

team:

Nejlepší prodejci roku se sešli v Praze na slavnostním obědě. Ilona Curylová a Iveta Mlýnková byly s kvalitou jídla zřejmě spokojeny.

RWE
The energy to lead

ZPRAVODAJ SKUPINY RWE V ČR • TEAM: ČESKO • 2/2014

ROZHOVOR

S personální ředitelkou RWE ČR Jitkou Adámkovou o tom, proč se chce věnovat zcela jiné oblasti práce.

→ Strana 3

SKLADOVÁNÍ JE TAKÉ OBCHOD

O současných hlavních trendech v oblasti skladování zemního plynu hovoří Zbyněk Pokorný, vedoucí oddělení obchodu RWE Gas Storage.

→ Strana 7

„STOPLOVAČKA“

Nové zařízení pro přerušení toku plynu při provozním přetlaku STOP SYSTEM od italské firmy RAVETTI představuje technický úsek RWE GasNet.

→ Strana 6

NEJLEPŠÍ PRODEJCI ROKU

Prodejci elektřiny a zemního plynu ze ZC a CC, kteří dosáhli v roce 2013 nejlepších výsledků, si popovídali o vlastních postupech a metodách prodeje při tradičním setkání v Praze.

→ Strana 5



Den dodavatelů skupiny RWE

Obchod, ať už jde o cokoli, obvykle mezi sebou uzavírají dvě strany: prodávající a kupující. Vždy je výhodou, pokud obě strany vědí, co mohou od svého obchodního protějšku očekávat. RWE proto pozvala své dodavatele, aby se jim nejen představila, ale i více přiblížila. Otevřela tak novou kapitolu vzájemných vztahů. O zajímavé akci hovořil team: s autorem nápadu – s Milošem Olejníkem, ředitelem centrálního nákupu společnosti RWE ČR.

Den dodavatelů. Co je to za akci? O žádné takové jsem v rámci RWE ještě neslyšela...

Den dodavatelů (Supplier's day) je zaměřen na naše dodavatele. Samozřejmě, že nelze pozvat všechny, těch totiž máme (když se podíváme do SAPU) více než tři tisíce. Po pečlivé úvaze jsme se rozhodli pozvat zhruba šedesát z nich. Byli to především dodavatelé, kteří jsou pro nás důležití z hlediska objemů realizovaných obchodů, ale také i z hlediska kvality naší spolupráce. Těchto šedesát zástupců vlastně reprezentuje asi 40 procent našeho „spendů“, tedy naší externí útraty.

→ Pokračování na straně 2



Martin Herrmann při prezentaci

Osvědčení pro SŠSŘ

Nové odborné plynárenské vzdělávací středisko vzniklo na jižní Moravě. Koncem minulého roku udělilo Grémium pro odborné plynárenské vzdělávání Střední školy stavebních řemesel v Brně-Bosonohách (SŠSŘ) osvědčení, které potvrzuje způsobilost střediska k provádění školení v následujícím rozsahu (očíslováno dle kódů modulů zařízení a činnosti):

- 2. Zařízení pro skladování a přepravu plynů/2.2. Přeprava plynů,
- 4. Tlakové stanice plynů/ 4.1. Tlakové stanice LPG do 2 lánhví s náplní do 33 kg; 4.2. Bateriové a zásobníkové tlakové stanice LPG,
- 6. Zařízení pro zvyšování a snižování tlaku plynů/ 6.2. Regulátory, regulační řady a regulační stanice; 6.3. Domovní regulátory; 6.4. Regulační zařízení pro technické plyny,
- 7. Zařízení pro rozvod plynů/7.2. NTL a STL rozvody topných plynů (místní sítě); 7.3. Průmyslové plynovody; 7.4. Domovní plynovody,
- 8. Zařízení pro spalování plynů/ 8.1. Lokální spotřebiče; 8.2. Plynové kotle, hořáky a zařízení pro vytápění; 8.3. Průmyslové spotřebiče; 8.4. Zařízení pro kogeneraci,
- 9. Ostatní zařízení, činnosti a související prvky/ 9.1. Měřicí zařízení; 9.2. Odorizace plynů; 9.3. Bezpečnost práce a požární ochrana; 9.4. Za bezpečovací zařízení a bezpečnostní technika; 9.5. Protikorozní ochrana; 9.6. Svařování a pájení; 9.7. Vlastnosti plynů, jednotky, základní pojmy; 9.8. Zemní práce a bezpečnostní požadavky pro práce v blízkosti plynovodů; 9.9. Vzduchotechnika a větrání; 9.10. Komíny, kouřovody, odvody spalin; 9.11. Elektrická zařízení; 9.12. Doprava, manipulace a skladování.

Platnost registrace je následujících pět let, tj. do 20. 12. 2018.

→ Více na straně 4



Prodej individuálně obsluhovaným zákazníkům

V prvních měsících roku 2014 proběhly úspěšné prodejně-vzdělávací semináře, a to konkrétně v regionu EAST v segmentu INDI Sales - oblast Moravskoslezského, Pardubického a Královéhradeckého kraje.

Zaměření jednotlivých seminářů bylo především seznámit naše i budoucí klienty s nejnovějšími trendy a možnými strategiemi v oblasti nákupu zemního plynu. Naším individuálně obsluhovaným zákazníkům byla představena celá řada služeb, které jsou součástí servisu poskytovaného klientům. Těmito službami se zejména rozumí komfortní prostředí pro

nákup komodity – Gas Trading System a připojené služby (reporting cen, RWE live Qutes ceny), včetně denního zpravodajství o situaci na energetických trzích. Nedílnou součástí těchto seminářů byla i vzájemná diskuse s klienty na téma očekávaného vývoje cen na trhu se zemním plynem. Nejvíce probíranými tématy byly spotové (day-ahead) dodávky a forwardové produkty v návaznosti na možný vývoj směnných kurzů CZK a EUR, které mají značný vliv na výslednou konečnou cenu komodity.

Jednoznačným dokladem toho, že semináře proběhly úspěšně, je, že v krátkém období po uskutečnění akce byly s ně-

kterými z účastníků semináře uzavřeny, případně prodlouženy smlouvy o dodávce komodity na následující období, tj. o dodávce zemního plynu pro rok 2015. Pozitivní reakce jsme obdrželi i od klientů, kteří mají dodávku roku 2014 zajištěnu od konkurence a které chceme získat zpět k RWE. Dle jejich sdělení nás naše vlastní aktivita a produktová variabilita činí na trhu v České republice jedním z nejvíce atraktivních obchodníků se zemním plynem.

Luděk Purmenský



ÚVODNÍK

Mili čtenáři,

že čas je zvláštní veličina, asi není potřeba zdůrazňovat ani připomínat. Vzpomenete si ještě, co vše se událo ode dne, kdy vyšlo poslední číslo našeho časopisu? Určitě toho nebylo málo. Otázkou však je, co stálo a případně stojí za to, aby si to člověk pamatoval nebo se tím dále zabýval, a co je odsouzeno k definitivnímu zapomení. Náš časopis se snaží poctivě zachytit vše, co je důležité, významné, zajímavé a především také aktuální z pohledu naší společnosti, tudy i Vás. Je tomu ale opravdu tak? Při výběru témat pro nové číslo se všichni, kteří se na přípravě jeho obsahu podílejí, musejí nejen ohlédnout za právě proběhnutými událostmi, ale do jisté míry se i nad nimi zamyslet a určit, zda mají návaznost na události příští. Někdy se mi zdá, že by nebylo od věci umět i trochu věštit. V každém případě je vždy velkou výhodou naučit se alespoň maličko předvídat. Při výběru témat je také velice důležité umět posoudit, co Vás – čtenáře – zaujme. To, co je pro někoho novinkou, je třeba pro jiného již stará ohraná písnička. Věřte, není vždy jednoduché zvolit taková témata, která jsou pro všechny ta NEJ. Nejzajímavější, nejpotřebnější, nejužitečnější, nejpříjemnější, případně i nejzábnější. Všichni známe situace, kdy o nějaké záležitosti každou novou informaci doslova hltáme, a zdá se nám, že důležitějšího již nic být nemůže. Uběhne pár měsíců, někdy třeba i jen týdnů či dnů a zmíněnou záležitost „přebije“ nová, jistě opět neméně důležitá. Náš časopis nabízí každému něco. Tedy alespoň se o to všichni snažíme. Samozřejmě někdy se to podaří více, někdy méně. Vy nám v tom ale můžete také pomáhat. Napište nám, všechny Vaše názory nás zajímají.



TIRÁŽ

team: Česko
zpravodaj společnosti RWE v ČR
evidenční číslo: MK ČR E 15702
vychází 8krát ročně
číslo 2 vychází 8. 4. 2014
příští číslo vyjde 26. 5. 2014
vydavatel:
RWE Česká republika a.s., Limuzská 12,
100 98, Praha 10 – Strašnice
Redakce:
Mgr. Kateřina Martínková
tel.: +420 267 973 131
e-mail: katerina.martinkova@rwe.cz
Neprodejné

Den dodavatelů skupiny RWE

Pokračování ze strany 1

Pro výběr pozvaných jsme si však nastavili ještě i další kritéria, kterými jsme chtěli zdůraznit, že zveme ty nejkvalitnější dodavatele. Jinak řečeno ty, kteří se již stali našimi dlouhodobými partnery a spolupráce s nimi je proto bezproblémová.

Jaký byl hlavní smysl celé akce?

Základní smysl akce spočíval v tom, že jsme zjistili, že potřebujeme být s našimi klíčovými dodavateli v užším spojení a otevřeně s nimi komunikovat naše priority, naše směřování, ale i naše problémy. Rozhodli jsme se, že s našimi partnery budeme komunikovat naprosto otevřeně, vysvětlíme, co se u nás děje, jaká je situace v energetice, jaká je situace ve skupině RWE v kontextu českém i evropském. V naší společnosti stále probíhá spousta změn, které nemusí být zvenčí viditelné a mnohokrát ani srozumitelné. Velice si proto vážím toho, že účast na akci přijali také pánové Martin Herrmann a Axel Gerhardy a z pozice vedení společnosti měli své vlastní prezentace. Dodavatelé se z nich dozvěděli řadu věcí zevnitř RWE, které my můžeme považovat za samozřejmé, ale pro ně byly naprosto neznámé, a tudíž i zajímavé. Lepší informovanost o naší společnosti má samozřejmě vliv na kvalitu spolupráce.

» S našimi partnery budeme komunikovat naprosto otevřeně«

Jaký program jste účastníkům akce nabídli?

Na úvod jsme našim partnerům promítli krátký film, který představuje naši společnost a zároveň shrnuje všechno podstatné, co se v posledním období u nás stalo. Po filmu následovaly prezentace pana Herrmanna a pana Gerhardyho a dále pokračoval program vystoupením Petra Kaňky, který se věnoval tématu BOZP. Před hlavní obchodní blok byla zařazena ještě přestávka, která však měla také svou náplň a význam. Důležitá byla proto, že naši hosté ji mohli využít k neformálním diskuzím s managementem firmy.

V nákupním bloku jsme pak prezentovali vše podstatné, co se týká našich vztahů s dodavateli. Jak hodlá komunikovat s dodavateli samotný útvar nákupu, jaké má k tomu nástroje a jaké formy využívá. Sdělili jsme, co od nás mohou naši partneři očekávat, kde všude mohou o nás najít potřebné, ale především důvěryhodné informace (například na webových stránkách) apod. Celá akce byla zakončena společným obědem, při kterém se samozřejmě dále diskutovalo.

Měli dodavatelé jako druhá strana také možnost sdělit své názory či požadavky přímo v rámci programu?

V tomto případě bohužel ne, ale do budoucna o tom uvažujeme. Přes-



Miloš Olejník

něji řečeno, do programu bychom chtěli zařadit blok prezentací a otázek dodavatelů. Možná lze zařadit i nějaký workshop.

A výsledek? Bude mít Den dodavatelů druhý ročník?

Akci hodnotíme jednoznačně pozitivně a pro další ročník už máme řadu nápadů na vylepšení. Jedním z nich je návrh vyhlásit a ocenit TOP doda-

vatele roku. Pro takovou soutěž však musíme nejdříve stanovit přesná kritéria a umožnit tak našim dodavatelům, aby je mohli akceptovat. Z vlastní zkušenosti vím, že ocenění od tak významného partnera, jakým je RWE, si dodavatelé velice váží.

Za rozhovor děkuje
Kateřina Martínková.

