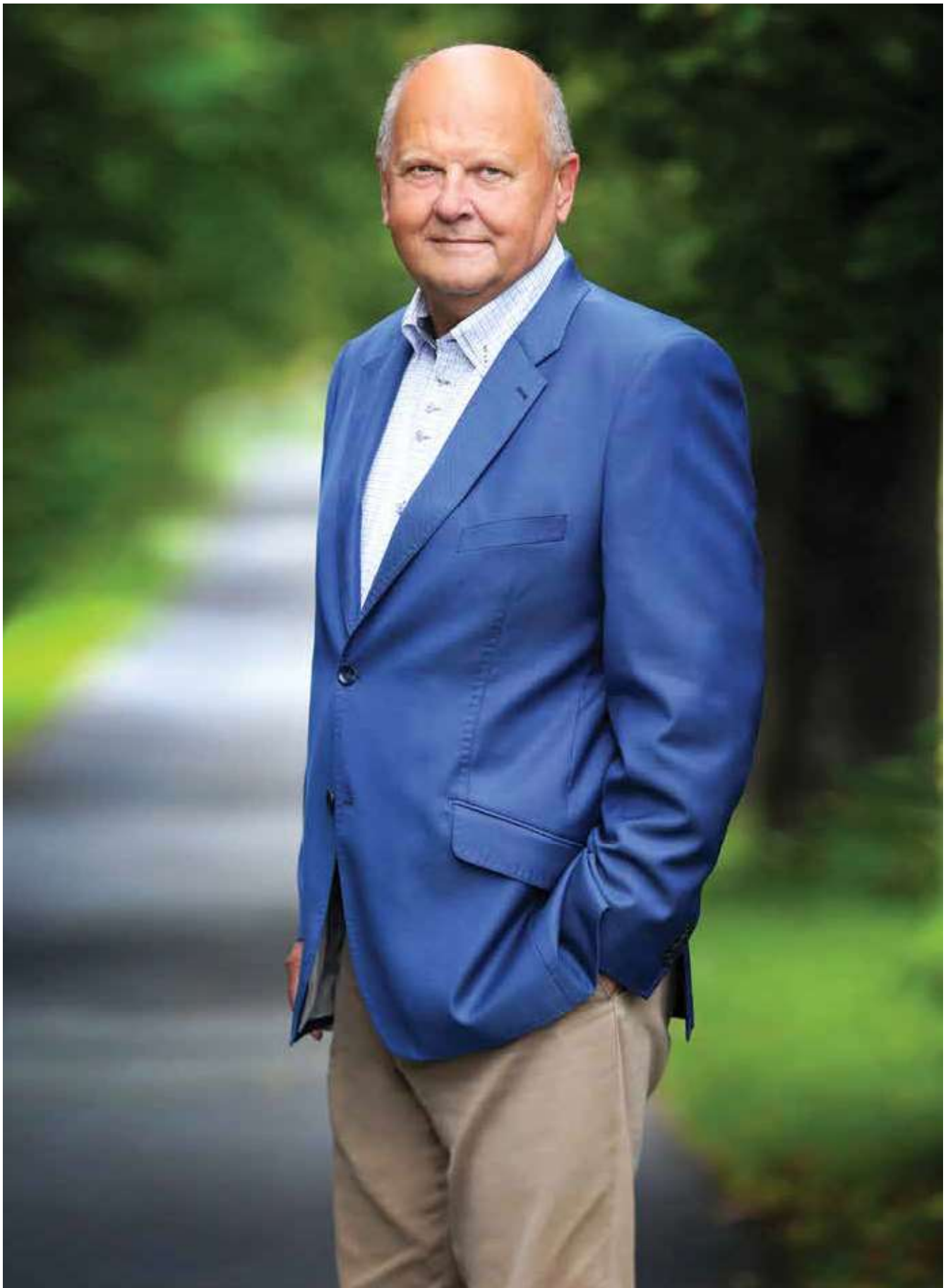
Koncept Fenix

Při všech turbulencích kolem covidu, zdražování materiálů či nedostatku pracovníků, stiháte ještě inovovat?

