

SYSTHERM®

CHYTROST TECHNOLOGIE BUDOUCNOST

ÚVODNÍK

Tohle vydání našeho občasníku vzniklo z velké části na výstavě AQUA-THERM 2014. Haly v pražských Letňanech tentokrát vzbuzovaly zcela jiné pocity, než při mnoha podobných výstavách v posledních letech. Půlka hal nezela prázdnotou, návštěvníky netvořily osamocené výpravy studentů, kteří to brali jako slušné vypadnutí ze školních lavic. A vlastní expozice? Skutečně hodně takových, na které byla radost se podívat, a které „na první dobrou“ slibovaly, že za nápaditým obalem je i stejně nápaditý obsah. A z velkých hráčů tam chyběl málokdo.

Zazněly hlasy, že energetika je na tom prostě dobře. No, jak která. A jak na tom může být dobře odvětví, kde jednotlivé vlády předvádějí překvapivé veletoce při marných pokusech dát dohromady základní státní energetickou koncepci! Bohopustá pravda je v tom, že energie je drahá. A levnější asi nebude. Pro malo i velkoodběratele. A tak právě od nich, zdola, vzniká dostatečná poptávka po energeticky chytrých zařízeních. Každý z podnikatelských subjektů to může uchopit podle svých zvyklostí. SYSTHERM letos vystavoval unikátní řešení využívající pro chlazení solární nebo odpadní teplo. Bylo to dost i pro odbornou porotu udělující Zlaté medaile. A svůj přístup demonstroval i manažer jedné z velkých firem dodávajících klimatizace. Řekl mi: „No, ty naše jednotky topí i chladí už dávno!“.

Uzavřenost do svých zaběhlých řešení, nechota rozhlédnout se mimo své tradiční dodavatele a nechuť poslouchat přání trhu. Takové firmy, i na tom „skvěle fungujícím“ energetickém trhu, mohou mít brzy potíže.

Jindřich Wiendl
marketingová agentura
společnosti SYSTHERM
JINÍ NEŽ JINÍ.CZ

CHLADÍME TEPLEM!

Přemýšlet vždy o krok dál. Znat a předpokládat trendy. Nebát se uvažovat o zdánlivých nesmyslech. Tohle je cesta k úspěchu. Na letošním AQUATHERMU SYSTHERM vystavoval zařízení SYMPATIK ClimaSolution, které využívá různé zdroje tepla k výrobě chladu. O principech a perspektivách praktického využití jsme mluvili s generálním ředitelem Janem Kazdou a obchodně-technickým ředitelem Ing. Tomášem Daničkem.



Ta vystavená „bedna“ není na první pohled tak moc zajímavá. Pochopili návštěvníci ten revoluční krok?

J.K. Návštěvníci většinou ano, protože jsme jim to mohli vysvětlit. Ale problém jsme měli třeba u některých členů poroty, která hodnotila exponáty přihlášené do soutěže o Zlatou medaili AQUATHERM 2014. Setkali jsme se docela s nedůvěrou, či spíše nepochopením myšlenky.

Mluvil jsem tam s manažerem přední firmy dodávající na náš trh klimatizace a vzduchotechniku. A ten mně třeba řekl, že to nic převratného není, že klimatizační jednotky běžně topí i chladí.

T.D. To bychom si zařídili ve firmě osvětlové oddělení. Svědčí to o naprostém nepochopení a bohužel i uzavřenosti v tom svém konkrétním oboru, o nechtu přestupovat jeho hranice.

J.K. Klimatizační jednotky samozřejmě topí i chladí, ale k obojímu potřebují

slušnou dávku elektrické energie. My hledáme bez velkých slov způsoby, jak při výrobě chladu, což je energeticky náročná disciplína, snížit množství produkovaných emisí CO₂. Takhle třeba chápeme onu společenskou odpovědnost. Jen pro porovnání. SYMPATIK ClimaSolution má při stejném výkonu 1000 x nižší spotřebu elektrické energie, než kompresorové chlazení.

Zařízení využívá adsorpční i absorpční metodu chlazení. Nezacházejme do podrobností, ale v čem jsou ty zásadní odlišnosti oproti klimatizacím?

T.D. Náš systém pracuje s různými zdroji tepla, ale vesměs takovými, které nejsou primárně určeny pro výrobu chladu. Vezměme si například u nás tolik rozšířené soustavy CZT (centrálního zásobování teplem). V zimě teplárny dodávají energii na vytápění a ohřev TV. Ale co s nimi v létě? Nemohou se zcela odstavit, vždy běží s nějakým výkonem. A to-

hle teplo dokážeme efektivně přeměnit v chlad. Efektivněji než klimatizační jednotky.

J.K. SYMPATIK ClimaSolution kromě toho využívá odpadní teplo z technologických procesů nebo třeba teplo ze solárních termických kolektorů. Zásadním principem ovšem je, že spotřeba elektrické energie pro výrobu chladu je několikanásobně menší než energie získaná.

Je z hlediska zákazníka rozhodující rozdíl mezi adsorpční a absorpční metodou chlazení?

T.D. Není, to se rozhoduje podle konkrétní situace. Obecně můžeme však uvést, že absorpční chlazení se používá tam, kde je zbytkové teplo z průmyslových procesů. Adsorpční je vhodné pro objekty s nestálými zdroji tepla, jako jsou například solární termické kolektory.

CHLADÍME TEPLEM!

pokračování ze str. 1

Mohli bychom shrnout základní výhody?

J.K. Celé zařízení má – s ohledem na výkon – malé rozměry, je nesmírně kompaktní. To znamená, že snadná je i jeho instalace v samotném objektu. To je jedno hledisko. Tím druhým jsou nároky na spotřebu elektrické energie v porovnání například s těmi

zmiňovanými klimatizačními systémy, nebo systémy vzduchotechniky obecně. U ClimaSolution jsou tyto nároky minimální, protože chlazení je zde chemický proces.

