

news



časopis zaměstnanců Skupiny ČEZ
listopad 2014

Kde jinde než v ČEZ



Milé kolegyně, vážení kolegové,

jsem rád, že po dlouhé době, kdy z našich zahraničních akvizic nechodily úplně příznivé zprávy, se s vámi mohu podělit hned o několik pozitivních informací, které se projeví jak ve zlepšení hospodářských výsledků, tak ve zlepšení našich zahraničních společností v jednotlivých zemích.

V září jsme spustili paroplynovou elektrárnu Egemer v jihovýchodním Turecku, kterou jsme společně s partnerskou společností Akkök začali budovat na podzim 2011. Tento nový zdroj se může pochlubit dokončením dle plánovaného harmonogramu i rozpočtu, účinností přesahující 57 %, životností minimálně 30 let a roční výrobou až 7000 GWh elektrické energie. Navíc se již během závěrečné fáze projektu podařilo s předstihem zajistit výnosy za prodej elektrické energie, které spolu s dosaženou úsporou v rozpočtu přinesly naší Skupině dodatečné stovky milionů korun.

Uspěli jsme také v arbitráži o elektrárnu Gacko v Bosně a Hercegovině. Naše společnost získala zpět přibližně 7,5 milionu eur. Skvěle pro nás dopadlo i jednání o vzájemném vyrovnání v Albánii. Obě strany potvrdily dohodu a splnění všech podmínek z června tohoto roku, což znamená, že ČEZ získá zpět 100 milionů eur. Tyto dva úspěchy jasně dokazují, že ačkoli na nás působí vnější faktory, které nejsme vždy schopni ovlivnit, umíme ochránit naše zahraniční podnikání.

Situace v některých zahraničních regionech, kde působíme, je i nadále nepřehledná. Tomu jsme přizpůsobili i naši zahraniční strategii, kterou, jak zaznělo na letošním CMM, budeme nadále zaměřovat především na podnikání ve střeoevropském regionu, který je nám kulturně, politicky i hospodářsky bližší.

Za každým naším úspěchem vždy stojí především naši zaměstnanci. Stejně tak je tomu i v případě úspěšné dohody s albánskou stranou, která zamezila dlouhodobé arbitráži, a zajistila tak rychlý návrat našich peněžních prostředků. Jak obtížná to byla jednání, si můžete přečíst v rubrice Tým tohoto čísla ČEZ News.

Aktuální vydání vám samozřejmě jako vždy přináší i řadu dalších zajímavých témat, ať už jde o Employer Brand, hospodářské výsledky Skupiny ČEZ nebo Deset otázek zaměřených tentokrát na personalistiku.

Přeji vám tedy příjemné čtení.

Tomáš Pleskač

člen představenstva ČEZ, a. s.,
a ředitel divize zahraničí



Z obsahu



téma 8

Jaká je podle vás práce v ČEZ?

Stovky kolegů z různých útvarů, divizí a provozů jsme se zeptali, co je baví na práci pro naši společnost. Díky jejich názorům jsme zjistili, čeho si všímáte a ceníte nejvíc.

rozhovor 14



Pavel Cyran

Koncem října byla ohlášena zásadní změna v organizaci obchodních činností. Více se dozvíte v rozhovoru s Pavlem Cyranem, ředitelem divize obchod a strategie.

pomáháme 30



Výbava na Altaj? Vozík a foťák!

Někdy se to tak stane, že se mladá žena cítí po úrazu, který ji upoutal na vozík, ještě živější, odvážnější a aktivnější než předtím. A vyrazí i na Altaj.

na návštěvě 28



Miliardy a tužky

S kolegy z nákupu se přímo či nepřímo setkáváme denně. Spektrum toho, co všechno zajišťují, je velice široké.

NAŠE PRINCIPY



BEZPEČNĚ TVOŘÍME
HODNOTY



ZODPOVÍDÁME
ZA VÝSLEDKY



JSME
JEDEN TÝM



PRACUJEME
NA SOBĚ



ROSTEME
ZA HRANICE



HLEDÁME
NOVÁ ŘEŠENÍ



JEDNÁME
FÉR

ČEZ NEWS 11/2014 časopis zaměstnanců Skupiny ČEZ

VYDAVATEL ČEZ, a. s., Duhová 2/1444, 140 53 Praha 4 **ŠÉFREDAKTORKA** Marika Klíčová **REDAKCE** Ondřej Vichnar

ADRESA REDAKCE ČEZ NEWS, Duhová 3/1531, 140 53 Praha 4, e-mail: ceznews@cez.cz, tel.: 211 042 481 **NÁKLAD** 12 500 výtisků

Elektronickou podobu ČEZ NEWS najdete na www.cez.cz a intranet.cez.cz **GRAFICKOU ÚPRAVU, DTP A TISK** pro společnost ČEZ, a. s.,

zajistil Boomerang Publishing s. r. o., www.bpublishing.cz **UZÁVĚRKA TOHOTO ČÍSLA** 5. 11. 2014 **UZÁVĚRKA PŘÍŠTÍHO ČÍSLA** 5. 12. 2014

ČÍSLO REGISTRACE MK ČR: 6395, ISSN: 1801-0350



Fotoeditorial

**Ministerstvo práce a sociálních věcí jezdí
elektromobilem od ČEZ**

Ministerstvo práce a sociálních věcí zařadí na tři roky do svého vozového parku elektromobil Nissan LEAF. Jedná se o aktivitu projektu Elektromobilita ČEZ, jehož cílem je podpora rozvoje tohoto způsobu dopravy v ČR. „Chceme pomoci propagovat elektromobil jako ideální dopravní prostředek pro městský provoz,“ řekla při předávání vozu Michaela Marksová, ministryně práce a sociálních věcí České republiky. „Jsme rádi, že Ministerstvo práce a sociálních věcí České republiky podpoří projekt Elektromobilita ČEZ a současně jde v propagaci elektromobility příkladem i dalším subjektům z oblasti státní správy,“ uvedl Ivo Hlaváč, ředitel divize vnější vztahy a regulace.

Martin Schreier



1 486 728 Kč

jsme vybrali v rámci projektu Plníme přání na podporu hendikepovaných dětí a mladých lidí. Nadace ČEZ tuto částku opět zdvojnásobí, takže Asociace rodičů a přátel zdravotně postižených dětí získá celkem 2 973 456 Kč.

BULHARSKO

Provoz Elektrárny Varna bude pozastaven

Skupina ČEZ se nedohodla s bulharskou státní energetickou společností o financování modernizace elektrárny Varna. Od 1. ledna 2015 tak bude provoz elektrárny pozastaven, protože nebude splňovat emisní a další ekologické limity.

redakce

ORIENTACE NA ZÁKAZNÍKA

Spokojenost zákazníka jako součást KPI

Spokojenost zákazníků se už od příštího roku stane nedílnou součástí hodnocení těch zaměstnanců, kteří ji mohou ovlivňovat. Jsou to především zaměstnanci, respektive vybrané pozice v ČEZ Zákaznické služby, ČEZ Prodej, ČEZ Distribuce a ČEZ Distribuční služby. Začlenění zákaznické spokojenosti do KPI je jedním z hlavních opatření projektu Orientace na zákazníka. Abychom měli pro stanovení a vyhodnocení KPI „tvrdá“ data, budeme se zákazníků krátce po vyřešení jejich požadavku primárně telefonicky ptát, jak byli spokojeni s obsluhou či nastaveným procesem. Výsledky budeme průběžně sledovat a srovnávat je se stanovenými cíli. Budeme umět vyhodnocovat nejúspěšnější týmy či dokonce jednotlivce a naopak okamžitě reagovat na slabé výsledky včetně konkrétních případů nespokojených zákazníků.

redakce

Dozorčí rada v Počeradech

Dozorčí rada ČEZ navštívila Elektrárnu Počeradý. Vedení elektrárny představilo její současnou situaci i plánovanou budoucnost elektrárny s ohledem na možné scénáře vývoje českého i evropského energetického trhu. „Elektrárna Počeradý je významným a spolehlivým výrobním zdrojem, který zajišťuje zhruba pětinu produkce všech našich uhelných elektráren. Řešení další budoucnosti velmi pečlivě zvažujeme a věříme, že její perspektiva může být i v řádu několika desetiletí,“ konstatoval Ladislav Štěpánek, ředitel divize výroba, který spolu s generálním ředitelem Elektrárny Počeradý Františkem Strachem dozorčí radu po výrobním areálu provedl. Členové rady měli možnost vidět jak klasickou část, tedy uhelné bloky včetně strojovny a dozorny, tak paroplynovou elektrárnu, která byla předána do užívání ČEZ 31. října 2014.

Marta Ctiborová

Teplo pro Prahu

Více než dvě stě tisíc domácností hřeje teplo vyrobené v mělnické elektrárně. Zjednodušeně můžeme říct, že Mělník vytápí téměř celé pražské území na pravém břehu Vltavy a také Mělník a Neratovice. Pro zajištění bezpečných a trvalých dodávek tepla do Prahy byl propojen potrubní a řídicí systém mezi Elektrárnou Mělník 2, která dosud vytápěla jen město Mělník a Horní Počaply s Elektrárnou Mělník 1, ze které vedl horkovod do Prahy a Neratovic. „Náročná investiční akce v hodnotě několika set milionů korun probíhala bez přerušení provozu mělnické elektrárny. Jen na některé nevyhnutelné operace, jako konečné spojení potrubního systému a instalace měřicích zařízení, byly využity plánované odstávky elektrárny. V těchto případech byly práce rozfázovány doslova na minuty a často muselo být vše hotové během několika hodin,“ uvedl Miroslav Krpec, ředitel organizační jednotky Elektrárna Mělník a generální ředitel Energotrans. Nově propojený horkovodní systém má za sebou poslední provozní zkoušky, nyní jej důkladně prověří blíží se zima. Systém má záložní plynovou kotelnu v Třeboradích, takže obyvatelé zásobování z tohoto zdroje se nemusejí obávat, že by v případě mimořádného výpadku výroby v mělnické lokalitě zůstali bez topení.

Marta Ctiborová



Dukovany obstály v misi WANO

Osm odborníků Světového sdružení provozovatelů jaderných elektráren (WANO) ze Slovenska, Ruska, Maďarska a Bulharska navštívilo Jadernou elektrárnu Dukovany. Během týdenní prověrky porovnávali současnou situaci Dukovan se stavem v roce 2012. Podle jejich názoru elektrárna dobře pracovala s návrhy, které jí doporučili při poslední návštěvě v září 2012. „Ve všech kontrolovaných oblastech jsme zjistili pokrok. Mise byla dobře připravena, elektrárna opět obstála, vybízím tedy jen k dalšímu pokračování v dobrém provozování a vylepšování stávajících postupů,“ uvedl šéf zahraničního týmu Ján Naňo, který se spolu s kolegy zaměřil například na provoz, údržbu či radiační a požární ochranu. Zahraniční experty budou teď jaderné elektrárny hostit mnohem častěji. Je to jedno z opatření, které organizace WANO zavedla po událostech v japonské Fukušimě. V Dukovanech se už nyní připravují na další prověrku v roce 2016.

Petr Spilka

Elektronický výstupní list

Od října 2014 spustily ČEZ Korporátní služby ve spolupráci s ČEZ ICT Services nový systém oběhu a evidence výstupních listů. Elektronický výstupní list řeší všeobecné závazky a je zpracován v aplikaci Service Desk. Výhodou je automatické spuštění výstupního listu, on-line evidence závazků zaměstnance a zasílání notifikací účastníkům procesu. Zaměstnanci a jeho nadřízenému je v dostatečném předstihu zaslán report o stavu vyřízení závazků. Možnost monitoringu je zase užitečným nástrojem pro řešitelské skupiny. Specifické závazky zaměstnance na konkrétním pracovišti jsou řešeny lokálním výstupním listem, který je součástí výstupních dokumentů v tištěné podobě a zakládá se do osobního spisu zaměstnance.