Před pár lety jsme přišli s novou myšlenkou, říkáme tomu energetický komplex Fenix. Je to plně elektrifikovaný, úsporný dům. Je vybaven fotovoltaickou elektrárnou, která pokryje 30 až 50 procent spotřeby. Je tam bateriové úložiště, flexibilní topný systém, ventilace s rekuperací a tak dále. Dům je schopen autonomně spolupracovat se sítí. Dokonce je schopen zásobovat síť energií. Pokud by to byly tisíce či desetitisíce domů, tak máte zdroj na úrovni elektrárny, která je schopna do sítě vstupovat.

Jak řešíte výrobu či dodávku bateriových úložišť?

Založili jsme start-up Aers, který se věnuje vývoji bateriových úložišť. Nyní již nabízíme tři typy, →



od těch pro rezidenční výstavbu až po ten, který je určen pro průmyslové podniky. Jsme schopni nejen výrazně snížit odběr ze soustavy, ale také ho zrovnoměrnit. To je velmi důležité pro průmyslové podniky, zajišťuje to ochranu proti výpadkům. U robotizovaných pracovišť jsou problémem takzvané mikrovýpadky. Velmi krátký výpadek, který jindy sotva zaznamenáte. Ale moderní roboty jsou tak citlivé, že se odepnou. Rozepnou se vám linky, a vše, co tam máte, můžete vyhodit. Úložště dokáže tyto výpadky vyvážit. Už máme asi deset projektů, na nichž nyní pracujeme. Chceme z toho udělat plnohodnotnou součást našeho podniku. Bohužel tomu pomůže i růst cen energií a nešťastná evropská energetická politika, kdy výpadky budou častější. V energetice bude přituhovat. Čím víc bude přituhovat, tím víc to může poškozovat náš základní obor, což je elektrické vytápění. Ale zase zvýhodňovat ukládání energií.

Rozumím tomu správně, že váš dosud hlavní byznys, tedy sálavé vytápění, a ukládání energie či energetická soběstačnost, se doplňují...

Ano. Dům, o kterém mluvíme, má energetickou náročnost na úrovni dvaceti procent toho, co bylo běžné před několika lety. Sálavé vytápění je dokonale regulovatelné. Má nesrovnatelnou flexibilitu s jakýmkoliv jiným systémem. Není triviální záležitost udržet vytápění celé budovy jako celku. Nám se to podařilo. Sálavé vytápění je schopné dodávat energii cíleně a do každého prostoru zvlášť. To žádný jiný systém není schopen. Třeba u teplovodního vytápění jsou reakční doby v řádu hodin. Energetické ztráty jsou pak v porovnání s naším řešením 40 nebo 50 procent. Když přijdou tři lidé do jedné místnosti k obědu, náš systém to rozezná a v okamžitém čase upraví svůj výkon.

Nebojíte se, že se zdražující elektřinou ztratí zákazníci o vaše řešení zájem?

Může nás poškodit nějaké enormní zdražení. Zatím se to vyvíjí tak, že ostatní energie zdražují zhruba stejně. Nyní plyn, hlavní konkurenční médium, zdražuje ještě víc. Pokud by začalo docházet k výpadkům energií, bude to problém pro zákazníky a pak i pro nás. Ale věřím, že se to nestane plošně po celé planetě. My jsme naštěstí na sedmdesáti trzích světa. Ale dá se očekávat, že v některých zemích, třeba Německu, to může být kvůli energetické politice reálná hrozba. Ale jak jsem říkal, na druhou stranu by nám to pomohlo v oblasti bateriových úložišť.

Je tedy systém Fenix, jak jste o něm mluvil, budoucností vaší firmy? Nebo je vaše tržiště stále sálavé elektrické vytápění?

