

Slabý rubl dostal výrobce ohřívačů vody DZ Dražice do problémů. Letos v Rusku ale opět porosteme, říká šéf švédské divize

Slabý rubl dostal výrobce ohřívačů vody DZ Dražice do problémů. Letos v Rusku ale opět porosteme, říká šéf švédské divize

- Švédský výrobce tepelných zařízení pro domácnosti NIBE působí téměř v celé Evropě a výrazně roste i ve Spojených státech.
- V růstu na americkém trhu budeme pokračovat i nadále, říká ředitel NIBE Climate Solutions Kjell Ekermo.
- Svůj závod má společnost od roku 2006 také v Dražicích. I přes potíže v Rusku způsobené slabým rublem se velikost dražické firmy za tu dobu zdvojnásobila.



Kjell Ekermo, ředitel švédské divize NIBE Climate Solutions

autor: Jan Mudra

Největší tuzemský výrobce ohřívačů vody Družstevní závody Dražice (DZD) opět roste na ruském trhu. V minulosti si tam firma vybudovala silnou pozici, v roce 2014 do Ruska vyvezla zboží za 4,8 milionu eur. Pak však přišel propad kvůli slabému rublu. "V letošním roce opět počítáme s růstem exportu do Ruska," říká Kjell Ekermo, ředitel švédské divize NIBE Climate Solutions, která dražickou společnost vlastní od roku 2006. Dražice odhadují, že ruský vývoz opět překročí čtyřmilionovou hranici.

Kromě DZD vlastní NIBE přes padesát firem zejména z Evropy a Spojených států. "Dražice patří k nejlepším závodům v rámci naší skupiny," říká Ekermo.

Prodeje celé skupiny NIBE loni rostly o téměř 16 procent. Co bylo hlavním důvodem?

Loňský rok pro nás byl nejlepším v historii. Firma rostla jak organicky, tak i díky akvizicím. V roce 2016 jsme koupili celkem 12 společností, což byl taky hlavní důvod růstu našich tržeb. Když ale chcete být úspěšný, tak je důležitý rovněž organický růst. Je to tedy mix obou faktorů.

Která z těch akvizic byla pro vaši divizi nejdůležitější?

Nejdůležitější byla ta z loňského června, kdy jsme v Oklahomě koupili společnost Climate Control Group, která vlastní šest různých výrobců. Jedná se o největší akvizici v historii NIBE co se týče obrátu.

Působíte především na evropském a americkém trhu. Neuvažujete v budoucnu o vstupu také do Asie nebo Latinské Ameriky?

V tomto máme velmi jasnou filozofii. Ve Švédsku tomu říkáme, že chceme růst jako kruhy na vodě. Na začátku jsme chtěli růst ve Švédsku, pak v severských zemích a dále v celé Evropě. Nyní jsme v Severní Americe, kde už jsme koupili řadu podniků.

Ale zpět k vaší otázce týkající se Asie a Jižní Ameriky. V Asii již nyní máme několik společností, není jich ale mnoho. V Latinské Americe nepůsobíme vůbec a v současnosti nemáme žádný zájem na tom něco měnit. Máme ale mnoho žádostí o spolupráci z řad zájemců, kteří by chtěli prodávat naše výrobky po celém světě. Jsme v kontaktu s řadou firem z Číny, Koreje, Austrálie, Nového Zélandu, Indie nebo i Jižní Ameriky, které by chtěly do naší skupiny patřit. Ale jak jsem již řekl, pro nás je nejdůležitější růst jako ty kruhy na vodě a postupovat krok za krokem. Nechceme být všude, i když si uvědomujeme, že Jižní Amerika skrývá obrovské příležitosti. V současnosti to pro nás ale není prioritou. Tou zůstává Evropa a Severní Amerika.

Takže se dá očekávat, že ve Spojených státech budete dále nakupovat?

Ano, v tom budeme pokračovat. Severní Amerika představuje pro divizi NIBE Climate Solutions už od loňského roku největší trh. Jen před dvěma měsíci jsme navíc koupili CGC Group, výrobce tepelných čerpadel v Kanadě. Od začátku roku už jsme provedli dvě akvizice, takže NIBE je v tomto směru ještě aktivnější, než kdy předtím.

V roce 2006 jste vstoupili i na český trh, když jste koupili závod v Dražicích. Co vás k tomu vedlo?

Na ty časy vzpomínám velice rád. První kontakt proběhl s lidmi z DZD již okolo roku 2004. Firma už v té době byla jedničkou na českém trhu v prodeji ohřivačů vody. Tuto pozici si drží do současnosti. Cítili jsme tedy velkou podobnost mezi NIBE a dražickou firmou, která odpovídala naší filozofii. Nadnesli jsme tehdy otázku, zda můžeme pracovat společně. V roce 2004 však tehdejší management nebyl připraven firmu prodat. V roce 2006 se ale situace změnila a my DZD od sedmi vlastníků odkoupili. Firma byla v dobré kondici, nabízela dobrý produkt a byli zde pracovití lidé, což pro nás představovalo perfektní kombinaci. Nechceme kupovat firmy jen proto, že můžeme. Firma nás musí opravdu zaujmout, což byl i tento případ.