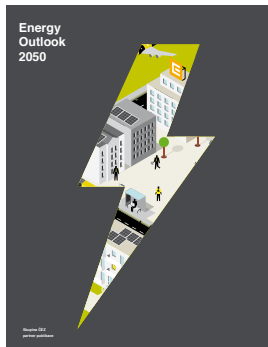
Renáta Tkačová



ENERGETIKA

Energy Outlook 2050

V roce 2050 bude energetika jiná, než jak ji známe dnes. Bude více zelená, chytrá a hravá. Energy Outlook 2050, který díky spolupráci Skupiny ČEZ a vydavatelství Economia vyšel 13. listopadu v Hospodářských novinách, představuje, jaké možnosti česká elektroenergetika do budoucna nabízí.



OCENĚNÍ

Bronzová EFFIE patří ČEZ

Kampaňový koncept Příběhy nejcennější energie, jehož součástí byla loňská podzimní kampaň Energetický hráč, zimní olympiáda a jarní Customer Experience, získal prestižní ocenění v soutěži EFFIE hodnotící reklamu z hlediska její efektivity. Porota posuzuje měřitelné, prokazatelné výsledky kampaní ve vztahu k zadaným cílům a hodnotí účinnost kampaní v poměru k vynaloženým prostředkům. Naším kampaním se podařilo výrazně zlepšit image značky ČEZ v klíčových attributech, jimiž jsou prozákaznickost, prospěšnost, inovativnost a odbornost. Toho si odborná porota nemohla nepovšimnout a v nabitě konkurenci v kategorii „ostatní služby“ (v níž byly především reklamy energetických firem, mobilních operátorů apod.) udělila kampani bronzovou medaili. Kampaň realizovala agentura LOWE.

Michal Svoboda



▲ CENU PŘEVZALI ZÁSTUPCI TÝMU MARKETINGOVÉ KOMUNIKACE

DUKOVANY



Dukovanské infocentrum v novém kabátě

Od 24. listopadu 1994 fungovalo v Jaderné elektrárně Dukovany infocentrum, které během dvou desetiletí navštívilo přes půl milionu lidí. Od jara letošního roku se rekonstruuje, aby bylo slavnostně otevřeno na den přesně po dvaceti letech od svojí premiéry. Nové infocentrum je postaveno na soutěživosti nejčastějších návštěvníků, školních skupin a žáků. Soutěžit ale mohou všichni, kteří se prohlídky orientované na vzdělávání v oboru jaderné energetiky zúčastní.

Petr Spilka

TEMELÍN

Jaderný dozor povolil v Temelíně třetí a čtvrtý blok

Státní úřad pro jadernou bezpečnost (SÚJB) souhlasí s umístěním třetího a čtvrtého bloku v areálu Jaderné elektrárny Temelín. Povolnění, které úřad vydal, tak po dvou letech skončilo jedno z důležitých legislativních řízení souvisejících s dostavbou Temelína. „ČEZ v průběhu správního řízení zohlednil požadavky české legislativy a mezinárodní dobré praxe pro tuto fázi licenčního procesu natolik uspokojivě, že Státní úřad pro jadernou bezpečnost neshledal žádné vážné důvody, které by bránily vydání povolení k umístění dvou nových jaderných bloků v lokalitě Temelín,“ konstatovala předsedkyně SÚJB Dana Drábová. ČEZ v tuto chvíli vypsání nového tendru nepřipravuje. Rozhodující pro další postup bude komplexní vládní plán. Ten má ministerstvo průmyslu a obchodu a ministerstvo financí předložit vládě do konce roku 2014. Povolnění SÚJB je možné využít i v budoucnu, platí totiž do konce roku 2020 a je vydáno pro dva bloky s instalovaným výkonem až 2× 1700 MWe.

Marek Sviták



Evropská rada přijala klimaticko-energetické cíle do roku 2030

Závěry Evropské rady z letošního října vytvářejí obrysy směřování klimaticko-energetické politiky EU do roku 2030. Záviset bude i na legislativě, do které Evropská komise cíle v první polovině roku 2015 promítne.

„Evropská energetika potřebuje ze všeho nejvíce stabilitu a dlouhodobou předvídatelnost, proto jsem rád, že Evropská rada přijala klimaticko-energetické cíle do roku 2030. Je ale důležité, aby byly konkrétní pravomoci ponechány v co největší míře jednotlivým státům, a to jak při

implementaci celounijního cíle pro obnovitelné zdroje, tak při nastavení cíle v oblasti úspor na primární či koncové spotřebě,“ uvedl generální ředitel ČEZ Daniel Beneš. Kromě nastavení cílů pro rok 2030 je klíčová reforma systému obchodování s emisními povolenkami. K té by mělo dojít co nejdříve, ideálně od roku 2017.

Barbora Půlpánová

Klimaticko-energetické cíle do roku 2030

- Závazný cíl pro každou členskou zemi snížit emise skleníkových plynů nejméně o 40 % proti roku 1990.
- Na evropské úrovni zvýšit podíl výroby energie z obnovitelných zdrojů na nejméně 27 % (pro výrobu elektřiny to představuje 47 % podíl).
- Na evropské úrovni zvýšit energetickou účinnost o 27 %.
- Závazný cíl pro propojení elektrifikačních soustav na úrovni 15 %.

ČEZ v Polsku vnímají jako dobrého zaměstnavatele i souseda

V prvním čtvrtletí roku 2014 se uskutečnil výzkum, jehož cílem bylo zjistit, jak značku ČEZ a její aktivity na polském trhu vnímají nejen zaměstnanci všech společností, které spadají pod Skupinu ČEZ Polska, ale také obyvatelé z okolí elektrárny Skawina, elektroteplárny Chorzow a z Varšavy, kde sídlí naše centrála. Z hodnocení zaměstnanců vyplývá, že ČEZ Polska je pro ně stabilní a věrohodný zaměstnavatel, který dbá na zásady bezpečnosti. Obyvatelé z okolí Skawiny a Chorzowa nás spolu s představiteli lokálních samospráv vidí jako dobrého souseda a partnera, který se zajímá o životní prostředí a pečuje o něj, v rámci sponzoringu podporuje místní aktivity a je dobrým zaměstnavatelem. Závěrem výzkumu byl dvoudenní workshop, jehož cílem bylo především definovat brand ideal slogan ČEZ Polska tak, aby co nejlépe podporoval a komunikoval aktivity celé firmy a zároveň napomáhal dalšímu budování vztahů se svým okolím. Účastníci workshopu v rámci živých diskusí navrhli vlastní brand ideal „CEZ – WYZWALAMY POZYTYWNA ENERGIĘ“, jehož hlavní myšlenkou je především „vysílání pozitivní energie“ směrem k našim zaměstnancům, obchodním partnerům a okolí.

Iwona Čechová

Veroniky Ladžonové

vedoucí obchodního týmu,
ČEZ Zákaznické služby

V ŘÍJNU ZAČAL ČEZ NABÍZET NOVOU PRODUKTOVOU ŘADU GARANT. JEJÍ ATRAKTIVITA PŘILÁKALA DO NAŠICH ZÁKAZNICKÝCH CENTER VELKÝ POČET ZÁKAZNÍKŮ. PLATIL TO I V PLZNI, KDE SE BĚHEM JEDINÉHO MĚSÍCE U PŘEPÁZEK VYSTŘÍDALO 5500 KLIENTŮ.

„Při startu nabídky jsme si museli ujasnit všechna pravidla naší nové produktové řady, protože zákazníci mívají spoustu zvědavých otázek. Kromě ČEZ GARANT se navíc chodili ptát také na změny v aktuální nabídce služby MOBIL OD ČEZ,“ popisuje náročnost desátého měsíce roku 2014 Veronika Ladžonová.

Spolu se svými kolegy se v plzeňském Zákaznickém centru často scházeli brzy ráno, aby si všechno dobře připravili a neunikly jim ani ty nejmenší detaily nových nabídek. „Abychom zvládli vyřešit všechny požadavky, museli jsme někdy zůstat v práci i do noci,“ říká Veronika.

Říjen pro ni byl mimořádný také proto, že se vůbec poprvé představila na pozici vedoucí obchodního týmu. „Stejně jako GARANT, i já jsem zažívala premiéru. Snad dopadla dobře,“ dodává.



Při startu nabídky jsme si museli ujasnit všechna pravidla naší nové produktové řady.





Jaká je podle vás práce v ČEZ?

Svět Skupiny ČEZ má velmi specifické klima. Máme ke své práci blízký vztah, řada z nás ji považuje za své poslání. Díky tomu a možná také díky nadstandardním podmínkám jsme si při rozhovorech se stovkou zaměstnanců napříč všemi profesemi a lokalitami ověřili, že ČEZ vnímáte jako dobrého zaměstnavatele.

„Jsme vnímáni jako společnost, která jde s dobou, používá nejmodernější technologie a nadstandardně pečuje o své zaměstnance,“ říká manažer strategického náboru Skupiny ČEZ Pavel Puff, který je v přímém kontaktu s uchazeči o práci a zejména se studenty. Jeho slova dokládají i různé ankety, podle kterých ČEZ dlouhodobě patří mezi zaměstnavatele snů. Pohled externího světa jsme si porovnali s tím, jak Skupinu vnímají sami zaměstnanci.

Názory, které jsme nasbírali během rozhovorů se stovkou kolegů napříč divizemi, profesemi i lokalitami, se promítly do kampaně, s níž se setkáváte nejen ve firemních médiích, ale i na plakátech a intranetu pod hlavičkou sloganu „Kde jinde...“ Hlavním motivem kampaně je připomenout vám to, co vás na práci v ČEZ těší. Ve čtyřech konkrétních oblastech panovala v tomto ohledu shoda. Které to jsou, zjistíte na následujících stránkách.

„Je příjemný pocit vidět, že je moje práce užitečná.“

Sami zaměstnanci Skupiny ČEZ oceňují, že energie, kterou každý den v práci vydávají, má konkrétní cíl. Pracujeme s důvěrou milionů lidí, kteří díky nám mohou vařit, svítit, telefonovat a provádět další činnosti, bez kterých si dnes člověk nedokáže život představit.

Kde jinde se můžete cítit takhle užiteční? Následující příběh nám spontánně

a s nadšením vyprávěl kytarista hudební skupiny The Prostitutes Martin Přikryl. „Máme chalupu v nejzastrčenější vesnici, co znám. Dál už je jen les a vrcholky hor. Když jsem tam vyrazil se svými třemi dětmi strávit týden dovolené, představoval jsem si víceméně idylu. Většinou se na chalupě věnujeme čilému společenskému životu, chodíme na výlety, každý večer někde hoří táborák. Jeden večer jsem pořádal dětskou party, která se tajně měla přehoupnout ve večírek dospělých. Když jsme byli v nejlepším, vrcholily přípravy a přitom už se scházeli první hosté, opustil nás nejvěrnější přítel – elektrický proud. Jeho absence na takovém místě víceméně ruší váš večerní program, protože neteče teplá voda, děti se bojí jít na záchod a nechtějí samy usínat, když nemají malé světýlko v pokoji. Technik z ČEZ se objevil přímo na naší samotě ještě tentýž večer a konstatoval, že nám shořely hodiny. Zatímco šel zpět do auta, představoval jsem si, jak vyplňuji žádost, nesu ji někam do Zákaznického centra, platím za nový elektroměr, jak jsme do konce dovolené o svíčkách, jak sem jedu v týdnu mimo dovolenou, abych čekal na technika, který nepřijede. Ale technik se okamžitě vrátil. Z jednoho z úhledných šuplíčků svého pick-upu vytáhl krásné nové ‚hodiny‘, otevřel skříň, a než stačil doříct: ‚Vy tady máte nějaký pionýrský tábor, co?‘, byl nový elektroměr na místě a chalupa svítila.“

CO JSTE NÁM ŘEKLI

”

Jsem rád, že moje práce je užitečná.

”

Všechno dnes potřebuje elektrickou energii, aby to mohlo fungovat.

”

Energetika je perspektivní, slunce nesvítí pořád, vítr taky nefouká pořád.



CO JSTE NÁM ŘEKLI

”

Líbí se mi, že ČEZ buduje dětská hřiště, osvětluje přechody a podobně.

”

Oceňuji, že máme možnost pomáhat v neziskovém sektoru.

”

S diskriminací jsem se nikdy nesetkala, na pracovišti máme handicapovaného kolegu.

