

Nedostatek surovin, zdražování a prodlužování dodávek – takový je rok 2021 pro výrobce stavebních materiálů

Rok po příchodu celosvětové pandemie jsme vystaveni nečekané konfrontaci. Rapidní zvýšení cen prakticky všech stavebních materiálů ovlivnilo nejen celý stavební trh, ale i individuální stavitele. Proč? Jednoduše se seběhlo příliš negativních faktorů. Cenu oceli zvedají evropská cla na dovoz z Asie, dřeva je málo v důsledku skupování evropského dřeva Američany, což tlačí vzhůru ceny papíru, a tím i obalových materiálů. Korunu tomu nasazuje vyšší cena ropy, která rostla z důvodu zvýšené globální poptávky. Dražší ropa nezvyšuje cenu jen kompletně všech výrobků, které obsahují plast, ale i dopravy, která prodražuje v podstatě všechny komodity. Jak se s cenovými turbulencemi vyrovnávají výrobci, jsme se zeptali jejich zástupců.

Pociťujete nedostatek surovin? Máte problémy s dodávkami materiálů, s nimiž pracujete?

J. Kudlička, Bachtl: Velký nedostatek surovin byl na trhu všeobecně, nicméně nám a také dalším velkým výrobcům se díky dlouholetým vazbám na dodavatele podařilo zajistit dostatečné množství všech vstupních surovin tak, aby výroba mohla fungovat. Mnohdy to bylo s minimální rezervou a také asi trochu se štěstím, ale surovinu pro výrobu máme zajištěnou.

P. Med, Baumit: Již od dubna letošního roku se potýkáme s fatálním nedostatkem surovin pro naše výrobní závody. Na trhu chybí především základní chemické polotovary na bázi polymerů, ale v posledních měsících je nedostatek třeba i cementu. Musím však říci, že tento nedostatek surovin a základních polotovarů vnímáme v celé Evropě, od Atlantiku až po Černé moře.

Souvisejícím tématem je logistika, chybí dostatečná a flexibilní přepravní kapacita. Problémy v zásobování surovinami to bohužel násobí.

O. Svatoň, Caparol: Od začátku letošní sezóny čelí stavebnictví výrazným výkyvům v dostupnosti stavebních hmot a materiálů a také velkému růstu cen. Téma se stalo natolik zásadní, že přesáhlo hranice oboru a věnovala se mu i média. Některé z příčin – například havárie lodi Ever Given v Suezském průplavu nebo mimořádné klimatické podmínky v Severní Americe – už pominuly. Některé ale přetrvávají, ať už jde o pomalejší náběh výrobních kapacit dodavatelů vstupních

surovin, nebo nabraná zpoždění v globální přepravě. Zároveň do toho vstupuje rychlejší oživení ekonomiky a ze začátku roku také restartování odložených projektů z minulé sezóny. V Česku i na Slovensku letos rosteme dvouciferným tempem, takže přestože se dodávky vstupních surovin postupně vrací na úroveň minulého roku, kumulují se ve výrobních závodech objednávky z předchozích měsíců s novými objednávkami. Poptávku tak není možné uspokojit v plné míře.

P. Čechlovský, Cemex: Nejkritičtější surovinou je slínek. V rámci globální firmy, jakou je společnost Cemex, si můžeme vypomáhat mezi zeměmi, ale situace si žádá dlouhodobé řešení. Nutnost snížení spotřeby slínku je vnímána v celém cementářském průmyslu a je zde velký tlak na využívání moderních technologií a směsných cementů.

M. Chrt, Cemix: Ano, pociťujeme, protože někteří dlouhodobí dodavatelé nám v posledních měsících omezovali dodávky vstupních surovin a několikrát navyšovali ceny. Nestabilita dodávek je stále vysoká a situace je nepřehledná.

M. Klvač, Cetriz: Všechny výrobní firmy, samozřejmě včetně nás, trápí bezprecedentní nedostatek surovin, který se táhne napříč různými materiály i průmyslovými obory. Všichni v posledních týdnech zažíváme hon na dodavatele i strach, že nebudeme mít z čeho vyrábět. Naše dvě hlavní suroviny jsou cement a dřevo. Zatím díky našemu dobrému strategickému a dlouhodobému plánování tuto situaci zvládáme. I když se vývoj mění ze dne na den, věřím, že naši výrobu



JIŘÍ KUDLIČKA
jednatel, Bachtl, spol. s r. o.



PAVEL MED
generální ředitel, Baumit, spol. s r. o.



PETR ČECHOVSKÝ
ředitel divize Cement Commercial, CEMEX



MARTIN CHRT
jednatel, LB Cemix, s. r. o.

omezovat, ba dokonce zastavovat nebudeme.

K. Jezerská, Fenix: S nedostatkem materiálu bojujeme již od jara a situace se bohužel stále nelepší. Na všechny klíčové suroviny máme několik dodavatelů, takže se nám prozatím dařilo materiál získat včas. Stojí nás to ale spoustu sil a energie a navíc ceny materiálu letí strmě nahoru.

