

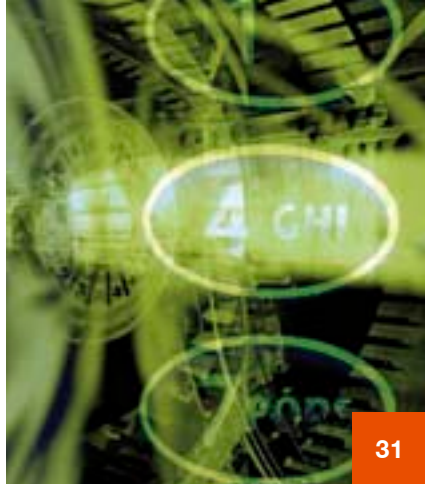
únor 2008



news

časopis zaměstnanců Skupiny ČEZ

Měníme naše ICT
Jsme levnější než konkurence
Zaměstnanecké výhody ve Skupině ČEZ



31



4



14



8



20



38

Obsah

4 Skupina ČEZ

ŠKODA PRAHA Invest
/ ŠKODA PRAHA

6 O čem se mluví

Jsmo levnější než konkurence

7 Bez hranic

Kampaň na podporu bezhotovostních
plateb slaví v Bulharsku úspěchy

8 Svět ČEZ

Stavba nejmodernější české
elektrárny začíná
Pruněrov II čeká na finální podobu
koncepčního projektu
ČEZnet vyjednal nižší ceny mobilních
služeb
Nový katalog služeb ČEZData
Díky levnější vodě sníží Hodonín
výrobní náklady
Naše informační centra přitahují
stále více lidí

14 Téma

Projekt Transformace ICT

18 Projekty

Zákaznické vztahy v ČEZ
Distribuce pod drobnohledem

19 Oranžová spojení

Zajímalo by mě...

20 Trh

Rozšířili jsme produktovou nabídku
pro naše zákazníky

21 Skupina v pohybu/Otazníky

Sportovní hry ČEZ v pohybu

22 Rozhovor

Ivan Lapin – Nic není nemožné

26 Lidé

Petr Ivánek a Jaromír Pečonka
Zaměstnanecké výhody ve Skupině
ČEZ

28 Jeden z nás

Petr Zavázal – Filharmonik, manažer,
specialista

30 Regiony

31 Pomáháme

Odpad jako zdroj energie

32 Tým

Materiáloví specialisté z ČEZ
Distribuce
V Rumunsku jsme si získali respekt

34 Den s...

Lenka Zámečnicková, úsek trading

36 Historie

Technika versus zákon

37 Křížovka

38 15 otázek

Martina Matoušková, Projekt Štíhlá
firma – cesta, jak zvýšit laťku

Sedm principů
firemní kultury

Nejvyšší prioritou je
vytváření hodnoty
při zajištění bezpečnosti

Osobní odpovědnost
za ambiciózní výsledky

Sounáležitost se
Skupinou ČEZ

Rozvíjení lidského
potenciálu

Vytváření mezinárodní
organizace

Přijímání neustálé
změny

Morální integrita

slovo ředitele



Vážené kolegyně, vážení kolegové, jistě jste zaznamenali naši kampaň „ČEZ je levnější“, se kterou se obracíme k české veřejnosti. Jejím cílem je nejen informovat naše stávající i potenciální zákazníky, že odebírat elektřinu od Skupiny ČEZ se vyplatí, ale i fakt, že změnit dodavatele není žádná věda. Není to kampaň samoúčelná ani zbytečná: většina našich produktů je opravdu na trhu nejlevnější, jejich nabídka je nejširší a navíc jsme na sobě hodně zapracovali i v úrovni zákaznického servisu. Máme proto veřejnosti co nabídnout. Mnozí to nevědí, protože přes veškeré změny, které jsme už učinili, nás bohužel stále vnímají jako ten obrovský monopol, který přece nemůže být v ničem nejvýhodnější.

Tématem tohoto čísla je projekt Transformace ICT, jeden ze strategických projektů programu Efektivita. Na naše informační a telekomunikační technologie vynakládáme příliš mnoho peněz, přitom ne vždy jsme s poskytovanými službami spokojeni. Určitou skromnost bude muset v tomto směru v budoucnu projevít každý z nás. Mnohem přisněji než dřív bude totiž posuzován každý požadavek na nový program, monitor, mobil či tiskárnu.

Zlevňování se dotkne nejen uživatelů. Odtučňovací kúru musí podstoupit i náš interní poskytovatel ICT služeb. Nechceme se ale vracet zpět, stále by mělo platit, že ČEZ pracuje s moderními technologiemi.

Transformace ICT není jediným ze strategických projektů programu Efektivita, který se už dávno nezabývá jen definováním cílů. I tým projektu Štíhlá firma se pustil do realizace prvních vyčíslitelných přínosů. Podle zanalyzovaných příležitostí k úsporám se projekt zaměřuje především na oblasti správa majetku, nákup a logistika, finance a personalistika. Optimalizace nákladů však ovlivní i další procesy, prakticky se dotkne nás všech. Navrhují se efektivnější způsoby poskytování služeb uvnitř Skupiny, upravují se standardy pro užívání služebních vozů, mobilních komunikací, kancelářských prostor, rozvojových aktivit apod. Ve vybraných oblastech dojde i k optimalizaci počtu zaměstnanců. Například se pracuje na návrhu organizační změny, která má zeštíhlit a zploštit organizační strukturu ČEZ, a.s. (netýká se organizačních jednotek). První vlna organizačních změn má být realizována již k 1. červenci tohoto roku.

S konkrétními, relevantními změnami vás budou průběžně seznamovat vaši manažeři. Věřím, že ti si odpovědnost za proaktivní a jasnou komunikaci uvědomují.

Daniel Beneš

místopředseda představenstva a výkonný ředitel ČEZ, a.s.

ČEZ NEWS 02/2008

časopis zaměstnanců Skupiny ČEZ

VYDAVATEL ČEZ, a. s., Duhová 2/1444, 140 53 Praha 4

ŠÉFREDAKTOR Petr Holub

ZÁSTUPCE ŠÉFREDAKTORA Jaroslav Bílý

REDAKCE Pavel Pošusta, Pavla Němcová

ADRESA REDAKCE ČEZ News, Duhová 2/1444, 140 53

Praha 4, e-mail: ceznews@cez.cz, tel. 211 042 132

Číslo registrace MK ČR: 6395 ISSN: 1801-0350

NÁKLAD 14 400 výtisků. Elektronickou podobu ČEZ NEWS

najdete na www.cez.cz a intranet.cez.cz

GRAFICKOU ÚPRAVU, DTP A TISK pro společnost ČEZ, a. s.,

zajišťil Boomerang Publishing, s. r. o., www.bpublishing.cz

UZÁVĚRKA TOHOTO ČÍSLA 15. 1. 2008

UZÁVĚRKA PŘÍŠTIHO ČÍSLA 15. 2. 2008

Tentokrát nás obrazový seriál, mapující nejvýznamnější domácí společnosti, které tvoří Skupinu ČEZ, přivádí – možná pro někoho poněkud překvapivě – na nebe nad Tušimice. Jen odsud, z výšky, můžeme totiž vidět obrovský rozsah prací, které lze stručně shrnout pod pojem komplexní obnova Elektrárny Tušimice II...

ŠKODA PRAHA Invest / ŠKODA PRAHA

Naplno běžící komplexní obnova Elektrárny Tušimice II je nejrozsáhlejším projektem obnovy domácích výrobních zdrojů Skupiny ČEZ. Jejím generálním dodavatelem je společnost ŠKODA PRAHA Invest s.r.o. Tato společnost rovněž řídí projekty komplexní obnovy Elektrárny Pruněvův II a výstavby nového 660MW zdroje v Elektrárně Ledvice. ŠKODA PRAHA Invest tvoří se svojí mateřskou společností ŠKODA PRAHA a.s., která je od roku 2005 stoprocentní „dcerou“ ČEZ, a.s., významné české energetické podnikatelské uskupení. Schopnost ŠKODA PRAHA Invest dodávat a řídit náročné projekty obnovy výrobních zdrojů stojí mimo jiné na desetiletí budova-

ném know-how mateřské společnosti ŠKODA PRAHA. Ta za 55 let své existence vyprojektovala a dodala více než stovku energetických celků s celkovým výkonem 38 000 MW do 25 zemí světa. Odborný tým ŠKODA PRAHA Invest byl od letošního ledna posílen o pracovníky mateřské společnosti ŠKODA PRAHA v oblasti inženýringu, realizace, nákupu, jakosti a spouštění, aby se tak maximálně zefektivnily práce na obnově domácích výrobních zdrojů. Obnova prvních dvou bloků tušimické elektrárny, která odstartovala odstavkou 2. 6. 2007, je jedinečná s ohledem na zvolený princip paralelního výrobního chodu dvou bloků elektrárny a komplexní obnovy druhých dvou blo-

ků. Rekonstrukce bloků 3 a 4 se uskuteční ještě letos a na začátku příštího roku pak bude zahájena rekonstrukce 1. a 2. bloku, které zákazníkovi, společnosti ČEZ, předá ŠKODA PRAHA Invest na podzim roku 2010. ŠKODA PRAHA působí na jaderných elektrárnách Temelín a Dukovany v rámci projektů modernizace a zvyšování výkonu těchto zdrojů. Rovněž u těchto projektů se předpokládá komplexní převzetí jediným dodavatelem ŠKODA PRAHA Invest. Strategii ŠKODA PRAHA má pak napříště být zejména obchodní a developerská činnost využívající ve světě známou značku ŠKODA PRAHA pro vyhledávání a přípravu realizace energetických projektů.



Rekonstrukce Elektrárny Tušimice II
definitivně skončí v roce

2010

Ve výstavbě je nový zdroj v Ledvicích
o výkonu

660 MW

Jsme levnější než konkurence

Od poloviny ledna se v tisku i dalších médiích můžete setkávat s novou reklamní kampaní Skupiny ČEZ. Pod heslem „ČEZ je levnější“ má spotřebitelům elektriny vysvětlit cenové rozdíly mezi jednotlivými dodavateli a ukázat, že ve srovnání s našimi největšími konkurenty je elektřina od Skupiny ČEZ cenově výhodnější.

Pro výpočet je třeba uvést typ zákazníka (domácnost nebo firma), stávajícího dodavatele elektřiny (ČEZ Prodej, E.ON Energy nebo Pražská energetika), distributora (ČEZ Distribuce, E.ON Distribuce nebo PRE distribuce), distribuční sazbu, hodnotu jističe a roční spotřebu elektřiny ve vysokém, případně nízkém tarifu.

Konkurence, kterou přinesla liberalizace trhu s elektřinou, nabízí informovaným spotřebitelům výhody. Skupina ČEZ tyto výhody zprostředkovává širokému okruhu svých stávajících i nových zákazníků.

Okamžitý výpočet úspory poskytne web nebo Zákaznická linka

Spotřebitelé, kteří jsou v současnosti zákazníky některého z našich konkurentů (např. PRE nebo E.ON) si mohou okamžitě ověřit, kolik by ušetřili na elektřině, kdyby jejich dodavatelem byla Skupina ČEZ. Pro tento účel byl na stránky www.cez.cz/srovnani umístěn kalkulačka, který po zadání některých údajů z poslední faktury za elektřinu nabízí okamžitý výpočet roční úspory. Stejnou možnost poskytuje zákazníkům naše Zákaznická linka 840 840 840, kde operátor

zákazníkovi po zadání údajů z faktury úsporu okamžitě vypočte.

Možnost změny dodavatele

Spotřebitelům v rámci kampaně ale nabízíme víc než jen výpočet hypotetické úspory. Poskytujeme jim také možnost, jak tuto úsporu prakticky získat. Na Zákaznické lince proto dostanou instrukce, jakým způsobem mohou změnit svého dodavatele elektřiny, přejít ke Skupině ČEZ a vypočtenou úsporu proměnit ve skutečné finance. Celý proces je připraven tak, aby byl pro zájemce co nejjednodušší – kromě uzavření nové smlouvy o dodávce elektřiny nám spotřebitel poskytne svou plnou moc a my u jeho stávajícího dodavatele sami zařídíme zrušení existující smlouvy a další náležitosti.

Zajímavé výroky (nejen o Skupině)

ČEZ má velice profesionální management, MOL v tomto ohledu také nemá špatnou pověst. Nikdo z nás by nepodepsal dohodu, ve které nevidí svůj vlastní přínos či růstový potenciál. Ale měřit krejčovskou mírou výhodnost při rozjezdu jakéhokoli společného podniku, v němž každý z partnerů vlastní 50 procent, je velice obtížné. Osobně vidím, proč je to dobrý byznys pro MOL. A Martin Roman ví také velice dobře, proč je dobrý pro ČEZ. Zsolt Hernádi, generální ředitel MOL, v rozhovoru pro časopis EURO při příležitosti podpisu alianční spolupráce mezi ČEZ a MOL (EURO 2. 1. 2008)

Do Uher a přes Uhry už táhl kdekdo. ČEZ nyní mistrovsky využil obrany MOL před rakouskou OMV. Vladan Gallistl, časopis Týden (31. 12. 2007)

„Zdražování se nelze divit, ČEZ se chová tržně a prodává za cenu určenou poptávkou. Elektřina se konečně obchoduje na burze,“ říká analytik Jan Marek ze společnosti Patria, který si myslí, že by vyšší ceny mohly zvýšit investice do tradičních i obnovitelných zdrojů. Hospodářské noviny (3. 1. 2008)

„ČEZ prošel zásadní restrukturalizací a z původní jakési projektové kanceláře se stal významný evropský hráč,“ hodnotí proměnu Dean Brabec, šéf sektoru Energy a Utilities poradenské společnosti Arthur D. Little. Jana Klímová, Mladá fronta Dnes (9. 1. 2008)

Růst akcií ČEZ nepřišel sám od sebe. Elektřina za dobu Romanova působení zdražila o více než polovinu, cena akcií ale vzrostla o 795 procent. Přitom český akciový trh, měřeno PX indexem, vzrostl jen o 105 procent. Petr Šimůnek, komentář Hospodářských novin (8. 1. 2008)
Připravil Ladislav Kříž

Kampaň na podporu bezhotovostních plateb slaví v Bulharsku úspěchy

Uprostřed srpna se v jednom zákaznickém centru Skupiny ČEZ v srdci bulharské metropole Sofie tísnil nebývalý dav. Právě zde vrcholil první fáze kampaně Oranžové prázdniny, jejímž cílem bylo během letních prázdnin přimět co nejvíce zákazníků ČEZ Electro, aby přešli na bezhotovostní formu úhrady svých účtů za elektřinu. Za přítomnosti médií a manažerů z ČEZ se losují jména sta výherců, kteří za přechod na bezhotovostní platby dostávají cenu.

Здравей, маме! Каква приятна среща, хайде да те водим акъщи на гости!

Не мога, трябва да платя тока и бързам да не затворят касата на ЧЕЗ.

Но, маме, тока може да платиш и от най-близкия банкомат. Ела да ти покажа!

Ето, слагаш картата...

... от главното меню на банкомата избираш „Други услуги“, после „В разу“. На появилия се екран въвеждаш кода на съответното разпределително дружество на ЧЕЗ. Този код може да получиш като се обадис на телефон 02/9210880 или на горещата телефонна линия на ЧЕЗ 0700 10 010. На следващия екран потвърждаваш данните си. Ще видиш информация за плащането, въвеждаш ПИН и потвърждаваш плащането...

Готово! Видя ли колко е лесно?

Чудесно! Сега мога да ви гостувам цяла вечер.

Да тръгваме!

Kampaň pomohla snížit počet zákazníků platících za služby výhradně hotově

Още един начин да го направиш по-бързо и по-лесно.

před vchodem, aby vzápětí za svůj nákup mohli hotově zaplatit u pokladny, která je vybavená terminálem na karty.

Průběh kampaně

„Na počátku minulého roku platilo za spotřebovanou elektřinu hotově zhruba 92 % zákazníků ČEZ Electro, a to hlavně na pokladnách ČEZ, kde v Bulharsku platby přijímáme,“ říká Ludvík Baleka, obchodní ředitel ČEZ Bulgaria. „Naším záměrem je počet těchto pokladen postupně optimalizovat a bezhotovostními úhradami faktur pověřit naše smluvní partnery. Naši zákazníci tak budou moci poskytované služby čerpat efektivněji, bezpečněji a hlavně kvalitněji. Vycházíme z výsledků nejlepší praxe, kterou ČEZ úspěšně uplatnil v České republice,“ nastiňuje ambiciózní cíle.

O jak obtížný úkol se jedná, potvrdila reakce hned po uzavření některých pokladen, kdy se ČEZ musel potýkat se značným odporem obyvatelstva i úřadů. Proto byl okamžitě navýšen počet platebních míst u našich partnerů a zesílena masivní informační kampaň o výhodách bezhotovostních plateb.

První výsledky

Statistiky z konce minulého roku potvrzují, že ČEZ zvolil a načasoval svou kampaň velmi úspěšně. Jen během roku 2007 se podařilo zvýšit množství bezhotovostních plateb z 8 % na 10 %, především díky platbám prováděným přes internet a bankovními převody. Jestliže v roce 2005 neproběhla jediná platba přes internet či bankomat, na konci minulého roku již tímto způsobem zaplatilo svůj účet za elektřinu přes 350 000 zákazníků. „V letošním roce jsme si dali za cíl zvýšit podíl bezhotovostních plateb na celkových úhradách za elektřinu na 20 %,“ dodává Jaroslav Berger, manažer péče o zákazníky z ČEZ Bulgaria. Dosažení tohoto cíle by měla podpořit i plánovaná novinka – platby přes telefon.