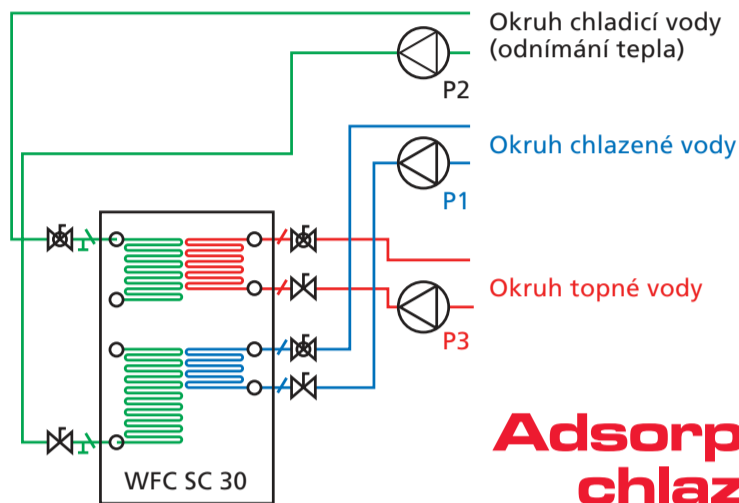
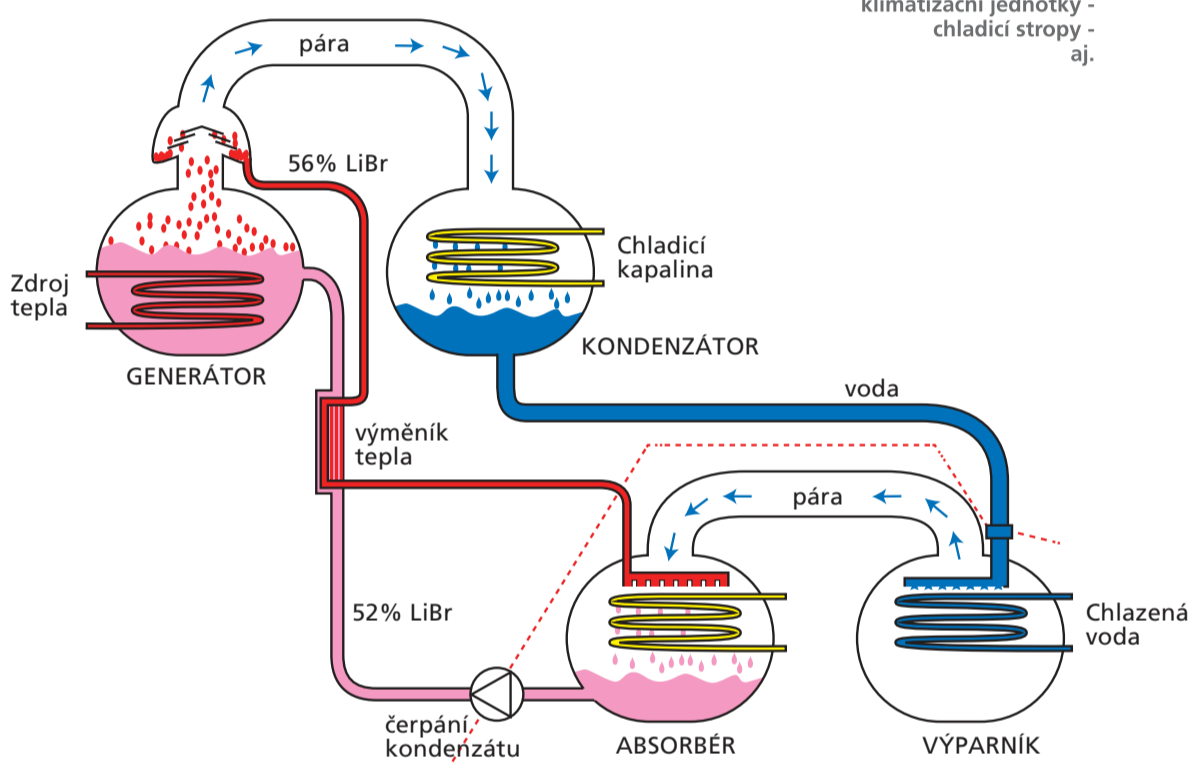
Kde všude se nechá zařízení využít v praxi?

J.K. Tam, kde máme výše zmíněné

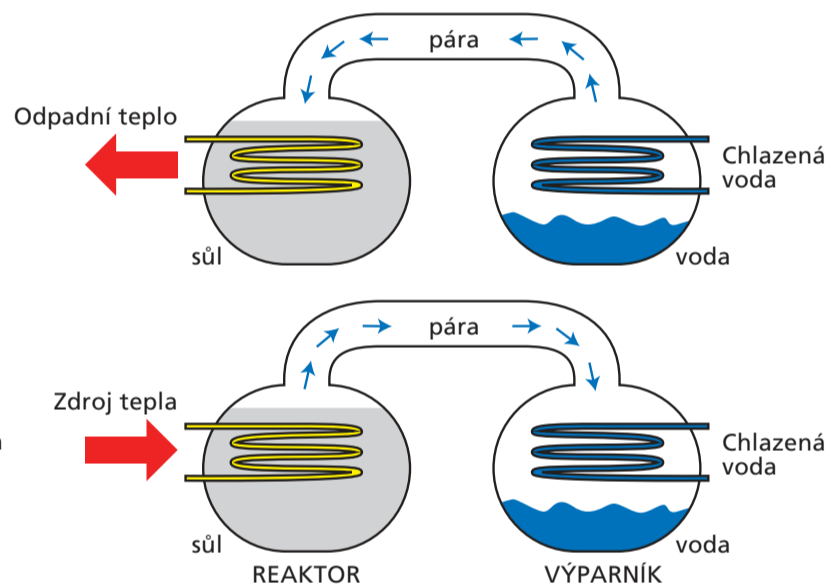
zdroje tepla a potřebujeme chladit. To využití je nesmírně široké a zahrnuje u absorpce komunální, administrativní nebo průmyslové objekty. Adsorpce je, s ohledem na preferované zdroje, zase výhodná pro rodinné a bytové domy, případně administrativní prostory.

