

# team:

„Náš“ Jarmil  
opět v akci

**RWE**  
The energy to lead

ZPRAVODAJ SKUPINY RWE V ČR • TEAM: ČESKO • 6/2013

## JEDNOZNAČNÁ PRAVIDLA

Závazná objednávka znamená korektní jednání. V obchodním vztahu chrání obě strany. Jasně stanovená pravidla platí i v naší společnosti.

→ Strana 3

## NOVÁ TECHNOLOGIE

Požadavky na zdokumentování údajů se stále zvyšují. V RWE DS se zaměřili na modernizaci odečtových technologií.

→ Strana 5

## JEDEN TÝM

Dvě call centra, která jsou od sebe vzdálená několik set kilometrů a dělí je státní hranice, pracují jako jeden tým.

→ Strana 6

## PODZIMNÍ KAMPAŇ RWE

„Náš“ Jarmil Škvrna v roli zákazníka RWE se po půlroce vrací na televizní obrazovky, aby v reklamních spotech představil novinky v produktech RWE.

→ Strana 7

## Hendikep není bariéra

Dny Diversity nabídlý netradiční workshopy a semináře

**Praha** ■ Víte, kolik znaků má Braillovo písmo, či zda existují ve znakovém jazyce „nářečí“ nebo zda dokáže asistenční pes vyndat prádlo z pračky? Odpovědi na tyto a jiné otázky spojené s hendikepem jste se mohli dozvědět ve dnech 16. září v Praze v Kongresovém centru RWE v Límuzské a 18. září v Brně v Třačce.

Víme, že hendikep existuje, že jsou hendikepovaní lidé, ale komunikace s nimi je pro nás někdy těžká. Částečně za to mohou stereotypy, částečně naše vlastní neznalost či strach z „neznámého“. V Kongresovém centru RWE a v Třačce jsme tak měli možnost vyzkoušet si a zažít na vlastní kůži různé druhy hendikepu. Tedy například to, jaké druhy slepoty existují, jak slyší zdravý člověk a člověk se středním a středně těžkým sluchovým postižením, jaké to je, pohybovat se v invalidním vozíku po budovách RWE v Praze nebo Brně, případně i získat představu o tom, jak se vychovává slepecký pes...

→ Pokračování na straně 9



Hru Člověče se nezlob si lze zahrát i poslepu. Soupeře si nevidomý horolezec Jan Říha (vlevo) našel mezi účastníky akce.

## CNG AKTUALITY

### Česká pošta jezdí na CNG

**Praha** ■ Česká pošta je zatím jediným státním podnikem, který provozuje velký počet vozidel na CNG. V současné době má ve svém vozovém parku 482 CNG vozidel. V nejbližší době přibude dalších deset nákladních a dvě stě osobních a užitkových vozidel na zemní plyn.

Česká pošta provozuje vozový park čítající 5 400 vozidel s průměrným stářím sedm a půl roku až deset let. V loňském roce se rozhodla pro CNG vozidla a na pět let získala v rámci operativního leasingu již 230 dodávek Fiat Ducato na CNG a 182 vozů Fiat Doblo na CNG. Další 60 vozů Volkswagen Passat na CNG pořídila pro obchodní divizi. Také nakoupila deset nákladních vozů Iveco Daily na CNG. Těchto nákladních vozidel bude mít Česká pošta do konce roku celkem dvacet. Další 150 vozidel Fiat Ducato a 50 vozidel Fiat Doblo bude uvedeno do provozu na podzim letošního roku.

→ Pokračování na straně 3



## Jak zajistit prosperitu firmy?

Jedinou odpovědí je zvolit správnou strategii

Naposledy jsme se strategií RWE CZ v časopisu team: zabývali v červenci 2012. Co se od té doby změnilo? Ovlivnily tyto změny strategii RWE nebo s ní jsou v souladu, popřípadě jsou její součástí? Šéf strategie Holger Carl nám poskytl odpovědi.

*Pane Carle, proč vlastně potřebujeme strategii? Nestačí, když prodáme co nejvíce elektřiny a plynu?*

„Prodávat hodně elektřiny a plynu“ zní dobře a jednoduše. Nicméně, přináší nám takový slovní obrat také marži a nakonec i profit? Zároveň se zdaleka nezabýváme pouze prodejem plynu a elektřiny, ale naše aktivity zahrnují i distribuci, skladování plynu a výrobu elektřiny a tepla. Bez důkladně promyšlené marketingové a obchodní strategie se z očekávaného zisku může rychle stát také ztráta. Pokud je můžeme již nyní rozpoznat, zohledňuje dlouhodobě orientovaná strategie v této souvislosti také dlouhodobé trendy. Ale rozhodujícím faktorem je flexibilně čelit budoucím neočekávaným vývojem vnějšího prostředí. To konečně

ukázal vývoj v nedávné minulosti. Stačí uvést jednoduchá hesla jako Fukušima, transformace evropské energetiky, břidlicový plyn v USA, propad velkoobchodních cen elektřiny a plynu. Toto vše je důkazem toho, že naše podnikání musíme průběžně přizpůsobovat, abychom i v budoucnu mohli být ziskoví.

*V čem a jak se naše strategické plány musely přizpůsobit novým podmínkám?*

Čtenáři časopisu team: jistě pozorně sledovali v interních a externích médiích nedávné změny koncernové strategie a její zásadní dopady. Původní předpoklady počítaly s velkoobchodní cenou elektřiny mezi 70-80 EUR/MWh. V současnosti se cena elektřiny pohybuje na burzách okolo 37 EUR/MWh (925 CZK/MWh) a podstatnou část elektrárenské flotily RWE tím připravuje o možnost ekonomické existence – totéž samozřejmě platí i pro naše konkurenty v Evropě. RWE přinejmenším přechodně odstaví více než 3 000 MW elektrárenského výkonu. Nebudou prodávány smlouvy na dalších

1 000 MW s dalšími provozovateli elektráren, jejichž platnost vyprší ke konci roku. V rámci Evropy RWE prozatím nebude investovat do velkých konvenčních elektráren. Z tohoto důvodu jsme rovněž upustili od plánovaného českého projektu v okolí Mochova a Čelákovic.

» Naše podnikání musíme průběžně přizpůsobovat, abychom i v budoucnu mohli být ziskoví «

Na základě vývoje v Německu dnes vidíme jasný trend v decentralizované výrobě energie. V popředí zájmu se nyní nacházejí řešení jako fotovoltaika, větrná energie a kogenerační jednotky. V této souvislosti už se také objevil zcela nový pojem: „prosumer“. Dosavadní odběratel energie se stává zároveň „výrobcem“ (pokud si například na střechu domu umístí fotovoltaický panel). Tento trend RWE nesmí a ani nechce promeškat. Společně s kolegy



Holger Carl

z celé skupiny RWE nyní pracujeme na strategiích a obchodních modelech, které nám umožní podílet se na příležitostech takových nových trhů i v České republice.

*Z nejvyšších míst RWE už delší dobu slyšíme stále totéž: úspory, zvyšování efektivity nebo optimalizace. Úspory samy o sobě však bez rozumných investic k úspěchu nevedou. Jaká je tedy současná strategie z tohoto pohledu?*

Energetický průmysl a s ním i koncern RWE se ze shora zmíněných důvodů nacházejí ve velice napjaté finanční situaci. RWE nyní tlačí čistý dluh ve výši 35 miliard euro (to je 875 miliard korun!); z pohledu ratingových agentur jde o příliš vysokou hodnotu.

→ Pokračování na straně 2

## ÚVODNÍK

## Mili čtenáři,

ze všeho nejdříve se Vám chci, přesněji řečeno – chceme (činím tak za českou i německou redakci) omluvit. Omluvit bychom se chtěli za zpoždění, se kterým vychází šesté číslo našeho zpravodaje team:. S jeho vydáním bylo totiž nutno posečkat do chvíle, než bylo možné zveřejnit obsah jednoho velice významného rozhodnutí učiněného na úrovni nejvyššího vedení koncernu RWE. Zmíněnou aktuální informaci si můžete přečíst v koncernové části team:u na titulní straně. Jsme přesvědčeni, že by od nás nebylo fair, kdybychom zaměstnancům RWE neumožnili získat důležitou a zajímavou informaci přímo od zdroje a s příslušným komentářem prostřednictvím interního komunikačního média. Abychom měli vůči Vám čtenářům čistě svědomí, raději jsme tedy pozdrželi vydání tohoto čísla, než bychom čekali na vydání následující a přišli tak až s pověstným křížkem po funuse. Bohužel tištěný časopis má kromě mnoha nepopíratelných předností i jisté nevýhody. Jednou z nich je poměrně dlouhá doba výroby. Zlom, tisk, složení, balení a distribuci (detaily každé činnosti se zde zabývat nebudou) vměstnat do času odpovídajícího mávnutí kouzelného proutku prostě nelze. Navíc je potřeba vsi uvědomit, že značnou část výroby pro nás zajišťují externí firmy, u nichž každé posunutí termínu znamená přeorganizování následných prací, a tudíž komplikace. Velmi nás proto těší, že vydání našeho časopisu se opozdilo oproti původnímu datu v podstatě jen o pár dní. Věříme, že nám toto zdržení protentokrát prominete.



## TIRÁŽ

team: Česko

zpravodaj společnosti RWE v ČR  
evidenční číslo: MK ČR E 15702  
vychází 8krát ročně  
číslo 6 vychází 14. 10. 2013  
příští číslo vyjde 19. 11. 2013

vydavatel:  
RWE Česká republika a.s., Limuzská 12,  
100 98, Praha 10 – Strašnice

Redakce:  
Mgr. Kateřina Martinková  
tel.: +420 267 973 131  
e-mail: katerina.martinkova@rwe.cz  
Neprodejné

# Jak zajistit prosperitu firmy?

## Dokončení ze strany 1

Naposledy tak například ratingová agentura Fitch v polovině srpna snížila hodnocení společnosti RWE AG. Vzhledem k tomu, že se banky a ostatní investoři řídí podle úvěrového rizika, používají jako měřítko ratingy. Nízký rating zvyšuje úroky, které RWE musí za své úvěry platit.

Ke snížení dluhů nám bohužel chybí výnosy z prodeje elektřiny.

Tady pomůže pouze jeden přístup na všech úrovních. Snížení dluhů díky prodeji vybraných divizí, které nejsou považovány za strategicky klíčovou činnost, jako například NET4GAS, a důsledné úsporné programy na všech úrovních koncernu. Důležitý je vývoj nových obchodních modelů, které přinesou růst, ale budou vyžadovat jen nepatrné investice.

» Dnes vidíme jasný trend v decentralizované výrobě energie.«

Pouze úspěšná implementace na všech těchto úrovních koncernu ve střednědobém výhledu opět zajistí trvalé zachování úspěšného postavení na trhu. Skupina RWE CZ i nadále vykazuje dobré obchodní výsledky. Nicméně, stejně jako všichni ostatní členové koncernu, musí odevzdat svůj příspěvek.

*Obezita nikomu neprospívá – ani lidem a už vůbec ne firmám. Ovšem stát se příliš hubeným také není pro zdraví příliš prospěšné. Jakou taktiku zvolí RWE? Má naše společnost ještě „přebytečné kilogramy“, které může shodit?*

Hovořil bych zde spíše o stále ještě možném zvyšování efektivity než o obezitě. V uplynulých letech už čes-



Šéf strategie Holger Carl odpovídá na otázky team:u.

ká skupina RWE prošla řadou restructuralizací a zefektivnění. Ve smyslu efektivity jsme již dosáhli velmi mnoho. Přesto věřím, že můžeme a také musíme být ještě efektivnější, ještě lepší. Žádá to po nás nejen konkurence, ale také regulační úřad. Pokud byly dosud výrazněji dotčeny spíše provozní oblasti, tak v nejbližších měsících se analýze podrobí řídicí společnost RWE Česká republika. V rámci této analýzy budou eliminovány nadbytečné činnosti a procesy a znovu se tak výrazně sníží náklady. Tady by se snad skutečně dalo říct: „odhodit zátěž“.

*Lze stručně říct, na co se teď bude RWE koncentrovat?*

**Je to za prvé:** žádné větší investice.

**Za druhé:** vývoj nových decentralizovaných obchodních modelů.

**Za třetí:** přísná kontrola nákladů.

**Za čtvrté:** zůstat spolehlivým partnerem pro zákazníky a politiky.

*Co je třeba učinit a na co je třeba se konkrétně soustředit v jednotlivých provozních oblastech, které se podle nové struktury nazývají „obchod“, „výroba“, „distribuce“ a „zásobníky“?*

Nová struktura umožňuje jednotlivým obchodním oblastem soustředit se výlučně na svou vlastní hlavní činnost. Jedná se například o diskuzi s regulačním úřadem, vývoj produktů v oblasti elektřiny, plynu atd., renovace teplárny Náchod nebo bezpečný provoz zásobníků plynu. Samozřejmě je to pouze několik příkladů. Všechny interní a administrativní činnosti jsou již dnes do značné míry centralizovány v servisních společnostech a nezatěžují provozní oblasti v jejich hlavních činnostech. Úkoly jako IT podporu, účetnictví, správu majetku a další činnosti přebírají specializované servisní společnosti, které je provádějí pro celou skupinu.