Půlroční jednání v plném proudu

Od konce února do začátku dubna zasedli zástupci sociálních partnerů k diskusním stolům jednotlivých společností v rámci takzvaných půlročních jednání.

Organizaci těchto setkání vrcholového vedení a příslušných zástupců zaměstnanců podporují příslušní HRBP (Human Resources Business Partner), a to na základě dohod z kolektivní smlouvy. Zaměstnavatel se zavazuje informovat na pravidelných pololetních schůzkách s příslušnými odborovými organizacemi o:

- vývoji mezd a jejich jednotlivých složek (v členění dle dohody s příslušnými odborovými organizacemi),
- záležitostech uvedených v § 279 zákoníku práce. Zákoník práce v příslušném ustanovení popisuje širokou škálu témat, o kterých je zaměstnavatel povinen informovat (mj. viz § 279 a § 280 1 ZP).

INFORMACE o:

- a) ekonomické a finanční situaci zaměstnavatele a jejím pravděpodobným vývoji,
- b) činnosti zaměstnavatele, jejím pravděpodobným vývoji, jejích důsledcích na životní prostředí a jeho ekologických opatřeních,
- c) právním postavení zaměstnavatele a jeho změnách, vnitřním uspořádání a osobě oprávněné jednat za zaměstnavatele v pracovně právních vztazích, o převažující činnosti zaměstnavatele označené kódem Klasifikace ekonomické činnosti 111 a uskutečněných změnách v předmětu činnosti zaměstnavatele,
- d) základních otázkách pracovních podmínek a jejich změnách,

- e) záležitostech v rozsahu stanoveném v § 280,
- f) opatřeních, kterými zaměstnavatel zajišťuje rovné zacházení se zaměstnanci a zaměstnankyněmi a zamezení diskriminace,
- g) nabídce volných pracovních míst na dobu neurčitou, která by byla vhodná pro další pracovní zařazení zaměstnanců pracujících u zaměstnavatele v pracovním poměru uzavřeném na dobu určitou,
- h) bezpečnosti a ochraně zdraví při práci v rozsahu stanoveném v § 101 až § 106 odst. 1 a § 108 a zvláštním zákonem 37,
- i) záležitosti v rozsahu stanoveném ujednáním o zřízení evropské rady zaměstnanců nebo na základě jiného ujednaného postupu pro informace a projednání na nadnárodní úrovni nebo v rozsahu stanoveném v § 297 odst. 5.

Body k PROJEDNÁNÍ:

- a) pravděpodobný hospodářský vývoj u zaměstnavatele,
- b) zamýšlené strukturální změny zaměstnavatele, jeho racionalizační nebo organizační opatření, opatření ovlivňující zaměstnanost, zejména opatření v souvislosti s hromadným propouštěním zaměstnanců podle § 62,
- c) nejnovější stav a struktura zaměstnanců, pravděpodobný vývoj zaměstnanosti u zaměstnavatele, základní otázky pracovních podmínek a jejich změny,
- d) převod podle § 338 až 342,
- e) bezpečnost a ochrana zdraví při práci v rozsahu stanoveném v § 101 až § 106 odst. 1 a § 108 a zvláštním zákonem 37,

- f) záležitosti v rozsahu stanoveném ujednáním o zřízení evropské rady zaměstnanců nebo na základě jiného ujednaného postupu pro informace a projednání na nadnárodní úrovni nebo v rozsahu stanoveném v § 297 odst. 5.

Na vlastních jednáních se zaměřujeme na témata ve skupině a v dané společnosti nejaktuálnější.

V letošním roce to byly následující otázky:

1. Ekonomická situace a pravděpodobný hospodářský vývoj
2. Realizované a zamýšlené strukturální změny
3. BOZP
4. Aktuální HR otázky (BSC, Identifikace vzdělávacích potřeb zaměstnanců, Školení zástupců zaměstnanců, Kolektivní smlouva, Rozpočet SÚ, Sociální politika RWE CZ, Zaměstnávání osob se zdravotním postižením, Průzkum spokojenosti 2014, Vnitřní předpisy a Stravování)
5. KBZ RWE a N4G

Pro sdílení informací sledujte intranet vaší společnosti anebo nástěnky. Pro více informací se přidejte k nám.

JOB Chart a Katalog prací (na mzdy se zaměříme na speciálním jednání 24. 4. 2014).

Informování a projednání dle EPR (termín tradičního projednání agendy z evropské rady byl stanoven na 24. 4. 2014).

Šárka Vojtková

Jitka Adámková míří do RWE Zákaznické služby

Po 14 letech práce v oblasti personalistiky a lidských zdrojů mění působíště. Jitka Adámková odchází z pozice personální ředitelky RWE Česká republika na místo další jednatelky RWE Zákaznické služby, kde bude působit po boku Lumíra Nováčka. Zeptali jsme se, co ji k tomu vede a co si od působení v Ostravě slibuje?

Pro mnoho lidí bude váš odchod do RWE Zákaznické služby velkým překvapením. Proč jste přijala tuto nabídku?

Na místo personální ředitelky RWE jsem nastupovala s úkolem celkově změnit dosavadní systém poskytování personálních služeb ve skupině RWE. Dostala jsem velkou důvěru a příležitost a jsem za to vděčná. Podařilo se mi vytvořit zcela nový systém obsluhy zaměstnanců, který je kvalitativně na vyšší úrovni a přitom ročně uspoří oproti dřívějšímu stavu více než 10 mil. korun. Poté, co došlo ke stabilizaci práce jednotlivých HR oddělení, jsem měla možnost podílet se na konsolidaci organizační struktury celé skupiny RWE do její současné podoby. Ačkoli to zvenčí možná tak nevydává, šlo o obrovský projekt jak pro mě, tak pro všechny HR byznys partnery, které jsem řídila. Navíc ke konci roku s úspěchem skončil projekt NEW CR zaměřený na optimalizaci provozních nákladů v RWE Česká republika a nyní je téměř u konce nové nastavení systému odměňování. V praxi to znamená, že končí doba restrukturalizace a transformace a čeká nás

období stabilizace. Osobně jsem se dostala do pozice manažerky, která hledá po tom všem vypětí nové výzvy, a proto jsem ráda, že mi byla nabídnuta možnost působení v RWE Zákaznické služby.

Vedle Lumíra Nováčka budete dalším jednatelem RWE Zákaznické služby. Co bude vaším úkolem?

Budu mít na starosti řízení aktivit tzv. front office. Mezi ty spadají zákaznická centra nebo call centrum. Počítá se také s tím, že využiji svoje zkušenosti z koordinace mezinárodních projektů a ze zavádění z nich vycházejících doporučení a opatření. Nemám tajemství, že se ve spolupráci s kolegy ze zahraničí připravuje implementace celé řady nových procesů v rámci tzv. NWoW projektu. Péče o zákazníky by měla být pro RWE do budoucna klíčovou konkurenční výhodou. Těším se, že budu moci oživit řadu kontaktů a vazeb, které jsem si za dobu svého působení v RWE vybuodovala v řadě zahraničních zemí. Považuji za velkou příležitost možnost sdílet nejlepší zkušenosti z Velké Británie, Nizozemí, Německa, ale i z okolních zemí s kolegy v České republice. I z tohoto důvodu pojedou nejprve na tříměsíční stáž v rámci koncernu. V Ostravě bych se měla hlásit 1. srpna 2014.

V souvislosti s každou významnější změnou je běžné, že si člověk představuje, co udělá jako první. Už to víte?

Nejprve se seznámím s každodenní agendou a všemi osobami, se kterými budu v přímém kontaktu. Počítám, že



Jitka Adámková

to půjde poměrně rychle. V druhém kroku bych chtěla strávit více času v call centru a navštívit jednotlivá zákaznická centra. Chci si promluvit s lidmi, kteří v nich pracují. Věřím, že získám

řadu zajímavých podnětů, které dále rozšíří moje povědomí o opatřeních, která by bylo smysluplné přijmout. Cíl je jasný - být lepší než konkurence a lepší, než si zákazníci sami dokáží

představit. To je pro mě výzva a věřím, že s patřičným nadšením pro věc je splnitelná.

(red)

SharePoint pro klíčové projekty ve skupině

Druhým dílem seriálu o nástrojích pro sdílení informací a spolupráci využívaných ve skupině RWE je využití Microsoft Sharepointu a Microsoft Project Serveru pro účely řízení projektů.

Propojením zmíněných systémů jsme získali nástroj pro potřeby koordinace portfolia klíčových projektů a také platformu usnadňující projektovým manažerům řízení projektů a všem členům projektů poskytující jednoduchý přístup ke všem potřebným informacím včetně možností se aktivně podílet na tvorbě obsahu.

Zavedení tohoto systému si vyžádalo minimální čas. Přizpůsobení dle požadavků RWE a následné otestování a zprovoznění proběhlo v krátkém čase tři měsíců v průběhu léta 2012 a od té doby je v aktivním užívání. Řešení tvoří tři hlavní části - portál Projekty, Centrum projektů a Projektové stránky. Možnosti využití se liší dle potřeb jednotlivých rolí v projektech.

Portál Projekty

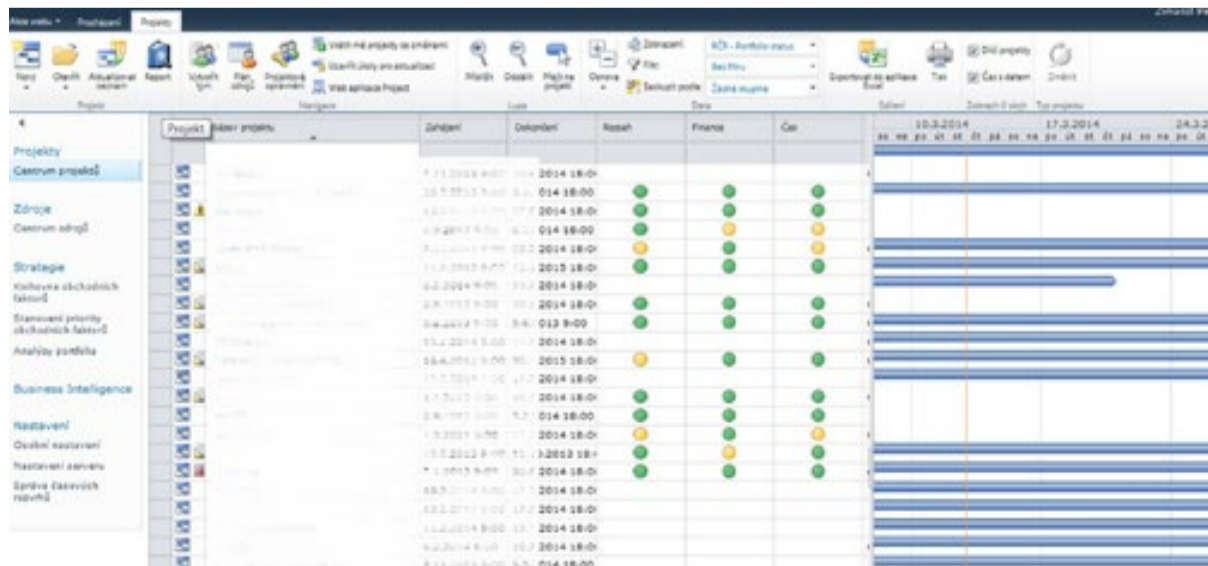
Portál Projekty je použit stejný koncept sdílení informací napříč celou skupinou, který můžeme dnes vidět například u aktuálních celokoncernových aktivit jako RWE 2015 a Performance 2017. Projektový portál vznikl již o dva roky dříve a každý ze zaměstnanců RWE zde může najít informace o aktuálním stavu všech klíčových projektů a další novinky o projektech, které připravilo oddělení Project managementu. Dále zde naleznete nástroje projektového řízení, šablony všech potřebných dokumentů, informace o metodice řízení projektů a v neposlední řadě návody na práci se samotným Project Serverem a Sharepointem. Portál naleznete na adrese <https://project.rwe.cz/pwa/projekty>.

Centrum projektů

Centrum projektů je nástroj určený ke koordinaci portfolia projektů a také pro projektové manažery. Umožňuje koordinátorům vidět projekty, jejich detaily včetně časových plánů napříč celým portfoliem. Takto lze snadněji identifikovat a také řešit případné konflikty a synergie projektů. Zejména v dnešní době neustálých změn je těsná spolupráce mezi projekty souběžně implementujícími jednotlivé změny velmi důležitá. Centrum projektů je také základem pro pravidelný reporting klíčových projektů hlavní projektové autoritě, tedy představenstvu RWE Česká republika.