T.D. Za zmínku určitě stojí to, že zařízení umožňuje kombinovat a využívat různé zdroje energie a jejich inteligentní řízení. Tohle je uznávaná a silná stránka systémů od společnosti SYSTHERM. V každém okamžiku tak technologie pracuje s nejlevnějším zdrojem.

Absorpční chlazení



Adsorpční chlazení



Vždy je záhadou, proč na výstavě, ve dvou expozicích firem s podobným zaměřením, bývá v jedné houf lidí a v druhé sedí chlap s nějakou asistentkou, pijí kávu a ...koukají. Nic jiného ani dělat nemůžou, protože k nim prostě nikdo nejde. Proč? Možná by tedy nemuseli pít tu kávu a třeba alespoň lákat kolemjdoucí, ale stejně. S tímhle, naštěstí, problémy nemáme.

Předseda energetické sekce HK ČR, Ing. Václav Hrabák, je vytižený člověk. Energetika hýbe nejen naší ekonomikou.

Chladíme teplem, hlásali jsme z pylonu naší expozice. A pod tímto nápisem stál celý ten zážrak. Zvenku toho moc vidět nebylo, na první pohled taková velká plechová krabice. O to chytřejší a doslova revoluční jsou její vnitřnosti. Generální ředitel Jan Kazda právě jednomu ze zájemců něco z tajů poodkrývá.

A něco doslova z jiného soudku. Zázemí expozice ukrývalo náš vlastní chladicí mechanismus (přece nebudeme chladit cizím!) na principu tepelného čerpadla a soudek s něčím, co jsme dovezli z Plzně. Obecně vzato, vybrali jsme dobře a všem to chutnalo.

CHCEME TOHO NEJLEPŠÍHO!



Ale kdo to vlastně je? Jaká jsou kritéria pro to být nejlepší? Na to jsme se ptali generálního ředitele společnosti WILO CS, Ing. Vlastimila Havlíčka, CSc.

WILO je známé především jako dodavatel inteligentních čerpadel pro vytápění, klimatizace a vzduchotechniku obecně. A protože jsme německá firma, jsou naše výrobky precizní. To ale nestačí, protože jde „jen“ o komponenty! Uspět na trhu znamená naslouchat přáním a otázkám našich zákazníků, kteří čerpadla montují do svých celků. Protože jenom perfektní výrobek, dokáže využít ojedinělé funkce, které naše čerpadla mají. Výsledkem je levnější nebo kvalitnější celek. A to je příklad SYSTHERMU. Oni se prostě vyznají v tom, co dělají.

Vezměme si klasický příklad. K různým vytápěcím systémům se dříve dodávala třístupňová oběhová čerpadla. Večer se zavřely termoventily, snížil se odběr a díky tomu čerpadla dodávala do systému vytápěcí médium pod podstatně vyšším tlakem. Radiátory rezonovaly, hučely, čerpadla spotřebovávala energii. Naše nová elektronická čerpadla umí podle zvoleného nastavení při snížení průtoku zachovat nebo snížit tlak. Vedle vyššího komfortu se šetří až 80% elektrické energie! Ale tato čerpadla jsou připravena i na to, že budou řízena nadřazenou regulací. A tady je síla značky SYSTHERM. Oni prostě tohle umí, jejich řídicí systémy jsou mimořádně inteligentní. A jak tak o tom přemýšlím, napadá mě v souvislosti s nimi ještě jedno spojení. Naprostá profesionalita. V logistice, vývoji, řešení problémů. A nám vyhovuje mít za partnery ty nejlepší.




Pumpen Intelligenz.



SYSTHERM exportuje dnes do více než 20 zemí celého světa. Stejně tak z mnoha zemí nakupuje komponenty. Proto se v expozici potkali lidé z „národů vsutku různých“. Tady obchodně-technický ředitel Ing. Tomáš Daníček projednává perspektivy dalšího vývozu do Mongolska.



AQUA-THERM po létech přešlapování letos nabídl svoji lepší stránku, což je bezesporu dáno i lepšími ekonomickými výhledy. A došlo i na doprovodný program, kde se o zábava staral třeba Lukáš Pavlásek, známý z reklam mobilního operátora nebo pořadu Na stojáka!



Pozdní večerní hodiny patřili společenské stránce předchozích obchodních jednání. Na večeri s úvodním přípitkem jsme se sešli třeba se zástupci dodavatele deskových nerezových výměníků, švédské firmy SWEP.



MŮJ DEN



Jako obvykle dobře padnoucí oblek, přátelský výraz ve tváři a až po chvíli si všimnete pořádně pátravých očí. Jak hluboko do Vás pronikají? A dojde trochu energie na konci druhé dne veletrhu? A jak vůbec vypadá „veletržní“ den generálního ředitele Jana Kazdy?

