

„Tam, kde není ekonomické přípojku tepla obnovit, je potřeba postavit a provozovat decentrální řešení třeba v kombinaci s CZT,“

uveď v rozhovoru pro All for Power Ing. Petr Hodek, MBA – od 1. září 2015 nový generální ředitel ČEZ Teplárenská, a. s.



Petr Hodek (1968)

Je absolventem ČVUT Praha, fakulty Strojní (obor Tepelné a jaderné stroje a zařízení). Titul MBA získal na Prague International Business School. Ve Skupině ČEZ působil na pozicích: ředitel Elektrárny Hodonín; ředitel správa společnosti ČEZ Energetické produkty, s. r. o., a obchodní ředitel ČEZ Teplárenská, a. s. Jeho životním krédem je, že kouzlo úspěchu je v nápadech, trpělivě práci a komunikaci. Proto si stále opakuje: „Nikdy se nevzdávej a neříkej nikdy, že to nejde!“ Proto se i málokdy vzdává a tam, kde jiní končí, vidí ještě šanci. Je ženatý a má tři děti. Mezi jeho koníčky patří cyklistika a hra na kytaru. Za největší relax považuje veškerý čas strávený s rodinou

oblastí významných spotřeb a užití, kde je největší potenciál úspor a stanovení ukazatelů energetické náročnosti a energetických cílů. To samé se týká i cílových hodnot a akčních plánů k jejich plnění. Nesmí chybět ani následný monitoring spotřeb a užití energií a v neposlední řadě plnohodnotné začlenění hlediska spotřeby energií. Všechny tyto analytické a procesní kroky nejsou jen samoúčelným legislativním nařízením. Dávají totiž vlastníkům nemovitostí jasný návod, jak dosáhnout úspor energií, a tedy snížení provozních nákladů. Podnikatelé tak mohou z celého procesu vyjít s konkurenční výhodou, která dále zlepší jejich pozici na trhu. Majitelé nemovitostí, ať již se jedná o rodinné domy v osobním vlastnictví či společenství nájemníků v domech s vícírem bytových jednotek, zase vědí, jakým směrem se mají ubírat jejich úsporná opatření.

Nač byste chtěl navázat na svého předchůdce ve funkci?

Společnost ČEZ Teplárenská se během uplynulých let stala jednou z největších a dynamicky se rozvíjejících teplárenských společností na českém trhu. Snažíme se být konkurenceschopní, a co je hlavní, zákazníci nám důvěřují. Na tento trend jsem pochopitelně coby nový generální ředitel navázal a chci ho i dále rozvíjet. Má pozice je v tomto směru o to jednodušší, že jsem byl místopředsedou představenstva a obchodním ředitelem společnosti, takže jsem se na tvorbě strategií ČEZ Teplárenské podílel. Samozřejmě bych rád navázal i na naše mnohé úspěchy v Projektech roku, soutěži vyhlašované každoročně Teplárenským sdružením ČR. Naposledy se nám jen v rámci investičních akcí v severních Čechách podařilo v kategorii Rozvoj soustav zásobovaných teplem získat již třetí Křišťálový komín. Zda ovšem navážeme na tento křišťálový hatrick, ovšem nezáleží jen na mne, ale na všech z ČEZ Teplárenské, kteří se na projektech dalších let budou podílet, na našich partnerech a dodavatelích.

Ve kterém směru byste chtěl ČEZ Teplárenskou dále rozvinout?

Největší výzvou je pro mě i naši společnost vyřešení dlouhodobé strategie vybraných teplárenských lokalit patřících do portfolia Skupiny ČEZ. Máme připravená různá řešení, která umožní, vlastně již probíhají, postupnou modernizaci sítí i obsluhu zdrojů ve vybraných lokalitách. Počítáme se spoluprací s municipalitami a lokálními distributory tepla. Sám osobně jednám s několika municipalitami

i soukromými vlastníky o dlouhodobém řešení celého teplárenství v těchto vybraných lokalitách, které zajistí spolehlivou a konkurenceschopnou cenu tepla. Pokud budou jednání úspěšná, jsem přesvědčený, že zákazníci a města pocítí výsledek snížením ceny tepla. A můj osobní cíl? Tím je především spokojenost našich zákazníků, která povede k dlouhodobé stabilitě a růstu společnosti ČEZ Teplárenská.

