

CHYTROST TECHNOLOGIE BUDOUCNOST

## Slunce, voda, vítr ... a Bůh

Málokde platí to okřídlené „lépe už bylo“ tak, jako v energetice. Nafta za kačku devadesát, radiátory v panelácích žhnuly a teplota se regulovala větším či menším pootočením okna. A z kampaně „Nesvíťi někde zbytečně?“ jsme si dělali akorát srandu. O to větší to byla najednou rána. Pro duši i peněženku. A je-li něco drahé, točí se v tom velké peníze. A tak se najde dostatek těch, kteří zavětrí byznys. Tepelná čerpadla. Pro laika skoro zázrak beroucí teplo tam, kde není. Solární kolektory, nejprve ty na ohřev vody. Větrné elektrárny. Zázračné kotle. A zbytek energie si vezmeme v solárních lánech, které nahradily nepotřebné plochy polí, lesů, louk a strání. A hlavně zateplíme domy a ucpeme okna, to přece dělají všichni.

Pro laika jde o džungli, a protože energie jsou drahé, počítá se, co se dá. Všichni mu slibují úsporu. Zateplení 40%, nová okna 35%. Když koupíme svetry na zimu, bude nám teplejší vracet? Že ta procenta úspor nelze počítat, poznáte při každém vyúčtování. Ovšem pozor! Například ve společenstvích vlastníků bytových jednotek o mohutných investicích na tzv. úspory rozhodují lidé, kteří nemají potřebné informace k dispozici. To není jejich denunce! Nemohou být všeznáci. Jsou masírováni „fakty“ od nejrůznějších dodavatelů. Jenže podstatná je efektivita celkové investice. Opravdu se to vyplatí? Za rok, za pět, za deset let? Každý panelák, rodinný dům, škola, administrativní objekt, jsou originály se svými specifickými energetickými nároky. A u nás se to řeší tím, že se hledá nejlevnější dodavatel silové elektřiny a nejlevnější dodavatel zateplení. Systémové řešení však vypadá jinak. A nevyřeší to ani slunce, ani voda, ani vítr, ba ani Bůh.

I to je důvod vzniku projektu, který **SYSTHERM**® startuje od 1. února 2014, v jehož rámci kdokoli dostane nezávislé informace pro skutečně efektivní a úsporné řešení. Kde? Sledujte ENERGIE CHYTŘE.CZ.

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

# Rok 2013

Nad končícím rokem plným otazníků s generálním ředitelem společnosti **SYSTHERM**® Janem Kazdou. **balance**



**Vynechejme politická klíše. Byl to pro SYSTHERM® dobrý rok?**

**SYSTHERM**® naplnil své cíle, které si předsevzal před dvěma lety, a to být významným hráčem v technologiích GAS. Důkladně jsme se připravovali, vzdělávali se naši technici a to vše vyústilo v realizaci několika plynových kotelen. Namátkou – centrální plynová kotelná pro město Vlašim s výkonem 12 MW a nebo středotlaké plynové kotelně pro Dalkia, které instalovali na dolech ČSM a 9. květen.

Nemohu opomenout ani realizaci pro MS UTILITIES&SERVICES a.s. ve výši cca 70 milionů, která vedla ke snížení emisních hodnot v již tak zatíženém prostředí města Bohumín. Pro zajímavost uvedu, že **SYSTHERM**® jako součást tohoto díla postavil i komín o výšce 70 m.

Samozřejmě pokračovala výroba systémů předávání tepla, kde **SYSTHERM**® přechází z komunální energetiky do technologií industrie. Tyto naše výrobky **SYMPATIK**® jsou dnes součástí technologií strojirenských celků, které dodáváme významným společnostem, jako například ABB, Armat, ČEZ. Tady bych chtěl vyzdvihnout flexibilitu a odbornost zaměstnanců, kteří se na tomto trhu prosazují svými nekonvenčními technickými řešeními, která přináší nejen snížení investičních nákladů, ale i ekonomický a bezpečný provoz našich technologií.

**SYSTHERM**® již dokázal, že naše prezentace v heslech Chytrost, Technologie, Budoucnost nejsou pouze firemní klíše, ale že se za nimi skrývá poctivá práce všech 150 zaměstnanců **SYSTHERMU**.

**Jak je na tom z vašeho pohledu česká ekonomika?**

Jak jsme všichni „informováni“ z médií, tak česká ekonomika je stále v recesi. Samozřejmě toto pocítuje i **SYSTHERM**®. Omezily se dodávky technologií **SYMPATIK**® pro stavebnictví v developerských projektech. V současné době jsme nuceni reagovat na zásah České národní banky do kurzu EUR.

V našich podmínkách jakýkoli výkyv směnného kurzu CZK/EUR vede pouze k destabilizaci a panice. Naše výrobky exportované do zemí EU i mimo (Rusko, Švýcarsko, Mongolsko atd.) jsou prodávány v eurech. Rovněž valná část nakupovaného materiálu použitého v našich produktech je nasmlouvaná v eurech, a to i v případě, že náš dodavatel je na území ČR. Zvýšení hodnoty eura vůči české koruně má pro nás pouze negativní důsledek. O tom nakonec více píše na jiném místě Ondřej Chalupka v rozhovoru o exportním rozmachu naší společnosti.

**Energetika je čím dál více „v laufu“, ale mění se její priority. Uhlí je v problému, v Americe jede břidlicový plyn, Německo sice oznámilo konec jaderného programu, ale realita asi bude jiná. Reagujete na tyto změny?**

Tak jak jsem se již v úvodu našeho rozhovoru zmínil, portfolio nabídek služeb a dodávek **SYSTHERM**® se neustále rozšiřuje. Dnes je **SYSTHERM**® schopen realizovat zakázky s předáva-

cími stanicemi v komunální energetice, ale i realizovat zdroje tepla na biomasu, plyn – ať již zemní plyn nebo plyny různého druhu, např. degazační plyn. Samozřejmě pro nás je realizace zakázek s tepelnými čerpadly, která však dodáváme jako součást energetického celku, kde plní pouze dílčí funkci.

**V České republice jsou desítky či stovky internetových stránek o tom, jak ušetřit peníze za plyn, elektřinu, ale jsou to taková podivná jednostranná řešení typu „změňte dodavatele“, „pořídte si jiný tarif“. Postrádám tam snahu po systémovém efektivní využití energie. Je to i váš dojem?**

**SYSTHERM**® do této doby nebyl zaměřen na „koncového zákazníka“. Většina těchto, jak jste zmínil, výhodných nabídek je z našeho pohledu značného technika úsměvná. Ale uvědomujeme si, že za tímto marketingem jsou naši spoluobčané, kteří bohužel na několik let spadli do pastí. Tento problém chápou, a proto počátkem příštího roku **SYSTHERM**® otevře v Plzni bezplatné poradenské středisko, ve kterém bude radit a případně posuzovat projekty budoucích stavebníků.

