

SYSTHERM®

CHYTROST TECHNOLOGIE BUDOUCNOST

Kam, pánové, kam jdete?

Na český film Karla Kachyni z roku 1987, který nesl tento název, si dnes vzpomene asi už jen opravdový filmový fanďa. Obsah? Pánové někde šli, s nimi šly i ženy a cestou, jak tak všichni šli, řešili život. Jen náhodou (nejsem filmový fanoušek) jsem na titulku tohoto filmu přišel při vymýšlení tématu pro tenhle sloupek, a vlastně obsahu celého prvního čísla informačního bulletinu společnosti **SYSTHERM®**.

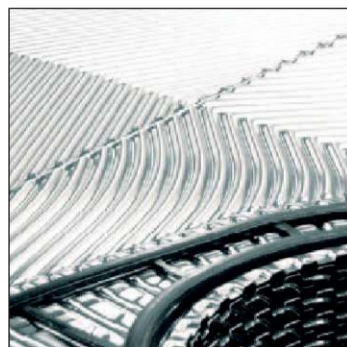
Ano, i v ní pánové někde jdou. Nejen ti z managementu, spolujemitelé, šéfové útvarů, ale i ti z projekce a dílen. A přestože většinu zaměstnanců tvoří muži (inu, strojaři), bez žen se to neobejde. A jak společně jdou, také, shodně s filmem, řeší. Třeba to, jak se za 11 let z firmy o 9 lidech stala firma se 130 zaměstnanci. Jak se z malé dílničky, kterou vyplavila povodeň, záhy stěhovali do rozsáhlých firemních prostor. A hlavně JAK a KAM dál.

SYSTHERM® je 11 let na trhu a z toho plných 10 let exportuje. Do zemí honosících se často visačkou těch technologicky nejvyspělejších. Japonsko, Korea, Německo, Rusko, USA... A úspěch exportu se nepočítá na kila a tuny předávacích stanic. To hlavní na prodej je firemní know-how: unikátní vlastní SW, za jehož pomoci se předávací stanice navrhují, vyrábějí a montují, další vlastní programové vybavení sloužící k jejich efektivnímu využití a řízení celých topných soustav a také dokonalá příprava výroby ve vlastních dílnách umožňující velice rychlou montáž u zákazníka.

A trh v Česku? Doma? Tam, jak tvrdí přísloví, nebývá člověk prorokem. Inu, jak který. S referencemi se výrazně zvyšuje poptávka od firem dodávajících primární tepelnou energii do domácností. Na firemním kontě jsou úspěšná řešení pro komunální i průmyslovou sféru. To vše vždy s jasným cílem: efektivita nejen vlastní investice, ale i následného rutinního provozu. Dobré výsledky přinesly v loňském roce ocenění v podobě titulu Firma roku 2012 Plzeňského kraje. A letos...?

Tak co? Kam, pánové, kam jdete?

Jindřich Wiendl
marketingová agentura
společnosti **SYSTHERM**
JINÍ NEŽ JINÍ.CZ



MODhex® - nové řešení známého výrobku

Na letošních Teplárenských dnech byl hlavním tématem expozice naší společnosti deskový výměník **MODhex®**. Podrobněji jsme o jeho výhodách a vývoji celého řešení mluvili s obchodně-technickým ředitelem společnosti **SYSTHERM®** Ing. Tomášem Daničkem.

Jak dlouhá je vlastně historie deskového výměníku?

První zajímavé aplikace předávacích stanic tepla, ve kterých byl nahrazen klasický trubkový výměník výměníkem deskovým, se objevily v osmdesátých letech minulého století.

Vývoj je obecný jev, ale co bylo tady hlavní příčinou hledání nového řešení?

Především byl razantně zvýšen přestup tepla. Součinitel prostupu tepla deskového výměníku je $k = 7,5$ až $10 \text{ kW/m}^2/\text{K}$, zatímco trubkové protiproudé výměníky se pohybovaly na $2 \text{ kW/m}^2/\text{K}$. To vedlo ke snížení teplosměnné plochy a tím i velikosti výměníku pro požadovaný topný výkon.

