

Energetikai szállodafejlesztés Tihanyban

A megújuló energiaforrások használatának lehetősége végre elérte a vendéglátó-ipari intézményeket is. Ennek egyik ékes példája a Club Tihany szállodarendszer, ahol 180 négyzetméter vákuumcsöves napkollektor került telepítésre. Szűcs Ákos vezérigazgató a beruházás szükségességének okairól és előnyeiről számolt be lapunknak.

■ Honnan jött az ötlet, hogy „zöld” fejlesztéseket kellene elindítani a Club Tihanyban?

Az energiaköltségekkel kapcsolatban ezek a fejlesztések mindig is napirenden voltak és lesznek. Sajnos régóta nem vagyunk megelégedve azzal – érthető módon –, hogy mennyire racionális az energiafelhasználásunk. Ez a projekt is így jött. Ezenkívül több apró „alacsony csüngő gyümölcs” is leszedésre került, tehát igen sok mindent csináltunk. Az egyik ilyen korábbi ötlet volt például a teljesítménykorlátozó automatika beépítése. A napkollektoros projekt főleg az uszodánkra vonatkozott, hiszen miért ne használhatnánk az üzemeltetéshez napenergiát, ha maga a szálloda elhelyezkedése és a nagy felületű tető adja magát ehhez? Körülnéztünk a piacon, hogy milyen műszaki megoldások vannak, és így akadtunk rá a Kardos Laborra, mely céget többen javasolták a referenciái miatt. Persze több vállalattal is folytatunk személyes tárgyalásokat, majd hirdettünk egy pályázatot, ahol is – a végén – az ártárgyalásokat a Kardos Labor nyerte meg. Örültünk, mert egyrészt árban, másrészt a referenciában is a legjobb lett.

■ Hogyan alakult a megvalósítás?

Mintegy 180 négyzetméternyi vákuumcsöves napkollektort szereltek fel a szálloda tetejére. Maga a kivitelezés nagyon gyorsan ment, ami pedig az üzemeltetést illeti: nekünk nagyon fontos volt már az elejétől fogva, hogy felhasználóbarát legyen. Elmondhatom, hogy amióta felszerelték, praktikusan működik, műszaki gondunk eddig nem volt. 2007 nyarán kezdett

el üzemelni, tehát most lesz harmadik éve. Természetesen magára a megtérülésre is sokat kalkuláltunk. Ez sok mindentől függ, például az energiaáraktól. A konstrukció elsősorban a gáz kiváltására került telepítésre – mi pedig minden közmű területén a szabad piacon vagyunk 2008 telétől. Ugyebár most nyáron járnak le a szerződések a gázszolgáltatókkal (egységesen), tehát június 1-jével kötünk mindenkivel újra konvenciókat. Ennek alapján számolgattuk a megtérülést. Itt is volt egy momentum, ami a Kardos Labor mellett szólt: amikor bekértük az ajánlatukat, igen feltűnő volt, hogy jóval reálisabb képet festettek számunkra, mint a riválisaik. A többiek – fogalmazzunk úgy, hogy – jóval kedvezőbb megtérüléseket ígértek, mint amit egyébként mi magunk kalkuláltunk.

■ Ennyire gyanúsan rövid megtérüléseket mondtak?

Így van. Persze, minden vevő kedvező feltételeket szeretne kapni. Ugyanakkor komoly döntési helyzetben (és kényszerben) van: tehát, ha 10 év, akkor legyen 10 év; ha 5 év, akkor legyen 5 év, de az igazat akarja hallani. Ebből a szempontból volt érdekes, hogy a Kardos Labor a leghosszabb megtérülési időt mondta, miközben árban és műszaki referenciában a legjobb volt... Nyilván nekik hittünk. Mindentől függetlenül úgy gondoljuk, hogy a megtérülés gyorsabb lesz a tervezettnél. Azt már most tudjuk, hogy kb. 20 000 köbméter gázt váltott ki egy év alatt nekünk ez a konstrukció, ami persze függ a napos órák számától és a mi üzemelési időnkétől is. Jelenleg az uszodánkat, egy 25×12 méteres medencét fűtik a napkollektorok, aminek a vendégeink

örülnek, hiszen korábban, amikor gázzal fűtöttük, maximum 26 Celsius-fokot tudtunk elérni – ami úszásra ugyan pont ideális, de ugye mindenki jobban szeret melegebb vízben fürdeni. Most nyáron fölmelegünk 28-30 Celsius-fokra, amennyiben nem vezetjük el a hőt. Ha pénzben számoljuk ezt a dolgot, akkor az évi 20 000 köbméteres földgáz-megtakarítás – az energiapiac változásai miatt – rövidebb megtérülést fog hozni, mint a telepítéskor várható 10 év.

■ A napkollektoron kívül történt más műszaki beruházás?

Annyi változás történt, hogy a klímakompresszoroknak a kondenzátorait kicseréltük vizes hőcserélőkre. Gyakorlatilag ezt a használati melegvíz-készítésben – mint hőenergiát – éppúgy visszaforgattuk. Nagyon rossz konstrukciónál, mint régen, ez nem számított: léghűtéses kondenzátorokról, hatalmas ventilátorokkal fűjtük el a meleget. Most viszont már ezt a hőt is hasznosítjuk és termeljük vele a használati meleg vizet.

■ Miként oldják meg a használati melegvíz-előállítását az új rendszerben?