Všechny klíčové projekty ve skupině jsou zde automaticky zakládány. Projektoví manažeré mají přímo ve webovém prohlížeči k dispozici mnoho funkcí pro vytváření projektového harmonogramu, tak jak je známe z prostředí standardního produktu Project Serveru. Zde je však možno pracovat přímo v prohlížeči Internet Explorer. Lze využít například spolupráci více lidí na jednom harmonogramu, publikování harmonogramu a mnoho dalšího. Pracovní týmy projektů pak využívají výhod, které Microsoft Project Server a platforma SharePoint umožňují, protože pro každý projekt a jeho tým je vytvořena tzv. projektová stránka.

→ Pokračování na straně 4



RWE ENERGO

Změna ve vedení

Praha - Z pozice jednatele a CEO společnosti RWE Energo odchází po vzájemné dohodě Pavel Bartl. Vedení výrobní divize skupiny RWE v České republice opustí k 30. červnu 2014. Pavel Bartl v RWE pracuje od roku 2009 a podílel se zejména na restrukturalizaci a rozvoji podnikatelských aktivit v oblasti výroby a distribuce tepla a elektřiny, důležitou částí jeho odpovědnosti byla také oblast přípravy a realizace investic. Na jeho místo bude vypsáno interní výběrové řízení. Jednatel RWE Energo a CFO zůstává nadále Lukáš Roubíček. Pavel Bartl bude v kariéře pokračovat mimo skupinu RWE.

Spuštění služby Žádost o vektorová data

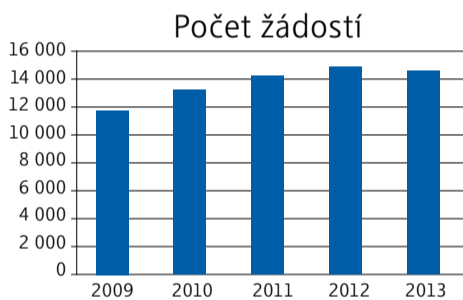
V polovině ledna 2014 byla spuštěna nová služba – Žádost o vektorová data (ŽoVD), jež je součástí Externího mapového portálu (EMP). Ten je veřejnosti prezentován jako portál Distribuce plynu online.

Služba ŽoVD je dostupná na adrese: <http://www.rwe-distribuce.cz/cs/zadost-o-vektorova-data/>

Prostřednictvím této služby je nyní možné si elektronicky podat žádost o vektorová data (ŽoVD) plynárenských zařízení a také o vektorová polohopisná data.

Hlavní výhodou ŽoVD je snížení administrativy při zpracování požadavku, zkrácení doby řešení a především zvýšení uživatelského komfortu pro žadatele, které ještě zlepšil obraz RWE u veřejnosti. Největší předností přijatého řešení je snížení manuální práce – naprostá většina žádostí je totiž automatizována, což výrazně snižuje dobu jejich vyřízení.

Na obrázku lze vidět stoupající počet žádostí o vektorová data v RWE:



V rámci EMP bylo již dříve zprovozněno podávání Žádostí o připojení v kategorii MODOM i VOSO, Žádosti pro mapové podklady (určeno pro uživatele portálu Online Service PDS), Žádosti o prověření volné kapacity a rovněž Žádosti o vydání stanoviska. Prostřednictvím EMP mohou žadatelé získat informace o existenci plynárenských zařízení a o polohopisu v rastrové podobě ve formátu PDF. Někteří žadatelé, především projektanti a geodeti, však potřebují data ve vektorové podobě.

Jaký je mezi vektorovými a rastrovými daty vlastně rozdíl? Základní odlišnost spočívá ve způsobu popisu těchto dat. Ve vektorovém provedení jsou objekty popsány pomocí geometrických parametrů, kdy úsečka bude obsahovat jen počáteční bod, koncový bod a informace o barvě, síle a typu čáry. Naproti tomu v rastrovém provedení je úsečka tvořena pouze shlukem jinak nesouvisejících bodů – nejnámějším druhem rastrových dat jsou například fotografie. O vektorová data nejčastěji žádají projektanti a geodeti, kteří je zpracovávají v takzvaných „CAD“ programech – jedná se zejména o konkurenční produkty Microstation a AutoCAD.

Ve vektorovém provedení jsou objekty popsány pomocí geometrických parametrů, kdy úsečka bude obsahovat jen počáteční bod, koncový bod a informace o barvě, síle a typu čáry. Naproti tomu v rastrovém provedení je úsečka tvořena pouze shlukem jinak nesouvisejících bodů – nejnámějším druhem rastrových dat jsou například fotografie. O vektorová data nejčastěji žádají projektanti a geodeti, kteří je zpracovávají v takzvaných „CAD“ programech – jedná se zejména o konkurenční produkty Microstation a AutoCAD.

Ve vektorovém provedení jsou objekty popsány pomocí geometrických parametrů, kdy úsečka bude obsahovat jen počáteční bod, koncový bod a informace o barvě, síle a typu čáry. Naproti tomu v rastrovém provedení je úsečka tvořena pouze shlukem jinak nesouvisejících bodů – nejnámějším druhem rastrových dat jsou například fotografie. O vektorová data nejčastěji žádají projektanti a geodeti, kteří je zpracovávají v takzvaných „CAD“ programech – jedná se zejména o konkurenční produkty Microstation a AutoCAD.

Základní členění žadatelů o VD je následující:

- Odborná veřejnost (OV)** – jedná se především o projektanty a geodety neplynárenských zařízení, kteří využívají poskytovaná data o průbězích plynárenských zařízení k projekčním pracím či dalším účelům v souladu s prováděnou činností daného subjektu. Tyto subjekty by měly být členem České komory autorizovaných inženýrů a techniků činných ve výstavbě, úředně oprávněným zeměměřičským inženýrem a podobně. Podtypem této kategorie je interní zaměstnanec RWE – jedná se o žadatele

z řad pracovníků RWE Distribuční služby, s.r.o. (tzv. „bývalý Plynoprojekt“).

- Dodavatelé** – jedná se o subjekty, které jsou registrovány v systému WebEVIS a jsou certifikovanými dodavateli plynárenských zařízení. Vektorová data potřebují především pro svoji projekční a geodetickou činnost a na rozdíl od odborné veřejnosti mohou získat i polohopis.

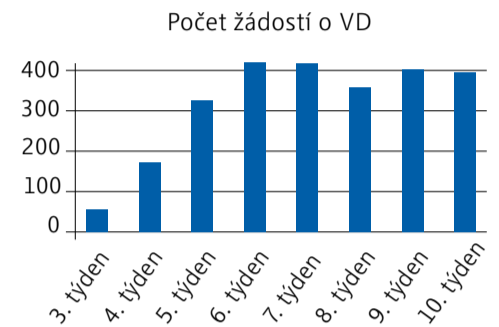
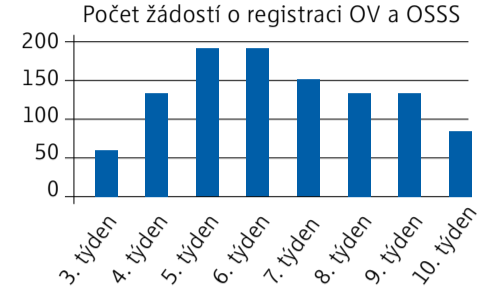
- Orgány státní správy a samosprávy** – jedná se především o obce s rozšířenou působností a obce s digitální technickou mapou. Vektorová data jsou těmto subjektům poskytována v souladu s platnou legislativou a státní orgány je potřebují především pro svoji územně analytickou činnost.

Nasazení ŽoVD do praxe předcházela poměrně náročná doba příprav, kdy bylo potřeba nejprve definovat jednotnou koncepci výdeje dat, která by odstranila regionální rozdíly z minulosti. Pak přišlo na řadu zpracování jednotlivých hlavních modulů ŽoVD, především způsob podávání žádostí, jejich zpracování, odesílání a v neposlední řadě také administrace jednotlivých uživatelů. Po úspěšném zvládnutí těchto úkolů nastala poslední fáze projektu – nasazení ŽoVD do praxe. Zde bylo hlavním úkolem především informovat žadatele o změně způsobu podávání žádostí a zajištění poradenské podpory při jejich prvním seznámení se s touto novou službou.

O užitečnosti a potřebnosti spuštění ŽoVD svědčí počty žadatelů o registraci a počty samotných žádostí.

Celkem registrovaných subjektů*	1 494
Odborná veřejnost	1 040
Dodavatelé	345
OSSS	109

* k datu 12.3.2014



Celkem žádostí (4. - 10. týden)	2 628
Automat	2 405
Schválení	202
Manuálně	15
Zamítnuto	6

Po překonání některých drobných počátečních problémů lze již nyní říci, že přechod od ručního zpracování žádostí o vektorová data k modernímu způsobu prostřednictvím EMP byl jednoznačně správným řešením, jehož realizace se povedla. V této souvislosti bychom rádi poděkovali všem pracovníkům RWE i externích společností, kteří se na přípravě této funkcionality podíleli a odvedli na ní velký kus práce.

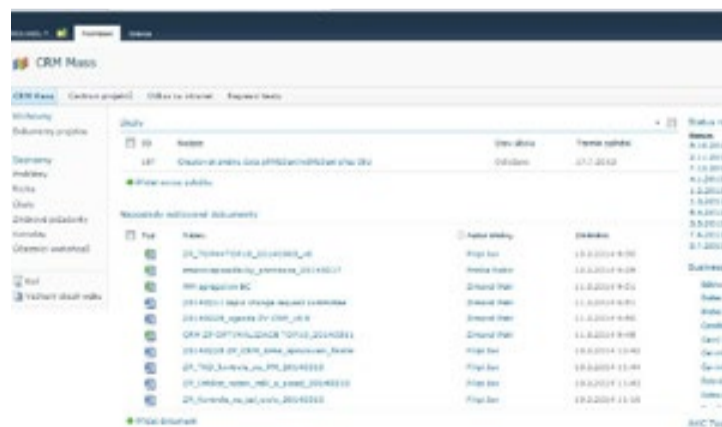
Marcel Záhorský a Dana Mašková

SharePoint pro klíčové projekty ve skupině

Dokončení ze strany 3

Projektové stránky aneb SharePoint pro všechny

Všichni členové každého projektu mohou využívat standardní funkce, jako je sdílení dokumentů, evidence problémů a rizik, kontaktních osob na projektu, úkolů i jejich řešitelů. Pro každý projekt lze také aktivovat diskusní skupiny a využít tak diskuzi jako rychlou výměnu informací. Všechny informace lze zobrazovat a zpracovávat také přímo v internetovém prohlížeči a v případech, kde to má smysl, lze použít tabulkové zobrazení, na které jsou většinou uživatelé zvyklí z MS Excel a nemusí se tak učit nic nového. Využívání vět-



šiny funkcí je tak velmi přirozené a nevyžaduje žádné speciální školení. Jsou k dispozici funkce automatického verzování dokumentů s oprávněními různého typu (včetně jednoduchých možností, jak některé citlivé informace sdílet pouze

pro vymezenou skupinu uživatelů). Pro většinu informací lze nastavit automatická mailová upozornění, takže o každé, pro vás relevantní změně, se dozvíte okamžitě nebo v nastavené době.

Základní nastavení a úpravy, včetně přidělování oprávnění nebo drobných uživatelských úprav projektových stránek, jsou velmi jednoduché. Dokáže je provádět projektový manažer nebo nominovaná osoba. To znamená, že jsou realizovány rychle a bez potřeby zakládat helpdeskové požadavky na IT.

Pro neklíčové projekty je zřízení projektových stránek možné na vyžádání. S žádostmi o založení projektu a zřízení projektového webu se obračejte na členy útvaru Project Management RWE Česká republika nebo pište na emailovou adresu projekty@rwe.cz. Pokud se chcete o projektovém řízení a použití Microsoft Project Serveru dozvědět více, navštivte portál Projekty nebo využijte katalogové školení „Projektová pravidla“, který zajišťuje rovněž oddělení Project Management.

V příštím díle seriálu vás seznámíme s nástrojem pro sdílení informací ve společnosti Zákaznické služby.

Project Management, POIM

Předseda Grémia OPV Hynek Faktor o SŠSŘ

Zeptali jsme se předsedy Grémia pro odborné plynárenské vzdělávání (OPV) Hynka Faktora, jaký měl proces vzniku odborného plynárenského střediska v Brně-Bosonohách průběh.

Jak moc bylo založení střediska náročné?