**SYSTHERM**® je proexportně orientovaná firma. Jaký je rozdíl mezi naším a zahraničními trhy?

Tak jako jiné firmy, se i **SYSTHERM**® setkává ve výběrových řízeních v České republice s „nečistým“ zadáním a průběhem.

*pokračování na str. 2*



# Rok 2013 **balance**

*pokračování ze str. 1*

V zahraničí jsem se s takovými praktickými nesetkal. A nemusíme chodit daleko. Uvedu příklad. V roce 2002 byl **SYSTHERM**® neznámou firmou bez jakýchkoli referencí a přesto vyhrál zakázku za 71 mil. korun ve Žiaru nad Hronom na Slovensku. Naše účast v tomto tendru byla jako jediná zahraniční a soutěžili jsme proti osmi slovenským firmám. Zadavatel si však vybral **SYSTHERM**®, protože jsme jej přesvědčili svou kvalitní technickou nabídkou a hlavně svými odbornými znalostmi. S úsměvem na to vzpomínám, protože investor měl finanční krytí u Tatra banky a jelikož se jednalo o vysoký úvěr, tak si tato banka najala experta.

Musel jsem se dostavit do banky kde jsem byl zkoušen z odborných znalostí a vlastně jsem složil další maturitu.

Dobré zkušenosti ve výběrových řízeních máme se společnostmi v České republice, které mají zahraničního majitele. Při těchto výběrových řízeních je naše technická a cenová nabídka opravdu posuzována odborníky a případně je akceptováno naše variantní řešení jako alternativa zadávací technické dokumentace.

**A v jakých výběrových řízeních v České republice se prosazujete?**

**SYSTHERM**® je vítězem ve výběrových řízeních, která zadávají společ-

nosti s preferencí kvalitní technické řešení, kde uchazeč může navrhnout i své alternativní řešení. Jsou to především výrobci a dodavatelé tepla s jasnou a dlouhodobou koncepcí rozvoje soustav CZT. Například Dal- karia, MVV, Teplárna Otrokovice, ČEZ Teplárenská, THmÚ atd. Mohl bych jich vyjmenovat ještě několik, ale tyhle berte jako příklad férového přístupu. Kdybych chtěl jmenovat všechny, určitě bych na někoho zapomněl.

**Co berete jako váš největší úspěch roku 2013?**

Dílčích úspěchů, o kterých jsem v našem rozhovoru mluvil, je mnoho.

Za největší úspěch však považuji neustálý technický vývoj, do kterého mimochodem investujeme nemalé finanční prostředky. Díky této technické úrovni se nám podařilo propad v některých segmentech trhu nahradit získáním nových zakázek, např. v segmentu industry, a tím udržet výsledek hospodaření firmy stabilní. Významným úspěchem je rozšíření exportu do dalších destinací jako Francie, Moldávie a Ukrajina.

## Projektant nemůže být sám

**Poprvé jsem se s ním setkal na poradě u generálního ředitele. Neprojevoval se, v odpovědích byl, mírně řečeno, úsporný. Rozhodnutí udělat s ním rozhovor jsem nepřivítal. S lidmi používajícími jednoslovné odpovědi bývá někdy rozhovor problém. Ano. Ano. Ani ne ... Jenže při vlastním setkání mě v kanceláři přivítal usměvavý člověk ochotně odpovídající na všechny otázky. Tak se mu tímto za původní obavy omlouvám. Mým partnerem byl Václav Ženišek, vedoucí projektant ústředního vytápění ve společnosti **SYSTHERM**®.**



**Proč jste byl na té poradě tak mlčelivý?**

Na poradách se mluví k věci a myslím, že k čemu jsem se vyjádřit potřeboval, k tomu jsem se vyjádřil. Teď je to volnější.

**Napadlo mě, jestli to není až příliš velkým respektem ke generálnímu řediteli...**

Mám k němu respekt. A to se známe dvacet let, pracovali jsme spolu už v předchozím zaměstnání. A když tam odtud odcházel, byl jsem rád, že mi nabídl, abych šel k němu do nově vznikající firmy. Tedy do **SYSTHERMU**.

**Ta vaše funkce jsou tak trochu mimikry. Vedoucí projektant ústředního vytápění, spojil bych si to s radiátory v paneláku. Tady dáme dvacet článků, zde bude topný žebřík, tak sem přijde třicet!**

To je představa o projektantech jako z 30 let starého televizního seriálu. Nyní se uvažuje v souvislostech, s důrazem na celkovou efektivitu investice. A především dnes tahle práce není o svaření nějakého železa, to dokáže každý. Projektant ústředního

vytápění musí mít dneska široké znalosti o kotlích, radiátorech, parních a teplovodních rozvodech nebo třeba o podlahovém vytápění. Ale to nejpodstatnější na vytápění, nebo obecně na hospodaření s energiemi, jsou řídicí systémy. A to je také nejsilnější stránka **SYSTHERMU**. Pokud vám dnes někde nefunguje topení, a pomíneme havárie jako nedávno v Plzni na Severním předměstí, tak to obvykle bývá závada na řídicím systému. A pokud vám topení funguje skvěle, není vám zima a platíte vcelku příjemnou částku, tak je to také jeho zásluha.

**Pozor, vy si tady pod sebou podřezáváte projektantskou profesní větev!**

Ale ne, jen říkám, že projektant na **SYSTHERMU** má jiné úkoly.

**Tak sem s nimi.**

Díky našemu vlastnímu software **HESCOpro**® udělá obchodník první nabídku na předávací stanici rovnou při jednání se zákazníkem. K tomu nepotřebuje technika, vychází z požadavků klienta. To je, mimochodem, fantastické. A když se nabídka schválí, jde návrh stanice k nám a my zajišťuje-

me její implementaci přímo v prostředí u zákazníka. Jaké je tam potrubí, napojení do stávajícího systému, jak nejlépe využít dispoziční možnosti atd.

Kromě toho zpracováváme nejrůznější data, studie, posuzují se možnosti stavby z hlediska nových podmínek, například při zateplení budov.