„Slušnost k lidem tady není jen fráze.“

Ohromná solidarita zaměstnanců Skupiny ČEZ je důkazem, jak silně vnímáme naši společenskou odpovědnost. Zapojujeme se aktivně do projektů na pomoc druhým. Do dobrovolnických dnů se za posledních pět let zapojilo 2342 dobrovolníků z řad našich zaměstnanců a za stejnou dobu jsme na pomoc potřebným utratili za výrobky chráněných dílen neuvěřitelných 9 115 000 korun. Velký úspěch měl i projekt Zaměstnaneckých grantů, určený na podporu neziskových organizací, ve kterých zaměstnanci Skupiny ČEZ ve svém volnu pracují. Nadace ČEZ rozdělila mezi 105 projektů 3 miliony korun.

Zaměstnavatel si uvědomuje, kolik práce odevzdáte, a tak se snaží vycházet vám vstříc a poskytovat víc, než je u jiných společností obvyklé. V kolektivních smlouvách máme ukotvenou například o hodinu kratší pracovní dobu, či o týden delší dovolenou. Kolegové z Ostravska a Plzeňska měli možnost zúčastnit se tzv. Dnů zdraví, na nichž se mohli nechat bezplatně namasírovat a také absolvovat některá vyšetření. Stejnou šanci dostanou během roku 2015 i zaměstnanci z dalších regionů.

Skupina ČEZ má nastavena velice vstřícná pravidla pro specifické životní situace.

Podle legislativy má každý nárok na dva dny volna, když se vdává nebo žení, mzdu však obvykle dostává pouze za jeden den. Skupina ČEZ ale propálí oba dny. Jestliže zákon umožňuje zaměstnancům pracovní volno s náhradou mzdy na nezbytně nutnou dobu v případě porodu manželky nebo partnerky, ČEZ poskytuje pracovní volno s náhradou mzdy na celé dva dny. O celých šest dní delší volno oproti legislativě mohou čerpat zaměstnanci Skupiny ČEZ v případě, že doprovázejí zdravotně postižené dítě do zařízení sociálních služeb. O jeden, resp. dva dny je navýšeno volno v případě úmrtí rodiče, sourozence nebo partnera zaměstnance. Při rozvázání pracovního poměru výpovědí nebo dohodou je dle legislativy nárok na 4–4,5 dne volna pro hledání nového zaměstnání. Zaměstnanci Skupiny ČEZ však v takovém případě mohou využít až 9 dní.

„Mám pro svou práci k dispozici moderní vybavení.“

Skupina ČEZ sleduje aktuální trendy v oboru a drží s nimi krok. Zaměstnanci mají k dispozici kvalitní ochranné pomůcky, počínaje ohnivzdornými montérkami přes obuv, ochranné rukavice a mnohé další. V mnoha případech mají možnost pracovat na zařízeních, která jsou špičkou ve svých odvětvích a nikde jinde v České republice je nenajdete. Příkladem je výstavba plynové kotelny v Elektrárně Ledvice, která má nahradit výtopnu v Probošově. Špičkové zázemí máme také v provozech, kde se spaluje biomasa. Lídrem ve spalování je elektrárna Hodonín, kde vedle analytické laboratoře patří k základním prvkům moderního provozu třídíči a především unikátní vzorkovač biomasy.

Velká voda z roku 2002 a odstraňování značných škod znamenaly pro vodní elektrárny první impulz pro největší modernizační akci v historii české hydroenergetiky. Při ní byla za posledních 10 let při nákladech ve výši 2 miliardy korun modernizována soustrojí na téměř dvaceti velkých, malých a přečerpávacích vodních elektrárnách.

”

Na bezpečnost se hodně dbá, dostáváme špičkové vybavení.

”

Na bezpečnosti práce se tady extrémně lpí.

Přehled umístění Skupiny ČEZ
v soutěži Sodexo Zaměstnavatel roku
v kategorii Nejžádanější zaměstnavatel
za posledních sedm let

2008
čtvrtá

2011
první

2009
pátá

2012
druhá

2010
první

2013
druhá

2014
druhá

Unikátní technologie hrají prim hlavně v našich jaderných elektrárnách. V roce 2012 zavřela Jaderná elektrárna Dukovany projekt EDU+, kterým v průběhu několika předchozích let zvýšila svůj výkon z 1760 na 2000 MW. Projekt EDU+ zahrnoval výměnu a modernizaci osmi turbosoustrojí, generátorů a vývodových transformátorů a zvýšení výkonů všech čtyř reaktorů.

Všechny síly se však upínají k projektu „LTO“, jehož cílem je získat povolení k dalšímu provozu všech bloků Dukovan po roce 2015 a vytvořit podmínky pro prodloužení provozu minimálně do roku 2025 s výhledem do 2035. Třetí blok Jaderné elektrárny Dukovany již prošel výměnou řídicích systémů, čímž má naději na prodloužení životnosti o desítky let. Obě naše jaderné elektrárny také procházejí tzv. zodolňováním, které si vyžádaly stress testy.

Stranou nezůstává ani segment distribuce. Máme jen rok a půl starý jednotný systém řízení distribuční sítě velmi vysokého, vysokého a nízkého napětí. Jeho zásadní výhodou jsou jednotná data, jeden dispečerský řídicí systém pro celé území ČEZ Distribuce a nepřetržitá aktualizace a synchronizace i nezbytné zálohování dat. Nový systém umožňuje kromě realizace

nových projektů Smart Grid optimalizaci řízení distribuční sítě a zejména větší míru zabezpečení a možnosti kooperace mezi regiony včetně kompletního převzetí řízení v případě výpadků či živelních pohrom. ČEZ Distribuce je také velmi aktivní v několika evropských projektech a iniciativách. Za zmínku ale stojí i diagnostické metody využívané k odhalování poruch na elektrickém vedení. Kde jinde najdete takové zázemí?

„Stále se učím. Nezůstanu stát na místě.“

Práce u nás není monotónní a je se pořád co učit. Nové zkušenosti získáváte prací v terénu, od kolegů z týmu, ale také na oblíbených a přínosných profesních setkáních, kde se scházejí odborníci stejné profese z různých elektráren nebo centrálních útvarů. Kde jinde nezůstanete stát na místě?

80 % zaměstnanců Skupiny ČEZ se každoročně účastní vzdělávání. Pro výcvik obsluhy řídicího systému v elektrárnách disponujeme simulátory. Řízení identifikujeme, sdílíme a využíváme znalosti a zkušenosti svých kolegů. Máme jednotnou platformu pro sdílení dobrých praxí, zkušeností, nápadů a novinek. Slouží k tomu i nový znalostní portál, o jehož výhodách si můžete detailněji přečíst na straně 23 tohoto vydání ČEZ NEWS.

Za zmínku stojí i v České republice unikátní Příručka elektrikáře, která slouží jako podklad pro přípravu ke zkouškám a přezkoušení z Vyhlášky 50/1978 Sb. Jedná se o řídicí dokumentaci, soubor zkušebních otázek a příručku, které dobrovolně vypracovává 28 našich kolegů. Jde o sborník znalostí, které musí prokázat každý elektrotechnik pracující ve Skupině ČEZ.

DRUHÝ NEJŽÁDANĚJŠÍ

ZAMĚSTNAVATEL ROKU 2014

SKUPINA ČEZ DLOUHODOBĚ BODUJE V SOUTĚŽI SODEXO ZAMĚSTNAVATEL ROKU. HLASOVÁNÍ 2656 VYSOKOŠKOLÁKŮ JI LETOS VYNESLO NA DRUHOU PŘÍČKU, HNED ZA SPOLEČNOST GOOGLE. MEZI PRŮMYSLOVÝMI PODNIKY NÁM ALE PATŘÍ PRVENSTVÍ.

CO JSTE NÁM ŘEKLI

”

Není to nudná práce.

”

Jsem člověk, který něco vytváří, a ne ten, který jen pobírá mzdu za to, že tam je.

”

Je mnoho možností, jak se angažovat.



Stojíme na prahu nové éry

Přelom měsíců října a listopadu strávil generální ředitel Daniel Beneš na cestách. Postupně navštívil osm regionů, kde o aktuální situaci Skupiny ČEZ hovořil s kolegyněmi a kolegy ze všech divizí, útvarů, elektráren a dceřiných společností. Příležitost k setkání s generálním ředitelem využilo více než pět tisíc z nás. „Ze setkání s vámi, zaměstnanci, mám dobrý pocit a v této přímé komunikaci chci pokračovat. O setkání byl velký zájem, dotazy byly velmi otevřené. Věřím, že jste se něco dozvěděli, a já jsem dostal zajímavou zpětnou vazbu. Za nejvyšší management i za sebe můžu slíbit, že uděláme všechno pro to, abychom byli společně do budoucna úspěšní,“ zhodnotil na posledním setkání roadshow Daniel Beneš.

” Potřeby, preference a přání našich zákazníků se mění, proto musíme změnit své chování a způsob podnikání. Kdo to nepochopí, neuspěje. Stojíme na prahu nové éry.

” Je absolutně nezbytně znát našeho zákazníka a splňovat všechna jeho očekávání. Znamená to totálně změnit naše nastavení. Zákazník s námi musí mít spojeny pozitivní emoce.

” Zásadní konkurenční výhoda jste vy, naši zaměstnanci. Vážím si toho, co odvádíte. To, co nás čeká, ale nebude jednoduché. Do budoucna bude třeba ještě většího nasazení a odhodlání.



● Most
4. listopadu



● Děčín
4. listopadu



● Plzeň
6. listopadu



● Praha
23. října



● Hluboká nad Vltavou
6. listopadu



” Evropský energetický sektor je v hluboké krizi, která se začíná projevovat i na nás, proto musíme reagovat včas.

” Navzdory krizi máme skvělé výsledky a hrajeme evropskou energetickou extraligu. Jsme ve skvělé kondici – z deseti největších evropských energetik jsme nejzdravější.

” Veškerá nastartovaná úsporná opatření musí být prováděna, aniž bychom porušili bezpečnost a regulační pravidla.

” K lepšímu a většímu ČEZ se jen neprošetříme. I nadále chceme investovat – dobrá investice je dobré rozhodnutí.



● Hradec Králové
22. října



● Ostrava
15. října



● Valeč
15. října



ROADSHOW V ČÍSLECH

5

DNŮ NA CESTÁCH

21

HODIN NA CESTÁCH
MEZI LOKALITAMI

VÍCE NEŽ

1700

KILOMETRŮ

VÍCE NEŽ

5000

ZAMĚSTNANCŮ
NA SETKÁNÍCH

8

HODIN DISKUSÍ

VÍCE NEŽ

400

DOTAZŮ

963

ZAMĚSTNANCŮ
ROVNÁ SE
REKORDNÍ ÚČAST
V OSTRAVĚ

Více informací a podrobnou fotogalerii
najdete na intranetu

Pavel Cyrani

Obchod uspořádáme podle potřeb zákazníků

Ředitel divize obchod a strategie Pavel Cyrani ohlásil koncem října zásadní změnu v organizaci obchodních činností. Na začátku příštího roku vznikne společnost ČEZ ESCO, která bude zodpovědná za obchodní vztahy se zákazníky ze segmentu podniků a municipalit. Do této společnosti přejdou lidé z části ČEZ Prodej mající na starosti právě segment Business. Druhá část ČEZ Prodej se zaměří čistě na segment domácností a maloodběratelů.

Jaká je hlavní idea ohlášeného nového obchodního uspořádání?

Dá se popsat velmi jednoduše. V novém obchodním modelu nebudeme prodávat to, co máme, ale nabízet to, co naši zákazníci potřebují. Což se liší podle typu zákazníka. Nemá proto smysl mít obchod organizovaný podle produktů, ale podle zákazníků. Na jedné straně jsou firmy, které už dnes potřebují řešit své komplexní energetické hospodářství. Na druhé straně domácnosti s úplně jiným rozsahem potřeb.

Novou strategii dáváme do souvislosti s nastupující vlnou decentralizace energetiky. Skutečně ale přijde už brzy? Nehrozí, že změny děláme předčasně?