Možná trochu zdání klame, je samozřejmé, že toho večer máme všichni dost. Já vstávám před šestou a po sprše vyřizuju maily, na které se jinak celý den na výstavišti nedostanu. Naštěstí spíme v Praze, tradičně v hotelu EXPO, takže žádné divoké jízdy autem přes celou Prahu, ale po snídani metro a před desátou jsem tady. A do šesti večer, jak vidíte sami, je to jedna návštěva za druhou. Jenom do teď jsme zde měli generálního ředitele WILO CS, zástupce Tepla Zlín, naše mongolské zákazníky, kolegy ze Slovenské pobočky SYSTHERM a evropského šéfa švédské společnosti SWEP. Tohle je vlastně jedna z mála možností, kdy se osobně potkáváme, jinak všechno řešíme přes internet. Po šesté přesun na metro a společenské povinnosti. Dnes mně čeká večer s významným zahraničním potenciálním partnerem, jméno si s dovolením nechám pro sebe, a potom ještě vytáhnou z postele na poradu naše projektanty. Ale jsem samozřejmě rád, že je můj i Tomášův (Ing. Tomáš Daniček, obchodně-technický ředitel SYSTHERM) program takhle nabídnutý.

ZA 14 DNŮ „TEJDEN“



Někdo takovým lidem říká čerstvá krev, jiný nové koště a pro další je to prostě někdo, kdo je někde za 14 dnů týden. Benjamíněk. Ucho. Novic. Tak přesně tohle je **Ing. Denisa Jurčenková**, projektantka systémů předávání tepla. Na veletrhu si odbývala téměř pracovní křest ve firmě a tak měla za úkol hlavně být k ruce, poslouchat a dávat pozor. A protože poslouchá nadřizené, dalo nám trochu práce přesvědčit ji, aby se věnovala chvíli jen nám.

„Já to tady vlastně dobře znám“, říká absolventka Stavební fakulty ČVUT, oboru Budovy a prostředí. „Jenom z druhé strany, ještě na posledním AQUATHERMU jsem tu byla se školou, takže na druhé straně barikády.“ Nástup do SYSTHERMU byl pro ni docela jasnou volbou, protože je to v okolí Plzně, odkud pochází, jediná větší firma zabývající se technickým zařízením budov. Příležitost objevila na internetu, přestože šlo o jinou pozici. „Asi jsem zaujala“, říká, takže dostala příležitost. A ono líbí / nelíbí? „Jsem v hezké kanceláři, největší ve firmě! Samozřejmě, ne sama... A problém mám zatím trochu se vstáváním, protože do práce jsem nastoupila týden po státnicích. To byla pořádná změna!“ Tak ať se jí ta změna dostane pod kůži.

„Já to tady vlastně dobře znám“, říká absolventka Stavební fakulty ČVUT, oboru Budovy a prostředí. „Jenom z druhé strany, ještě na posledním AQUATHERMU jsem tu byla se školou, takže na druhé straně barikády.“ Nástup do SYSTHERMU byl pro ni docela jasnou volbou, protože je to v okolí Plzně, odkud pochází, jediná větší firma zabývající se technickým zařízením budov. Příležitost objevila na internetu, přestože šlo o jinou pozici. „Asi jsem zaujala“, říká, takže dostala příležitost. A ono líbí / nelíbí? „Jsem v hezké kanceláři, největší ve firmě! Samozřejmě, ne sama... A problém mám zatím trochu se vstáváním, protože do práce jsem nastoupila týden po státnicích. To byla pořádná změna!“ Tak ať se jí ta změna dostane pod kůži.

ENERGETICKÝ BYZNYS V ČR

ČEZ. Solární elektrárny. Větrníky. Byznys v energetice jenom kvete. Alespoň pokud zůstaneme u těch, kteří jsou obvykle na prvních stranách novin a otevírají televizní zpravodajství. Jenže energetický průmysl a služby v něm, to je hodně široké území... O tom, jak moc jsou to snadno vydělané peníze, jsme mluvili s **Ing. Václavem Hrabákem**, předsedou energetické sekce HK ČR.

Tak jak moc je energetika dobrý byznys?

Za určitých okolností se může jednat o dobrý byznys, ale... Je potřeba si uvědomit, že energetické zařízení patří svojí pořizovací hodnotou mezi nejdražší, tedy investice do něho má dlouhodobou návratnost. Takovéto investice si vyžadují určitou stabilitu prostředí, do kterého byly budovány. Zde mám na mysli především legislativní podporu. Pokud dojde k zásadním změnám v době, než je investice odepsána, může pro investora nastat vážný problém.

Ale legislativa je státní produkt, a tak by měla reflektovat nějakou státní koncepci. V energetice, v čemkoli jiném.

U nás je stále platná koncepce z roku 2004, novela neopustila vládu, pouze všichni o její potřebě mluví. A mezitím se přijímají dílčí zákony, které mohou novelizovanou SEK silně ovlivnit, přičemž by to mělo být právě naopak.

Pozice a možnosti Hospodářské komory asi nejsou v tomto případě valné?

Děláme pro to hrozně moc, jsme nesmírně iniciativním prvem. Ale naší energetickou politiku ovlivňuje nejen vnitřní situace České republiky, ale také postoj a nařízení Evropské unie a postoj a vliv některých jejích členských států.

Jste v otázce včasného přijetí kvalitní státní energetické koncepce optimista?

To raději nechám bez odpovědi.



SKOKAN



Stejně jako kolegyně Jurčenková, prezentující se též na těchto stránkách, je to projektant předávacích stanic. Sdílejí spolu jednu kancelář. Ale jinak je to mazák, protože v SYSTHERMU je od roku 2006. A také skokan, a to oficiálně. **Bc. Zdeněk Herman** dostal tento titul na tradičním mítinku firmy v prosinci loňského roku a firma tím ocenila dosažené výsledky jeho práce.