Z našeho energetického konceptu bychom chtěli postupně po malých krůčcích vybudovat hlavní směr. Nebude to za rok ani za dva. Co se týká bateriových úložišť, povedlo se nám udělat dohodu se společností Volkswagen. Budeme využívat jejich baterie z programu Second life, tedy již použitých, ale stále využitelných baterií. Jsme schopni softwarem nastolit, že u nás bude původně z auta těžce namáhaná baterie ještě dvalet fungovat.

Předání dětem se odkládá

Podnikáte přes třicet let a vybudoval jste velkou a úspěšnou firmu. Jak jste se vlastně k sálavému vytápění dostal?

Dělal jsem za socialismu v Rudných dolech Jeseník, začínal jsem od mistra a skončil jako vedoucí výroby. Byla to firma, která tehdy trochu vybočovala. Spousta lidí, kteří ve velkých městech skončili kvůli čistkám, se stáhla do Jeseníků. Bylo tady mnoho velmi kvalitních lidí z Prahy, Brna nebo Ostravy. Přestože to byly původně doly, začaly se už tehdy hledat nové směry, kterými by se podnik vydal. Začaly se tam třeba v sedmdesátých letech dělat slavné domy OKAL. A vznikala celá řada dalších projektů. Měl jsem na starosti vyhledávání potenciálně zajímavých výrob. Jednu z nich jsem přivezl z Francie, právě výrobu sálavých panelů. Ředitel to zarazil s tím, že elektřiny je málo, že je pro těžký průmysl, pro hutě a koksovny, ne pro občany.

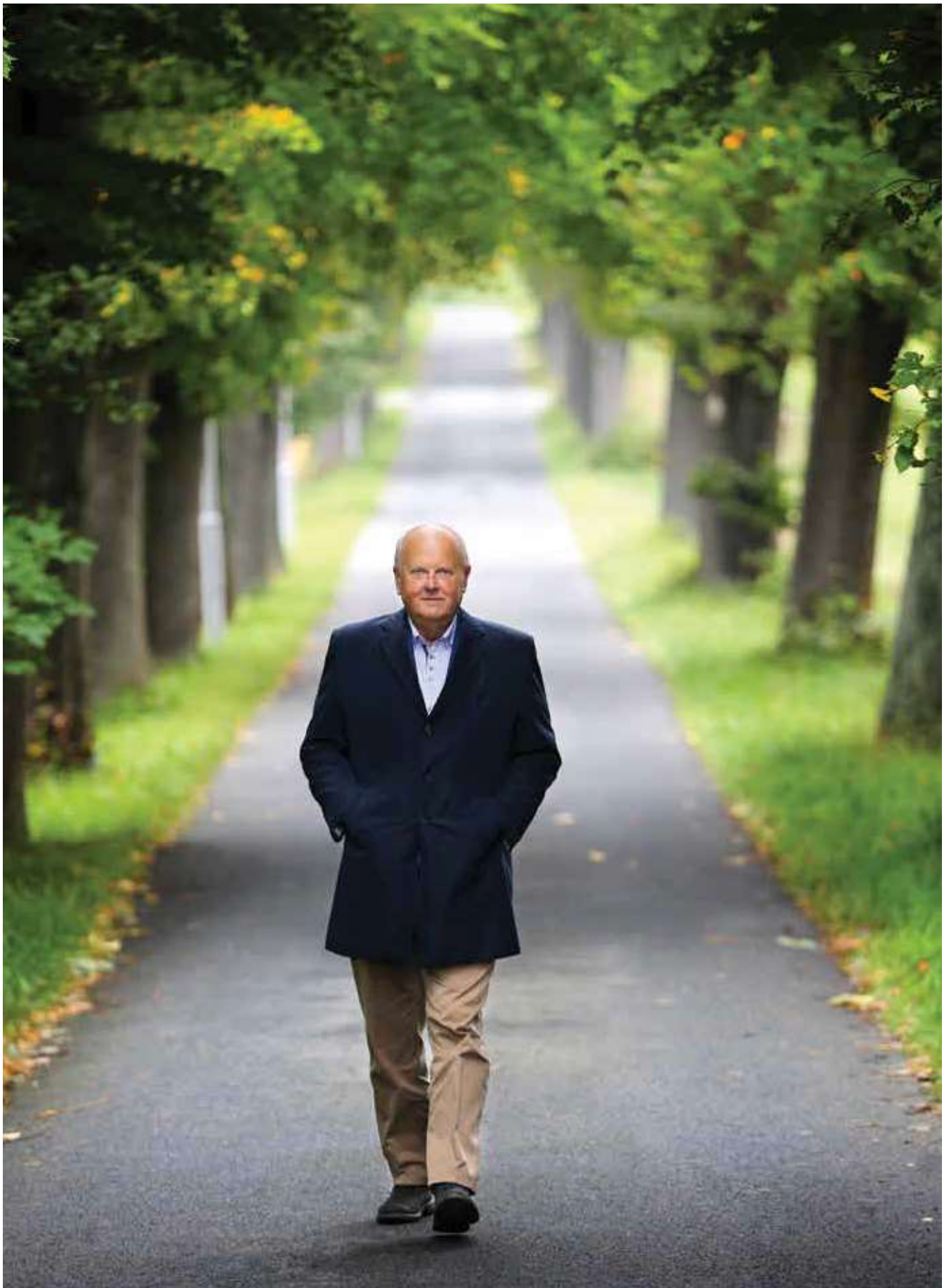
Takže jste si to po sametové revoluci vzal sám pod sebe...