J. Weis, Heluz: Naše výroba našťastí není závislá ani na dovozu, ani na tuzemských dodávkách vstupních komponent. Většinu výroby pokryjeme z vlastních zdrojů, cihlářskou surovinu si těžíme a dovážíme do jednotlivých výrobních závodů sami.

M. Židek, KM Beta: Naší dlouhodobou strategií je maximální nezávislost na dodavatelích výrobních surovin, proto si ty hlavní – hlinu a písek – těžíme sami na vlastních pozemcích situovaných u nás na Moravě. I navzdory tomu, že se v letošním roce se prodloužila čekací doba některých vstupních surovin, se snažíme dodat náš materiál v co nejkratší době. K tomu nám napomáhá vlastní vozový park, nejsme tak zcela závislí na externích dopravcích.

T. Rosák, Saint-Gobain: V našem případě, například co se týče omítek, fasád nebo sádkokartonu, tak dodací lhůty jsou standardní u většiny materiálů. V případě specifických komodit, jako jsou železo, řezivo, palubky nebo, typicky pro naši potřebu, polystyren a minerální vata, se právě vzhledem k momentální (ne)dostupnosti surovin a opravdu vysokou poptávkou pohybují dodací lhůty i v řádech několika týdnů. S tím je třeba nyní počítat.

J. Tušíl, VEKRA: Dostupnost surovin je v dnešní době palčivá otázka.

Zatím se zdá, že velikost VEKRY je naší výhodou. Dodavatelé chápou, že je v jejich dlouhodobém zájmu udržet vztahy, a tedy i dodávky materiálů zejména pro velké hráče na trhu. VEKRA tedy současnou situaci zvládá, prozatím máme všechny dodávky materiálů v potřebné míře.

P. Markovič, Xella: Aktuálně narážíme na omezenou kapacitu výroby na straně některých dodavatelů, problémy s dostupností vstupní suroviny a zpoždění s dodávkami. Zatím se nám daří situaci operativně řešit a zajistit všechny dodávky tak, aby nedošlo k žádnému omezení výroby.

Byli jste nuceni zdražovat?

J. Kudlička, Bachel: Zdražovali jsme několikrát; oproti cenám na začátku roku je celkové zdražení o 70 až 80 procent podle druhu materiálu. Toto zdražení kopíruje nárůst ceny vstupní suroviny. Takové zdražení nepamatuji za posledních 25 let, obvykle se ceny mění během roku maximálně o 10 až 15 procent. V našem oboru nejdou ceny pouze nahoru, jsou období, kdy i zlevňujeme, a to třeba na úrovni cen o několik let zpět. Vše je závislé na ceně vstupní suroviny a také, ale to v menší míře, na poptávce.

P. Med, Baumit: Dopady ve změnách cen surovin se snažíme na naše zákazníky přenášet v průběhu stavební sezóny co nejméně, nicméně vzhledem k výrazně rostoucím cenám základních surovin a nepříznivé predikci jsme byli nuceni, a to poprvé v naší historii, navýšit prodejní ceny nejvíce zatížených

výrobků zcela mimořádně i v polovině roku. Další úpravu cen právě připravujeme.

O. Svatoň, Caparol: Tento rok je situace mimořádně turbulentní. Naši dodavatelé vstupních surovin několikrát zdražili, a to výrazně nad očekávání veškerých prognóz. Rostou i ceny dalších vstupů. Udělali jsme maximum pro to, abychom nárůst cen nepřenesli na naše zákazníky v plné míře a okamžitě, na opakované zdražení jsme ale museli reagovat. Na začátku každého roku vydáváme nový ceník, který reflektuje běžný cenový vývoj a inflaci. Letos jsme museli mimořádně přistoupit k další jednorázové úpravě cen v červnu. Zvolili jsme pro zákazníky přehlednější formu nižšího plošného zdražení, abychom jim alespoň usnadnili práci s kalkulacemi.

P. Čechlovský, Cemex: U stávajících zákazníků, kteří s námi mají uzavřené celoroční smlouvy, jsme nezdražovali. Zdražení se ale dotklo všech nových projektů.

M. Chrt, Cemix: V roce 2021 jsme zdražovali už dvakrát. Druhé cenové navýšení bylo ovlivněno výraznějším zdražováním našich vstupních surovin během roku.

M. Klvač, Cetris: Ano, zdražování se nevyhnu- lo ani nám, samozřejmě z důvodu skokového navýšení cen našich vstupních surovin. Například dřevo je již přibližně o 100 procent dražší, než jsme nakupovali loni, a to se zákonitě muselo promítnout do našich cen. Ceny jiných stavebních materiálů se dokonce vyšplhaly nejen o desítky, ale i o stovky procent. Takovými rekordmany jsou právě výrobky ze dřeva, například

dřevoštěpkové desky či překližky, jejichž cena se dnes vyšplhala řádově na 200 až 300 procent loňských cen. My k těmto cenovým rekordmanům našetři nepatříme.