Akce Oranžové prázdniny a podzimní Dny bezhotovostního placení odstartovaly masivní informační kampaň o výhodách bezhotovostních plateb. Podobné akce jsou v Bulharsku více než nutné, protože v Bulharech je hluboce zakořeněná nedůvěra

k platbám přes internet nebo kartou a drtivá většina z nich preferuje platit vše v hotovosti. Že se nejen ČEZ jako dodavatel elektřiny potýká s tímto problémem, dokládá i častýjev z bulharských supermarketů, kdy si lidé vybírají peníze z bankomatů



Upřesnili jsme nabídku na výstavbu bulharské jaderky

ČEZ podal upřesněnou indikativní nabídku na základě požadavku státní bulharské energetické společnosti NEK, která v loňském roce vypsala soutěž na strategického partnera pro výstavbu a provoz připravované jaderné elektrárny Belene v Bulharsku. ČEZ se do soutěže až o 49% podíl ve společnosti Belene Power Company přihlásil v červnu loňského roku. Indikativní nabídku podal v říjnu 2007. Podrobnosti o obsahu nabídky nebudou zveřejněny. O dalším postupu rozhodne NEK na základě vyhodnocení indikativních nabídek. V říjnu 2006 společnost NEK zvolila za hlavního dodavatele pro dostavbu jaderné elektrárny Belene ruský Atomstrojexport. Jedná se o projekt v hodnotě 4 miliard euro, zahrnující výstavbu dvou 1000 MW bloků s reaktory třetí generace typu VVER (tlakovodní reaktor).

Eva Nováková

Budeme modernizovat rumunské Galati?

ČEZ podal také nabídku na modernizaci stávající elektrárny a potenciálně i stavbu nové elektrárny v rumunském Galati. Tendr na strategického partnera pro společnost SC Electrocentrale Galati SA vypsala státní energetická společnost Termoelectrica, která v Rumunsku provozuje tepelné elektrárny. Detaily nabídky nebudou zveřejněny. Instalovaný výkon stávající elektrárny v lokalitě společnosti SC Electrocentrale Galati SA dosahuje 535 MW (3x 105 MW, 2x 60 MW, 1x 100 MW). SC Electrocentrale Galati SA je 100% vlastněna společností Termoelectrica.

Eva Nováková



V areálu aktuálně probíhají výkopové a demoliční práce

Stavba nejmodernější české elektrárny začíná

Výstavba nového, nejmodernějšího zdroje v ČR o výkonu 660 MW v Elektrárně Ledvice je rozdělena do čtyř etap. Ta první, demoliční, právě probíhá.

Přípravné práce spojené s výstavbou nové administrativní budovy jsou v ledvické elektrárně v plném proudu. Jedná se o přeložku surové vody, což v důsledku znamená zmenšení kapacity stávající parkovací plochy před elektrárnou, a to zhruba o třetinu. „Máme za sebou i přeložky médií, která vedla na viaduktu mezi elektrárnou a úpravnou uhlí. Díky tomu se mimo jiné zlepšil i průjezdnost pod mostem, neboť se zvýšil jeho podjezdová výška,“ říká František Strach, ředitel Elektrárny Ledvice.

Demolice končí

V areálu elektrárny se do své závěrečné fáze blíží demolice objektů dílen a garáží, na jejichž místě vznikne nová skládka paliva. „Ke konci ledna skončila i demoli-

ce bývalého kotle 200 MW a zároveň byly na stejném místě zahájeny výkopové práce pro stavbu nové chemické úpravy vody,“ dodává ředitel Strach.

Provoz ohrožen nebude

V prvním čtvrtletí letošního roku bude ještě zahájena výstavba obvodu zahřívání, aby mohly být i nadále provozovány současné bloky elektrárny. Výstavba nového bloku proběhne ve stávajícím areálu elektrárny a bude stát řádově desítky miliard korun. Během realizace nového zdroje budou všechny tři stávající bloky v provozu, poté budou bloky 2 a 3 odstaveny. Čtvrtý bude provozován současně s novým zdrojem až do konce své životnosti.

Ota Schnepf



Elektrárny Tušimice a Prunéřov budou po obnově srovnatelné s nejlepšími zdroji v západní Evropě

Prunéřov II čeká na finální podobu koncepčního projektu

Ve třech fázích se nyní nachází příprava komplexní obnovy naší elektrárny Prunéřov II, která proběhne v letech 2011 až 2013. První obnáší zpracování koncepčního projektu, druhá se zabývá zpracováním zadávacích dokumentací a třetí přípravou smluvního zajištění obnovy. Protože všechny tři fáze probíhají současně, tvoří jeden kompaktní celek, jímž se zabývá tým zkušených odborníků v čele s Oldřichem Šimánou, vedoucím projektového týmu komplexní obnovy elektrárny Prunéřov II.

Koncepční projekt obnovy elektrárny Prunéřov II počítá s tím, že její výrobní parametry budou po modernizaci 3x 250 MW. Původně se ovšem mělo jednat o zrcadlový projekt současně probíhající komplexní obnovy elektrárny Tušimice II (4x 200 MW).

„Studie, která vznikla v rámci optimalizace vyuhlení lomu Libouš ale ukázala, že pro Prunéřov bude nejvýhodnější komplexní obnova tří bloků a zvýšení jejich výkonu z 200 na 250 MW. Vycházeli jsme přitom z omezujících podmínek, což znamená zachování stávajících ocelových konstrukcí kotelny a kotle a zachování rozměrů strojovny,“ vysvětluje změnu Oldřich Šimána. „Jako optimální vyšel jednotkový výkon bloku 250 MW s průtlakovým kotlem a dvoutělesovou turbínou s nejmodernějšími možnými parametry pro energetická zařízení této koncepce.“

Jak pro projekční, tak i realizační část projektu si Skupina ČEZ vybrala jako generálního dodavatele ŠKODU PRAHA Invest. Uzavřeny jsou již smlouvy s doda-

vateli kotelny i strojovny, a to Vítkovicemi a ŠKODOU POWER.

Elektrárny Tušimice a Prunéřov budou po obnově srovnatelné s těmi nejlepšími zdroji v západní Evropě. Nejmodernější technologie zlepší celkový provoz jak v oblasti výroby elektřiny, tak i životního prostředí. Proti současnému stavu přinese nová technologie snížení emisí CO₂ o 15 %, emisí SO₂ o 70 %, emisí NO_x o 65 % a emisí popílku o 40 %.

Obnova Tušimic II a Prunéřova II je svázána s programem postupu těžby na sousedních dolech. Současně s elektrárnami dožije i lokalita lomu Libouš. Severočeské doly proto předpokládají, že zásobování obou elektráren proběhne v rámci územních limitů a nebudou prolamovány. Pokud by se někdy zrušily, pro lokality Tušimice a Prunéřov by se nic nezměnilo. Nenastane tudíž situace, že bude uhlí a nebude elektrárna či bude elektrárna a nebude uhlí. Obě životnosti se sladily na dobu 25–30 let.

Ota Schnepf

Porozumění mezi ČEZ a U. S. Steel Košice

ČEZ a U. S. Steel Košice (USSK) podepsaly 10. ledna memorandum o porozumění, které vytváří rámec pro možnou výstavbu elektrárny ve výrobním areálu USSK ve východoslovenských Košicích. Očekávaný instalovaný výkon elektrárny by mohl dosáhnout až 400 MW. Skutečný instalovaný výkon včetně typu paliva vyplývá z realizační studie projektu, která by měla být připravena do konce 1. pololetí letošního roku. U. S. Steel Košice, člen korporace United States Steel, je jedním z předních výrobců plochých válcovaných produktů ve střední Evropě. Společnost nedávno otevřela linku pro žárové zinkování plechů v nejvyšší kvalitě pro automobilový průmysl, jejichž produkce by měla směřovat k uspokojení poptávky zákazníků v regionu.

Eva Nováková

Skupina ČEZ získala úvěr

Skupina ČEZ uzavřela 15. 1. úvěrovou smlouvu na částku 600 mil. EUR (cca 15,8 mld. Kč) na všeobecné finanční potřeby, včetně nákupu 7% podílu ve společnosti MOL v rámci uzavřené strategické aliance mezi oběma společnostmi. Dne 22. 1. došlo k nařčení úvěru a o den později k vypořádání transakce mezi ČEZ a MOL. Úvěr byl aranžovaný klubem tří bank ve složení Československá obchodní banka a.s., ING Wholesale Banking a Intesa Sanpaolo S.p.A. Má splatnost 1 rok. Roli agenta plní ING Bank N.V. Svým objemem se půjčka řadí mezi pět největších úvěrových transakcí na českém trhu vůbec.

Eva Nováková

ČEZnet vyjednal nižší ceny mobilních služeb

V průběhu ledna vstoupily v platnost nové ceny mobilních služeb společnosti ČEZnet, a.s., které vyplývají z rámcové smlouvy podepsané 17. 12. 2007 mezi společnostmi ČEZnet, a.s., a Telefónica O₂ Czech Republic, a.s.



Porovnání starých cen a nových cen mobilních služeb ČEZnet, a.s.

Popis	Hlasové tarify					
	Optimum Profi IN		Optimum Profi		Business 300	
	Ceny a volné jednotky		Ceny a volné jednotky		Ceny a volné jednotky	
	Stávající	Nově	Stávající	Nově	Stávající	Nově
Měsíční paušál	63,00 Kč	59,00 Kč	113,75 Kč	107,00 Kč	348,25 Kč	314,00 Kč
Volné minuty	100 minut	100 minut	210 minut	240 minut	600 minut	650 minut
Volné SMS	40 SMS	40 SMS	100 SMS	100 SMS	100 SMS	150 SMS
Volání do mobilní sítě O ₂	0,88 Kč	0,83 Kč	0,88 Kč	0,83 Kč	0,95 Kč	0,89 Kč
Volání do ostatních mobilních sítí ČR	1,75 Kč	1,45 Kč	1,75 Kč	1,45 Kč	1,40 Kč	1,29 Kč
Volání do pevné sítě	1,75 Kč	1,45 Kč	1,75 Kč	1,45 Kč	1,40 Kč	1,29 Kč
Volání ve VPN síti	0,53 Kč	0,00 Kč	0,53 Kč	0,00 Kč	0,53 Kč	0,00 Kč
Cena SMS	1,50 Kč	1,00 Kč	1,50 Kč	1,00 Kč	2,50 Kč	1,00 Kč
Zóna	Odchozí roaming					
	Ceny volání			Ceny volání		
	Stávající			Nově		
EU	25,00 Kč			9,50 Kč		
Zbytek Evropy	35,00 Kč			35,00 Kč		
Ostatní	55,00 Kč			55,00 Kč		
Zóna	Příchozí roaming					
	Ceny volání			Ceny volání		
	Stávající			Nově		
EU	20,00 Kč			3,43 Kč		
Zbytek Evropy	20,00 Kč			20,00 Kč		
Ostatní	45,00 Kč			45,00 Kč		
Datový tarif	Datové tarify a připojení k internetu					
	Ceny měsíčních paušálů			Ceny měsíčních paušálů		
	Stávající			Nově		
Služba Data CDMA	699,00 Kč			429,00 Kč		
Služba Data Nonstop GPRS / UMTS	160,00 Kč			150,00 Kč		

Ceny volání jsou uvedeny v Kč/min, všechny ceny jsou uvedeny bez DPH.
V síti VPN jsou integrovány veškeré hlasové služby TO₂.

Rámcová smlouva je výsledkem náročných jednání, která byla vedena obchodními útvary obou společností s cílem nalézt optimalizované cenové řešení a zároveň zvýšit uživatelský komfort v souladu s programovou vizí Skupiny „Operation Excellence“.

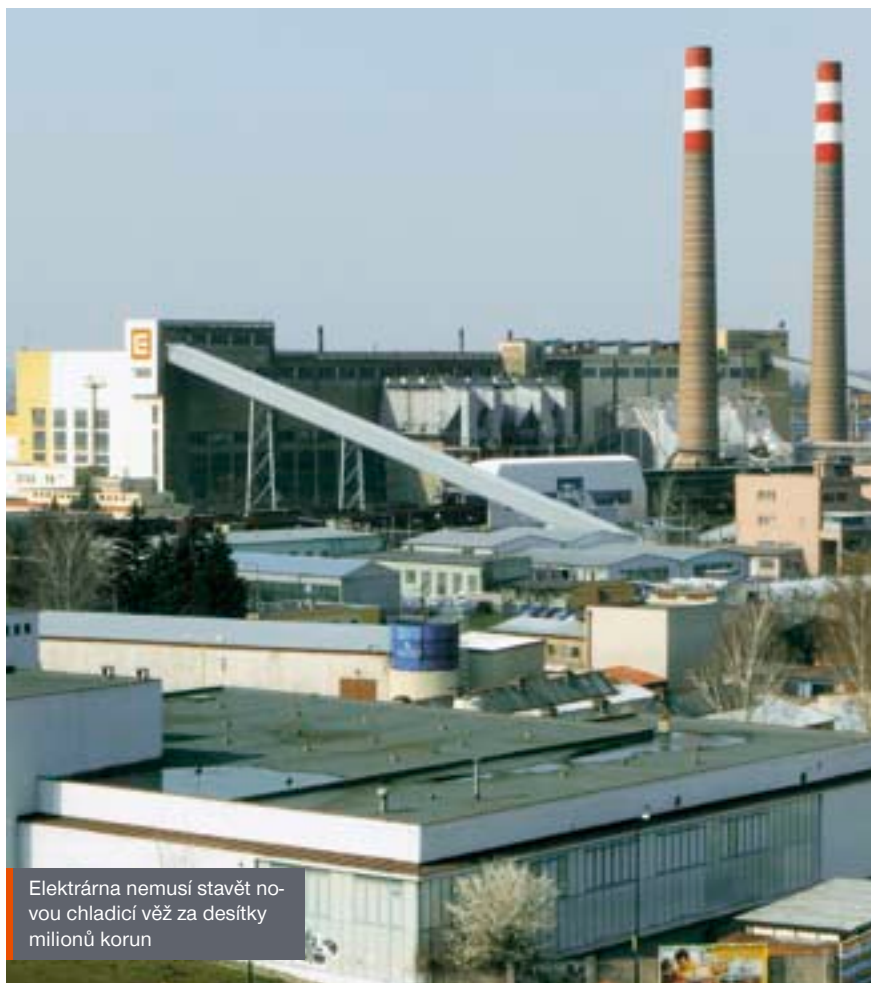
Z hlediska portfolia služeb byla jednání orientována především na snížení cen za volání v rámci interní VPN, ve které je integrována většina hlasových služeb, mezinárodní a roamingová volání.

Josef Levínský

Nový katalog služeb ČEZData

V souladu s vývojem potřeb Skupiny ČEZ společnost ČEZData průběžně doplňuje a upravuje své portfolio služeb a současně směřuje k vyšší kvalitě v jejich poskytování. Detailní popis jednotlivých služeb, garantované kvality a způsobu jejího měření je obsahem Katalogu služeb, který společnost pravidelně vydává a aktualizuje. Nejnovější verzi, platnou od 1. ledna 2008, najdete na Intranetu Skupiny ČEZ (intranet.cez.cz/cezdata/sluzby). Mezi novinky v loňském roce ČEZData zařadila příjem a koordinaci požadavků na služby společností ČEZnet a ČEZ Správa majetku prostřednictvím ServiceDesku a pro potřeby ČEZ Distribuce zavedla novou službu PTIS – D. Na kvalitu mělo významný vliv zkrácení doby řešení u části požadavků z původních deseti pracovních dnů na jeden, dva, tři nebo pět pracovních dnů (například přemístění pracoviště, instalace pro nové uživatele apod.). S počátkem letošního roku do portfolia přibýly nové služby ERP na bázi SAP pro ČEZ, a.s., ČEZnet, Energetiku Vítkovice a společnost Tepelárenská, a.s., dále Podpora síťových tisků a SAP uživatel, pro potřeby divize Výroba služba Podpora schvalování. Kromě toho dochází k dalšímu zkrácení doby řešení poruch u vybraných klíčových služeb (např. z oblasti CIS, ERP atp.), a to ze dvou pracovních dnů na jeden, s výjimkou případů vyžadujících další řešení subdodavateli.

Markéta Gubernátová



Elektrárna nemusí stavět novou chladič věž za desítky milionů korun

Díky levnější vodě sníží Hodonín výrobní náklady

Skupině ČEZ se podařilo vyjednat s Povodím Moravy, s.p., výhodné ceny chladič vody pro rok 2008. Spokojeni mohou být nejen vyjednávači obou stran, ale i všichni obyvatelé Hodonínska.

Dojednané ceny totiž Povodí Moravy přinesou šestiprocentní nárůst tržeb ve srovnání s rokem 2007 a Elektrárna Hodonín umožní zmenšit výkyvy ve výrobě a stabilizovat provoz lépe, než tomu bylo v posledních letech.

Elektrárny Skupiny ČEZ jsou do energetické sítě nasazovány podle výše variabilních nákladů, které se u hodonínského výrobního zdroje zmíněnou dohodou sníží. Tento fakt znamená pro Elektrárnu Hodonín v letošním roce předpoklad nárůstu odběru lignitu i biomasy, které elektrárna

spaluje. To bude mít pochopitelně za následek i lepší odbyt a obchodní příležitosti jak pro zemědělce a producenty energetické biomasy, tak i pro důl Lignit Hodonín, který těží lignit, komplementární surovinu pro spalování v elektrárně. Tento důl zaměstnává nezanedbatelné množství obyvatel hodonínského regionu.