Vedle této zásadní výhody, přispěla k vývoji pájených deskových výměníků tepla také snaha o konstrukci kompaktní jednotky schopné odolat vysokým tlakům a teplotám. První ta-

kovy mědi pájený deskový výměník tepla byl uveden na trh v roce 1977.

Další výhody?

Použití deskových výměníků usnadňuje montáž a výrazně šetří montážní náklady. Úspora hmotnosti a malé rozměry deskových výměníků jsou dosaženy jejich důmyslnou konstrukcí. Teplosměnná plocha výměníku, která je určující pro přenos tepelného výkonu z primární strany na sekundární, tvoří zároveň i nosnou konstrukci výměníku u pájených a svařovaných výměníků. U rozebiratelných deskových výměníků jsou desky drženy zvláštní konstrukcí, která se skládá z rámu, krajních desek a přídržných šroubů.

Jaká byla role společnosti SYSTHERM?

Pro využití v technologii předávacích stanic hledali pracovníci firmy **SYSTHERM®** řešení, které dokáže využít výhody nové konstrukce

s co nejvyšší účinností a efektivitou pro uživatele. Ono obvykle používané nerozebiratelné řešení deskových výměníků bohužel po několika letech provozu vyvolává u uživatelů otázky, jak je možné provádět bez zbytečných vícenákladů servis a opravy.

Tyto nové požadavky dané provozními zkušenostmi s technologií deskových výměníků vytvořily na trhu prostor pro nové technické řešení **MODhex®**. Jedná se o novou konstrukci deskového výměníku, která kombinuje výhody obou současných konstrukčních provedení využívaných při výrobě deskových výměníků.

V primárním okruhu s vysokými teplotami a tlaky jsou jednotlivé dvojice desek, mezi kterými proudí primární teplotonosná látka, spojeny laserově svarem. Tím je eliminován problém stárnutí a ztráty elasticity těsnění při použití standardního rozebiratelného výměníku.



První instalace výměníku **MODhex®** byla provedena v roce 2011. Modul byl instalován v Aquacentru Most jako jednotka pro ohřev teplé vody. Výměník **MODhex®** nahradil původní pájený deskový výměník, který bylo nutné pravidelně po 1,5 roku měnit z důvodu vnějších netěsností.

Aplikace s vysokým požadavkem na provozní spolehlivost. Předávací stanice s výměníky **MODhex®** 22 MW



Za co máme Oskara?



Jeden z úspěšných a technicky zajímavých projektů, který realizovala firma SYSTHERM s.r.o. na přelomu roku 2012 a 2013, je modernizace tepelného hospodářství v Polabských mlékárnách Poděbrady.

Základem bylo zpracování energetického auditu nového expedičního skladu mlékáren, jehož autorem je Miroslav Vybíral. Audit se stal podkladem pro celkový návrh nové technologie, která nahradila stávající, a převážně dožitě parní vytápění. Naším cílem bylo efektivně využít odpadní teplo z chlazení a z kompresorů pro vytápění a přípravu teplé vody. Projekt byl kvalitně zpracován a podpořen dotací Evropské unie.

Celá montáž nové technologie, potrubních a kabelových tras probíha-

la na hranici hygienicky čistých zón mlékařenského provozu či přímo v nich. Nelehkým úkolem bylo zejména sladit a efektivně řídit odebrání tepla z kompresorů, chladících jednotek a jednotek přípravy ledové vody. Každé zařízení totiž kladlo své individuální požadavky při zapojení do celého systému. Také návrh jednotlivých spotřebičů musel splňovat zvýšené nároky na účinnost a efektivnost celého systému, neboť všechny popsané zdroje tepla jsou nízkoteplotní s maximální výstupní

teplotou do 50°C. To samozřejmě nestačí pro přípravu teplé vody ani v běžné domácnosti, natož v potravinářském průmyslu. Proto jsme zde důmyslným způsobem využili akumulaci topné vody, která zásobuje energii přehřevy přípravy teplé vody v průtočném zapojení tak, aby nebyla ohrožena hygiena a kvalita vody. Tepelnou energii přípravy teplé vody dodává jediný vysokoteplotní zdroj a tím je plynová kotelná. O její minimální zatížení se stará regulace SYSTHERM®, která je propojena

do centrálního dispečerského pracoviště **WebHeatControl**.