K. Jezerská, Fenix: Byli jsme donuceni zdražit některé překupované výrobky, jejichž prodej tvoří malou část z našeho sortimentu. Ceny našich vlastních výrobků prozatím držíme a situaci bedlivě sledujeme a průběžně aktualizujeme kalkulace cen výrobků. V posledních letech jsme se soustředili na automatizaci a zefektivnění výroby, čímž jsme si vytvořili určitý prostor, ale pokud růst cen materiálu bude nadále pokračovat tímto tempem, budeme nuceni dříve či později na tuto situaci reagovat.

J. Weis, Heluz: Byli jsme nuceni zdražovat, ale ne tak radikálně jako ostatní výrobci stavebních materiálů. Při produkci našich výrobků používáme některé komponenty, které zasáhlo výrazné zdražení, například železo. Co nám ale do nákladů vstoupilo poměrně výrazněji, to jsou rostoucí ceny energií – zejména elektřiny a plynu, dále rostoucí cena obalových materiálů, dřevěných palet a fólie. Nepřímo nám do nákladů vstoupila rostoucí cena nafty, jež vede k nárůstům ceny dopravy.

M. Židek, KM Beta: Ano, byli, a to zejména z důvodu nárůstu cen energií na téměř dvojnásobek ceny a opakovanému zvyšování cen vstupních surovin. Cena našich výrobků nicméně zůstala nadále dostupná v porovnání s trhem. A to i po zdražení.

T. Rosák,

nedostatek surovin a základních polotovarů vnímáme v celé Evropě – od Atlantiku až po Černé moře

P. Med, Baumit

Saint-Gobain: Skupina Saint-Gobain vyrábí široké portfolio materiálů, jako jsou sádrokartony, izolace, fasády, malty, perlinky nebo izolační skla, a k navýšení cen došlo letos u většiny z nich. Musím ale dodat, že tato situace je stejná na celém trhu, pro většinu výrobců a ve většině produktových kategorií. Jedná se především o reakci na nedostatek surovin a jejich opravdu výrazné zdražení. Na druhém místě pak ovlivňuje zdražování cena energií a dopravy. Situaci samozřejmě také podporuje silná poptávka v jiných odvětvích, která využívají stejné suroviny jako my. Od začátku roku jsme v každé kategorii materiálů, které vyrábíme, reagovali minimálně jednou, v případě izolací to bylo i vícekrát, vždy to byla ale reakce na skokové zdražení vstupních surovin.

J. Tušl, VEKRA: Cena oken bohužel vzrostla přibližně o čtvrtinu, což je samozřejmě špatná zpráva pro zákazníka. V kontextu to ale znamená, že například v roce 2008, když vypukla ekonomická krize, byla okna cenově ještě nepříznivější s ohledem na tehdejší nižší kupní sílu. Dá se také předpokládat další zdražování. Jinými slovy je tedy lepší pořízení nových oken neodkládat a investovat do nich raději teď než později. Je třeba mít na paměti to, že kvalitní obálka budovy, jejíž jsou okna nedílnou součástí, se výrazně podílí na úspoře nákladů za vytápění, jehož ceny jdou rovněž nahoru. Proto se na ní nevyplatí šetřit.

P. Markovič, Xella: My jako výrobce stavebních hmot z pórobetonu jsme pocítili zdražení všech materiálových vstupů: cement, vápno a písek

do 10 procent, obalový materiál až 35 procent a nejvýznamněji narostla cena palet – až o 100 procent. Navýšení cen vstupních materiálů jsme zohlednili v ceníku od 1. ledna 2021, ale díky výraznému zvýšení cen oceli a dřeva jsme byli nuceni od 1. července 2021 mírně zvýšit ceníkovou cenu u vyztužovaných výrobků – v případě překladů, stropních nosníků a schodů v rozsahu 3 až 4 procenta a zvedli jsme i prodejní cenu palet.

Stiháte pokrývat všechny objednávky? Jaké jsou aktuální čekací doby na materiál?

J. Kudlička, Bachel: Stiháme vyrábět, doháníme předchozí skluz, dodací termíny jsou do 14 dní.

P. Med, Baumit: V letošní stavební sezóně registrujeme od května zcela mimořádný nárůst poptávky po našich výrobcích. V důsledku toho se prodloužily naše dodací lhůty, v kombinaci s chybějícími surovinami u některých výrobců i na více než 30 dní. V celé Evropě mnoho týdnů trvající nedostupnost některých typů špičkových polymerů, které používáme pro výrobu prémiových fasádních výrobků, nás vedla i k úvahám použít alternativní pojiva nižší jakosti, která byla na trhu i v této době dostupná. Osobně jsem rád, že jsme k náhradám surovin a alternativním recepturám nepřistoupili. Zákazníkům tedy přes všechny potíže stále dodáváme tu kvalitu, na kterou jsou zvyklí a kterou na naší značce oceňují. V současné době již dodáváme naprostou většinu našich výrobků v obvyklých lhůtách a pevně věřím, že to nejhorší máme za sebou.

O. Svatoň, Caparol: Všechny naše výrobní kapacity jedou na plný výkon, ve výrobě našeho zateplovacího systému Caparol Capatect Standard jsme dokonce přidali třetí směnu. Zároveň usilovně pracujeme na lepší komunikaci a plánování dodávek se zákazníky.

