



Otakar Holubec

„Jaderné elektrárny potřebují stovky jeřábů, jsme připraveni je dodat na klíč i s kompletním servisem“

KONECRANES Moves what matters.

Rozhovor s **Otakarem Holubcem**, obchodním ředitelem společnosti Konecranes and Demag s.r.o.

„Jsme schopni sestavit a garantovat šedesátiletý servisní plán, aby měl investor jistotu na celou dobu životnosti elektrárny. S tím do všech velkých zakázek jdeme. Náš servis připraví manuál, kdy, co a jak vyměnit na desítky let dopředu. Postaráme se o životnost, stále častější revize a pohlídneme i normy a mění se legislativu. To je specialita a konkurenční výhoda Konecranes, kterou se snažíme investorům vysvětlit,“ říká Otakar Holubec v rozhovoru pro All for Power.

Když se řekne Konecranes, na první dobrou si ho nespojíme s jadernými elektrárnami. Vy jste ale kolem výstavby nových bloků v Dukovanech hodně aktivní, jaké máte jaderné kompetence a ambice?

Předně je třeba si uvědomit, že Konecranes je globální firma, která má ve Spojených státech divizi, jež se plně specializuje na dodávky do jaderného průmyslu. V ní je veškeré potřebné know-how. Engineering, projekční kapacity a vše, co je potřebné pro specifické prostředí jaderné elektrárny. Máme tak praktickou zkušenost i s evropským jaderným průmyslem.

Jak by vypadala potenciální dodávka pro Dukovany?

Výroba jednotlivých komponent by probíhala ve spolupráci s divizí ve Spojených státech. U nás ve Slaném by se jeřáby kompletovaly a následně dodaly k zákazníkovi. Rád bych ale zdůraznil, že tím zakázka nekončí. Následuje zaškolení personálu a nastavení plánu dlouhodobé údržby na desítky

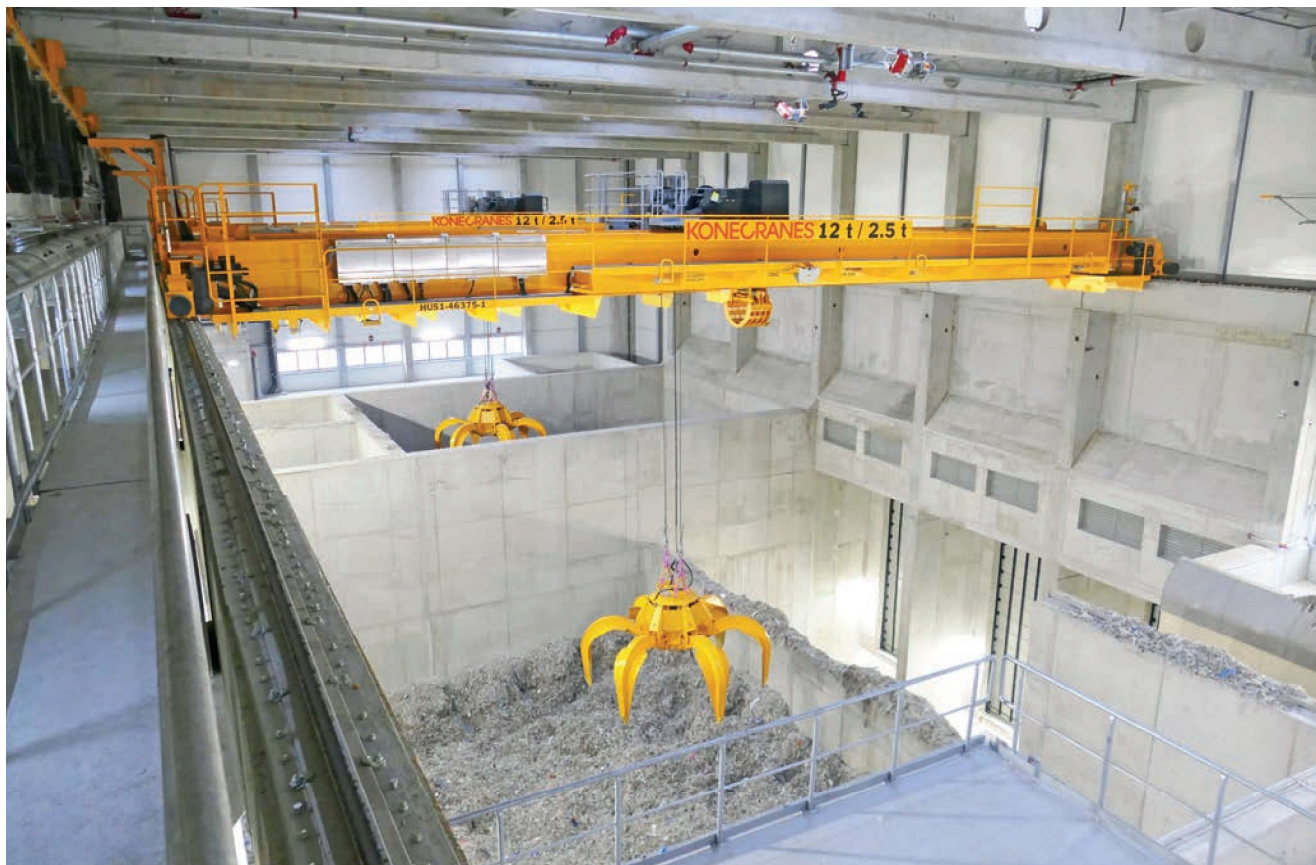
let dopředu. Jsme tak schopní jadernému průmyslu dodat stoprocentní balíček včetně servisu.