Jsem přesvědčen, že ne. V Německu má už dnes 28 procent podniků výrobu energie přímo ve svém areálu. I u nás razantně roste počet firem, které si doplňkově vyrábějí elektřinu a teplo, třeba v kogenerované výrobě. Nejde však jen o decentralizaci, ale také o nové technologie. Díky nim mohou podniky lépe optimalizovat vztah mezi výrobou a spotřebou. Zároveň s výrobou proto řeší i spotřebiče, trafostanice, osvětlení... V této optimalizaci, a samozřejmě v souvisejících úsporách, vidí firmy čím dál větší potenciál a právě tam se začíná profilovat naše konkurence. Podniky dají raději přednost někomu, kdo jim jejich energetické potřeby vyřeší komplexně, než tomu, kdo dodává jen komoditu. Když jsem byl za dvěma zákazníky zjistit, proč si na další období nevybrali nás, v obou případech si vybrali dodavatele, který jim zároveň nabídl nějakou další technologii. V jednom případě to bylo osvětlení, ve druhém kogenerační jednotka.

O velké podniky, tedy segment Business, bude v novém obchodním modelu pečovat společnost ČEZ ESCO. Na jakém principu bude fungovat?

ČEZ ESCO bude obchodně-inženýringová firma. Všem našim firemním zákazníkům a municipalitám bude nabízet nejen komodity, ale zejména péči o energetické hospodářství, případně dodávku potřebné technologie. Chceme, aby ta firma byla primárně obchodní, aby ji skutečně zajímaly potřeby zákazníka a nabízela mu jen ta nejvhodnější a nejvýhodnější řešení. A samozřejmě na tom zároveň vydělávala. Subdodavatele bude vybírat tam, kde to pro ni bude nejvýhodnější, ať už z našich interních dodavatelů, členů Skupiny ČEZ, nebo i mimo Skupinu. Už teď máme ve Skupině ČEZ některé firmy, které se potřebami podniků a municipalit zabývají. Abychom sladili motivaci, zájmy, hodnocení a řízení, rozhodli jsme se ty firmy začlenit pod ČEZ ESCO. Budou tam patřit ČEZ Energetické služby a po dohodě s dalšími akcionáři i ČEZ Energo a náš podíl v Citelumu.

A jak bude vypadat samotná mateřská společnost ČEZ ESCO?

Do ní se soustředí obchodní tým a projektové řízení dodávky a samozřejmě business development, tedy ti, kteří vymýšlejí nová řešení pro zákazníky. Pokud zákazníka určité komplexní řešení zaujme, tým ČEZ ESCO zkoordinuje dodávku všech jeho částí. Oproti tomu kolegové, kteří dodávky fakticky realizují, budou z dceřiných společností ČEZ ESCO, případně z jiné části Skupiny ČEZ, nebo ČEZ ESCO nakoupí tyto dodávky

”

V novém obchodním modelu nebudeme prodávat to, co máme, ale nabízet to, co naši zákazníci potřebují.





na vnějším trhu. Ředitelem společnosti bude Michal Rzyman, který v rámci Skupiny vybudoval ČEZ Energo, což je firma, která se v oblasti malé energetiky velice úspěšně etablovala.

Dá se stručně říct, po čem je teď ze strany podniků na trhu největší poptávka?

Liší se to podnik od podniku, i když společným jmenovatelem jsou samozřejmě úspory. Úsporné osvětlení, kombinovaná výroba nebo obecně optimalizace energetického hospodářství. Naši zákazníci se potřebují soustředit na svůj byznys, jenže rostoucí ceny energií, paliv jim dělají čím dál větší starosti. A pokud pro jejich vyřešení najdou partnera v nás, ať už jim tam zainvestujeme nebo zajistíme úvěrové financování, vše zrealizujeme a o zařízení se postaráme, pak se mohou dál věnovat svému podnikání a zároveň dosáhnou úspor.

Můžete prozradit, co nového v našem portfoliu pro podniky v nejbližší době chystáme?

Nebudu prozrazovat, co chystáme, ale řeknu, co už kolegové pilotují. Naším zákazníkům jsme začali plošně nabízet obsluhu a údržbu jejich distribučních zařízení, trafostanic. Oslovili jsme ty, kterým jsme doteď dodávali jenom komoditu, právě s nabídkou malých kogenerací. Na řadě míst dodáváme rekonstrukci osvětlení. A pod názvem EPC kontrakt nabízíme také určitou kombinaci některých jmenovaných prvků. V rámci něj zákazníkovi slibujeme úsporu nákladů za energie, které dosáhneme díky optimalizaci energetického

hospodářství s tím, že o úsporu se potom se zákazníkem podělíme.

Jak je na tom naše konkurence?

Konkurence má zatím spíš podobu menších a středních firem. Máme výhodu síly a schopnosti dodávat na základě výnosů z rozsahu, a proto dodávat výhodná řešení. Na druhou stranu máme nevýhodu menší flexibility, protože rodinná firma je schopná se rozhodovat mnohem rychleji než větší korporace. Ale já doufám, že my nakonec do budoucna zkombinujeme oboje, případně i někoho z konkurence koupíme.

Jak budou v tomto směru vymezené role mezi ČEZ ESCO a ČEZ Nová energetika? Ta má přece také kupovat potenciálně lukrativní podnikání.

ČEZ Nová energetika má za úkol hledat firmy, které jsou sice potenciálně lukrativní, ale jejichž produkty bychom zatím nechtěli zařadit do standardního, plošně nabízeného portfolia. Má za úkol takové firmy pro nás po dobu zhruba pěti let „inkubovat“, a teprve pak je do ČEZ odprodat. ČEZ ESCO bude případně kupovat firmy, které už nepotřebují inkubační fázi.

Kdy by měla být struktura ČEZ ESCO připravená, plně funkční?

Prvním milníkem je samotné založení ČEZ ESCO, a. s., které proběhne na přelomu let 2014 a 2015. Během příštího roku dojde ke konsolidaci aktivit,

„

Musíme se naučit dobře rozumět potřebám našich zákazníků.



kteřé ve struktuře ČEZ ESCO chceme mít. Cílem je, aby k 1. lednu 2016 bylo ČEZ ESCO připravené. Nesmíme ale ztrácet čas a všechny ty aktivity, nové produkty, přemýšlení o tom, jak oslovovat zákazníky, už musí probíhat v průběhu roku 2015, byť třeba částečně na bázi neformální spolupráce ČEZ Prodej a ČEZ ESCO, případně na bázi SLA smluv.

Jaká bude role obchodníků ČEZ Prodej zodpovědných za segment Business v tomto přechodném období?

Už v roce 2015 bude SLA smlouva mezi ČEZ ESCO a ČEZ Prodej zaměřená na prodej produktů malé energetiky. Michal Rzyman je tím pádem bude řídit pomocí SLA smlouvy, organizačně budou spadat pod ředitele ČEZ Prodej. Fyzicky do ČEZ ESCO přejdou lidé z byznysové části ČEZ Prodej na přelomu let 2015 a 2016.

Kdy změnu zaznamenají zákazníci, tedy kdy převezme smlouvy ČEZ Prodej společnost ČEZ ESCO?

Předpokládám, že na přelomu let 2015 a 2016, ale jak to přesně provedeme, se teď ladí. V každém případě to uděláme tak, aby to naše zákazníky vůbec nezatížilo.

A co segment domácností, Retail, není teď trochu upozaděný transformací segmentu Business?

Naopak. Úplně stejně potřebujeme vyprofilovat péči o segment Retail do firmy plně specializované na obsluhu tří milionů zákazníků. S důrazem na kvalitní obsluhu a intenzivní komunikaci se zákazníky, na doplňkové služby.

Tady to asi bude trochu jinak než u velkých podniků.

Decentralizovaná energetika dorazí na úroveň domácností později. Budeme jim tedy dál primárně dodávat elektřinu a plyn. Nicméně i tady mají naši zákazníci už teď různé potřeby. Chceme je proto mnohem dokonaleji poznat a přizpůsobit jim produkty. Marketingovým žargonem řečeno, musíme vylepšit segmentaci. Důležité jsou ale i doplňkové služby. Ty by měly domácnostem co nejvíce,

◀ I V ČESKÉ REPUBLICE RAZANTNĚ ROSTE POČET FIREM, KTERÉ SI DOPLŇKOVĚ VYRÁBĚJÍ ELEKTŘINU A TEPLU, TŘEBA V KOGENEROVANÉ VÝROBĚ. V OBLASTI MALÉ ENERGETIKY SE VELMI DOBRĚ DAŘÍ NAŠÍ FIRMĚ ČEZ ENERGO.

za zajímavých podmínek, zjednodušit život. Ať už je to třeba pojištění, mobilní služby, které už nabízíme, a další připravujeme. Hlavně se ale nejdřív musíme naučit dobře rozumět potřebám našich zákazníků. Zatím toho o nich bohužel moc nevíme, nebylo to zatím nezbytné. Máme tři miliony zákazníků, ale v zásadě s nimi komunikujeme jednou ročně, při podpisu smlouvy a při fakturaci. A to prostě dnes už není dostatečné.

Ale jak je chceme lépe poznat?

Například právě přes doplňkové produkty. Jsou mnohem interaktivnější než komodity. U mobilních služeb nebo pojištění je komunikace se zákazníky častější. Také chceme zásadně změnit ČEZ ON-LINE a Zákaznický program Štáva, a to do podoby interaktivní platformy, v rámci které od nás zákazníci budou moci získávat některé další výhody, sdělovat nám své potřeby nebo se třeba naučit lépe řídit svoji spotřebu elektřiny a plynu.

Můžete prozradit, o jaké doplňkové produkty nabídku pro domácnosti v nejbližší době rozšíříme?

Nemůžu. V létě jsme uvedli nový produkt, pojištění ČEZ BEZ STAROSTÍ. A předpokládám, že zhruba za rok touto dobou uvedeme další produkt.

V souvislosti se změnami ve struktuře obchodních činností se nabízí otázka – dojde v rámci této přeměny také ke spojení maloobchodní části ČEZ Prodej a ČEZ Zákaznické služby?

Než o tom definitivně rozhodneme, musíme nejdřív dokončit projekt zabývající se oddělením informačních systémů obsluhy zákazníků ČEZ Distribuce a zákazníků ČEZ Prodej. Ukazuje se, že systémy je potřeba rozvíjet samostatně, protože každý z nich má požadavky na jiné funkcionality. Ve chvíli, kdy bude vše vyladěno a navazující procesy se budou rozvíjet samostatně, bude logické, aby se maloobchodní část ČEZ Prodej spojila s částí ČEZ Zákaznické služby zodpovědnou za prodej a obsluhu jejích zákazníků. A aby se část ČEZ Zákaznické služby zodpovědná za distribuční procesy spojila s distribucí. A to opět na přelomu let 2015 a 2016.

A to je také termín, kdy se celá nová struktura ustálí?

Přesně tak. S tím, že na začátku roku 2016 ještě mohou dobíhat nějaké doladovací operace. Nicméně chci, aby hlavní kontury těchto dvou firem byly už na konci roku 2015 ustanovené.

ŠTÁVA

ZÁKAZNICKÝ PROGRAM ŠTÁVA SE V BUDOUCNU ZÁSADNĚ ZMĚNÍ DO PODOBY INTERAKTIVNÍ PLATFORMY, V RÁMCI KTERÉ OD NÁS ZÁKAZNÍCI BUDOU MOCI ZÍSKÁVAT NĚKTERÉ DALŠÍ VÝHODY, SDĚLOVAT NÁM SVÉ POTŘEBY NEBO SE NAUČIT LÉPE ŘÍDIT SVOJI SPOTŘEBU ELEKTŘINY A PLYNU.



Hospodářské výsledky

Za první tři čtvrtletí klesl náš čistý zisk o 38 % na 19,6 mld. Kč. Provozní výnosy poklesly o 9 % na 147 mld. Kč a provozní zisk před odpisy EBITDA klesl o 9,5 % na 54,7 mld. Kč. Meziroční pokles odráží nadále se zhoršující podmínky podnikání v energetickém sektoru, klesající velkoobchodní ceny elektřiny spolu s mimořádně teplou a suchou zimou v roce 2014. Tyto vlivy kompenzujeme aktivními opatřeními zejména na straně stálých nákladů.