A vákuumcsöves napkollektorok indulási hőmérséklete nagyon alacsony. Ezt az indulási szakaszt is kihasználjuk használati meleg víz előkészítésére. A használati meleg víz hideg vizét fűtjük elő, olyan mértékben, amit a napkollektor az indulási szakaszban képes termelni. Van két tárolónk, a vezérlőnk pedig úgy alkottuk meg, hogy mindkettőt képes vezérelni. Amikor följebb megy a napkollektor hőmérséklete, akkor az automatika átvált medencefűtésre. Az



első lépcsőben igen alacsony az a hőmérséklet-különbség, amit a hőcserélőből kapunk. Tehát nem elég használati meleg víz közvetlen termelésére, használati meleg víz-előkészítésre viszont igen, hogy a HMV hőcserélőnek már ne legyen akkora munkája, és ez nyilván a melegvíz-kapacitást is növeli. Amikor pedig megy a klíma, akkor teljes egészében átdolgozik a használati melegvíz-készítésre: ilyenkor a napkollektornak nincs szerepe az első lépcsőben, csak az uszodavíz hőellátását biztosítja. Így növeltük a napkollektorból kivehető teljesítményt.

■ **A szolgáltatási árakban megjelenik az energetikai fejlesztésekből származó költségsökkenés?**

Nos, a két dolog azért elválik egymástól. Nyilván van egy árpolitikánk, amely a versenyhelyezethez igazodik. Tehát, ha nem is tervezünk direkt párhuzamot, de ténykérdés, hogy mi is egyre több kedvezményes ajánlattal élünk. Nálunk jellemző, hogy „több lábon állunk”, vagyis építünk a konferencia-turizmusra és a gyermekes családokra egyaránt. Ha párhuzamot akarnánk vonni: példának okáért rengeteg gyerekkedvezményünk van. Ahhoz, hogy ezeket a gyerekkedvezményeket nyújtani tudjuk, nyilván a költségeket folyamatosan koordinálnunk kell. Ebben természetesen benne van a napkollektor is, illetve az annak köszönhető megtakarítás, hogy egyáltalán nyújtani tudjuk ezeket a kedvezményeket.

■ **Tervezik-e azt, hogy a jövőben folytassák a hasonló beruházásokat?**

Gondolkozunk, és már most is nagyon sok minden folyamatban van. Tény, hogy ez a napkollektor-telepítés egy kimondottan sikeres beruházás volt, és megérte. Azért az energiaracionalizáláson kívül másra is kell költeni. Létesítményeink fenntartása és szinten tartása sok pénzbe kerül. Amiben én személy szerint gondolkozom – és már a jövő évben megvizsgáljuk –, hogy esetleg napelemeket is akarnánk-e használni, így segítve a villamos energia részleges kiváltását. Ha ebbe a beruházási irányba elmergünk, akkor az már nyilván egy minőségi ugrás lenne.

■ **És abban gondolkodnak-e, hogy a távolabbi jövőben a konstrukciót egy ökoszálloda-rendszer szintjére is megemeljék?**

Szerintem az ökoszálloda jelenleg egy marketingfogalom. Legyünk őszinték: az elsőrendű szempont a működésnél még mindig a pénz. Az energetikai optimalizálás tehát nem véletlen lépés, mivel ezzel pénzt lehet megtakarítani. Viszont azt gondolom, hogy mi kifejezetten környezettudatosak vagyunk, mert nekünk az is sokat számít, hogy mennyi a környezeti leterheltség. Az az igazság, hogy szerintem egy piros pontot már most megérdemelnénk, anélkül, hogy meglenne ez a marketing megnevezésünk. Azoknak, akik ma ökoszállodaként hirdetik magukat, egy részük szintisztán csak marketing szempontból csinálja az egészet. Másrészt egy kisebb létesítményt vagy egy új építésűt nyilván könnyebb ebbe az irányba elvinni, mint nekünk. És még valami: a vendégek természetesen

szeretik, ha valami környezetbarát, ugyanakkor azt még jobban szeretik, ha valami kényelmes. Tehát, ha egy ökoszállodában mondjuk nincs fűtés, vagy csak 15 Celsius-fok van télen, akkor már nem biztos, hogy oda fognak menni...

■ **Amikor utánanéztem a szállodarendszerüknek, egy hiányossággal találkoztam, ez pedig a kommunikáció volt. Nem értem, hogy ha Önök sikerrel végigvittek egy ilyen ökoprojektet, miért nem látom, hogy a honlapjukon büszkélkednek vele? Törekcsenek-e arra, hogy a jövőben saját vendégeik, potenciális vevőik felé kommunikálják, hogy itt azért komoly változások vannak kilátásban?**

A feltevés megér egy végiggondolást. Ettől függetlenül szerintem a vendégeket elsősorban a szállodai szolgáltatások érdeklik, nem pedig a háttér-üzemeltetés, ráadásul maguknak a kommunikációs csatornáknak – mondjuk úgy, hogy – a sávzélessége azért limitált. Számos szolgáltatásunk van, a honlapunk pedig emiatt igen zsúfolt. A szolgáltatások teljes spektrumát igyekszünk fölrakni. A kommunikációkban mindig azt helyezük előtérbe, ami a látogatók kényelme szempontjából fontos. Ugyanakkor rengeteg személyes kontaktusunk van azzal a 40 000 vendéggel, aki vagy turistaként, vagy pedig konferencia-vendégként itt megfordul évente.

M. A.