**U mojí matky společenství vlastníků rozhodlo zateplit panelák za hrozné peníze. Přitom vím, že platila za vytápění CZT velice malé peníze. Říkám si, kdy asi tak všichni ty milióny za zateplení ušetří?**

To je právě česká klasika. Zateplení je módní, všichni to dělají, firmy se předhánějí s nabídkami a správcovské orgány v panelácích si říkají, že jinak to nejde. A tak se zateplí, ale na vlastní vytápění se kašle. Protože ani ti lidé netuší, že by se tomu měli věnovat. Tady by mělo být uděláno THG, čili termohydraulické vyregulování objektu. V takové Skandinávii jsou jasně určené nejvyšší teploty vody v tzv. zpátečce do tepláren. Protože proč jim má chodit zpátky horká voda, která svou energii nepředala na vytápění nebo ohřev teplé vody? Tam je to o úsporách.

**Já trochu odskočím. Neuvažoval jste o práci projektanta na volné noze. OSVČ? Vlastním projektčním ateliéru?**

To je pro jiný typ lidí. Já potřebuji zpětnou vazbu, potřebuji vědět, jak se moje

– nebo naše – řešení osvědčilo v praxi. A to se k projektantovi bez spojení s výrobou nikdy nepodaří. My to tady, myslím celý tým firmy, vymyslíme, navrhne, ale také vyrobíme, namontujeme a staráme se o to. To je obrovská zásobárna zkušeností a poznatků!

Navíc je to nesmírně pestrá práce. Když trh zaznamenal úbytek bytových stanic, vymysleli jsme věci pro alternativní zdroje, průmyslová řešení, děláme nejen s teplem, ale naopak dodáváme i chladicí systémy. To je na tom úžasné.

**No samozřejmě, abyste nechládl, vždyť jste prý u hasičů.**

Dobrovolných, u nás v Ejovicích. Nádherná parta lidí. Dříve jsem podobnou měl i u české házené, ale na to už zdravotně nemám.

**Co rodina?**

Děkuji za optání, ano. Žena a dvě děti. Tedy kluk a holka.



# Jak jsme vařili pivo

Dostali jsme pozvání, abychom si sami zkusili uvařit pivo u našeho zákazníka. Ne jen tak u nějakého, ale přímo v minipivovaru, který je součástí Plzeňského Prazdroje. Bylo to zajímavější, než jsme předpokládali. Jednak jsme se od obchodních sládků pánů Homolky a Průchy dozvěděli spoustu zajímavostí a zjistili, že celý proces je o dodržování množství detailů, které ovlivňují výslednou chuť. To nám silně připomnělo naši práci. Potom jsme si sami vařili svoji várku a dávkovali jednotlivé ingredience. A generální ředitel, jako milovník kvalitní strojařiny, si s obdivem prohlížel nečekanou „výplň“ známé vodárenské věže, kterou tvoří obrovské nýtované nádrže. Na závěr dne pivovarští usoudili, že jsme obstáli a získali jsme tak certifikát **SLÁDEK – JUNIOR**. A jak výsledek naší práce chutnal? Vařili jsme ležák a na dva uvařené sudy s „naším“ pivem se zatím chodíme jen koukat. Však ona se příležitost najde ...



## Ženská nahoře



Nebo „na hoře“? Téhle sympatické a na první pohled něžné brunetce je 25 a nechte se zmást. Jejím koníčkem je horolezectví, rafting a dálkové jízdy na horských kolech. Třeba v horách za polárním kruhem. Ale hory jí učarovaly nejvíc a na špičky kopců s sebou bere různá trička, vlaječky nebo třeba i tašky s logem **SYSTHERM**<sup>®</sup>. Proč? Protože Ljubov Rogatovská od roku 2011 pracuje jako projektantka předávacích stanic v ruské pobočce společnosti **SYSTHERM**<sup>®</sup>. Naše logo je tak třeba na vrcholu Gratulety v západním Pamíru, nebo zcela čerstvě, jak ukazuje fotografie, ve čtyřech tisících třech stech metrech na kavkazském Peak Stella. Ten fotogenický vrcholek v pozadí je Elbrus.



## Výherkyně

Výherkyní křížovky z minulého čísla je paní Judita Vítková. Kdo je to? Určitě chytrá žena, vždyť vyluštila nelehkou tajenku. A dál? Pracuje jako sekretářka na detašovaném pracovišti Hotelové školy Plzeň. Tam své vědomosti získávají budoucí cukráři, pekaři a jako maturitní obor se tam studuje ekonomika a podnikání v potravinářství. A jaká je budoucnost? Asi sladká, protože oproti jiným profesím, tady si na nedostatek učňů nestěžují. A jak jim to jde? Můžete ochutnat přímo u učňovské prodejny v Bendově ulici v Plzni.



# Rodina SW SYSTHERM® se rozrostla

„Nebyli bychom to my, abychom návrhy a dodávky neřešili „po svém“. To nám sice ztěžuje pozici při výběrových řízeních – znamená to přesvědčování zadavatele o výhodnosti jiného technického řešení, řešení **SYSTHERM®**. A musíme dokladovat, že nejde o naši paličatost, ale zaujatost, jejímž důsledkem bude vyšší efektivita. I proto jsme vyvinuli „bratra“ k našemu firemnímu SW **HESCOpro®**, a to SW pro návrh plynových kotelen – **HESCOgas®**. Tento software řeší návrh plynové kotelny, ať již nové či rekonstruované, s důrazem na energetickou náročnost tohoto návrhu.“ To říká o vývoji SE **HESCOgas®** obchodně-technický ředitel společnosti **SYSTHERM®, Ing. Tomáš Daníček**.



**Plynové kotelny zatím nebyly vaší hlavní dominantou, vidíte?**

Ano, nyní nabízíme řešení pro kotelny spalující zemní plyn. Aplikace pro využití zemního plynu nám v počátku v našem portfoliu chyběly. Zaměřovali jsme se na zařízení v teplárenských provozech. Bylo to období intenzivních modernizací soustav CZT a tedy oprav a úprav předávacích stanic. Dnes jich různě po světě pracuje přes 20 000 s názvem **SYMPATIK®**. Nyní

je čas hledat další možnosti uplatnění, proto je na světě nový **HESCOgas®**.

**Vývoj vlastního SW představuje ale značné investice. Návratnost?**

V současném tržním prostředí nemůže uspět firma, která bude pouze jednostranně zaměřena a bude regionálním dodavatelem. Proto si **SYSTHERM®** vytkl za cíl zařadit se mezi dodavatele zdrojů tepla na plyné palivo. Ať již to je zemní plyn nebo jiné plyné palivo s původem bio nebo důlní.

**Teď používáte už několikátou verzi. Čím se liší od předchozích?**

Poslední verze programu **HESCOpro®** nejen navrhne hydraulickou část, ale stále více se zaměřují na ekonomické výpočty. Informují projektanta o provozních nákladech na budoucí technologii. Porovnávají se různé komponenty a sleduje se jejich vliv na celkovou účinnost a tedy provozní náklady.