Jaké typy jeřábů vás zajímají?

Zajímá nás vše, co je uvnitř elektrárny. Jsou to jeřáby nad reaktorem a spousta dalších obslužných jeřábů. Některé jsou mostové, sloupové, lehké zdvižné systémy a další technologie.

Jaká je životnost takových zařízení?

To je pro nás žhavé téma, které souvisí s udržitelností. Jde nám na jedné straně o šetrnou výrobu a zároveň o co nejdélší životnost. A proto je pro nás už v prvotní fázi strašně důležitá komunikace se zákazníkem, jak chce jeřáb používat. Standardně chceme, aby jeřáby fungovaly dvacet let s tím, že po deseti letech se dělá generální oprava, kdy se vymění zdvihové soustrojí. Po dvaceti letech se pak provede kompletní kontrola zařízení. Zkontroluje se ocel, elektroinstalace a pokud jeřáb vyhovuje provozu, není důvod, aby nesloužil dál.



Vyspělá řešení pro náročné energetické a průmyslové provozy



Detail jeřábového systému

V jakých provozech se vyplatí natahovat životnost na maximum?

Zejména v těžkých provozech jako jsou jaderné elektrárny a spalovny. Tam klademe důraz na maximální péči o technologii, protože jsou v permanentní zátěži a jejich výměna stojí velké peníze. Občas u konkurence narážíme na to, že do spaloven nabízejí standardní jeřáby, ale ze zkušenosti mohou investorům garantovat, že se to dlouhodobě nevyplatí. Jde často o technologie, které nejsou vhodné do tak náročných provozů a časem jim extrémně narostou náklady na údržbu.

Na jakých spalovnách fungují vaše jeřáby?

Naší hlavní referencí je spalovna v Chotíkově, kde naše jeřáby pracují bezproblémově deset let. Rád bych ale zdůraznil, že jsme schopni jakémukoliv investorovi udělat podrobnou simulaci životnosti jeřábů. Tedy i to, jak bude vypadat plán investic do provozu a údržby. Aby si uvědomil, že jakmile spalovnu přikryje střechou, už je složitě zařízení měnit. Vyšší vstupní investice se mu tak dlouhodobě sto procentně vrátí.

Jste schopni garantovat dvacetiletý a u „jaderky“ i šedesátiletý servisní plán?