Tento způsob zajišťuje optimální řízení celé soustavy. To, že celý systém bezvadně funguje, dokazuje i získání „Energetického Oskara“, tedy ocenění za „Český energetický a ekologický projekt / stavbu / inovaci“, které uděluje ministerstvo průmyslu a obchodu spolu s ministerstvem životního prostředí.

Zdeněk Herman

Co s titulem Firma roku?



V loňském roce SYSTHERM® získal respektované ocenění, Cenu Hospodářských novin a titul Firma roku Plzeňského kraje. Co na to s odstupem pár měsíců generální ředitel společnosti Jan Kazda?

Pořád nás to těší. Nejde o ten papír, ale o to, že jsme si z dalšího úhlu potvrdili, že jdeme po správné cestě.

Tyhle neměřitelné soutěže se ale těžko porovnávají...

Ano, 614cm o tyči Sergeje Bubky je nepochybnitelných. V této disciplíně zatím lepší není. Na druhé straně za královnami krásy nikdo neběhá a neříká, že zná ženskou ještě krásnější. A Firma roku je někde mezi těmito extrémami. Je to mezioborové hodnocení, ve finále jsme se utkali třeba s výrobcí leteckých motorů a firmou vyvíjející antivirové ochrany pro počítače. Ale nastavená pravidla se snaží sjednotit hodnocení například na úrovni zkoumání finančních ukazatelů z rentability vlastního kapitálu a aktiv, běžné likvidity, pohotové likvidity a celkové zadluženosti, ale i firmní struktury, obrátek aktiv z tržeb, provozní marže a produktivity práce. To jsou údaje, které dáte do tabulky a buď dopadnete dobře, nebo nevyhráváte.

Co vám, tak součástí hodnocení byl i tzv. podnikatelský příběh. Není to trochu protiklad předchozím tvrdým datům? Příběh, pohádka...

Ale příběh každé firmy je přece nesmírně důležitý! V něm se promítne vaše idea, záměr, se kterým jste začal podnikat. A to, jak jste ho dokázal promítnout do praxe. Takže na jedné straně sen a na druhé realita. Mně to připadá smysluplné. My jsme začínali s devíti lidmi, dnes jich máme

130. Už v druhém roce existence jsme exportovali první jednotku do Švédska a dneska máme výsledky své duševní i fyzické práce třeba v Koreji, USA, Rusku, Německu, Španělsku nebo Japonsku. To přece není mýdlová opera, to je docela akční příběh. A někdy i dramatický.

Tak ještě jedna věc. Žádné hodnocení se dneska neobejde bez toho, co se nazývá společenská odpovědnost firem. Není to jen pokračování příběhu, kde hezké slovo je důležitější než malý skutek?

Možná to někdo tak dělá, nevím a nezajímá mě to. My jsme si svou „společenskou odpovědnost“, když to chcete tak nazývat, začali uvědomovat postupně, s vývojem firmy. A začali jsme ji naplňovat v době, kdy snad ani nebyla striktně formulovaná a chtěná. Uvedu dva příklady. První je naše podpora učňovského školství. V Česku je učňovské školství v katastrofálním stavu a nikoho to nezajímá. Alespoň ne na úrovni, kde je možné učinit systémové rozhodnutí. Takže alespoň úzce spolupracujeme se dvěma učiteli v kraji. K nám chodí na praxi, podporujeme jejich aktivity, pořádáme celostátní soutěž v jednom z učebních oborů, otevřeli jsme přímo v učilišti prodejnu designových radiátorů, které si nekoupíte jinak než s montáží od těchto učňů. Ten druhý příklad je zaměstnávání zdravotně postižených. Víte, já moc nedám na nějaké dary, ale podporuji dávání příležitosti. A tak jsme vytvořili podmínky pro zaměstnávání lidí, kteří hůře hledají uplatnění. Oni u nás pracují, my je za to platíme. To je korektní. Takové věci děláme a jestli je někdo nazývá společenskou odpovědností, je mi lhostejné. Tohle je o svědomí i prozíravosti každého člověka, ne o legislativě.