Náročnost spočívala především v nastavení jednotlivých procesů a metodik, časově i se všemi administrativními úkony jsme se pohybovali řádově v rozsahu několika týdnů. Na začátku prosince minulého roku

SŠSŘ podala žádost o registraci. Následovala kontrola podkladů souvisejících se zahájením provozu, při níž jsme objevili několik procesních neshod. Požádali jsme předkládající organizaci o doplnění technické dokumentace, aktualizaci pracovních postupů a především o úpravu a detailní specifikaci metodiky vzdělávání tak, aby obsah odpovídal požadovaným technickým i legislativním standardům.

Jaký benefit má vznik střediska pro RWE, konkrétně pro oblast provozu a údržby PZ?

Středisko má široký záběr. Mimo interních potřeb mohou školicí moduly využít jak dodavatelské společnosti působící v segmentu plynárenských zařízení, tak i společnosti, které nemají certifikaci organizací.

Jaké jsou výhody nově vzniklého střediska?

Výhodou je především poloha a rozsah nabízených vzdělávacích modulů a také skutečnost, že veškeré zázemí pro školení i praktické přezkušování je na jednom místě.

Jak hodnotíte spolupráci se SŠSŘ?

Vzájemnou spolupráci hodnotím velmi dobře, na profesionální úrovni. Zástupci SŠSŘ se snaží vyjít vstříc veškerým našim potřebám.

Děkujeme za rozhovor.
Denisa Holancová



Setkání nejlepších prodejců RWE Zákaznické služby

Praha • Tradiční setkání nejlepších prodejců elektrické energie společnosti RWE Zákaznické služby se tentokrát konalo v kavárně Cafe Imperial v Praze.

Na pozvání ředitelky zákaznických center Leony Schovancové přijeli do Prahy nejlepší prodejci



Společná fotografie vedení zákaznických center a call centra

roku 2013 za zákaznická centra a call centrum. Jako každý rok i tento byli na slavnostní oběd pozváni zaměstnanci, kteří dosáhli nejlepších výsledků v počtu uzavřených smluv na elektrickou energii v rámci celé České republiky. Někteří se setkání účastnili již opakovaně, někteří byli letos poprvé.

Poté, co jsem zjistila, že šéfkuchařem restaurace je Zdeněk Pohlreich, dostala jsem strach, že místo klidného oběda za odměnu nám bude „vynadáno“, jak to nekompromisní šéfkuchař a gastronom často předváděl ve svém televizním pořadu. Naštěstí se moje obavy nevyplnily. S panem Pohlreichem jsme se setkali ještě před sa-

motným obědem a přesvědčili jej, aby odebral od nás i elektřinu, když už je naším spokojeným zákazníkem odebírajícím zemní plyn. Po malé autogramiádě a skoro 300 fotkách nám popřál dobré chutnání a my jsme se konečně pustili do jídla. Cafe Imperial na jídelním lístku nabízí kvalitní jídla, takže bylo z čeho vybírat. Já osobně jsem si pochutnala na vyhlášených telecích líčkách. Ostravští kolegové se rozhodli, že ochutnají vše, co menu nabízí.

Setkání bylo velice příjemné, a protože jsme tu byli z celé republiky, vyměnili jsme si mezi sebou i pár prodejních typů a navzájem jsme si vyslechli zajímavé zkušenosti, postřehy a nápady.

Podobná neformální setkání jsou skvělou příležitostí jak si vyměnit své „know-how“ s jinými kolegy a získat motivaci do dalších skvělých pracovních výsledků.

Kristína Koblková

NEJLEPŠÍ PRODEJCI 2013

Zákaznická centra:

- | | | |
|----|--------------------|-------------------|
| 1. | Eva Vavřínková | ZC Hodonín |
| 2. | Ilona Vavračová | ZC Zlín |
| 3. | Milada Karafiátová | ZC Jihlava |
| 4. | Lenka Janatová | ZC Ústí nad Labem |
| 5. | Hana Korpášová | ZC Chomutov |
| 6. | Kristína Koblková | ZC Brno |

Call centrum:

- | | |
|----|-------------------|
| 1. | Curylová Ilona |
| 2. | Kožuszniková Hana |
| 3. | Ševčík Jiří |
| 4. | Mlýnková Iveta |
| 5. | Dworok Lucie |
| 6. | Cabúková Veronika |

Home office ve společnosti RWE Zákaznické služby slaví druhé narozeniny

Olomouc • „Začínat s něčím novým je vždycky výzva, všichni známe oblíbené přísloví - každý začátek je těžký. A stejné to pro nás bylo i před dvěma lety, kdy jsme se rozhodli pro zásadní změnu pracovního režimu v oddělení komplexních požadavků. Jako první ve skupině RWE v České republice jsme v Zákaznických službách začali plánovat home office. Určitě všichni víte, co se pod tímto pojmem skrývá - je to práce z domova, kterou zaměstnavatel svému zaměstnanci umožní, která ale vyžaduje změnu organizace práce, změnu vzájemné komunikace, přesné stanovení úkolů a cílů a samozřejmě také vzájemnou důvěru. Už z tohoto přehledu je jasné, že pro správné fungování home office je nutná jak důkladná příprava, tak dobrý výběr kandidátů. To můžou potvrdit všichni, kteří se na tomto průkopnickém projektu podíleli,“ uvádí Iva Vítková, ředitelka úseku reklamací a rozvoje.

Kancelář v obýváku. Proč?

Částečné zřízení tohoto režimu na oddělení komplexních požadavků mělo zcela pragmatický základ. „Nárůst činností v našem oddělení, a tudíž i nárůst zaměstnanců byl v té době tak enormní, že jsme začali být limitováni prostorami,“ vysvětluje Jana Kalužová, vedoucí oddělení komplexních požadavků. Home office předcházelo zavedení dvousměrného režimu, ale ani to nestačilo. „V co nejkratší době bylo proto nutné připravit všechny podmínky pro zdárné zavedení práce z domova. Během tří měsíců bylo potřeba vytipovat vhodné činnosti, pracovní-právní dokumenty, veškerý potřebný HW a SW, otestovat vzdálené připojení a zejména zvolit vhodné zaměstnance pro pilotní režim, respektive zajistit nový pracovní režim organizačně.“

„Začali jsme 1. 12. 2011 se šesti zaměstnanci v pilotním režimu a od ledna 2012 jsme již zapojili lidí patnáct,“ doplňuje Jana Kalužová. „V současné době máme v režimu home office celkem 28 zaměstnanců. Neznamená to ovšem, že tito zaměstnanci jsou doma po celou dobu. Dva dny home office v týdnu vidím jako optimální nastavení.“

A jak se home office osvědčil?

Na to jsme se zeptali teamleadera oddělení komplexních požadavků - Martiny Židkové, která má svůj tým sestavený převážně z těchto zaměstnanců.

Co se pro tebe s nástupem práce z domova zásadně změnilo? První pocit? Určitě obava, jak to bude vlastně fungovat...

Tato obava byla, když se dívám zpětně, úplně zbytečná, jelikož vše se dalo do chodu, jak se říká, „samo“. Mám perfektní tým sestavený ze zkušených kolegů, takže ve většině případů si při problémech poradili sami, případně jsme je dořešili společně. Zásadní změnou bylo, že zaměstnanec na home office nebyl v kanceláři, a chyběl mi tak osobní kontakt při posuzování, respektive řešení příslušné informace. Ale i na to jsem si rychle zvykla.

Komfortu předávání informací bylo dosaženo pořádáním porad prostřednictvím meeting place. Zaměstnanec tak nepřijde o informace, které zazní na poradě, má možnost dotázat se na potřebné informace a současně neztrácí kontakt se svým týmem.

V čem to je jiné teď?

Po dvou letech provozu už nevnímám rozdíl v tom, jestli mám zaměstnance na pracovišti nebo na home office.

Jak vnímáš výhody a nevýhody tohoto režimu?

Rozhodně to vnímám kladně a žádnou velkou nevýhodu v něm nevidím. Výhoda je to zejména pro zaměstnance. Jde především o jiné rozvržení práce - například do odpoledních hodin. Znamená to, že může spát déle, vyřídít si lékaře nebo jiné pochůzky a pracovat až poté. Výhodou je větší klid pro práci a zcela určitě i domácí strava. Dalšími klady jsou nezávislost na počasí a jiných kalamitách, nižší náklady na dopravu apod. Ti, kteří studují, mají možnost lepšího rozvržení studijního plánu. Jediný zádrhel snad může být v případě problémů s připojením. Pak je nutné navštívit své oficiální pracoviště proto, že některé problémy nelze odstranit na dálku bez napojení do podnikové sítě. Některým se rovněž stýská po kolezech.

A co na to sami zaměstnanci?

Vyzvídali jsme u Stanislava Černobila (S. Č.) a Kamila Kocicha (K. K.), referentů komplexních požadavků:

Co se pro vás zásadně změnilo, když přišel home office?

S. Č.: Zásadně se pro mě změnila moje pracovní činnost, protože na home office jsem začal vykonávat práci, se kterou jsem se do té doby nesetkal. Zásadně se taky pro mě změnila organizace pracovního a osobního času. Výhodou je, že si můžu svůj pracovní čas organizovat dle svého uvážení, tudíž pokud potřebuju vyřídít něco na úřadě, zajít si zasportovat a podobně, tak se nemusím ohlížet na pracovní dobu. Prostě si ji rozdělím tak, abych své pracovní povinnosti splnil. Pokud srovnám starý a nový režim práce, tak na home office jsem si zvykl velice rychle a žádné problémy mi to nedělalo.

K. K.: Hlavně úspora času při dojíždění - ušetřím tak denně minimálně hodinu čistého času. Navíc je to hodina, kterou můžu věnovat synovi, což mě těší asi nejvíce. A v čem je to jiné? Hlavně v tom, že je člověk doma po většinou sám, takže má větší klid na práci. Naopak je to horší při řešení komplikovanějších případů, ale kamarádi na telefonu vždy pomůžou.

V čem vidíte hlavní výhody?

S. Č.: Klady jsem už zmínil. Především je to tedy organizace osobního času a jako další plus bych přidal, že mi odpadá nutnost cestování do práce a celkového „zkulturnění“. Prostě vstanu a začnu pracovat. Dá se říct, že pracuju „v pyžamu“. Myslím ale, že děvčata tuto možnost ocení daleko více. Taky oceňuji klid na pracovišti (v obýváku) a blízkou přítomnost ledničky (v kuchyni).

K. K.: Jak jsem již uvedl, především jde o úsporu času při



Ten home office, to byl dobrý nápad ...

cestování. Možnost plánování lékářů, návštěv úřadů a jiných věcí k vyřízení v době, kterou bych jindy trávil v práci. Možnost odvádění syna do a ze školky, aniž bychom museli přehnaně brzy vstávat. Vše se tedy vlastně týká toho času a možnosti rozvrhnout si práci do celého dne, možnost rozkouskování na několik etap, atd.

Vše vypadá tak ideálně, co nevýhody...?

S. Č.: Občas je záporom již zmíněná blízká přítomnost ledničky... Jinak nevýhodou je, že můj poskytovatel internetových služeb může mít třeba i půldenní výpadek. Stalo se to sice jen jednou, ale protože jsem na internet tak trochu vázán, nemohl jsem pracovat a čekal jsem, až začne opět fungovat.

Další nevýhodou je vrácení pracovních notebooků v případě, že si chci vzít dovolenou. Musím si to naplánovat tak, abych notebook vrátil zpět na pracoviště ještě před ní, a tak mi cesta do práce neodpadá. Do budoucna bych ocenil, kdyby všichni pracovníci home office měli svůj osobní notebook. Záporom je taky řešení určitých pracovních nestandardů, které potřebuju řešit s nadřízeným. Takové záležitosti se vždy řeší lépe osobně než po telefonu nebo emailu. Bohužel kvůli home office také ztrácím kontakt s některými ze svých kolegů. Pokud mají jiný cyklus, prakticky je v práci nepotkám.

K. K.: Nevýhody home office jsem taky zmínil již dříve. O něco hůř se řeší těžší případy, kdy je potřeba spolehnout se na emaily a telefony, ale nějaký zásadní problém zatím nikdy ještě nenastal. Tudíž až tak velký zápor to vlastně není. Někdy chybí kamarádi a kolegové z práce, člověk se „drby“ dozvídá až mezi posledními.