Jaká byla cesta do firmy? „Tohle je moje první opravdové zaměstnání, nastoupil jsem sem hned po škole“, říká. Obvyklé střídání a hledání toho pravého (pořád mluvíme o zaměstnání...) se nekonalo. „Tady přece každého musí chytit ten tlak na neustálý vývoj. Když jsme dělali zapojení zařízení AQUASTORAGE, to byla fantastická práce, protože to ve světě prostě nikdo neuměl, až asi dva roky po nás s tím přišla renomovaná zahraniční firma! A regulátor na bytových stanicích jsme měli také první. Navíc je na téhle práci nádherné, že něco vymyslíme, vyprojektujeme, nakreslí se to, vyrobí a také namontuje a vyzkouší. Máme hned zpětnou vazbu, jak to funguje v praxi. Jinde projektant kolem dokola něco kreslí, ale vlastně tu přímou odezvu z praxe nikdy nemá.“ Zdeněk Herman teď hodně komunikuje s ruskou pobočkou firmy, protože projektuje specifické nároky, které mají předávací stanice na ruském trhu. A jakže je to s tím poznáváním nových zkušeností? Někde jinde? „Odcházet se má vždycky do lepšího. A protože SYSTHERM je tady jasnou jedničkou, tak není důvod něco měnit! A navíc mě to pořád hodně baví.“

ŽIVOT PLNÝ VÝMĚNÍKŮ

V naší expozici zněla čeština, slovenština, ruština i angličtina. SYSTHERM se orientuje na globální trh a podle toho vypadala i jednání v průběhu veletrhu. Ve středu 5. března jsme si tam povídali s předním technickým odborníkem švédské společnosti SWEP Davidem Ingvarssonem a Zdeňkem Tůmou, obchodním manažerem společnosti SWEP pro střední Evropu.



Představte trochu Vaši společnost lidem, kteří mají svůj svět mimo výměníky

D.I. To je těžké, protože výměníky jsou náš život, o nich je veškerá naše práce. Laicky řečeno: Výměníky tepla slouží pro přenos tepla mezi dvěma nezávislými okruhy, aniž by došlo k jejich smíchání. Ale to snad každý ví?! My se zabýváme vývojem, výrobou a prodejem letovaných deskových výměníků tepla s velkým důrazem na maximální efektivitu použitého materiálu. To znamená, že téměř veškerý materiál použitý pro výrobu našeho výměníku, slouží pro vlastní přenos tepla. To je skvělé pro naše zákazníky a všechny ty, kteří je potom v různých zařízeních používají. Ale je to mimo jiné velmi přínosné pro trvale udržitelný rozvoj.

Tady na stánku SYSTHERM je Váš výměník spíše výměníčkem a vedle velkých exponátů se téměř ztrácí. Přesto se tu o něm mluví s velkou úctou.

Z.T. Vystavovaný výměník je převratný z hlediska použitého materiálu. Je kompletně vyroben z nerezové oceli bez přidaných materiálů a tím se stává použitelným i pro média, která jsou agresivní vůči klasickému, mědi letovanému výměníku.

Tak zase poprosím o trochu laický výklad...

I.D. Výměník nalezne uplatnění všude tam, kde není možné z důvodů nepřípustných látek obsažených ve vodě, použít klasický mědi letovaný výměník. Ty látky by narušily, například naleptaly spoje a následně by došlo k promíchání látek z obou nezávislých okruhů. A proto jsme požádali firmu SYSTHERM o specifikaci lokalit, kde lze tento výměník z uvedených důvodů nasadit do jejich instalací systémů předávání tepla.

SYSTHERM je prý jednou z prvních firem v ČR, která ho dostala pro praktické vyzkoušení?

Z.T. Nejen to! Jelikož si velmi vážíme nadnárodní spolupráce s firmou SYSTHERM a jejich zkušeností v oboru, je firma SYSTHERM celosvětově první firmou, která dostala možnost tento výměník použít v jejich předávacích stanicích tepla.

V čem je spolupráce pro SWEP přínosem?

Z.T. Spolupráce s firmou SYSTHERM je založena na oboustranně úzké obchodní spolupráci a myslím, že mohou říci i na exkluzivním partnerství při vývoji našich nových produktů. Díky tomuto partnerství má naše firma, jako dodavatel klíčových komponentů do předávacích stanic tepla, velmi erudované informace z konkrétních provozů našich výrobků v těchto systémech. Úspěch naší firmy SWEP International AB je založen právě na takových partnerstvích s OEM zákazníky, jako je firma SYSTHERM.




A DOVER COMPANY

ČO VY NA TO?

Ten háček nad C v titulku není opomenutí naší jazykové korektorky. Slovenskou podobu zájmena jsme použili záměrně, protože při vzniku následujícího materiálu jsme si obnovili naši znalost slovenštiny. V roce 2004, necelé dva roky po vzniku firmy, získal SYSTHERM zakázku na dodávku 120 domovních předávacích stanic pro slovenské město Šaľa. Byla to jedna z takových typických budoucích zakázek, kdy SYSTHERM dodává ucelené řešení. A protože není objektivnějšího hodnocení, než je hodnocení zákaz-

níkem, sešli jsme se s těmi, kteří měli obchod na starosti a se zařízením dnes pracují.

Mária Slišková, obchodní manažerka společnosti MeT Šaľa (zkratka městské teplárny v Šaře):

Ta dodávka bylo dobré řešení pro nás, jako investora a dodavatele tepla, tak ve výsledku i pro naše zákazníky. Největší přednost vidím v možnostech řízení dodávek tepla. Díky celému systému dnes snižujeme dodávky tepelné energie na noční hodiny, reagujeme na individuální požadavky,

kdy například do úřadů a škol nejde v sobotu a v neděli teplá voda atd. To vše se projeví samozřejmě v nižších nákladech na energie ve fakturách našim zákazníkům

Pavol Szekhári, SZEPA, s.r.o., má na starosti servis:

Za celou dobu provozu jsme měli vlastně problémy jen s čerpadly a výměníky, protože u nás je velice tvrdá voda. Vodní kámen nám dělal starosti, přestože jsme vodu maximálně změkčovali. Nyní dva roky testujeme nová čerpadla s plastovými kryty, kte-

rá SYSTHERM bere od firmy WILO a to vypadá, že je řešení. A pokud jde o výměníky, měli bychom být jedni z prvních, kterým SYSTHERM nasadí absolutní novinku, celonerezové výměníky od švédské společnosti SWEP (píšeme o nich na jiném místě). Tady bych připomněl, že SYSTHERM nám dal 12 let záruku na tyto výměníky.