Ukázalo se, že tento pohled v oblasti návrhu plynových kotelen na trhu chybí. Mnoho projektantů „úsporné“ řešení deklaruje tím, že použijí úsporný, tedy kondenzační kotel. Předpokládají, že tím je vše z hlediska eko-



nomie provozu zařízení. Nový SW **HESCOgas®** nejenže všechny výpočty zpracuje několikrát rychleji, ale hlavně propočítává reálné průběhy teplot a kontroluje, zda spaliny v kondenzačním kotli opravdu mohou kondenzovat a tím dosáhnout požadovaných účinností.

**Jak dlouho vývoj trval?**

První verze byla vyvinuta v roce 2011 a dnes již máme šestý upgrade. V každé nové verzi jsou zakomponována různá vylepšení a nové technologie kotlů.

**Co všechno umí?**

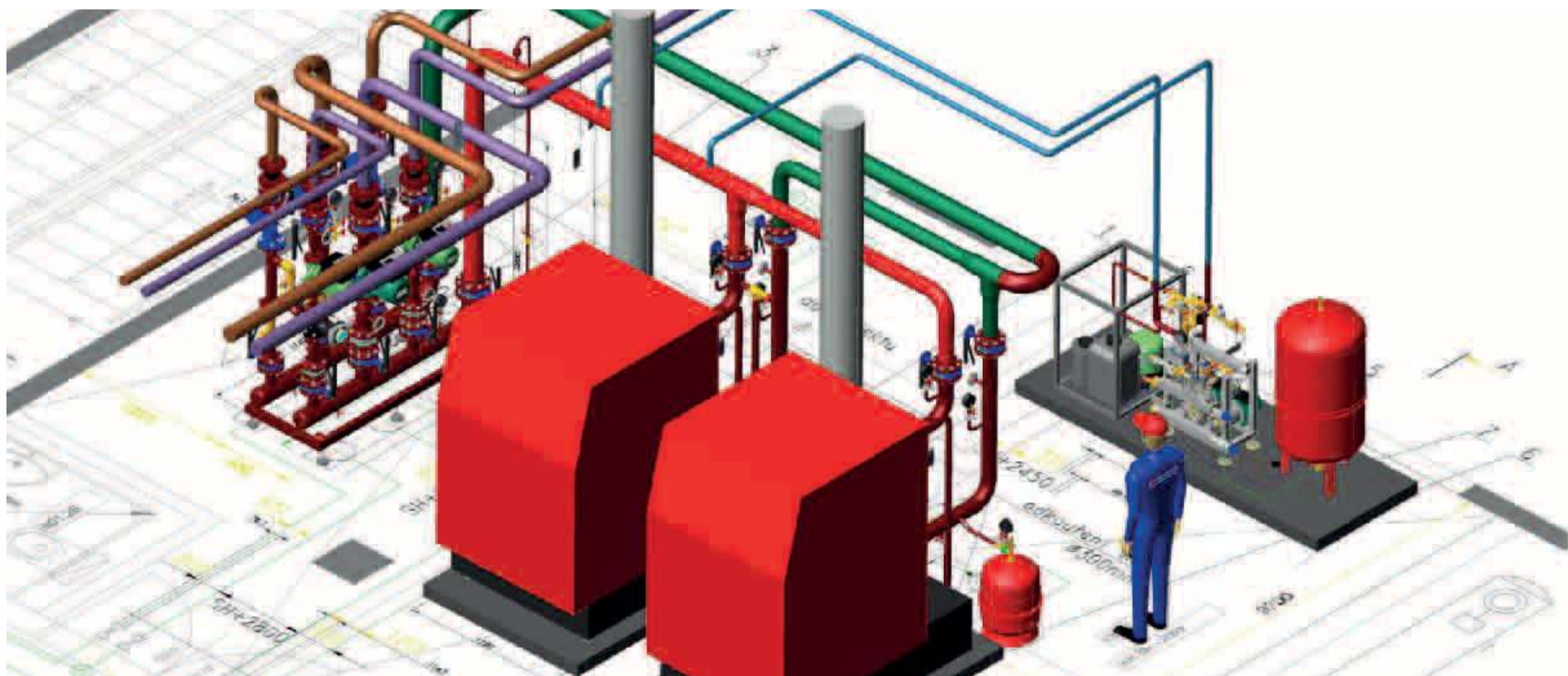
Program **HESCOgas®** slouží pro řešení ekonomického přepočtu nebo návrhu plynové kotelny, včetně modulu přípravy teplé vody, rozdělovače

s regulovanými okruhy vytápění, zabezpečovacího zařízení, úpravy vody, větrání, komínu, spotřeb energií, provozních nákladů na roční provoz.

Program provádí výpočty roční spotřeby tepla a energetických ztrát kotelny a roční výpočet spotřeby elektrické energie. Umožňuje porovnat staré a nové řešení. Tím minimalizuje náklady na provoz a zkracuje návratnost modernizace.

**Uvažujete o jeho komerčním využití? Případně jeho poskytnutí vašim partnerům jako v případě HESCOpro®?**

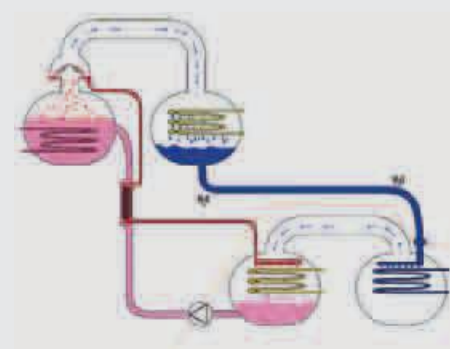
Ano, SW poskytujeme našim partnerům a je to jeden z klíčových nástrojů, pomocí kterého rozvíjíme naše aktivity na nových trzích.



## Chladíme odpadním teplem

**SYSTHERM®** vyhrál výběrové řízení pro Vysokou školu báňskou v Ostravě, kde v rámci výuky a výzkumného úkolu dodá **SYSTHERM®** technologii se stratifikačním zásob-

níkem a jednotkami s adsorpčním a absorpčním zdrojem chladu. Při této zakázce jsou použity jednotky výrobce YAZAKI, na které má **SYSTHERM®** exkluzivní smlouvu.