» V nejbližších měsících se analýze podrobí řídicí společnost RWE Česká republika.«

*V uplynulých letech vedlo RWE řadu diskuzí se svým dodavatelem – společností Gazprom. Můžeme našim zákazníkům nadále zaručit spolehlivě dodávky plynu?*

Naprosto! Při jednáních s Gazpromem šlo zejména o to, abychom získávali dodávky za tržních podmínek. I nadále jsme důležitým zákazníkem a kromě toho můžeme třetinu roční spotřeby v České republice pokrýt ze svých zásobníků. Navíc je možné kupovat plyn i od jiných dodavatelů. Nadále ručíme za to, že zajistíme spolehlivé zásobování této země plynem.

(red)

## Obrat v prodeji plynu

Od května podepsalo novou smlouvu na plyn od RWE už 300 000 zákazníků

**RWE má za sebou velmi úspěšnou první polovinu roku. Poté, co v květnu snížila ceny zemního plynu o více než deset procent, hlásí už 300 tisíc podepsaných smluv. Zákazníky zaujala unikátní nabídka dvouletých smluv s jistotou dvojího snížení ceny v kombinaci s atraktivními podpisovými bonusy.**

*„Zatímco v loňském roce jsme za tři měsíce uzavřeli šedesát tisíc smluv, letos je to už 300 tisíc. O mimořádném zájmu svědčí také fakt, že jen na bonusech jsme vyplatili 420 milionů korun. Kromě nich zákazníci evidentně láká garance dvojího snížení cen v následujících dvou letech,“ řekl David Konvalina, ředitel pro maloobchod a marketing skupiny RWE.*

## Každý třetí si vybere nabídku RWE

RWE je nadále velmi úspěšná i v oblasti obchodu s elektřinou. Cenný je pro energetickou skupinu zejména

fakt, že zatímco ostatní dodavatelé oslabují, RWE svoji pozici nadále posiluje. V červnu se na nově uzavřených smlouvách podílela dvacet devíti procenty, v červenci to bylo již třiceti čtyřmi procenty. Každý třetí zákazník, který změnil dodavatele, tedy přestoupil k RWE.

*„Už dnes je jisté, že na konci roku bude proud od RWE odebírat více než čtvrt milionu zákazníků. Jde o skvělý výsledek s ohledem na fakt, že oproti některým konkurentům nezastáváme agresivní obchodní praktiky a hraje me férově. Pokud například zjistíme, že zákazník nemůže změnit dodavatele bez smluvní pokuty, nikdy ho tomto riziku nevystavujeme,“ zdůraznil Konvalina.*

## Speciální balíček RWE

Další novinkou, která by měla k RWE přilákat zákazníky, je speciální balíček výhod, jenž navazuje na program

Nová zelená úsporám 2013. Pokud se do něj zapojí a rozhodnou se vyměnit starý kotel na tuhá paliva za plynový, získají kromě dotace na nový kotel ve výši až 18 000 Kč ještě i navazující balíček výhod. Ten zahrnuje slevu patnáct procent na plynové kondenzační kotle Viessmann a výhodné bonusy pro nové zákazníky. Jen na ceně zemního plynu ušetří každý díky dvouletému kontraktu 3 500 Kč oproti minulé topné sezoně. Celkem mohou zákazníci ušetřit až polovinu z ceny za pořízení a instalaci nového kotle. Detailní informace o nabídce lze najít na internetových stránkách [www.rwe.cz](http://www.rwe.cz) a [www.setrimenergii.cz](http://www.setrimenergii.cz), na infolince 840 113 355 a v zákaznických centrech RWE.

(Tisková zpráva z 13. 8. 2013)

## Výsledky voleb do DR

Ve volbách členů dozorčí rady obchodní společnosti RWE Česká republika a.s. volených zaměstnanci, které proběhly ve dnech 11. až 25. 9. 2013, byli na další funkční období zvoleni František Kolátor a Lenka Šimarová. Nově zvoleným členům dozorčí rady srdečně blahopřejeme.



Lenka Šimarová



František Kolátor

# Bez objednávky nezaplatíme



Možná jste se s tím, stejně jako já, už také ve svém soukromém životě setkali. Najdete si řemeslníka, který je schopen a ochoten za rozumnou cenu zajistit pro vás potřebnou službu a když si plácnete, už před vámi na stole leží závazná objednávka a čeká na váš podpis. Neznámá to nic jiného, než zcela korektní jednání vašeho dodavatele a vaše, kdy se snažíte zajistit si vzájemnou vymahatelnost včasnosti, kvality, ceny, platby, záruky apod. na požadovanou službu. Jak se říká, „co je psáno, to je dáno“. Po skutečném dodání obdržíte fakturu, kterou, byla-li dodávka v pořádku, proplatíte a založíte si ji společně s objednávkou pro případ např. reklamace dodávky. Současně jste chráněni proti takzvaným vícepracím, kdy si řemeslník rozmyslí dělat něco, co jste neodsouhlasili (např. vystavením nové objednávky anebo doplněním původní) a co by tím pádem nemusel dostat zaplacen.

Tak to funguje v našem běžném životě a věřte, že obdobně to funguje i v tak velké společnosti, jako je RWE. Jen takových obchodních případů nejsou jednotky, ale desítky tisíc ročně, a není nakupováno pouze pro jednu rodinu, ale pro desítky rodin, myšleno společností skupiny RWE v České republice. Při takovém obrovském množství dokumentů už musí platit přísná pravidla pro uskutečnění platby tak, aby bylo zaplacen jen to, co bylo dodáno, aby nedocházelo k duplicitním platbám, aby byla jednoznačně určena osoba odpovědná za daný obchodní případ, aby...

Společnost RWE samozřejmě taková pravidla stanovena má a řídí se jimi. To však neznamená, že není co zlepšovat. V rámci projektu RWE 2015 jsme se podíleli na analýze nákupních procesů, to znamená všeho, co se děje od přípravy požadavku na nákup, až po zaplacení faktury. A věřte nebo nevěřte, zjistili jsme, že jsme jedinou zemí skupiny RWE, kte-

rá v případě, kdy faktura neobsahuje číslo nákupní objednávky, fakturu nevrací dodavateli s požadavkem na její doplnění. Naopak zahajujeme velice pracnou detektivní práci, kdy hledáme zaměstnance RWE, který je odpovědný za fakturovanou dodávku, zasíláme mu fakturu ve speciálním elektronickém schvalovacím procesu ke schválení a opakovaně jej nutíme vytvořit požadavek na objednávku tak, aby mohl být obchodní případ řádně zdokumentován v elektronickém systému k tomu určeném. Jistě uznáte, že takový postup je velmi administrativně náročný a neslouží k ničemu jinému, než k nápravě mnohdy nezodpovědného chování našich kolegů.

## Co s tím uděláme?

Odpovím jednoduše, přestaneme platit faktury, na kterých nebude uvedeno číslo objednávky, a budeme je vracet dodatelům. Abych vám pravdu řekl, já být na místě dodavatele a mít řádně splněnou dodávku s potvrzeným dodacím listem a přesto nemít zaplacen, tak to by se mi velmi nelíbilo. A přesně to nastane, dodavatelé budou od nás, kteří jsme si u nich dodávku objednali, razantně vyžadovat zaslání čísla objednávky. Pro nás to znamená rychle vytvořit v SAP požadavek na objednávku (POBJ), přesvědčit své nadřízené, aby všeho zanechali a tento požadavek schválili, následně použít veškeré své vyjednávací a přesvědčovací schopnosti, aby příslušný nákupčí vytvořil přednostně objednávku a číslo této objednávky nakonec rychle předat dodavateli. Sami cítíte, že se zde nebudeme o minutách ani o hodinách, ale řádově minimálně o jednotkách pracovních dnů, než se nám podaří vše zúřadovat. Současně si musíme uvědomit i riziko, že mnohaletí zpoždění platby může vyvolat u dodavatele negativní reakci, která může vyústit až k penalizaci společnosti RWE za pozdní platbu s následným vy-

máháním tohoto penále jako škody po zaměstnanci, který ji způsobil.

## Jak se správně chovat?

Úvodem je nutné říct, že povinnost dodavatele uvádět na fakturách číslo objednávky není žádnou novinkou. Jedná se o povinnost, která je stanovena v každé smlouvě, dále pak ve Všeobecných obchodních podmínkách, které jsou zveřejněny na internetových stránkách naší společnosti, a v neposlední řadě také na každé objednávce, která je odesílána dodatelům. Plnění této povinnosti však dosud nebylo naší společností vymáháno.

Správné chování je stanoveno Nákupní směrnici (RWE\_CZ\_SM\_C06\_01\_02), která je zveřejněna na intranetových stránkách v části Řízená dokumentace. Citovaná nákupní směrnice v první řadě stanovuje, ke kterým nákupům není povinnost vystavovat nákupní objednávku, čili neexistuje ani povinnost zaměstnance vystavovat požadavek na objednávku. Obecně se jedná o speciální nákupní položky se specifickým způsobem nákupu, např. platby kartou, nákupy zaměstnanců v rámci benefitního programu, cestovní náklady apod. Ke všem ostatním nákupům musí existovat Nákupní objednávka, a to před uskutečněním dodávky. Pouze ve výjimečných a předem schválených případech může být objednávka vystavena až po dodávce, avšak vždy před doručení faktury od dodavatele.

Základem správného chování je včasné vytvoření požadavku na objednávku (POBJ), tedy ještě před uskutečněním dodávky. Následně zaměstnanci Nákupu zajistí vytvoření nákupní objednávky a její odeslání dodavateli. Tím je naplněn základní předpoklad správné fakturace, kterým je zaslání čísla nákupní objednávky RWE dodavateli.

Co však dělat v případech, kdy je vytvářena jen tzv. systémová objed-

návka, která není tisknuta a zasílána dodavateli? V těchto případech je nezbytné, abyste jiným doložitelným způsobem (email) sdělili dodavateli číslo objednávky, které je povinen uvést na fakturě. Další komplikací jsou situace, kdy rozsah dodávky, a tím i její cena je známa až po jejím uskutečnění. V těchto výjimečných případech musí být s dodavatelem dohodnuta fakturace až na základě akceptace rozsahu dodávky a vystavení nákupní objednávky.

Určitě není možné vyjmenovat veškeré případy, které mohou nastat, a které vám mohou zkomplikovat život. Vyjmenoval jsem jen ty základní. Každopádně, v případě jakýchkoliv pochybností o správnosti postupu, neváhejte kontaktovat svého nákupčího. Jejich seznam včetně nákupních komodit, za které odpovídají, je umístěn na intranetových stránkách RWE „Informace/Procurement and Services“.

Pevně věřím, že společně s vámi se nám podaří zjednodušit vám práci a zkvalitnit služby poskytované nákupem. Uvedená změna je jen částí kaleidoskopu změn, které pro vás chystáme, a na jejichž realizaci s vámi chceme spolupracovat. Od července jsme spustili v předchozím článku avizované plně používání kmenových záznamů, dále budeme pokračovat v automatizaci nákupu, a to buď rozšířením katalogového nákupu v e-shopu Mercateo, kdy od srpna jsme spustili další tři katalogy, nebo automatickou tvorbou a odesláním nákupních objednávek z našeho interního systému. Naším cílem je tam, kde jsou jasné stanovena pravidla a nastavena kritéria pro nákup, umožnit vám přímou komunikaci s dodavateli. Nákup v takových případech bude monitorovat komunikaci a vyhodnocovat ji. Co by eskalační bod vám bude k dispozici v případě potíží. Těšíme se na další spolupráci s vámi.

**Zdeněk Pytlíček**

## CNG AKTUALITY

### Česká pošta jezdí na CNG

#### Dokončení ze strany 1

Do konce roku bude mít Česká pošta v provozu celkem 692 vozidel na CNG. Celkově by mohli mít až tři tisíce vozidel ve variantě na CNG, závisí to ovšem na hustotě plnicích stanic.

Česká pošta je dle vlastních slov s CNG vozidly velmi spokojena. Provoz hodnotí jako bezproblémový a již zaznamenala úsporu nákladů na pohonné hmoty. Jeden ujetý km je stojí 1,75 Kč. V prvním pololetí letošního roku najeli celkem 4 700 000 km na CNG a ušetřili tak téměř pět milionů korun na palivu. Provoz na naftu by je totiž stál 2,80 Kč na kilometr.

Také řidiči České pošty hodnotí provoz CNG vozidel kladně. Někteří mají sice připomínky k nižšímu dojezdu a tedy častějšímu tankování, ale díky specifickému provozu (v městských podmínkách) a dosahu plnicích stanic toto nečiní zásadní problém.

#### Půlroční zkušenosti s CNG vozidlem

Již půl roku jezdí Vlasta Korec s Volkswagenem Passat TSI Ecofuel a s autem na CNG je podle vlastních slov velmi spokojený. Prý se mu změnil život. K lepšímu.

Vysvětluje: „Ujeté kilometry s tímto novým vozem jsou pro mne překvapující. VW Passat je vybaven technologiemi, které řidiči mého typu, tedy ten, který najezdí ročně kolem 50 tisíc km, vyžaduje. Mám na mysli sadu handsfree, automatickou převodovku, na první dobrou padnoucí volant, instinktivní ovládání, atd. První trasy mých cest byly doprovázeny pohledy okolních řidičů. Koukali po mém voze, koukali po mně. Nevěděl jsem proč a byl trochu nervózní. V autě má totiž člověk pocit soukromého prostoru, kam nepustí kdekoho, sem tam si zazpívá svou oblíbenou rockovou pecku, sem tam dělá kašpárka pro děti na zadních sedadlech. Pak mi to ale došlo. Mám na autě napsáno své jméno a všichni tedy vědí, kdo řídí toho polepeného Passata na zemní plyn. Když jsem si ze začátku studoval materiály o CNG, říkal jsem si, že to moc dobře zní, ale jaká bude asi praxe. A jaká tedy ta opravdová praxe je? Překvapivě skvělá. Auto jezdí dynamicky, i když má motor o obsahu jen 1,4 litru.