Po revoluci jsem se rozhodl, že zkusím něco sám. Domluvil jsem se s majitelem oné francouzské firmy a začali jsme to vyrábět u nás v Jeseníku. Rozjelo se to úspěšně, byl to raketový start. Byli jsme jedna z prvních soukromých firem. Státní podniky se už začaly měnit na s.r.očka, ale my jsme byli jedna z prvních, která vznikla na zelené louce a bez historie.

Vy jste Jesenický patriot. Není pro firmu, která působí v sedmdesáti zemích světa, nevhodou, působit z toho konce zeměkoule?

Po revoluci jsem se rozhodl, že zkusím něco sám. Domluvil jsem se s majitelem francouzské firmy a začali jsme to vyrábět u nás v Jeseníku. Rozjelo se to úspěšně, byl to raketový start. Byli jsme jedna z prvních soukromých firem.







U velké firmy to není žádný problém. Třeba Praha by byla nevýhodou. Nejsou tady žádné zácpy a kolony. Sice tu nejsou ani dálnice, ale do Polska to máme sedmnáct kilometrů. Bez zatáček a bez serpentýn. Do světa jezdíme přes Polsko.

Mluvil jste v minulosti o tom, že byste už chtěl předat firmu dětem. V jakém je to stadiu?

Dceru i syna jsme si už nějakým způsobem otestovali. Dcera už tady dělá od školy, téměř dvacet let. Mluví španělsky, a když jsme koupili v Barceloně firmu, ona tam dva a půl roku úspěšně fungovala firmu postavila na nohy. Syn je právník a dělal roky ve velkých právních kancelářích po celém světě. Po sedmi letech ho nádeničina pro cizí omrzela. A protože nám skončil ředitel francouzské továrny, a on je francouzštinář, šel do Francie. Nyní má v Česku na starosti výrobu baterií. Už se připravoval, že po mě vezme šéfa celé skupiny, ale zhatil nám to covid. Ve Francii nám kvůli němu skončil ředitel a syn je jednou nohou zase tam.

Takže potáhnete firmu dál sám...