Elektrárna Hodonín tedy může dál chladit za přijatelných nákladů a nemusí, alespoň zatím, stavět novou chladič věž za několik desítek milionů korun.

Petr Spilka

ČEZ Obnovitelné zdroje: úspěšný rok 2007

Společnost ČEZ Obnovitelné zdroje dosáhla v uplynulém roce pozitivních výsledků. Plán výroby elektrické energie i tržeb se podařilo překročit. „Přes poměrně suché letní měsíce vyrobily naše elektrárny za rok 2007 celkem 207 729 MWh elektrické energie. I vzhledem k množství odstávek vnímám splnění ročního plánu výroby na 100,5 % jako jednoznačný úspěch,“ řekl Josef Sedlák, generální ředitel ČEZ Obnovitelné zdroje. V roce 2007 uskutečnila společnost ČEZ Obnovitelné zdroje kompletní výměnu jedné ze dvou turbín malé vodní elektrárny (MVE) Komin včetně nového ovládání a řízení. Starý stroj zůstává dále na výkonu 106 KW, nový si polepšil na 140 KW. MVE Práchev, MVE Spálov, MVE Obříství a MVE Hracholusky prošly v průběhu roku 2007 také podstatnou modernizací. Společnost ČEZ Obnovitelné zdroje nově uvedla k 1. 1. 2007 do provozu MVE Bukovec u Plzně. Posláním společnosti ČEZ Obnovitelné zdroje je podílet se na zvyšování výroby elektřiny z obnovitelných zdrojů s ekonomickým přínosem pro Skupinu ČEZ.

Martin Pavlíček

Setkání zaměstnanců divize Investice

Otevřenost, neformálnost, ale i živá diskuse – tak by se dala charakterizovat atmosféra prvního pracovního setkání zaměstnanců nově vzniklé divize Investice, které se uskutečnilo v prostorách Top hotelu Praha 10. ledna. Zhruba stovka energetiků si pozorně vyslechla informace vedení divize o poslání, vizích a cílech nově vzniklé divize, ale i konkrétních úkolech letošního roku. V závěrečné diskusi se otevřel prostor pro dotazy a připomínky z publika. Setkání pak pokračovalo neformální částí, ve které měli zaměstnanci možnost popovídat si s vedením divize tvář v tvář.

Renata Skupníková



Část expozice Šumavská energie připomíná les

Naše informační centra přitahují stále více lidí

Největší zájem o návštěvu informačních center Skupiny ČEZ bývá v létě. Všechna se totiž nacházejí u vody, a tak mohou lidem zpestřit jejich odpočinek.

Informační centrum JE Temelín navštívilo loni rekordních 26 875 lidí. Od počátku jeho provozu v roce 2001 to už bylo celkem 303 588 hostů, nejčastěji žáků a studentů. Zájem o IC Temelín mají i naši sousedé. Více než 26 % ze všech zahraničních návštěvníků přijelo vloni z Rakouska.

IC Dukovany vloni navštívilo 28 818 lidí. V červnu 2007 slavnostně přivítalo již svého 350t tisícého návštěvníka od otevření v roce 1994.

Na informační centra vodních elektráren se v loňském roce přijelo podívat přes padesát tisíc lidí (IC Dlouhé Stráně 17 862, IC Dalešice – 13 121, IC Vydra na Šumavě – 7000, IC Štěchovice – 4312, IC Lipno – 7820). Pokles návštěvnosti na Dlouhých Stráních byl způsoben jejich uzavřením v letní sezóně, kdy tam probíhala oprava horní nádrže.

Ivana Vejvodová

Kontakty na IC Skupiny ČEZ

■ IC JE Temelín

E-mail: infocentrum.ete@cez.cz

Telefon: 381 102 639, fax: 381 104 900

Objednávky přes internet:

www.cez.cz/exkurze-ete

■ IC JE Dukovany

E-mail: infocentrum.edu@cez.cz

Telefon: 561 105 519

■ IC VE Dalešice

Telefon: 561 105 519

■ IC PVE Dlouhé Stráně

Objednávky exkurzí: čerpací stanice

pohonných hmot, 788 11

Loučná nad Desnou

■ IC VE Štěchovice

Telefon: 602 107 453, 603 769 197,

608 308 759

■ Expozice Šumavská energie, VE

Vydra a Čeňkova pila, Srní na Šumavě

Telefon: 840 840 840

■ IC VE Lipno

E-mail: infocentrum.eli@cez.cz

Telefon: 380 746 621, 606 445 798,

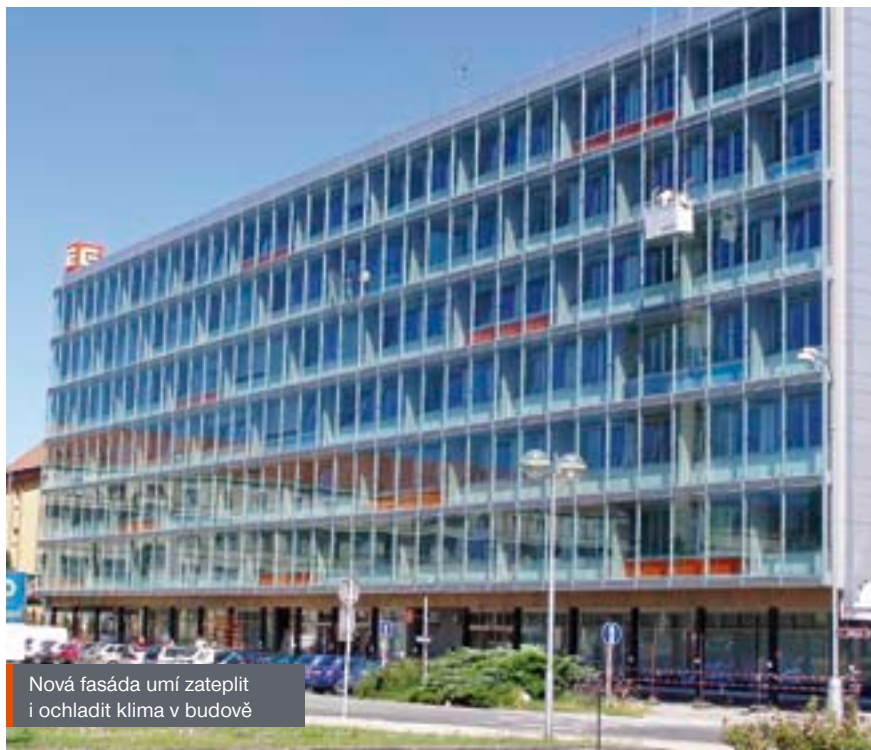
607 673 651

BW je datové BMW

Vytáhneme to z bévéčka... Tuto větu už slyšel skoro každý z nás. Ale co to vlastně to bévéčko je? Ti, kdo se nestydí zeptat, vědí, že BW je zkratka anglického názvu Business Information Warehouse, čili podnikový datový/informační sklad. A umí neuvěřitelné věci. Jak název sám napovídá, používá se tento nástroj k ukládání a práci s dokumenty, daty, čísly a poskytuje uživatelům řadu možností, jak se získanými informacemi pracovat. Jsou zde shromážděná data z různých zdrojů – velmi často přímo z ostatních modulů SAP, ale také z externích systémů a souborů. BW zahrnuje oblasti CIS, FIS a nově TIS (zákaznický, finanční a technický informační systém). Někteří uživatelé si zvykli na práci se sestavami z R4P. Zpracování těchto sestav probíhá on-line, jsou tedy k dispozici aktuální data. Takové postupy však zatěžují systém a i při možnosti vlastního nastavení neumožňují vždy zobrazit data ve vhodné struktuře. Naproti tomu BW nepracuje s daty on-line (data jsou do něj nahrávána s určitou periodicitou), ale umožňuje podrobnější analýzu i detailnější pohled do historie. Možná si řeknete: A k čemu je mi to dobré? Výhod takovéto databáze je samozřejmě celá řada. Chcete například vědět, kolik zákazníků za poslední rok požádalo o přímotopnou sazbu? Následně si můžete nechat spočítat, jak se promítne změna ceny u této sazby v regionu západních Čech. BW funguje i jako určitý „hlídač“. Denně jsou vytvářeny tzv. reporty SLA, kde je vidět postup zpracovávání požadavků zákazníků. Zda pracujeme v souladu s dohodnutými pravidly, zejména s vyhláškou 540, a vidíme, kdo je za případnou konkrétní chybu zodpovědný. Tak už víte, co je „bévéčko“?

Vladimíra Rosendorfová





Nová fasáda umí zateplít i ochladit klima v budově

Budova Skupiny ČEZ v Hradci Králové stavbou roku

Nová fasáda s chlazením na budově Skupiny ČEZ na Riegrově náměstí č. 1493 v Hradci Králové získala titul Stavba roku Královéhradeckého kraje 2007.

V objektu, jehož majitelem je ČEZ Správa majetku, sídlí společnosti Skupiny ČEZ pro oblast východních Čech. Původně patřil Východočeské energetice, která jej nechala zrekonstruovat a opatřit energetickou provětrávanou transparentní fasádou s dochlazováním a doplňujícím zařízením.

Principem tohoto řešení je oprava a zateplení původní fasády při zachování architektonického výrazu, s doplněním moderního prvku ve formě předvěšené skleněné stěny upravené na celoročně otevřený okruh umožňující přirozené větrání jádra budovy z vytvořeného meziprostoru, založeném na proudění vzduchu. Součástí principu je dochlazování vnitřních prostor vodním zdrojem, pomocí sálání z chladících sádkartonových stropů opatřených

registrem s napojením na rozvod a systém chlazení.

Počítačový systém řízení spolu s transparentní fasádou zajišťuje nejen energetické úspory, ale také vyšší kvalitu vnitřního klimatu s příznivým dopadem na zdraví pracovníků a celkovou pracovní pohodu.

Rekonstrukce, včetně výměny hliníkových oken, probíhala za plného provozu celé budovy.

Riegrovo náměstí v centru Hradce Králové postupně mění svou tvář, což souvisí i se stavbou nového autobusového nádraží. I naše nově zrekonstruovaná budova pomáhá dotvořit jeho architektonickou koncepci.

Stanislav Libříčský

Na Slovensku máme téměř desetkrát víc zákazníků

Nárůst počtu koncových zákazníků z 5 na 48 a nasmlouvaný objem prodané elektřiny ve výši přesahující 0,5 terawathodiny činí z ČEZ Slovensko jedničku mezi alternativními dodavateli elektrické energie na Slovensku. Úspěch ČEZ na Slovensku je výsledkem intenzivní prodejní kampaně, která proběhla v závěru loňského roku. Ve všech případech ČEZ Slovensko se svojí nabídkou uspěl v tendrech vypsaných jednotlivými podniky. Kromě 5 původních zákazníků, v jejichž případě ČEZ pozici dodavatele obhájil, uspěl i ve 43 dalších případech. „Daří se nám i přesto, že pozice tradičních dodavatelů a obchodníků je na Slovensku velmi silná. Slovenští odběratelé jsou si totiž vědomi deficitu elektřiny na Slovensku a hledají jistotu její dodávky v podobě obchodníka, který má za sebou výrobní aktiva. A to Skupina ČEZ splňuje,“ popisuje Ondřej Grohar, ředitel prodeje ČEZ Slovensko. Skupina ČEZ se na Slovensku orientuje na větší a střední průmyslové zákazníky. V tomto roce obdobně jako v Česku plánuje nabízet i víceleté produkty a zároveň oslovit i zákazníky, kteří mají své provozy ve více zemích regionu střední Evropy s nabídkou komplexní dodávky elektřiny. Mezi zákazníky Skupiny ČEZ na Slovensku patří společnosti Kraft Foods, obchodní řetězec Carrefour, Hornbach, výrobce domácích spotřebičů Whirlpool nebo společnost Quinn Plastics. Skupina ČEZ působí na Slovensku od roku 2006, kdy otevřela svoji obchodní a reprezentační kancelář v Bratislavě. Mezi poslední rozvojové projekty na Slovensku patří společný podnik se skupinou MOL, který v areálu rafinerií Slovnaft plánuje postavit 800MW paroplynový cyklus a zmodernizovat a rozšířit současnou elektrárnu na 160 MW. V letošním roce ČEZ rovněž podepsal memorandum o záměru prověření možnosti výstavby až 400MW elektrárny v areálu U. S. Steel ve východoslovenských Košicích.

Eva Nováková

Projekt Transformace ICT

Do 1. 1. 2010 chceme zásadně
proměnit oblast ICT Skupiny ČEZ

Jednou ze sedmi strategických iniciativ Skupiny ČEZ v rámci programu Efektivita je projekt Transformace ICT. Jeho úkolem je podpořit zvyšování efektivity společnosti poskytováním služeb informačních a telekomunikačních technologií v kvalitě a cenách, které budou srovnatelné s konkurencí na českém i světovém trhu.

Zvyšující se složitost informační podpory Skupiny ČEZ vyžaduje jasnou koncepci a strategii. Proto byl v srpnu minulého roku odstartován projekt Transformace ICT. Ten je jednou ze sedmi klíčových celoskupinových iniciativ programu Efektivita, který má Skupině ČEZ, v současnosti nejziskovější české firmě, pomoci

ně ke snížení nákladů na ICT ve Skupině ČEZ, tolik potřebnému pro zdárnou realizaci celého programu Efektivita.

Transformační změny

Novým vedením projektu Transformace ICT, jmenovaným k 1. 11. 2007, byl vytvořen přesný transformační plán, zá-

V roce 2010 ušetří projekt Transformace ICT 1,3 miliardy oproti roku 2007

udržet se i v budoucnu mezi nejlepšími energetickými společnostmi. „Projekt Transformace ICT bude mít natolik významné dopady, že jej vedení firmy chce mít pod přísným drobnohledem. Proto je jedním z projektů, který je řízen centrálně projektovou kanceláří,“ říká Martina Matoušková, ředitelka sekce Projektová kancelář.

Zvýšení kvality, snížení nákladů

Vizí projektu Transformace ICT je postupně zavést do Skupiny ČEZ takový ICT servisní model, který bude centrálně kontrolovat a řídit poptávku a dodávku informačních a telekomunikačních služeb. Podle vedoucího projektu Transformace ICT Martina Řezáče tak do konce roku 2009 dojde ke zvýšení kvality poskytovaných služeb pro interní potřebu společnosti, k větší spokojenosti uživatelů a součas-

vazný pro jednotlivé projektové týmy. V jeho rámci tak dojde ke změně modelu řízení ICT ve Skupině ČEZ, včetně kompetencí jednotlivých útvarů ICT, k optimálnějšímu řízení nákladové efektivity ICT a změnám architektury a aktivit v rámci infrastruktury informačních technologií a telekomunikací.

Postupně bude optimalizováno nastavení mezi službami, které poskytují vnitřní subjekty Skupiny ČEZ a službami, které je možné outsourcovat do subjektů externích. „Z těchto důvodů je nutné urychlit restrukturalizaci současných vnitřních dodavatelů ČEZnet a ČEZData a sloučit je do nového subjektu, který bude schopen nejpozději od 1. 1. 2009 zajišťovat pro Skupinu ČEZ komplexní ICT služby,“ říká předseda řídicího výboru Transformace ICT a generální ředitel ČEZnet Kamil Čermák.

Organizační struktura projektu Transformace ICT

Řídící výbor

Sponzor projektu
Předseda
Členové

Ivan Lapin
Kamil Čermák
Martina Matoušková
Michaela Hrobská
Monika Matějová
Petr Vobořil
Martin Novák
Ondřej Jaroš

Projektový management
Martin Řezáč

Tým Sourcing
Milan Vališ

**Tým Řízení
a organizace**
Jiří Sedlák

**Tým Realizace
fúze**
Kamil Čermák

**Tým Ekonomika
a služby**
Radek Kučera

**Tým Architektura
& infrastruktura**
Ondřej Medvecký

Tým Non-core

Iniciativy pro týmy projektu Transformace ICT

Jednotlivé týmy se v rámci projektu Transformace ICT do konce března soustředí na vytvoření tzv. Cílového konceptu. Ten bude zohledňovat cílový stav jediného poskytovatele ICT služeb a bude sloužit jako základní dokument pro zavádění jednotlivých iniciativ, definovaných pro každý z týmů.



Tým projektu Transformace ICT – 1. řada zleva: Jiří Sedlák, Monika Matějová, Kamil Čermák, Ondřej Jaroš, Ivan Lapin, Michaela Hrobská, 2. řada zleva: Martina Matoušková, Martin Novák 3. řada zleva: Ondřej Medvecký, Milan Vališ, Martin Řezáč, Petr Vobořil, Rado-
mír Kučera

Sourcing

Tým se od počátku letošního roku věnuje tvorbě detailního návrhu ICT portfolia sourcingové strategie, přípravě tzv. studie pravidelnosti pro quick-wins (což jsou tzv. rychlá, nebo také snadná řešení), zhodnocení jejich finančních dopadů a vytvoření zaváděcích plánů pro jejich realizaci.

Též je odpovědný za přípravu dokumentů, které určí rozsah služeb pro externí subjekty a také za přípravu prostředí pro outsourcing vybraných oblastí.