Plná nádrž mne vždycky stojí do 500 Kč. Navíc nemusím mít u sebe hotovost, stačí jen karta, na kterou lze tankovat po celé republice. Každý měsíc najedu od čtyř do pěti tisíc kilometrů a faktura se pohybuje kolem čtyř tisíc korun. V předcházejícím provozu

naftového auta byl můj měsíční účet vždy až třikrát vyšší. K dnešku jsem najel téměř 20 tisíc kilometrů a převážná většina v režimu na CNG. Dojezd plné nádrže CNG je u VW Passat dle výrobce 400 km. Ale moje dlouhodobá spotřeba je 4,7 kg a tak s plnou plynovou nádrží dojezd dokonce 496 km. Rozdíl mezi jízdou na benzin nebo na CNG poznám pouze podle displeje přístrojové desky, kde se zobrazuje, jestli spaluju v litrech nebo v kilogramech. Na svých cestách potkávám různá vozidla jezdící na CNG, někdy i taková, u kterých bych provoz na CNG ani nečekával.

A na závěr mám ještě jedno překvapivé zjištění. Vlastním také motocykl, jde o cestovní enduro o obsahu 650 ccm. Spotřeba na 100 km jde lehce nad 5 l benzínu. Ve srovnání s Passatem v otázce spotřeby ale motorka prohrává, což jsem nečekal.“

**Markéta Veselá Schauhuberová**



**Vlasta Korec se svým vozem na CNG**

## KVALIFIKACE

### České plynárenství mezi dveřmi

Národní soustava povolání, Národní soustava kvalifikací (NSK) a model Sektorových rad nabízejí řešení některých otázek personální práce, která je aktuální v rámci veřejné zakázky NSK

Sektorové rady jsou ustavovány zaměstnavateli a jejich úkolem je zapojování se do aktivit sociálních partnerů při mapování potřeb trhu práce a do projektů v oblasti rozvoje lidských zdrojů a strategie celoživotního učení. Sdružují významné reprezentanty zaměstnavatelů, profesních organizací, odborů, vzdělavatelů a další odborníky na lidské zdroje v daném odvětví. Odborníci v sektorových radách společně monitorují trh práce a identifikují vývojové trendy a změny, vyměňují si informace, aktivně podporují vzdělávání a rozvoj odborných dovedností v daném sektoru, analyzují profesní a kvalifikační potřeby v sektoru, navrhnou strukturu a obsah kvalifikací. Komunikují se státními a vzdělavacími institucemi. Pracují na systémech Národní soustavy povolání a Národní soustavy kvalifikací.

Národní soustava kvalifikací je v České republice vytvářena od roku 2005. Vzniká jako veřejně dostupný registr profesních kvalifikací, který dokáže poskytnout zájemcům o kvalifikace, zaměstnavatelům, školám a dalším subjektům zainteresovaným ve vzdělávání spolehlivé informace o kvalifikacích vyžadovaných na trhu práce. Profesní kvalifikace vytvářejí zaměstnavatelé v návaznosti na Národní soustavu povolání, což posiluje vliv zaměstnavatelů na strukturu i obsah kvalifikací a zavádění vzdělávacích programů vedoucích k získání kvalifikace. Podporují integraci počátečního a dalšího odborného vzdělávání.

Zaměstnavatelé mohou prostřednictvím tohoto nástroje dlouhodobě a systematicky ovlivňovat strukturu a vývoj lidských zdrojů v daném sektoru. Pomocí sektorových dohod mohou řešit problémy svého oboru, spojené například s dostupností a kvalitou pracovníků. Sektorové rady představují jedinečné fórum pro výměnu informací a názorů všech důležitých aktérů, kteří výrazně ovlivňují trh práce. Stát a další partneři působící na trhu práce získají detailní informace a zaměstnavatelé zase možnost, jak změnit současnou neuspokojivou situaci v této sféře. Výhody spolupráce v rámci jednotlivých sektorových rad si uvědomuje stále více firem a dalších subjektů působících na trhu práce. Zatímco první sektorová rada v České republice vznikla v roce 2005, v současné době již pracuje celkem 29 sektorových rad (od sektoru zemědělství, přes energetiku a strojírenství až po management a administrativu), které mají téměř 350 členů. Samotnou tvorbou jednotlivých kvalifikací se zabývají odborníci v pracovních skupinách a výstupy práce v jednotlivých sektorech posuzují další experti v roli takzvaných stvrzovatelů. Celkem je tak nyní do činnosti sektorových rad zapojeno bezmála dva tisíce odborníků!

Nechybí ani Sektorová rada pro energetiku, která má zahrnovat i oblast plynárenství. Do její historie se ale náš obor dosud v České republice náležitě nezapsal. Aktivní zapojení plynárenských odborníků do vlastní tvorby chybí. Rada Českého plynárenského svazu bude otázkou zapojení plynárenství projednávat počátkem listopadu.

**Šárka Vojíková**

# Úspěšná premiéra mobilního přečerpávacího kompresoru

**PLZEŇ** ▪ Když se ohlédnou za letošním létem z pohledu úspěšných akcí na našich plynárenských zařízeních v rámci působnosti Kompetenčního centra Plzeň, ráda bych se vrátila k jedné zajímavé události. Na jedné z plánovaných akcí jsme totiž měli možnost poprvé si vyzkoušet mobilní přečerpávací kompresor NET4GAS.

Co vše předcházelo oné premiéře? O bližší popis akce jsem požádala Stanislava Pohanku, vedoucího provozní oblasti Plzeň, a vedoucího této akce Martina Voráčka, technika plynárenského zařízení.

*Stando, jak jste se dozvěděli o kompresoru?*

S pracovníky NET4GAS jsme se seznámili již při čištění plynovodu Sviňomazy – Vřesová v loňském roce. Tato parta také provozuje mobilní přečerpávací kompresor. Na základě jejich poznatků a informací k tomuto zařízení bylo možné zvažovat jako jednu z variant použití kompresoru při naší plánované akci osazení nového izolačního spoje do plynovodu DN 500 Sviňomazy – Vřesová.

*Opravdu to byla premiéra?*

Ano, a dokonce oboustranná. Pracovníci NET4GAS mohli kompresor vyzkoušet na distribuční soustavě, to znamená na trochu jiné tlakové hladině.

*Jaké výhody má v tomto případě použití kompresoru?*

Je to veliké plus pro životní prostředí. Zemní plyn zůstane v soustavě a slouží k dalšímu použití.

*Jak dlouho jste museli čekat na dodání kompresoru?*

Jde o delší papírové vyřizování. Vzhledem k tomu, že NET4GAS je v současné době ještě ve skupině, bylo nutno popat dalšího dodavatele z důvodu porovnání nabídky. Veškeré práce NET4GAS musí být odsouhlaseny ERÚ. Pro nás byla nabídka NET4GAS výhodnější, a tak bylo možné kompresor objednat. Dodací lhůta tedy byla závislá na komunikaci s NET4GAS a ERÚ, harmonogramu NET4GAS a v neposlední řadě na tlakovém omezení našeho významného odběratele – Palivového kombinátu Vřesová.

» **Zemní plyn zůstane v soustavě a slouží k dalšímu použití** «

Stanislav Pohanka

**(Zleva) Radek Kolář a František Graf provádějí rozpojení plynovodu elektrickou frézo.**

*Byla šance již dříve vyzkoušet kompresor na obdobné akci?*

Ne, takovou akci jsme ještě neměli. U menších dimenzí je ekonomická návratnost nulová. U této akce byla velká dimenze (DN 500), standardní úsek 10 km, tady se to vyplatilo.

*Jsou nějaké podmínky, které by měla akce splňovat?*

Dostatečný objem plynu. Prostorná lokalita pro umístění kompresoru.

*O popis průběhu premiéry kompresoru však již požádejme osobu v tomto případě nejvíce povolanou, vedoucího celé akce, Martina Voráčka.*

*Martine, o jakou akci tedy konkrétně šlo?*

Vsazení izolačního spoje do plynovodu DN 500 Sviňomazy – Vřesová. Akce byla naplánována na dny 8. až 12. července. Termín byl striktně dán, protože bylo nutné omezit tlak zemního plynu pro Palivový kombinát Vřesová (jedná se o významného zákazníka RWE, který pro jistotu část své technologie používá tlak 3,9 MPa). Omezení spočívalo v snížení tlakové hladiny zemního plynu. Zákazník tedy nebyl odstaven.

*Když jste akci plánovali, měli jste více alternativ řešení?*

Ano. Měli jsme dvě možnosti. První variantou bylo plynovod odpuštit, tedy provést odfuk plynu na uzavěrech, což by znamenalo 48 tisíc metrů krychlových odpuštěného plynu. Druhou variantou, o které jsme věděli a která byla možná, bylo půjčit si přečerpávací mobilní kompresor od NET4GAS a vytáhnout z plynovodu pokud možno co nejvíce plynu tak, že kompresor plyn vysaje a natlačí do systému distribuční soustavy. Jelikož máme možnost v objektu předávací stanice Sviňomazy přepustit tlak z 3,9 MPa do systému na 2,3 MPa, s přihlédnutím k životnímu prostředí a úspoře plynu jsme se rozhodli pro druhou variantu a vyšlo to.

*Kdy přivezli pracovníci NET4GAS kompresor?*

Aby bylo možné kompresor připojit k našemu zařízení a odzkoušet spoje, byl přistaven na místo jeden pracovní den před zahájením akce.

*Jak celá akce probíhala?*

V pondělí 8. 7. přesně v sedm hodin jsme uzavřeli výstup z předávací RS Sviňomazy I (tato RS dává tlak 3,9 MPa na Vřesovou). RS byla odstavena od systému. Současně byl uzavřen 1. trasový uzávěr na plynovodu DN 500 (trasový uzávěr Nová Ves – ve vzdálenosti cca 9 950 m od předávací sta-

nice). Tento úsek bylo nutné odtlakovat na nulu, abychom jej mohli osadit chybějícím izolačním spojem. Nejprve jsme přepustili tlak z 3,9 MPa na 2,3 MPa z plynovodu a vyrovnali tlaky v návaznosti na ostatní systémy. Pak pracovníci NET4GAS kompresor uvedli do provozu a začalo samotné přečerpávání, které trvalo 9,5 hodiny (od 8:00 z tlaku 2,3 MPa do 17:30 na tlak 0,5 MPa téhož dne). Dostali jsme se na tlak 0,5 MPa v plynovodu. Kompresor vysál z plynovodu cca 37 600 m<sup>3</sup>. Něco spotřeboval na vlastní provoz, cca 1 300 m<sup>3</sup>. Ušetřili jsme 36 000 m<sup>3</sup> plynu, který bychom jinak museli odfouknout. Ve finále jsme odfoukli z 0,5 MPa na 0 přibližně 10 400 m<sup>3</sup>.

*Můžeš kompresor popsat pro laiky?*

Jde o pístový kompresor poháněný spalovacím dvanáctiválcovým motorem Caterpillar na plyn. Plyn, který je přečerpáván, zároveň částečně (tedy jeho nepatrná část) slouží pro pohon kompresoru.

*Kompresor byl na místě po celou dobu akce?*

Ne, po dohodě s obsluhou kompresoru jsme rozhodli, že v 17:30 končíme s přečerpáváním. Účinnost kompresoru je silně závislá na vstupním tlaku a výkonu. Jakmile jde tlak dolů, přečerpávané množství dramaticky klesá. Při nástupu kompresoru, když byl vstupní tlak 2,3 MPa, byl výkon cca 15 tis./hod., když jsme končili na 0,5 m<sup>3</sup>, byl výkon kompresoru okolo 1 tis./hod. Výkon dramaticky klesá díky nižšímu vstupnímu tlaku. Po přečerpání plynu obsluha kompresoru odvezla.

*Vratme se k průběhu akce. Co následovalo poté, když kompresor svoji práci vykonal?*

V pondělí jsme tedy maximálně snížili tlak plynu přečerpáním do kompresoru, a pak se nechal plynovod stát na tlaku 0,5 m<sup>3</sup>. V úterý ráno začala samotná akce – výřez a vsazování nového izolačního spoje –, kterou jsme zahájili odtlakováním zbylého tlaku. Odtlakovalo se 5 m<sup>3</sup> na 0. Odtlakování probíhalo na dvou pracovištích na trasovém uzávěru Nová Ves a v areálu předávací stanice Sviňomazy, protože se jedná o 10 km plynovodu DN 500. Pak jsme pokračovali v pracích dle daného postupu: navaření balonovacích hrdel, provrtání, výřez plynovodu, vsazení izolační spojky, zavaření kořenů svarů, zrentgenování kořenů, vyhodnocení rentgenů. Následně jsme do odplyněného úseku výřezu plynovodu vrátili plyn.

Ve středu jsme zavařili krycí vrstvy a opět je nechali zrentgenovat. Vše bylo v pořádku.