Vše bylo připraveno k předání koncem příštího roku. Teď to nevidím jako reálné. Dcera už dva roky řídí největší firmu holdingu, Fenix Trading, která se soustředí na obchod a dělá největší zisk. Dohoda je taková, že syn by šel dělat šéfa celého holdingu a dcera by zůstala šéfem Tradingu. Navíc, jsem typ člověka, který, jak se říká, chce umřít v botách. Takže bych se potom rád věnoval dalším rozvojovým programům.

Takže skončíte jako start-upista...

Když bude potřeba, tak ano. Řízení holdingu rád předám. ✕

Cyril Svozil (67)

Společnost Fenix Group založil krátce po sametové revoluci jako jednu z prvních soukromých firem v Česku. Ve spolupráci s francouzským partnerem se zaměřil na výrobu sálavého vytápění, jeho firma je nyní v této branži světovou jedničkou. Své produkty vyrábí v několika továrnách, například ve Francii či ve Velké Británii. Největší závod se nachází v Jeseníku, kde Svozil firmu založil a kde i žije. Své produkty dodává do sedmdesáti zemí světa. Dcera i syn pracují v jeho firmě a postupně by ji měli převzít.

Lépe to umí snad už jenom slunce

Fenix Group vyrábí a nabízí kompletní sortiment elektrického vytápění pro dům, kancelář, venkovní aplikace, ale i do průmyslových a zemědělských objektů. Podívejme se na některé zajímavé realizace, které spojuje praktičnost, efektivnost a kvalita s vizuální atraktivitou.

TEXT Vladimír Barák FOTO Fenix Group

Moderní kancelářská budova v Jeseníku

Představujeme vám moderní kancelářskou budovu s téměř nulovou spotřebou energie, která je připravena být aktivní součástí energetické soustavy.

„Je to takový pionýr našeho nového projektu, na který se v současné době soustředíme, což je tak zvaný Energetický koncept Fenix a je to koncept, kde spojujeme jednak technologie s budovou, která je ve standardu budovy s té-

měř nulovou spotřebou energie, je plně elektrifikovaná a není zde žádný jiný zdroj energie. Je zde fotovoltaická elektrárna, která kryje zhruba 30 procent roční spotřeby energie tohoto domu. Bateriové úložiště s kapacitou 26 kWh, ventilace řízená s rekuperací, je zde i chlazení a vnější stínění. Dům je připraven být aktivní součástí energetické soustavy,“ představuje projekt Cyril Svozil, generální ředitel Fenix Group.





Projekt Fenix-CAMEB v Omicích u Brna

V projektu se odborníci z Fenix Group soustředili na tři základní oblasti: komfort vnitřního prostředí, technologie s úsporným provozem energetiky domu a příjemné ovládání.

Podívat se na reálný provoz rodinného domu vybaveného nejnovějšími technologiemi, vše nejen objektivně měřit, ale i mít zpětnou vazbu spokojenosti a skutečných výsledných pocitů uživatele s cílem získat ověřenou základnu a věcné argumenty pro další podobné realizace je cílem projektu CAMEB (Centre for Advanced Materials and Efficient Buildings).

Základním konceptem energetiky je maximální využití vlastních zdrojů energie, tedy posílení soběstačnosti. Na střeše je instalována fotovoltaika (FVE od firmy S-Power) o výkonu 9,8 kWp. Její přebytky jsou ukládány do bateriového úložiště s kapacitou 10 kW·h (v budoucnu rozšířeno na 36 kW·h) s integrovaným hybridním měničem s výkonem 12 kW (firma AERS).