Řízení a organizace

Role tohoto týmu bude zásadní v definici a návrhu kompetencí mezi centrálou ČEZ a konsolidovaným poskytovatelem ICT služeb. Na konci března dodá jednotný ICT procesní model, návrh základní organizační struktury a definované zodpovědnosti. Poté bude pracovat na designu detailních a prioritních procesů, včetně parametrizace procesního modelu a identifikace klíčových ukazatelů výkonnosti. Na základě těchto návrhů připraví implementační plán pro realizaci.

Realizace fúze

Tým bude zodpovědný za postupné zavádění výstupů jednotlivých týmů v rámci projektu Transformace ICT v celém průběhu slučování společností ČEZData a ČEZnet. Bude koordinovat vytvoření a schválení dokumentu Cílový koncept a vykonávat podpůrné činnosti v oblasti personalistiky, interní komunikace, legislativy a dalších. Připraví i smlouvu o fúzi, koordinaci jejího schválení a podepsání a řízení fúze ve smyslu plnění ostatních právních i dalších požadavků.

Ekonomika a služby

Tým vytvoří jednotný katalog služeb a motivačních nástrojů, určených pro regulaci poptávky. Do konce března připraví návrh metodiky motivace ke snižování nákladů a poptávky, návrh sjednoceného controllingu a odsouhlasení reportingu slučovaných společností. Součástí bude i vytvoření implementačního plánu.

Architektura a infrastruktura

Tým vypracuje návrh jednotné „business orientované architektury“ a její cílový koncept. Paralelně bude zajišťovat realizaci v současnosti běžících projektů optimalizace infrastruktury. Na základě cílového konceptu budou připraveny návrhy technologických částí architektury, případně provedena aktualizace strategie a vytvořeny plány pro realizaci identifikovaných iniciativ včetně vyčíslení dopadů jejich realizace.

Non-core

Nově vytvořený tým se soustředí na analýzu a možné zefektivnění fungování ICT v neintegrováných dceřiných společnostech a zahraničních akvizicích. Do konce března tam provede analýzu v současnosti běžících projektů, ověří jejich business case a podnikatelské plány. Na základě této analýzy připraví optimalizační opatření pro realizaci přínosů.



Do konce roku se sloučí společnosti ČEZnet a ČEZData

Fúze obou společností je zřejmě nejviditelnější letošní změnou celého transformačního programu v oblasti ICT. Co toto spojení přinese Skupině ČEZ jako vnitřnímu zákazníkovi tohoto nového poskytovatele ICT služeb?

O sloučení společností ČEZnet a ČEZData bylo rozhodnuto představenstvem ČEZ, a. s., v prosinci minulého roku. Nově vzniklá společnost s novým názvem má zajišťovat Skupině ČEZ jednotné ICT služby nejpozději od 1. 1. 2009. Strategicky ji nadále bude řídit útvar strategie ICT divize správa.

Sloučení obou společností je jednou z klíčových iniciativ programu Efektivita, který by měl za 5 let přinést Skupině ČEZ téměř 19 miliard korun. Sloučení má zajistit podle vedoucího týmu pro realizaci fúze, generálního ředitele ČEZnet Kamila Čermáka, nejen vyšší efektivitu, ale také větší zákaznickou spokojenost zaměstnanců Skupiny. Podstatnou měrou se totiž zrychlí a zkvalitní úroveň poskytovaných služeb a zjednoduší komunikace mezi uživatelem a poskytovatelem ICT.

Fúze jako nejlepší řešení

Vedení ČEZ upřednostnilo variantu sloučení ČEZnet a ČEZData a zachování ICT služeb uvnitř společnosti před jejich částečným nebo úplným vyčleněním mimo Skupinu. Podle generálního ředitele ČEZData Ondřeje Jaroše tím dalo jasně najevo svou důvěru ve schopnosti zaměstnanců obou slučovaných společností. ČEZnet jich má v současnosti asi 250, ČEZData 430. „Je před námi rok prá-

ce, ve kterém musíme udělat vše pro naplnění cílů fúze, odsouhlasených představenstvem ČEZ, a. s. Rozhodnutí o sloučení pomůže urychlit dosažení vize společností ČEZData a ČEZnet stát se nejlepším poskytovatelem komplexních ICT služeb ve Skupině ČEZ,“ říká Ondřej Jaroš.

Realizační tým fúze

Kamil Čermák – vedoucí týmu
Ondřej Jaroš – IT oblast
Jaroslav Opat – integrace
Miloš Dyntar – provoz IT
Milan Dorko – oblast Telco
Jiří Sedlák – řízení a procesy organizace
Monika Matějová – finance
Věra Hroncová – personalistika
Ilona Melčová – personalistika
Tomáš Fuks – právní aspekty
Marek Šlégl – právní aspekty
Lucie Ehrlichová – interní komunikace
Jan Malý – interní ICT podpora
Milan Gajdůšek – metodika účetnictví centrála
Petr Přibyslavský – strategie ICT
Milan Vališ – ICT strategie (sourcing)
Jiří Hinner – interní audit
Petr Miklenda – ČEZData
Pavel Procházka – ČEZnet



Kamil Čermák

Jaké výhody přinese Skupině ČEZ sloučení společností ČEZnet a ČEZData?

Dostane ICT služby z jednoho místa. Dnešní konvergence technologií umožňují smazat hranice mezi tím, co dříve nabízeli pouze „spojáři“ a co už „informatici“. Novému jednotnému poskytovateli to umožní odbourat zbytečná rozhraní a duplicity ve všech činnostech a procesech. Tyto změny pak logicky přinesou úspory, žádané programem Efektivita.

Co bude fúze pod hlavičkou ČEZnet znamenat pro zaměstnance obou společností?

Tým, který na fúzi pracuje, má paritní zastoupení obou společností. Ve spolupráci s personalisty probíhá vytipování „high potentials“ ze všech úrovní řízení, kteří by se měli stát základem budoucího jednotného managementu nové společnosti. To, že jedna ze společností musí být tzv. nástupnickou organizací (ČEZnet), je pouze právní a technickou nutností. Ale i fakt, že pro novou společnost hledáme i nové jméno, jen ilustruje, že se jedná o skutečnou integraci do nové společnosti.

V souvislosti s transformací ICT se mluví také o vyčlenění některých činností mimo Skupinu.

Samozřejmě existují činnosti, které mohou být svěřeny do rukou jiných společností. Aby byl tento proces objektivní a transparentní, funguje v rámci Transformace ICT výbor pro sourcingové příležitosti, jehož výstupy podléhají Řídícímu výboru projektu.

Zákaznické vztahy v ČEZ Distribuce pod drobnohledem

Vnímání naší Skupiny při kontaktu a komunikaci se zákazníky nevytváří pouze kolegové ze společnosti ČEZ Zákaznické služby, ale také stovky našich lidí, kteří každodenně pracují přímo v terénu. Patří k nim i pracovníci ČEZ Distribuce. Také oni zanechávají nesmazatelný dojem o kvalitě našich služeb i zaměstnanců.



Zákazníci často kontaktují naše pracovníky v terénu. Proto musí být i oni na tuto komunikaci dobře připraveni

Do kontaktu se zákazníky totiž přicházejí v okamžiku jejich vysokého očekávání, nejčastěji když potřebují připojit odběrné místo, případně provést nějakou změnu. Bohužel průzkumy spokojenosti zákazníků potvrdily, že jejich očekávání a realita se výrazně rozcházejí. Proto se tým Zákaznické vztahy projektu Zákazník letos zaměřil především na zkvalitnění služeb a zákaznické komunikace u společnosti ČEZ Distribuce.

„Jedním z cílů projektu je zlepšení komunikace se zákazníkem. Ať už jde o osobní přístup, pochopení nebo o vstřícné a profesionální jednání našich pracovníků. V ČEZ Distribuci chceme vytvořit takové podmínky a dát lidem takové dovednosti, aby zákazník naše služby v této oblasti vnímal jako velmi kvalitní,“ říká Iveta Fišerová, vedoucí týmu Zákaznické vztahy.

Jak na to?

Nejprve je nutné určit tzv. „slabá“ místa, která mají negativní dopad na kvalitu péče o zákazníka. Informace získává projektový tým přímo z monitorování práce v terénu,

z výzkumů spokojenosti zákazníků i od samotných zaměstnanců, kteří sami nejlépe vědí, které interní procesy a postupy jim komplikují práci. Tyto analýzy se už rozběhly v uplynulých měsících. Následně se do práce zapojí pilotní týmy složené ze zaměstnanců ČEZ Distribuce, které budou aktivně spolupracovat na odhalování příčin problémů a na návrzích a krocích, které povedou k jejich odstranění. Souběžně probíhá i řada změn v oblasti zjednodušení a zpružnění všech procesů a postupů, které mají dopad na naše zákazníky.

„Všechna opatření, která budeme společně v ČEZ Distribuci zavádět do provozu, budou samozřejmě v souladu s jednotnými standardy komunikace a s metodikami, které jsme vloni zavedli v ČEZ Zákaznických službách. Kolegům v ČEZ Distribuci také hodláme pomoci formou doplňkových školení profesního rozvoje. Naším cílem totiž je, aby zákazník na všech místech dostal stejnou a kvalitní informaci a aby byl po všech stránkách profesionálně obslužen,“ dodává Iveta Fišerová.

Polsko bude privatizovat

Polsko bude pokračovat v pozastavené privatizaci energetického sektoru. Letos by měly nabídnout akcie na trhu dvě energetické skupiny a v příštím roce další dvě. Poté by měl následovat prodej částí státních podílů. Podle vyjádření náměstka ministra státního pokladu Jana Bury nová vláda zatím neplánuje privatizaci distribuční sítě. (Lidové noviny 4. 1. 2008)

Elektrotrans získají Francouzi

Francouzská skupina Vinci může koupit firmu Elektrotrans, která v Česku projektuje sítě velmi vysokého napětí. Úřad pro ochranu hospodářské soutěže povolil fúzi koncernu s mateřskou společností Elektrotransu Diproton. Firmu s předloňským obratem půl miliardy korun dosud vlastnili čtyři čeští podnikatelé. Elektrotrans měl předloni obrát skoro 550 milionů korun, zisk přesáhl 50 milionů. Společnost pracuje především pro státní podnik ČEPS, dodávala ale i pro ČEZ. Jeden z největších průmyslově-stavebních koncernů světa kontroluje v ČR téměř 50 společností, mj. Stavby silnic a železnic či Průmstav. (ČTK 15. 1. 2008)

Bělorusko postaví jadernou elektrárnu

Bělorusko rozhodlo, že postaví svou první jadernou elektrárnu. Projekt za zhruba čtyři miliardy dolarů postaví ruský podnik Atomstrojexport. Sdělil to úřad běloruského prezidenta Alexandra Lukašenka. Bělorusko nemá vlastní energetické zdroje. Plán získat energii z jádra je podle Lukašenka motivován nutností zajistit zemi energetickou bezpečnost pro případ omezení dodávek plynu a ropy nebo jejich zdražení. (ČTK 15. 1. 2008)

připravil: Petr Holub



Zajímalo by mě...

Začátek roku se v ČEZ nesl ve znamení SAP. Pro desítky kolegů a kolegů z týmů, které se podílely na přípravách jeho spuštění, to byla doslova zkouška ohněm. Zahájení produktivního provozu SAP v ČEZ bylo historicky největší akcí svého druhu nejen v Čechách – něco takového nepamatují v celé střední Evropě. Od začátku roku tak máme nový systém, který umožňuje lépe řídit aktivity centrály a dceřiných společností. Sjednocuje totiž většinu aplikací a informačních systémů dosud užívaných uvnitř Skupiny ČEZ.

Nejčastější otázky související s implementací SAP v ČEZ, a. s., se týkají samotného přístupu do systému. Zajímáte se o možnost změny přístupového hesla a často žádáte jeho změnu. Mnoho z vás rovněž požaduje změnu přístupových oprávnění.

Každý start nového IT systému v jakékoli větší společnosti s sebou vždy přináší vlnu požadavků na zřizování či změny v původně nastavených přístupových oprávněních a řadu dalších souvisejících otázek. Množství těchto dotazů vždy závisí na tom, jaká byla účast na školeních, kde uživatelé měli možnost získat potřebné informace, případně jak „pocitivě“ čtou uživatelské příručky. Hodně záleží i na tom, kolik času a trpělivosti jsou koncoví uživatelé schopni a ochotni věnovat danému problému a samostatně hledat jeho řešení. Uživatelům systému SAP doporučujeme návštěvu speciálních intranetových stránek www.intranet.cez/sap. Najdete zde informace o školeních, podrobné návody na využívání systému a odkazy na elektronické kurzy a příručky.

Pokud se problém nedaří vyřešit vlastními silami, kolegové ze společnosti ČEZData jsou připraveni podat vám pomocnou ruku. Své požadavky můžete uplatnit na Service-Desku formou zápisu do aplikace, případně telefonicky na číse (961) 44444 nebo 841 842 843. Pro zadání požadavku použijte následující kategorie:

Pro nový přístup do systému – kategorie „130 IT – Požadavek na aplikaci nebo přístup. 03 SAP.nový“.

Pro změnu oprávnění – kategorie „130 IT – Požadavek na aplikaci nebo přístup. 03 SAP.změna“.

Pro změnu hesla, problém se spuštěním aplikace, neexistující SAPlogon – kategorie „120 IT – Potíže (incident) s aplikací nebo přístupem. 01 Potíže s přihlášením do kterékoliv aplikace“.

Potíže s aplikací nebo systémem – kategorie „122 IT – Potíže (incident) s aplikací nebo systémem“.

? Kdo a na základě čeho určuje, do jaké části SAPu budu mít přístup?

! Přístupová oprávnění jsou v tuto chvíli nastavována jednotně podle pracovního místa. Zaměstnancům je přidělen přístup do systému vždy na základě jejich pracovního zařazení. Tento způsob vychází z potřeby obsáhnout prostřednictvím SAP určitou část, případně celý firemní proces. Konkrétní stupeň oprávnění pro vstup do systému byl navržen podle druhu činností typických pro jednotlivé skupiny zaměstnanců. O přidělení „licencí SAP“ a zpřístupnění systému – ať už k zápisu dat nebo pouze pro jejich prohlížení – rozhodovali ředitelé jednotlivých divizí ČEZ, a. s., nebo jimi určení zástupci. Je však možné, že při definici několika desítek rolí a oprávnění pro více než 4000 zaměstnanců došlo k nedopatření a konkrétnímu uživateli nebyl přístup do systému přidělen, případně byl chybně nastaven. V takovém případě postupujte standardní cestou: projednejte vzniklou situaci se svým liniovým nadřízeným a po jeho schválení zadejte prostřednictvím ServiceDesku svůj požadavek na přístup do systému SAP.

? Co je to PIPCI a jak mám v tomto systému pracovat?

! Zaměstnanci ČEZ jsou běžně zvyklí používat portál Intranet ČEZ. PIPCI (Portál interní produktivní centrální instance) je zkratka adresy interního „sapovského“ portálu, který zprostředkuje přístup do systému SAP pro část uživatelů. Portál PIPCI zabezpečuje způsob přístupu k datům, například do datového skladu (BW), systému plánování, schvalovacích workflow (posloupnost pracovních úkonů), zadávání požadavku na objednávky nebo k personálním údajům o zaměstnancích. Více informací o PIPCI najdete na intranetových stránkách www.intranet.cez/sap v odkazu „Uživatelské příručky“, umístěném v úvodní části stránky, záložka „Základy užívání systému SAP“, odkaz ZS02 – Základy systému SAP – Portál (PIPCI) – elektronický kurz.

? Jak správně pracovat s cestovními příkazy?

! Nevíte-li si rady se zpracováním cestovních příkazů, absolvujte intuitivní e-learningový kurz. Najdete jej na intranetových stránkách věnovaných SAP, v odkazu „Uživatelské příručky“ – FI16a.

Své dotazy posílejte do
Oranžové schránky na Intranetu
Skupiny ČEZ

Rozšířili jsme produktovou nabídku pro naše zákazníky

Stávající produktové řady Basic, Comfort a Exclusive, které jsou k dispozici domácnostem a malým podnikatelům již rok, se rozšířily od 1. 1. 2008, v souvislosti se startem Energetické burzy Praha, o řady Kvartál a Měsíc. Zákazníci díky nim budou moci pružně reagovat na aktuální vývoj cen elektřiny.



Nabídka více produktových řad se osvědčila již v roce 2007

Díky úplnému otevření trhu s elektřinou v posledních letech stále roste konkurence mezi obchodníky s touto komoditou. Možnost odběratelů zvolit si svého dodavatele vede Skupinu ČEZ k vytváření produktů, jež jsou šité na míru zákaznickým potřebám a poskytují stále rychlejší a kvalitnější obsluhu. Již rok 2007 dokázal, že nabídka tří produktových řad Basic, Comfort a Exclusive je pro zákazníky zajímavá. Zájem je zejména o řadu Basic, která je využívána už na 56 578 odběrných místech. Produktovou řadu Exclusive, která za příplatek nabízí nadstandardní služby, si zvolilo několik desítek klientů.