CO SE TAKY MŮŽE STÁT:

„Jednou se mi stalo, že jsem si před home office vyjel na projížďku na kole, trochu zabloudil a objevil se v nějaké polské vesnici. Měl jsem potom co dělat, abych našel cestu zpět, vrátil se včas a stihl vše zpracovat. Každopádně se mi to podařilo a navíc jsem udělal něco pro sebe...“

„Práce v pyžamu v posteli, to je paráda ...“

„Máme mezi sebou ‚pracantý‘, kteří pracují již od jedné hodiny v noci. Důvod? Dlouho se díval na televizi (fotbalové utkání v Brazílii), a poté se mu nechtělo spát, tak začal pracovat.“

„Po více než dvou letech praxe od spuštění home office je pro nás tato původně nová forma standardním pracovním úvazkem. Podařilo se nám optimálně nastavit potřebnou komunikaci i kontrolu, takže za celou dobu nenastal žádný zásadní problém týkající se plnění pracovních povinností. Protože je to přece jenom trochu jiné než být v určených hodinách v kanceláři, připravili jsme pro naše kolegy pracující z domu speciální školení. Jeho hlavní náplní byly praktické informace, jak pracovat s časem, jak si nastavit pracovní dobu, přestože jsem stále doma, jak neztratit kontakt se svými kolegy a další. Podstatné je, že kolegy na home office i ostatní vnímají jako členy týmu a i oni se tak cítí.“

Jednoznačně můžeme říct, že pro oddělení komplexních požadavků je home office už zaběhlou rutinou a určitě s ním počítáme i do budoucna,“ uzavírá Iva Vítková.

Kateřina Kotásková

Technická novinka - STOP SYSTÉM od RAVETTI

„Stoplovačka pro místní sítě“ ▪ „stoplování“ plynovodů při plném provozním přetlaku

Jedná se o zařízení pro přerušení toku plynu rozpínacím pryžovým prvkem při provozním přetlaku. Dále pouze o verzi do MOP 5=nejvyšší provozní tlak v plynovodu 5 bar. „Stoplovačka pro místní sítě“.

Plynovody místních sítí se budují z materiálů ocel (dříve) nebo polyetylen (aktuálně). Jde o plynovody dimenzí do cca DN 500 / dn 630, které jsou převážně ve městech. Na síti je přitom používán minimální počet armatur a plynovody jsou velmi často vzájemně propojeny. Provozní přetlak plynovodů na místní síti je cca 2,1 kPa (NTL=nízkotlak) nebo od cca 70 do 400 kPa (STL=středotlak).

Pokud na plynovodu, zejména STL, dojde k poruše (např. cizím zavínáním=někdo plynovod navrtá), je nutno ve většině případů pro provedení trvalé opravy přerušit tok plynu v plynovodu v místě před a za defektem (pokud lze s možností ohozování – umožnění dodávky plynu kolem místa poruchy tzv. bypassem). Běžně používané řešení pro přerušení toku plynu se nazývá balonování a provádí se zjednodušeně vložením balonů do plynovodu před místem defektu a za ním a následně nafouknutím balonů se uzavře průtok plynu. Tohle řešení je spolehlivé a bezpečné, ale pouze v přesně stanovených podmínkách:

1. Vnitřní povrch plynovodu v místě balonů musí být prostý ostrých výčnělků a předmětů.
2. Balonování není možné provádět, zejména na větších průměrech STL plynovodů, za plného provozního přetlaku.
3. Svařování není možné provádět v těsné blízkosti balonů (vysoká pravděpodobnost poškození balonů).



Sestava STOP SYSTÉMU RAVETTI, tentokrát na plynovodu z PE

V těchto dnech se do České republiky dostalo zařízení STOP SYSTEM italské firmy RAVETTI, které umožňuje „stoplování“ STL plynovodů do dimenze DN 300, resp. DN 315, při plném provozním přetlaku.

Koncept zařízení je tvořen navařovací tvarovkou (na plynovod) s vnějším a vnitřním závitem. Na vnější závit se nasazuje planžetový uzávěr a nad něj opět přes závit ostatní komory, které umožňují provedení navrtávky plynovodu, průzorové komory (pro provedení vizuální kontroly místa vložení těsnícího pryžového prvku), komory pro vkládání pryžového těsnícího prvku s armaturou bypasu a komory pro vkládání uzavíracího víčka.

Rozpínací pryžový prvek je tvořen pryžovým blokem, který je stlačován ocelovými disky. Přítlak disků je vyřešen ozubeným převodem (kuželové soukolí) s ovládním vytaženým do prostoru nad komorou pro vkládání pryžového rozpínacího prvku.

Zařízení ve verzi MOP 5 je vyráběno ve třech rozměrových řadách pro ocel a pro PE (u oceli a PE jsou použity různé druhy tvarovek a komor).

Hlavní výhody

K hlavním výhodám uvedeného řešení patří:

- zvýšení provozní bezpečnosti (bez možnosti náhlého, třeba i fatálního, selhání těsnícího pryžového prvku),
- možnost použití při plném provozním přetlaku na STL,
- jednoduchá a srozumitelná manipulace.

V horizontu duben 2014 se uskuteční v lokalitě Chomutov předvedení zařízení STOP SYSTÉM (předpokládáno je použití na DN 200 a přetlaku 2 bary).



Planžetový uzávěr (modrý) a komory s uzavíracím pryžovým prvkem a bypasovou armaturou (v horní části komory je patrná páka pro rozpínání pryžového prvku)

Zařízení STOP SYSTÉM od RAVETTI je vyráběno v různých tlakových řadách PN 5, PN 12, PN 24. Podle toho se liší také detaily jednotlivých řešení, například sestavení závitem resp. přírubou. O funkci zařízení je možné si udělat obrázek nejlépe z animace na YouTube. Pod názvem RAVETTI STOP SYSTÉM je zde provedena demonstrace funkce zařízení v PN 24.

František Humhal



Konference Provozování distribuční soustavy

Ve dnech 4. a 5. března se v Praze uskutečnila konference Provozování distribuční soustavy. Jednalo se již o 20. ročník konference, avšak tentokrát na zcela nové platformě (dříve se konference věnovala výhradně PE – tématům). Akce byla znovu úspěšná a dokázala najít účastníky, kterým nabídl zajímavá a často velmi aktuální témata úzce spojená s provozováním distribučních soustav.

Letošní jubilejní ročník se lišil od předchozích také velkým počtem zahraničních účastníků. V průběhu konference i neformálně večer tak bylo možné si navzájem předat mnoho informací i přímo konkrétních zkušeností. Zejména s kolegy ze Slovenska bylo možné (díky chybějící jazykové bariéře) probrat společná témata, kterých bylo v návaznosti na společnou minulost nespočet.

Také to jsou předpoklady pro bezprostřední výměnu zkušeností.

Témata přednášek byla velmi zajímavá, což bylo, pokud se dobře pamatují, společným rysem většiny ročníků předcházejících konferencí PLASTY. Důležité je rovněž zmínit profesionální přístup pořadatele konference, společnosti ČPS a GAS. Měl jsem tu čest stát se členem výboru konference a byl jsem pověřen rolí moderátora pro její druhý programový den. Zároveň jsem měl přednášku na téma odorizace.

Když se ohlédnu do minulosti, hodně se letos hovořilo o informačních systémech pro podporu provozování plynovodů, o systémech WFM v České republice a na Slovensku. Hovořilo se také o vývoji legislativy. Za všechny snad zmíním revize TPG 905 01, TPG 913 01, jejichž efektivní implementace je závislá na kvalitních informačních systémech.

Tady se potvrzuje, že v minulosti nastoupená často strastiplná a nákladná cesta budování informačních systémů pro podporu provozu měla hluboký smysl. Hlavní plody teprve přinese, protože vývoj provozování plynárenských soustav velkého rozsahu není myslitelný bez sofistikovaných SW nástrojů a rozsáhlých a spolehlivých databází provozních dat. Významnou roli při provozování plynárenských soustav hrají dispečerská pracoviště. S nimi jsou spojeny datové komunikace (zpracování a přenos dat o provozních stavech plynárenských zařízení). Aktuální počty dálkově sledovaných plynárenských zařízení jistě nejsou konečné, ale budou stoupat stejně jako objem dat zpracovávaných dispečerskými pracovišti provozovatelů (jde o zachování úrovně provozní bezpečnosti při optimalizaci provozních nákladů).

Mne osobně asi nejvíc oslovily přednášky docenta Petra Vondráčka (Borealis, s.r.o.) o PE 100 RC, o použití PE materiálů a o jejich vývoji. Dále byla zajímavá přednáška pana Samsonka (ITC Zlín) o zkušebnictví v ČR a pak přednáška Miroslava Žiaka (SPP- distribúcia, a.s.) o metodě MMM (Metall Magnetic Memory). Jde o bezkontaktní diagnostiku ocelových plynovodů, která má u kolegů na Slovensku, zdá se, velkou budoucnost (dokonce se chystají technologii zakoupit a provádět měření sami pro SPP).

Doufáme, že si konference v novém formátu získá další příznivce a že bude mít nárok na život i v roce 2015.

František Humhal





Deset otázek pro Zbyňka Pokorného

Hovoříme se Zbyňkem Pokorným, vedoucím oddělení obchodu v RWE Gas Storage

Zbyňku, jak hodnotíš uplynulý rok? Kolik aukcí proběhlo a jaká byla jejich úspěšnost?

V loňském skladovacím roce jsme uspořádali celkem šestnáct aukcí skladovací kapacity, tedy jednoznačně nejvíc v historii společnosti. Nabídli jsme v nich jak různé kombinace provozního objemu a těžební a vtláčecí kapacity, tak i samostatný provozní objem.

Celkově se nám v průměru dařilo prodávat kapacitu za vyšší cenu, než je běžné v okolních zemích, a to i přes to, že naše společnost provozuje především sezónní zásobníky. Ty mají všeobecně nižší hodnotu pro uživatele, protože není možné je „otočit“ vícekrát během jednoho skladovacího roku. Zároveň se nám podařilo prodat část kapacity až do roku 2017, což je v současnosti spíše výjimečné.

I přes pokračující nepříznivou situaci na trhu s flexibilitou se nám podařilo navýšit počet zákazníků i smluv.

Kam bychom se chtěli dostat v dalším roce?

Na rok 2014 jsme již zcela vyprodání. Pomohlo nám k tomu i to, že jsme kapacitu začali prodávat s velkým předstihem, a to již v létě 2013. Teď se musíme zaměřit na prodej relativně velkého množství kapacity, která bude dostupná od začátku skladovacího roku 2015/2016.

A jak toho chceme dosáhnout?

Tak jak doposud, tedy zejména: aktivní spoluprací se zákazníky při definici produktů, spolehlivostí, flexibilitou, skvělým servisem a využitím dobrého jména naší společnosti. Budeme pečlivě

sledovat vývoj předprodanosti v čase. Letos se nám vyplatil prodej těsně před začátkem nového skladovacího období. Samozřejmě však plánujeme i další novinky, které dále ztraktivní využívání služeb RWE Gas Storage. Zároveň usilujeme o změny v pravidlech trhu s plynem, které by naši zákazníci uvítali.

A jaké novinky tedy obchodní oddělení plánuje na rok 2014?

Uděláme další krok v nabídce krátkodobých produktů. Takové produkty zvyšují i hodnotu jiných, dlouhodobých smluv našich zákazníků. Chceme vyjít vstříc našim zákazníkům, a proto spustíme novou skladovací službu, takzvanou intra-day přerušitelnou kapacitu. Ta jim umožní objednat si dodatečné výkony i v průběhu aktuálního plynárenského dne a reagovat tak pružně na náhlé cenové změny na trhu. Kromě toho jsme připravili novou verzi aukčního systému, která zákazníkům poskytne větší flexibilitu při nákupu skladovací kapacity, což konkrétně znamená, že pro jednotlivé roky mohou nakupovat různé množství kapacity. Budujeme také nový zákaznický portál.

Jaké jsou naše hlavní produkty a které produkty jsou nejoblíbenější?

Jednoznačnou jedničkou je náš standardní „bundle“ (kombinace provozního objemu a těžební a vtláčecí kapacity). Z dalších produktů bych zmínil zejména samostatný přerušitelný vtláčecí/těžební výkon. Zákazníci se čím dál častěji zajímají o převod a přenos skladovací kapacity, samostatný pevný a dočasný provozní objem a možnost flexibilně měnit směr vtláčení a těžby. Zároveň je v mnohem hojnější míře poptávána služba převodu plynu mezi jednotlivými uklateli přímo v zásobníku.