Nejsou. A nebudou.

V osmdesátých letech minulého století se takhle odpověď týkala pomerančů a pak ještě spousty dalšího. Teď je pomerančů a spousty dalšího plno. Ale nejsou lidi. Alespoň ne ti, kteří k práci využívají své šikovné ruce. Čestným výjimkám se hluboce omlouváme.

SYSTHERM® prakticky neustále hledá lidi se šikovnými rukama a přemýšlivou hlavou. A často a zbytečně si ve firmě lámeme hlavu nad tím, kdo to vlastně kvalitní řemeslo degradoval na něco společensky podřadného.

My ale takové lidi potřebujeme. Bez nich **SYSTHERM**® nemůže existovat! A tak z tohoto pohledu zcela „sobecky“ podporujeme učňovské školství. Byť je špatně systémově nastavené, to ale nezměníme.

Z našich dosavadních aktivit v tomto segmentu se přece jen jedna vymyká. A tou je otevření prodejny špičkových designových radiátorů **COLORADO** přímo v budově SOŠ a SOU Sušice. Tuto prodejnu jsme kompletně vybavili, myslíme si, že hodně zajímavě, a dodali jsme tam skutečně špičkové radiátory. Ale hlavní princip je v tom, že tam nikdo nemůže přijít a radiátory si odvézt. Kompletní montážní servis zákazníkům zajišťují právě učni pod vedením mistrů.

Budoucí topenáři se tak dostávají ke skutečně kvalitním komponentům a nezbytné je i odvedení řemesla na té nejvyšší úrovni, včetně vhodného chování k zákazníkovi. Myslíme si, že tohle je dobrá volba, ne jenom někam poslat finanční dar, ale poskytnout učňům praktickou šanci dostat se k tomu nejlepšímu z jejich oboru. Tam někde může být zárodek hrdosťi nad tím, co v životě mohou dělat. A také k tomu, že přestane platit stupidní titulek tohoto článku.




COLORADO

www.sympatickeradiatory.cz

IKEA Švédsko bere **SYSTHERM**®

Poslední únorový den jsme expedovali z naší firmy pěkného „macíka“. Předávací stanice s technologií pro ohřev, chlazení a přípravu teplé vody s použitím tepelných čerpadel o výkonu 4060 kW, byla u nás navržena a vyrobena pro našeho významného švédského partnera a její cílové určení je obchodní dům IKEA ve švédském městě Västeras, ležící 100 km západně od Stockholmu.



5. ročník soutěže učňů O Pohár SYSTHERM

Poslední březnový týden odešly na odborná učiliště v ČR propozice už 5. ročníku národního kola soutěže učňů oboru Mechanik instalatérských a elektrotechnických zařízení. 21. a 22. května bude tradičním hostitelem SOŠ a SOU Sušice a už popáté si vítěz odveze pohár věnovaný společností SYSTHERM. Naše firma tak systematicky podporuje učňovské školství, jehož úroveň považujeme za velice neuspokojivou.



Hlas z druhé strany (Míša miluje naháče)

Vzdělání?

Nejprve Obchodní akademie v Plzni a pak Vysoká škola Karlovy Vary, právní specializace.

Kolikátou firmou ve Vašem profesním životě je SYSTHERM?

Začínala jsem v Daikinu, následoval 2,5TGS Holoubkov a potom už SYSTHERM®.

Na jaké pozici jste zde začínala?

Nastoupila jsem na pozici asistentky generálního ředitele, „odskočila si“ k obchodně-technickému a nyní jsem už zase u generálního.