Cena podle vývoje na trhu

Skupina ČEZ možnost volby svých zákazníků rozšířila o další dvě produktové řady i v letošním roce. Po červencovém startu Energetické burzy Praha tak nabízí další možnosti uspořít všem těm, kteří chtějí

aktivně ovlivňovat cenu, za kterou elektřinu nakupují. S novými produktovými řadami Kvartál a Měsíc seznamovala společnost ČEZ Prodej své zákazníky již od září minulého roku a informovala je s předstihem o všech výhodách i úskalích, které mohou přinést. Řada Kvartál umožní klientovi 4x ročně reagovat na aktuální cenový vývoj na trhu s elektřinou, řada Měsíc dokonce 12x. Vždy nejpozději 20. dne měsíce, předcházejícího příslušnému oceňovanému období, bude stanovena cena produktu. U obou nových produktových řad je úroveň poskytovaných služeb stejná jako u produktové řady Comfort, ve které je zahrnuta komunikace s obsluhou Zákaznických center a Zákaznické linky Skupiny ČEZ formou internetu nebo písemné korespondence zdarma. Platnost nové smlouvy na produktové řady Comfort a Měsíc je minimálně 12 měsíců s automatickým prodloužením.

Rozšířená nabídka, platná od 1. 1. 2008

■ Kvartál

- Cena se přizpůsobuje vývoji na trhu a je stanovována předem na následující čtvrtletí (mění se 4x ročně).
- Úroveň poskytovaných služeb je stejná jako u produktové řady Comfort.

■ Měsíc

- Cena se přizpůsobuje vývoji na trhu a je stanovována předem na následující měsíc (mění se 12x ročně).
- Úroveň poskytovaných služeb je stejná jako u produktové řady Comfort.

Dosavadní nabídka, platná od 1. 1. 2007

■ Basic

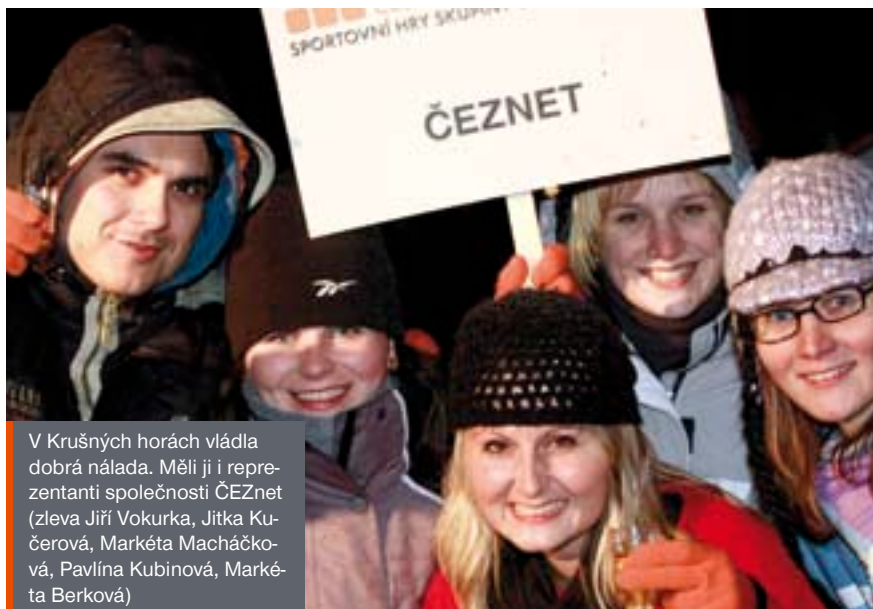
- úspora 120 Kč ročně
- řešení vybraných požadavků v Zákaznických centrech a na Zákaznické lince je zpoplatněno dle ceníku (např. poradenské a informační služby – zákazník platí, jen když je využije)
- zdarma lze řešit veškeré požadavky elektronickou komunikací a korespondenčně

■ Comfort

- nastaveno standardně pro všechny zákazníky
- do ceny je zahrnuta kompletní komunikace se Zákaznickým centrem a Zákaznickou linkou po internetu a písemně

■ Exclusive

- zvýšení ceny o 180 Kč ročně
- pro náročné zákazníky (nadstandardní služby, jejichž úroveň se blíží konceptu osobního bankéře)
- součástí je rozšířené osobní poradenství v oblastech: optimalizace tarifů, elektrické vytápění, tepelná čerpadla, ohřev vody, domácí spotřebiče, zateplování budov atd.



V Krušných horách vládla dobrá nálada. Měli ji i reprezentanti společnosti ČEZnet (zleva Jiří Vokurka, Jitka Kučerová, Markéta Macháčková, Pavlína Kubinová, Markéta Berková)

Sportovní hry ČEZ v pohybu

„Prudký déšť a silný nárazový vítr zasáhly pás Jizerských hor a Krkonoš. Zcela neočekávaně se vyhnuly oblasti Krušných hor.“ Tak zněla zpráva hydrometeorologické stanice Horské služby na Božím Daru z 20. ledna 2008. A tak se konaly zimní sportovní hry ČEZ V POHYBU na Božím Daru a na Klínovci v dešti, větru a mize a přes čtyři stovky účastníků si mnuly ruce, jak vyšlo počasí...

Na druhých sportovních hrách ČEZ V POHYBU se sešlo na sjezdových a běžeckých tratích přes čtyři sta účastníků reprezentujících divize, elektrárny a procesní dceřiné společnosti z České republiky i naše zahraniční společnosti. Tým 32 – International posílilo šest bulharských kolegů. Ti se dokonce vypravili, pro nepřízeň počasí na letišti v Sofii, na hry mikrobusem.

Hry zahájili Martin Novák, ředitel divize finance, a Peter Bodnár, ředitel divize investice. Na startu soutěží bylo 99 žen a 301 muž, nejsilnější kategorie byla u sjezdového lyžování, kdy do branek obřího slalomu odstartovalo 81 mužů, jen čtyři ženy nad čtyřicet let pak vyběhly na běžecké okruhy Jahodové louky.

Pořádný výběr

Běžecký areál má velmi náročné tratě, vždyť na nich vyrostl i náš nejlepší současný lyžař Lukáš Bauer. Mužská desítka s řadou prudkých stoupání a ostrých sjezdů i ženská šestikilometrová trať daly závodníkům v mokré a kluzké stopě pěkně zabrat.

Ski areál na Klínovci se svým Slalomákem byl po ránu posetý brankami. Do tratí se jako první zakousli snowboardisté, pak se mezi tyčemi a kapkami deště spouštěly tři stovky sjezdařů.

Rafty, lopaty, pekáče

Sobotní večer byl připraven pro týmové zápolení, zástupci všech zaměstnanců Skupiny ČEZ se setkali na zábavných sportovních soutěžích, ve kterých strádali body pro svůj tým. Jezdilo se na maxilyžích pro čtyři, raftu, lopatách a pekáčích, běhalo se na pružném laně nebo se sjížděl sněhový tobogán. Za hustého deště získal nejvíce bodů tým ČEZ Zákaznické služby.

Boží Dar, nejvýše položené městečko ve střední Evropě, si s námi zažilo své dva dny slávy. Ředitelé elektráren, divizí i procesních dceřiných společností předali vítězům čtrnácti kategorií poháry, diplomy a sportovní ceny. Při závěrečném večeru nastal čas na zajímavá setkání a potkávání se napříč útvary a hranicemi.

Ovlivnila Energetická burza ceny elektřiny?

Michaela Hrobská

ředitelka úseku nákup



Jak ovlivnilo výši cen elektřiny otevření Energetické burzy Praha v minulém roce?

Stanislav Kostka

trader



Otevření Energetické burzy Praha (PXE) přímo neovlivnilo hladinu cen elektřiny na velkoobchodním trhu, nýbrž vel-

mi významně přispělo k efektivnímu fungování liberalizovaného trhu s elektrickou energií v pravém slova smyslu. Jedním z největších přínosů PXE je dokonalá transparentnost tvorby tržní ceny závisující na aktuálním stavu anonymní nabídky a poptávky. Dříve se obchodovalo pouze na bilaterální bázi a parametry takovýchto kontraktů nebyly veřejné. Kontinuální obchodování až na tři roky dopředu, stejné podmínky pro všechny účastníky trhu a povinný market making (tvorba trhu) jsou nástroje k zajištění potřebné likvidity trhu a podmínek konkurenčního prostředí.

Příště se Stanislav Kostka zeptá Milana Valíše z odboru strategie ICT



Ivan Lapin

Nic není nemožné

Je komunikativní, při řízení lidí vyznává přátelský styl a týmovou spolupráci. Ale nesnáší podrazáctví. A že něco nejde? Tak s tím na něho nechod'te, těmto slovům prý nerozumí a ani nechce rozumět. Bojí se jezdit ve výtahu, proto chodí po schodech. Ivan Lapin, ředitel divize správa ČEZ, a. s.

Jaké jsou kompetence divize správa po vzniku divize výkonného ředitele?

Od počátku letošního roku zodpovídáme za dvě základní oblasti: nákupní činnosti a oblast ICT.

Vaše divize řídí i několik dceřiných společností...

Je jich šest: ČEZ Správa majetku, ČEZ Logistika, ČEZData, ČEZnet, ČEZ Energetické služby a Lomy Mořina.

Jaké jsou vaše letošní priority?

Určitě jsou to projekty Transformace ICT a Štíhlá firma a jejich dopady na naši divizi a na námi věcně řízené společnosti. V oblasti nákupu chceme i při všech změnách na straně naší i našich dodavatelů a celkovém vývoji trhu udržet dosavadní dobré vztahy a dosažené synergie a v některých případech přejít na formu strategických partnerství.

nákupu vybraných skupin položek. Společně jsme už identifikovali asi 10 komodit, na které se letos zaměříme. Podíleli jsme se na rozjezdu nového modelu tzv. adaptivní údržby na elektrárnách, kdy se o vytvořené logické celky, například kotelnu či stroje, stará vybraný dodavatel. Velmi významná bude pro nás spolupráce s nově vytvořenou divizí investice, například v oblasti výstavby a obnovy zdrojů, a s úsekem rozvoj z divize obchod na nových projektech v zahraničí.

Nakupujete pro všech více než sto členských společností Skupiny ČEZ?

Nakupujeme pro ČEZ, a. s., a na základě SLA smluv i pro dalších cca 20 společností Skupiny. Letos nechceme toto portfolio rozšiřovat, hodláme spíše pracovat sami na sobě a hledat další možnosti, jak zvýšit přínos v nákupních procesech.



Cena není jediným kritériem pro výběr dodavatelů

Co si pod tím máme představit?

Je to jakýsi nadstandardní vztah mezi odběratelem a dodavatelem. Nejde o exkluzivitu dodávek, ale o poskytnutí oboustranných jistot a záruk.

Na čem ještě pracujete?

Ve spolupráci s kolegy z výroby vytváříme standardy, které nám umožní unifikovat určité technické díly, a tím docílit úspor při

Skupina vypisuje mnoho výběrových řízení. Jsou opravdu všechna nutná?

Ročně nákupní útvary ČEZu a ČEZ Logistiky realizují tisíce výběrových řízení. Provádíme je v souladu s platnou legislativou, zejména zákonem o zadávání veřejných zakázek. Takto realizovaná řízení jsou velice náročná na zadavatele i na účastníky, což s sebou nese i vyšší časovou náročnost na přípravu a průběh řízení. Pokud nemusí-



me postupovat dle výše uvedeného zákona, snažíme se hledat co neoptimálnější cestu. Cílem není každoročně opakovat stejná výběrová řízení, ale docílit jejich prostřednictvím co největší přínos pro Skupinu – například sjednat víceletou smlouvu.

Ale neznamená nejnížší cena někdy také nejnížší kvalitu?

Nabízená cena pro nás není jediným kritériem při výběru dodavatelů. Na přípravě poptávky spolupracuje nákup a žadatel o nákup. Stanovují se podmínky, které musí všichni nabízející splňovat. Při nákupu zařízení to jsou třeba technické parametry, při nákupu služeb např. požadavek na složení projektového týmu, reference

umožní vytvořit jednoho konsolidovaného poskytovatele ICT služeb ve Skupině a to přinese nemalé finanční i nefinanční efekty. Zjednoduší se řídicí struktury, odstraní nadbytečná rozhraní a očekáváme i zlepšení služeb.

Co nového se připravuje v autodopravě?

Chceme optimalizovat počet autopůjčoven, protože jejich dnešní hustota se na základě vyhodnocení ukazuje jako ne vždy efektivní. Také probíhá pilotní fáze projektu nasazení GPS monitoringu služebních aut. Zkušenosti u jiných společností hovoří o zajímavých úsporách a první výsledky u nás nám to potvrzují.



Pod odpovědnost divize správa patří i centrální nákup a logistika pro celou Skupinu ČEZ

apod. Až u těch uchazečů, kteří zadaná kritéria splnili, přichází na řadu cena.

Hodně frekventovanou zkratkou je teď ve Skupině ICT. Co nás čeká?

ICT musí sloužit k podpoře našeho hlavního podnikání. A roční náklady na ICT jsou významnou finanční položkou Skupiny. Chceme se v nejbližších letech dostat na úroveň srovnatelnou s nejlepšími v našem oboru, a to jak v nákladovosti, tak i v kvalitě poskytovaných služeb.

Je připravovaná fúze ČEZData a ČEZnet hlavním krokem k budoucím úsporám?

Nejen k úsporám. Ukázalo se, že není nutné mít dvě společnosti. Jejich sloučení

GPS v autech zní hrdě, ale nejde prostě jen o sledování pohybu zaměstnanců?

Ne. Je to o ekonomických přínosech pro Skupinu i o snížení pracnosti pro uživatele vozidel. Odpadne to nepopulární vypisování záznamů o používání služebního vozidla, těch tzv. „stasek“. Já tuto činnost z duše nemám rád a vím, že nejsem sám. Ono se to nezdá, ale následným zpracováním těchto papírů je při počtu aut ve Skupině zavalen na začátku každého měsíce tým lidí. Ale nebojme se také říct: ano, GPS zcela jistě zamezuje tzv. černým jízdám. Víte, co se stalo, když se na několik aut v půjčovnách namontovalo GPS? Lidé při objednávání preferují auta bez něho...

Podnikové byty: jasno má být do konce pololetí

Pro část zaměstnanců je značně palčivým problémem zatím stále neuskutečněný a zaměstnanci/nájemníky požadovaný prodej podnikových bytů do jejich vlastnictví, což se už vleče poměrně dlouhou dobu...

Z celkového počtu zhruba 8000 bytů bylo už cca 5000 prodáno. Společnost ČEZ v současnosti vlastní zhruba 3000 bytů, z toho asi 800 v Praze. Zbytek je hlavně v severočeských městech v blízkosti uhelných elektráren. Většina z nich je v panelových a obdobných nájemních domech. Na Vltavské kaskádě je v majetku Skupiny ČEZ i několik rodinných domků. Počet nájemníků, kteří jsou zaměstnanci Skupiny ČEZ, se pohybuje v rozmezí od 5 % (Praha) po cca 25 % (sever).

Proč se už nevyřešil i prodej ostatních bytů ?

V lokalitě Praha probíhají soudní spory, během nichž se nedá majetek zcizovat. A jako téměř ve všem, i tady jde (až) v první řadě o peníze. Ne vždy jsou představy a možnosti nájemníků a vlastníků ve shodě. Logicky existuje rozpor mezi požadavkem nájemníka a povinností vlastníka. ČEZ nechce s byty spekulovat, prodej musí být v souladu s platnou legislativou a musí být transparentní, aby nemohl být v budoucnu nikým zpochybněn. Patříčné orgány ČEZ se tím právě v současné době zabývají a jasno by mělo být ještě do konce prvního pololetí tohoto roku.

Po instalaci GPS do služebních aut odpadne vypisování „stasek“

A jak to bude s našimi nemovitostmi? Budete i tady hledat úspory?

Chceme provést analýzu, zda jsou naše objekty plně využity a obsazeny. Pokud ne, budeme zvažovat možnost redisolokace. Uvolněné objekty pak lze dlouhodobě pronajmout nebo prodat. Vytvoříme jednotný standard kancelářských prostor pro Skupinu ČEZ. Počítáme s rozšířením činnosti ČEZ Správa majetku, například vyčleněním některých činností z matky při správě netechnologického majetku. Přemýšlíme, jak zefektivnit činnost podatelny, jak nově zajistit tiskové služby a co udělat s rekreačními zařízeními.

Připravujete prý prodej bývalé centrály STE na Vinohradské třídě...

Vloni se provedl rozbor využití našich objektů v Praze, který potvrdil, že nejsou využity optimálně. Vinohradská by se měla prodat ještě letos. I přes její zajímavou polohu v centru Prahy se ukázalo, že v rámci Skupiny je to poloha málo atraktivní. Všechny společnosti Skupiny preferují lokalitu Michle. Je to dáno mj. omezenými možnostmi parkování na Vinohradské, a přestože centrála v Michli je vzdálená jen pár kilometrů, někdy se dá prostát v zácpách relativně dlouhá doba.

Pod divizi správa patří i naše jídelny. Jak jste spokojen s tou na pražské centrále?

Jsem ve složité pozici, protože jsem se za ČEZ Správu majetku účastnil výběrového řízení. Ale pokud jsem na centrále, jím tam skoro pokaždé a chutná mi. A už se sem nestydím pozvat obchodní partnery, což je asi nejlepší odpověď na vaši otázku. Ale ani já nejsem vždy a se vším spokojen. Je však důležité, že to s námi dodavatel řeší. Na základě našich připomínek například provedl už několik personálních změn. Mimochodem – neměli to zpočátku vůbec lehké, podmínky pro vítěze tendru byly nastaveny opravdu tvrdě.

Řídíte se jako manažer nějakým krédem?