Zákazníci již delší dobu používají zásobníky jinak, než bývalo obvyklé v minulosti. Někteří naši zákazníci například v lednu a únoru plyn vtláčeli. Místo klasického sezónního využití roste poptávka po „rychlejších produktech“ a zákazníci stále častěji používají již zmiňované přerušitelné výkony. Pro nás to představuje dodatečné tržby a zároveň nás to motivuje pracovat na nabídce nových služeb. Veškeré služby RWE Gas Storage jsou podrobně popsány na internetových stránkách společnosti www.rwe-gasstorage.cz.

Kdo jsou naši klienti, kolik jich máme a kteří patří mezi nejvýznamnější?

Počet klientů se neustále zvyšuje a v současné době je jich již 23. Portfolio zákazníků je velice různorodé, patří mezi ně jak čeští, tak i zahraniční klienti. Nejedná se jen o klasické dodavatele plynu, ale smlouvy o skladování máme uzavřeny i s čistými „tradery“.

Kdo je naše hlavní konkurence? V čem se odlišujeme od ostatních provozovatelů zásobníků plynu a díky čemu máme nadstandardní počet klientů?

Naši přímou konkurencí jsou samozřejmě jiné zásobníky plynu, a to především MND Gas Storage v České republice, a Nafta a Pozagas na Slovensku. Ve stále větší míře se k nim ale řadí i samotní dodavatelé plynu a tranzitěři, kteří jsou díky svému nákupnímu portfoliu schopni poskytovat flexibilitu na českém trhu. Mezi naše hlavní výhody oproti konkurenci patří jednak fakt, že vlastněme největší skladovací kapacitu v České republice, ze které můžeme tvořit různorodé portfolio produktů, a jednak naše skvělá reputace mezi účastníky trhu. Z dalších důvodů zmiřme například vysokou transparentnost (asi žádný jiný

provozovatel v Evropě nepublikuje tolik údajů jako my), ukázkový zákaznický servis, neustále se zvyšující bezpečnost a bezporuchovost zásobníků a velmi konkurenceschopné ceny.

Díky našim šesti fyzickým zásobníkům, které provozujeme na „virtuální“ bázi, jsme schopni minimalizovat dopady nutných odstávek na naše zákazníky. Je rovněž třeba podotknout, že jsme se relativně brzo otevřeli trhu a první smlouvu s uklatelatelem mimo skupinu RWE jsme uzavřeli již před osmi lety.

Jaké jsou v současnosti hlavní trendy v oblasti prodeje skladovací kapacity?

Trendy jsou v posledních dvou až třech letech stejné a směřují bohužel v neprospěch cen za skladování. Zákazníci čím dál tím více odvozují cenu za skladování od sezónního „spreadu“, neboli rozdílu mezi cenou plynu v zimě a v létě. Bohužel tak do pozadí ustupuje hodnota zásobníků vyplývající z nezastupitelné role, kterou hrají při zajišťování bezpečnosti dodávek. Tato hodnota není brána v potaz především ze strany menších firem, které si kupují flexibilní plyn na trhu a moc nepřemýšlí nad tím, jak dostojí svým závazkům v případě, že dojde k nějaké nepředvídatelné události, jako je například přerušení dodávek či tuhá a dlouhá zima. Kromě toho se očekávání zákazníků neustále zvyšují a ochota platit za zásobník se snižuje. Provozovatelé zásobníků se proto všude v Evropě musí snažit poskytovat dodatečné a zajímavější služby a být flexibilnější. Nicméně řada zemí v Evropě zavádí či zvažuje zavedení opatření na posílení bezpečnosti dodávek, a to včetně povinnosti skladovat plyn.

Jakým hrozbám jsou provozovatelé zásobníků v současné době vystaveni?

Je nutné si uvědomit, že s provozováním zásobníků jsou spojeny i nutné náklady. V případě, že zásobníky budou dlouhodobě nerentabilní, provozovatelé je buď zakonzervují, nebo spíše zavřou. Tím bude do budoucna ohrožena bezpečnost dodávek plynu, což může následně ovlivnit celou ekonomiku. Jako hrozbu můžeme vnímat i nedokonalou a nepředvídatelnou regulaci. Jako příklad můžeme uvést situaci, která nastala v minulém roce na Slovensku, kde regulátor nečekaně zdražil přepravní tarif až o 250 procent. V Německu je zase na některých místech nedostatek pevné přepravní kapacity do zásobníků. V České republice provozovatelé zásobníků plynu

už nějakou dobu volají po zjednodušení a zpružnění pravidel pro prodej skladovací kapacity, jelikož ta se od roku 2009 prakticky nezměnila. Situace na trhu je ale dnes úplně jiná. Regulační tady často reagují na změny na trhu pomalu či zcela nevhodně.

Které trhy jsou pro nás inspirací?

Trh se skladovací kapacitou nelze jednoduše definovat. Jak jsem již naznačil výše, zásobník plynu je pouze jedním ze zdrojů flexibility, ale zato nenahraditelným zdrojem bezpečnosti dodávek. Zároveň se dnes již nedá příliš hovořit o národním trhu, například na území České republiky. Existují totiž obchodníci, kteří pro své potřeby dodávek zákazníkům v České republice využívají zásobníky za hranicemi. Ještě bych dodal, že Česká republika byla jedna z prvních zemí, která pro prodej skladovací kapacity zavedla on-line cenové aukce, tedy nejtransparentnější formu prodeje, k čemuž se mnoho zemí Evropy stále ani nepřiblížilo.

Jaké jsou další činnosti vašeho týmu, o kterém možná kolegové nevědí?

Je to samozřejmě především samotný prodej skladovací kapacity včetně veškerých procesů, které s tím souvisejí, a definice a implementace nových produktů a služeb. Jsme odpovědní za zákaznický servis, analýzy trhu a konkurence, fakturace a publikaci dat. Aktualizujeme všeobecné obchodní podmínky, smluvní dokumenty a webové stránky. Navrhujeme az podílíme se na úpravě IT systémů, nakupujeme energii pro vlastní spotřebu a spolupracujeme na tvorbě plynárenské legislativy, risk managementu a strategie.

Lucia Slezáková

VÍTE...

- Kdy se uskutečnila první aukce na skladovací kapacitu RWE GS?
- Z kolika zemí pocházejí zákazníci RWE GS?
- Kolik se uzavřelo smluv za skladovací rok 2013/2014?
- Jaké množství přerušitelných výkonů bylo využito v kalendářním roce 2013?
- Jaké je období jednoho skladovacího roku?

(Správné odpovědi naleznete na straně 10)

Druhá vlna Matrixu vstupuje do poslední fáze

Praha ▪ Druhá vlna projektu Matrix, který se v RWE Gas Storage zaměřuje na optimalizaci řízení, plánování nákladů a hledání úspor, vstupuje do poslední fáze. Předchozí fáze se zaměřily na zmapování a hledání příležitostí pro úspory, přípravu akčních plánů a tvorbu rozpočtů. V poslední fázi se budou vytvářet pravidla pro monitoring a kontrolu vybraných nákladových kategorií, mezi něž patří Sondy – provoz a údržba, Provozní budovy a vozidla, Elektrická zařízení, měření a regulace a Řídicí systémy (PDP – proces data processing).

Zeptali jsme se vybraných vlastníků kategorií, jak daleko se svými týmy pokročili, na čem aktuálně pracují a kde vidí prostor pro zlepšení.

- Co je cílem vaší kategorie a jak daleko jste již s vaším týmem pokročili?
- Kdo je součástí vašeho týmu?
- V čem vidíte základ úspěšné realizace Matrixu?
- V jakých oblastech vidíte v rámci vaší kategorie příležitost pro zlepšení (konkrétně)? Co by v budoucnu mělo smysl, aby se změnilo nebo dělalo jinak a lépe?
- Jaké zkušenosti nebo poznatky, které jste získala/získal během práce na projektu Matrix, si nejlépe ceníte a budete aplikovat v další práci?

Na otázky nám odpovídá... Miroslav Prokop, vlastník kategorie Sondy – provoz a údržba



- V současné době RWE Gas Storage provozuje v kategorii Sondy na šesti podzemních zásobnicích plynu téměř 400 těžebně vtláčecích sond, jejichž součástí je technologie a rovněž bezpečnostní systém. Cílem naší kategorie bylo napříč všemi provozními rozsahy údržby, analyzovat detailně náklady na provoz a údržbu a vytvořit návrh jednotných technických míst. Dalším krokem bylo sjednocení pohledu na provádění údržby, rozhodnutí, které z činností budeme zajišťovat prostřednictvím vlastních zdrojů, které budeme dále nakupovat externě, a konečně stanovení potenciálních úspor. K tomu byly vytvořeny nové nákladní strategie. Výsledky všech optimalizačních opatření, které mají přinést úspory cca 4,9 mil. korun ročně, byly zapracovány do střednědobého finančního plánu.

- V současné době probíhá implementace optimalizačních opatření do provozní praxe.
- Základ týmu tvoří kolegové geologové

z každého podzemního zásobníku a vedoucí skupin údržby hydraulického bezpečnostního systému sond z Lobodice a Dolních Dunajovic.

4. Základ úspěšné realizace projektu vidím nejen dodržování nastavených pravidel a monitorování nákladů, ale také v aktivním hledání nových příležitostí každým vlastníkem pro danou kategorii.

5. Zatím jsme na počátku implementace celého procesu a ten je dopředu detailně rozpracován. Přesto si myslím, že se každý vlastník kategorie bude stále zamýšlet a nalézat nové podněty pro zlepšení ve své kategorii.

6. Pro mě bylo poučné podílet se v praxi na zpracovaném systému projektu Matrix pod dohledem poradců ze společnosti Accenture. Nejvíce si cením zkušeností získaných z týmové spolupráce především ohledně komunikace a vyjednávání.

Barbora Rebendová, vlastník kategorie Provozní budovy a vozidla



- Cílem naší kategorie bylo identifikovat náklady, stanovit hranice kategorie, nastavit

jednotná pravidla pro plánování a řízení nákladů, která zajistí vyšší efektivitu a tím snížení nákladů v naší kategorii. Zabýváme se různorodými aktivitami od sekání trávy přes opravy budov až po provozování kantýny.

2. Součástí našeho týmu jsou: Hana Filová, Jana Fikoczková, Ladislav Špalek, Jaroslava Černá, Ivana Vorlíčková, Zdeněk Cvrk, Luboš Herman, Lýdie Kopecká, Tomáš Slováček (oddělení Facility, RČR) a Petra Kijovská (Accenture).

3. Ve spolupráci mezi zásobníky, nastavení a dodržování jednotných pravidel pro čerpání nákladů.

4. V současné době nejsou nastavená jednotná pravidla pro plánování a také dochází k rozdílnému vykazování údržbových aktivit v rámci Facility. Je nutné sjednotit pohled na opravy a údržbu budov, stanovit jednotné postupy účtování a také zavést efektivnější způsob řízení a plánování nákladů v oblasti Facility.

5. Nejvíce si cením spolupráce kolegů z jednotlivých zásobníků, vzniku nových vazeb mezi lidmi z různých provozů a iniciativy členů týmu.

(luc)

Rozhovory s dalšími vlastníky kategorií přinese příští číslo team-u. V případě dotazů se neváhejte obrátit na jednotlivé vlastníky kategorií anebo navštivte intranet RWE Gas Storage.

Dovolali jste se na HR linku 989 33 44

Vy se ptáte, HR linka odpovídá

Během prvního čtvrtletí jste se na HR linku obraceli nejčastěji s dotazy týkajícími se vyúčtování pracovní cest. V souvislosti s nastavením Plánu rozvoje na rok 2014 vás pak zajímala problematika výběru vzdělávacích akcí v RWE EDUportálu.

Jak mám postupovat, když mám schválenou pracovní cestu, která se neuskutečnila?

V takovém případě máte dvě možnosti.

1. V aplikaci HR Portál (Zaměstnanec/Cestovní příkazy) zadáte do vyúčtování pracovní cesty její rozsah v délce 1 minuty do poznámky a uvedete, že „cesta nebyla realizována“. Tím dojde k vypořádání případné zálohy nebo již vzniklých výdajů (letenka, jízdenky na vlak, autobus, půjčovaná vozidla apod.), které s plánovanou pracovní cestou souvisely.

2. Schválenou žádanku bez zálohy a dalších výdajů také můžete stornovat zasláním požadavku přímo na naši e-mailovou adresu HRlinka@rwe.cz.

Každá schválená žádost o pracovní cestu musí být vypořádána

výše uvedeným způsobem, tj. vyúčtováním pracovní cesty nebo stornováním pracovní cesty na základě vaší žádosti. Detailní informace k pracovním cestám a jejich vyúčtování naleznete v HR Portálu (Zaměstnanec/Cestovní příkazy/Materiály k zaškolení).