Roman Takáč, TIG_HILLmont, subdodavatel pro strojní díly:

Já asi budu nekratší. To, co my máme na dodávce od SYSTHERU na starosti, slouží bez problému.



TRUBKY - KDO SI HRAJE NEZLOBÍ!

Kdo si hraje nezlobí. A u nás ještě navíc vyhrává. Na letošní AQUATHERM jsme připravili počítačovou hru, která trochu simulovala část naší práce. Úkolem bylo správně propojit v několika hladinách různě tvarované trubky tak, aby ve finále ústily do naší předávací stanice. To, co v první úrovni bylo pro desetileté dítě, se v té třetí stalo věcí k pořádnému přemýšlení. A časový limit se tak zoufale rychle krátil... A jak to bylo s výhrou? Tablet SAMSUNG Galaxy vyhrál pan Aleš Rada, kterému gratulujeme.



ŠÉF



Maturoval jsem ještě před koncem války, měl jsem za sebou odklizení trosk a mrtvol v rozbombardovaném Hamburku i v Plzni. Hned po válce byla moje první práce vydávání potvrzení o státním občanství a přišel si pro ně disponent firmy Rudolf, což byla největší plzeňská instalatérská firma. A na základě mého dotazu mně nabídl zaměstnání kresliče v oddělení ústředního vytápění; to bylo tenkrát něco výjimečného. Zaučoval mě nějaký Hájek, také absolvent průmyslovky. To bylo důležité, mít vedle sebe někoho trochu zkušenějšího, protože tenkrát bylo hrozně málo

Projektant? Dokonce výborný projektant? To je základ úspěchu firmy, jako jsme my! SYSTHERM si takových lidí patřičně váží a obvykle, i s těmi externími, spolupracuje dlouhodobě. Když šla jednou o téhle profesi řeč, generální ředitel firmy Jan Kazda s patřičnou hrdostí v hlavě připomněl nestora téhle „party“ a svého prvního pracovního šéfa, **Zdeňka Holuba**. Ročník 1926, ale jak důrazně upozorňuje, je mu 87, těch 88 mu bude až za tři měsíce. Jeho paměť, z níž chrlí jména dávných spolupracovníků a autorů knih, ze kterých se učil, mu závidím. Poslouchat ho je vůbec zajímavé.

odborné literatury. A náš šéf měl jednu z mála odborných knih o vytápění v německém originálu. Před námi ji zamykal, asi abychom neohrozili jeho postavení. A tak vždycky, když ji náhodou zapomněl na stole, četli jsme si v ní a sbírali rozumy.

Zřejmě jsem měl dobré posudky, a tak jsem měl odjet za mladým panem Rudolfem na stáž do Ameriky. Jenže přišel únor osmačtyřicátého a bylo po stáži, místo ní mě čekala vojna. Tehdy bylo možné absolvovat v rámci vojenské služby výcvik navigátora letectva. To mně připadalo zajímavější, než někde běhat s puškou a tak jsem se přihlásil a na vojně prožil nádherné okamžiky v trofejních letadlech od britského Mosquita po ruské Pe-2.

Ale vojenská kariéra mě nelákala a hned po vojně jsem se vrátil k projektování topení. Z Rudolfů se mezitím staly instalační závody, ze kterých jsem byl přidělen do Vojenského projektového ústavu. Tam byla spousta práce, armádě vládl Alexej Čepička a měla snad neomezený rozpočet. Jenže v roce 1958 se konaly takzvané

prověrky spolehlivosti a já neprošel na tu nejvyšší. Tím jsem skončil v armádě a byl jsem přefázen do Pozemních staveb. A v nich jsem zůstal až do důchodu.

Zažil jsem tam spoustu lidí, na Honzu Kazdu si pamatuju moc dobře. Nastoupil prakticky hned po škole a od počátku z něho číselna snaha vědět víc než ostatní a být na špičce. To se nedá naučit, to musíte mít v sobě. Věnoval tomu velké úsilí, já bych toho nebyl býval schopen. Taký jsem mu potom vždycky držel palce.

SYSTHERM sleduju a obdivuju, v té mojí profesi je to zcela jiná práce. Co jí zůstalo stejné je asi to, že chcete-li být dobří, musíte u toho myslet. Udržuji si pár kontaktů, jsem pořád zvědavý, projekci se věnuje i můj syn. A rád se třeba jezdím dívat po výstavách, teď jsem byl na jaře v Praze na AQUATHERMU. Jak? No vlakem, samozřejmě. To je nejpohodlnější, vystoupil jsem na Smíchově, metrem do Kbel, to je nejpohodlnější. Autem se courat přes celou Prahu, to by mě nebavilo!