Odtud je energie rozdělována do zásobníku teplé vody, do běžné instalace – Zásuvek, osvět-

lení a domácích spotřebičů a do elektromobilu. Do energetického mixu je třeba započítat i provoz klimatizace, instalované pro letní měsíce, kdy právě přebytky z FVE časově dobře korespondují s potřebou chlazení interiéru. A do energetiky patří i vícezónové řízené větrání s rekuperací (od firmy Wafe), která do interiéru v létě vrací chlad a v zimě teplo. Také venkovní žaluzie, které jsou určeny k zastínění velkoplošných okenních ploch orientovaných na západ, zejména v létě výrazně ovlivňují nechtěné přehřívání interiéru. Zde řídicí systém už musí volit z více možností a kritérií, zda má přednost intenzita denního osvětlení, energetická bilance – tedy teplota v interiéru, nebo priorita nejvyšší: ochrana žaluzií před zničením silným větrem, a to vytažením do otevřené polohy. Do integrovaných technologií tu ještě započteme řízené zavlažování, sběr dešťové vody, saunu, bazén a aktuální data z lokální meteo stanice.

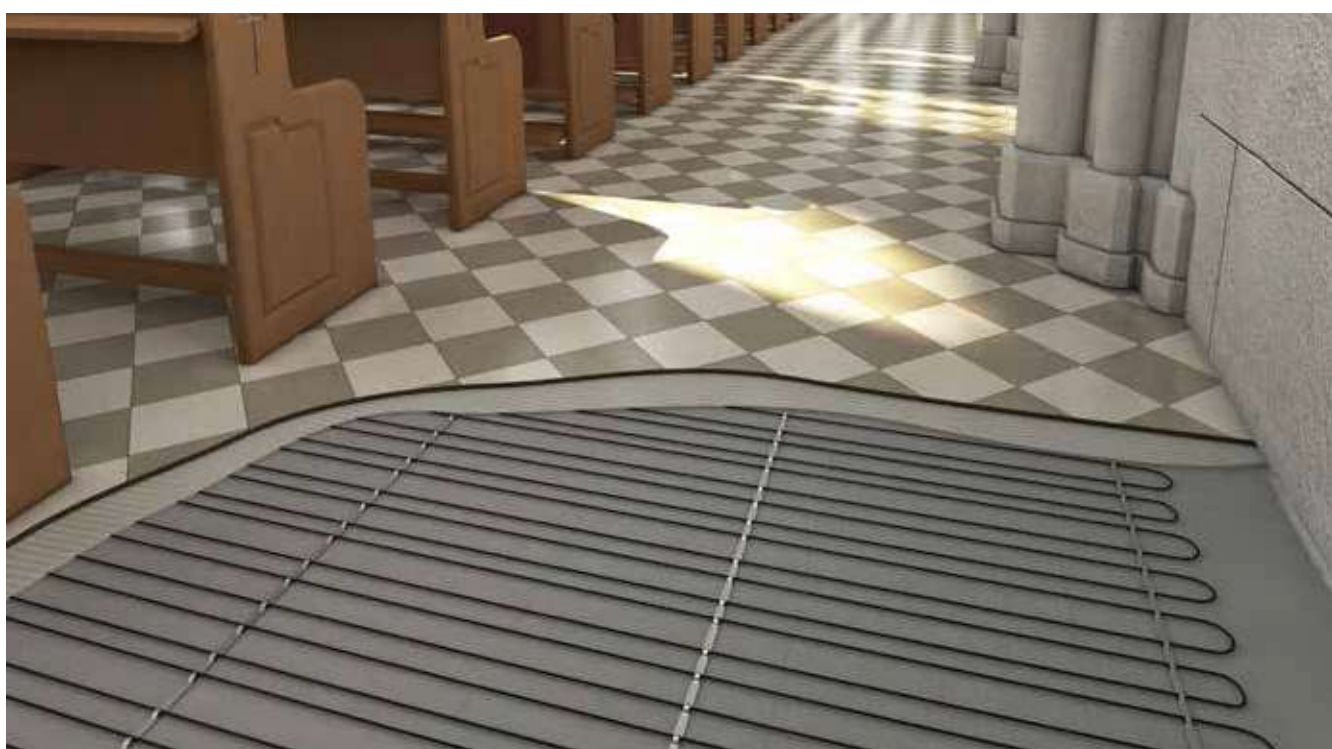
Veškerá chytrá zařízení se ovládají lehce prostřednictvím intuitivní mobilní aplikace.