Co všechno musíte v práci zvládnout?

Kromě klasické asistentké práce mám na starosti marketing. A také jsem ústředna. Podrobněji? Reklamní předměty, propagační materiály, zahraniční návštěvy se vším všudy, plánování a zajištění zahraničních cest našich lidí,

*Pokud voláváte na vedení společnosti SYSTHERM® a nepoužíváte mobilní síť, ozve se Vám na druhé straně s největší pravděpodobností hlas subtilní divenky. Pozor, zdání tady klame. Ten hlas dokáže mít i velice energickou podobu a ráznost nechybí celému jednání jeho majitelky. Náš dotazník vyplnila **Bc. Michaela Vondřichová**.*

jejich vyúčtování, prezentace, pošta, aktualizace webu, objednávky, zajištění výstav, zápisy. A když na to dojde, i to kafe... Nejhorší jsou ale časová zdržení při vyřizování viz pro naše návštěvy. Na cizinecké policii je to někdy očištěc.

Bývají volající někdy nepříjemní?

Přijdou ke mně hovory i mimo management a stane se, že někdo nemá tu nejlepší náladu. Ale to se profesně zvládá.

Jak odpočíváte?

Procházky se psem!

Váš oblíbenec?

Náš peruánský naháč. Běs a miláček v jednom těle.

Co byste poradila svému šéfovi?

Jsem tu od toho, abych plnila úkoly, ne radila.





Čistič

Málokdy jsem si s vymýšlením titulku rozhovoru zadovádl tolik, jako v tomto případě. Ale postupně jsem všechny ty normální i nenormální vyřazoval a stále se vracel k postavě čističe Viktora, kterou ve filmu Brutální Nikita ztvárnil Jean Reno. Ne že by zpovídáný rozpouštěl oběti ve vaně, to opravdu ne, s filmovou postavou ho však spojuje oddanost práci a jistota, že ji vždy zdárně dokončí. Doufám, že se mu Čistič nestane firemní přezdívkou. I když, není se za co stydět. Ředitel logistického centra společnosti SYSTHERM, Ing. Jan Mařík.

Na úvod si dovolím prezentovat Vaše nacionále. Absolvent ČVUT katedry techniky životního prostředí, obor vytápění a ochrana ovzduší. Mlád 39 let. Co ještě?

Pracovně to asi stačí. Jinak ženatý, 3 děti, kovaný Jihočech.

Tak co děláte v Plzni?

Doufám, že dobrou práci.

Ještě se k tomu vrátím, ale pojďme k Vaší pracovní kariéře.

SYSTHERM® mě přijal rok po svém vzniku, v roce 2002 na pozici výrobního ředitele. Ta nabídka přišla částečně i proto, že mě jeden ze zakladatelů firmy znal z předchozího zaměstnání. **SYSTHERM**® tenkrát vypadal jinak, málo lidí, malé výrobní prostory, ale už tenkrát se mi líbil ten tah na branku, který byl cítit z každého rozhodnutí.

V devětadvaceti výrobní ředitel, to není špatné.

Ale opakuji, že **SYSTHERM**® byl daleko menší. Tím neříkám, že bych byl nešikovný a necílevědomý.

Asi i paličatý, jako Jihočech...

Chci dotáhnout věci do úspěšného konce. S rozvojem firmy jsem prošel

několika pozicemi a vlastně si uvědomuji, že všechny měly něco spojeného s vývojem. Jsem takový profesionální vývojář (směje se).

Tak se pochlubte!