P. Čechlovský, Cemex: Stavební sezóna 2021 je velmi náročná. Po nejistotě způsobené pandemií se rozjela v plném proudu a v květnu byla poptávka po materiálu tak vysoká, že se zejména cement stal nedostatkovým zbožím. V květnu prodej cementu dosáhl historicky rekordních čísel. I přesto se nám ve společnosti CEMEX daří uspokojit naprostou většinu objednávek.

M. Chrt, Cemix: I přes enormní nárůst zakázek se nám prozatím daří uspokojit požadavky našich zákazníků. Výkyvy v dodávkách vstupních surovin a nedostatečná logistická kapacita trhu se však může podepsat v některých případech na prodloužení dodacích lhůt. Jedná se pouze o jednotky dnů.

M. Klvač, Cetris: Jsme největším výrobcem cementotřískových desek v Evropě, s výrobní kapacitou linky 55 000 m³ ročně. Tuto kapacitu využíváme při nepřetržitém provozu na sto procent. I přesto v současné době nejsme schopni uspokojit vysokou poptávku po našich výrobcích v takových dodacích termínech, na které byli naši zákazníci zvyklí.

K. Jezerská, Fenix: Kromě nedostatku materiálu nás trápí i nedostatek pracovníků, který nám prodloužil dodací lhůty, ale zákazník to prozatím nepocítil, což je nejdůležitější. Dodací lhůty materiálu jsou různé, ale například plechové dílce na výrobu sálavých panelů nyní objednáme na listopad. Aktuálně je nejhorší situace v dodávkách obalových materiálů; naši dodavatelé mají

kvóty na dodávky papíru a lepenky! Nevěřil bych, že se této doby znovu dožijeme.

J. Weis, Heluz: Na zvýšenou poptávku reagujeme pouze snižováním množství slev a postupným prodlužováním dodacích termínů. Žádného zákazníka neodmítáme, snažíme se regulovat nesoulad nabídky a poptávky pouze těmito opatřeními. V tuto chvíli je čekací doba na naše cihly šest až sedm týdnů.

M. Židek, KM Beta: V tento moment máme skladové zásoby dostatečné. Nejvíce nás brzdí celorepublikový nedostatek přepravních kapacit. Nicméně lhůta dodání je obvykle jen v řádech dnů. K prodloužení dodacích lhůt došlo pouze u pálených cihel KMB Profiblok z důvodu měsíčního výpadku výroby v důsledku tornáda.

J. Tušl, VEKRA: Máme sice prodloužené lhůty dodání, ale nasmulované termíny, které klient při podpisu smlouvy vždy zná, se nám prozatím v dřtivé většině daří dodržovat.

P. Markovič, Xella: Výroba tvárnic není nijak omezena a všechny závody jdou na plný výkon. Díky vysoké poptávce ze strany zákazníků a omezeným kapacitám přepravy se mírně prodlužují dodací lhůty. V současné chvíli se lhůta dodání pohybuje mezi šesti až osmi týdny, záleží na komplexnosti dodávky a druhu objednaného zboží.

Je v Česku zvýšená poptávka po určitém druhu stavebního materiálu, například kvůli strachu z možného nedostatku a dalšího zdražování, nebo aktuální zdražení způsobilo spíše pokles zájmu?

J. Kudlička, Bachl: V našem oboru žádné další zdražování neočekáváme, spíše postupný návrat k běžným cenám. Zvýšená poptávka byla v období od dubna až do července, v současné době je poptávka na obvyklé, běžné úrovni.

P. Med, Baumit: Pokles zájmu zatím neregistrujeme a ani v příštím roce neočekáváme. Domnívám se, bohužel, že další růst cen většiny stavebních materiálů je nevyhnutelný v návaznosti na objektivní růst nákladů na suroviny a energie, které výrobci do svých cen nějakým způsobem promítnout musí. Nynější vysoká poptávka je pravděpodobně nejen důsledkem obav z dalšího růstu cen, ale i z pragmatického přístupu obchodních i stavebních firem při objednávání materiálu na sklad, protože již počítají s rizikem delších dodacích lhůt a také vyšších budoucích cen.

O. Svatoň, Caparol: Ano, všimáme si větších spekulativních objednávek, řada zákazníků se snaží předzásobit.

P. Čechlovský, Cemex: Jak jsem již zmínil, v Česku je aktuálně poptávka po všech stavebních materiálech velmi vysoká. Pokles zájmu jsme zatím nezaznamenali.

M. Chrt, Cemix: Stále evidujeme zvýšenou poptávku po našich materiálech. Několikanásobné zdražení prakticky všech stavebních materiálů však vnáší na trh nejistotu a řadu nejasností: jak plánované projekty kalkulovat, zda bude v době realizace dostatek materiálu a v neposlední řadě kdo zaplatí cenový rozdíl mezi původní zasmulovanou cenou a současnými cenami materiálů.