Mohu si v EDUportálu vybírat vzdělávací akce i v průběhu roku?

Ano, můžete. Vzdělávací akce si můžete vybírat v průběhu celého roku prostřednictvím HR Portálu (Zaměstnanec/RWE EDUportál). Pokud v nabídce katalogu nenajdete požadovaný kurz, použijte prosím formulář Žádost o mimokatalogovou vzdělávací akci. Po zadání požadované vzdělávací akce odejde žádost ke schválení vašemu nadřízenému.

Jakým způsobem se mohu odhlásit z již vybrané vzdělávací akce?

Pokud již máte nastavený Plán rozvoje, tak v prostředí HR Portálu (Zaměstnanec/RWE EDUportál) zvolte krok dva (Plán rozvoje/Vzdělávací akce) a odeberte příslušnou vzdělávací akci.

Pokud ještě nemáte nastavený Plán rozvoje (např. zaměstnanci

HR LINKA 989 33 44

CENTRUM PERSONÁLNÍCH SLUŽEB

Vzdělávání
Mrdy
Personalistika
Benefity



RWE
The energy to lead

Mimo síť RWE volejte 597 01 33 44
Po-Čt: 8-17 hod., Pá: 8-15 hod.
e-mail: HRlinka@rwe.cz

s nástupem od 1. 2. 2014; nebo je termín konání vzdělávací akce již za 14 a méně dní), zašlete odhlášku na naši e-mailovou adresu HRlinka@rwe.cz. V e-mailu prosím uveďte přesný název kurzu, termín jeho konání a do kopie připojte i svého nadřízeného.

V případě odhlášení ze vzdělávací akce v době kratší než 14 kalendářních dní před datem jejího konání počítejte s případnými stornopoplatky, které může dodavatel školicí akce účtovat.

**Těšíme se na vaše další dotazy
Vaše Centrum personálních služeb**

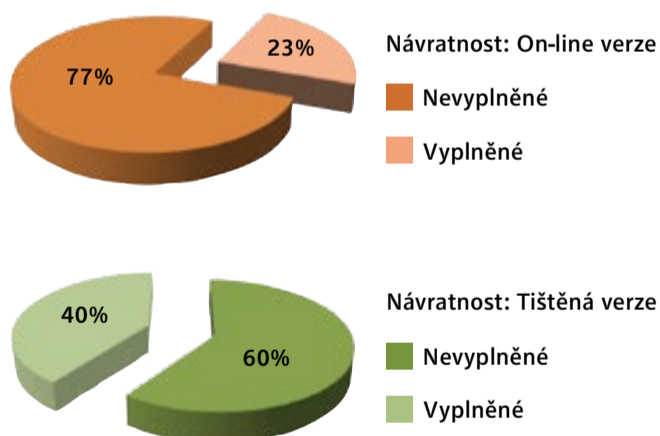
Výsledky průzkumu kvality služeb HR linky

Zlepšení je vždy možné. Důležité je vědět, na co se zaměřit

Na podzim roku 2013 jsme v Centru personálních služeb realizovali průzkum kvality služeb HR linky. Naším cílem bylo zjistit, jak jste spokojeni se službami HR linky, a co naopak máme zlepšit k vaší plné spokojenosti. S hlavními výsledky průzkumu bychom vás nyní rádi seznámili.

Metodika a návratnost

Náhodným výběrem jsme oslovili téměř 500 zaměstnanců společnosti skupiny RWE v ČR. Použili jsme kombinaci on-line dotazování a distribuce tištěných dotazníků pro naše kolegy, kteří nemají přístup k síti RWE. Zajímavé je srovnání návratnosti. Zatímco on-line nám odpovědělo pouze 23 % dotazovaných, návratnost tištěných dotazníků dosáhla celých 60 %.



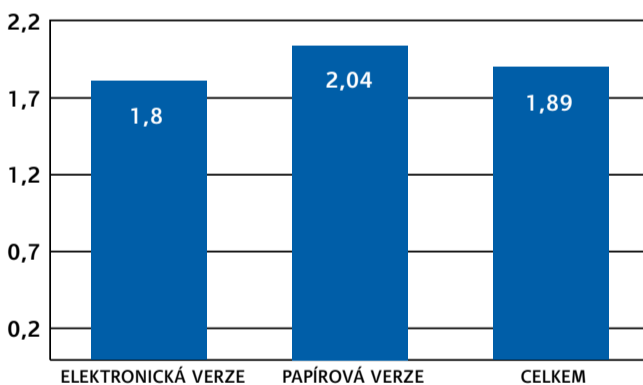
Oblasti dotazování

Sada otázek se týkala informovanosti o HR lince, dostupnosti služeb, provozní doby, odbornosti a kvality odpovědi, možnosti řešit dotaz napoprvé i vstřícnosti a ochoty personalistů a mzdových účetních Centra personálních služeb. Zaměstnanci jednotlivé oblasti hodnotili podle své spokojenosti na stupnici 1-5 (tzv. školní škála). Na závěr se s námi podělili o další návrhy na zlepšení.

Souhrnné výsledky

Výsledky průzkumu jsme vyhodnotili jako celek i za jednotlivé skupiny dotazovaných (on-line a papírová verze dotazníku). Souhrnná známka za všechny položky dotazníku vyzněla jako lepší dvojka - 1,89, přičemž zaměstnanci bez přístupu k síti byli o něco více kritičtí.

Průměrné hodnocení služeb HR linky



Mezi nejlépe hodnocené oblasti průzkumu pak patřila zejména vstřícnost a ochota personalistů na HR lince (známka 1,67), odborná úroveň personalistů (1,78) a kvalita e-mailové komunikace (1,65).

Naopak relativně menší míru spokojenosti vykazovali zaměstnanci v oblasti dostupnosti HR linky (známka 2,14). Zaměstnanci působící v terénu nás pak upozornili na rezervy v oblasti dostupnosti informací o službách HR linky (2,16) a v srozumitelnosti odpovědi obsluhy HR linky (2,12).

Celkové pozitivní výsledky průzkumu nás samozřejmě těší, ale to neznamená, že nepracujeme na zlepšení poskytovaných služeb z HR linky.

Co bude s výsledky průzkumu

Na základě výsledků průzkumu jsme již na sklonku loňského roku začali pracovat na prvních opatřeních. Zaměřili jsme se zejména na větší dostupnost HR linky, lepší informovanost o jejích službách, či na zdokonalení komunikačních dovedností. Mezi zaměstnanci v terénu jsme rozbíhali interní minikampaň na propagaci služeb HR linky. Pokračujeme, ve spolupráci s lektorkou společnosti RWE Zákaznické služby Hanou Hanusovou, v intenzivním tréninku Komunikační dovednosti po telefonu. Průběžně zjišťujeme potřeby zaměstnanců a pracujeme na nové platformě pro emailovou komunikaci s HR linkou.

Chtěli bychom poděkovat všem kolegům, kteří se s námi v rámci průzkumu otevřeně podělili o svoje zkušenosti a poznatky. Pomohli nám zaměřit se na ty oblasti služeb HR linky, jejichž zlepšení určitě ocení všichni zaměstnanci skupiny RWE v ČR.

Lenka Šímarová

Zeptejte se Eurestu

Startujeme nový seriál: Zeptejte se Eurestu. Máte otázku týkající se stravování v našich jídelnách? Rádi byste znali na svou otázku odpověď? Prostřednictvím tohoto seriálu můžete zasílat své dotazy na email zr.6650@eurest.cz. Na vaši otázku odpoví zodpovědná osoba z konkrétní jídelny, proto prosím uvádějte vždy jídelnu, které se dotaz týká. Otázky a odpovědi budou následně publikovány v časopise team: Startovací sérii otázek, které se týkají všech našich jídelen, jsme připravili již pro toto číslo.

Jakým způsobem se snažíte udržet si přívětivých strážníků?

Našich strážníků si velice vážíme. Záleží nám na tom, aby jim chutnalo a cítili se u nás dobře. Neustále se snažíme zdokonalovat naše služby, k čemuž potřebujeme znát názory hostů na naše

služby. Zpětná vazba od strážníků je pro nás tedy velice důležitá. Provádíme průzkumy spokojenosti, sledujeme oblíbenost jídel, pořádáme různé gastronomické akce. Uvítáme jakýkoliv názor (např. prostřednictvím knihy přání a stížností nebo formuláře umístěného na intranetu RWE).

Dokážete vyhovět i takovým zákazníkům, kteří mají alergie na určité suroviny?

Ano, dokážeme. Ačkoliv jsou alergie pro většinu lidí neškodné, víme, že existuje část osob, kterým mohou vyvolat různé alergické reakce. Z tohoto důvodu (a v souladu s vyhláškou EU o označování přítomnosti potravinových alergenů v předem nebalených potravinách, jež vejde v platnost 1. 12. 2014) budeme poskytovat hostům úplné informace o obsahu potravinových alergenů ve všech jídelnách uváděných v nabídce. V našich restauracích v současné době zavádíme

informační plakát se značenými alergeny a vzorové porce budou označeny číslem alergenu.

Jaká kritéria musí splňovat dodavatel, od kterého nakupujete suroviny?

Odpověď na tuto otázku nelze vyjádřit v pár řádcích. Obecně platí, že všechny suroviny nakupujeme pouze u prověřených dodavatelů a každá produktová skupina (chlazená, mražená, suchá) má svá vlastní kritéria, která musí příslušný dodavatel splňovat. Pro všechny dodavatele platí, že musejí dodržovat Zákon č. 110/1997 Sb. o potravinách a tabákových výrobcích vč. jeho doplnění a nových souvisejících zákonů (kontrolou plnění tohoto zákona se zabývá Státní správa – tj. SVS a SZPI). Všichni naši dodavatelé se současně povinně připravují na plnění nového zákona o potravinách, který vejde v platnost 13. 12. 2014.

Kdo a podle čeho určuje cenu obědů?

Cena obědů je dána smlouvou mezi Eurestem a klientem. V případě RWE je stanoveno, že v nabídce po celou dobu výdeje musí být alespoň jedno tzv. základní jídlo s doplňkem 16 Kč a poté, že nabídka je libovolná záležející na poptávce v dané jídelně. Vždy však musí být dodržen poměr mezi náklady na suroviny a ostatními náklady ve výši 60:40.

Co děláte se zbylými porcemi jídla?

Neprodané porce jídel jsou určeny k okamžité likvidaci. Pouze v případě, kdy fungují též kantýny pro odpolední směny, je umožněn odpolední prodej v kantýně, vždy v souladu s hygienickými normami.

➔ Pokračování na straně 9

Jarní zasedání RWE COMPANIUS

Praha • V úterý 18. března se sešla komise RWE COMPANIUS ke svému prvnímu letošnímu zasedání. Do prvního kola bylo přihlášeno 36 projektů ze všech různých oblastí i regionů. I když měl každý člen komise mezi nimi svého favorita, po vzájemné dohodě jsme odsouhlasili podporu 32 z nich, a to v celkové výši 659 tisíc korun.



Členové komise (Lucie Slezáková druhá zleva)

Už teď se ale těšíme na další přihlášky a připomínáme, že uzávěrka druhého kola je 15. června 2014.

Kromě hodnocení přihlášených projektů jsme diskutovali i o tom, co a jak dál. V minulém čísle časopisu team: jste se mohli dočíst, že COMPANIUS dál pojedí, ale k určitým změnám přece jen dochází. V komisi jsme mezi sebou přivítali novou kolegyni Lucii Slezákovou z RWE Gas Storage, která nahradí Aleše Gregoroviče. Kolegu Pavla Zajíce jsme sice vítat nemuseli, protože ten je do projektu zapojen od samého začátku, ale od dubna nově na pozici manažera. Právě jemu jsem tedy předala pomyslné žezlo a vás mohu ujistit, že budete v dobrých rukách.

Ráda bych se touto cestou rozloučila a rovněž poděkovala všem kolegům dobrovolníkům, se kterými jsem měla možnost se za ty roky setkat. Připravili jste mi hodně hezkých chvil a dodali spoustu pozitivní energie. Budu na vás ráda vzpomínat.

Ať se vám daří!
Šárka Bezděčková



Předání pomyslného žezla Pavlu Zajícovi

Zeptejte se Eurestu Pokračování ze strany 8

Snažíte se připravovat pokrmy podle aktuálních trendů a aktuální sezóny?