ČEZ Teplárenská chce pomáhat majitelům s povinnými energetickými štítky? Proč to budete dělat, jaký ekonomický efekt z toho budete mít?

Takzvaný energetický štítek, čili správně průkaz energetické náročnosti budov, budou muset mít do roku 2019 téměř všechny budovy. Jejich hlavním cílem, zjednodušeně řečeno, je porovnání domů a odhad nákladů za x let jejich provozu. Pro nás z toho vyplývá, že můžeme našim stávajícím zákazníkům nabídnout energetický audit, který pečlivě posoudí energetickou náročnost jejich budov a také možné úspory energie, včetně spotřeby tepla. Zároveň jim můžeme navrhnout takové teplárenské řešení, aby jim na jedné straně šetřilo peníze a na straně druhé nám umožnilo dlouhodobě dodávat konkurenceschopné a spolehlivé teplo.

ČEZ Teplárenská přitom zajišťuje energetické audity, které předcházejí udělení průkazu energetické náročnosti budov, již několik let. Audit obnáší stanovení energetické politiky, analýza spotřeb a užití energie. Tedy stanovení výchozího stavu. Doplňkem k tomu je identifikování

Vyplatí se dodavatelé tepla motivovat odběratele k úsporám? Proč to děláte?

Nová situace na trhu s teplem vyžaduje jiné myšlení a odvahu od teplárenských společností. Dlouhodobé trendy totiž ukazují na snižování spotřeby energií, teplo nevyjímaje. Zákazník chce šetřit a zastavit růst nákladů na energii. Je naprosto normální, že zákazníci šetří a bylo by bláhové se tomu bránit. My jsme se rozhodli, že u toho budeme a nabídneme klientům úsporná opatření. Současně budeme postupně modernizovat naše zařízení tak, aby bylo schopno zajistit spolehlivou dodávku tepla. Jak sami, tak i ve spolupráci s ostatními společnostmi ve Skupině ČEZ nabízíme zákazníkům nejen služby našich energetických auditorů, včetně energetického posouzení jejich budov a návrhů úsporných opatření, jako to děláme už dnes, ale i další doplňkové služby. Paradoxně proto považujeme motivování odběratelů k úsporám za výhodu a příležitost k nabídce dalších služeb. Prakticky vše k tomu, jsem uvedl dříve.

Zastavení růstu nákladů na energii si často vyžádá obnovu zařízení...

Ano. Chápu to jako obrovskou obchodní a technickou příležitost postavit něco lepšího, nového a konkurenceschopného. Budovy našich zákazníků jsou sice na stejném místě, ale mají výrazně menší spotřebu tepla než v době, kdy byly připojeny na centrální zásobování teplem (CZT). Rozvody tedy musí být menší, kratší, aby ztráty nezatěžovaly zákazníka v ceně tepla. Hodně se dnes diskutuje o decentralizovaných zdrojích a končícím CZT. Nemyslím si,

že na jedné straně dojde k úplné decentralizaci, či na druhé straně, že zůstane úplně zachováno CZT v dnešní podobě. Tam, kde není ekonomické přípojku obnovit, je potřeba postavit a provozovat malé decentralní řešení třeba i v kombinaci s CZT či jinými technologiemi. Mým cílem je nabídnout zákazníkům řešení dle aktuální potřeby a za každé situace. Jsem přesvědčen, že budoucnost patří připraveným, proto je dle mého názoru vhodné věnovat se kombinacím různých technologií.