NA SEVER! Nordbygg 2014 är över

V Evropě jsou dvě největší výstavy komodity, ve které se SYSTHERM pohybuje. Jedna z nich je v italském Milánu, kde uvidíte celý sortiment komponentů: ventily, armatury a desítky dalších dílů. Hostitelem druhé je Frankfurt, která je zaměřena na ucelené technologie a kde najdete ty největší hráče z celého světa. Stockholmský NODRBYGG, kde jsme letos vystavovali společně s naším

severským partnerem ARMATEC AB, je zase specifický tým, kde se koná. Severské země mají totiž obrovskou podporu systémů centrálního zásobování teplem – v takovém Stockholmu je na CZT připojeno 60% bytů. I proto je pro nás tento trh zajímavý. Výstava je to skutečně širokospektrální, vidíte tam nářadí, montérky, ochranné pomůcky, kotle, výměníky i kompletní předávací stanice všech parametrů.

Švédsko nám jinak ukázalo nesmírně přívětivou tvář s nádherně jarním počasím, a pokud jste si po namáhavém dni nechtěli dát neuvěřitelně drahého „panáka“, nenašli jste tam chybu. Na fotografii z výstavní haly vidíte s našimi Janem Kazdou, Tomášem Daničkem a Ondřejem Chalupkou Jense Helgegrena, technického ředitele Armatec AB.



SYMPATICKÉ ZAJÍMAVOSTI

Kazaň

Rusko patří mezi naše stabilní partnery. Na spolehlivé a funkční technologie SYSTHERM vsadili i v daleké Kazaň. Tahle jednotka zajišťuje přípravu a dodávku teplé vody pro 400 bytů.



Ne klokan, ale nádrže s vakem

Pro zajištění cyklů pro odplynění topné vody a udržování požadovaného tlaku v soustavách ústředního vytápění SYSTHERM vyvinul expanzní doplňovací automat pod obchodním názvem SYMPATIK PRESSmatik. Součástí tohoto automatu je beztlaková zásobníková nádrž s butylovým vakem, který zajišťuje oddělení teplotně nekompatibilní látky od atmosférického vzduchu. Regulace výšky hladiny v zásobníkové nádrži je prováděna pomocí váhového čidla se signálem 4 – 20 mA.



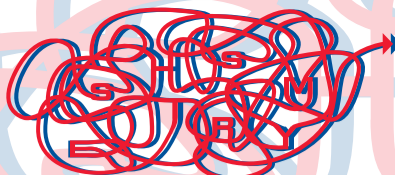
Pro technologické „fajnšmekry“

Stále se zvyšující požadavky na kvalitu teplé vody vyžadují nové přístupy a technická řešení. Na výstavě AQUATHERM v Praze jsme prezentovali nový deskový výměník, kde měděná pájka byla nahrazena nerezovou pastou. Důvod pro toto řešení? Tento výměník je vhodný pro aplikace, kde chloridy a další látky rozpuštěné ve vodě jsou agresivní vůči standardně užívané mědi.

„Mateřské“ teplo

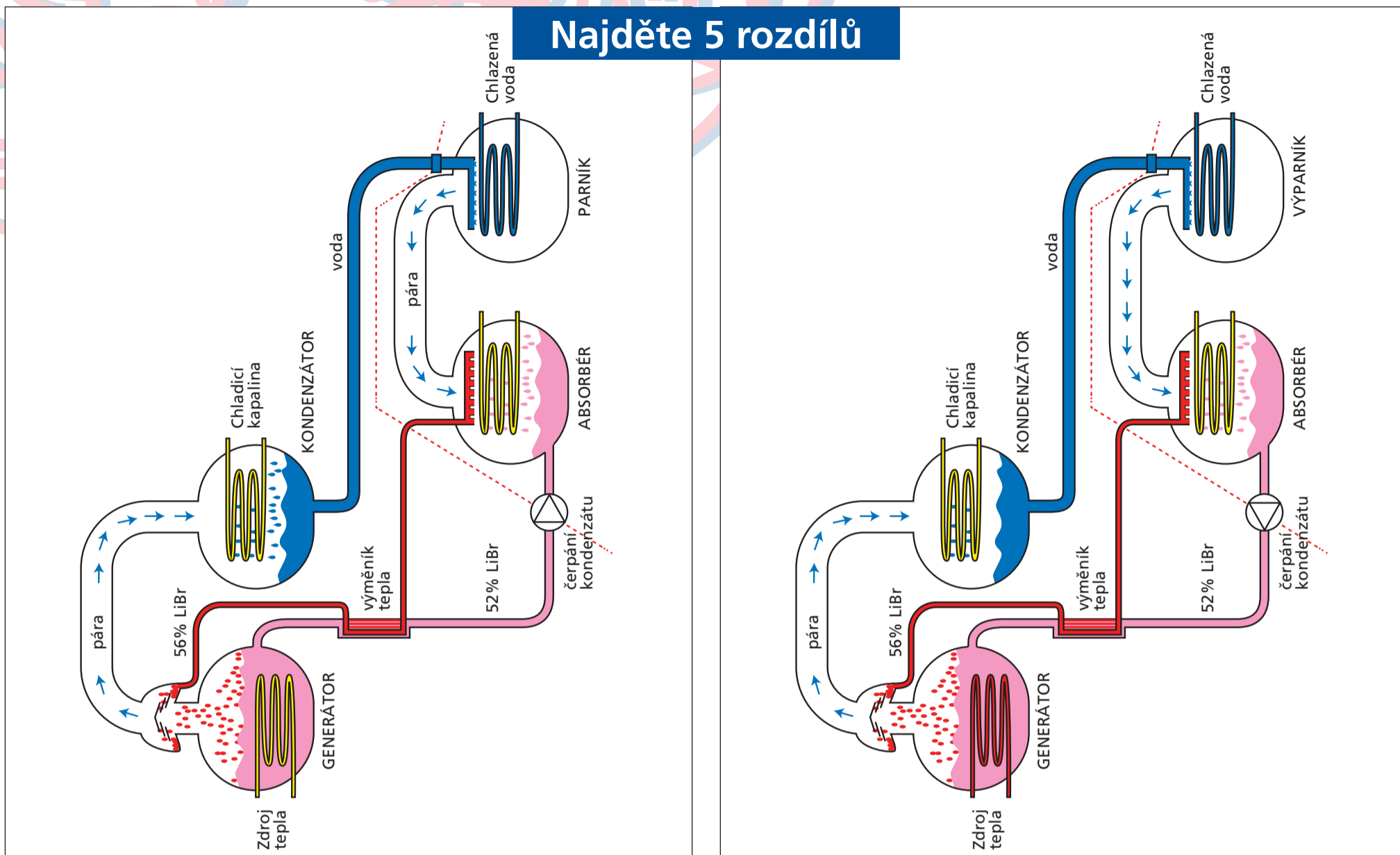
Někde se prasátka mají jako v žitě, jinde jako u nás. Nebo s námi. Od našeho španělského zákazníka jsme dostali požadavek zajistit podlahové vytápění o teplotě 36°C pro mladá selátka. Jak je vidět nový systém s využitím jednotky SYMPATIK funguje a spokojená selátka mají komfort jako u maminky. Nebo v žitě.