Tady jste vždy součástí týmu, i když s velkou vlastní zodpovědností a příležitostí. Tak třeba plánování výroby jsme nejprve dělali v Excelu. Denně jsem posouval různobarevné buňky u jednotlivých lidí a viděli jsme, že tudy cesta při expanzi firmy nevede. A tak Ondřej Chalupka, se kterým jsme se rovněž znali z předchozí práce, začal programovat systém, ze kterého se vyvinula naše dnešní chloubka, **SW TRACK**. A já měl na starosti dodat mu podklady work-flow výrobní části. Ve firmě jsem měl a mám na starosti vývoj bytových kompaktních předávacích stanic. Ty se dříve dělaly jako šroubované a jejich dlouhá kompletace nás znevýhodňovala proti konkurenci. Takže jsem byl jmenován na pozici manažera logistiky a designu, kde jsem měl na starosti vývoj 3D modelování. Díky tomu jsme výrazně zrychlili kompletaci a zjednodušili celý proces konstrukce, projekce, logistiky i výroby. Dneska je každé dílenské pracoviště vybavené moni-

tory, na kterých si dělníci zobrazují vyráběnou jednotku ve 3D modelaci.

Dneska jste ředitelem logistického centra. To zní hrdě, ale nesedí mi k tomu to, že jsem Vás našel v paleto-ovém skladu.

A kde jinde bych měl být? Mám na starosti plánování skladu, nákup materiálu podle požadavků obchodního oddělení, výdej materiálu na zakázky a plánování materiálu na montáže. V tomhle nám ohromně pomáhá už zmíněný podnikový **SW TRACK**. A protože **SYSTHERM**® neustále hledá efektivnější postupy, vyvíjíme teď systém jakési předkompletace přímo ve skladu, odkud by odcházely ne jednotlivé díly, ale jakési polotovary.

Já jsem se s Vámi potkal i na několika akcích spojených s podporou učňovského školství.

SYSTHERM® si dobře uvědomuje nutnost mít šikovné mladé lidi. Proto máme několik programů na podporu učňovského školství a já jsem v pozici koordinátora. Letos například v Sušici pořádáme už 5. ročník celostátní soutěže O Pohár firmy **SYSTHERM**®, v prostorách tamního učiliště jsme otevřeli učňovskou prodejnu desig-

nových radiátorů **COLORADO**, které učni sami montují. To je pilotní prodejna, budeme otevírat další. Úzce spolupracujeme s plzeňským SOU stavebním, jehož žáci k nám chodí na praxi. Zrovna minulý týden jsem se tam zúčastnil semináře o spolupráci s německými učňovskými školami. A tady se máme, především v části odborné praxe, hodně co učit. Proto také v Německu má řemeslo tak dobrou pověst.

Tak zpátky domů. Myslím domů, do Včelné u Českých Budějovic.

Domů jezdím jen na víkendy. Bylo tak tomu vždycky. Skoro vždycky. Jednou jsem rodinu na 7 měsíců přestěhoval do Plzně. Ale syn za tu dobu skončil dvakrát v nemocnici s těžkými dýchacími potížemi a lékařka doporučila návrat zpátky na jih. Ale už jsme si na to všichni zvykli. Bydlím tady na ubytovně a tak přes týden dávám práci všechno. A když musím najednou na dva na tři dny pryč, nemám výčitky kvůli nabouranému programu rodiny. Když dělám do noci, je to jen a jen můj čas. Tahle práce mě baví, firma šlape a já jí chci dávat všechno. Netvrdím, že je to z hlediska rodiny ta nejlepší cesta. Ale všechno má dvě strany.