ČEZ Teplárenská zásobuje teplem zákazníky ve 39 lokalitách v Ústeckém, Karlovarském, Středočeském, Pardubickém, Královéhradeckém, Moravskoslezském a Jihomoravském kraji.

Působíme v sedmi krajích České republiky, respektive ve 48 městech a obcích. Máme 7 500 odběrných míst, z nichž je téměř polovina v Ústeckém kraji, kde realizujeme i více než polovinu dodávek tepla z celkové roční výroby 8 000 TJ. Máme zhruba 4 500 zákazníků. Když z nich vyjmeme ty, kteří se starají o bytové fondy, dělá to v jejich případě 145 000 domácností. Dvě třetiny, tedy zhruba 90 000 z nich, se opět nacházejí v Ústeckém kraji. Samozřejmě, že bychom do budoucna počty lokalit v jednotlivých krajích rádi zvýšili.

Jaký je váš dlouhodobější plán. Kolik těch lokalit hodláme mít třeba za 5 let?

Kolik jich ovšem bude za pět let, si netroufám odhadnout. Každopádně budeme ovšem pokračovat v řízené modernizaci sítí a zařízení tak, jak nám budou vycházet výstupy z našich podrobných analýz jednotlivých stávajících lokalit. Ukazuje se, že nám tyto analýzy pomáhají jít správným směrem. Chceme stávajícím a hlavně dalším potenciálním zákazníkům dál nabízet úsporná řešení, která povedou ke snížení nejen jejich, ale i našich nákladů. Budeme nadále nabízet municipalitám odkoupení či pronajmutí si jejich teplárenských rozvodů, případně možnost vytváření společných podniků tak, aby to bylo výhodné jak pro město a obyvatele, tak i pro naši společnost. Všechny naše činnosti povedou k zachování konkurenceschopnosti a ke spokojenosti našich současných i nových zákazníků.

Umíte instalaci i plynových kotlů?

Konkurenci vnímáme jako motivaci. Ano, jsou řešení, kde je výhodné nainstalovat plynový kotel, ale proč ne? I toto umíme zrealizovat a následně provozovat, jako například nedávno v severočeském Děčíně, kde se na nás obrátilo s žádostí o pomoc jedno společenství nájemníků 33 bytových jednotek. Zpracovali jsme jim projektovou dokumentaci na kotelnu se dvěma plynovými kotle a výkonu 46 kW s výrobou až 800 GJ tepla ročně a jejich napojení na jednotlivé byty. Postarali jsme se také o výběrové řízení na dodavatele a dozorovali jsme realizaci



Teplárna v Ostravě Vítkovicích



Teplárna Tmice

projektu. Od loňského srpna se pak smluvně staráme i o provoz, dispečink, servis a údržbu celého zařízení.

Již jste to naznačil. Teplárenství je mění?

Ano. Teplárenství dnes už totiž nejsou jen rozsáhlé rozvody tepla, je třeba respektovat realitu a umět nabídnout zákazníkovi nejvhodnější řešení. V tomto směru máme velké ambice, a proto bereme fenomén energetických úspor nejen jako příležitost k našemu dalšímu rozvoji a možnost ušetřit investiční náklady při obnově dožitého zařízení, ale hlavně jako cestu ke spokojenosti odběratelů tepla. To byl hlavní důvod, proč jsme se rozhodli propojit naše stávající aktivity se službami energetického poradenství a vytvořit tak komplexní nabídku pro naše zákazníky. Zároveň jsme schopni pro ně

komplexně zajistit provoz jejich tepelného hospodářství. Naši pracovníci proto dokáží poradit i při řešení systému dodávek tepla na klíč. Ve finále je ovšem rozhodnutí o výběru řešení na majiteli nemovitosti. Ten pochopitelně hradí i náklady na inovaci tepelných rozvodů či vybudování nové výměňkové stanice, případně plynové kotelny. Může se ovšem s ČEZ Teplárenskou také dohodnout, že společnost vše zafinancuje a on jí pak smluvně domluveným způsobem náklady uhradí.