M. Klvač, Cetriz: My osobně zažíváme historicky nejvyšší zájem o naše produkty. Určitě je to způsobeno současnou celosvětovou situací. Podle analytiků poptávka roste po dlouhodobém omezení prací kvůli opatřením proti šíření koronaviru, nabídka surovin je omezená a budoucí vývoj se dá jen těžko odhadnout. Proto se mnoho firem logicky předzásobuje, a tím čelí obavám z dalšího nárůstu cen a nedostatku materiálů.

K. Jezerská, Fenix: Myslím, že se jedná o kombinaci více faktorů. Částečně došlo k posunutí spotřeby, kdy během posledního roku díky restrikcím došlo k útlumu ve stavebnictví a nyní se snaží vše dohnat. Dále si samozřejmě větší hráči vytvářejí zásoby materiálu, buď kvůli navyšování cen, nebo aby měli vůbec z čeho vyrábět. Velká část surovin a materiálu se k nám vozí z Číny a problémy s přepravou se neustále zhoršují a ceny a čas přepravy vzrostly na několikanásobek.

J. Weis, Heluz: Zvýšenou poptávku pociťujeme ve všech regionech, do kterých naše společnost stavební materiály dodává. Domníváme se, že hlavní příčinou zvýšené poptávky je investiční boom, který zasáhl trh s nemovitostmi. Ten způsobily jednak dlouhodobě nízké úrokové sazby podporující vlastní bydlení, ale samozřejmě také období pandemie, které přineslo obavy z inflace – lidé se snaží své úspory vložit do zvyšování úrovně bydlení nebo přímo do budování.

M. Židek, KM Beta: Poptávka po našem zboží je výrazně vyšší než v loňském roce. Mnozí si v průběhu pandemie covid-19 uvědomili, jak důležité je mít vlastní větší prostor. Dostupné hypotéky a úvěry tuto situaci ještě podpořili. Lidé chtějí rychle bydlet. Další možnou variantou je strach z nedostatku a zvyšování cen, které rozpoutal enormní nedostatek a zdražení jiných stavebních materiálů, zejména dřeva, kovů, izolačních materiálů a výrobků z ropy.



ING. MARTIN KLVAČ
ředitel divize CETRIS



KATEŘINA JEZERSKÁ
managing director, Fenix Trading, s. r. o.



JIŘÍ WEIS
obchodní ředitel, HELUZ cihlářský průmysl, v. o. s.



ING. MAREK ŽIDEK
obchodní ředitel, KM BETA, a. s.

T. Rosák, Saint-Gobain: Většina odvětví roste a čelí právě nedostatku surovin.

J. Tušl, VEKRA: Nižší poptávku po oknech neregistrujeme, právě naopak. Ukazuje se, že lidé chtějí do svého bydlení investovat a zlepšit jeho úroveň. Stále častěji dodáváme okna do staveb postavených před více než deseti lety, kdy převládalo levné, nedostatečně kvalitní řešení otvorových výplní, které se z dlouhodobého horizontu nevyplatilo.

P. Markovič, Xella: Zvýšená poptávka po stavebních materiálech je plošná záležitost. Stav na trhu je nadále hůře čitelný. Mnoho výrobců, distributorů i stavebních firem se snaží materiálem předzásobit, aby splnili nasmulované objemy a zakázky. Určitě se dějí i spekulativní nákupy do zásoby, které zhoršený stav dostupnosti ještě prohlubují. Většina investorů však ve svých projektech pokračuje dále i s akceptací vyšších vstupů. Na druhé straně evidujeme odkládání několika zakázek na příští rok, kdy se očekává uklidnění situace.

Jakým způsobem se podle vašich predikcí budou pohybovat ceny stavebních materiálů? Kdy se ustálí, případně kdy a zda vůbec se vrátí na původní hladinu?

J. Kudlička, Bachl: Tady budou velké rozdíly mezi jednotlivými materiály podle toho, jak je závislá cena konkrétního stavebního materiálu na ceně vstupní suroviny a čím je cena této vstupní suroviny ovlivněna. Jsou materiály, u kterých jde cena dlouhodobě postupně nahoru a je poměrně stabilní, v případě našeho materiálu tvoříme ceny s platností cca jeden měsíc. Osobně si myslím, že současné ceny se nemohou dlouho udržet, a to hlavně tehdy, když se zdražovalo během několika týdnů nebo měsíců o desítky procent. Po takovém enormním zdražení nutně musí dojít k poklesu ceny. Očekávám, že k tomu dojde během následujících čtyř až šesti měsíců.

P. Med, Baumit: S napětím čekáme na cenové predikce zejména našich nadnárodních dodavatelů pro příští rok a jejich připravenost fixovat ceny surovin na delší časové období. Domnívám se, že nás na počátku další stavební sezóny čeká cenový skok u mnoha stavebních materiálů, v našich komoditách ho meziročně odhaduji až na 15 %. Cenový vývoj bude záležet na mnoha parametrech, především na vývoji cen emisních povolenek, směnném kurzu koruny vůči euru, vývoji cen energií a samozřejmě také na poptávce. Jsem přesvědčený, že na úroveň počátku roku 2021 se ceny stavebních materiálů již nevrátí, resp. objektivně vrátit nemohou.