Pro chytré hlavy ...

Najděte 5 rozdílů



Tajenku s uvedením kontaktu zašlete nejpozději do 15.5.2014 e-mailem na adresu: newsletter@systhern.com. Vylosujeme 5 výherců, kteří budou odměněni.

	OSOBNÍ ZÁJMENO	2+3	PRAVOSLAVNÝ OBRAZ	ČESKÝ SPISOVATEL (ZDENEK)		CHEM. ZN. MOLYBDENU	MYŠLENKA	ROZEPŘE	ZKRATKA KILOAMPERU	STAROINDICKÁ MINCE		POKLOP	FRANCOUZSKÁ SPOJKA	VERNŮV KAPITAN		INICIÁLY TENISTY LENDLA	12 MĚSICŮ		STAROŘECKÝ DZBAN	CELNÍ KÓD Vatikánu	INICIÁLY SPISOVATELKY KRÁSNOHORSKÉ
	OMAMNÉ LÁTKY				MISA (ZDROBNELE) SPZ LETADEL DÁNSKA							Z VNITŘKU PRYČ OPAK POD			EVROPAN CITOSLOVCE VYVBÍZEJÍCÍ K TICHU				KLEKÁNÍ		
	1. DÍL TAJENKY																			PYTEL NA RYBY CHEM. ZN. OSMIA	
	KORÁLOVÉ OSTROVY					EKONOMICKÉ ODDELENÍ NAŠ SPISOVATEL			LESKLÝ NÁTĚR				MISTROVSTVÍ SVĚTA (ZKRATKA)			BAKTERIE ŽENSKÉ JMENO				2. DÍL TAJENKY	EGYPTSKÁ BOHYNĚ VÁLKY
	DRUH PAPOUŠKA	TUMÁS LES			LIKÉRNÍK TY (FRANCOUZ.)				UMĚLÝ JAZYK				MUŽSKÉ JMENO				NOČNÍ PTÁK UČITEL				
	BEDIJNSKÝ PLAŠT			SPZ TÁBORA MÍHAT SE											NÁRODNÍ KNĚHOVNA ZAČÁTEK ABECEDY				POTOMEK KARETNÍ HRA		
	SPZ ROKYCAN		ZPĚVNÝ PTÁK SMĚNEČNÝ RUCITEL												MOHAMEDŮV DRUH					DĚTSKÝ POZDRAV CHEM. ZN. RUBIDIA	
	JMÉNO MUŠKETÝRA																				
	ÚŘEDNÍ SPISY	RÍMSKÁ ŠESTKA PYTLOVINA			OBYVATEL ITALIE	VRSTVA NANĚSENĚHO BAHNA									SKLÁDACÍ CYLINDR	ZAKÁZANÉ TĚMA DŘEVĚNÁ TYČ					MEZINÁRODNÍ ORGANIZACE NOVINÁŘŮ (ZKR.)
	DEZINFEKČNÍ PROSTREDEK																			ŠEDOZEM (ZKR.) ŘÍKATI NEPRAVDU	
	OBLÁ																			HUDEBNÍ SKUPINA LEDOVCOVÝ KOTEL	
	INICIÁLY HERCE TŮPFERA			TOLIK (ŠPANĚL.)																	
	ÚHOR (NĚMECKY)			POLSKÁ LET. SPOLEČNOST CELNÍ KÓD BOLIVIE			VČELÍ PRODUKT	JMÉNO HISTORIKA NOVAKA	NEDOBRÁ		POSTAVA VYTVOŘENÁ Z KAMENE	MĚKÁ HUDEBNÍ TONINA	JESTLIŽE (SLOVEN.) NÁSTRAHY PYTLÁKŮ			HAD Z KNÍH DŽUNGLE NEOVĚŘENÁ ZPRÁVA				MOŘSKÝ PTÁK	ZÁPORNÁ ČÁSTICE
	PŘÍTEL ČLOVĚKA	SIBÍRSKÝ VELETOK STŘEDOVÁ ČÁRA			UNIE 3000 (RÍMSKY)						ZNEČIŠŤOVÁNÍ OVZDUŠÍ					VOZKA BUŠIT					
	POTĚ					UŠNÍ, NOSNÍ, KRČNÍ ODD. JÍZ (ŠPANĚL.)					OKRES. ODV. KOMISE (ZK.) MINISTERSTVO DOPRAVY										
	NEJVYŠŠÍ KARTA			3. DÍL TAJENKY																	POMŮČKA: ADLI, ANAS, ANAT, ASKOS, SKAT, TAN, TOI, OY, YA
	OBYVATEL SASKA			DĚLAT (ANG.)					OPAK "MÁ DÁT"				ÚTOK								

