ROZHOVOR

VIZE, JEŽ PŘEŽILA POVODEŇ

DYNASTIE SVOZILŮ A 35 LET FENIXU

Dramatickým příběhem, který se bezpochyby zapíše do firemní historie, je podtrženo loňské 35. výročí založení Fenix Group. Zakladatel Ing. Cyril Svozil se synem, Mgr. Cyrilem Svozilem ml., a dcerou, Ing. Kateřinou Jezerskou čelili katastrofálním povodním v září 2024, které poničily jejich nejmodernější robotickou výrobnu v Jeseníku.

TEXT: KAMIL MIKETA.
FOTO: MIROSLAV KUČERA, ARCHIV FENIX GROUP

Namísto zhroucení a rezignace areál proměnili v soběstačný energetický ostrov, který jim paradoxně potvrdil správnost jejich odvážné vize. V exkluzivním trojrozhovoru pro Top Class rodinná dynastie Svozilů otevřeně hovoří o střetu svobody a byrokracie, o síle firemní DNA a o tom, jak akumulace energie určuje budoucnost evropského průmyslu.

TC V čem se Váš původní pocit svobody v roce 1990 liší od toho, který prožíváte dnes jako majitel globální firmy po 35 letech?

ÚSPĚŠNÁ FIRMA POKRAČUJE. CYRIL SVOZIL, ZAKLADATEL FENIX GROUP SE SYNEM CYRILEM, PŘEDSEDOU SPRÁVNÍ RADY HOLDINGU FENIX A DCEROU KATEŘINOU, ŘEDITELKOU FENIX TRADING

CS st.: Rok 1990 byla opojná doba, ve které si lidé fandili a spolupracovali na realizaci svých snů. Po 35 letech vidím, že jsme z cesty ke svobodě sešli a stále více podléháme podivným ideologiím. Narůstá smrtící byrokratizace společnosti, vedoucí k postupnému omezování základních svobod.

TC Považujete vyrovnávání se s katastrofální povodní v září 2024 za psychicky těžší než boj s regulacemi EU?

CS st.: Největším zklamáním a deziluzí byla postupná přeměna původní vysněné Evropské unie na byrokratický moloch, přejímající to nejhorší ze sovětských dob. Následné zavalení direktivami přeměnilo kdysi vzkvétající evropský prostor ve stagnující a stále více zadluženou část světa. Povodeň je proti tomu nevýznamnou epizodou.

TC Váš postoj je silně patriotický. Odmítnutí "nabídky snů" (*vysoká nabídka na odkup Fenixu ze zahraničí v roce 2015 – pozn. aut.)* **bylo důkazem závazku k rodinné firmě. Který moment po povodni Vám dal největší jistotu, že pokračovat v obnově bylo správné rozhodnutí?**

CS st.: Pro mne osobně bylo vždy jednodušší se vypořádat s důsledky pohromy a podstatně hůře se vypořádávám s následky selhání, která si způsobujeme sami v podobě Zeleného údělu či dalších šílených ideologií jako je ESG (*environmentální, sociální a správní kritéria pro investování – pozn. aut.*).

TC Co bylo klíčovým ponaučením z této události, kdy se Váš areál stal prakticky energeticky nezávislým ostrovem?

CS st.: Energetická krize nás donutila investovat do vyšší energetické soběstačnosti, spočívající ve vybudování velké fotovoltaické elektrárny (FVE) a bateriového úložiště. V době povodní jsme byli dvanáct dní zcela odstřiženi od sítě. Právě tento systém nám umožnil již druhý den po povodni v takzvaném ostrovním režimu nejen expedovat, ale i postupné spouštění výrobních linek!

TC CNastoupil jste do čela holdingu jen několik měsíců před katastrofou. Můžete popsat strategické kroky v prvních 48 hodinách, kdy jste musel řešit ochromení srdce výroby?

CS ml.: Jelikož máme skvělý tým a průmyslové baterky, podařilo se provoz znovu zprovoznit v rámci dnů. O víkendu se přes Jeseník přehnala velká voda, a jelikož v pondělí vysvitlo sluníčko, mohli jsme jako ostrov Fenix začít fungovat, čistit a pomalu i vyrábět. Povodeň nám smetla VN přípojku, takže jsme dva týdny jeli zcela izolovaně jenom z toho, co jsme si sami vyrobili a naakumulovali do baterek. To byl stěžejní moment.

TC Byla to právě moderní robotizovaná část výroby ECOSUN panelů, kde hladina dosáhla 1,5 metru. Kdy předpokládáte plnou obnovu těchto klíčových výrobních linek?

