

ČESKÁ JEDNIČKA V OZE EXPANDUJE DO ZÁPADNÍ EVROPY DÍKY UMĚLÉ INTELIGENCI

18.10.2023 - | Phoenix Communication

Schlieger, česká jednička v segmentu OZE s více než 15 000 realizacemi, zahájila expanzi do západní Evropy - konkrétně na německý a rakouský trh.

V obou zemích momentálně operuje s 60 montážními týmy a dodává fotovoltaické systémy, tepelná čerpadla i solární kolektory více než 100 obchodním partnerům. Do konce roku plánuje Schlieger na nových trzích instalovat více než 10 MWp solárního výkonu. Běžná čekací doba na FVE systémy se přitom v současnosti v těchto zemích pohybuje kolem 1,5 až 2 let. K podpisu prvních západoevropských kontraktů vedla především vize společnosti využívat v dodávaných systémech OZE vlastní AI software, který uvede na trh během příštího roku.

Přípravy na expanzi do západní Evropy probíhaly ve společnosti Schlieger od začátku letošního roku. „Bylo nezbytné si rakouský, a především německý trh dobře zmapovat. Vyhovět tamní legislativě, najít vhodné partnery, skladové prostory a zanalyzovat obchodní příležitosti. V neposlední řadě jsme museli obsadit klíčové pozice kvalitními lidmi, kteří oba trhy velmi dobře znají,“ říká Lucas Tefl, manažer expanze společnosti Schlieger.

Zásadní je pro Schlieger především vstup na německý trh. „Důvod pro expanzi do Německa je jasný - jedná se o jednu z nejsilnějších a nejnáročnějších evropských ekonomik, která je pro nás logisticky skvěle dostupná. Právě z důvodů dostupnosti a geografické blízkosti s českým trhem jsme pro tamní sídlo firmy zvolili Norimberk, který se nachází jen 150 kilometrů od českých hranic,“ říká Teufl a doplňuje: „Díky know-how, které máme za 13 let působení na tuzemském trhu, jsme schopni našim německým partnerům kromě montážních kapacit a materiálu nabídnout také komplexní IT řešení a zkušenosti v oblasti montáží.“

Business model v západní Evropě

Schlieger na německy mluvících trzích postupuje obezřetně, ale má smělé plány. „V Německu i Rakousku fungujeme výhradně jako dvorní dodavatel našim B2B partnerům, kterými jsou menší a střední firmy dodávající FVE a tepelná čerpadla. Nemáme tedy přímý smluvní vztah s koncovým zákazníkem, ale zajišťujeme all-inclusive dodávky systémů partnerům, kterých máme v obou zemích více než sto,“ objasňuje obchodní model společnosti Pavel Matějovič, provozní ředitel Schlieger, a dodává: „Tento způsob fungování je pro nás v stávající situaci ideální a je po něm obrovská poptávka. Aktuálně využíváme na obou trzích 60 montážních čt a plánujeme toto číslo brzy navýšit. Do konce prvního kvartálu 2024 na dvojnásobek a do závěru příštího roku plánujeme využívat až 400 instalačních čt.“

Navázání prvních kontraktů přitom nebylo jednoduché. „Koncový zákazník v Německu i Rakousku je náročný, vysoké nároky tak mají i obchodní partneři na své dodavatele. Samozřejmě si potrpí na kvalitu komponentů, montáže i rychlost dodání zakázky, očekávají ale i něco navíc. A to jsme uměli nabídnout díky vlastnímu vývoji v oblasti využívání umělé inteligence,“ objasňuje Matějovič.

AI jako „eso v rukávu“

Značka Schlieger, která vykazala jen za první pololetí letošního roku obrat přes 1,7 miliardy Kč, investuje do vývoje vlastního AI softwaru desítky milionů korun. Díky vlastnímu vývoji může zákazníkům nabízet již v příštím roce řadu zajímavých výrobků schopných komunikovat s umělou inteligencí. Umět bude mimo jiné mapovat vzorce chování domácnosti a podle nich zapínat spotřebiče, ovládat světla, žaluzie nebo rolety či brány. Bude také sledovat předpověď počasí, umět ovládat střídače a baterie a předem nabíjet bateriová úložiště za výhodné spotové ceny nebo elektřinu při vysokých výkupních cenách elektřiny naopak prodávat. To vše s cílem nakládat s elektřinou co nejhospodárněji a maximalizovat návratnost investice do systémů OZE. Podle propočtů společnosti Schlieger se díky AI softwaru urychlí návratnost investic do fotovoltaiky až o 30 %!

„Kvalita našeho softwaru a zamýšlená vize jeho využívání západoevropské firmy nadchly. Takto propracovaný systém fungování umělé inteligence jim nikdo jiný z oboru nenabídl. AI software tak definitivně stvrdil naše klíčová partnerství a zajistil první zakázky. Byl takovým naším esem v rukávu,“ dodává Matějovič.

Stovky zakázek do konce roku

Jak bylo zmíněno, Schlieger na německý a rakouský trh vstoupil teprve letos, ale již má našlápnuto k významným výsledkům. *„Máme v plánu do konce roku instalovat souhrnný solární výkon 10 MWp. To možná laikovi nepřijde jako moc, ale FVE v ČR mívá průměrný výkon zhruba 7,6 kWp, včetně 410 FVE Light, které výkon výrazně snižují. Takže náš plán pro Rakousko a Německo se rovná instalaci více než 1400 takových fotovoltaických elektráren, což považujeme za velmi slibný start,“* uzavírá Teufl.

Stáhnout tiskovou zprávu

<https://www.phoenixcom.cz/press/ceska-jednicka-v-oze-expanduje-do-zapadni-evropy-diky-umele-inteligenci>