Ve čtvrtek ráno jsme začali plynovod tlakovat na 0,3 m<sup>3</sup>, omydlili jsme veškeré svary, vyhodno-



Martin Voráček



Stanislav Pohanka

tili, zavařili zátky a natlakovali plynovod do plna. Pak přišlo na řadu izolování, mezitím připojení kabelů katodové ochrany za izolačním spojem, zaizolování a provedení elektrojiskrové zkoušky. Další pracovníci mezitím natlakovali plynovod po trasový uzávěr Nová Ves. Druhá strana plynovodu jela z akumulace 3,9 MPa, tlak klesl a zastavil se na 2,9 MPa. Úsek Sviňomazy – Nová Ves jsme dotlakovali na stejnou hladinu a otevřeli trasový uzávěr Nová Ves. Pak došlo k přetlačení tlaku až do konce na jednotnou hodnotu 3,2 MPa. Toto již řídil dispečink.

*Kdo se na této akci podílel?*

Provozní oblast Plzeň, specialisté KC Plzeň a dále dva pracovníci NET4GAS jako obsluha kompresoru. Externí dodavatel Prockert&Hynek prováděl zemní práce.

*Proč se vlastně vsazoval nový izolační spoj?*

Na tomto plynovodu byl izolační spoj z výstavby, což je v pořádku. Sviňomazy se postupně rozrůstaly. Postavila se RS Sviňomazy II, která zemním plynem zásobuje Plzeň. Sviňomazy II se dostala za různé propoje, a tak ztratila svůj význam. Tento plynovod DN 500 byl

» Každý ušetřený metr krychlový, který nevypustíme do životního prostředí, je dobrý.«

Martin Voráček

uzemněn přes objekt předávací stanice Sviňomazy. Abychom jej oddělili a neztrácel se potenciál katodové ochrany, bylo nutné vsadit izolační spoj.

*Na závěr si zopakujeme data a vyzdvihneme pozitivita.*

Tato plánovaná akce, premiéra v použití kompresoru NET4GAS ušetřila plyn a přispěla životnímu prostředí. NET4GAS měl příležitost si vyzkoušet, jak se kompresor chová při nižších tlacích.

Kompresor pro obdobnou akci vřele doporučuji. Každý ušetřený metr krychlový, který nevypustíme do životního prostředí, je dobrý. Klaplo to perfektně, jsem spokojený. Děkuji za rozhovor.

Miluše Faiferová

**AKCE V ČÍSLECH**

- Plynovod DN 500 – délka odstaveného úseku: 9 950 m
- Přepuštěný plyn (z 3,9 na 2,3 MPa): 33 400 m<sup>3</sup>
- Odčerpáno z tlaku 2,3 na 0,5 MPa: 37 600 m<sup>3</sup>
- Odpuštěno z 0,5 na 0: 10 400 m<sup>3</sup>
- Trvání přečerpání kompresorem: 9,5 hod.
- Vlastní spotřeba plynu kompresoru pro pohon: 1 300 m<sup>3</sup>

## Inovace technologií v rámci odečtů

Odečtový server je nezbytnou pomůckou pracovníků měření při získávání a zpracování periodických odečtů. Postupem doby se neustále zvyšují požadavky na zdokumentování údajů, které odečítač zjistí na měřidle či odběrném místě. Tím došlo k situaci, kdy stávající odečtový server a mobilní odečtitací terminály byly již pro tyto účely rychlostně a kapacitně nevyhovující. Rozhodli jsme proto, že koncem roku 2012 bude zahájena modernizace odečtové technologie. Akce byla rozdělena do několika etap, které zahrnovaly obměnu serveru a terminálů společně s vývojem nového softwaru.

Jedním z hlavních požadavků, které jsme ve spolupráci s provozovatelem distribuční soustavy definovali, byl rychlejší přenos dat mezi odečtovým terminálem, serverem a SAP. Dále to bylo rozšíření funkcí odečtových terminálů o možnost pořizování fotografií, čtení čárových 2D kódů na holografických známkách a upřesnění umístění plynoměrů pomocí GPS souřadnic.

Jako dodavatele softwaru jsme vybrali firmu Geovap, která má dlouholeté zkušenosti s programem na dálkové

vyčítání plynoměrů VOSO. Analýzou zadávacích podmínek jsme dospěli k názoru, že bude nejlepší jako základ využít matrici programu AVE, který se do té doby využíval pro dálkové vyčítání zákazníků VOSO. Pro potřeby malooběru a domácností (MODOM) firma Geovap vytvořila samostatnou verzi s názvem AVE MODOM. Sloučením a společnou správou aplikací AVE VOSO a AVE MODOM byla splněna podmínka vytvoření úspory za IT podporu a servis.

Při výběru nového typu ručního terminálu jsme z nabídky dodavatelských firem vybrali přístroj Honeywell Dolphin™ 99EX. Na zařízení jsme provedli několik testů, které vycházely z praktických poznatků techniků v terénu. Šlo zejména o dobrou čitelnost za zhoršených povětrnostních podmínek, využití HW a SW klávesnice, kvalitu fotoaparátu a čtečky čárových kódů společně s variabilním přenosem dat. Významnými kritérii byly rozměry, váha a dostatečná výdrž baterie při celodenním použití.

Při vývoji a testování jsme museli zajistit funkčnost na obou typech terminálů. Program musel fungovat jak na původních Symbotech od Motoroly,



tak i na nově vybraných Dolphin™ 99EX od Honeywellu. Vše se testovalo dvakrát, kdy nové funkčnosti nesměly blokovat práci na starším typu terminálu a naopak.

Při programování softwaru jsme jako základ využili předchozí aplikace uživatelsky ověřené praxí, obohacené o nové požadavky. Výsledkem byl vznik nových verzí, označovaných jako „mobilní AVE MODOM“ (pro ruční terminály) a „Ave Dom“ (pro techniky + serverovou část).

### NEJVÝZNAMNĚJŠÍ INOVACE SOFTWARE ODEČTOVÉHO SERVERU

- Sjedení všech dat na jeden odečtový server.
- Původní odečtový server fungoval pro každou společnost samostatně.
- Sloučení aktivních dat s archivem a tím i zjednodušení vyhledání celé historie odběrného místa.
- Automatická aktualizace mezi odečtovým serverem a terminálem. Odpadá tak „sběr“ terminálu na jedno místo a ruční přestavování při každé změně programu.
- Správa fotografií plynoměrů zasílaných odečítačem do systému u případů, které jsou vyhodnoceny jako nevěrohodné. Zde je významné zejména využití těchto záznamů při zpracování odečtů či reklamaci.

Začátkem roku 2013 jsme před plným rolloutem obou nových softwarů zahájili testování nového odečtového serveru a ručního terminálu u vybraných odečítačů. Toto testování probíhalo na ostrých datech. Zde jsme odladili poslední chyby před implementací softwaru a hardwaru. Samotnou implementaci jsme z kapacitních důvodů rozdělili do dvou etap, a to s podmínkou, že tato část nesmí omezit tok periodických odečtů směrem k fakturaci či způsobit odstávku SAP. Stručně řečeno, začátkem února 2013 jsme odpojili SAP od starého odečtového serveru pro výstupní generování periodických odečtů u společností JMP

### NEJVÝZNAMNĚJŠÍ INOVACE SOFTWARE RUČNÍCH TERMINÁLŮ

- Variabilní způsob vyhledávání parametrů na trasách odečtových jednotek, který si každý odečítač může přizpůsobit dle lokality (město či obec bez ulic).
- Okamžité ukládání dat na SD kartu a možnost tak v případě poruchy přenést data na jiný terminál bez jakékoliv ztráty dat.
- Pořizování fotografií a jejich přenos na odečtový server AVE – zde je potřeba zmínit množství dat, která musí být přenesena a ukládána na server. Celkem se ročně provádí odečet u cca 2,3 milionů zákazníků.
- „sběr“ terminálu na jedno místo a ruční přestavování při každé změně programu.
- Správa fotografií plynoměrů zasílaných odečítačem do systému u případů, které jsou vyhodnoceny jako nevěrohodné. Zde je významné zejména využití těchto záznamů při zpracování odečtů či reklamaci.

a SMP. Nově generované příkazy k odečtům jsme již zasílali na nový server AVE, ale přichází cesta Logos SAP zůstala pro již dříve generované odečty průchozí. Pro odečítače to znamenalo provádět odečty do staré aplikace a přitom avizovat již nové trasy přes mobilní aplikaci AVE MODOM. K úplnému odpojení starého odečtového serveru došlo v polovině února 2013, po provedení již dříve vygenerovaných odečtů.

Stejný postup jsme opakovali i u zbývajících společností a od konce dubna 2013 slouží k pořizování a zpracování odečtů nový odečtový server AVE MODOM.

Finální operací byla výměna terminálů Symbol za nové Dolphin™ 99EX. Ta proběhla v měsíci červnu u společností JMP a SMP. U ostatních společností ji plánujeme během roku 2014.

Závěrem bych chtěl poděkovat všem pracovníkům, kteří se na tomto projektu podíleli, za perfektně odvedenou práci.

Stanislav Sklenář



Uživatelské nastavení mobilního AVE MODOM a grafické zobrazení aplikace

## Poctivá práce plynářů

Dobšice: výměna armaturních uzlů

**BRNO** ▪ Náročný kus práce vyžadující přesnou spolupráci širšího týmu mezi plynárenskými odborníky nejen z RWE opět odvedli pracovníci provozu a údržby při výměně jednoho z nejvýznamnějších provozovaných VTL armaturních uzlů v Dobšicích na Znojmsku. Tento armaturní uzel propojuje pět vysokotlakých plynovodů (DN300 Znojmo – Jihlava, DN300 Pohofelice – Znojmo, DN300 Hevlín – Znojmo, DN150 Dobšice – Šatov, DN150 Dobšice – Znojmo). Svůj provoz zahájil již v roce 1958 a byl umístěn ve dvou samostatných oplocenkách a jedné betonové šachtě.

Poprvé se o rekonstrukci tohoto uzlu začalo uvažovat již v roce 1995 v době uvedení do provozu VTL plynovodu Hevlín – Znojmo, ale vzhledem k problematickému umístění uprostřed pole bez příjezdové cesty se návrh na rekonstrukci oddaloval a nakonec byl zpracován až v roce 2010. Především z důvodu špatného

technického stavu odporujícího platným předpisům a kvůli zjištěnému úniku byla 11. 7. 2013 realizována výměna za nový armaturní uzel, instalovaný nově do jediné oplocenky. Vzhledem k rozsáhlosti a důležitosti zařízení bylo nutné použít technologii TD Williamson na plný tlak (3×DN300, 1×DN150, 2× svařovaný ocelový by-pass).

Pod vedením vedoucího akce pana Františka Póly se na rekonstrukci podíleli pracovníci provozní oblasti Jihlava, hlavní dodavatelské firmy 1. Žďárská plynářská a vodařská a subdodavatelé GASCONTROL Havířov, Moravský Plynostav a DEKRA (vizuální a NDT kontroly provedených svarů). Vše proběhlo bez nejmenších problémů a opět byla prokázána vysoká odborná úroveň jak pracovníků KC Brno, tak i podílejících se dodavatelských firem.

Markéta Jurčáková



AVE MODOM – zobrazení fotografií odečítačů pořízených terminálem Honeywell

# Pohled do centrální spisovny

Ke zpracování: více než osmdesát tisíc dokumentů měsíčně

**OSTRAVA** = Centrální spisovnu jsme vybudovali v Ostravě v Hornopolské ulici v roce 2010. Veškeré dokumenty, které byly do té doby uchovávány na zákaznických centrech po celé České republice, se postupně svázely do Ostravy. Dokumenty byly evidovány různě - podle místa spotřeby, čísla odběrného místa, adresy, čísel smluv a také podle příjmení. Původní řád zakládání ze zákaznických center zůstal zachován. Vznik spisovny umožnil zavedení jednotného systému evidence smluv uzavřených od října 2010 pro odběr na zemní plyn dle čísel smluv, pro odběr na elektřinu abecedně podle příjmení zákazníka.

V centrální spisovně pracuje sedm stálých zaměstnanců, kteří se starají o chod a správu veškerých dokumentů zasílaných ze zákaznických center, podatelny, oddělení komplexních požadavků, oddělení mimosoudního vymáhání, od obchodníků SEMI-INDI, obchodníků MASS-BO a call centra. Měsíčně zde přijímáme kolem 84 tisíc dokumentů.

Letošní jarní kampaň SPRING navýšila počet běžně přijatých dokumentů. Do spisovny bylo v průběhu kampaně zasláno více než 200 tisíc dodatků. Hlavním úkolem je dokumenty zkontrolovat a v co nejkratší době založit, aby v případě potřeby byly dohledatelné. V evidenci a zakládání přijatých dokumentů nám nyní vypomáhá deset brigádníků.

Další důležitou pracovní náplní zaměstnanců spisovny je dohledávání dokumentů pro ostatní oddělení na základě jejich požadavků. Úzce spolupracujeme s úsekem vymáhání pohledávek. Pro konkrétní



právní případy fyzicky vyhledáváme potřebné doklady, jejichž opisy vkládáme do právního systému v SAP. U ostatních požadavků, které jsou z call centra, distribuce, mimosoudního oddělení, oddělení komplexních požadavků, reklamací, zákaznických center a od obchodníků, dokumenty vyhledáváme a „skeny“ zasíláme přímo žadateli. K efektivnímu vyřízení pohledávek a požadavků je nezbytná orientace ve všech způsobech zakládání, a také znalost práce v aplikacích SAP, OpenSGC, Banner a ZIS. Průměrně v měsíci zpracováváme tisíc tři sta padesát žádostí o dohledání dokumentů.

K zakládání a dohledávání letos přibyla další činnost, kterou je prověřování stávajících složek se smluvními dokumenty jednotlivě u každého zákazníka. Dokumenty třídíme podle stanoveného postupu, kopie uchováváme ve formě „skenu“, nepotřebné skartujeme. Prověřování se provádí z důvodů navýšení volné kapacity v centrální spisovně.