Ano, samozřejmě. Využívání sezónních produktů při vaření je jeden z důležitých prvků moderní zdravé kuchyně. V současné době se těšíme na jaro a pro naše hosty připravujeme jarní nabídku.

Jaký byl zájem ze strany zaměstnanců o tematické týdny zahraniční kuchyně v jednotlivých jídelnách? Je rozdíl v zájmu zaměstnanců mezi jednotlivými jídelnami?

Celkově zaznamenáváme velký zájem o zařazení zahraniční kuchyně do naší nabídky. Vše se odvíjí od typu strážníků. Administrativní pracovníci se více zajímají o speciality zahraniční kuchyně.

Dělnické profese preferují klasickou českou kuchyni v množství, které odpovídá jejich manuální činnosti.

Jak předcházíte tomu, aby nedošlo, například po půlhodině výdeje jídel, k jejich vyprodání?

Naši zaměstnanci jsou profesionálové, dokáží odborně odhadnout zájem strážníků o jednotlivé pokrmy. V případech, kdy se stane, že je poptávka po určitém jídle vyšší a součástí provozu je kuchyň, operativně se dovažuje.

Kolik dní maximálně nabízíte zeleninu určenou pro salátový bufet? Neprodanou již nakrájenou zeleninu chladíte, mrazíte nebo vyhazujete?

Zeleninu určenou pro salátový bufet nabízíme našim strážníkům čerstvou každý den. Čerstvá zelenina má svou záruční dobu, nakrájená musí

být spotřebována do čtyř hodin po zpracování. Neprodaná zelenina se po uplynutí dané doby likviduje.

Jak postupovat, když strážník zapomene zaměstnaneckou kartičku k zaplacení oběda?

Pokud je strážník veden v pokladním systému, není pro obsluhu problém vyhledat jej a zadat platbu přímo do systému na základě jména.

(HR)

RWE GasNet pomáhá postiženým dětem v Otnicích

Jedním z prvních obdarovaných subjektů v letošním roce se stal Dětský domov v Otnicích, příspěvková organizace, kde pečují v nepřetržitém provozu o 30 dětí. Ty se potýkají s tělesným, duševním, smyslovým nebo sociálním postižením a jsou ve věku od jednoho do deseti let. V domově se ocitly, protože z různých důvodů nemohou být v péči svých rodičů a v Otnicích jim poskytnou široké spektrum služeb, které potřebují.

Péče o postižené děti se samozřejmě neobejde bez různých zdravotních pomůcek, a právě na ně RWE GasNet přispěl v minulosti i v tomto roce. Chodítka a kyslíkový koncentrátor mohl domov pořídit v roce 2013, kdy od RWE GasNet obdržel částku 49 tisíc korun. Letos se příspěvek pohybuje okolo 47 tisíc korun a v Otnicích za to plánují nakoupit polohovací lůžko a trampolínu na dětské hřiště. „V našem domově pobývají děti s nejtěžší formou mozkové obrny, a právě pro ně je polohovací postel velmi důležitá. Kromě této nemoci je nejčastější diagnóza Downův syndrom, vrozené vývojové vady a psychomotorické retardace. Každý finanční dar nám proto velmi pomůže. Pomůcky pro děti s těmito postiženími totiž většinou nejsou plně hrazeny ze zdravotního pojištění,“ vysvětlila ředitel-

ka Dětského domova v Otnicích Ludmila Pšenáková, která v něm pracuje od roku 1984. Spolu s ní v domově pracuje 33 pracovníků.

O děti pečují dvanáct sester, tři ošetřovatelky, tři fyzioterapeuti a šest speciálních pedagogů včetně logopeda. Děti jsou rozděleny do tří skupin podle svých schopností a míry postižení. Rozdělení jsou i pracovníci, takže každá skupinka dětí má své čtyři sestry, ošetřovatelku a fyzioterapeuta. Každá skupina má také svoji hernu, kuchyňku, sanitární zařízení a ložničky.

„Tato práce určitě není pro každého a jsou dny, kdy je to skutečně náročné. Co nás ale drží nad vodou, je vědomí, že to má smysl. Snažíme se o děti v našem domově postarat nejlépe, jak dovedeme, a rodině, která je vyčerpaná, pomoci. Když vidíme, že to k něčemu je a že jsou nám lidé vděční, je to ten nejlepší hnací motor,“ dodala Ludmila Pšenáková.

Lucie Tučková



CANISTERAPIE
čili léčba
za pomoci psů



RWE partnerem českého lyžování už devět sezon

Ohlédnutí za letošní výjimečně teplou zimou

Ani v letošním roce se rekreační lyžování neobešlo bez podpory RWE. Do rodiny partnerských zimních areálů jsme zařadili celkem 18 českých a moravských středisek. I když zima opakovaně lámala teplotní rekordy, většina areálů udržela díky moderním systémům zasněžování téměř tříměsíční provoz.

Za uplynulých devět sezon RWE výrazně podpořila bezpečnost na našich horách, celkově už do areálů pořídila 8 300 metrů bezpečnostních sítí, 330 orientačních tyčí, 520 ochranných matic, 38 velkoplošných panoramatických map a 90 elektronických informačních tabulí.

Počtvrté S ČT sport na vrchol

Díky dlouhodobé podpoře rekreačního lyžování mohli opět diváci České televize sledovat populární lyžařskou reality show S ČT sport na vrchol,



jejíž alpská část letos zavítala do šesti areálů. Zájem lyžařů amatérů ve střediscích je každý rok vyšší. Celou soutěží letos prošly více než tři tisícovky závodníků. V hledáčku profesionálních trenérů byli i malí lyžaři v soutěži Hvězdička dne.

Mimo série ČT sport na vrchol letos zavítala tradičně do některých skiareálů i rodinná roadshow RWE, stánek plný soutěží a rodinné zábavy. Na Lipně a v Bílé se navíc soutěžilo o velmi zajímavou cenu, lyže s logem a v barvách RWE. Chut návštěvníků soutěžit byla opravdu velká a sesbírané kontakty od veřejnosti dále využijí pracovníci call centra pro akviziční nabídky.

Spolupráce s lyžařskými areály přináší benefit pro všechny zákazníky RWE, kteří jsou držitelé RWE KARTY. V pokladnách lyžařských areálů i nadále mohou při nákupu jednodenního skipasu pro dospělého uplatnit dvacetiprocentní slevu, a to ve všech partnerských areálech.

Podporu RWE rekreačnímu lyžování velmi pozitivně vnímá nejen lyžařská veřejnost. I když v příštím roce v návaznosti na projekt NEW ČR snížíme počet podporovaných lyžařských areálů a omezíme i některé doplňkové aktivity, lyžování i nadále zůstane jednou z hlavních sponzorovaných linek RWE v České republice.

Těšíme se na shledanou příští rok na českých horách. Sledujte lyžařské



novinky na webu www.rwekarta.cz a na facebookovém profilu Mám rád lyžování.

Simona Hladíková

SPRÁVNÉ ODPOVĚDI ZE STRANY 7

- V roce 2009.
- 7: ČR, SR, CH, DK, GE, IT, F.
- Více než 60 smluv.
- ca 1 kWh.
- Od dubna do března.

LUŠTITELSKÁ RUBRIKA

Milí luštitelé!

V minulém čísle byla témata luštitelské rubriky zaměřena na sport. Pokud jste postupovali správně, zjistili jste, že v křížovce byla ukryta jména tří sportovců reprezentujících ČR na OH v Soči: Gabriela Soukalová, Tomáš Plekanec a Kateřina Novotná. Ve skryté části tajenky se vám pak objevilo synonymum letošních OH: SOČI 2014.

Poněkud složitější úkol byl spojen s hokejem. Ve smyšleném turnaji zvítězilo mužstvo A ziskem 7 bodů při skóre 8:7. Mužstvo B dosáhlo na 6 bodů při skóre 9:6, mužstvo C vydělo 4 body a vyrovnané skóre 11:11 a poslední skončilo mužstvo D s 1 bodem a skóre 9:13.

Z těch, kteří vyluštili všechny čtyři tajenky v křížovce, jsme vylosovali a odměnili:

Ladislava Moučku z RWE Distribuční služby (Nový Bor), **Vladimíra Procházkou** z RWE Distribuční služby (Plzeň) a **Lenku Rovňanikovou** z RWE Zákaznické služby (Ostrava).

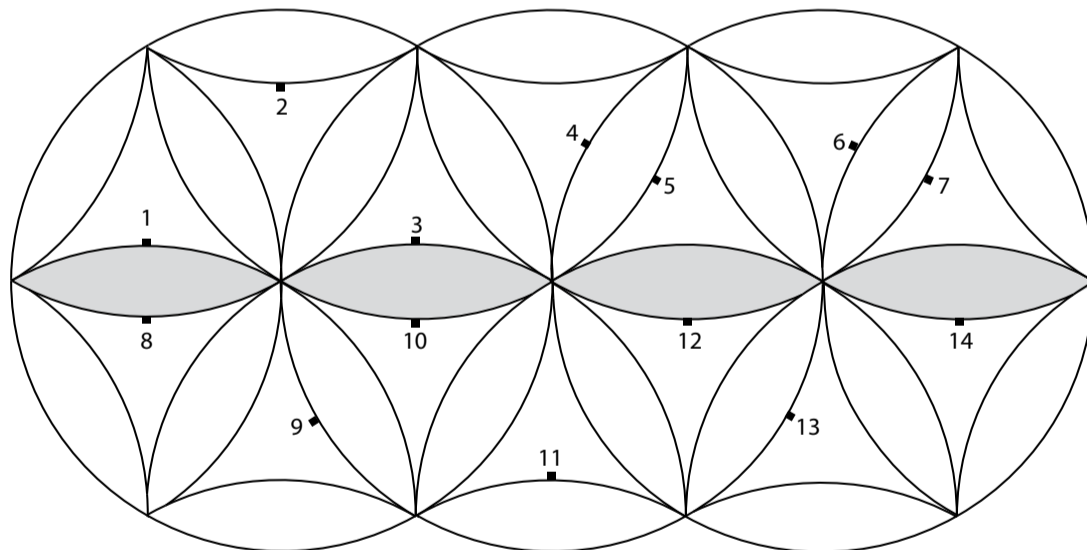
Logická úloha byla zřejmě obtížnější než obvykle. I přes to však počet došlých správných odpovědí dovolil vylosovat a odměnit tyto tři luštitelé:

Michala Andrše z RWE Energie (Hradec Králové), **Lukáše Dudka** a **Jarmilu Venglošovou** z RWE Zákaznické služby (Ostrava).

Také dnes vám předkládáme dvě úlohy k zamyšlení. Výsledky vašeho snažení nám tentokrát můžete posílat na redakční adresu: katerina.martinkova@rwe.cz až do 12. května.

Slabiková buňkova

Buňkova je křížovka s výrazy vpisovanými jednotlivě do uzavřených seskupení políček, tzv. buněk. Základem každé buňky je středové políčko, které je obklopeno políčky, do nichž se vpisují znaky vpisovaných výrazů. V našem případě patří do každého čokovitého políčka kolem trojúhelníkového středového políčka jedna slabika. Vpisování výrazů začíná vždy v políčku označeném krátkou úsečkou a dále pokračuje ve směru chodu hodinových ručiček kolem středového políčka. V tajence najdete název sbírky povídek brněnského rodáka Bohumila Hrabala, od jehož výročí narození uplynulo 28. března právě 100 let.



Buňkovitě: 1. Chráněná krajinná oblast v Podýjí. – 2. Ozdoba moučnicku. – 3. Vstupenka (zastarale). – 4. Česká rocková skupina. – 5. Japonská sebeobrana. – 6. Ženské jméno. – 7. Milovníci. – 8. Pohánět loď pádlem. – 9. Mykací stroj (řidčejí). – 10. Matematické dvojčleny. – 11. Tma. – 12. Mláďata krav. – 13. Učitel klasického jazyka. – 14. Kurýrovatí.

Větší menší

Vyplňte obrazec přirozenými čísly 1 až 6 tak, aby se stejná čísla neopakovala v žádném řádku ani v žádném sloupci. Přitom musí být dodrženy veškeré uvedené nerovnosti mezi dvěma sousedními políčky. Jako řešení uveďte sled čísel ve třetím řádku, čtený postupně zleva doprava. Náповěda: Je dobré začít od největších čísel, např. se zamyslet, kam lze umístit 6 ve druhém řádku nebo čtvrtém sloupci.

6					
^	^	v	2		^
>	2>		<	3	
	1			^	5
>		>	^	4	

Daniel Marek