O. Svatoň, Caparol: Prostor pro konkreci směrem dolů nevidíme. Naopak sledujeme růst inflace a oživení ve stavebnictví, které spíše naznačují, že se v lepším případě nacházíme v novém cenovém normálu.

P. Čechlovský, Cemex: Ceny stavebních materiálů jsou zásadně ovlivněny cenou povolenek CO₂ a cenou elektrické energie, u kterých se očekává další navýšení. V naší společnosti se snažíme na energetickou náročnost výroby reagovat zaváděním moderních postupů a technologií – v naší prachovické cementárně teď například nově zavádíme systém využívající superkritické CO₂ k přeměně odpadního tepla na elektrickou energii. Využíváme zde i alternativní paliva.

M. Chrt, Cemix: Osobně předpokládám stabilizaci cen stavebních materiálů během zimních měsíců. Cenový nárůst některých stavebních materiálů, např. izolace, dřeva a oceli, byl tak obrovský, že k určitému snížení cen zřejmě asi dojde. Neočekávám však, že bychom se vrátili na úroveň cen ze začátku roku 2021.

M. Klvač, Cetris: Myslím si, že ceny už nižší nebudou, je ale potřeba, aby se aspoň ustálily. Zatím míří stále vzhůru a vrcholu ještě nedosáhly. Možná v budoucnu dojde k poklesu cen u zmiňovaných dřevostěpkových desek, které zdrazily o stovky procent. U jiných komodit ale ceny určitě dolů nepůjdou. Nemyslím si ani, že by se situace mohla v nejbližší době viditelně změnit. Snad až v průběhu příštího roku, ale tak levně jako loni už určitě nakupovat nebudeme.

K. Jezerská, Fenix: Dle různých analýz by měl být nejhorší poslední kvartál letošního roku a možné zlepšení se očekává nejdříve v druhém kvartálu 2022. Myslím, že je velmi těžké odhadnout, jak se situace bude nadále vyvíjet. Jak budou pokračovat protipandemická opatření, jak budou reagovat vlády jednotlivých zemí a podobně. Zrovna dnes jsme měli nakládat kontejner v Číně a přišla nám zpráva, že byl uzavřen přístav minimálně do konce srpna kvůli výskytu covidu-19. Jedná se o jeden z největších přístavů v Číně, který dost významně ovlivní dodávky různého zboží, a tím samozřejmě i jejich cenu. Věřím, že by se situace v polovině příštího roku mohla začít zlepšovat, mám ale obavu, že na ceny, na jaké jsme byli zvyklí, se již nedostaneme.

J. Weis, Heluz: Toto si vůbec nedovoluji odhadnout. Popravdě ani neočekávám, že se ceny vrátí zpět na úroveň před pandemií. K mírnému snížení cen pravděpodobně dojde, ale nikoliv úplně.

M. Židek, KM Beta: Vše závisí na vývoji cen energií u našich dodavatelů. U dodavatelů v současnosti ještě pozorujeme potřebu ceny navyšovat z důvodu růstu cen jejich vstupů.

T. Rosák, Saint-Gobain: Za Skupinu Saint-Gobain musím říci, že aktuálně další zdražení nechystáme. V současných podmínkách je ale opravdu velmi těžké předpovídat vývoj v následujících měsících, či dokonce týdnech. Situace zůstává zatím stejná a osobně si myslím, že se skokově ze dne na den nezmění. Vše je dáno globálním vývojem ekonomiky. Většina odvětví roste a čelí právě nedostatku surovin, což vede k jejich zdražování. To se zase promítá v ceně finálního výrobku, ať už je to naše izolace nebo čip pro mobilní telefon.

J. Tušl, VEKRA: Očekávat, že ceny klesnou na úroveň, na níž byly před současným zdražením, není bohužel na místě. Je třeba počítat spíše s tím, že náklady na materiál a lidskou práci budou dále růst, dokud státy nezmění svou hospodářskou a měnovou politiku. A to zatím neočekávám.

P. Markovič, Xella: K uklidnění situace a stabilizaci na stavebním trhu dojde dle mého názoru až v průběhu roku 2022. V případě materiálů, u kterých skokově narostly ceny, očekávám jejich lepší dostupnost, a tím i pokles cen v řádech desítek procent. Vše se bude odvíjet od celosvětové poptávky po komoditách a jejich aktuální dostupnosti na trhu.

Jakým způsobem reagujete ve výrobě na stále rostoucí potřebu udržitelnosti, která se dostává již i do stavebnictví? Cítíte ze strany zákazníků poptávku po ekologických produktech?

J. Kudlička, Bachl: Ano, naše firma je držitelem certifikátu CSR – společensky odpovědná firma. Především ze strany zákazníků typu nadnárodních globálních firem cítíme poptávku po odpovědném chování – a ekologie k tomu patří, a to nejen co do ekologických výrobků, ale také dopadu naší výroby na životní prostředí, spotřeby energie, odpadu a podobně. Postupně se budou tyto aspekty čím dál více promítat do všech oblastí naší činnosti včetně pořízování nových investic, hospodaření s energií, designu výrobků a tak dále.

