

TZB

TECHNICKÁ ZAŘÍZENÍ BUDOV

HAUS
TECHNIK

4

2009

II. ročník / 69 Kč

ATREA – česká vzduchotechnika s tradicí

Společnost ATREA je jednou z nejvýraznějších firem v oblasti TZB na českém trhu. Vznikla v roce 1990 jako soukromá firma Ing. Petra Morávka, CSc., který se od počátku zaměřil na otázku rekuperace tepla. Rekuperaci v 90. letech obecně nebyla věnována pozornost, dnes je však její úloha klíčová. O historii i současnosti společnosti jsme si povídali s jejím majitelem Ing. Petrem Morávkem, CSc., a obchodním ředitelem Ing. Danielem Morávkem.

ATREA, s. r. o.

- 1990 – vznik soukromé firmy
- 1996 – transformace firmy na právní osobou ATREA, s. r. o.
- 1999 – rekonstrukce výrobní haly s plochou 4 000 m²
- 2003 – realizace nové aerodynamické zkušebny
- 2005 – založení sesterské společnosti ATREA SK, s. r. o., na Slovensku

Pod slovem ATREA si dnes snad každý z oboru TZB představí vzduchotechniku s rekuperací tepla, větrání velkokuchyní a teplovzdušné vytápění rodinných domů. Jak to celé začalo, co Vás vedlo k založení firmy vyrábějící vzduchotechniku?

Ing. Petr Morávek, CSc. (dále jen P. M.)
Společnost vznikla trochu mimo náš obor vzdělání, jsme oba zaměřeni stavební inženýři. Ještě dávno před založením firmy jsem viděl velkou příležitost v zavedení principu rekuperace odpadního tepla, tímto tématem jsem se zabýval již od 70. let minulého století. Tehdy se o ní prakticky nehovořilo, energie bylo všude dost. Cítil jsem, že v budoucnosti bude jednou z dominant určujících další vývoj společností a oboru vůbec. Jako první v Evropě jsme využili k rekuperaci plastové výměníky, a byť jejich zavedení nebylo jednoduché, dosáhli jsme brzy vynikajících výsledků z hlediska účinnosti. A právě na rekuperaci, nebo lépe na úspoře energií, jsme postupně postavili všechny naše produkty.

Ing. Daniel Morávek (dále jen D. M.)
Toto zaměření bylo tak nové, že jsme první deset let existence společnosti neustále odpovídali na otázku, co je to rekuperátor, a vysvětlovali základní myšlenku. Dá se jednoduše říci, že jsme zpočátku vůbec nepropagovali výrobky jako takové, ale především vlastní princip zpětného získávání tepla.

Jaké byly začátky po založení firmy a jaký byl další vývoj?

P.M.: Začínalo se samozřejmě úvěrem a na počátku nebylo vlastně nic. Nebyly prostory, finance ani lidi, byl jenom dobrý nápad a silná vůle. Společnost si postupně budovala svo-

je místo na tuzemském i zahraničním trhu, probíhaly certifikace, firma se organizačně utvářela do samostatných divizí.

D.M.: Od začátku jsme také hodně spolupracovali s praxí. Vývoj výrobků se vždy odvíjel od konkrétních požadavků, zkušeností z projektů a reakcí ze staveb. Na začátku jsme krátce měli i vlastní skupinu montérů, která zajišťovala montáž kompletních systémů, takže jsme měli velmi rychlou a kvalitní zpětnou vazbu na vše nové. A to si myslím, že je pro každou výrobní firmu důležité, aby věděla, proč něco vyrábí, pro koho to vyrábí a především jaké s tím má zákazník zkušenosti – a to i s instalací a provozem.

P.M.: Myslím, že nám dost nahrála skutečnost, že jsme vzděláním stavební inženýři a máme nad čistě strojírenským pojetím určitý nadhled. Je pro nás snadnější zohlednit význam akumulace, architekturu budovy, orientaci stěn, konstrukční systém, vše, co spolu souvisí. Vzduchotechnika je pouze jedním z nástrojů pro vytvoření příjemného prostředí pro život.

Vaše produktové portfolio tvoří čtyři výrobní divize. Jak vznikly či co bylo podnětem k rozšiřování výrobního programu?