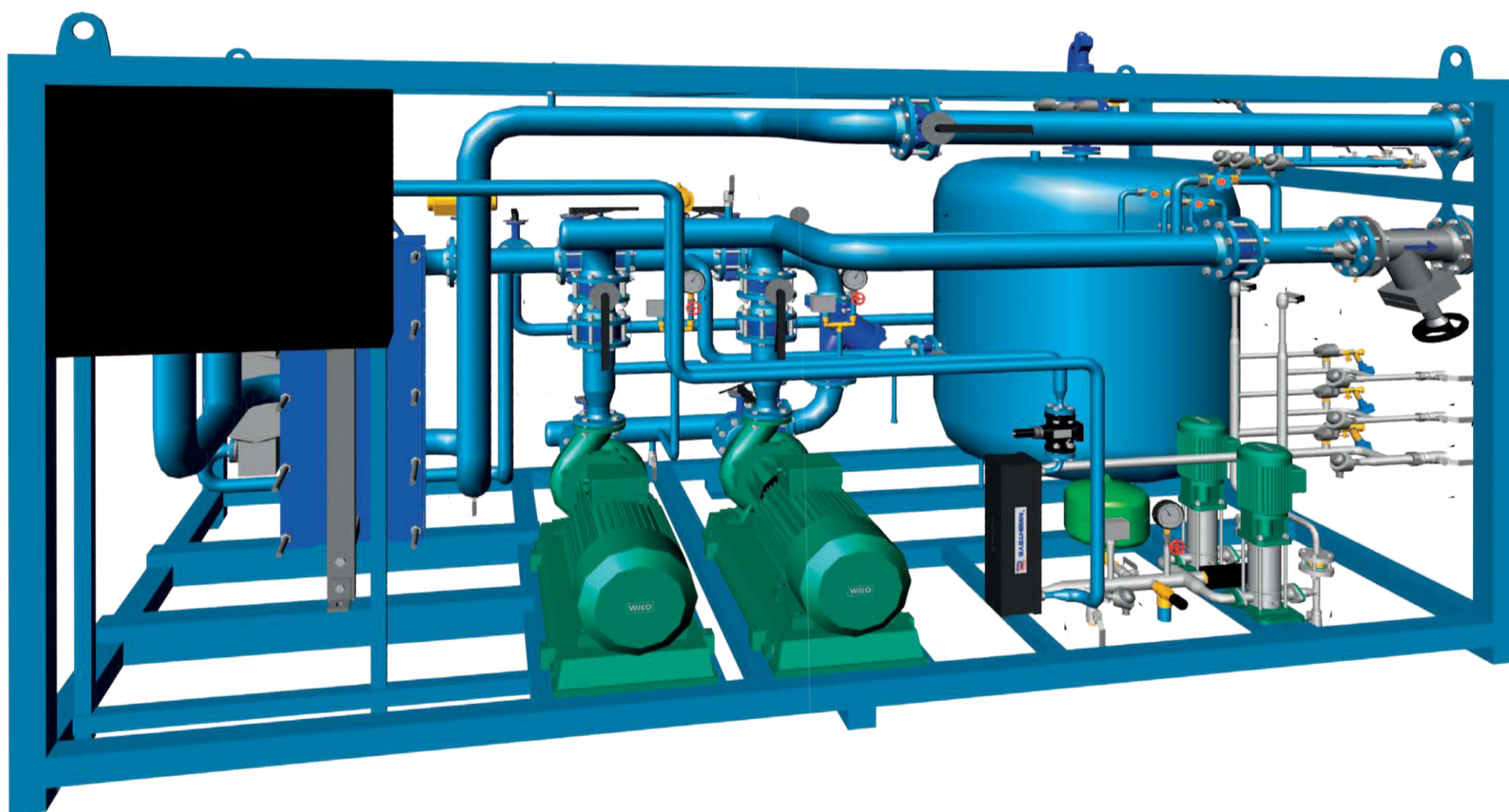


Daliborovi s úctou

Podle pana Jiráska naučila nouze vězněného Dalibora housti. Což je prosím výraz, který jen obtížně najdete lajkovaný na sociálních sítích. Na vysvětlenou případným mladým čtenářům: housti znamená hrát na housle. Prostě je drhnout, no.

Nám takhle v minulosti začalo drhnout montování předávacích stanic. Komponent a různě zakroucených trubek je v nich požehnaně a především noví pracovníci na dílnách nestíhali. A nám se natahoval čas a ztráceli jsme náskok před konkurencí, na který jsme byli zvyklí. Co s tím? Kdo někdy viděl konstrukční výkres takové stanice – a u nás jde vždy o originál – ví, že vyznat se ve všech těch řezech a pohledech není jednoduché. (Málem) jsme se dostali do stavu nouze. A i nás něco naučila.