P. Med, Baumit: Naším krédem je přispívat k udržitelnosti inovativními výrobky, které jsou nejenom ohleduplné k životnímu prostředí, ale přinášejí spotřebitelům nové užité vlastnosti. Ještě v letošním roce uvedeme na trh v ČR první výrobek v revolučním obalu, který nazýváme all-in. Je to papírový pytel, který vhoďte i s obsahem do míchačky a ten



TOMÁŠ ROSÁK
generální ředitel Saint-Gobain Česká republika a východní Evropa



JAN TUŠL
spolupřítel a člen představenstva, VEKRA



ING. PETER MARKOVIČ
CEO, Xella CZ a Xella Slovensko, spol. s r. o.



ONDŘEJ SVATOŇ
ředitel marketingu a produktového managementu pro Česko a Slovensko, Caparol Czechia, s. r. o.

pytel se rozpustí. Výsledkem je nulový odpad a výrobek zušlechtěný přísadou látek obsažených v obalu, které dále zlepšují vlastnosti čerstvé směsi. Jdeme tedy právě opačnou cestou než někteří jiní výrobci, kteří vsadili na obaly z plastů.

Podobně námi vyvinutá jedinečná technologie 3D tisku BauMinator s využitím vysoce modifikované cementové směsi přináší zcela nové možnosti konstrukčního řešení stavebních prvků s úsporou surovin až o 90 %, současně ale poskytuje kreativní prostor designérům. Velmi intenzivně se věnujeme také recyklaci stavebních hmot a bezpečnému využití recyklátů v našich výrobcích, na rozdíl od Německa či Rakouska nám však v ČR zatím chybí vhodná legislativa recyklaci podporující, či dokonce vyžadující.

O. Svatoň, Caparol: Určitě ano a máme z toho velkou radost, protože téma udržitelnosti je v naší skupině DAW velmi důležité, přicházíme v této oblasti už mnoho let s řadou inovací. Minulý a tento rok zažíváme zvýšený zájem o zdravé interiérové barvy, které jsou šetrné jak k malířům při aplikaci, tak k budoucím uživatelům prostor. Naše barvy mají až třicetkrát méně těkavých látek, než požaduje norma, některé jsou dokonce i zcela bez konzervantů. Jako je naše vlnková interiérová barva Indeko-Plus KF nebo Sylitol Bio Innenfarbe.

M. Chrt, Cemix: V rámci naší firmy se snažíme kombinovat ekologický přístup s užítelnými vlastnostmi našich produktů, proto jsme přistoupili k revoluční změně a investovali do nové technologie balení. Naše produkty balíme do polyethylenových obalů, které jsou vyráběny z recyklátu a jsou i po použití 100% recyklovatelné. Naplňujeme tak předpoklady cirkulární ekonomiky. Zároveň tyto obaly zvyšují užité vlastnosti produktů a zamezují plýtvání zdroji. PE obaly totiž prodlužují expirační dobu produktů na dvojnásobnou dobu a také eliminují degradaci produktů, kterou způsobuje vlhkost. Obsah celého pytle je také bezesbýtku a snadněji zužitkován, což zvyšuje efektivitu využití surovin.

Další naší aktivitou jsou výrazné investice do technologie výroby vápna, kde se zaměřujeme na snížení emisí CO₂.
P. Čechlovský, Cemex: U zákazníků v České republice stále převládá při realizaci staveb spíše ekonomický než ekologický pohled. Už se ale začínají objevovat i projekty, jejichž součástí je využití materiálů šetrnějších k životnímu prostředí. Do budoucna vidím velkou příležitost zejména ve využití směsných cementů a nejmodernějších přísad, díky kterým dokážeme vyrobit pevný a trvalý stavební materiál. Éra starých chloridových přísad je dávno

prýč. Dnes máme k dispozici moderní, bezchlordové přísady, které zásadně vylepšují vlastnosti (zejména trvanlivost) stavebních materiálů. Pro pracovníky na stavbách jsou zdravotně nezávadné a z ekologického hlediska jsou šetrnější a udržitelnější.

M. Klvač, Cetris: Ekologičnost je stále více oceňovanou vlastností našich výrobků. Naše cementotřískové desky CETRIS® jsou bezesporu ekologický přírodní materiál. Vyrábí se z čistě přírodních surovin a neobsahují ani formaldehyd, azbest či jiné chemické přísady. Životní prostředí, ve kterém působíme a žijeme, nám samozřejmě není lhostejné. Náš zájem o životní prostředí dokládá například to, že jsme sdružiteli certifikátu PEFC, kterým prokazujeme shodu procesu spotřebitelského řetězce lesních produktů s požadavky technického dokumentu na zpracování dřevní hmoty pouze z ověřených zdrojů, a také Enviromentálního prohlášení o produktu (Environmental Product Declaration – EPD), které poskytuje informace o vlivu produktu na životní prostředí v průběhu celého jeho životního cyklu.