Elektrické vytápění pro kostely a kulturní památky

Většina kostelů, chrámů a jiných kulturních památek byla postavena před stovkami let, kdy byly používány staré neúčinné způsoby vytápění. Současné užívání těchto historických památek však vyžaduje moderní, udržitelné a nákladově efektivní řešení.

Během 30 let působení v oblasti sálavého vytápění ve Fenix Group čelili mnoha výzvám a pracovali na spoustě zajímavých projektů. Jedním z nich je i vytápění v kulturních památkách jako například kostely, hrady, zámky apod. Budovy, u kterých je jejich energetická náročnost jejich největším problémem.

Například staré kostely s jejich studenými kamennými zdmi a podlahami je téměř nemožné úplně a správně vytápět. Teplý vzduch stoupá do vysokých stropů, kde nemá žádný přínos pro účastníky mše a modliteb. Vzhledem k historické hodnotě těchto budov většinu z nich nelze přestavět dle potřeby. Zkušenosti Fenix Group nicméně ukazují, že elektrické vytápění může být v mnoha případech skutečně dobrým řešením. Snadno se instaluje, nabízí zónové vytápění, je decentní, uživatelsky přívětivé, má dálkové ovládání, nevyžaduje prakticky žádnou údržbu a svým provozem nijak neruší návštěvníky. Posledním, ale neméně důležitým faktem, je levnější provoz, jelikož jsou eliminovány náklady na ohřev nevyužívaného prostoru a panely mají velice krátkou dobu zahřívání na provozní teplotu.





Elektrické topné kabely a panely v zemědělství

Vyhřívání půdy ve sklenicích či vytápění objektů pro hospodářská zvířata? I v takových případech lze využít elektrickou energii. Budete překvapeni, jak efektivní, bezpečné a užitečné je to řešení.

I v zemědělství se osvědčily elektrické topné kabely Ecofloor a sálavé topné panely Ecosun, které Fenix Group vyrábí a dodává na trh po celém světě. Topné systémy nalézají uplatnění v různých aplikacích pěstování rostlin a chovu hospodářských zvířat. Pomáhají zefektivňovat produkci rostlin, chrání plodiny před nepříznivými vlivy počasí a poskytují tepelný komfort jak samotným zvířatům, tak jejich chovatelům.

Sálavé topné panely ECOSUN jsou vhodné zejména pro vytápění objektů pro hospodářská zvířata. Takové objekty jsou často příliš velké a špatně (nebo vůbec) izolované, mnohdy se teploty uvnitř příliš neliší od těch venkovních. Celoplošné vytápění by tedy z ekonomického hlediska bylo velmi nákladné. Pokud ale lze vytápět prostory,

ve kterých se po většinu času zvířata nacházejí, pouze lokálně, mohou být s výhodou použity jako zdroje tepla právě sálavé topné panely. Jejich předností je bezpochyby právě přenos tepla sáláním, tedy zářením v infračervení části spektra, které je ve značné míře pohlcováno předměty a povrchem těla. Je tedy možné navodit příjemný pocit tepla vhodně orientovanými zdroji sálavého vytápění za současně nižších teplot vzduchu v prostoru. Tzv. zónovým vytápěním lze oproti klasickému konvekčnímu vytápění dosáhnout více než 50 % úspory nákladů na topení. V důsledku sníženého proudění je omezeno také víření prachu.

Oproti panelům, topné kabely ECOFLOOR se aktivně používají pro pěstování ovoce a zeleniny ve sklenicích. Vyhřívání půdy podporuje rychlejší a dřívější klíčení sazenic, samotná sklizeň potom může trvat déle. Osvědčeným pro tento způsob vyhřívání je výkon 100 W/m^2 , vyšší výkony jsou již nežádoucí. Topný kabel se umísťuje tak hluboko do zeminy, aby nemohl být při výsadbě či sklizni nijak poškozen. ✘