V současné době se připravujeme na práci v systému SAP CRM, který s sebou přinese nový způsob evidence dokumentů.

**Kolektiv spisovny**

# Pro nás hranice neexistuje

Jedeme na plný plyn a baví nás to

**OSTRAVA** = Ptáte se pro koho? Pro dvě call centra, která se vzájemně doplňují, spolupracují, vyměňují si své zkušenosti a nápady. Pro Call centrum RWE Zákaznických služeb a Call centrum Východoslovenské energetiky (dále jen VSE).

Ostravský tým obsluhuje na Zákaznické lince VSE domácnosti a poruchovou linku a podle požadavků slovenské strany umí zapojit až třináct operátorů v jednu chvíli. Tým v Košicích naopak plní požadavky českých zákazníků, je zapojen na zákaznické i retenční lince a čítá šestnáct operátorů.

Možná si říkáte, proč se na české zákazníky mluví slovensky a na slovenské zase česky?

Vše začalo v prosinci 2011, kdy proběhl pilotní provoz na vzorku odchozích hovorů. Odkoušelo se technické propojení a otázkou také bylo, jak bude na zákazníky působit, pokud na ně operátor nemluví jejich rodnou řečí. Přijmou to nebo nepřijmou? Ukázalo se, že lidé stále vnímají Česko a Slovensko jako jeden celek a odlišný jazyk berou jako milé zpestření.

Pilot proběhl úspěšně, proto v březnu 2012 proběhlo plnohodnotné zaškolení operátorů na obou stranách a 11. dubna 2012 jsme odstartovali ostrý provoz.

Současná, více než rok trvající spolupráce, přináší také úsměvné okamžiky, jako například při přihlašování na první telekonferenci: „Ahoj, prosím stiskni křížek na telefonu a vstoupíš do telekonference.“ „Prepáč, Kristýnka, čo je to křížek? To je ako mriežka?“

Ostatně, oba týmy si za tu dobu vytvořily nový jazyk - „čechoslovenštinu“, kterým spolu komunikují. V jejich e-mailech totiž najdete směs českých i slovenských výrazů zároveň. Jen výjimečně musíme použít také slovník - věděli byste, co znamenají slova jako farchopis, priečnik, nebo harok?

Začátky byly pro obě strany něčím novým. Nyní už



můžeme říci, že jsme si za tu dobu vyměnili spoustu zkušeností, jedeme na plný plyn a baví nás to. Nejen, že hranice neexistují v rámci spolupráce dvou call center, ale i zákaznická centra těchto dvou zemí jsou v úzkém kontaktu a vzájemně si předávají zkušenosti a nové podněty ke zlepšení nabízených služeb a inspirují se svými nápady. Příkladem jsou i vzájemné návštěvy zástupců zákaznických center.

## Na návštěvě v Košicích

Na začátku letošního roku jsme byli osloveni kolegy z Východoslovenské energetiky, zda mohou přijet načerpat inspiraci do našich zákaznických center. Zajímavé je vzhledem k tomu, že práce s DMS a implementace platebních terminálů. Při jejich návštěvách jsme se dostali i na další témata.

Na oplátku nás naši kolegové pozvali do VSE. Návštěva se uskutečnila v červenci a odnesli jsme si z ní mnoho zážitků, poznatků pro naši denní práci s lidmi. Stejně jako slovenští kolegové u nás, i my jsme získali plno informací.

VSE obhospodaruje region východního Slovenska, kde je dominantním poskytovatelem elektřiny a kde v roce 2012 vstoupila také na trh se zemním plynem. Obsluha zákazníků kromě call centra probíhá v sedmi „kontaktních místech zákazníka“ (KMZ) - jak se nazývají slovenská zákaznická centra v Košicích, Spišské Nové Vsi, Bardejove, Popradu, Michalovcích, Humenném a Trebišově. Zjednodušeně by se dalo říci - jeden region v českém podání.

V loňském roce celá VSE prošla projektem Pegas, který se zaměřil na implementaci personálních změn a nastavení firmy i jednotlivých zaměstnanců na obchod. Orientace na obchodní cíle byla znát téměř na každém kroku. Musíme však podotknout, že my jsme v řadě oblastí dále. Máme tím především na mysli otevírací dobu, kterou se snažíme maximálně prodloužit a umožnit tak zákazníkům dostupnost našich služeb. Naše ZC v obchodních centrech, případně na náměstích měst jsou pro zákazníka určitě dostupnější a pohodlnější ta slovenská.

Co bylo pro nás zajímavé, byla organizace samotného KMZ. KMZ má vedoucího a specialisty prodeje. Každý den jeden ze specialistů zajišťuje takzvaného „greetera“. Jeho práce spočívá nejen v uvítání zákazníka a zjištění jeho potřeb včetně kontroly potřebných dokumentů a poskytnutí pomoci při vyplňování vyplněním formulářů, ale zároveň je jeho úkolem přednést nabídku zemního plynu a mimo to vše také zajišťuje i organizaci celého zákaznického centra. Další ze specialistů má na starosti pokladnu (na KMZ je stále možné platit hotově).

Každé ráno začíná „ranním startem“, kdy si celé KMZ zhodnotí uplynulý den a nastaví prodejní cíle pro aktuální den. Stanoví jednoho specialistu, který je za daný den zodpovědný (zajišťuje funkci „greetera“) a následující ráno bude komentovat výsledky. Všechny prodejní výsledky i cíle jsou napsány na tabuli v kanceláři vedoucího centra, kde celý ranní start probíhá. Nutno připomenout, že jsme byli velmi mile překvapeni zaujetím jednotlivých specialistů.

Dalším zajímavým zážitkem pro nás byla „bleskovka“, což znamenalo poradu vedoucího odboru a vedoucích jednotlivých KMZ. Opět šlo o zhodnocení a nastavení cílů, tentokrát na úrovni KMZ. Vedoucí měli možnost si předat tipy a triky. Byla zde znát

soutěživost jednotlivých KMZ, ale na druhou stranu i snaha, aby se všem dařilo.

My osobně jsme navštívili KMZ v Košicích (můžeme říci, že odpovídá našemu ZC Ostrava) a pak menší KMZ ve Spišské Nové Vsi (velikostí jako naše ZC v Ústí nad Labem). Byli jsme přítomni jak při „ranním startu“, tak na „bleskovce“.

Stejně jako my i kolegové na Slovensku řeší především každodenní úkoly spojené s prodejem a s obsluhou zákazníků. VSE již na rozdíl od nás používá dva oddělené informační systémy pro obchod a distribuci. Znamená to, že v systému pro obchod nevidí specialisté žádná data distribuce. Musí se hlásit do dvou systémů, a aby měli práci co nejjednodušší, mají k dispozici na svých stolech dva monitory.

Na rozdíl od nás mají méně produktů, které mohou nabídnout. Nás zaujala Karta výhod - což znamená produkt s nabídkou výhodných asistenčních služeb. Pro VSE to znamená i stálý finanční příjem. Prostřednictvím této karty může zákazník čerpat nabízené služby zdarma (např. zabouchnuté dveře otevře speciální firma zdarma apod.) Za tuto kartu však zákazník platí VSE měsíčně poplatek 3 €. V případě, že zákazník má produkt Modrý plyn, může mít tuto kartu výhod za zvýhodněnou cenu 1 € měsíčně.

Z personálních záležitostí nás zaujal jejich systém hodnocení a nastavení bonusů. Na jednu stranu jde o velmi motivační systém (pevná složka mzdy 70%, variabilní 30% + bonusy), na stranu druhou velmi přísně nastavený systém, ve kterém obstarávají jen velmi dobří prodejci.

Co říci závěrem? Velmi pozitivně kvitujeme sdílení informací, zkušeností a postupů nejen v rámci České republiky, ale i mimo ni. Je velmi přínosné poznat a pochopit fungování v jiných společnostech skupiny RWE a pozitivně se snažit přenést do svého každodenního života. Co konkrétně jsme si odnesli my? Načerpali jsme nové zkušenosti s motivací, nahlédli jsme pod pokličku jinak řízených prodejních dovedností, seznámili se s prací ve dvou systémech.

**Úsek call centra a zákaznických center**

# Podzimní televizní kampaň RWE

RWE upozorňuje na výhodné cenové produkty: RWE Optimal a RWE Termo

Podzimní kampaň RWE, která opět podporuje prodeje zemního plynu a upozorňuje na výhodné cenové produkty, běží od 14. října na kanálech TV Prima, TV Barrandov a ČT4. Zaměřuje se především na produkt RWE Optimal s jistotou dvojího poklesu ceny a zároveň představuje zákazníkům zcela nový a revoluční produkt RWE Termo. Oba produkty jsou spojeny klíčovým sdělením „RWE opět snižuje ceny plynu“. Hlavní postavou zůstává dosavadní tvář RWE Jarmil Škvřna a jeho žena Jarmila.

Druhým klíčovým kanálem komunikace je internet, na kterém poběží videobannery a videospoty. Reklama bude směřovat zákazníky na aktualizované stránky rwezevnuje.cz, kde budou k dispozici detailní informace o jednotlivých produktech a o tom, jak s RWE šetřit!

Kampaň bude také podpořena soutěží o 250 setů LED žárovek pro zákazníky,

kteří s námi uzavřou smlouvu na odběr elektřiny či zemního plynu.

## RWE Optimal

Všem zákazníkům, kteří chtějí mít svůj rodinný rozpočet pod kontrolou, nabízáme jedinečný produkt RWE Optimal. Ten zaručuje v průběhu příštích dvou let jistotu dvojího snížení ceny. Díky Optimalu budou zákazníci platit v prvním roce za zemní plyn nižší cenu oproti standardnímu ceníku a další cenový pokles přijde druhý rok smlouvy.

## RWE Termo

Ve spolupráci s Českým hydrometeorologickým ústavem jsme připravili zcela unikátní produkt, revoluční novinku na trhu, díky kterému zákazníci získají slevu až 50 procent na odebraný zemní plyn. Zákazníci mohou vybírat mezi dvěma produkty, z nichž jedním je Termo 50 s padesátiprocentní slevou na plyn, pokud teplota klesne



Jarmil a Jarmila v novém spotu RWE.

minimálně o 3 °C, nebo Termo 33 se slevou třiatřicet procent z ceny za odebraný zemní plyn, a to vždy za každý

den v období od 1. 12. do 31. 3., když teplota klesne minimálně o 1 °C v daném kraji. Produktová řada RWE Termo

je určena zákazníkům, kteří chtějí ušetřit za zemní plyn, když mrzne více než obvykle.

## Natáčení reklamy má svá specifika

Jarmil Škvřna: Musíte přesvědčit mnohem více lidí

*Jak jste se dostal k divadlu, respektive k herectví? Může za to moje babička Jarmila, která byla v Jaroměřském divadle vším, co divadlo potřebovalo - od herečky až po inspicientku, a do divadla mě vozila už v kočárku.*

*Vzpomenete si na vaše divadelní začátky? To bylo ještě amatérské divadlo v Lysé nad Labem a divoké večírky na festivalech Jiráskův Hronov. Na to se nedá zapomenout.*

*Jak se připravujete na divadelní představení, jakou máte paměť na texty? Nějaká speciální příprava?*

Záleží na roli a na představení. Například v roli Harpagona v Molierově Lakomci jsem dělal osm hodin denně dva měsíce. Ale většínou to tak těžké není. Texty si pamatuju sice čím dál tím hůře, ale pořád lépe než to, co mám koupit, když jdu do krámu.

*Čím se liší natáčení televizní reklamy od natáčení seriálu?*

Liší se to hlavně v textu, který se musím naučit. Jinak je tam ale vše jako na jiných natáčeních, režisér, kameraman, zkrátka kompletní štáb. Snad největší rozdíl je v tom, že nestačí, aby se záběrem byl spokojen jen režisér, ale i klient, takže je to vlastně o to těžší. Musíte přesvědčit mnohem více lidí.

*Jak se vám změnil život po té, co jste se stal tvář RWE?*

Stal jsem se zřejmě nejznámějším „zaměstnancem“ RWE. Občas mi na ulici říkají pan RWE. Někdy se i v divadle stane, když vyjdu na jeviště, že se od někoho z diváků ozve: „RWE,“ což je třeba u Shakespeara hodně veselé, zvláště pro kolegy.

*Máte nějaký herecký vzor?*

O tom jsem nikdy nepřemýšlel. Mám rád spoustu herců, ale vzor asi nemám. Občas si na někoho vzpomenu v souvislosti s rolí, kterou právě dělám. Třeba v Ordinaci jsem si vzpomněl na Ladislava Křiváčka.

*Víme, že jste hrál v Okresním přeboru. Hrajete fotbal ve volném čase?*

Okresní přebor je moje srdeční záležitost. Po premiéře jsme zahráli pár zápasů se Slavojem Houšlice a třeba zápas na památku Karla Rachůnka před pěti tisíci fanoušky proti klukům z NHL byl n e u v ě ř i t e l n e j. Teď občas kopu za REAL TOP PRAHA, což je klub založený Ivanem Trojanem, Davidem Suchařípou a Sašou Smithou. Hrají v něm jak herci a zpěváci, tak i známí sportovci, a vítězky je vždy věnován na charitu.

*Máte nějaký fotbalový vzor?*

Tak v souvislosti s Okresním přeborem je to určitě Tomáš Řepka, který přes všechny „blikance“ je pro mě j e d n í m

z nejlepších obránců, co jsme kdy měli. No a moc rád mám Ryana Giggse z Manchesteru United. To je pro mě v e l i k e j frajer!