CS ml.: Škody byly téměř devadesát milionů korun. Celá naše robotizovaná linka na výrobu panelů ECOSUN byla zasažena. Trvalo asi měsíc a půl, než jsme naběhli na stoprocentní provoz. Což je vzhledem k okolnostem pěkné

TC Jste ředitelkou FENIX Trading. Které kroky v komunikaci se zákazníky považujete za klíčové pro udržení loajality?

KJ: Již od pondělního rána jsme byli v kontaktu se zákazníky, informovali jsme je o každém kroku, abychom je uklidnili. Zákazníci i dodavatelé byli neskutečně loajální, posílali nám jídlo a vodu. Jelikož nefungoval internet, kolegové nám koupili satelitní Starlink, který nás zachránil a umožnil provoz obnovovat.

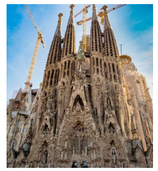
TC Co pro Vás osobně znamenalo vidět, jak firma, kterou jste se rozhodla zachovat, čelí povodni?

KJ: Byla to hodně emotivní doba. Jakmile jsme se ale pustili do odklízení škod, hned byl svět růžovější. Navíc slunce vyšlo, což mělo pozitivní efekt na psychiku i na výrobu elektřiny, kterou jsme akumulovali.

TC Popište, prosím, s jakými pocity sledujete, že se hlavním nositelem pokroku Fenixu stávají bateriová úložiště BESS a služby výkonové rovnováhy SVR?

KJ: Náš core business jsou 35 let elektrické topné sálavé systémy. Se systémy na ukládání energie BESS jsme začali před deseti lety, kdy jsme došli k závěru, že cílem energetické politiky EU je násobné zdražení energií. Hlavním cílem této aktivity bylo snížení nákladů na energie. Za deset let tento obor zaznamenal obrovský vývoj a nabízíme tak celou plejádu výrobků od malých HES až po velká úložiště SAS, schopná poskytovat i Služby výkonové rovnováhy.

??? Výrobní a technologický areál Fenixu v Jeseníkách



Z JESENÍKU MEZI EVROPSKÉ LÍDRY

Fenix Group, založená v roce 1990 v Jeseníku, je ryze český holding čítající v roce 2026 celkem 12 společností a patří mezi největší evropské výrobce plošných elektrických topných a sálavých systémů. Společnost, která obhájila prestižní titul Czech Business Superbrands, exportuje své produkty a komplexní řešení pro elektrické vytápění do více než 70 zemí světa. Jejich technologie temperují ikonické památky, jako je monumentální chrám **Sagrada Familia v Barceloně** a historická **Zlatá ulička na Pražském hradě**. Firma se aktuálně intenzivně zaměřuje na vývoj chytrých bateriových úložišť AERS a Služby výkonové rovnováhy.

Část robotické výrobní linky ve Fenix Group, kterou zničila povodeň v roce 2024, patří k nejmodernějším na světě

TC Co je pro Vás osobně nejtěžší na postupném stahování do pozadí po 35 letech v čele firmy?

CS st.: Vždy mi bylo jasné, že není možno řídit firmu ze zadního sedadla! Proto jsem předal řízení největší firmy dceři a řízení celé skupiny synovi. Úplně jsem zmizel z denního chodu skupiny a věnoval jsem se jen novým investicím.

TC V čem se liší Váš přístup k řešení strategických sporů ve vaší trojici?

CS ml.: Tím, že žádné spory nejsou! Snažíme se o věcech diskutovat a jsme natolik racionální, že se vždy dobereme společného závěru.

TC Váš otec i bratr zmiňují neustálou potřebu růstu. Jak se díváte na tuto expanzivní vizi z pozice ženy, která do firmy vnáší i element pokory?

KJ: Bez trvalého růstu nastává stagnace a pak už jen pád. Není nic sebedestruktivnějšího, než usnout na vavřínech. Tak masivní propad evropského trhu, který poslední dva roky zažíváme, jsme nečekali. Navíc jsme výrobní kapacitu navýšili a jsme připraveni na další expanzi.

TC Zmiňujete, že bez baterek se instalace FVE nekoná. Co je největší chybou, kterou dělají zákazníci, kteří s bateriovým úložištěm stále nepočítají?

CS ml.: Dnes nemá samotná FVE návratnost žádnou. To, co jí dodá přidanou hodnotu, je právě akumulace. Vede to k fenoménu záporných cen. FVE, které přeteká do sítě, za to musí platit. Proto jsme vsadili na baterky, které mohou v dobách záporných cen ze sítě odebírat a tuto energii použít večer.

TC V čem tkví hlavní argument pro expanzi na trhy mimo EU?

CS ml.: Evropa skomírá a může si za to sama. Stovky regulací, byrokratických překážek a nesmyslných a neefektivních transferů udělaly z tygra unaveného, slábnoucího kocoura. Zbytek světa nespí. Pokud chceme přežít, musíme hledat partnery na trzích, které rostou. TC