Velkou výzvou je v současné době pro nás maximální využívání odpadu z výroby. To zahrnuje řadu procesů, včetně spolupráce s dalšími jak u výrobními firmami, tak i s vysokými školami. Společně hledáme ideální řešení, jak náš odpad zrecyklovat a vrátit jako vstupní surovinu zpět, což se nám zatím daří.

K. Jezerská, Fenix: Naše výrobky mají v názvu „ECO“, což znamená, že jsou jak ekologické, tak i ekonomické na pořízení i provoz. Pracují na principu sálavého vytápění, takže ohřívají primární předměty a osoby přítomné v místnosti a vzduch až sekundárně. Dochází tím k efektu, že se lidé cítí komfortně při nižší teplotě vzduchu, čímž dochází k úspoře spotřeby energie. V podstatě naše výrobky fungují jako sluníčko. Navíc jsou velmi snadno a přesně regulovatelné, což znamená další úsporu. Také životnost našich výrobků je poměrně dlouhá – u velkoplošných topných systémů až 40 let a více. Když to shrnu, tak pro domy, které se nyní staví (nízkoenergetické, pasivní, nZEB) se jedná o neekonomičtější a neekologičtější způsob vytápění. Navíc když máte i vlastní výrobu z obnovitelných zdrojů, kterou si můžete kdykoli doplnit. Naše výrobní závody jsou také plně elektrifikované s významným podílem obnovitelných zdrojů. V provozu tak dosahujeme nulových emisí skleníkových plynů. Na českém trhu od roku 2015 každým rokem rosteme přibližně o 20 procent právě díky všem výše uvedeným výhodám našich výrobků. Letošní rok se navíc vyvíjí jako historicky nejúspěšnější, což je pro nás odpovědí, že zákazníci poptávají ekologické výrobky, navíc pokud jsou pro ně i ekonomicky výhodné.

M. Židek, KM Beta: Téměř všechny naše výrobky jsou vyráběny z čistě přírodních surovin a mají velmi dlouhou životnost, kterou

se snažíme dále zvyšovat například pomocí nových technologií výroby – například u střešní krytiny zavedením povrchové úpravy PRIMA. Za dlouhou životností našich střešních krytin si stojíme, proto na ně poskytujeme 50letou záruku. Samozřejmě další naší trvalou snahou je minimalizace nerecyklovatelného obalového materiálu. Tím, že výrobní závody máme situovány u nás na Moravě, zanechává přeprava našich výrobků nízkou uhlíkovou stopu. Zákazníci si uvědomují potřebu minimalizace uhlíkové stopy. Proto je trendem stavět nízkoenergetické stavby z úsporných materiálů. Abychom reagovali na potřeby našich zákazníků, najdete v našem produktovém portfoliu také vápenopiskový zdicí systém SENDWIX, který se vyznačuje dobrou akumulační schopností. Tento systém je tak

šetrný k peněžence a také k přírodě.

T. Rosák, Saint-Gobain: Saint-Gobain je v oblasti výrobců stavebních materiálů jedním z lídrů. Spousta našich materiálů je certifikováno a má prohlášení o udr-

žitelnosti EPD (environmental product declaration) Objem takových produktů, které dodáváme zákazníkům v Česku, je v řádech desítek procent. Více než polovina takto certifikovaných výrobků v ČR je právě z dílny Saint-Gobain. To by ale bylo málo; největší příspěvek pro naše zákazníky je to, že naše materiály dělají samotné budovy udržitelnými. Například kontaktní zateplovací systém Weber nebo skla Glassolutions šetří energii, zelené střechy Isover zachytávají vodu, sádkartony Rigips s technologií Active Air pohlcují formaldehyd.

Další důležitou oblastí je recyklace, a i zde dokážeme zákazníkům nabídnout řešení: umíme recyklovat sklo, odebírat a recyklovat polystyren nebo třeba sádkartony. To je dnes, hlavně pro velké zákazníky a developery, velmi důležité a kdo tohle nezvládne, půjde z kola ven, protože trh prostě takové řešení chce. Vezměme si jako příklad budovy s environmentální certifikací. Před deseti lety nebyla v Česku ani jedna, na konci roku 2019 jich bylo skoro 250 a řadí se mezi ně i naše centrála v Praze.

Na závěr doplním, že udržitelnost ve stavebnictví nereprezentují pouze ekologické výrobky, ale zejména jejich technologie výroby. Skupina Saint-Gobain se zavázala být do roku 2050 uhlíkově neutrální. Již do roku 2030 máme ale velmi ambiciózní cíle udržitelnosti, a to nejen při snižování CO₂, ale také například při snížení odpadních vod a spotřeby vody ve výrobě, zvyšování podílu recyklovaných surovin v materiálech nebo ještě výraznější recyklaci našich materiálů.

J. Tušíl, VEKRA: Plníme nejen nařízené standardy, ale nastavujeme si i vlastní. Například díky velikosti a plánování výroby máme nejmenší odpad z produkce plastových profilů, vše se rovněž druhotně zpracovává. Udržitelnost vidíme i v dostatečné kvalitě oken a s tím související dlouhé životnosti. Z hlediska uhlíkové stopy je navíc okno nejnavratnější investicí co do snížení CO₂ a nákladů na vytápění.