

Fotovotlika je pre každého, len musí byť správne navrhnutá

TREND
WE
KNOW
HOW

CENY ENERGIÍ SÚ STÁLE VEĽKÁ TÉMA. DOMÁCE FIRMY BUDÚ RIEŠIŤ SVOJU KONKURENCIESCHOPNOSŤ VOČI ZAHRANIČNÝM

Úvodný šok na trhu s energiami odznel a zavládlo mierne upokojenie. To však podľa obchodného riaditeľa skupiny Energie2 Eduarda Chudovského neznamená pokles záujmu o obnoviteľné zdroje energií. Aby ich však mohli slovenské firmy naplno využívať, musia sa zbaviť mylných predstáv a zmeniť sa musí aj ich podpora.

Skupina Energie2 je na slovenskom trhu známa predovšetkým ako dodávateľ energií. Prečo rozšírila svoje činnosti a založila spoločnosť Energie2 Services?

Naši zákazníci sa na nás od začiatku obracali s ďalšími požiadavkami, napríklad s výmenou svietidiel, rekonštrukciou kotolne alebo trafostanice a po ukončení stavu na výrobné zdroje v roku 2019 sme boli medzi prvými aj s realizáciou fotovoltík. Prvé projekty sme realizovali ešte v rámci Energie2, ale ako sa ich počet zväčšoval, vytvorili sme vlastnú spoločnosť, pod ktorou tieto služby zastrešujeme.

Zmenila sa situácia na trhu za posledných šesť rokov vášho pôsobenia?

Zásadne. Dopyt zákazníkov po úsporách bol minulý rok okamžitý kvôli vysokým cenám energií. Tie už nie sú takým strašiakom, aj keď sú stále vysoko, ale tá podstatná zmena nastala v myslení klientov. Na nízke ceny sa už nebudú ve-

dieť spoliehať a donútilo ich to zamyslieť sa dlhodobejšie nad udržateľnosťou prevádzky. Na porovnanie, kým na začiatku sme zrealizovali päť až desať projektov ročne, za minulý rok sme realizovali viac ako dve firemné inštalácie týždenne, respektíve 92 projektov ročne a stále máme potenciál a chuť toto číslo zväčšovať.

S popularitou fotovoltiky narástol aj počet jej dodávateľov. Vedia sa v takej širokej ponuke klienti orientovať?

Myslím si, že je to pre nich nečitateľné. V minulom roku sme sa začali stretávať s ponukami firiem, ktoré ešte pred rokom neexistovali alebo robili s iným produktom, a klienti porovnávali často iba cenu. Cenová ponuka v jednej tabuľke pritom zväčša neobsahuje skutočné simulácie. Pri fotovoltike skutočne platí, že cena nie je všetko. Ak je ponuka 20 % pod priemernou tržobou, niečo v nej asi nie je zahrnuté. Najmä nové firmy, ktoré vedeli zaujať nízkou cenou, dokázali zapojiť systém po technickej stránke, ale potrebnú administratívu už klientovi nezabezpečili, čo je samo osebe práca asi na šesť mesiacov. Dnes máme na stole trikrát toľko žiadostí o administratívne pripojenie a legalizáciu stavby, ako je počet našich vlastných inštalácií. Ušetrili na realizácii, ale teraz majú pokuty za neoprávnenú výrobu a riešia, ako projekt legálne pripojiť.

Aké mýty sú teda najčastejšie?

Spozornel by som pri sľuboch o postavení a pripojení fotovoltiky do dvoch mesiacov. To v našom aktuálnom legislatívnom svete nie je možné stihnúť ani do šiestich mesiacov. Ak máte pripravenú dokumentáciu a potrebné povolenia, stále ide približne o štyri mesiace.

Je častým problémom aj samotný návrh fotovoltiky?

Áno, klienti si napríklad myslia, že keď pokryjú celú strechu, tak budú sebestační. Napríklad majú ročnú spotrebu 50 MWh, a tak si inštalujú elektrárňu s rovnakou ročnou produkciou 50 MWh. Lenže výroba nie je v rovnakom čase ako spotreba a pri takomto výkone dokáže priamo spotrebovať maximálne 50% vyrobenej

elektriny aj menej. Obchodníci im síce ponúkajú rôzne produkty výkupu prebytkov alebo virtuálnych batérií, ale najväčšiu úsporu získava klient vtedy, keď neplatí distribučné poplatky na vlastnej spotrebe elektriny. Vtedy sa im reálne znižuje návratnosť investície. Fotovoltika je krásny podporný produkt a vyrobenú elektrinu by mali využiť naplno na svojej prevádzke. Nie rátať s odprejdajom veľkých prebytkov.

Existujú aj klienti, ktorí si myslia, že sa im fotovoltika neoplatí?

Áno, no opak je pravda. Toto zariadenie sa oplatí každému, ak je správne navrhnuté. Máme aj inštalácie, kde sme na veľkej skladovej prevádzke osadili iba 10 kWp ako malý zdroj, ale klientovi to pres-

Inštalácia 500 kWp, spoločnosť AAH Plastic Solčany



ne pokrylo potreby administratívny počas dňa. Je to vždy o potrebách a optimálnom nastavení.