*V jakém představení vás můžeme vidět?*

Třeba v komedii Lásky a párečky, kterou agentura Sophia art uvádí v divadle U hasičů a kterou spolu s Honzou Revaíem, Karlem Zimou a Ernestem Čekanem hrajeme moc rádi. Dále v divadle Gong ve Večeru tříkrálovém a po Čechách v zájezdových představeních. S kolegou Karlem Zimou máme i dětské divadlo Z praku, které není jen pro malé diváky, ale hlavně pro maminky. A když se líbí i tatínkům, je to bonus.

*Co děláte ve svém volném čase? (O fotbale jsme již mluvili.)*

Vzhledem k tomu, že jsem si pořídil na Skalsku v oblasti Kokořínska státem chráněnou kulturní památku, mám zřejmě do smrti o vyplnění volného času postaráno. No, alespoň má to pachtění a shánění peněz nějaký smysl.

Za rozhovor děkuje Andrea Kubečková

S Jarmilem Škvřnou si povídala Andrea Kubečková.



## Stojí za povšimnutí

V uplynulém období došlo k několika událostem, které v souvislosti s cenovou regulací našeho podnikání stojí za povšimnutí.

**Za prvé** – bylo definitivně zažehnáno nebezpečí zkrácení III. regulačního období, a v této chvíli již máme na stole úřadem oznámené parametry na poslední rok tohoto období, to je na rok 2014, ze kterých plynou celkové povolené výnosy distribučních společností ve výši 12 040 mil. Kč. Meziroční srovnání těchto výnosů s rokem 2013 by napovídalo poklesu průměrného distribučního tarifu zhruba o pět procent, nicméně vlivem chystané fúze distributorů bude změna tarifů v jednotlivých společnostech poněkud disproporční. Bylo by však zatím předčasné uvádět konkrétní údaje o poklesu či nárůstu tarifů v roce 2014 z pohledu zákazníků stávajících regionálních společností, a to proto, že rozložení výnosů do jednotlivých zákaznických kategorií má v tuto chvíli ve svých rukou regulační úřad. Nicméně již nyní můžeme říci, že stávajícím MODOM zákazníkům JMPN se cena distribuce významnějším způsobem zvýší (odhadem o 10 %), zákazníkům SMPN a VČPN se naopak významněji sníží a u RWE GasNet očekáváme mírnější snížení ceny distribuce oproti současnému stavu v roce 2013.

**Za druhé** – regulační úřad dne 1. 8. 2013 publikoval aktualizaci metodiky regulace v plynárenství pro IV. regulační období (2015-2019), která u distribučních společností vyvolala řadu otázek a nejasností. Z navržené metodiky je například zřejmé, že ERÚ by chtělo retroaktivním způsobem měnit některé důležité principy regulace, a tudíž na předchozí regulační období kontinuálně již nenavázat. ERÚ směřuje ke zpochybnění zavedených principů regulace v oblastech definování báze aktiv (odejmutí přecenění), odpisů (zavedení tzv. „faktoru zastarávání sítě“ vázaného na investiční činnost a dále „investičního faktoru“ pro odejmutí neproinvestovaných odpisů), snaží se o snížení povolených nákladů definováním povolené ziskové marže a možností snižovat bázi povolených nákladů, a to i v průběhu periody se zpětnou platností. Chce zavést faktor využitelnosti (efektivitu) sítě a veřejně zakázky na nákup plynu na ztráty apod. Bohužel se opět stáváme svědky situace, kdy regulační rizika našeho podnikání rostou, a to bez toho, aby se tento stav například adekvátně odrazil v regulované výnosové míře (WACC).

**Za třetí** – ERÚ oznámil provedení kontroly v SMPN zaměřené na náklady, která by měla proběhnout ve dnech 23. - 27. 9. Jde o zahájení pilotního projektu nově založeného organizačního útvaru regulátora, který by se měl do budoucna velmi intenzivně zabývat efektivitou vynaložených nákladů u regulovaných společností. V poslední době jsme bohužel svědky poněkud vyhozené negativní rétoriky ERÚ vůči společnostem prostřednictvím sdělovacích prostředků, která nikterak neprospívá vytváření korektního a odborně zaměřeného prostředí pro cenovou regulaci, které by zákazníkům zaručilo příznivé ceny a investorům přiměřené pobídky pro investování do distribuce plynu. Zdá se, že dosažení rozumného kompromisu mezi společnostmi a ERÚ bude obtížné a budoucnost může přinést zvýšenou nestabilitu v oblasti regulovaného podnikání. Není žádným přínosem, pokud se ze systému cenové regulace vytrácí pozitivní (byť přísná) motivace, která je nahrazována sankčními pravidly a prvky, ze kterých plyne značná budoucí nejistota, neboť rozsah jejich případného dopadu do hospodaření společnosti je předem těžko odhadnutelný.

Luboš Strachota

# Matrix nás přinutil vidět věci jinak

**PRAHA** ■ První vlna pilotního projektu Matrix, zaměřeného na efektivnější a transparentnější způsob řízení a plánování nákladů, je úspěšně u konce. Po šesti měsících intenzivní práce a více než stovce jednání, workshopů a schůzek je výsledek jednoznačný. V rámci střednědobého plánu RWE Gas Storage ušetřily projektové týmy zhruba 169 milionů korun a radikálně změnila a zefektivnila plánování a řízení nákladů napříč všemi provozy. Více o výsledcích projektu a práci na něm prozradila Václava Nováková z RWE Gas Storage, která měla projekt na starosti.

*V každém čísle team:u jsme informovali o jednotlivých fázích projektu. Nyní je již první vlna pilotního projektu zdárně u konce. Co se dělo v posledních fázích a na čem pracovaly projektové týmy?*

V rámci první vlny jsme vybrali a zaměřili se na čtyři největší nákladové kategorie, které jsme doslova rozebrali do nejmenšího detailu. V posledních dvou měsících už týmy pracovaly na sestavování rozpočtu takzvaně od nuly. V realitě to znamenalo projít někdy až tisíce položek plánů údržby a naplánovat náklady bez historické zátěže. Na závěr pak šlo o nastavení vhodného způsobu monitoringu a kontroly.

*V březnu jste v rozhoru uvedla, že cílem projektu je nejen nalezení dlouhodobých úspor, ale i zavedení zcela nové metodiky řízení nákladů. Podařilo se cíle naplnit?*

Jsem přesvědčena, že jsme vše splnili na sto procent. Společným úsilím jsme ve střednědobém plánu na nadcházející tři roky ušetřili zhruba 169 milionů korun, což představuje asi šest procent provozních nákladů RWE Gas Storage. Podařilo se nám také radikálně změnit a zefektivnit celkový způsob řízení nákladů, nastavit nová pravidla a zavést jednotný postup pro každou kategorii.

*Co to znamená „radikálně změnit“? Jedná se o komplexní změnu celého způsobu a přístupu k řízení nákladů. Nyní budou v rámci dané nákladové kategorie za způsob plánování peněz napříč všemi provozy zodpovědní vlastníci kategorie. Ti budou dohlížet nejen na plánování, ale i na čerpání financí. Zjednodušeně řečeno, pokud půjde například o údržbu kompresorů, vlastníci kategorie kompresorů určí metodiku sestavování plánu a na základě ní pak technici na jednotlivých zásobnících sestaví plán jednotným postupem. Konkrétně to znamená, že všechny naše provozny budou tyto náklady probírat s panem Kafkou, jako člověkem odpovídajícím za tuto kategorii. Ten má díky projektu Matrix detailní přehled o nákladech a sám by navíc spolu se svým týmem autorem rozpočtu od nuly v rámci první vlny. Má tedy know-how, zná odlišnosti jednotlivých zásobníků a je z pohledu vedení společnosti nejen odborným garantem, ale i tím pravým*

kontrolorem a obhájcem nákladů na údržbu kompresorů.

*Jak složité bylo dopracovat se do tohoto stavu?*

Obecně lze říci, že kromě časové náročnosti šlo zejména o sladění a detailní rozbor nákladů na všech šesti zásobnících. Každý z nich je do určité míry unikát a bylo potřeba se probrat někdy množstvím různých postupů, prodiskutovat vše s vedoucími zásobníků a příslušnými techniky, navrhnout nové způsoby řešení, najít slabá

místa a podobně. V rámci projektu šlo opravdu o komplexní řešení. Kromě vlastníků kategorie a jejich týmů jsme totiž úzce spolupracovali i přímo s kolegy z nákupu. Oslovili jsme i vybrané dodavatele a probírali jsme různé scénáře a varianty a možné cesty úspor. Jednotlivé náklady jsme rozebrali do detailu a v podstatě znovu složili. Plány jsou sestaveny transparentně a já věřím, že to povede k efektivnímu vynakládání zdrojů. Během těch šesti měsíců intenzivní práce tak proběhlo více než sto různých workshopů, jednání, schůzek a telekonferencí. Důležitou součástí výsledků první vlny je i vytvoření dokumentů, které sehraji klíčovou roli při dalším postupu.

» Podařilo se ušetřit zhruba šest procent provozních nákladů a výrazně zlepšit samotný způsob jejich řízení. «

Lubor Veleba,  
jednatel RWE Gas Storage

*O jaké dokumenty se jedná? Co je jejich přínosem a za jakým účelem vznikly?*

Jedná se celkem o čtyři dokumenty. První shrnuje výsledky provedených analýz, nákupní strategie a potenciální úspory. Druhý dokument obsahuje detailní plán provozních nákladů na období 2014 až 2016 a úspory zapracované do střednědobého plánu společnosti. Ve třetím lze najít detailní seznam aktivit, zodpovědnosti a časový harmonogram jednotlivých kroků nezbytných pro



Václava Nováková

skutečnou realizaci úspor. V posledním je zachycen způsob vykazování nákladů a jejich monitorování. Jsou zde detailně popsány postupy zadávání zakázek, objednávek, schvalování, rozdělení zodpovědností a tak dále. Jde vlastně o kuchařku pro vlastníky kategorie, příslušné techniky a vedoucí zásobníků.

*Jaké budou další kroky a co to bude znamenat pro vlastníky kategorie případně další zaměstnance?*

Bezprostředně jde zejména o realizaci navržených opatření. Ale asi nejdůležitější na tom všem je, že projekt Matrix u naší společnosti vlastně nikdy neskončí. Střednědobý finanční plán se totiž aktualizuje každý rok a vlastníci kategorie tak budou pravidelně revidovat nákupní strategie, hledat nové příležitosti, zamýšlet se nad optimalizačními opatřeními a aktualizovat plány nákladů v rámci své kategorie. Přitom budou postupovat podle již zmíněných dokumentů, které budou každoročně aktualizovat. Tím je zajištěna kontinuita a nikdy nekončící proces zlepšování a efektivního využívání zdrojů.

*Chystá se i další vlna projektu?*

Ano. V první vlně jsme se zaměřili na čtyři největší nákladové skupiny, ve druhé vlně bychom přešli na další čtyři kategorie tak, abychom měli pokrytu rozhodující část nákladů. Budeme se zabývat údržbou a opravami nadzemních částí sond, řídicími systémy, budovami a elektrickými zařízeními.

*Jednalo se o pilotní projekt v rámci celé skupiny RWE a navíc se ho aktivně účastnili i zaměstnanci, pro které to byla úplně nová zkušenost. Jak se svých rolí zhostili a jaké jsou vaše postřehy?*

Jsem ráda, že jsme už od samého počátku zapojili zaměstnance ze všech lokalit. Ano, pro většinu z nás to byla úplně nová zkušenost. V rámci projektu jsme proto mysleli i na školení a zprostředkování teoretických znalostí. Myslím, že projekt byl přínosný pro všechny. Ať už šlo o teoretickou nebo praktickou část, práci v týmu či celkovou realizaci projektu.

## ČÍSLA A FAKTA O PILOTNÍM PROJEKTU MATRIX

- V první vlně ušetřeno celkem 169 milionů korun ve střednědobém plánu společnosti na období 2014 – 2016.
- Během 6 měsíců intenzivní práce proběhlo více než 100 pracovních schůzek, workshopů a ostatních jednání.
- Projektu se aktivně účastnili zástupci všech lokalit RWE Gas Storage, zaměstnanci nákupu a oddělení procesů a organizace RWE Česká republika.
- Pro 4 největší nákladové kategorie (energie, kompresory, podzemní opravy sond a zařízení na úpravu plynu) byl nastaven zcela nový způsob plánování a řízení nákladů.

*A postřeh? Ten mám jeden zásadní. Když se projekt spouštěl, byl vnímán spíše jako jeden z mnoha jiných. Ale postupem, jak byl více a více zřejmý jeho konkrétní přínos a smysl včetně bezprostředního dopadu na každodenní práci, začala stoupat i motivace. Také prostor pro vlastní iniciativu sehrál důležitou roli. V neposlední řadě bych chtěla dodat ještě jedno. Matrix nás doslova přinutil vidět věci jinak a věřím, že lépe. Také věřím, že přispěje k lepší komunikaci*

» První vlna je úspěšně u konce, projekt Matrix ale nekončí. «

Václava Nováková,  
Senior Specialist,  
Finance/Serv. & Reporting,  
RWE Gas Storage

mezi odděleními, která spolu musí spolupracovat. Závěrem bych chtěla poděkovat všem, kteří se na realizaci projektu podíleli, včetně externích poradců společnosti Accenture. Myslím, že je za námi pořádný kus práce s konkrétními výsledky.