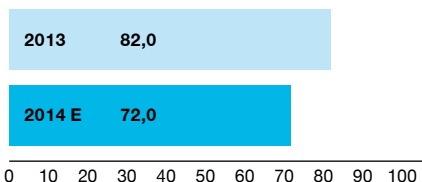
19,6 mld. Kč

Čistý zisk Skupiny ČEZ za první tři čtvrtletí roku 2014

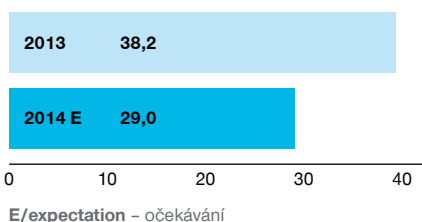
Navyšujeme výhled EBITDA za rok 2014

Navzdory dalšímu zpoždění přidělu zelených certifikátů pro naše rumunské větrné farmy a pokračující krizi energetiky v Evropě jsme o 1,5 mld. Kč navýšili celoroční výhled EBITDA na 72 mld. Kč. Důvodem jsou úspory stálých nákladů a zejména nabytí plné účinnosti dohody o narovnání s albánským státem. Zároveň jsme potvrdili očekávaný čistý zisk očištěný ve výši 29 mld. Kč.

EBITDA (mld. Kč)



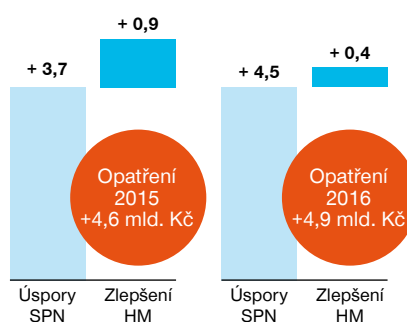
ČISTÝ ZISK OČIŠTĚNÝ (mld. Kč)



Vyhlášenou ambici úspor na rok 2015 se nám postupně daří naplňovat

Ambici úspor vyhlášenou na rok 2015 se nám podařilo splnit již v prvním kole přípravy podnikatelského plánu na více než 70 %. Stálé provozní náklady centrály jsme snížili oproti loňskému plánu o 20 %. Segmenty podnikání svými aktivními opatřeními přispěly ke zlepšení EBITDA 2015 průměrně 12 %, přičemž využily možnost nahradit požadované úspory stálých nákladů navýšením zisku z nových obchodních příležitostí. I pro rok 2016 se podařilo identifikovat zásadní snížení nákladů, a výrazně tak eliminovat negativní vliv vnějších faktorů, jako je další pokles cen elektřiny či regulační zásahy.

Dopad aktivních opatření ČEZ na EBITDA 2015 a 2016 (mld. Kč)



SPN – stálé provozní náklady
HM – hrubá marže



▲ Z TISKOVÉ KONFERENCE 12. LISTOPADU

Důsledné uplatňování našich nároků v zahraničí se vyplácí

Byly splněny všechny odkládací podmínky dohody s albánským státem, čímž ČEZ získá 100 milionů eur. Jde o částku blízkou hodnotě počáteční investice do nákupu albánské distribuční společnosti. 15 milionů eur jsme již obdrželi a zbylých 85 milionů eur, které budou spláceny až do roku 2018, je nyní díky nabytí plné účinnosti dohody plně kryto garancí renomované evropské banky. Uspěli jsme i v arbitrážním řízení v Bosně a Hercegovině a získáme 7,5 milionů eur v souvislosti s porušením povinnosti bosenské společnosti při přípravě společného projektu Gacko. Dobrá zpráva přišla také z Bulharska, kde tamní regulátor mírně zvýšil tarify pro naši distribuční a prodejní společnost.

Nejde proud jen u vás, nebo i v okolí?

Odpověď našich zákazníků na tuto otázku je velmi důležitá. V případě, že se jedná o poruchu v síti, vyráží naše čtyry do terénu a dodávku elektřiny obnoví. Bohužel často ale jedeme i zbytečně.

Takzvané bezproudí může způsobit porucha a v takovém případě jedou naše čtyry bez prodlení do terénu obnovit dodávku. Další příčinou jsou plánované odstávky z důvodu úpravy elektrické sítě v lokalitě. O těch jsou všichni zákazníci informováni na portálu ČEZ Distribuce s přesností na číslo popisné. ČEZ Prodej nově informuje své zákazníky také SMS zprávou nebo e-mailem. Zákazníci si v mezích daných legislativou v tomto případě sami určí, jak dlouho dopředu potřebují vědět, kdy jim na čas nepoteče proud. Bezproudí zaviněné spadlým jističem ale může být pro techniky marným výjezdem.

Snažíme se dělat maximum pro spokojenost a pohodlí našich zákazníků. Proto řešíme a nadále chceme řešit technické problémy rychleji, než nám stanovují zákonné lhůty. Naše poruchové čtyry jsou v pohotovosti 24 hodin denně a 7 dní v týdnu. Pro obnovení dodávky elektřiny po poruše v síti nízkého napětí je zákonná lhůta 18 hodin od okamžiku nahlášení, ovšem většinu poruch jsme schopni odstranit do 3 hodin. Zákonná lhůta pro výměnu poškozené pojistky v hlavní pojistkové skříni je 6 hodin od nahlášení, my na běžně dostupných místech pojistku vyměníme obvykle do 2 hodin.

Každý pátý výjezd je marný

Bohužel se stává, že naše poruchové čtyry míří do terénu zbytečně. Až na místě zjistí, že zákazník měl pouze vypadlý jistič nebo závadu na elektroinstalaci. Statistika mluví jasně, pětina veškerých výjezdů by se nemusela uskutečnit. Každý takový marný výjezd prodlužuje dobu odstranění poruchy na straně distributora, způsobenou třeba spadlými vodiči, a protahuje samozřejmě také čekání jiných zákazníků na obnovení dodávky elektřiny.

„Největší podíl na marných výjezdech mají poruchy v instalaci, o kterých nemá zákazník tušení, a tak volá o pomoc k nám,“ uvádí Jan Roszka, ředitel úseku Sítě ze společnosti ČEZ Distribuční služby, a dodává: „Zbytečně tak ale ztrácí čas a pohodlí. V mnoha případech totiž opravdu stačí pouze nahodit jistič. Naše čtyry by takto strávený čas mohly věnovat opravám v síti.“



Léčba dobře vedeným rozhovorem

Důležité je odhalit příčinu hlášení poruchy již při počátečním telefonátu na poruchovou linku Call centra. „Stále vylepšujeme způsob hovorů se zákazníky. Naším cílem je vést v průběhu telefonátu zákazníky k tomu, aby si řádně zkontrolovali jističe, podívali se, jestli se v jejich domě svítí na chodbě a zda jezdí výtah. Ve večerních a nočních hodinách je důležité, aby se podívali z okna, zda se svítí v okolních domech a funguje veřejné osvětlení. Pokud zákazník na tyto dotazy odpovídá negativně, pak do jedné minuty po ukončení telefonátu posíláme hlášení o poruše na dispečink,“ vysvětluje vedoucí oddělení Call centrum Společnosti ČEZ Zákaznické služby Roman Kopp. Pokud zákazník vědomě nespolupracuje a odpovídá na otázky našich operátorů negativně bez ověření skutečnosti, poškozujeme hlavně sebe. V případě výpadku hlavního jističe si zbytečně protahuje dobu bezproudí a v případě poruchy ve vlastní instalaci zbytečně odkládá vyhledání odborné firmy na později, což mu zejména ve večerních hodinách může prodloužit bezproudí do příštího dne.

NEŽ NAHLÁSÍTE

PORUCHU, OVĚŘTE SI:

NEJDE PROUD JEN U VÁS, NEBO I V OKOLÍ?

SVÍTÍ SE NA DOMOVNÍ CHODBĚ? JEZDÍ VÝTAH?

SVÍTÍ SE V OKOLNÍCH DOMECH? FUNGUJE VEŘEJNÉ OSVĚTLENÍ?

OPAKOVANĚ VYPNĚTE A ZAPNĚTE HLAVNÍ JISTIČ.

Jak na rizika

Většina z nás si neuvědomuje, že se s riziky potkává každý den, v osobním i profesním životě. Řízení rizik má ve Skupině ČEZ na starosti tým devíti kolegů, které vede v rámci divize finance Radim Sladkovský.

Podnikat naprosto bez rizik nelze. Pokud chceme být úspěšní, určitou míru rizika podstupujeme vždy. Zejména v době, kdy jsme kvůli složité situaci v našem oboru, dané nejistotou v energetické regulaci, vystaveni většímu tlaku na udržení zisku než kdykoli předtím. Musíme se přitom snažit, abychom podstupovali rizika kontrolovaně a jen do míry odpovídající očekávaným přínosům. „Je to jako s vlastními penězi: Pokud investujeme konzervativně, můžeme počítat s nižší mírou rizika, ale zároveň také s menším výnosem. V případě odvážnější investice roste riziko i výše potenciálního výnosu. Základem je držet se v určitém rozmezí, které je pro nás bezpečné,“ říká ředitel útvaru řízení rizik.

Každý z jeho nejbližších spolupracovníků má na starosti trochu jiný typ rizika, na který dohlíží. Respektive pomáhá ho řídit tím, že sleduje, jestli se příslušný útvar či zaměstnanec drží předem nastavených pravidel. „Například prodej elektřiny

na trhu řeší trading, my přitom hlídáme, jestli jde vše podle předem stanoveného plánu,“ vysvětluje Radim Sladkovský, v jehož týmu jsou finanční, tržní, provozní či investiční rizika. Věnují se především těm oblastem, které se dají změřit, propočítat, převést na čísla. Ty nejvýznamnější, které mohou mít zásadní význam pro fungování Skupiny ČEZ, pravidelně posuzuje rizikový výbor (Risk Management Committee) složený z vrcholných manažerů společnosti.

Nejde jen o čísla a peníze

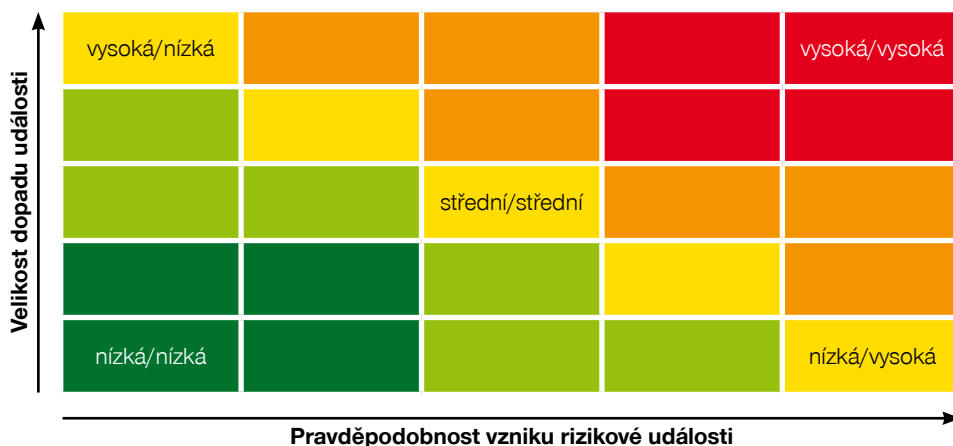
Během běžného pracovního dne podstupujeme rizika a málokdo z nás si to plně uvědomuje, považuje je za standardní součást své práce. Pro každého z nás je ale důležité vědět, co přesně dělat, když přijde kritická situace – je třeba ji včas odhalit a být na ni připraven. To znamená zamyslet se nad tím, co právě nám potenciálně hrozí, a uveřejněné věci si dokonale utřídit v hlavě, případně je sepsat, a to

nejen včetně jejich dopadů, ale hlavně možných řešení. Příkladem rizika, které si každý z nás umí dobře představit, je odchod nebo dlouhodobá nepřítomnost kolegy s unikátní znalostí. V takovém případě musíme znát způsob, jak jej dokážeme zastoupit až do doby, než se vrátí on sám, nebo přijde stejně erudovaný nástupce.

„Měřitelná rizika máme zmapována dobře. My ale chceme jít dál a vytvořit komplexní registr rizik běžných, provozních, každodenních. Ta mohou být ve finále třeba stejně důležitá jako pokles ceny elektřiny. Proto musíme být připraveni pomoci s jejich řešením, i když nejsou dokonale spočítatelná. Předpokládáme, že registr bude obsahovat několik set položek ze všech segmentů našeho podnikání,“ představuje plán útvaru řízení rizik jeho šéf. Výsledkem by měl být přehled toho nejdůležitějšího, co se v daném segmentu může stát.