Nechci vypadat jako plagiátor Toyoty, ale opravdu se řídím heslem „Nic není nemožné“. Že „něco nejde“, to jsou pro mě cizí slova.

Co vás na práci ve Skupině ČEZ těší?

Vážím si toho, že mám ke svým známým odpovědnostem přiděleny také širší kompetence, protože už jsem zažil i opak. Mohu si určit, jak dojít k vytčenému cíli, sám odpovídám za případné úspěchy i neúspěchy. Také jsem se tu leccos naučil a myslím, že i já jsem mohl svými zkušenostmi ČEZu přispět. Teší mě, že mám kolem sebe kvalitní pracovníky, kteří jsou ochotni tvrdě pracovat. A k práci ve Skupině se hrdě hlásím.

Co se vám už podařilo a čeho byste chtěl ještě dosáhnout?

Když jsem před necelými čtyřmi lety dělal konkurz na ředitele sekce integrovaný nákup, uvedl jsem, že bych chtěl v podmínkách ČEZu zavést nákup formou elektronické aukce. A už jejich prostřednictvím nakupujeme, podle dostupných informací nejvíce v celé republice. Letos zamýšlíme nakoupit formou e-aukcí dodávky nejméně za 500 milionů korun. A pokud se nám podaří splnit náročné cíle letošního roku, zejména úspěšně transformovat ICT, což považuji za svoji nejvyšší prioritu, budu pro tento rok spokojený.

Ještě jsem vás neviděl ve špatné náladě. Jak to děláte?

I mně se někdy nedaří. Nemusím to ale přenášet na okolí. Proč bychom se na sebe nemohli usmívat? Já každého rád pozdravím, a klidně jako první, i když je dotyčný mladší nebo třeba služebně níž. Je zbytečné se bavit o firemní kultuře, když se zatím neumíme ani pořádně pozdravit.



Ivan Lapin

Vzdělání

Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava, Hornicko-geologická fakulta, obor Technika a technologie hlubinného vrtání

Kariéra

1992–2002 koncern OKD, a.s./Karboninvest a.s., naposledy jako ředitel Báňské obchodní společnosti.

2002–2003 Severomoravská energetika, a.s. – strategický nákup elektřiny

2004 Energetika Vítkovice, a.s. – zahájení a rozvoj činnosti integrovaných energetických služeb od října 2004 ČEZ, a. s. – ředitel sekce integrovaný nákup od ledna 2007 ČEZ Správa majetku, s.r.o. – generální ředitel od července 2007 ČEZ, a. s. – ředitel divize správa.

Rodina

manželka Lenka, dvě děti – syn Jiří (21), dcera Veronika (17)

Koníčky

sport – rekreačně kolo, turistika, občas lenošení

„Zkušenost expata je k nezaplacení,“ říkají Petr Ivánek a Jaromír Pečonka

Petra Ivánka a Jaromíra Pečonku spojuje mnohé. Po třech letech strávených v různých pozicích v Bulharsku jsou prvními „čezovými expaty“, kteří po ukončení jednoho kontraktu okamžitě nastupují do jiného zahraničního působiště ČEZu, a to oba shodně do Polska.



Petr Ivánek



Jaromír Pečonka

Petr Ivánek nastoupil do Sofie v říjnu 2004 jako jeden z prvních průkopníků zahraničních akvizic ČEZ. Po celou dobu zde zastával pozici „druhého muže“ ČEZu v Bulharsku, i když oficiálně název jeho funkce zněl projektový manažer. Jaromír Pečonka se v Bulharsku objevil o něco později, v únoru 2005, nejprve ve funkci finančního ředitele jedné ze tří distribučních společností – Sofia Oblast, po jejich fúzi se stal finančně administrativním ředitelem celé distribuce.

A jak je tříletý pobyt v Bulharsku obohatil? „Byla to obrovská zkušenost a pro mne v mnohém nová. Zejména tím, jak jsme se v bulharské realitě – s úplně jinou manažerskou, podnikatelskou i zákaznickou kulturou – maximálně snažili zajistit návratnost akvizice. Museli jsme se naučit pohlížet na věci nejen podle momentální situace, ale i dlouhodobě – vždyť do distribučních sítí je nutné investovat z pohledu dlouhodobé perspektivy. Je to zde hodně o umění samostatně a rychle se rozhodovat a o flexibilitě vůbec. Musíte tady opus-

tit navyknuté vzorce z Česka,“ konstatuje mimo jiné Petr Ivánek.

„Je třeba tady mít opravdu tvrdé lokty, jste zde hozeni do jiné kultury, kdy si okamžitě musíte vybrat a vybudovat tým svých klíčových lidí... V Bulharsku se toho za ty tři roky udělalo opravdu hodně, provedli jsme unbundling, fúzovali tři společnosti, vyčlenili obchodní a servisní organizaci. Motivující na této práci je, když můžete rychle vidět výsledky změn.

Pro bulharské kolegy největším nárazem bylo to, že na rozdíl od minulosti, kdy za ně ve všem rozhodoval generální ředitel, tak najednou byli odpovědní za svůj úsek práce. A najít na relativně malém bulharském trhu dobré manažery je hodně těžké,“ říká Jaromír Pečonka.

A jejich rada těm, co se teprve na podobnou dráhu chystají? „Rozhodně je to vynikající, ale vydržená zkušenost, za kterou jsem velmi rád a všem ji vřele doporučuji,“ doplňuje Jaromír Pečonka. Jeho kolega Petr Ivánek je stručnější: „Je to tvrdé, ale dá se to zvládnout. Nebojte se toho!“

Evropskou agendu řídí Zuzana Krejčířiková



Od 1. 2. 2008 byla do funkce vedoucí odboru evropská agenda (divize obchod) ČEZ, a. s., jmenována Zuzana Krejčířiková. V roce 2003 absolvovala

Právnickou fakultu Univerzity Karlovy (PF UK) v oboru české právo se zaměřením na právo Evropské unie a mezinárodní právo, o rok později získala na PF UK doktorát v oboru evropského práva. Současně vystudovala francouzské obchodní právo na pařížské univerzitě a obor britského práva na Univerzitě Cambridge. V letech 2000–2003 pracovala jako právní asistentka v Advokátní kanceláři Peterka and Partners, v letech 2003–2006 jako právník a revizor na Soudním dvoře Evropských společenství v Lucemburku se zaměřením na právo hospodářské soutěže. Zuzana Krejčířiková pracuje v ČEZ, a. s., od listopadu 2006, nejprve jako právní analytik, od roku 2007 jako právník – specialista pro evropskou agendu.

Back office vede Richard Hercik



Novým vedoucím odboru Back office v úseku Péče o zákazníka se stal Richard Hercik. Do ČEZ Zákaznické služby přišel z České pojišťovny z funkce vedoucího reklamací a stížností. „Call centrum Skupiny ČEZ je na solidní úrovni, byl jsem překvapen znalostmi operátorů. Chtěl bych se zaměřit na zvyšování kvality poskytovaných služeb, zejména na vyřešení požadavků zákazníků napoprvé,“ říká Richard Hercik.

Novým vedoucím odboru Back office v úseku Péče o zákazníka se stal Richard Hercik. Do ČEZ Zákaznické služby přišel z České pojišťovny z funkce vedoucího reklamací a stížností. „Call centrum Skupiny ČEZ je na solidní úrovni, byl jsem překvapen znalostmi operátorů. Chtěl bych se zaměřit na zvyšování kvality poskytovaných služeb, zejména na vyřešení požadavků zákazníků napoprvé,“ říká Richard Hercik.

Zaměstnanecké výhody ve Skupině ČEZ

Poskytování zaměstnaneckých výhod, tzv. benefitů, je dnes běžnou praxí ve většině společností. ČEZ, a. s., i všechny integrované dceřiné společnosti Skupiny nabízejí svým zaměstnancům v porovnání se srovnatelnými firmami nadstandardní množství těchto výhod.



V prosinci 2007 byly podepsány kolektivní smlouvy integrovaných procesních společností Skupiny ČEZ na období let 2008–2010 a dodatek č. 2 ke Kolektivní smlouvě ČEZ, a. s., uzavřený na období let 2007–2010. Jejich součástí je i sociální oblast, ve které jsou zaměstnanecké výhody popsány.

Zaměstnanecké výhody jsou součástí odměňování každého zaměstnance a mají podobu benefitů finančních i nefinančních. V ročním souhrnu jde o mnohatisícovou finanční hodnotu.

Přestože jsou na poskytování benefitů ze strany zaměstnavatele vynakládány značné finanční prostředky, jsou benefity často zaměstnanci chápány jako nárok či přirozená součást pracovního vztahu, nikoli jako nadstandardní péče a ocenění. Snahou zaměstnavatele i zástupců odborů je nabízet zaměstnancům především takové benefity, které jsou pro ně výhodné, a to jak z daňového aspektu, tak možnostmi co nejširšího čerpání. Novinkou od letošního roku proto je, ve vazbě na zmiňovaný dodatek ke Kolektivní smlouvě ČEZ, a. s., rozšířená možnost čerpání osobního účtu prostřed-

nictvím poukázek Flexi Pass. Poukázky lze použít nejen na úhradu rekreace, jak tomu bylo dosud, ale i sportovních aktivit, kultury, zdraví či vzdělávání.

Podrobné informace o zaměstnaneckých výhodách naleznete v kolektivních smlouvách, na intranetu ve složce Personalistika či u svých personalistů.

Základní přehled benefitů ve Skupině ČEZ

- příspěvek na stravování
- příspěvek na penzijní připojištění
- příspěvek na životní pojištění
- osobní účet
- příspěvek na odběr elektrické energie
- zdravotní péče
- sociální výpomoci
- odměny k životním výročím
- odměny při odchodu do důchodu
- příspěvek v průběhu prvních tří kalendářních dnů nemoci
- zvýšené odstupné při rozvázání pracovního poměru z organizačních důvodů



V čele účetnictví Radim Sladkovský

Na pozici ředitele úseku účetnictví nastoupí 1. 3. Radim Sladkovský. Před svým příchodem do Skupiny ČEZ působil od července 2002 ve společnosti ConocoPhillips/Lukoil jako finanční ředitel pro střední a východní Evropu. Vedl útvar 40 finančních odborníků ve čtyřech zemích, zodpovídal za účetnictví, finance, treasury plánování a analýzy. Podílel se na přípravě prodeje společnosti firmě Lukoil. Předtím jako manažer pro plánování a analýzy koordinoval přípravu obchodních strategií, dlouhodobých a operativních plánů, finančních a výkonových analýz, manažerský reporting a analýzy ziskovosti investičních projektů. Zodpovídal i za přípravu ekonomických analýz a interní schvalování akvizic v oblasti čerpacích stanic a spolupracoval na přeměně České rafinérské na procesní společnost. Na hlavní centrále společnosti v americkém Houstonu se účastnil mezinárodního projektu zavádění nových aplikací systému SAP. Od února 1999 do června 2002 pracoval v GE Capital Česká republika a Slovensko, nejprve jako manažer mezinárodního účetnictví a poté jako manažer plánování a analýz. Radim Sladkovský je absolventem Vysoké školy chemicko-technologické v Praze, obor Elektrochemické technologie (Ing.), University of Pittsburgh, USA, obor Finance a všeobecný management (MBA) a kursů Finančního managementu ve školícím centru GE v americkém Crotonville.

Petr Holub



Petr Zavázal

Filharmonik, manažer, specialista

„Hudba je pro mne relaxací a vypínačem od všedních starostí, práce a školy,“ říká pětatřicetiletý Petr Zavázal, specialista smluvních vztahů akciové společnosti ČEZ Distribuce v Děčíně a houslista Bendova komorního orchestru.

Hrát na housle začal v deseti letech na Lidové škole umění v rodném Ústí nad Labem. O tom, že by se stal profesionálním muzikantem, uvažoval Petr Zavázal, jen když se rozhodl, kam po základní škole. Nakonec dal přednost technickému vzdělání. Pracoval jako strojvedoucí u Českých drah, pak v televizním studiu v Ústí nad Labem a v roce 1996 nastoupil do SČE. Od roku 2005 je zaměstnán v ČEZ Distribuce v Děčíně.

Na housle hrát nepřestal

„Obrat v mé muzikantské kariéře nastal, když mi bylo šestnáct. Tehdy jsem dostal na-

a rozvoj činnosti hudebních těles. „Je to nezisková organizace, která pořádá koncertní akce. Není to jednoduché, jsme dobrovolníci a vše děláme ve volném čase.“

Týmový hráč

Co houslista Petr Zavázal považuje za svůj největší úspěch? „Nejde o mé úspěchy, ale o úspěchy orchestru. Vždyť hraní je týmová práce,“ zdůrazňuje. Za nejlepší pokládá poslední dva roky. „Podařilo se nám natočit dvě nová CD. Uspořádali jsme 38 vystoupení u nás i v zahraničí a zúčastnili jsme se několika prestižních mezinárodních festivalů. Zatím poslední velkou akcí, kterou jsme



Cesta k prvním houslím není snadná ani v neprofesionálním tělese

bídku hrát v opravdovém orchestru. Začínal jsem u druhých houslí a nyní hraji u prvního pultu prvních houslí,“ bilancuje své dvacetileté působení v Bendově komorním orchestru, neprofesionálním tělese, které se zabývá interpretací historické hudby 17. až 19. století. Orchester má padesátiletou tradici a mezinárodní renomé. Vystupují s ním domácí i zahraniční hudebníci a sólisté, ať už z České filharmonie, Státní opery Praha, Národního divadla, Bavorské státní opery či Severočeského divadla opery a baletu. Petr Zavázal zde ale nehraje prim jen jako houslista.

„Po odchodu několika zakládajících členů musel někdo převzít agendu orchestru – organizaci, finance, propagaci. Nikdo s tím neměl žádné zkušenosti, ale spolu s několika nadšenci jsme to zvládli. A tak jsem se stal i manažerem orchestru,“ popisuje. Je také předsedou a spoluzakladatelem občanského sdružení pro podporu

uspořádali a kde jsme i vystupovali, byl projekt Stabat Mater 2007. Koncert v Drážďanech, který byl jeho součástí, vysílala stanice ČR3 Vltava,“ vyjmenovává Petr Zavázal.

Ač houslista, nemá daleko ani k rockové hudbě. Je totiž členem orchestru, který doprovází ústeckou skupinu The Boom a společně hrají skladby Beatles. Je ovšem těžké skloubit náročnou zálibu a práci. „Času na hraní a samotné cvičení je stále méně. Hudba je pro mne relaxací a vypínačem od všedních starostí, práce a školy,“ říká houslista, který druhým rokem dálkově studuje na Vysoké škole ekonomických studií. Když to jde, rád si zahraje volejbal či squash nebo jde na procházku se psem Benem. A co na jeho hraní říkají sousedé? „Bydlím v domku. Sousedé to poznají, jen když máme na zahradě loučení orchestru se sezonou. To se u ohně hraje a zpívá někdy až do rána,“ říká s úsměvem Petr Zavázal.

Prohlubujeme vztahy s univerzitou v Ústí nad Labem

V rámci dohodnuté spolupráce nabízí vysoká škola možnost zvyšování kvalifikace zaměstnanců Skupiny ČEZ a účast na výzkumných projektech.



Činnost ústecké univerzity podporuje Skupina ČEZ už řadu let

Společnost ČEZ Distribuce a Univerzita Jana Evangelisty Purkyně v Ústí nad Labem uzavřely koncem loňského roku dohodu o vzájemné spolupráci v oblastech rozvoje vzdělávání, výzkumu, vývoje, umění a dalších tvůrčích činnostech, nevyjímaje řešení problematiky hospodářského rozvoje, zaměstnanosti či životního prostředí.

„Zavázali jsme se zajistit konzultanty pro připravované studijní programy, rozvojové projekty a další akce univerzity, poskytnout svá pracoviště k odborné praxi studentů nebo zabezpečit přednášky významných odborníků Skupiny ČEZ na speciální témata,“ říká generální ředitel

ČEZ Distribuce Josef Holub. „Navazujeme tak na tradice Severočeské energetiky, která formou stipendií řadu let podporovala výzkumné a vývojové činnosti pracovníků a studentů ústecké univerzity.“

Univerzita se mimo jiné zavázala konzultovat s ČEZ vývojové trendy v oblasti vzdělávání a v oblasti přípravy nových studijních programů či oborů. „Umožníme též zvyšování kvalifikace zaměstnanců ČEZ a dle našich možností budeme s ČEZ spolupracovat i na výzkumných a vývojových projektech v oblasti technických a přírodovědných disciplín,“ vysvětluje rektorka Iva Ritschelová.