Řešení dostal na starost útvar logistiky a designu a ten přišel s řešením přechodu na 3D modelování. Dnes je všechno 3D, tehdy šlo o naprosto zásadní krok, který poznamenal celý náš výrobní proces. V třídimenzionálním prostředí u nás vzniká veškerá výrobní dokumentace. Od projektu přes konstrukční a výrobní výkresy až po podklady pro montáž u zákazníka. Do 3D se musely předělat kompletní knihovny, každý detail, který se v konečném výrobku objeví. Ale výsledek stojí za to. Urychlila se a zpřesnila montáž na dílnách. Každý z dělníků má na svém pracovišti monitor, na kterém si může stanici zobrazit ve 3D provedení, může ji mít rozřezanou po jednotlivých dílech, které mu přesně podle rozpisu připravují pracovníci logistiky. Bylo to vlastně jednoduché. Dalibore, s úctou...



Vyrábíme pro ABB!

Každý (platící) zákazník je dobrý. Ale přiznejme si, že jsou značky, které znamenají pro každého dodavatele daleko víc. Mají svoji hodnotu. Vysokou. A své dodavatele si vybírají. Jednak si to mohou dovolit a také musí. Už z toho důvodu, že si svoji hodnotu chtějí udržet.

SYSTHERM® se jako výrobce technologií předávání tepla zpočátku zaměřoval téměř výhradně na tzv. komunální energetiku - dodávku výměňkových stanic pro bytové domy nebo budovy občanské vybavenosti (školy, nákupní centra atd.). Příkladem může být jedna z našich prvních větších zakázek, dodávka 187 kompaktních předávacích stanic do Žiaru nad Hronom.

Jak šel čas a naše firma dodávala víc a víc stanic na export, tak se zvěsti o kvalitě a možnostech SYSTHERMU dostaly i tam kde jsme to původně nečekali – do globálního průmyslu.

První zakázky pro velkého zahraničního průmyslového partnera (AVURE

Technologies) jsme získali v roce 2007. Žádné začátky nejsou jednoduché, a tak jsme se i my museli propracovávat speciálními požadavky na montáž, svařovací postupy, různými specifikacemi povrchových úprav a projít přepečlivou výstupní kontrolou za účasti zahraničních přebíracích techniků. Ale zvládli jsme to a dobré jméno naší firmy se šířilo dále.

Na konci roku 2009 jsme dodali firmě ABB Metalurgy SWEDEN první malé chladicí centrály na otestování. Kvalitu našich výrobků a spolehlivost dodávek jsme následně dotáhli tak daleko, že ABB SWEDEN začala dokonce upřednostňovat výrobky naší firmy, před

výrobky domácí, švédské provenience. A to jsme dlouho považovali za vrchol toho, kam se můžeme dostat.

Potom se v roce 2012 ozvali zástupci ABB SWISS. „Dobrý den, máme interní reference na vaši firmu od našich ze Švédska, že vyrábíte kvalitně a rychle. Rovněž máte dobrý vývojový tým, takže jste schopni zareagovat na různé požadavky. Můžeme se přijet podívat? Uděláme audit a domluvíme se na nějaké spolupráci.“ Kdyby na parkovišti před firmou přistáli mimozemšťané, naše překvapení nemohlo být větší.

Komplexní audit naší firmy proběhl na konci roku 2012. Trval několik dní a specialisti ABB zkontrolovali všechno

(snad i pavouky napínající sítě v keřích na našich pozemcích, zda plní kvóty při lovu hmyzu). Prošli jsme, a to se skórem, které převyšovalo již stávající dodavatele ABB.

V tomto roce nás čeká hlavní a nesmírně důležitý úkol. Spolu s vývojovým oddělením ABB SWISS navrhnout, postavit, odzkoušet a zavést do sériové výroby novou řadu stanic pro chlazení elektroniky větrných elektráren. Budu parafrázovat, ale mně to sem patří: Malý krok pro ABB, ale velký skok pro **SYSTHERM®**.

*Ing. Ondřej Chalupka
SYSTHERM s.r.o.*