Mít všechno pod kontrolou

Radim Sladkovský je přesvědčen o tom, že pokud je člověk na svá konkrétní rizika připraven, nemusí se tolik stresovat. „Když máte hypotéku na dům nebo byt, musíte myslet dopředu. Nejspíš disponujete pro případ nouze finanční rezervou na několik splátek, případně vám mohou pomoci příbuzní a víte také, že se s bankou můžete dohodnout na změně splátkového kalendáře. Proto spíte relativně klidně. My bychom chtěli, aby díky tomu, že svoje rizika řídí, bylo v klidu co nejvíce kolegů pracujících ve Skupině ČEZ,“ dodává.



Provozní rizika jsou nejčastěji hodnocena podle pravděpodobnosti výskytu a možného dopadu

Ladislav Srnka

technik oddělení elektrické stanice, ČEZ Distribuční služby



„K novému trafu proběhnou ještě funkční zkoušky, ty budeš jejich vedoucí a k tomu budeš mít papír, že je zařízení schopné provozu.“ S mobilem na uchu, zatímco instruuje kolegu, projíždí technik Ladislav Srnka v počítači e-maily a nové události v systému. Sotva dotelefonuje, vyráží do terénu – potřebuje kolegům rozvézt nové ochranné pracovní pomůcky.

Ladislav Srnka má kancelář v areálu rozvodny ve Výškově na Lounsku, na dohled od elektrárny Počerady. Jeho rajon ale sahá místy až na vrcholky Krušných hor. „Spadá do něj oblast Mostecka, Chomutovska, až po Klášterec nad Ohří a nahoru na Měděnec v Krušnohoří,“ potvrzuje. Celkem tu má na starosti devět rozvodů a dvaadvacet spínacích stanic. Na zajištění jejich provozu pak jedenáct montérů. „Jedna parta je na Mostecku, druhá v Chomutově a třetí má základnu na rozvodně ve Vernéřově,“ vypočítává Ladislav Srnka, který je musí všechny zkoordinovat a uřídit. Plánuje a rozděluje jim práci – ať už jde o preventivní obhlídky či činnosti neplánované, „akutní“ akce při odstraňování poruch na zařízení nebo doplňkové činnosti, na kterých sice fungování rozvodny nestojí, ale také jsou čas od času potřeba (například posekání trávy v areálu rozvodny nebo úklid).

Montéři pod palcem

Kromě naplánování a rozdělení práce mezi jednotlivé čety také musí dohlédnout na to, zda vše běží, jak má. O aktuální pracovní činnosti každého ze svých montérů má dobrý přehled i od stolu v kanceláři ve Výškově. „Při zahájení jakékoli činnosti odesílají SMS zprávu, která putuje do systému. Já ji pak po překontrolování a případném doplnění překloupím do SAP. Když jsou se všemi činnostmi na daném zařízení hotovi, pošlou SMS zprávu o ukončení,“ vysvětluje Ladislav Srnka. „Zároveň u sebe montéři mají papírové pracovní příkazy, které slouží k tomu, aby měli i v terénu přehled o náplni práce, a také jako záloha pro případ, že by selhalo doručování zpráv. Zapisují se do nich i věci, které se nedají dost dobře naplánovat. Ty pak do systému dopisují,“ říká. Rozhodně ale práci montérů neřídí jen od stolu v kanceláři, často sám vyjíždí do terénu.

Z lodě do ČEZ

Na pozici technika pracuje Ladislav Srnka čtyři roky, v ČEZ je ale už dlouhých 22 let. „Nastoupil jsem do Severočeské energetiky ke skupině, která měla na starosti transformátory. Zajišťovali jsme jejich revize, demontáže, montáže, převozy a podobně,“ popisuje. Ještě předtím ale pracoval v úplně jiném oboru. Po dokončení strojní průmyslovky v Děčíně začal jezdit po Labi na nákladních lodích. Zde pracoval zhruba dva roky. „Pak jsem se vrátil z Děčína do svého rodiště a nastoupil k Severočeské energetice,“ dodává. V novém působišti si rozšířil vzdělání – při zaměstnání vystudoval elektrotechniku na Střední technické škole v Teplicích.



7.00

Hned po ránu zjišťuje Ladislav Srnka, jaké novinky přinesla noc, a na základě aktuálních událostí doladuje případné změny v rozpisu práce pro montéry.



10.00

Do terénu za montéry nevyjíždí „jen“ kvůli kontrole. „Rozvážím kolegům pracovní příkazy, pracovní pomůcky a třeba i benzin do sekačky,“ říká.



15.00

Odpoledne se Ladislav Srnka vrací z cest zpátky do kanceláře. Tam na něj ještě čeká nezbytné papírování. Po práci si zajde rád zacvičit nebo si pustit tvrdší muziku.

ČEZ Slovníček



Čistý očištěný zisk

Jde o mimořádné vlivy, které obecně nesouvisejí s běžným hospodařením daného roku (např. opravné položky k dlouhodobým aktivům a odpisy goodwillů či mimořádné zisky/ztráty z prodeje majetku nebo dceřiných podniků). Obdobným způsobem reportuje celoroční výhledy hospodaření většina evropských energetik.

Goodwill

Specifická účetní položka, která představuje kladný rozdíl mezi cenou, kterou jsme zaplatili za podíl ve společnosti při jejím pořízení, a součtem jednotlivě oceněných položek majetku (budovy, pozemky, stroje, pohledávky apod.) a závazků (závazky z obchodních vztahů, dluhy, rezervy apod.) pořízeného podniku. Za celou společnost jsme obvykle ochotni zaplatit více než za součet jednotlivých položek majetku a závazků (vznikne goodwill), protože podnik je fungující jednotka, která například díky vedení a zaměstnancům (kteří samozřejmě nejsou položkou majetku) generuje zisk.

Odpis goodwillu

Snížení hodnoty goodwillu. Místo opravné položky se u goodwillu při snížení hodnoty goodwill přímo odepíše (sníží), protože snížení hodnoty u goodwillu nelze nikdy zrušit, zatímco opravnou položku lze alespoň částečně zrušit (je dočasná), pokud zcela nebo částečně pomine důvod pro její existenci. Zatímco odpisy jiného majetku mají pravidelný charakter, odpisy goodwillu jsou nepravidelné.

Nevíte si rady s některými pojmy a termíny?
Pomůže vám ČEZ Slovníček na intranetu



4. DÍL

Sedmero bezpečnosti práce



Elektřinu ani radiaci nevidíš. Zdroj ionizujícího záření nebo elektrický

vodič může vypadat velmi neškodně. Spolehlivé metody na to, jak zjistit, čeho se můžu bez obav dotknout, jsou k dispozici a dostupné. A když si nejsem jistý, vždy můžu neudělat nic a ochránit se tím.

Nic ale není černobílé. Kdo ví, že i vzduch může vést elektrický proud? Nebo že chemicky čistá voda je v podstatě izolant a elektřinu vlastně nevede? Že oxidy uranu se používají k barvení skla, se kterým se můžeme setkat v domácnosti...

Existuje sice bezpečné napětí i bezpečná dávka, ale stát se může leccos. Nejčastěji se projeví neopatrnost nebo neznalost, případně oboje. Někdo pak nebezpečí při práci s elektřinou nebo s radioaktivními látkami podcení a ohrozí sebe i své okolí.

Petr Langášek

4. ELEKTŘINU ANI RADIACI NEVIDÍŠ

- A** Radioaktivní předmět i předmět pod proudem vypadá neškodně.
- B** Práce s ním proto vyžaduje nejvíc preventivních opatření.
- C** Radiace se šíří od zdroje všemi směry.
- D** Elektřinu vede i nevodič.

Sedmero bezpečnosti práce

1. Život a zdraví nekoupíš | 2. Počítej s tím, že co se stát může, to se stane | 3. Pokud nemáš jistotu v tom, co děláš, nepokračuj |
- ☒ 4. Elektřinu ani radiaci nevidíš |
5. Hrubá síla stroje nad člověkem vždy zvítězí |
6. Gravitace určuje pohyb všech předmětů na Zemi |
7. Zkušenost ještě nezaručuje dobrý výsledek

Statistiky a další zajímavosti najdete
na Bezpečnostním portálu



Jedinečné znalosti a zkušenosti na jednom místě

Výrobky, služby, ekonomický profit či jiné hodnoty a výsledky jsou důležité pro každou společnost. Každá dobrá firma také ale ví, že možná ještě cennější komoditou jsou její zaměstnanci, jejich znalosti, dovednosti a zkušenosti. Tomu, jak tyto vědomosti uchovat a využít k dalšímu rozvoji firmy, se v ČEZ věnuje znalostní (knowledge) management a nový znalostní portál.



Portál umožní zaměstnancům Skupiny ČEZ rychle a efektivně využívat znalostí firmy, aniž by je museli znovu opakovat a pracně vytvářet. Jde o znalosti a zkušenosti unikátního charakteru, které nejsou popsány v žádné řídicí ani provozní dokumentaci jednotlivých divizí a útvarů. Najdeme zde také novinky, dobré práce z domova i ze zahraničí, výstupy ze setkání knowledge manažerů, stejně jako výroční zprávy knowledge managementu s úkoly pro další období.

Místo pro diskusi a výměnu nápadů

Dnes ve znalostní databázi převažují záznamy z jaderné energetiky, výstavby a z centrálních útvarů divize výroba. Protože je řízení znalostí hlavně o lidech a jejich know-how, existuje v databázi možnost vyhledávat podle klíčových kompetencí i konkrétní

odborníky. Sdílená databáze by neměla v budoucnu fungovat jen jako úložiště zaznamenaných zkušeností, ale i jako platforma, která přinese prostor pro diskusi a vzájemnou výměnu nápadů či názorů.

„Těšíme se, že se do procesu řízení znalostí zapojí i další útvary. Ať už sdílením záznamů o zkušenostech nebo seznamy expertů s jedinečným know-how. Útvar rozvoj lidských zdrojů poskytne odborné rady i své několikaleté zkušenosti a věří, že portál posune dál možnosti spolupráce mezi útvary,“ říká Kiril Ribarov, garant procesu knowledge management a manažer útvaru rozvoj lidských zdrojů.



Zeptali jsme se Ladislava Štěpánka, ředitele divize výroba

KDE KONKRÉTNĚ SE DAJÍ ZAZNAMENANÉ ZKUŠENOSTI VYUŽÍT?



ŘÍZENÍ ZNALOSTÍ V ČEZ CÍLÍ TAM, KDE JE UNIKÁTNÍ ZKUŠENOST S URČITOU MÍROU RIZIKA ZTRÁTY. TO JE TAKÉ DŮVOD, PROČ JSME S IMPLEMENTACÍ KNOWLEDGE MANAGEMENTU ZAČÍNALI V JADERNÉ ENERGETICE,

KDE JE PROCES SDÍLENÍ ZAHNUT DO POLITIKY BEZPEČNOSTI. OBNOVA PERSONÁLU, BEZPEČNOST, ZLEPŠOVÁNÍ PROCESŮ – TO VŠECHNO JSOU OBLASTI, KTERÉ SE BEZ VÝMĚNY ZNALOSTÍ A ZKUŠENOSTÍ NEOBEJDOU. VYUŽITÍ INFORMACÍ SHROMÁŽDĚNÝCH PROSTŘEDNICTVÍM PORTÁLU MÁ ŠIROKÉ MOŽNOSTI, NĚKTERÁ TÉMATA MOHOU MÍT PŘESAHI DO JINÝCH OBLASTÍ ČI ÚTVARŮ.

tým

připravil Ondřej Vichnar

foto archiv



- 1 **Tomáš Pleskač**
ředitel divize zahraničí
- 2 **Jan Brožík**
ředitel útvaru financování
- 3 **Petr Jirouš**
manažer útvaru podpora
řízení zahraničních
majetkových účastí
- 4 **Barbora Křížková**
specialistka zahraničních
majetkových účastí
- 5 **Jaroslav Macek**
ředitel útvaru řízení
zahraničních majetkových
účastí
- 6 **Petr Sedlák**
ředitel útvaru řízení
výkonnosti

Ochránci albánské investice

Když v roce 2009 získala Skupina ČEZ majoritní podíl v jediné albánské distribuční společnosti, všechno nasvědčovalo tomu, že jde o zajímavou obchodní příležitost. Okolnosti, které v následujících letech ovlivnily naše podnikání v této zemi, způsobily reálnou hrozbu ztráty veškerých investovaných prostředků a dlouhé a nákladné mezinárodní arbitráže. Tuto situaci se ale nakonec týmu, který s Albánci vyjednával, povedlo zvrátit a získat zpět sto milionů eur pro Skupinu ČEZ.