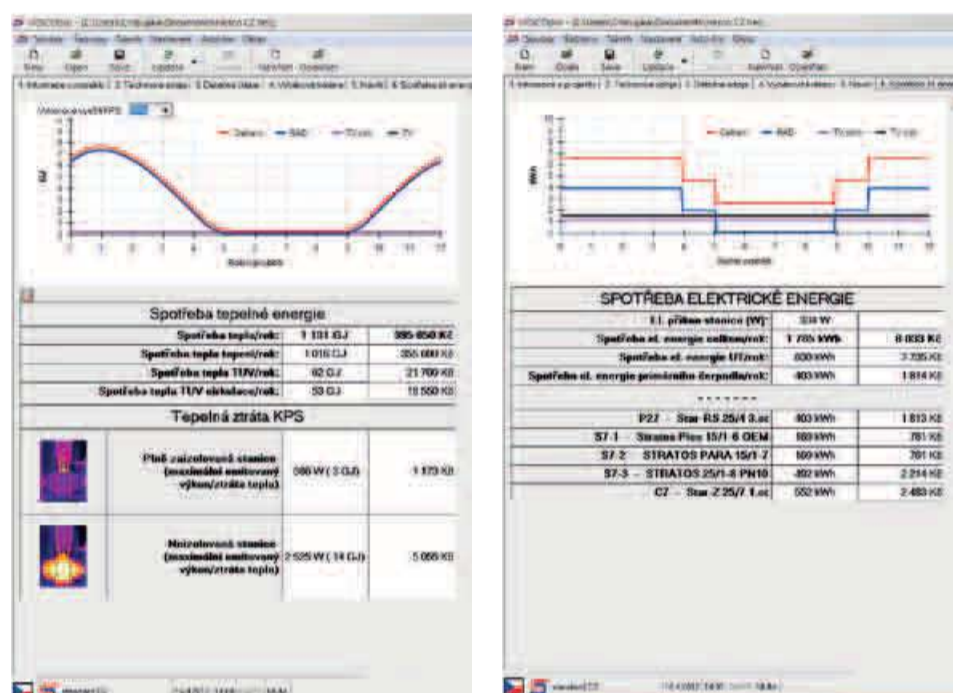
# Jak pracuje HESCOgas®

SYSTHERM® vyvinul vlastní SW, který umožňuje efektivní návrh plynových kotlen prakticky přímo při jednání se zákazníkem. Jeho největší předností je rychlost reakcí na nejrůznější změny a stejně rychlé posouzení variantních řešení. Jak to vypadá (zjednodušeně) v praxi?

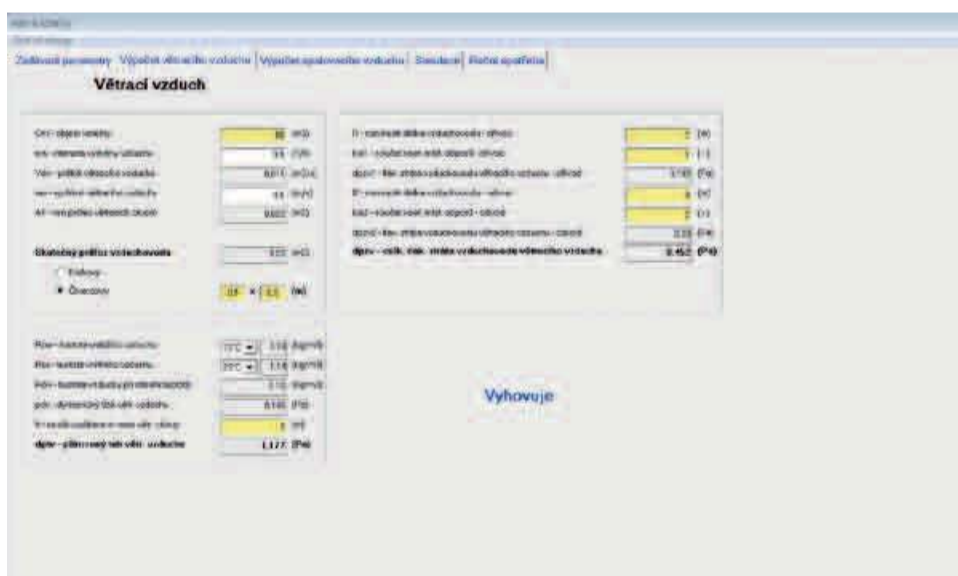
Zadávaní vstupních parametrů plynové kotelný (počet větví, výkony, příprava TV)