Aleš Gregorovič



# Kampaň Rozjed'te to s námi! je ve finále

Osmnáctiměsíční stáž s rotacemi ■ plnohodnotný člen týmu ■ dobrý start profesní kariéry

**První zářijový týden vstupuje devět čerstvých absolventů různých českých vysokých škol do své další životní etapy, kterou je v jejich případě nástup do nově koncipovaného RWE Trainee programu. Jaká jsou vzájemná očekávání, co nový Trainee program obnáší, co nové Trainees v nejbližší době čeká? O tom níže.**

Trainee program funguje v RWE v ČR již od roku 2009 a mnozí z vás se s někým z účastníků tohoto programu (tzv. Trainee) setkali přímo ve svých týmech. Od začátku roku 2013 je program nově nastaven a nově také spadá pod útvar lidských zdrojů. Absolventi, kteří nyní do programu nastupují, jsou tedy pilotní skupinou, která prověří, zda jsme vše podchytily a nastavily správně a zda všem zúčastněným přináší to, co od něj očekávají.

Jak tedy bude současný Trainee program probíhat? Jedná se o osmnáctiměsíční stáž v konkrétním „domovském“ útvaru se dvěma až třemi rotacemi (vždy dva až tři měsíce) v jiných útvarech. Rotační plán vytváří manažer domovského útvaru, je tedy na něm, jaké další zkušenosti nechá svého Traineeho načerpat. Trainees jsou plnohodnotnými členy pracovního týmu, což znamená, že se podílejí na řešení reálných úkolů a projektů.

## Vážný zájem o práci

Jak se studenti vysokých škol o našem Trainee programu dověděli? V rámci spolupráce s partnerskými vysokými školami jsme na začátku letošního roku zorganizovali kampaň „Rozjed'te to s námi“, která pro-

bíhala formou roadshow s interaktivními workshopy přímo na školách. Naším cílem byl nábor deseti Trainees do různých oddělení společnosti RWE v ČR s nástupem v září 2013. Na některých setkáních byla přidána hodnota a velkým přínosem pro studenty účast některého z manažerů RWE v ČR.

Workshopy na školách se přitom prolínaly s naší účastí a prezentací Trainee programu na studentských veletrzích pracovních příležitostí, které jsou organizovány buď školami samotnými anebo studentskými organizacemi (např. IAESTE nebo AIESEC).

Do RWE Trainee programu se mohli přihlásit uchazeči, kteří splňovali následující kritéria: museli být absolventy VŠ (nebo nejspíše dva roky po ukončení studia), poslali životopis v českém a anglickém jazyce, byli připraveni prokázat jazykovou vybavenost (anglický jazyk na úrovni B2/C1, německý jazyk výhodou) a velmi dobrou znalost MS Office. Požadavkem navíc bylo zpracování 3-4stránkové prezentace v angličtině na téma „Energie a já“. Chtěli jsme tak ověřit nejen jejich kreativitu, ale i vážnost zájmu o práci v RWE.

## Výběrové řízení v číslech

Možnosti projevit zájem o pozici Trainee využilo celkem 360 absolventů VŠ. Na základě prvního kola předvýběru proběhl telefonický screening (interview) se 165 uchazeči, u kterých jsme prověřovali jazykovou vybavenost, komunikační schopnosti a motivaci. Do dalšího „kola“, kterým byly on-line jazykové a výkonové testy, postoupilo 120 uchazečů. Z těch se do poslední části výběrového řízení, kterou je

assessment centrum (AC), dostalo celkem 72 kandidátů. V AC, které je určitě nejnáročnější částí výběrového řízení a jehož součástí jsou jak individuální, tak týmové úkoly (hry, testy, hodnocení aktivit členů týmu, individuální pohovor), jsou uchazeči testováni v situacích, které klasický pohovor nedovoluje. Celkem jsme zorganizovali dvanáct assessment center průměrně se šesti účastníky. Jména devíti Trainees, kteří k nám dnes nastupují, jsme znali na začátku července.

## A jsme ve finále

Součástí nové koncepce Trainee programu je také informačně – vzdělávací nástupní týden, který noví zaměstnanci absolvují společně. Během prvních pěti pracovních dní zvládli veškerou úvodní administrativu, zúčastnili se školení BOZP a „orientačního dne pro nové zaměstnance“, setkali se s manažery vybraných útvarů, aby se dověděli více o chodu společnosti jako celku, absolvovali také seminář s psycholožkou Janou Randákovou na téma „Požd – budeme táhnout za jeden provaz“ a na konci týdne se aktivně zúčastnili sportovních her v Pardubicích. Následující týden již každý Trainee nastoupil do svého domovského útvaru, kde ho manažer seznámil nejen s kolegy v týmu, ale také s rotačním plánem, který pro něj připravil.

Nové Trainees tedy čeká rok a půl dlouhá cesta prostředím RWE, která jim přinese mnoho nových zkušeností i dovedností. Přejeme jim, aby byla co nejpřínosnější z hlediska jejich očekávání a aby na práci v RWE vzpomínali jen v dobrém.

## Hendikep není bariéra

### Dokončení ze strany 1

Součástí Dnů Diversity byly také workshopy s lidmi, kteří mají hendikep, nicméně žijí plnohodnotný život a v profesním životě jsou velmi úspěšní. V Praze jsme přivítali Jiřího Ježka, hendikepovaného cyklistu a paralympijského vítěze, nebo Jana Říhu, který ač nevidomý, je aktivním herečkem. V Brně jsme si pozvali Kateřinu Stejskalovou, zrakově postiženou vysokoškolskou pedagožku Univerzity Palackého v Olomouci, a Tomáše Helísku, vedoucího call centra a lektora Chodčických lidí. Diskutovali jsme s nimi o roli mezilidské komunikace a síle rozhodnutí každého člověka, bez ohledu na zdravotní stav, měnit vztahy v okolním světě k lepšímu.



Jiří Ježek se svou manželkou

Cílem letošních Dnů Diversity bylo suma sumárum ukázat hendikep „trochu jinak“. Podívat se na něj zblízka, vyzkoušet si pocity hendikepovaných a zjistit, že mám-li hendikepovaného kolegu nebo kolegyni, není se čeho obávat. Program měl tedy mimo jiné bořit předsudky a bariéry vůči hendikepovaným. Pokud jich alespoň několik zbořil, splnil svůj účel.

Lukáš Ondřej

## Trainees se představují



Alena Nováková, RWE DS - Majetkoprávní podpora (Odborný mentor: Lenka Vrzalová)

Vystudovala jsem Vysokou školu chemicko-technologickou v Praze, obor chemické inženýrství, který se zabývá kinetikou a dynamikou procesů v zařízeních chemického a potravinářského průmyslu a jejich optimalizací. O RWE Trainee programu jsem se poprvé dozvěděla z workshopu, který proběhl na naší škole. Program mě okamžitě zaujal, protože přesně odpovídal mé představě nabídky práce pro studenta bez praxe. Po náročném, ale zároveň velmi sympatickém přijímacím řízení jsem byla přijata do oddělení Majetkoprávní podpory ve společnosti RWE Distribuční služby. Těším se, že zlepším své osobní dovednosti, získám mnoho cenných pracovních zkušeností a díky rotacím v jiných útvarech blíže poznám činnosti, které souvisí s mou pracovní náplní.



Jaroslav Hubáček, RWE ZS - Fakturace (Odborný mentor: Jaroslava Pittermannová)

Je mi 24 let a pocházím z obce nacházející se kousek od Uherského Hradiště. Vystudoval jsem Vysokou školu báňskou v Ostravě, dále jsem studoval na University of Groningen v Nizozemí a na Masarykově univerzitě v Brně. V rámci skupiny RWE nastupuji do oddělení fakturací v Ostravě. Hlavním přínosem Trainee programu je pro mě možnost poznat nejen mé „domovské“ oddělení, ale seznámit se v rámci rotace i s dalšími úseky, ať už v Ostravě či v Brně, a tak hlouběji poznat, jak jednotlivá oddělení spolupracují a fungují jako celek. Věřím, že po skončení programu se stanu stálým členem týmu oddělení fakturací.



Martin Haburaj, RWE ČR - Reporting & Planning (Odborný mentor: Gabriela Kičová)

„Ako študent som po ukončení školy vždy chcel pracovať v podnikových financiách. Chcel som byť blízko ľudí, ktorí rozumujú businessu (aj keď ho sami nevytvárajú) a zároveň pomáhajú (nie len tým najvyššie postaveným) urobiť to správne rozhodnutie v správny čas. Aj preto som sa ako absolvent Fakulty financií a účtovníctva VŠE v Prahe, ktorý do RWE prichádza už s praktickými skúsenosťami z oddelenia externého reportingu v spoločnosti CME, rozhodol pridať sa k tímu pani Gabriely Kičovej a pod jej dirigentskou taktovkou si tiež zahrať svoju pasáž v drobnom orchestri participation controllingu. Verím, že sa mi takto podarí zladit' sa do budúca s hudbou RWE. Audentes fortuna iuvat.“



Martin Uher, RWE ČR - Sales Governance (Odborný mentor: Libor Švec)

Do RWE nastupuji jako budoucí absolvent Vysoké školy ekonomické v Praze, kde studuji obor finanční inženýrství. V rámci svého studia jsem se zabýval teorií používání složitých finančních instrumentů, které jsou užívány kromě finančního sektoru i při obchodování s energetickými komoditami. Má diplomová práce je zaměřena na využití Swing opcí na trzích s elektřinou a zemním plynem. Pro budoucí kariérní růst velmi oceňuji možnost být účastníkem trainee programu, v jehož rámci budu moci poznat společnost RWE z více úhlů pohledu.



Michal Sitár, RWE DS - Inženýring & Projektování (Odborný mentor: Jan Barták)

Narodil jsem se a žiju v Praze – od mala se tedy pohybuji v pavučinách trubek a drátů. Jsem hrdý na to, že jsem dostal příležitost pracovat v RWE a mohu tak být přímo u zdroje toku energie. Maturoval jsem na stavební průmyslovce a promoval na ČZU v oboru krajinné inženýrství. Mám rád sport ve všech podobách – letní, zimní, aktivně, pasivně. Dále rád jím a je mi dobře mezi veselými lidmi.



Alena Tvrđiková, RWE ČR - Sales (Odborný mentor: Jindřich Švec)

Po vystudování Vysoké školy ekonomické v Praze jsem lačnila po dalším dobrodružství a studiu, proto jsem se vydala na jednoletou misi v anglickém jazyce. Na svých cestách jsem se při studiu ekonomie a obchodu dostala do země pávilového masného jídla, plné švábů a krys, kde zřídka na ulici potkáte těhotnou ženu nebo i jen psa. Další semestr jsem strávila v zemi čokolády a své putování jsem zakončila ve své domovině. Nyní jsem ZDE a konečně mám možnost ukázat, co ve mně je a také využít všechny získané dovednosti a zkušenosti v praxi.



František Čech, RWE ČR - Retail Portfolio Management (Odborný mentor: Philipp Hanus)

O RWE trainee programe som sa dozvedel na Inštitúte ekonomických štúdií Univerzity Karlovej v Prahe, na ktorom som v januári 2013 s vyznamenaním ukončil magisterské štúdium. Pri predstavení programu a následnej diskusii so zamestnancami RWE som ešte netušil, že hovorím so svojim budúcim „bossom“ Phillipom Hanusom z oddelenia Retail Portfolio Managementu. Ako čerstvý absolvent očakávam od trainee programu získanie cenných praktických skúseností z domovského oddelenia a vďaka rotáciám uceleného pohľadu na fungovanie spoločnosti ako celku. Zároveň verím, že trainee program bude pre mňa ako aj pre RWE začiatkom obojstranne prínosnej a dlhodobej spolupráce.



Simona Halfarová, RWE ČR - HR (Odborný mentor: Jitka Adámková)

Bez komunikace a práce s lidmi bych si svou pracovní náplň nedokázala představit. Když mi byla nabídnuta pozice Trainee v oddělení HR, neváhala jsem ani minutu. Studovala jsem na Fakultě financí a účetnictví na VŠE v Praze, dále jsem pokračovala ve svém studiu na Univerzitě Jana Amose Komenského Praha se zaměřením na evropská hospodářskosprávní studia. Pracovní zkušenosti jsem získávala v zejména v mezích mezi studiem a cestováním. Věřím, že svým přístupem k práci a zodpovědností budu přínosným článkem našeho týmu pro společnost RWE.



Tomáš Halbich, RWE ČR - Information Management (Odborný mentor: František Zuzák)

Je mi 24 let, žiji v Praze a vystudoval jsem obor Systémové inženýrství v magisterském programu na České zemědělské univerzitě v Praze. Absolvoval jsem VŠ mne naučilo nové přístupy řešení problémů, nový způsob myšlení a zároveň dalo také velké kvantum vědomostí, které považuji za důležité zvláště ve vzájemném kontextu. Bez jejich použití v praxi by mi však žádnou výhodu na pracovním trhu nepřinesly, což jsem pocítil na pohovorech. Z tohoto důvodu považuji Trainee program za životní šanci nastartovat svou kariéru a očekávám od něj získání cenných pracovních zkušeností, které mne posunou dál. Pokud jste v podobné situaci, rozhodně se do programu přihlaste, protože i samotné výběrové řízení je vynikající zkušenost.