S tím do těch zakázek jdeme. Naš servis připraví manuál, kdy, co a jak vyměnit na desítky let dopředu. Nabízíme zákazníkům kompletní outsourcing servisu. Postaráme se o životnost, stále častější revize a pohlídneme i normy a mění se legislativu. To je specialita a konkurenční výhoda Konecranes, kterou se snažíme investorům vysvětlit.

SPALOVNY I OCELÁRNY

Jsou ještě jiná odvětví, kam se dodávají složité zdvihací systémy?

Kromě jaderných elektráren a spaloven určitě ocelárny a podobně náročné provozy. Tam se dodávají složité technologické celky za několik milionů eur a uplatníme u toho i náš kvalitní projekční tým, který ve Slaném máme. A pokud je to potřeba, můžeme si sáhnout i na kapacity Konecranes z celého světa. To je výhoda globální firmy. V Rakousku je třeba velmi silný tým, který se specializuje právě na spalovny.

Které segmenty teď mají investiční apetit?

Upřímně řečeno, trh se docela dost mění. Ochladuje segment

automotive, ale na druhou stranu investují provozy, které musí snižovat emise. Ocelárny přecházejí na elektrické obloukové pece, kam potřebujete kompletně nové jeřáby, velmi dobře fungují spalovny, což jsou obrovské projekty. Jen v Česku se jich připravuje sedmáct, a to nás samozřejmě enormně zajímá.

Jak máte na předpokládaný boom spaloven a dalších investic připravené výrobní kapacity?

Jsme připraveni na sto procent. Letos jsme vyhráli dodávku do spalovny v Komořanech a je v našich silách dodávat i na všechny ostatní. Máme konstrukci, know-how i potřebnou výrobní kapacitu. A masivně investujeme do provozů, abychom výrobu ještě urychlili.

Jak se změnila samotná technologie?

Hodně dopředu šly řídicí systémy a využívání dat, což zvyšuje nároky na obsluhu zařízení. Permanentně se tak snažíme dělat osvětu, jak se k jeřábům chovat, aby zákazníkům přinesly maximální užitek za investované peníze.

V jakých oblastech je využitelná masivní automatizace a využití umělé inteligence?

Primárně u velkých skladů. Tam vidím velký potenciál pro autonomní stroje a programování pomocí AI. Oboje u nás aktivně testujeme a snažíme se zavádět moderní IT postupy.

ODLOŽENÍ INVESTIC

Když se podíváte na letošní prodeje, jaký to bude rok?

Jedním slovem náročný. Co se týká prodeje nových jeřábů, řada investorů odložila plánované investice. A velmi negativně nás ovlivnila digitalizace stavebního řízení. Některé fabriky měly zažádány digitálně o stavební povolení, ale tím, že se proces zrušil, jsou opět na začátku. A je logické, že dokud nebudou mít schválené stavební řízení, logicky nebudou objednávat nové technologie. Ale nebrečme, je to normální cyklus, kdy se jeden rok extrémně daří a další pak přijde pokles. Příští rok čekám každopádně lepší prodeje.

A pokud jde o servis?

Tam se daří skvěle. Díky systematické práci narůstají servisní smlouvy, které generují i menší projekty oprav a retrofitů.

Říkal jste, že lehce stagnuje segment automotive, projevuje se to i na pracovním trhu?

To ne. Pracovní trh je pořád utlumený a firmy se nechtějí zbavovat šikovných lidí. U nás se snažíme stále nabírat nové techniky, abychom pokryli rostoucí poptávku po servisu.

Jak máte servis lokalizovaný v Česku?

Tři hlavní servisní centra jsou ve Slaném, Brně a Ostravě. Naším cílem je, abychom měli tolik techniků, aby každý operoval kolem svého bydliště. V Polsku a Rakousku mají třeba takový dojezdový rádius, aby ho v pohodě vykryli elektromobilem. To je i náš dlouhodobý cíl.



Petr Svoboda