Jak se dražický závod vypořádal s ekonomickou krizí z roku 2008?

Myslím, že DZD zvládlo situaci velmi dobře a dokázalo těžkými časy projít se stále solidními zisky a růstem tržeb. Musím říci, že tato společnost patří k našim nejlepším v rámci skupiny a jsme na ni opravdu hrdí. Když se podíváme na objem prodeje, zjistíme, že Dražice jsou skoro dvakrát tak velké než v roce 2006, kdy jsme firmu kupovali. To je ale možné jen pokud máte dostatečné výrobní kapacity, což se zde díky investicím povedlo. Kromě Dražic máme halu také v Luštěnicích, kterou jsme vybudovali z bývalých vojenských prostor.

Třetina produkce DZD se každý rok vyváží. Které země patří mezi klíčové exportní lokality?

Dražice míří hlavně na trhy, kde to západoevropské země mají možná trochu složitější. Jednou z těch zemí je Rusko, kde je DZD dokonce lídrem na trhu nepřímotopných ohřivačů vody. Důležitým trhem je také Ukrajina, pobaltské země nebo Polsko.

Došlo po zavedení protiruských sankcí k nějaké změně?

V Rusku v posledních letech nerosteme, ale situace je stabilizovaná. Hlavním důvodem ale bylo spíše oslabování rublu. Dovážené zboží, včetně toho našeho, se tak stalo příliš drahé. Situace se ale pomalu mění k lepšímu. Od začátku letošního roku se nám v Rusku výjimečně daří a počítáme, že opět dojde k růstu exportů.

Dražice jsou na českém trhu lídrem s více než padesátiprocentním podílem. Jak vidíte situaci v budoucnu?

Věřím, že i letos zažijeme silný růst jak prodeju, tak i zisku. Tím pádem budeme schopní více investovat do nábory kvalifikovaných pracovníků nebo do výzkumu, který je pro nás velmi důležitý.

V čem vidíte budoucnost trhu s tepelnými čerpadly?

Naše tepelná čerpadla představují produkt, který využívá obnovitelnou energii, což je z mého pohledu technologie budoucnosti. Obnovitelná energie brzy převezme dominantní roli, kterou v současnosti hrají fosilní paliva. Neekologické plynové bojlerky budou podle mě brzy nahrazeny šetrnějšími zařízeními.

Myslíte, že tahle změna už probíhá?

O změnách, které probíhají v posledních letech, jsem zrovna minulý týden dlouze diskutoval v Americe. Naše skupina vidí budoucnost v trhu zaměřeném na komfort domácností. Neděláme totiž jen vytápění, zaměřujeme se také na ventilace, které dům v létě ochladí nebo na zařízení na obnovu energie. Takové výrobky jsou nejen šetrné k životnímu prostředí, ale zároveň lidem ušetří spoustu peněz. Takže na trhu se v tomto směru děje řada nových věcí a myslím si, že Česko bude při této změně v přední linii.

Myslíte si tedy, že český zákazník se kromě ceny zabývá i dopady výrobku na životní prostředí?

Lidé u vás mají rádi nové technologie, které sází na obnovitelné zdroje. Zároveň také rádi ušetří peníze a naše čerpadla jim mohou ušetřit značnou část nákladů. Je však pravda, že největší podíl na evropském a tedy i českém trhu mají stále staré technologie, které používají plyn a ropu. Ale mladí lidé vědí, jak je důležité snížit emise CO₂ a že je potřeba rozvíjet obnovitelné zdroje energie.

NIBE Climate Solutions

Je největší ze tří divizí švédské skupiny NIBE. Na celkových tržbách firmy se loni podílela z 62 procent. Divize působící především v Evropě a Severní Americe se zaměřuje na výrobky, které zajišťují tepelný komfort domácností. Vyrábí tepelná čerpadla, bojlerky, ventilace nebo solární panely. Tržby NIBE Climate Solutions vzrostly v roce 2016 téměř o pětinu na 9,5 miliardy švédských korun (26,5 miliardy korun).

Družstevní závody Dražice

Firma s více než stoletou historií se původně zabývala výrobou a rozvodem elektrické energie. Na konci dvacátých let v Dražicích pracovalo přes 200 lidí a závod vlastnil osm vodních elektráren na Jizeře.

Změna orientace přišla v roce 1948, kdy byla společnost nucena rozvodnou sítí prodat a následně byla znárodněna. V roce 1956 vznikl státní podnik Družstevní závody Dražice, který začal vyrábět ohřivače vody.

Kjell Ekermo

61 let, ženatý, tři děti

Ředitelem NIBE Climate Solutions se stal v roce 1998.

Vystudovaný strojní inženýr.

Jan Prokeš - redaktor

<http://byznys.ihned.cz/c1-65702870-slaby-rubl-dostal-vyrobce-ohrivacu-vody-dz-drazice-do-problemu-letos-v-rusku-ale-opet-porosteme-rika-sef-svedske-divize>