A tím se opět dostávám k počtu budoucích lokalit, který se nedá předem odhadnout. Může se klidně stát, že půjde o napojení rodinných domů na jeden zdroj v některé obci kraje, kde již působíme, ovšem mimo dosah uhelných elektráren. V tomto případě by bylo asi nutné využít stávající nebo vybudovat novou plynovou

O ČEZ Teplárenská, a. s. (Skupina ČEZ) Společnost ČEZ Teplárenská, a. s., zásobuje přibližně 7 500 odběrných míst a kromě více než 140 000 domácností jsou odběrateli tepla i nemocnice, úřady, školy a průmyslové podniky. Celková roční dodávka tepla činí 8 000 TJ. Zásobuje teplem zákazníky ve 39 lokalitách v Ústeckém, Karlovarském, Středočeském, Pardubickém, Královéhradeckém, Moravskoslezském a Jihomoravském kraji, kde také exportuje teplo přes hranice, z Elektrárny Hodonín do slovenského města Holíč. ČEZ Teplárenská, a. s., provozuje a obsluhuje přibližně 120 plynových kotlen. V těchto kotelnách obsluhuje přibližně 300 zdrojů tepla. Roční objem dodávky tepla z decentrálních zdrojů činí cca 200 TJ. Dále nabízí služby v těchto oblastech: Energetické úspory a poradenství; Provozování tepelných zařízení; Řešení legislativních povinností; Napojení objektů na teplárenské sítě a zajištění dodávky tepla; Vybudování decentrálního tepelného zdroje. Všeobecné informace o ČEZ Teplárenská, a. s., naleznete na www.cez.cz/teplarenska.

kotelnu. Nebo o zajištění tepla prostřednictvím CZT z uhlénoho zdroje, což je třeba příklad města Ledvice, které se nachází v sousedství stejnojmenné elektrárny. Napojení rodinných domů totiž nabízíme standardně. Zvolené řešení je vždy závislé na roční spotřebě tepla a vzdálenosti od místa napojení.

Čili k tomuto principu máte i technologické řešení?

Nově nabízíme nejen do rodinných domů instalaci malé objektové předávací stanice, která vypadá jako malý plynový kotel pro přípravu tepla a teplé vody. Současně nabízíme zákazníkům 24hodinový dohled nad jejich zařízením prostřednictvím přenosu dat na náš centrální dispečink včetně servisních zásahů v případě poruchy. Velikou výhodou CZT je například oproti elektrickým bojlerům na teplou vodu skutečnost, že teplou vodu bude mít od nás zákazník kdykoli bude chtít a v jakémkoli množství bez omezení velikostí zásobníku. Na druhou stranu je třeba si uvědomit, že v minulosti rodinné domy spotřebovaly pro vytápění a ohřev teplé vody za celý rok 50 až 100 GJ tepla v závislosti na velikosti domu a počtu osob, které v něm bydlí. Dnes se staví domy nízkoenergetické a pasivní s maximálně třetinovou roční spotřebou. Proto musíme každý dům hodnotit samostatně a vybrat nejvhodnější řešení.

Spektrum vašich odběratelů tepla je různorodé. Jaký je podle vás ideální poměr rozložení

dodávek tepla mezi domácnosti / průmysl / (nemocnice, školy...)?

Ideální poměr dnes vzhledem k tomu, co jsem již uvedl, již neexistuje. Dodáváme teplo všem, kteří mají zájem ho od nás odebrat. Tam, kde je to ekonomicky návratné, uhradíme všechny náklady související s napojením na CZT. Ve všech lokalitách se jedná jak o bytovou zástavbu, tak i objekty občanské vybavenosti, podniky, úřady a podobně.