D.M.: Vývoj byl poměrně organický. První a základní výrobní řadou byly již zmiňované kompaktní rekuperační jednotky pro občanské i průmyslové stavby, které dodnes tvoří náplň činnosti první divize. Při posuzování energetických ztrát objektů se ukázalo, že velký prostor pro úspory energií je v oblasti velkokuchyní. A na základě této potřeby vznikla druhá divize – Větrání ku-

chyní, která má v současnosti dominantní postavení na českém trhu v oblasti výroby digestoří a velkoplošných větracích stropů. Tyto výrobky kromě větrání zajišťují i osvětlení, a tedy mikroklima jako takové. Třetí divize Větrání a teplovzdušné vytápění rodinných domů a bytů vznikla odštěpením z původní první divize, protože se ukázalo, že rodinné domy je třeba řešit koncepčně a samostatně. Tedy že nestačí řešit pouze samotnou vzduchotechnickou jednotku, ale že je třeba se také zabývat rozvody, koncovými elementy, zdroji tepla, montáží, servisem a v neposlední řadě i poradenstvím a vzděláváním.

A regulace?

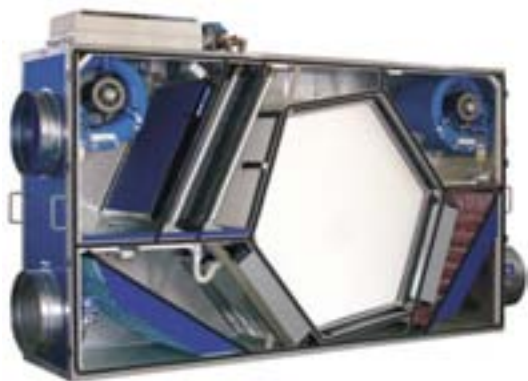
D.M.: Měření a regulace tvoří samostatnou čtvrtou divizi, která zajišťuje podporu v oblasti regulace pro tři předchozí divize. Je to velkou výhodou, zkušenosti z průmyslové regulace se dají úspěšně využít i v regulaci malých jednotek v rodinných domech a naopak. Když se například podíváte na regulaci našich větracích jednotek pro rodinné domy, naleznete funkce, které nemají žádné jiné podobné jednotky v Evropě. Je to proto, že jejich výrobci nemají zkušenosti, nemají zpětnou vazbu.

Z informací na internetových stránkách vaší společnosti vyplývá, že si sami zajišťujete výrobu všech vašich produktů; je tomu opravdu tak?

P.M.: Ano, produkty, které nabízíme ve všech divizích, jsou původní výrobky, na většinu z nich vlastníme patenty a užité i průmyslové vzory



Sídlo společnosti v Jablonci nad Nisou



Vzduchotechnická jednotka DUPLEX



Výrobní hala

a podobně. Nic jsme nepřevzali, nekoupili licenci. S výrobou jsme začali od počátku naší činnosti, nejprve ve velmi skromných podmínkách. Postupně, jak firma expandovala, rozšiřovali jsme i výrobní prostory. Od počátku jsme všechny produkty vyráběli výhradně sami. Má to několik výhod – nad výrobky si udržujete plný dozor a máte okamžitou zpětnou vazbu.

To zní jako ideální řešení.

P.M.: Ano, ale je také nejrizikovější. Firma nese plnou zodpovědnost za vše, což není v našich krajích moc obvyklé. Nastanou-li při dovozu a obchodování problémy, firmy se snadno zbavují zodpovědnosti; to je pro náš současný trh typické.

Který produkt považujete za nejúspěšnější a co je v současnosti hlavní devizou vaší firmy?

D.M.: To je těžká otázka, protože v každé z našich divizí jsou výrobky, které mají velmi silné postavení na trhu, a nechtěl bych proto jmenovat jeden konkrétní produkt. Myslím, že naší hlavní devizou – společnou pro všechny naše výrobky – je naše propojení s praxí. Víme například, že velikost a kompaktnost jednotek je pro montážní firmu a investora v současnosti zásadní, proto se tímto směrem dlouhodobě ubíráme i při jejich vývoji.