Před pěti lety koupila Skupina ČEZ více než tříčtvrtinový podíl v albánské distribuční společnosti (CEZ Shpërndarje), v níž zbytek akcií patřil albánskému státu. Získala dvě licence – jednu na maloobchod s elektřinou, druhou na její distribuci. Vzhledem k tomu, že albánské národní hospodářství procházelo procesem postupné privatizace a Albánie měla ambice rychle se sblížovat s Evropskou unií, nikdo nemohl tušit, že místo standardního podnikání bude firma čelit neočekávaným vnějším vlivům ohrožujícím celou investici.

Extrémní sucho

„Nejruznějším potíží a porušováním dohod ze strany albánských úřadů čelila CEZ Shpërndarje v podstatě od samého začátku, klíčovým momentem se ale stalo extrémní sucho v roce 2011,“ vzpomíná Tomáš Pleskač, ředitel divize zahraničí. Tehdy se situace zhoršila v reakci na finanční krizi a nedostatek vody k výrobě energie, která je v Albánii produkována prakticky výhradně vodními elektrárnami. Státní elektrárenská společnost tak byla nucena elektřinu za vysoké ceny dovážet ze zahraničí. Obrovské ztráty se stát snažil kompenzovat zvýšením regulované ceny výkupu energie distribuční společností, ovšem bez možnosti promítnutí této skutečnosti do cen pro koncové zákazníky. Nepříznivé kroky albánských institucí se negativně projeví na hospodaření distribuční společnosti a vedly až k celkové platební neschopnosti. „Okamžitě jsme

zintenzivnili komunikaci s regulátorem i státem, které jsme upozorňovali na všechny problémy a zhoršující se finanční situaci. Při jednáních jsme zdůrazňovali naši ochotu situaci řešit a případně i investovat dodatečné prostředky, ale pouze v případě, že budou dodržovány privatisační dohody a investované prostředky se Skupině ČEZ vrátí. Bohužel stát na tato upozornění a výzvy opakovaně nereagoval a prováděl kroky, které situaci dále zhoršovaly,“ říká o období nejistoty Jaroslav Macek, ředitel útvaru řízení zahraničních majetkových účastí, jenž v té době pracoval jako country manager ČEZ v Albánii. Situaci distribuční společnosti dále zhoršovaly nepodložené a likvidační pokuty ze stran albánských státních úřadů a dluhy státních institucí za dodávky elektrické energie v řádu desítek milionů eur. K eskalaci došlo, když albánský stát odmítl uhradit závazky státních institucí a neváhal přistoupit ani k nasazení policie proti zaměstnancům společnosti, kteří odpojovali neplatící státní vodárny. Albánský energetický regulátor nakonec v lednu 2013 odebral CEZ Shpërndarje obě licence a do vedení jmenoval administrátora, jenž měl firmu dočasně řídit.

Dohoda o narovnání

V tu chvíli se zdálo nevyhnutelné, že spor skončí mezinárodní arbitráží. ČEZ, přestože stále držel většinový balík akcií, neměl nad svojí akvizicí žádnou kontrolu a ani šanci o čemkoliv rozhodovat. Podle práva se jednalo o takzvané nepřímé

vyvlastnění, proto byla zahájena mezinárodní investiční arbitráž. Ještě než byla plně rozběhnuta arbitráž, proběhl v Albánii volby a nová vláda deklarovala snahu se mimosoudně dohodnout. „Vzhledem k tomu, že pohledy na celý problém a přístup ke vzniklé situaci se na obou stranách dost lišily, byla jednání komplikovaná. Několikrát se nám stalo, že jsme se na něčem dohodli, ale protistrana na dalším setkání dohodu interpretovala odlišně. Přesto se v červnu 2013 podařilo vyjednat mimosoudní narovnání,“ vrací se ke schůzkám, probíhajícím na neutrální půdě Sekretariátu energetického společenství ve Vídni, specialistka zahraničních majetkových účastí Barbora Křížková. K tomu, aby dohoda nabyla účinnosti, bylo třeba naplnit řadu odkládacích podmínek. Veškeré formální kroky trvaly více než čtvrt roku, v polovině října si nakonec strany potvrdily jejich splnění a dohoda i bankovní garance zajišťující splátky začaly být účinné v plném rozsahu. V rámci narovnání jsme již obdrželi 15 milionů eur. Spolu se splátkami se tak Skupině ČEZ během následujících čtyř let dohromady vrátí 100 milionů eur, tedy zhruba to, co vložila do počáteční investice v Albánii. „Arbitráž by trvala tři až pět let. I kdybychom vyhráli, není zcela jisté, že by nám protistrana peníze uhradila. Narovnání, kryté bankovní zárukou, je daleko jistější a rychlejší způsob získání finančních prostředků,“ dodává ředitel divize zahraničí Tomáš Pleskač.

Josef Lejček

„Zvýšili jsme efektivitu a dosáhli úspor provozních nákladů. Dlouhodobě ale chceme přinést víc. Pracovat s lidmi tak, abychom zvýšili úroveň motivace, výkonnosti, podnikavosti i vzájemné spolupráce ve prospěch zaměstnanců samotných a k úspěšnému naplnění našich strategických cílů,“ říká Josef Lejček, ředitel útvaru personalistika.

1

V říjnu skončilo v ČEZ, a. s., i v integrovaných dceřiných společnostech vyjednávání o nových kolektivních smlouvách. Co je podle vás největší plus?

S odbory jsme se dohodli na podobě kolektivních smluv na období dalších tří let. Z mého pohledu je pro zaměstnance nejcennějším výsledkem právě dlouhodobá jistota.

2

Jak byla letošní jednání složitá?

Obtížnost vyjednávání byla dána okolnostmi. Na konci roku 2014 končila platnost starých smluv. Zároveň jsme stále pod tlakem zhoršujících se podmínek podnikání v energetice. Potřebovali jsme více času než v jiných letech a obě strany musely ustoupit ze svých ideálních představ.

3

A jak hodnotíte výsledek, jehož se dosáhlo?

Jsem rád, že jsme se dohodli a zůstal zachován sociální smír i v tak těžké době tlaku na úspory. Mezi nejdůležitější výsledky patří nulový nárůst mezd pro rok 2015. Na druhé straně je zachována většina dnešních zaměstnaneckých výhod.

4

V březnu se uskutečnil historicky druhý průzkum firemní kultury a kultury bezpečnosti. Jaká zjištění jsou nejzásadnější?

Celkové výsledky nás řadí mezi 25 % nejlepších firem na trhu, a to je velmi dobré. Ukazuje se, že jsme silní v tvorbě a dodržování postupů, systémů a nástrojů, ale slabší ve schopnosti inspirovat a motivovat zaměstnance.

5

Nízká motivace asi není překvapením při tlaku na provozní náklady včetně mezd a výhod pro zaměstnance...

Hlavní příčinou nižší motivace zaměstnanců není výše mezd nebo benefitů, ale vnímaná nižší transparentnost při oceňování a povyšování. Chut' zaměstnanců udělat nebo uspořít něco navíc ovlivňuje také omezenější prostor pro iniciativu směrem k inovacím a změnám. I tak je náš „nízký“ výsledek na úrovni průměru ostatních společností na trhu.

6

Jak budete na tato zjištění reagovat? Jak vypadá akční plán k zaměstnaneckému průzkumu?

Je to kombinace rozvoje kompetencí manažerů pro práci s motivací zaměstnanců a částečné úpravy některých nástrojů personalistiky. Ukázalo se, že rezervy nejsou v nedostatku vhodných nástrojů, ale spíše ve způsobu práce s nimi.

7

Co by tedy měli manažeři začít dělat jinak?

Jedná se o změnu v postojích a v chování ve čtyřech oblastech. Přístup k nastavení cílů svým útvarům – jen úkoly posouvající latku výš nás dostávají dopředu a usnadňují rozlišení výkonnosti i schopností jednotlivých zaměstnanců. Průběžná výkonová diskuse manažera s týmem k plnění zadaných cílů s cílem zvyšovat motivaci a pomáhat odstraňovat překážky. Transparentní ocenění mimořádných výsledků a růst pro nejschopnější lidi v týmu, které povede k motivaci a udržení těch nejlepších a k inspiraci ostatních. Posledním bodem je důraz na vedení příkladem.

Změny musíme potvrzovat svými postoji a chováním v každodenní praxi.

8

Proč jsou důležité právě tyto změny?

Vedou ke zvýšení motivace zaměstnanců. Zaměstnanci musí být přesvědčeni, že výkonnost, podnikavost a inovace, angažovanost, týmová spolupráce a orientace na zákazníka jsou cestou k ocenění a úspěšné kariéře ve Skupině ČEZ.

9

Zmínil jste úpravu nástrojů pro práci s lidmi. O co půjde?

Připravujeme rozvojový program pro manažery na téma vedení a motivace týmů. Budeme aktualizovat firemní hodnoty, zejména projevy chování pro cílený rozvoj kompetencí. V hodnocení zaměstnanců podpoříme mimořádný přístup k těm nejvýkonnějším a nejschopnějším.

10

Jak se útvaru personalistika dotkla úsporná opatření a co to znamená pro vaše zákazníky?

Naše provozní náklady jsou především o mzdách, takže jsme průřezově v celém útvaru snižovali stavy zaměstnanců. Zákazníkům to přineslo viditelnou úsporu snížením vnitroceny, kterou platí za služby personalistiky. Model obsluhy zachováváme, zůstáváme v lokalitách a nepřenášíme práci na zákazníky. Vedle našich vlastních nákladů se tlak na úspory promítá i do oblastí kolektivního vyjednávání, plánování rozvoje a školení nebo do spolupráce se školami a do podpory značky zaměstnavatele. Chci poděkovat svým kolegyním a kolegům za to, jak se dokázali postavit ke zvyšování efektivity, a přitom nadále poskytovat podporu zákazníkům.

A portrait of a man with short, dark, curly hair, wearing a dark suit jacket over a white shirt. He is standing outdoors in front of a dark, modern building with large glass panels. He is looking towards the camera with a slight smile. The background includes some greenery and a small green exit sign on the building.

Josef Lejček

ŘEDITEL ÚTVARU PERSONALISTIKA

■ **OBLÍBENÁ ČINNOST**

HRA NA TRUBKU, MUZICÍROVÁNÍ
S PŘÁTELI

■ **OBLÍBENÁ HUDBA**

OD LIDOVEK PO JAZZOVÉ
STANDARDY

■ **OBLÍBENÁ KNIHA**

SVĚT PODLE GARPA

■ **OBLÍBENÉ MÍSTO**

JIZERSKÉ HORY

■ **OBLÍBENÝ SPORT**

FOTBAL, VOLEJBAL, BASKETBAL



Miliardy a tužky

S kolegy z nákupních útvarů přicházíme, přímo či nepřímo, do kontaktu všichni. Píšeme propiskou, již předtím někdo objednal. Oficiální dokumenty tiskneme na hlavičkový papír, který bylo třeba poptat. Dodavatele externího školení musel také někdo vybrat. Nákup noncore služby a materiál zajišťuje prakticky vše, co není jednoznačně spojeno pouze s výrobou, distribucí, prodejem elektrické energie či těžbou. Položek, o které je třeba se postarat, jsou tisíce.



◀ TĚMĚŘ KOMPLETNÍ
ÚTVAR NÁKUP REŽIJNÍ
SLUŽBY A MATERIÁL SÍDLÍ
NA JEDNOM MÍSTĚ

jednotek miliard. Kolegové z dalších nákupních útvarů v rámci noncore pak mají na starosti oblast IT a telekomunikací, správy budov a dopravy.