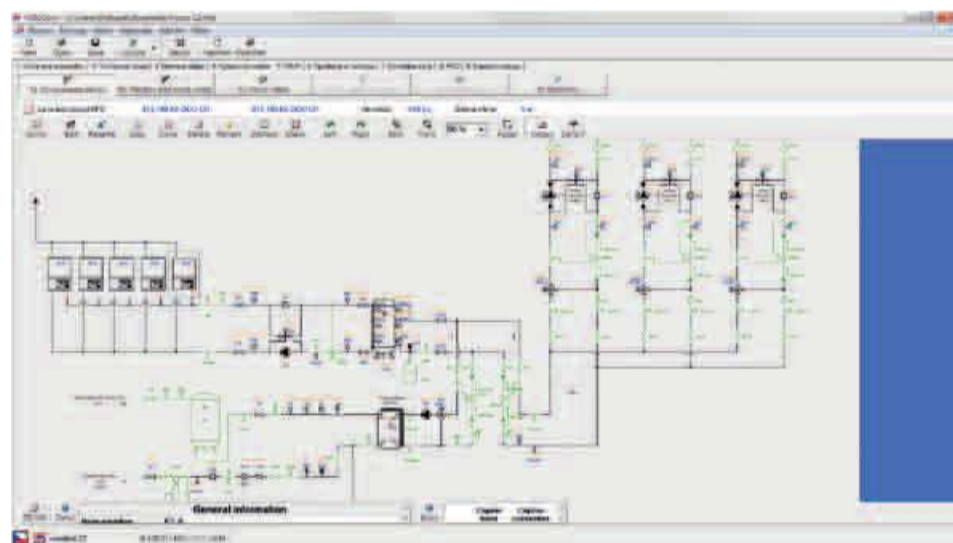
Spotřeba elektrické energie a tepla



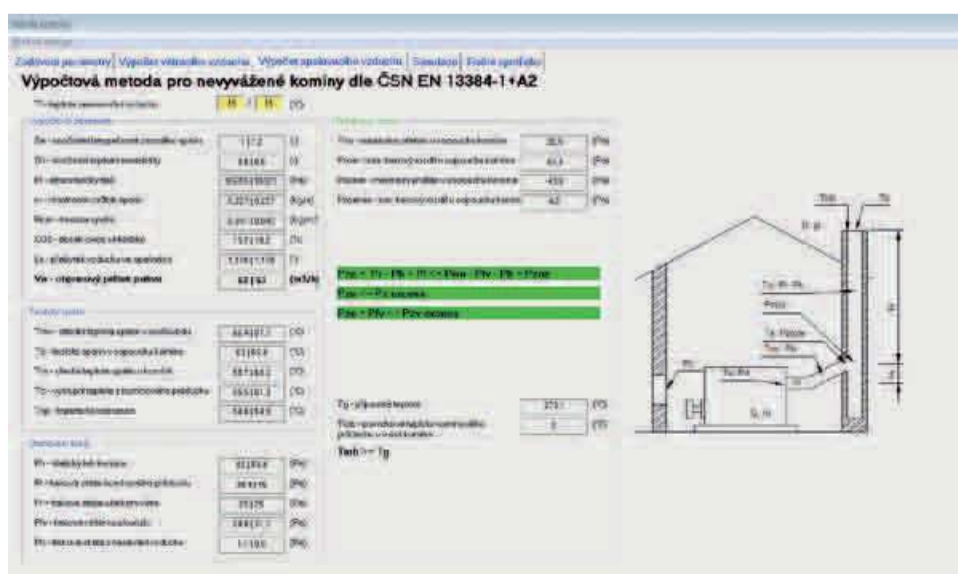
Obrazovka pro zadávání hodnot větrání kotelný



Kompletní schéma kotelný včetně různých možností volitelných komponentů (zeleně)



HESCOgas® je možné použít i pro návrhy komínů



**HESCOgas® představuje průlom při výpočtu plynových kotlen pro kategorii II. a III.**

Program zohledňuje při výpočtu charaktery jednotlivých odběrů tepla (různé druhy vytápění, vzduchotechniky, resp. přípravy TV) a změny výkonových požadavků závislých na venkovní teplotě. SW provede posouzení požadavku na větrání kotelný, kontrolu vzducho-spalinové cesty dle ČSN EN 13384-1 a poskytne možnost simulace jakéhokoliv provozního stavu kotelný.

Výsledným produktem návrhu je optimální kombinace kotlů jak z pozice investic, tak i z pozice ročních provozních nákladů. Dále vytvoří kompletní schéma kotelný (včetně možnosti různých variantních řešení) včetně výkazu výměr. Uživatelé poskytnou možnost exportu celého projektu do formátu AUTOCAD nebo MS OFFICE.

# Silnější euro není spása

**SYSTHERM®** vyváží do dvou desítek různých zemí od USA po Koreu. O tomto segmentu jsme mluvili s ředitelem exportu Ing. Ondřejem Chalupkou.



**SYSTHERM® zajišťuje svoji stabilitu stále výraznějším exportem. Jde o dlouhodobý trend?**

Do budoucna předpokládáme, že podíl exportu se bude ještě zvyšovat. Aktivita a nárůsty prodeje na různých trzích nám umožní udržet stabilitu firmy i v případě různých poklesů. Nyní například klesá prodej vlivem krize ve Španělsku nebo v Maďarsku. Daří se ale na nových trzích především v Rusku a Francii. Naši zahraniční partneři na nás oceňují flexibilitu, dobrou technickou úroveň techniků a i konkurenceschopnou cenu.

Nové aktivity, kdy dodáváme moduly **SYMPATIK®** pro zákazníky z průmyslu, také pomáhají řešit celoroční využití výrobní kapacity. Výroba pro průmysl není vázána na začátek nebo konec topné sezony. Což je častý problém pro plánování kapacity u firem, které pracují pouze v segmentu vytápění.

Zahraniční zakázky ale kladou velký důraz na kvalitu dodávaných výrobků, protože náklady na případné opravy jsou několikanásobně vyšší než při tuzemských dodávkách. Proto si vysokou kvalitu do budoucna musíme pečlivě hlídat.

**Jedním z argumentů oslabení koruny byla podpora exportu. Vidíte to**

**také tak ve vašich konkrétních podmínkách?**

Zvýšení hodnoty eura vůči české koruně má pro nás pouze negativní důsledky ve zvýšení ceny PHM nutného pro dopravu zboží ke konečnému zákazníkovi a zvýšení ceny našich produktů pro domácí trh. Rozhodně si myslím, že „regulátor ceny eura v ČR“ by měl svojí neutuchající aktivitu obrátit jiným, užitečnějším směrem.

**Co je tedy rozhodující pro úspěch výrobků se značkou SYSTHERM® na zahraničních trzích?**

Rozhodujícím činitelem pro úspěch našich výrobků je důvěra. Důvěra zákazníka v naše schopnosti navrhnout a dodat odpovídající zařízení. Tato důvěra se buduje dlouhodobě, od malých projektů po větší celky, a její udržení je klíčový faktor.

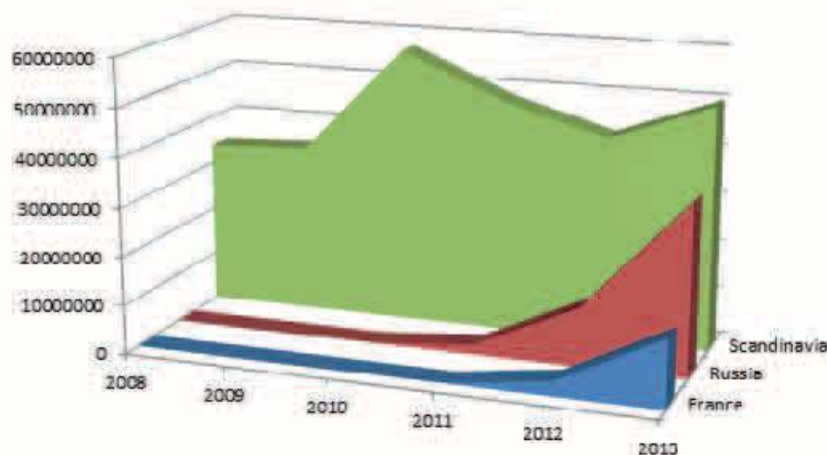
**Kterou letošní zakázku nebo dlouhodobější kontrakt považujete za obzvláště významnou? A proč?**

Letošních zakázek, které byly jedním nebo druhým směrem významné, bylo povicero: kompletní energetická centrála pro IKEA Borlange (SE), chladicí stanice pro ABB Japan nebo tendr na dodávku 30 KPS pro teplárnu Kodaň. Ale asi nejvíce si považuji ukončení vývoje prototypu chladicí stanice pro větrné elektrár-

ny pro ABB Switzerland. Tato zakázka prověřila naši firmu jak z pohledu vývoje, tak i z pohledu výroby a následných typových zkoušek u nás za účasti techniků z ABB. Momentálně jednotka podstupuje finální dlouhodobé výkonové testy ve Švýcarsku. Úspěšné ukončení těchto testů nám otevře nové možnosti a zajistí další pevné odbytiště našich produktů.