Jak pocítujete současnou ekonomickou krizi? Projevila se nějak v poptávce po vašich výrobcích nebo například v preferování určitých produktů?

D.M.: Krizi pocítujeme podobně jako všechny firmy ve stavebnictví. Pokud se domy nestaví, je samozřejmé, že klesne poptávka i po jejich vybavení. Jinou věcí, kterou však také silně vnímáme, je obrovský tlak na cenu, a to často i na úkor kvality a technického řešení. Toto je velmi nežádoucí a silně kontraproduktivní a nemusí se v krátké budoucnosti investorům vyplatit.

P.M.: Otázka ceny je dokonce silnější než řešení úsporných opatření, které je na trhu nyní silně propagováno. Zákazníci upřednostňují okamžitou úsporu financí a okamžitá řešení před výrazně vyšší úsporou v budoucnosti.

V této souvislosti se nabízí otázka: jaké máte zkušenosti s programem Zelená úsporám? Vnímáte zvýšení zájmu o pasivní domy nebo jednotky s rekuperací vyvolané tímto stimulem?

D.M.: Určitě jde o dobrý stimul; minimálně proto, že se o úspory energií začala zajímat širší veřejnost. Pojem pasivní dům se tímto způsobem dostává do širšího povědomí, přestává to být pouze pojem používaný odborníky. Jiná věc je, nakolik se to projeví ve skutečném zvýšení poptávky. Podle mého názoru bude většina financí směřovat do jednodušších opatření, jako je zateplování a výměna oken. Je otázkou, zda tyto dotace povedou ke zvýšení výstavby pasivních domů.

P.M.: Já věřím, že ano. Při našich konzultacích, které se pravidelně konají ve školicím středisku v Koberovech, mám možnost mluvit se zájemci o stavbu pasivního domu. Lidé jsou velmi dobře informováni a přesně vědí, co je čeká. A právě dotace z programu může rozhodnout, zda zájemci dosáhnou na hypotéku, nebo ne. Samozřejmě pokud mluvíme o domě s rozpočtem do třech milionů, při nákladné stavbě již dotace samozřejmě nebude mít tak rozhodující význam.

Z katalogů některých stavebních firem však může zájemce nabýt dojem, že pasivní domy s nižším rozpočtem, které zmiňujete, se nestaví. Pasivní standard je často prezentován jako velmi nadstandardní řešení.

P.M.: Koncepce pasivního domu je opravdu často v dnešní době prezentována jako jakási luxusní záležitost. Přitom jde vlastně jenom o logický výsledek zohledňující myšlení našich předků – pokud chci šetřit, tak si postavím rozumný dům, který nebudu zbytečně vytápět, větrat, chladit. Je to vlastně určitý návrat ke kořenům.

D.M.: Prezentovat pasivní dům jako nadstandard je vlastně přesně naopak, než by tomu

mělo být. Tím se vlastně ztrácí ta původní myšlenka, že pasivní dům má být úsporná a optimalizovaná stavba. V Koberovech se snažíme zájemce i širokou veřejnost informovat názorně, v reálném domě v pasivním standardu si mohou vše prohlédnout a vyzkoušet. V budoucnosti budou mít zájemci dokonce možnost v jednom z domů krátkodobě bydlet, aby se mohli přesvědčit, jaký komfort takový dům nabízí a co vlastně pasivní bydlení znamená v praxi.

Co jiného připravujete do budoucna?

Co se týče výroby a působení firmy, velmi rádi bychom pokračovali v naší dosavadní strategii, tedy ve výrobě a kompletním zajištění našich dodávek s využíváním zpětné vazby a poznatků z praxe.



Ing. Petr Morávek, CSc.

- narozen v roce 1946
- zakladatel a majitel společnosti ATREA
- absolvent Fakulty stavební ČVUT v Praze
- dizertace na téma Racionalizace spotřeby energií
- autor mnoha patentů a užitných vzorů z oblasti úspor energií



Ing. Daniel Morávek

- narozen v roce 1973
- obchodní ředitel ATREA
- absolvent Fakulty stavební ČVUT v Praze
- od roku 1991 trvale působí ve společnosti ATREA

Rozhovor připravila Petra Štávová