Vzdělávání je pro nás prioritou

Oblast školství a vzdělávání se těší značné finanční i jiné podpoře ze strany Skupiny ČEZ. Díky darům Nadace ČEZ mohla řada škol vybudovat multifunkční jazykové a počítačové učebny, laboratoře či jiná specializovaná pracoviště. Skupina ČEZ již tradičně pořádá také soutěže pro vysoké školy. První z nich je Cena Nadace ČEZ, která je soutěží vědeckých a technických projektů vysokoškoláků ve vybraných energetických a elektrotechnických oborech. Nejlepší účastníci z každého oboru jsou oceněni vícedenním studijním zájezdem na vybraná vědeckotechnická zahraniční pracoviště. Soutěž se koná každoročně od roku 2000 a finálovým kolem prochází více než 30 velmi kvalitních odborných prací ročně. Druhou soutěží je Cena ČEZ o nejlepší diplomové a doktorandské práce. Pořádá se od roku 1998 a každoročně se jí zúčastňuje kolem 25 prací. Cílem je vyhledávat talentované, špičkové studenty a nabídnout jim uplatnění v rámci Skupiny ČEZ. Někteří z nejlepších účastníků těchto soutěží u nás již pracují. V červenci 2007 odstartoval nový projekt Skupiny ČEZ nazvaný Bakalář, jehož cílem je získat potenciální zaměstnance, absolventy bakalářského oboru se zaměřením na jadernou energetiku, kteří by po studiu nastoupili do našich jaderných elektráren jako operátoři primárního a sekundárního okruhu. Kromě podpory a spolupráce s vysokými školami spolupracujeme také se studenty základních a středních škol, jimž je určen vzdělávací program Skupiny ČEZ. Jeho cílem je informovat studenty o principech výroby elektřiny a vzbudit u nich zájem o studium v této oblasti. Hlavní část tohoto tématu je přitom věnována jaderné energetice. Besedy, které začaly v roce 2000, proběhlo do začátku školního roku 2007/2008 již téměř 2500. Zúčastnilo se jich zhruba 100 000 studentů.

Odpad jako zdroj energie

Částkou 400 000 Kč z grantu Zelené energie jsme podpořili příspěvkovou organizaci Středisko volného času Klubko ze Starého Města u Uherského Hradiště. To realizuje výukové programy o obnovitelných zdrojích energie, odpadech a jejich využití pro výrobu energie.



Vláček vozí návštěvníky po všech prozorech odpadového centra Kovosteel

Od června minulého roku již získaly stovky žáků základních a středních škol Zlínského a Jihomoravského kraje ve Středisku volného času Klubko praktické i teoretické znalosti o energii a odpadové problematice. Teoretická část výukových programů s videoprojekcí probíhá v nové učebně a informuje hravou formou o všech druzích obnovitelných zdrojů energie, jak energie souvisí s odpady a jaké se nabízí zpracování odpadů tak, aby z toho vznikla další energie. Během praktické části navštíví žáci a studenti areál moderního odpadového centra společnosti Kovosteel, které se zpracováním odpadů přímo na místě zabývá. Prohlídka je skutečně interaktivní, skupiny návštěvníků se vyhlídkovým vláčkem dostanou do všech provozů. V areálu v příštích letech ještě vyroste kotelná na biomasu, větrná elektrárna, rybník a vodní mlýn.

Ukazujeme, jak řešit ekologické problémy

Výukové programy a učební pomůcky navrhlo Středisko volného času Klubko tak, aby zaujaly veškeré smysly lidského vnímání. „Ukazujeme studentům, jaké má lidstvo

potíže s odpady a jak se dají řešit. Školy si naše programy oblíbily a je o ně obrovský zájem,“ říká vedoucí ekologických výukových programů Monika Šupková.

Celková délka výukového programu je dvě a půl hodiny a po jeho absolvování dostane každý posluchač hodnotný dárek, jehož součástí je CD a pamětní karta, které mu doma nebo ve škole později připomenou získané poznatky. Středisko volného času Klubko věří, že hravá forma jeho programů vyvolá další zájem o ekologii a že přispěje ke schopnosti mladé generace dívat se na životní prostředí komplexním pohledem.

Fond Zelené energie vytvořila Skupina ČEZ na podporu rozvoje obnovitelných zdrojů. Je financován z prodeje produktu Zelená energie, který si mohou objednat zákazníci z celé ČR. Představujeme si pátý ze čtrnácti projektů, které byly vybrány ze 102 uchazečů a mezi něž byla rozdělena částka 4,33 milionu korun.



Půl milionu pro ZOO

Nadace ČEZ věnovala 500 000 korun na projekt Zimoviště ptáků v zoologické zahradě Dvůr Králové nad Labem. Součástí je také nový pavilon představující tři velké prosklené expozice vodních ptáků, z něhož mají návštěvníci ZOO možnost nahlédnout prostřednictvím dvou velkoplošných obrazovek do zázemí zimoviště. Výtvarné řešení expozic imituje životní prostředí jihoamerických bažin i afrických a asijských biotopů.

Jiří Kosina

Tatra pro hasiče

Dobrovolní hasiči ze středočeské Solnice převzali 15. 1. věcný dar od společnosti ČEZ Správa majetku – hasičský vůz Tatra 815 v hodnotě cca 240 000 Kč. Dvacet let stará cisternová stříkačka je určená na likvidaci požárů i na některé typy technických zásahů. „Věřím, že zlepšení technického zabezpečení místních hasičů napomůže lepší spolupráci při případných problémech v objektu naší nedaleké vodní elektrárny Orlik. A nemusí to být jenom požár – vzpomeňme si na povodně 2002, kdy tato elektrárna patřila k těm nejvíce zasaženým a bez pomoci hasičů by se neobešla,“ uvedl Zdeněk Saturka, ředitel Vodních elektráren ČEZ, který společně s vedoucím odboru dopravní služby společnosti ČEZ Správa majetku Jiřím Rambousem vůz hasičům předal.

Simona Kaňoková

Materiáloví specialisté z ČEZ Distribuce

O to, aby se elektrina dostala z elektráren ke svým odběratelům, se stará společnost ČEZ Distribuce, která provozuje distribuční soustavu. Starostí desetičlenného týmu oddělení technická politika společnosti ČEZ Distribuce je určit, co musí splňovat materiály používané pro budování této soustavy. A oddělovat zrna od plev z nepřeborné nabídky výrobců, kteří chtějí jediné – prodat.

Působnost oddělení spočívá především ve tvorbě, poskytování, odzkoušení a zavádění podkladů standardizovaných materiálů venkovních i kabelových vedení nízkého, vysokého a velmi vysokého napětí, distribučních trafostanic, výkonových transformátorů a elektroměrů. „Určujeme technické specifikace jednotlivých materiálů pro výběrová řízení, hodnotíme nabídky, vyřazujeme uchazeče, kteří nesplňují požadavky technického zadání, zavádíme výsledky výběrových řízení do systému ČEZ Distribuce a připravujeme podklady pro projekční a montážní firmy, které s vybraným materiálem následně pracují,“ říká vedoucí oddělení technická politika Rostislav Příhoda. „Sledujeme také aktuální vývoj v oblasti těchto materiálů a pokud se objeví něco zajímavého, iniciujeme odzkoušení těchto novinek. Úzce spolupracujeme s divizí distribuce ČEZ, a. s., mimo jiné i na standardech používaných v distribučních sítích Skupiny ČEZ, tedy i v zahraničí.“ Oddělení se také podílí na tvorbě vnitřních metodik, předpisů a norm zaměřených na provoz distribuční soustavy v oblasti materiálové základny.

Práce pod tlakem

Pracovníci týmu oddělení technická politika jsou pod neustálým tlakem výrobců. „Denně se nás snaží přesvědčit, že právě jejich produkty jsou pro naše sítě to nejlepší. A my musíme umět oddělit to, co může být skutečně přínosné, od toho, co žádnou přidanou hodnotu nepřináší,“ popisuje Příhoda. Odolávat je ale nutné i tlaku „zevnitř“. „Každý má svou představu o tom, jaké vlastnosti by měl který materiál splňovat, a občas jsou natolik rozdílné, že se zkrátka nemůžeme zavděčit všem,“ vysvětluje Rostislav Příhoda. Zodpovědnost za stanovení těchto kritérií však leží plně na lidech z oddělení technická politika. Jejich rozhodnutí navíc nejsou nikdy tak úplně konečná. „Vý-



Nakonec se nám celý tým nevešel ani do ateliéru

voj jde neustále dopředu a my na něj musíme být schopni reagovat – nelze spoléhat na to, že technické specifikace, které jsme nastavili dnes, budou platné i za rok,“ doplňuje vedoucí oddělení.

Silné osobnosti

Tým oddělení technická politika sestává z devíti specialistů roztroušených po jednotlivých regionech v rámci ČEZ Distribuce. „Jsou to všechno odborníci na slovo vzatí, schopní pracovat z velké míry samostatně. To je myslím největší deviza našeho týmu,“ říká Rostislav Příhoda. Zároveň však může být tato silná stránka do jisté míry i největší slabinou. „Všichni specialisté jsou silné osobnosti, které si stojí za svým názorem – a pokud se liší od názoru kolegů, vznikají pak hodně vášnivé diskuse nad technickými detaily, které je někdy obtížné ukočírovat,“ uzavírá Rostislav Příhoda s úsměvem.

Tým oddělení technická politika

- 1 **Rostislav Příhoda**
Vedoucí oddělení technická politika
- 2 **Břetislav Novotný**
Specialista elektroměrů
- 3 **Martin Peršl**
Specialista stanic vvn/vn
- 4 **Slavomír Tylman**
Specialista transformátorů
- 5 **Jiří Závodný**
Specialista RPÚ a PPN
- 6 **Tomáš Šedivý**
Specialista linií vvn
- 7 **Radko Purm**
Specialista DTS a UO
- 8 **Lubomír Vrubel**
Specialista kabelových vedení
- 9 **Kamil Čihák**
Specialista linií VN/NN
- 10 **Roman Nachtigal**
Specialista podpory projektování

V Rumunsku jsme si získali respekt

ČEZ je v Rumunsku vnímán jako úspěšný investor. V roce 2006 byl vyhlášen investorem roku, jako první úspěšně unbundloval a jako jediný kompletně ve všech kategoriích předepsaných evropskou směrnicí.

„Dokázali jsme integrovat do vedení společností kvalitní lokální management, jako zatím jedinému z přítomných investorů se nám podařilo implementovat společnost sdílených služeb,“ říká Jan Veškrna, country manager CEZ Romania. „Pro rok 2007 jsme vyjednali nejlepší regulační rámec ze všech distribučních společností, od ledna 2008 předsedáme Asociaci energetických společností v Rumunsku, dosáhli jsme silného kreditu u lokálních autorit. Jednou větu: ČEZ si v Rumunsku získal respekt.“

Kdo je to „ČEZ v Rumunsku“?

■ Martin Pacovský

Jeho profil při rozjezdu akvizice byl ryze finanční, ale postupně převzal řízení složitého procesu reінženýringu celého rumunského holdingu. Řídil proces unbundling a reінženýring procesů.

■ Aleš Damm

Jeho počáteční rolí bylo řízení obchodu s elektřinou. Vloni byl odpovědný za nastavení procesních změn v distribuci, letos je jeho úkolem jejich implementace.

■ Ondřej Šafář

V akvizici začínal jako trader. Nyní metodicky řídí obchodní společnost CEZ Vanzare a je odpovědný za implementaci procesů uvnitř této firmy. Jeho úkolem pro rok 2008 je pomoci nové společnosti prosadit se na trhu s elektřinou v Rumunsku a optimalizovat péči o zákazníky i tržby z prodeje.

■ Jan Moucha

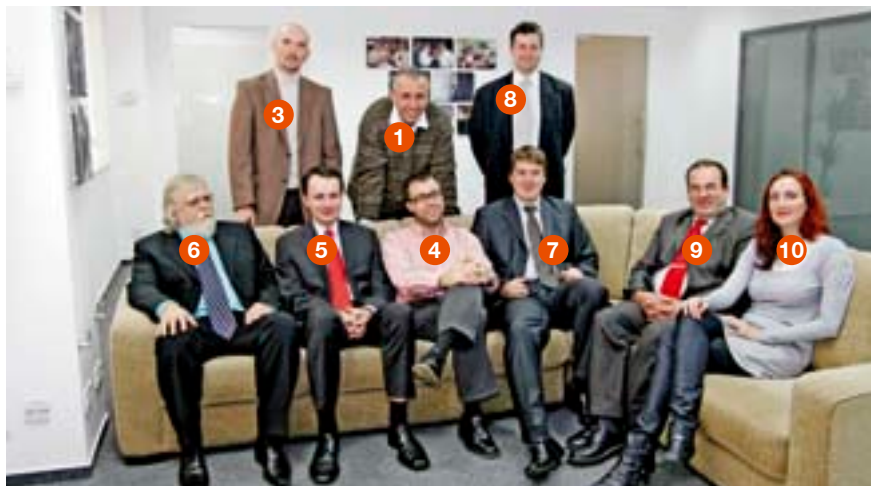
Je odpovědný za oblast dispečerského řízení soustavy a údržby sítí. Jeho úkolem je posunout distribuční síť na dobrý evropský standard. Je to dlouhodobý proces, který začal ihned po vstupu ČEZ do Rumunska. Bude se podílet na implementaci transformačního procesu distribuční společnosti.

■ František Řeřucha

Je odpovědný za sdílené služby. Nyní je jeho hlavním úkolem proces řízení lidských zdrojů a redukce stavu zaměstnanců.

■ Radovan Příkryl

Na počátku byl vedoucím controllingu, nyní se věnuje nastavení procesu logistika, zejména automatizaci nákupního řetězce.



■ Leon Vrška

Je odpovědný za finance, účetnictví a controlling. Jeho úkolem je revidovat model financování, implementovat principy risk managementu a řízení SLA s unbundlovanými společnostmi.

■ Pavel Duchoň

Jeho úkolem je nastavit funkční útvar facility managementu. Zejména řízení dopravy, správu neenergetického majetku a archivaci dokumentů.

■ Marcela Soldátová

Je odpovědná za nastavení procesů řízení jakosti a za interní audit. Jejím letošním úkolem bude i nadále podíl na řízení implementace modulů SAP.

■ Simona Jílková

V týmu pracuje od srpna 2007. Jejím úkolem je controlling outsourcovaných nákladů a práce na matici SLA. Je členkou týmu Project Life.

Hlavní cíle týmu CEZ Romania:

- zvýšení efektivity; transformace distribuční společnosti
- stabilizace; uvedení společností do operativního módu
- analýza synergií s ČEZ Bulharsko
- vyhledávání talentů uvnitř společností v Rumunsku
- expanze; součinnost s ČEZ při snaze o získání dalších aktiv v Rumunsku

Tým ČEZ Romania

- 1 Jan Veškrna**
Country manager
- Jan Moucha**
Manažer distribuce
- 3 Aleš Damm**
Projektový manažer – distribuce
- 4 Martin Pacovský**
Ředitel integrační kanceláře
- 5 Leon Vrška**
Finanční manažer
- 6 František Řeřucha**
Správní ředitel
- 7 Ondřej Šafář**
Projektový manažer – obchod
- 8 Radovan Příkryl**
Manažer logistika
- 9 Pavel Duchoň**
Manažer Facility Management
- Marcela Soldátová**
Projektový manažer – obsluha zákazníků
- 10 Simona Jílková**
Specialista controllingu

Lenka Zámečnicková

úsek trading

Hlavním úkolem Lenky Zámečnickové z úseku trading je podílet se na optimalizaci výrobního portfolia společnosti ČEZ a zároveň vytvářet vlastní pozice na německém spotovém trhu. Pod tím si lze představit obchody s fyzickou dodávkou v krátkém časovém období (maximálně do jednoho měsíce). Cílem je samozřejmě elektřinu co nejvýhodněji prodat či nakoupit, a tvořit tak dodatečnou obchodní marži.

Každé ráno se proto nejprve pídí po relevantních informacích o dění na evropských energetických trzích, které mohou mít vliv na aktuální vývoj cen elektřiny na německém trhu.

„Cenu elektřiny ovlivňuje celá řada faktorů a je jen na úsudku každého obchodníka odhadnout, jak se podle něj bude dál vyvíjet,“ odpovídá Lenka Zámečnicková na otázku, na jaké novinky z německého trhu zaměřuje svou pozornost. „Každé ráno sledujeme, jak se změnila předpověď počasí a s tím i související spotřeba, zda nenastaly nějaké neplánované výpadky výrobních zdrojů, nebo naopak kdy najíždí po dokončených opravách a revizích, jak se pohybují ceny ostatních komodit (povolenky CO₂, ropa, uhlí, plyn), sledujeme zprávy na Reuters a Bloombergu a mnoho dalších věcí,“ vypočítává. Zatím ale nemůže začít obchodovat. „Abych mohla prodat elektřinu do Německa, musím si nejprve nakoupit v aukcích přenosovou kapacitu,“ popisuje. „Přenést pak smím jen přesně takové množství elektřiny, pro které se mi podařilo v dané hodině přenosovou kapacitu získat.“ A pak teprve může začít vlastní obchodování. Většina obchodů probíhá zprostředkované přes brokery na trhu s elektřinou nebo přes energetickou burzu EEX v Lipsku.

Práce tradera vyžaduje především dobrou znalost trhu, odhad a také schopnost rychle se rozhodovat i pod velkým časovým tlakem – s obchodováním se začíná krátce před osmou, v poledne se energetická burza pro obchody s dodávkou na příští den zavírá. „Klidná práce to určitě není, ale o to více je zajímavá,“ potvrzuje Lenka Zámečnicková. V tradingu pracuje už čtvrtý rok. „Vystudovala jsem ekonomii se zaměřením na logistiku a pak jsem pracovala jako manažer logistiky,“ prozrazuje. Toho, že změnila obor, ale nelituje. „Člověk se při téhle práci rozhodně nenudí, každý den je úplně jiný, každý přinese něco nového,“ říká.

7:30

Do práce se snaží chodit na půl osmou, aby měla dost času zjistit si a analyzovat všechny relevantní aktuální informace o dění na energetických trzích.

8:30

Ještě než se začne obchodovat, je čas na ranní poradu. „Řekneme si, kolik elektřiny je možné prodat na další den a podle volných přenosových kapacit a očekávaného vývoje cen na okolních trzích si prodejní množství rozdělíme,“ vysvětluje Lenka Zámečnicková.