A čo spomínaný pokles ceny elektriny?

To je aktuálny hit medzi mýtmi. Dnešné ceny elektriny oproti cenám z minulého roka síce klesli o viac ako polovicu, ale zároveň sú až trikrát vyššie ako ceny pred dvoch rokov. Je to len pocit úľavy po minuloročnom cenovom šoku. O chvíľu si však uvedomíme, že je to stále veľká téma, a budeme riešiť napríklad konkurencieschopnosť domácich prevádzok oproti zahraničnej konkurencii.

Ste odborníkmi na fotovoltaiku pre firmy. V čom je vaša výhoda oproti konkurencii?

U polovice klientov sa stane, že im odporučíme iné riešenie, ako si pôvodne predstavovali. Je to hlavne po tom, ako si vysvetlíme všetky spomínané mýty. Ak by sme to nerobili, zrejme by sme nainštalovali aj viacej panelov, ale dnes by sme nemali spokojných zákazníkov. Sme dlhoročná etablovaná skupina a máme za sebou viac ako 200 firemných inštalácií pre známych aj neznámych klientov, čo je na

slovenské pomery silná referencia. Našou najväčšou výhodou je okrem komplexnej štúdie a simulácie v jeho reálnej prevádzke hlavne znalosť energetickej legislatívy a procesov pripojenia. V poslednom roku sa navyše zmenili aj požiadavky stavebných úradov a orgánov, ktoré vydávajú potrebné súhlasy, takže toto všetko spolu s klientom prechádzame v rámci projektu až do úspešného konca.

Zvýšil sa za tie roky záujem o obnoviteľné zdroje energie alebo ho zbrzdila inflácia?

Zažili sme prvý boom, ale potenciálny rast je ešte len pred nami. Záujem však brzdí aktuálne viacero aspektov. Nemyslím si, že inflácia mala priamy vplyv na tento sektor, pretože ceny panelov a materiálu vyleteli už skôr vďaka obrovskému dopytu, ale určite nepriamo vplyv mala. Zákazníkom do tohto roku zásadne stúpili ostatné výdavky na režijné náklady v spoločnostiach a to znížilo objem ich voľných peňazí na investície. Sú opatrnejší, čakajú čo príde, my im však vieme ponúknuť aj individuálne formy financovania z úspor.

Ako by mohli spoločnosti posúdiť výhodnosť takejto investície?

Fotovoltaika ponúka výnos až na 20 rokov. S takýmto uvažovaním máme všeobecne na Slovensku malé skúsenosti. V zahraničí je bežné, že sa firmy pozerajú do budúcnosti, a tým myslím od okamžitých úspor, cez zhodnotenie budovy a kumulatívny čistý výnos počas životnosti až po odovzdanie pridanej hodnoty ich následníkom. Na Slovensku stále platí, že chcem efekt hneď. Ešte v roku 2020 bola návratnosť fotovoltaiky vyše 10 rokov, ale dnes sa hýbeme už na polovičnom čase.

Aký vývoj môžu na trhu v oblasti fotovoltaiky klienti očakávať?

Vplýva na to viacero faktorov. Ceny materiálov sa nám postupne upokojili, a ak budú




Obchodný riaditeľ skupiny Energie2 Eduard Chudovský

dostupnejšie aj batériové úložiská, zmení to zásadne spôsob využívania fotovoltaiky. Ale to najpodstatnejšie sa musí udiť v legislatíve. Pripojovací proces niektorým klientom ani nevysvetľujeme, lebo by ich to odradilo. Proste to za nich urobíme radšej sami. Druhou veľkou témou sú dotácie. Teda vlastne nie sú, a to je problém. Na výzvy sme čakali dlho, a keď prišli, tak sú na reakciu pre nového klienta krátke, je v nich malý objem prostriedkov a je potrebné mať vopred pripravené všetky súhlasné stanoviská dotknutých orgánov. Máme tu aj voľnejšie veľké výzvy, ktoré sú orientované na väčšie firmy alebo priamo výrobcov elektriny. No ak to má mať plošný efekt pre podnikateľský sektor, tak by to malo zasiahnuť hlavne malé a stredné podniky, kde je priemerná inštalácia rádovo do 60-tisíc

eur. To je napríklad pre aktuálne výzvy po prepočte oprávnenosti žiadateľa pod limitom čerpania. Navyše náklady na projekt, súhlasné stanoviská dotknutých orgánov a audit ešte pred samotnou žiadosťou sa vedú vyšplhať až do desiatich tisíc eur. Niektorých klientov to po zvážení tak odradilo, že vlastné zdroje do toho vopred dať nechcú.

Zatiaľ pôsobíte na Slovensku. Obsahujú vaše plány aj expanziu do zahraničia?

Ako dodávateľ elektriny a plynu pôsobíme aj v Česku, preto máme aj česko-slovenských klientov s prevádzkami v oboch krajinách. Takže sme do niektorých projektov zainteresovaní aj tam. Nebránime sa ani zaujímavým projektom v rámci EÚ, ale primárny plán to pre nás nie je. 



www.e2services.sk/fotovoltaika