

Klimatizaci si dnes lidé kupují na vytápění, říká zástupce českého výrobce

Klimatizaci si dnes lidé kupují na vytápění, říká zástupce českého výrobce

Michal Bernáth

Může to znít paradoxně, ale z klimatizací se ve velkém stávají vytápěcí jednotky. Tak zní poznatek přímo z trhu od Roberta Hasila z českého výrobce klimatizací Družstevní závody Dražice (DZD).



Firma s loňskými tržbami překračujícími tři miliardy korun do segmentu klimatizací vstoupila před čtyřmi lety, své jméno má spojené primárně s výrobou ohřivačů či akumulčních nádrží.

Od roku 2006 pak spadá pod švédský koncern Nibe, díky kterému přibyla v dražickém portfoliu tepelná čerpadla. Podle Hasila je pro firmu zaměstnávající necelé čtyři stovky lidí budoucností spojení s fotovoltaikou, do které firma začala investovat před dvěma lety.

Je na trhu s klimatizacemi nějaký vyložený trhák?

Myslím, že je to pořád stejné. Jak komerční, tak bytové klimatizace jsou na svém a jsou pro tento trh klíčové. My děláme nástěnné provedení, obecně jsou ale na trhu jednotky podstropní, parapetní či kazetové, které uvidíte typicky někde na benzince. Pro nás jsou klíčové kancelářské prostory, byty a rodinné domy.

Stav našeho segmentu hodně záleží na tom, jak je plánovaná výstavba. Jakmile se rozeběhne bytová výstavba a rodinné domy, prodávají se víc nástěnné, parapetní a podstropní

klimatizace. Naopak pokud více vznikají kancelářské prostory či výrobní haly, je větší poptávka po jednotkách napojených na vzduchotechniku.

Jak je to s technologií? Je to pořád stejná klimatizace, kterou bych si pořídil před dvaceti lety?

Jiný princip technologie asi nikdo nevymyslí, ten se skutečně nemění. Ale z hlediska evropské legislativy je nutnost přecházet na ekologičtější chladiva, jako jsou propanové plyny, třeba propan-butan. Jednou se z neekologických plynů ustoupí úplně, pravidla budou čím dál přísnější. S tím si jako výrobce budeme muset poradit.

Nabalují se na tu klíčovou chladicí technologii nějaké další?

Pro laika je asi nejpřekvapivější vývoj, že lidé si dnes už nekupují klimatizace jen pro chlazení v horkém létě, ale také k topení v mírnější zimě. Ve střední Evropě jsou zimy, jaké jsou, doby celou zimu zamrzlých rybníků jsou pryč. Dnes už můžete od září do prosince a od února do dubna klimatizací celkem slušně vytápět.



Robert Hasil

To se vyplatí?

Má to poměrně slušný ekonomický potenciál. Klimatizace je stejně jako třeba tepelné čerpadlo nastavená tak, že za kilowatt energie dostanete více kilowatt chladicího nebo tepelného výkonu. Proto je topný faktor zajímavý.

Hodně klimatizací se dnes instaluje proto, aby spíše topily. V největších vedrech se s nimi lidé samozřejmě rádi ochladí, ale hlavně s nimi i čtyři měsíce v roce topí. A nemusejí tak zapalovat plynový kotel nebo zapínat elektrický kotel. Někdy je hlavní motivace na pořízení klimatizace přímo topení.

V čem se ještě výrobci předhánějí z hlediska inovací?

Přidávají funkce. Hodně podceňovaný režim klimatizací je větrání, kdy můžete i hnát studenější vzduch z místností tolik nezatížených teplem. Dá se pomocí klimatizace poměrně slušně vyvětrat.

A pak je to samozřejmě vzduchová filtrace, kdy to už není jen o nějaké mřížce uvnitř jednotky. Dnes jsou tam ionizační filtry i takové, které vám umějí odfiltrovat z místnosti zápach. To už ale najdete třeba i v nejnovějších škodovkách. A pak se samozřejmě všichni snaží chod klimatizace udělat co nejtíšší.

Z hlediska toho, že musíte shánět nové plyny a materiály, nehaprují vám kvůli tomu dodavatelské řetězce?

Co vím od kolegů, tak v tom žádné problémy nejsou.

Před dvěma lety jste se v Dražicích pustili do fotovoltaiky. Má tento segment navazovat na klimatizace a čerpadla?

Je to naprosto logické spojení. Se zvětšujícím se tlakem na ekologičnost je ideální, pokud si klimatizaci dokážete napájet právě ze slunce sami. To samé platí pro provoz tepelného čerpadla. Toto je jasný trend do budoucna, legislativa se bude zpříšňovat a vyžadovat propojení všech těchto technologií.

Jak se vám ten vstup do fotovoltaiky byznysově vyplatil?

Hodnotím to jako úspěch. Dva roky zpět jsme začínali na desetikilowattových elektrárnách a dnes dodáváme komponenty pro fotovoltaická pole. První rok byl samozřejmě hlavně o budování zákaznických a odběratelských sítí, šli jsme do pole, kde jsme nikde nebyli. Museli jsme se naučit pracovat se skladovými zásobami, abychom něčeho nedrželi příliš nebo naopak málo.

Také se do toho promítlo, že fotovoltaika možná až nezdravě vystřelila razantně nahoru. Na to se samozřejmě nabalily firmy, které s tím neměly vůbec žádné zkušenosti a hledaly hlavně rychlý zisk. Od těch se teď bude stabilizovaný trh postupně čistit.

<https://forbes.cz/klimatizaci-si-dnes-lide-kupuji-na-vytapeni-rika-zastupce-ceskeho-vyrobce/>