Výhoda jedné kanceláře

Až na jednoho kolegu z Hradce Králové je zbylých devět členů útvaru nákup režijní služby a materiál doma v pražské centrále. „Většina našich interních zákazníků pracuje také v Praze, je užitečné a příjemné sejt se osobně kvůli řešení mnohdy komplikovaných obchodních případů,“ říká Petr Beneš a zároveň vyzdvihuje koexistenci téměř celého útvaru v jednom prostoru: „Je dobře, že sedíme všichni pohromadě. Když se něco děje, nemusíme svolávat velké porady a všechno si hned vysvětlíme.“ Čtyři z jeho lidí se primárně věnují každodennímu operativnímu nakupování, čtyři strategickému vyjednávání a výběrovým řízením, dva členové týmu jsou podle svého šéfa někde na pomezí. „Nákupčí se dlouhodobě starají o svěřené oblasti, komodity, žadatele. Zrychluje to spolupráci, máme vyzkoušené, že naši interní zákazníci rádi spolupracují s těmi, s nimiž už mají osobní zkušenost,“ vysvětluje Petr Beneš. „Zároveň je potřeba udržet dostatečnou míru flexibility, aby se nákupčí mohli vzájemně zastoupit,“ dodává.

Změna, která prospěla

Od ledna 2014 došlo k určitým změnám v nákupním procesu. Jejich cílem bylo především reagovat na změnu legislativy, zvýšit flexibilitu a zkvalitnit spolupráci mezi všemi dotčnými útvary. První měsíce ukázaly, že to byl krok správným směrem. „Žadatelé si uvědomují, že úroveň zpracování požadavku na nákup je pro kvalitní obchodní zajištění klíčová, a také, že kvůli hrozcím legislativním rizikům nemohou s dodavateli jednat samostatně. To je podle mého názoru největší přínos. Rozumí i tomu, že proces výběru dodavatele má v zásadě vždy pozitivní dopad na cenu a v řadě případů pozitivně ovlivňuje i kvalitu. Můžu říci, že povědomí o nákupu se obecně hodně zvýšilo a i při společných jednáních je znát, že nás interní zákazníci berou jako partnera pro spolupráci, která se jim vyplatí,“ říká Petr Beneš a s úsměvem dodává, že nákupčí jsou pochopitelně vždy připraveni udělat všechno pro to, aby byl interní zákazník spokojený.

Jak to chodí v nákupu



Veřejné zakázky

Stále více výběrových řízení je nutno realizovat formou veřejné zakázky, což klade vysoké nároky na žadatele i nákupní tým. Vzájemné konzultace a revize důležitých dokumentů mezi kolegy jsou nezbytnou součástí práce nákupčích.



Kde nakupuje nákup

Výzdobu místy monotónního interiéru tvoří i veselé výrobky z chráněných dílen, které kolegové z útvaru nákup pravidelně požívají při svátečních příležitostech v centrále ČEZ.

A to nejen pro pražskou centrálu, ale také pro dceřiné společnosti. Každý, kdo něco chce, vyplní nákupní košík, a pokud jej zpracuje správně, všechno proběhne tak, jak má – od výběru dodavatele přes vytvoření smlouvy až po úhradu faktury za dodaný materiál nebo službu. „Jsme rádi, že aktuálně můžeme podporovat Skupinu v rozvoji nového podnikání, v poslední době jde zejména o aktivity společnosti ČEZ Prodej. Zároveň zajišťujeme nákup veškerých právních a poradenských služeb, služeb spojených s propagací a marketingem, velice intenzivně spolupracujeme také s divizními kolegy z útvaru personalistika. A určitě každý ve Skupině má na stole nebo v kapsě tužku, kterou pro něj také zajistil náš útvar,“ přibližuje rozsah práce Petr Beneš, vedoucí útvaru nákup režijní služby a materiál. Se svými lidmi řeší, jak sám říká, nákupní „zbytek zbytku“, jehož záběr je ale obrovský, v řádu

CZECH PRESS PHOTO



SÉRIE TAJE ALTAJE – CESTA VOZÍČKÁŘKY MÍŠI TRANSSIBÍRSKOU MAGISTRÁLOU NA ALTAJ VYHRÁLA SPECIÁLNÍ CENU SKUPINY ČEZ V SOUTĚŽI CZECH PRESS PHOTO.

Výbava na Altaj? Vozík a foťák!

To se tak prostě stane: Že se mladá žena na vozíku stane aktivnější než před úrazem, který ji na vozík upoutal. Že cítí paradoxně méně hranic, protože i s tímhle omezením je život neskutečně pestrý. Že se dá s vozíkem jet i na Altaj, vlakem po transsibiřské magistrále. A že z téhle cesty vznikne fotka, která vyhraje jednu z cen Czech Press Photo. Dvě ženy a spousta energie. Vítejte ve světě, kde optimismu věříte.

Miša Krunclová – deset let po úrazu míchy

Nedá se zastavit. Před deseti lety ji úraz upoutal na invalidní vozík a dnes se cítí vitálnější než předtím. „Existují kvanta skvělých programů pro vozíčkáře, ale hrozně moc i mladých a jinak zdravých jen sedí doma, litují se a nechají si vše servírovat pod nos.“ Před pár lety se začala angažovat v občanském sdružení OKOLO, které pořádá pro vozíčkáře zážitkové akce, a loni s partou kamarádů navštívila Altaj – pohoří na hranicích Ruska, Kazachstánu, Číny a Mongolska. „Není to tak složité. Měli jsme jen letenky do Moskvy, místenky na Transsib a jednoho místního známého s mikrobusem. Zbytek byla

improvizace, celé tři týdny jsme spali, kde se dalo, živili se v místních obchodech a všechno šlo zvládnout.“

Jitka Krejčová – fotí od dětství

Fotografka a cestovatelka, v obou jím vášnivá. Z výpravy na Altaj přivezla tisíce fotek, ale nápad přihlásit je do Czech Press Photo přišel až za vteřinu dvanáct. „Neskutečné barvy okolní přírody v kombinaci s energií Míši mi už při focení napověděly, které fotky dopadnou dobře.“ Fotit aktivní vozíčkáře i „choďáky“ kolem nich považuje za výzvu. „Není cílem se pro druhého obětovat, ale navzájem se obohatit. Lítost tihle lidé rádi nemají a jejich energie je, myslím, na mých fotkách vidět.“

ZAMĚSTNANECKÉ GRANTY

Podporujeme vaši energii

Letošní ročník Zaměstnaneckých grantů Nadace ČEZ odstartoval už na jaře a podařilo se díky němu podpořit 105 projektů po celé České republice. Zaměstnanci Skupiny ČEZ pro „své“ neziskovky, sdružení a sportovní kluby získali přes 3 miliony korun. Ročník 2015 plánujeme na jaro!

Sbor dobrovolných hasičů z Leštinky v Pardubickém kraji existuje už 87 let a pravidelně se účastní soutěží v požárním sportu. Na doporučení Jiřího Ročeně z ČEZ Distribuční služby získal nadační příspěvek na pořízení nových dresů a požárních hadic.

Barbora Nevšímalová z ČEZ Distribuční služby pomáhá v mobilním hospici Cesta domů. Peníze, které na její doporučení hospic získal, použijí zdravotníci na nákup batohů, brašen a kufříků pro převoz léků, zdravotnického materiálu a dalšího vybavení, které vozí k pacientům při návštěvách v jejich domovech.

Základna Klubu českých turistů v Třebíči hostí každoročně velké turistické akce pro veřejnost (Pohádková Třebíč, Oblast klidu Třebíčsko, Podzimním Horáckem). Na doporučení Ladislava Tomáše z Jaderné elektrárny Dukovany získal klub grant na oplocení pozemku.

35 let je členem 11. střediska Junáka v Praze 6 Pavel Rybín z ČEZ Korporátní služby. Díky jeho doporučení získali skauti pro svou táborovou základnu v jižních Čechách nová kamna.



Představujeme nové služby ČEZ ON-LINE zákazníkům

Podzimní kampaň, která přibližuje zákazníkům novinky Skupiny ČEZ, vstoupila do druhé fáze. Zatímco v té první byl nosným tématem cenově výhodný produkt ČEZ GARANT, od začátku listopadu je to nová služba, v rámci níž mají zákazníci možnost dostávat formou SMS i e-mailem zprávu o plánovaných odstávkách elektřiny.

Pro získání zpráv stačí, aby se zákazník zaregistroval do aplikace ČEZ ON-LINE a jednoduše si zvolil, jak dlouho dopředu si přeje informaci o případné odstávce dostat, a to v intervalu 3 až 15 dní. Každá domácnost se tak může na odstávku v klidu a podle svých představ připravit. A díky tomu, jak říká náš reklamní slogan, i chvíle bez elektřiny mohou být fajn.

Služba má informativní charakter a ne nahrazuje zákonnou povinnost provozovatele distribuční soustavy oznámit přerušení dodávek elektřiny. Poskytuje ji společnost ČEZ Prodej za podmínky, že se zákazník nachází na distribučním území ČEZ Distribuce.

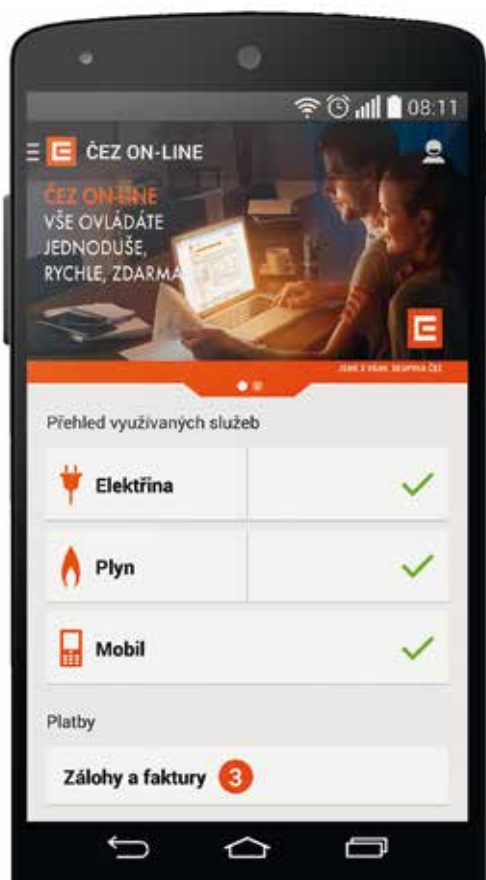
Celá řada novinek

Možnost nechat si zasílat zprávy o plánovaných odstávkách elektřiny je další z řady novinek, které ČEZ ON-LINE pro zákazníky na podzim připravil. V září aplikace změnila design, v říjnu pak rozšířila své funkcionality. Zákazníci nově mohou platit on-line své faktury za energie a mobilní služby od ČEZ, a to buď prostřednictvím platební karty, nebo metody click to pay. ČEZ ON-LINE navíc od října spustil i verzi pro mobily s operačním systémem iOS a Android. Měsíc po spuštění si mobilní aplikaci stáhlo už 10 tisíc uživatelů.

Moderní vzhled aplikace spolu s přehlednější strukturou umožňuje její

intuitivnější ovládání. Všechny údaje o platbách zákazníci dohledají na jednom místě a snadno také vytvoří simulaci faktury. Novinkou je i možnost zasílání zpráv či nabídek na míru potřebám zákazníků. V ČEZ ON-LINE je také možné upravovat výši zálohy nebo aktualizovat kontaktní údaje.

Hlavním důvodem změny designu a rozšiřování funkcionalit aplikace je snaha zpříjemnit a zjednodušit našim zákazníkům vyřizování požadavků a umožnit jim seznámit se s našimi novými produkty. Aplikaci ČEZ ON-LINE využívá půl milionu registrovaných uživatelů a díky novým službám toto číslo jistě poroste.



Mějte své účty pod palcem s mobilní aplikací ČEZ ON-LINE.

TRHY CHRÁNĚNÝCH DÍLEN



PODPORUJEME PRÁCI HENDIKEPOVANÝCH

Kdy a kde letos trhy najdete?

Štěchovice 27. 11. | Dětmárovice 2. 12. | Ledvice 2. 12. | Tušimice 2. 12. |
Počerady 3. 12. | Trmice 3. 12. | Poříčí 3. 12. | Mělník 4. 12. | Pruněrov I
4. 12. | Pruněrov II 4. 12. | Ostrava 3. – 4. 12. | Praha 3. – 4. 12. |
Hradec Králové 10. 12. | Děčín 10. 12. | Dukovany 10. – 11. 12. |
Temelín 10. – 11. 12. | Plzeň 11. 12. | Tisová 12. 12.