**Jsou na příští rok plánované nějaké revoluční změny v exportní politice firmy, nebo se bude pokračovat evolučně?**

Revolucí naše země zažila několik, a ne vždycky to bylo ku prospěchu. Evoluce, neboli postupný pokrok při vyloučení slepých vývojových větví, to je to, co je v této oblasti průmyslu klíčové. Neusnout na vavřínech, ale ani se slepě nevrhat do všeho. Mít všechno pod kontrolou, protože tady se chyby moc neodpouští, ale rovněž zkoušet nové komponenty nebo technologie. Je jedna krásná anekdota, která to myslím dokonale vystihuje: Jdou spolu do světa dva berani, jeden mladší a jeden starší. Najednou uvidí v údolí stádo mladých oveček, jak se pase. Mladý beran hned volá „Poběžme rychle, s nějakými se seznámíme.“ Starý beran ho brzdí a říká mu „Neblázni mladej, půjdeme pomalu a poznáme všechny!“.



## Rusko? velký potenciál!

Jak se daří naší pobočce v Rusku? Na to jsme se ptali jejího ředitele Jevgenije Gouna.

**Jak vypadá hodnocení roku 2013 těsně před jeho koncem?**

Pro **SYSTHERM®** v Rusku je tento rok jednoznačně jedním z nejlepších v historii. Udělali jsme spoustu opravdu mohutných projektů a rozšířili jsme i naše geografické pokrytí Ruska. Nyní naše stanice pracují od Soči po Chabarovsk. Oborově jsme letos

maximálně usilovali o pokrytí tří oblastí: bydlení, ropný průmysl a moderní technologie v zemědělství.

**Který kontrakt považujete za nejdůležitější? A proč?**

Špičkové byly pro nás tyto:

- 1) Firemní univerzita Sberbank v Moskevském regionu. Speciální řešení od našich inženýrů zahr-

nuje předávací stanice, řízení celého vytápěcího procesu ve všech budovách a instalace a oživení SW **HESCO**net®.

- 2) Parní stanice pro velký masokombinát v Tverském regionu. Celý systém zajišťuje topení, vzduchotechniku, ohřev vody a řízení veškerých těchto procesů.

**Objeví se něco od SYSTHERM® v olympijských zařízeních v Soči?**

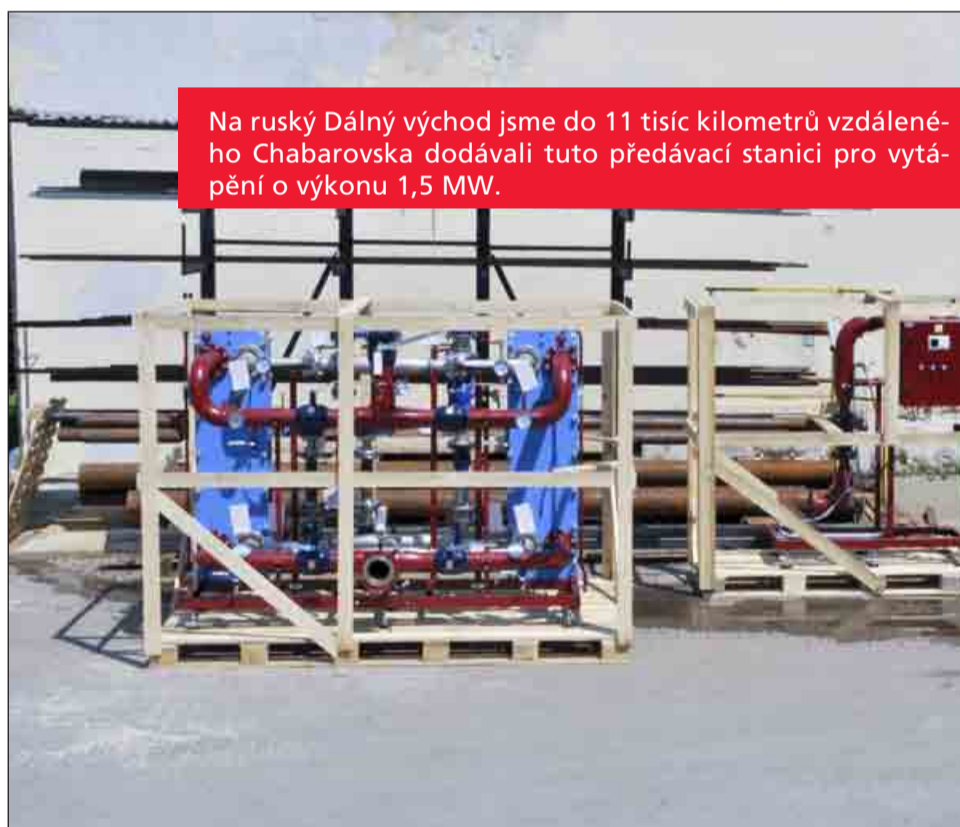
Ano, dodávali jsme 10 stanic do dvou tréninkových hal pro hokej a krasobruslení. Ty se, mimochodem, budou po olympiádě stěhovat do jiných regionů Ruska.

# I tady vítězíme!

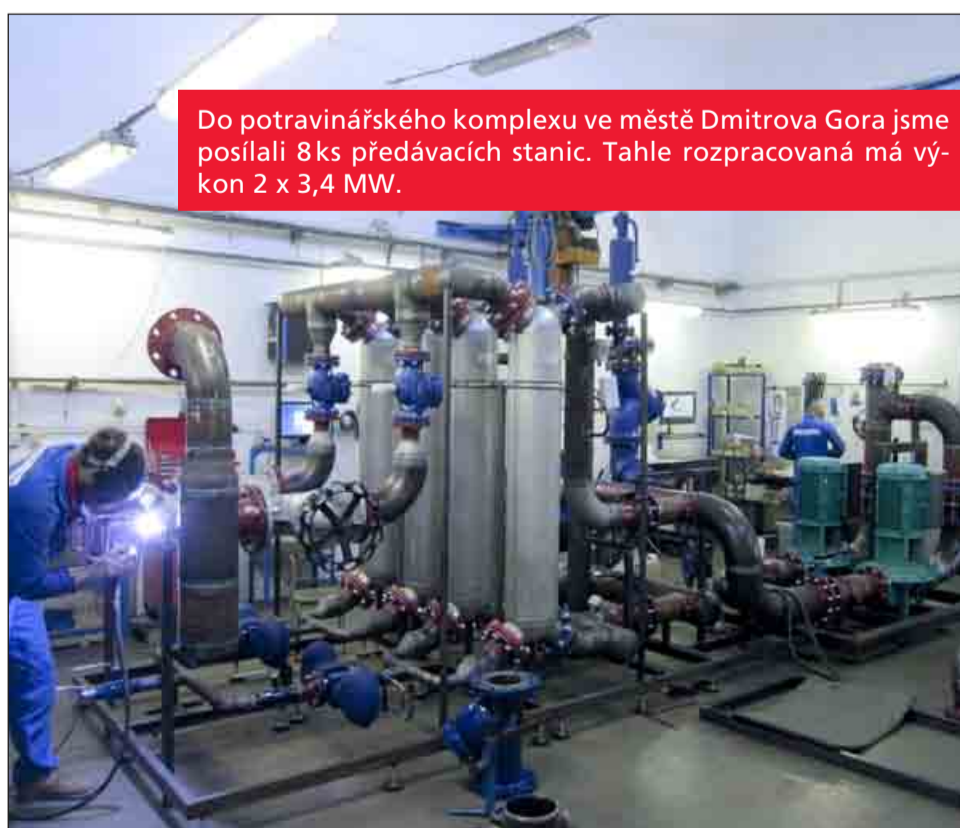
**SYSTHERM**® je výrazně proexportně orientovaný. Naše řešení používají zákazníci ve dvou desítkách zemí celého světa. Nejprogressivnější nárůst zájmu o naše výrobky byl v roce 2013 v Rusku a obecně zemích bývalého Sovětského svazu.