10:00

Od devíti se snažila nakoupit přenosové kapacity, teď už se Lenka Zámečnicková věnuje samotnému obchodu s elektřinou. „Dopoledne je tu pěkný šrumeč,“ říká s úsměvem.

13:30

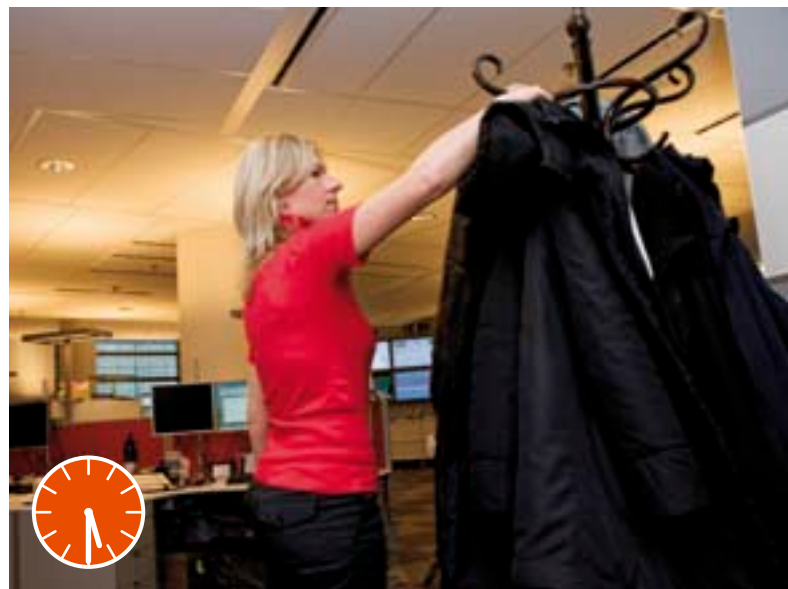
Poté, co jsou obchody na následující den uzavřeny a zavedeny do systému, je čas na rychlou kávu v relativním klidu „odpočinkové zóny“.

15:00

Odpolední dění už má o něco málo volnější průběh, Lenka se věnuje obchodování vlastními otevřenými pozic a přípravám na další obchodní den.

17:30

Z práce odchází, jak sama říká, jak to vyjde – většinou mezi pátou a šestou odpolední. „Ve volném čase se snažím sportovat, abych nějak kompenzovala to celodenní sezení u počítače,“ říká.



Technika versus zákon

Naše putování za historií elektromobilů nás v minulém díle seriálu zavedlo až za moře. Je však načase, abychom se vrátili zpět do Evropy, neboť ve staré dobré Anglii se dějí velké věci.

V roce 1897 dala společnost London Electric Cab Co. do provozu padesát elektromobilů podle konstrukce Waltera C. Berseye. Plukovník britské armády se elektrickými vozy zabýval od útlého mládí. Roku 1890 zkonstruoval elektrický omnibus pro již zmíněného dopravce Ratcliffa Warda, který – jako první s úředním povolením pro nájemnou dopravu – jezdil mezi Charing Cross a Victoria. O něco později dodal elektrický nákladní vůz londýnské poštovní správě. To všechno v době platnosti tzv. praporkového zákona, který nařizoval, že před každým „samohybným“ vozem musí běžet muž s praporkem, aby varoval chodce a kočí povozů. Však také byl Bersey za porušení tohoto zákona stíhán (pouhé tři měsíce před jeho zrušením), neboť jeho vůz překročil v ulicích Londýna rychlost 2 míle v hodině a „praporečníka“ neměl.

Roku 1894 postavil Bersey elektrický faeton, ve kterém svou první automobilovou výjízdku podnikl princ Waleský a pozdější král Eduard, který měl mimo jiné (spolu se svou matkou královnou) patronát nad mezinárodní motorovou výstavou uspořádanou v Londýně od května do srpna roku 1896. I tady měl Bersey několik vozů, které vzbudily pozornost královské rodiny. Ten nejluxusnější dokázal ujet bez dobítí až 50 mil rychlostí 12–15 mil v hodině a byl využit při první automobilové svatbě v Anglii. Skutečnou popularitu ovšem získal konstruktér svými již zmíněnými „taxicabs“ pro společnost London Electric Cab Co., brzdícími v hojném počtu londýnské ulice.

Honba za rychlostí

Ve Francii konce 19. století vládl fenomén rychlosti. Elektrické tandemy a triplety se používají jako vodiče v cyklistických závodech na dráze, neboť dosahují rychlosti až 60 km/h. Konstruktér Jeantaud postavil několik elektromobilů pro hraběte Chasseloup-Laubata a rozpoutá tím honbu za rekordy. Roku 1898 urazí hrabě v parku Archères kilometr s letmým startem za 57 sekund, což znamená rychlost vyšší než 60 km/h. Jeho čas však hned v led-

nu následujícího roku překoná na elektrickém voze vlastní konstrukce belgický závodník Camille Jenatzy, ale hrabě konturuje rychlostí 70 km/h. Během týdne posune Jenatzy rekord na 80 km/h a Jeantaud staví nový vůz, na kterém Chasseloup-Laubat dosáhne průměrné rychlosti 94 km/h. Palmu vítězství si nakonec odnese Jenatzy, přezdívaný Rudý ďábel, když v dubnu 1899 na speciálním voze doutníkového tvaru nazvaném Jamais contente neboli Nikdy spokojena pokoří jako první stokilometrovou hranici rychlostí 105,8 km/h. Hned následující rok však Jeantaud kontruje úspěchem v soutěži nájemných vozů, kterou uspořádal francouzský automobilový klub. Taxíky a malé dodávky svým charakterem provozu elektromobilům nejlépe vyhovují, a tak není divu, že z devíti přihlášených autodrožek je šest elektrických a z pěti dodávek pohánějí elektrina dvě. O ceny se ovšem Jeantaud musí rozdělit s vážným konkurentem Kriégerem.

První elektrickou drožku sestrojil Kriéger už roku 1887 a do počátku nového století se jeho vozy pracovaly do „elegantního světa“ – staly se součástí vozového parku mnoha královských dvorů. Vrcholem jeho konstrukcí bylo umístění dvou elektromotorů na přední nápravě, které poháněly zvlášť každé z předních kol. Akumulátory ležely na zadní nápravě, a tak měl vůz dost místa na karosérie všech možných typů, včetně zavřených, v té době ještě nepříliš obvyklých. Ovládání vozu – měnění rychlosti, brzdění či zpáteční chod – zajišťoval „kombinátor“ (v podstatě reostat). Kromě elektrické brzdy byly jeho vozy vybaveny i brzdou mechanickou.

V září roku 1905 oslnil Kriéger veřejnost jízdou Paříž–Trouville bez dobítí akumulátoru. Vedle taxíků a dodávek, hojně užívaných ve Francii a v dalších zemích, stavěl i velmi ceněné omnibusy, u kterých už využíval také tzv. smíšený systém, tedy kombinaci spalovacího motoru s dynamem. Jeho továrna v Colombes u Paříže rozkvétala, nakonec však ani ona nevydržela nástup automobilů se spalovacím motorem.



Londýnský elektrický omnibus

	OBRÁZEK K PŘENOSU NA JINÝ PODKLAD	2. DÍL TAJENKY	BYLINA S OLEJ- NATÝMI SEMENY		TAJNÝ LIST Z VĚZENÍ	NEDOBŘÉ	ŘÍMSKÝMI ČÍSL. 501	KORÁLOVÝ OSTRŮVEK		KONEC MODLITBY	BIBLICKÉ ŽENSKÉ JMÉNO	MOŽNÁ	ODRŮDA JABLEK	SVOBODNÝ STATEK	NERVOVÉ ZÁŠKUBY
ČTYŘI PÁRY				PLAT CITO- SLOVCE ÚDERU					BIBLICKÁ HORA						
ZMATENÉ MLUVIT									1. DÍL TAJENKY VNÍMAVOST						
ROZ- TAVENÉ							KYSELÁ LÁTKA ZN. ZUBNÍ PASTY					KNEDLÍČEK TVÁŘE			
STARÝ NÁZEV GENU			MOJE KLOUDNĚ			DOMÁCKY OLDŘICH LIHOVINA Z RYZE					KRY DVEŘNÍ ZÁVĚS				
SOUPEŘ				DŮSTOJ- NICKÝ ČEKATEL PŘÍSTAV						HASIT ŽÍŽEN MÓDNÍ TVŮRCE				3. DÍL TAJENKY	KOPIE
SPĚCH					365 DNÍ ČESKÝ PROZAIK				OD ZAČÁT- KU (HUD.) POVRCHNÍ ZNALEC						
	HLINÍKOVÁ FÓLIE NĚMECKÉ SÍDLO							BEZ (Z LATINY) KYPĚNÍ					ZKR. ŘEDIT. POŠT ANGLICKY „ROH“		
JAKÝM ZPŮSOBEM							ČÁST SVÍČKY VZDOR (OBEČNĚ)					ŘÍMSKÝMI ČÍSL. 102 HRA V MARIÁŠI			
CHEMICKÁ ZNAČKA ASTATU			CITOSL. POHRDÁNÍ ÚDER NOHOU			BYTOST FÁZE DÝCHÁNÍ					ŠEF VZ. OXIDU VANAD- NATÉHO				
ÚDER SEKYROU				KOŽNÍ CHOROBA LOVECKÁ FANFÁRA						ZÁPALLY INDIÁNSKÝ KMEN					
HYDROXID THALLNÝ (VZOREC)					DUSOT (BÁSN.) HUŠTĚ NAKUPIT				VELCÍ SMUTEK						LETADLO
POLÍČEK (OBLAST.)								NÁŘEČNÍ SOUHLAS POBÍDKA			ZELENINO- VÁ JÍDLA BRATR KAINA				
	OBYVATEL MORAVY ÚDOLÍ (BÁSN.)						MODERNÍ SPZ KARVINÉ					SPZ RYCH- NOVA N. K. DRUH PAPOUŠKA			
ŽÁRU- VZDORNÝ MATERIÁL						PONA PŘED- LOŽKA							SLOV. POL- NÍ MIRA ŘÍMSKÁ ČTYŘKA		
OBARVIT ZELENĚ									BIBLICKÉ MĚSTO						
DRAŽBA									JMÉNO NORSKÝCH KRÁLŮ						POMŮČKA: CORNER, DA CAPO, DINAS, ID, JERICHO, KASTL, NAVAJO, RUT

Rozluštění z lednového čísla ČEZ NEWS zní: „(Elektřina) pohání různé stroje, když se jí dotkneme, tak i nás.“ Z těch, kteří nám poslali správné odpovědi, byli vylosováni: Pavel Žíla (ČEZ Měření), Milan Koček (Ostrava), Zdena Studená (Děčín), Vlastimil Najral (EDU) a Helena Miškovská (Kladno). Vyluštěte-li správně dnešní tajenku, dozvíte se, jak americký televizní komik Milton Berle (1908–2002) pohlížel na svého krajana Edisona. „Edisonovi vděčíme za mnohé, například bez něho bychom...(viz tajenka).“ Vyluštění zašlete do 5. března na ceznews@cez.cz nebo na adresu redakce.

A professional portrait of Martina Matoušková, a woman with long, wavy brown hair, wearing a black blazer over a white button-down shirt. She is seated at a grey table, looking towards the camera with a slight smile. The background consists of horizontal window blinds, with light filtering through them. Her hands are resting on the table in front of her, with red nail polish and a gold ring visible.

Martina Matoušková

Ředitelka sekce projektová kancelář v divizi výkonného ředitele ČEZ, a. s., a to od června 2007. Od roku 2005 spolupracovala s integrační kanceláří na projektu VIZE 2008, pracovala v několika prestižních mezinárodních firmách – PricewaterhouseCoopers, IBM, National Medical Care. Vystudovala Vysokou školu ekonomickou v Praze, fakultu finance. Má sedmiletou dcerku Kristinu, ráda čte, hraje na klavír, ze sportu ji baví golf a lyže.

Martina Matoušková

Projekt Štíhlá firma – cesta, jak zvýšit laťku

1 Jak byste stručně představila projekt Štíhlá firma?

Je jednou ze sedmi klíčových iniciativ programu Efektivita. Zaměřuje se na dvě základní oblasti – model řízení a správy Skupiny ČEZ a optimalizaci režijních nákladů.

2 Co bylo prvotním impulsem?

Především finanční ambice Skupiny ČEZ do roku 2012. A v nemalé míře také shoda managementu na tom, že je třeba začít se zabývat efektivitou také na centrále ČEZ.

3 Je tedy projekt zaměřen pouze na centrálu?

Velká část projektu se odehrává na centrále ČEZ, ale netýká se pouze jí. Do projektu jsou zahrnuty i některé dceřiné společnosti, které poskytují podpůrné činnosti, například ČEZ Správa majetku a ČEZ Logistika. A některá opatření budou mít plošný dopad na celou integrovanou část Skupiny ČEZ.

4 Podobné iniciativy začínají firmy, které jsou v červených číslech. To není případ ČEZu...

Úplně standardní situace to opravdu není, ČEZu se daří dobře, ale projekt je zde proto, abychom tuto pozici nejen dlouhodobě udrželi, ale do budoucna ji vylepšili a předešli případným krizím a červeným čísly.

5 Čím jste zahájili?

Začali jsme loni v létě, kdy jsme společně analyzovali, kde jsou oblasti, v nichž se můžeme zlepšit nebo ušetřit, a definovali kroky, které budeme v rámci projektu realizovat.

6 Inspirovali jste se někde?

Bylo by zavádějící uvádět jedno či dvě jména. Pro nás je zpravidla měřítkem

to, jak své problémy řeší první šestka či osmička firem v evropské energetice. Tam také nacházíme inspiraci.

7 Projekt vyvolává dojem „více práce s méně lidmi“. Je to skutečně tak?

Určitě to neplatí plošně. Ve Skupině je obrovské penzum činností a každá z nich má jiný charakter. Zvlášť analyzujeme činnosti, které mají rutinní charakter a kde má smysl se dívat na vnitřní produktivitu a jiný přístup uplatňujeme pro činnosti, které posouvají firmu dopředu.

8 Například?

Činnosti v oblasti obnovy zdrojů nebo zahraniční expanze. Zde rozhodně není klíčem počet transakcí za určitý čas, ale to, aby práce lidí měla svoji kvalitu a přispívala k budoucímu růstu hodnoty Skupiny.

9 Myslíte tedy dvě nové divize, které vznikly k 1. 1. 2008?

Ano, je to i první výsledek projektu – organizační změna k 1. 1. 2008, v jejímž rámci vznikla divize investice, která má na starosti obnovu zdrojů, a divize international, zabývající se zahraničními akvizicemi. Jsou to oblasti, které jsou pro budoucnost Skupiny prioritní.

10 To ale zřejmě přineslo i více pracovníků?

Tato organizační změna nebyla primárně o tom, jak ušetřit zaměstnance, ale jak uzpůsobit model řízení ČEZ potřebám rozvíjejících se oblastí. V souvislosti se vznikem divize investice dokonce narostl počet pracovních pozic, protože je to rozvíjející se oblast a potřebujeme zde kapacity vzhledem k připravovaným projektům.

11 S jakými změnami přijde Štíhlá firma letos?

V nynější etapě, která skončí 1. července, chceme zeštíhlit a zploštit organizační strukturu ČEZ, a. s., a v těch procesech, které nám z analýz vyšly jako ne zcela efektivní, chceme realizovat některá úsporná opatření v zaměstnanosti.

12 A co úspory v režijních nákladech?

Pracujeme nyní na korporátních standardech, které již v letošním roce nastaví pravidla hry pro vynakládání prostředků na vybrané položky nákladů (např. zahraniční služební cesty, poradenské služby, mobily atd.), a tak pomohou uspořít Skupině nemalé výdaje.

13 Mají se tedy lidé čeho obávat?

Myslím si, že není třeba se bát. Dopady jistě budou, chceme to však udělat tak, aby pro ty, na které „to případně padne“, to bylo maximálně ohleduplné a citlivé. A úspory režijních nákladů, které se dočknou nás všech, patří mezi záležitosti, které dělají všechny rozumné firmy ve světě.

14 Co považujete za klíčové pro realizaci projektu?

Dostat „na palubu“ veškerý management! Bez podpory manažerů bychom řadu opatření – leckdy ne příjemných –, nemohli vůbec prosadit.

15 Můžete kvantifikovat cíle projektu?

Do roku 2010 ušetřit jednu miliardu korun.

*PRO
ZAMĚSTNANCE
SKUPINY ČEZ*

NE**PRE**PLÁCEJTE ÚČTY. ČEZ JE LEVNĚJŠÍ!

Ano, ČEZ je opravdu výhodnější.

A proto se i vy, zaměstnanci, staňte zákazníky Skupiny ČEZ a ušetříte. Cenová srovnání a více informací o možnosti změny dodavatele najdete na adrese intranet.cez.cz/cez-je-levnejsi.

Srovnání platí pro nejrozšířenější jednotarifní produkty Komfort Klasik 24 od společnosti Pražská energetika, a. s., E.ON ElektřinaKlasik od společnosti E.ON Energie, a. s., a D Standard z produktové řady Comfort od společnosti ČEZ Prodej, s. r. o., při roční spotřebě zákazníka v objemu 3 MWh s využitím distribuční sazby D02d příslušného provozovatele distribuční soustavy.