Z Elektrárny Hodonín také exportuje teplo do slovenského města Holíč. O jak velkém množství se bavíme?

Výrobním zdrojem tepla pro město Hodonín a slovenský Holíč je, jak jinak, Elektrárna Hodonín. Její roční dodávka tepla činí cca 363 TJ, přičemž ČEZ Teplárenská jej rozvádí jak pomocí parní, tak i horkovodní a teplovodní sítě. Kromě odběratelů v podobě různých firem a společností se jedná o celkem 9 400 domácností, z nichž je 3 400 v Holíči.

Plánujete, že by se z této nebo jiné příhraniční elektrárny nebo teplárny exportovalo teplo do zahraničí?

Od většiny zdrojů tepla, tedy uhelných elektráren Skupiny ČEZ, je to jinde na hranice příliš daleko, navíc to neumožňují ani terénní podmínky. Pokud bychom někdy uvažovali o dalším exportu tepla do zahraničí, tak zase směrem na Slovensko do okolí Holíče. Není to ale na programu dne.

Ročně firma dodá zhruba 9 000 terajoulů tepla. V jakém stavu je například teplovodní síť, stanice?

Vzhledem k různým úsporným energetickým opatřením je aktuální celoroční dodávka 8 000 TJ tepla. Naším krédem je, komfort a kompletní služby v oblasti teplárenství s důrazem na ekologii a za pro odběratele příznivé ceny, které jsou konkurence schopné s ostatními. Proto neustále a hlavně podrobně analyzujeme provozované teplárenské lokality s cílem stanovit kroky a strategie vedoucí k dlouhodobému efektivnímu provozu a udržení tržního podílu na teplárenském trhu. Vzhledem k tomu, že kolegové odvádějí velmi dobrou práci, máme už v několika případech závěry a doporučení, co dělat s vybranými lokalitami do budoucna.

Ukazuje se, že lokality jsou v dobré technické kondici, ale problémem jsou předimenzovaná potrubí, která byla postavena v dobách výrazně větších dodávek tepla. V současnosti máme části lokalit, kde se potýkáme s velkými ztrátami tepla. Postupně tyto rozvody modernizujeme. Také máme první poznatky a zkušenosti se změnou koncepce vytápění, která snižuje náklady zákazníka a nám umožňuje efektivně investovat do modernizace. Výsledky těchto aktivit jsou velice pozitivní a zákazníci jsou po prvních rozpacích spokojeni.

(čes)



Polytex Composite s.r.o.
Lamináty pro průmysl a stavebnictví

Tradiční český výrobce skelných laminátů od roku 1953!

Reference: Vybavení absorberů elektráren Sines (Portugalsko), Abono, Soto de Ribera, La Robla a Cangas del Narcea (Španělsko) ■ Potrubí pro odsíření elektráren Tušimice a Ledvice (Česko), Karlsruhe a Lünen (Německo) a odsíření Teplárny v areálu Slovnaft (Slovensko) ■ Potrubí zimního ostříku pro elektrárny Počerady a Temelín (Česko) a Mochovce (Slovensko) ■ Připravujeme se na: Odsíření elektrárny Průněřov (Česko)

Zabýváme se:

- Navrhováním, výrobou, dodávkami a montáží laminátových výrobků zejména vinutých trubních systémů, velkoobjemových nádrží a chemických aparátů. Výrobky jsou vhodné pro korozně náročné aplikace v chemickém, petrochemickém, papírenském nebo strojírenském průmyslu a energetice. Největší část výroby směřuje do energetiky a odsířovací technologie a pro chladicí věže.
- Při dodávkách velkých celků zajišťujeme supervizi a ve spolupráci se stálými partnerskými firmami i projekci a montáž rozsáhlejších dodávek

Kontakt: Polytex Composite, s.r.o., Závodní 540, 735 06 Karviná, Tel.: +420 569 312 098,
e-mail: info@polytex.cz, www.polytex.cz