Naše předávací stanice jsou určeny pro průmyslová odvětví i vytápění bytů. Právě pro teplofikaci moldavského Kišiněva šlo 29 těchto stanic.



Na ruský Dálný východ jsme do 11 tisíc kilometrů vzdáleného Chabarovska dodávali tuto předávací stanici pro vytápění o výkonu 1,5 MW.



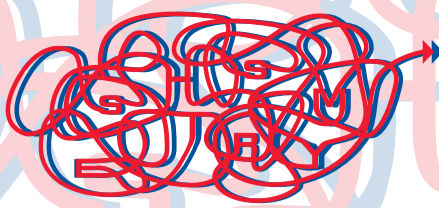
Do potravinářského komplexu ve městě Dmitrova Gora jsme posílali 8 ks předávacích stanic. Tahle rozpracovaná má výkon 2 x 3,4 MW.

# A kdy jindy?

... řekli jsme si, když bylo čím dál zřejmější, že nejpravděpodobnějším termínem našeho **vánočního večírku bude pátek třináctého**. Kdo umí, umí a nějaké to datum ho nemůže rozházet. A tak se také stalo.



- Generální ředitel Jan Kazda hodnotil rok a mohl by být spokojený. Mohl, nebýt právě ředitelem úspěšné firmy, která chce vždy dosáhnout víc.
- SYSTHERM na jednotlivé projekty vytváří týmy a na ty nejlepší také došlo.
- Bez jedinců to však nejde. Ti naši dostávají titul Skokan roku. Letos se jimi stali topenář Michal Hisira, samostatný projektant Zdeněk Herman a ředitel ruského zastoupení společnosti SYSTHERM Jevgenij Goun.
- Ceny pro nejlepší obchodní partnery převzali zástupci společnosti SIEMENS a VILO.
- Teplárna Písek a MS UTILITIES & SERVICES a.s. se zase stali Zákazníky roku.
- A tak bylo na co si připít. Na co nejvíce? Samozřejmě, na zdraví.



# Pro chytré hlavy ...

Najděte 5 rozdílů



Tajenku s uvedením kontaktu zašlete nejpozději do 15.2.2014 e-mailem na adresu: newsletter@system.com. Vylosujeme 5 výherců, kteří budou odměněni.

	OPĚT	NENASÁVAT	JÍZDOU OPOTŘEBOVATI		CELNÍ KÓD AFGHÁNISTÁNU	NAPĚTÍ		KORÁLOVÝ OSTROV	PROVINĚNÍ	ALADEMIE VĚD		MAJETEK NEVĚSTY	ČÁST VOZU	BOLTCE	ČÁST OKA		LETEC	MOŘŠTÍ KORÝSÍ
VZOREC OXIDU ZINKU				CHEM. ZN. ASTATU FRANC. SPOJKA			DRUH PEPŘE SPZ KOŠIC				SILNÝ CHLUP NA TVÁŘI KNEDLÍČEK					INICIÁLY SPISOVATELE KOHOUTA		
1. DÍL TAJENKY																OBYVATEL IRSKA VZDUCH (FRANC.)		
PCHÁČ					VZÁCNÝ PLYN DRAŽBA					OSOBNÍ ZÁJMENO			LAT. PŘEKL. BIBLIE SVĚT. ODB. FEDERACE (RUS. ZK.)					
VANOUT				ROSTLINA KAM (LATÍNSKY)						VODIVÁ LÁTKA				PRVEK (NB) OPAK PRAVĚHO				
TUNISKÉ SÍDLO												FLIRTOVAT (ESPER.)						
	CELNÍ KÓD Vatikánu	CITOSL. ÚLEVY	UNIVERZITA KARLOVA (ZKR.) BOJOVÁ LÁTKA			ELIŠKA (DOMÁC.)						KAMNA (NAREC.)				PŮVODNÍ LES NEDOTČENÝ ČLOVĚKEM	3. DÍL TAJENKY	ZPŮSOB BARVENÍ LÁTKY
KŘEŠTANSKÉ SVÁTKY												PRASATA CHEM. ZN. TELLURU						
CITOSL. DOVTÍPENÍ				NÁZEV ŘÍM. PADESÁTKY CITOS. POVZDECHU			BOČNÍ STRANA	ÚTOK	DOMÁCÍ PŘEZVÝKAVEC		LYŽE (NORSKY)	BYLINKOVÝ ČAJ 2105 (ŘÍMSKY)			HRDINA PIONÝR. ORGANIZACE (ZKR.)			
	BELGICKÉ LÁZNĚ	DĚTSKÝ POZDRAV OPAK „POD“		STAROVĚKÉ POČÍTADLO AKADEMIE ZEM. VĚD						SLOVEN. PERIODIKUM				TURECKÝ ÚŘEDNÍK PLES				
SYNOVA MANŽELKA						MUŽSKÉ JMÉNO AR (SLOVEN.)					ZKR. KILOMETRU TUMÁŠ				PŮSOBIT BOLEST ZKR. KILOAMPÉRU			
ZNAČKA SVÍČEK					2. DÍL TAJENKY											VIETNAMSKÝ MYS		POMŮCKA: AIR, AZOLA, EN, KEO, QUO, SKI, UTIQŮE, VFP, ZNO
ZKRATKA ADMIRÁLA				CITOSL. VRČENÍ			HAD Z KNIH DŽUNGLÍ				NÁSEP					ŠPANĚLSKÝ SOUHLAS		