(HR)

## ODBORY

## Uvidíme, co na té naší 'zelené louce' vykvete

Kolektivní vyjednávání o budoucnosti pracovních podmínek ve společnostech RWE bylo zahájeno se školním rokem. Zástupci zaměstnanců Odborového svazu Transgas, SZO OS UNIO a ZOOS ECHO předložili společný návrh znění Kolektivní smlouvy na roky 2014 a 2015, jehož základem je aktuálně platné znění Kolektivní smlouvy pro roky 2012 a 2013 včetně pěti dodatků.

Zásadním tématem je odměňování, přičemž se nezaměřujeme jen na valorizaci mezd (zvýšení výdělků vzhledem k růstu cen), ale také na nový koncept odměňování předložený zaměstnavatelem. V kapitole ODMĚŇOVÁNÍ ZAMĚSTNANCŮ navrhujeme: nárůst tarifních stupňů a základních složek smluvních mezd o 8%; zvýšení minimální výše odměny za pohotovost na 20 Kč; nárůst příplatků za práci ve specifických pracovních režimech o 8%; zvýšení příplatků mechaniků a nekrácení příplatků báňských záchranářů dle odpracované doby.

V kapitole PRACOVNĚPRÁVNÍ NÁROKY ZAMĚSTNANCŮ jsou naše návrhy tyto: zkrácení pracovní doby směnových zaměstnanců na 35 hodin týdně; započítávání přestávek (resp. přiměřené doby na jídlo a oddech) do pracovní doby směnových zaměstnanců a zavedení placené překážky v práci na straně zaměstnance v případě práce s dětmi.

V reakci na novou celoevropskou hrozbu nejistého (tzv. překerního) zaměstnání se v kapitole ZAMĚSTNANOST zaměřujeme na nastavení podmínek agenturního zaměstnávání.

Ani SOCIÁLNÍ PODMÍNKY ZAMĚSTNANCŮ nezůstávají v našem návrhu bez povšimnutí.

V této části kolektivní smlouvy bychom chtěli zvýšit příspěvek na benefitní program na 30 000 Kč; umožnit čerpání prostředků z Benefitního portálu RWE na úhradu energií, školného pro zaměstnance, případně na zaplacení školky; poskytovat stravenky zaměstnancům s místem výkonu práce na pracovištích se standardizovanou formou stravování; poskytovat peněžitý dar i při pracovním výročí 45 let ve výši 22 500 Kč. Mimo to se chceme zaměřit na skupinu zaměstnanců nad padesát let v rámci Diversity 50+ a rozšířit plán zaměstnaneckých akcí o akci Do práce na kole. Navrhujeme také nastavit poskytování služby péče o dítě pilotně v lokalitě Ostrava.

V sedmé kapitole VZTAHY MEZI ZAMĚSTNAVATELEM A ODBOROVÝMI ORGANIZACEMI požadujeme prodloužení stávající dohod.

Do oblasti BEZPEČNOST A OCHRANA ZDRAVÍ PŘI PRÁCI přicházíme se záměrem umožnit účast zástupce zaměstnanců při kontrole režimu dočasné práce neschopného zaměstnance.

SOCIÁLNÍ PODMÍNKY BÝVALÝCH ZAMĚSTNANCŮ chceme i nadále organizovat společně s bývalými zaměstnanci NET4GAS, a proto bude třeba se zamyslet také nad názvem KBZ RWE CZ.

Zaseto na dobrou úrodu tedy máme, (první kolo jednání již proběhlo) a dalšímu šlechtění se plně věnujeme. Uvidíme, co na té naší 'zelené louce' vykvete.

(Šv)



# Novinky v benefitech,

## aneb stále přinášíme něco nového

**Pravidelně vás informujeme o novinkách v RWE Benefitním Portálu a o dalších výhodách pro zaměstnance RWE. Tentokrát jsme pro vás připravili novinky z oblasti zdraví či bankovníctví, a informujeme také o slevách u našich partnerů. Zároveň přinášíme aktuální přehled nových benefitů a výhod pro zaměstnance RWE v České republice.**

### Slevy v Beneficio klubu

Všichni zaměstnanci RWE mají možnost využít slev na různé druhy zboží a služeb v Beneficio klubu společnosti Edenred.

Beneficio Club nabízí pravidelně aktualizovanou nabídku slev a výhodných nabídek na základě bezplatné registrace a slevových kuponů. Slevové kupóny můžete buď využít v internetových obchodech, nebo si je vytisknout a slevu čerpat přímo u dané provozovně. Kategorie v nabídce zahrnují například sport a volný čas, wellness, kulturu, gastronomii, cestování nebo domácnost. Více informací na [www.beneficioclub.cz](http://www.beneficioclub.cz), nebo volejte call centrum Portálu 840 111 305.

### e-shop Rychlá lékárna

Nově můžete své benefitní body využít v dalším internetovém obchodě [www.rychlalekarna.cz](http://www.rychlalekarna.cz). Tato společnost již dvanáct let provozuje klasické kamenné lékárny, na jejichž odborném zázemí založila lékárnu internetovou. V nabíd-

ce e-shopu je více než 25 tisíc produktů. Objednávání a platba za zboží probíhá stejným způsobem jako v e-shopu [www.lekarna.cz](http://www.lekarna.cz).

### Očkování proti chřipce

Nově jsme pro vás připravili možnost nechat se za benefitní body naočkovat proti chřipce. Očkování jste si mohli do 30. 9. objednat prostřednictvím HRInfra nebo SMS v Portálu. Další informace naleznete v RWE Benefitním Portálu v kategorii Medicover – očkování.

### Nové výhody pro zaměstnance

Nabídka v sekci Výhodně pro zaměstnance na intranetu byla rozšířena o zvýhodněné produkty od ČSOB, Komerční banky a Citibank. Tyto banky nabízejí zaměstnancům RWE vedení účtu zdarma. Více informací na intranetu v záložce Informace – Výhodně pro zaměstnance.

### Concierge Management

Tato služba je vhodná pro zaměstnance, kteří v rámci úspory svého času hledají spolehlivého servisního partnera. Společnost Concierge Management za své klienty zprostředkovává různé služby, například pomoc při jednání s úřady, nebo se servisem automobilu. Kompletní nabídku služeb této společnosti naleznete na intranetových stránkách v záložce Informace – Výhodně pro zaměstnance.



### Divadlo na Fidlovačce

Divadlo Na Fidlovačce nabízí zaměstnancům RWE 'last minute' zvýhodněně vstupné na vybraná

představení. Jednou až dvakrát do měsíce nabízí v tomto režimu vstupenky s 30% slevou. Nabídka je zasílána obvykle s desetidenním předstihem a počet vstupenek je omezen pouze kapacitou divadla a mírou vyprodanosti představení. V případě vašeho zájmu stačí na e-mail s nabídkou odpovědět z vašeho pracovního e-mailu a kontaktní osoba z divadla s vámi domluví detaily. Více informací na intranetu v záložce Informace – Výhodně pro zaměstnance nebo na [www.fidlovaacka.cz](http://www.fidlovaacka.cz)

### Slevy na nákupy od společnosti ALZA

Zaměstnanci RWE mohou využívat slev (až 6% z běžné ceny) na nákup veškerého sortimentu u společnosti ALZA. Sleva se uplatňuje pomocí unikátního kódu RWE-PRM-130, který zaměstnanec zadá na adrese [www.alza.cz/sleva](http://www.alza.cz/sleva). Po zadání kódu je sleva aplikována na kompletní sortiment zboží na stránkách Alza.cz. Více se dozvíte na stránkách <http://intranet.rwe.cz/cs/zbozi-a-slevy-na-nakupy/>.

### Platba kartou na [www.lekarna.cz](http://www.lekarna.cz)

Dalším zlepšením v oblasti čerpání benefitů bude možnost platit na [Lekarna.cz](http://www.lekarna.cz) kartou Ticket Benefits, takže pokud jste si některé svoje benefitní body již převedli na kartu, nepřijedete o možnost za ně nakoupit na [www.lekarna.cz](http://www.lekarna.cz). Jakmile bude platba aktivní, budeme vás informovat na úvodní stránce RWE Benefitního Portálu.

(HR)

# Co je nového ve stravování?

**Opět přinášíme pravidelné shrnutí vývoje stravování v jídelnách Eurestu. Společnost Eurest v červnu uspořádala anketu formou volných odpovědí, jejímž účelem bylo zjistit vaše názory na stravování a případné připomínky. Jsme velmi rádi, že jste věnovali svůj čas vyplnění anketního lístku a přispěli tak ke zlepšení úrovně stravování. Z vašich odpovědí vyplynulo několik novinek a zlepšení, které již byly v jednotlivých jídelnách zavedeny.**

**BRNO:** Výsledky ankety ukázaly, že byste ocenili možnost vyměnit u zvoleného jídla přílohu. To je nyní možné vždy, pokud je požadovaná příloha ten den v nabídce. Pouze u hranolků a ostatních smažených příloh je přičítán doplatek 5 Kč.

V Brně vám chyběla možnost koupě zákusků. Společnost Eurest tedy od 10. června sortiment dezertů zavedla. Zájem však byl minimální (v průměru byly prodány tři kusky za týden), a tak byl tento sortiment opět zrušen.

Eurest také vyhověl požadavku na zpřístupnění jídelního lístku bývalým zaměstnancům RWE. Vždy s týdenním předstihem je vyvěšen v prostorách jídelny.

**HRADEC KRÁLOVÉ:** Zde jste projevíli nespokojenost s postupně se snižujícím výběrem jídel v pokročilejší době oběda. Pokud si přejete mít jistotu, že vám zvolené jídlo bude k dispozici, můžete si je předem objednat, případně v ranních hodinách zavolat vedoucí jídelny paní Petře Poláčkové, aby vám jídlo rezervovala.

Podalo se vyhovět také vašemu zájmu o menší porce minutek za nižší cenu. Můžete si nechat připravit místo standardní porce masa o váze 180 g porci pouze stopadesátigramovou s přiměřeně sníženou cenou.

**OSTRAVA:** Z výsledků ostravské ankety vyplynulo, že byste uvítali častější zařazení těstovinových salátů a širší nabídku rybích pokrmů. Nabídka byla tomuto požadavku přizpůsobena od poloviny července.

Tip na frekventovanější gastroakce v podobě jídel zahraničních kuchyní společnost Eurest také vzala v potaz a od září naplánovala vždy jednou měsíčně příspěvek externího kuchaře.

**PLZEŇ:** V Plzni byl patrný zájem o větší porce příloh, zejména zelí a špenát. Eurest tedy zvýšil gramáž těchto příloh ze 150 g na 200 g.

Objevily se také požadavky na označení jídel, která byla uvařena z polotovarů – nejčastěji jde o rybí prsty, smaženou tresku nebo hranolky. Eurest bude nyní na výdeji taková jídla zřetelně značit.

Na základě vašich připomínek bude Eurest do nabídky zařazovat častěji také ryby.

**PRAHA:** Projevili jste zájem o zavedení polovičních porcí, které nyní skutečně můžete v jídelně na Limuzské u vybraných jídel dostat. Systém byl v Praze zaveden na zkoušku. Protože praxe ověřila, že o poloviční porce je skutečně zájem, budou rozšířeny i do ostatních lokalit.

Objevilo se také několik připomínek k polévkám. Zárukou zlepšení jejich kvality je to, že nyní se připravují z pravého vývaru z kostí.

Z ankety dále vyplynulo, že si ceníte kvality domácích dezertů a širokého výběru salátů. Eurest zavedl tzv. salátový bar, kde si můžete sestavit svůj vlastní zeleninový salát (např. se sýrem, krutony či s mozzarellou.)

V anketě jste také projevíli zájem o odlehčená jídla, Eurest tedy od poloviny července zařazuje do nabídky jedno odlehčené jídlo denně.

Ocenění ochotného přístupu personálu a snahy zaměstnanců Eurestu vyjít vám vstříc se objevovalo ve všech lokalitách.

Společnost Eurest se po vyhodnocení ankety snažila reagovat na většinu vašich podnětů, nicméně ne každá z provedených změn znamenala úspěch (např. prodej zákusků v Brně). Jen samotná praxe může prokázat, co je vhodné a co se naopak neosvědčí. Vaše další připomínky však mohou současnou úroveň stravování posunout zase o kus dál a k vyšší kvalitě.

Za vaše názory a podněty, které jste zanesli do ankety společnosti Eurest, ještě jednou děkujeme. Připomínáme, že i nadále se můžete se svými náměty na zlepšení obracet na členy stravovací komise, nebo je vepsat do intranetového formuláře. Samozřejmě je zde i možnost sdělit své názory přímo zaměstnancům Eurestu.

### Setkání v Praze

V pondělí 28. srpna proběhl v Praze v Limuzské workshop s vedoucími jídelnami Eurestu a předsedy stravovacích komisí. Od zavedení nového konceptu v dubnu to bylo zatím největší setkání Eurestu s RWE. Účelem bylo sdílení postupů a obecně zkušeností ve všech lokalitách. Zároveň šlo o zhodnocení provozu jídeln po nastavení nového konceptu stravování od dubna letošního roku.

Součástí workshopu bylo také vaření přímo před zákazníky pod vedením kuchaře pana Sellinger - tzv. Cooking live, které měli možnost vyzkoušet i zaměstnanci RWE.

Na programu byly i přednášky na téma zdravá výživa a vegetariánství. Přednesla je výživová poradkyně Kristýna Kalinová, kterou můžete pravidelně vidat na televizních obrazovkách v rámci pořadu Snídaně s Novou v pořadu Tescoma s chutí.

Pokud byste měli jakékoliv dotazy ke zdravé výživě, vegetariánství nebo ke stravě obecně, máte možnost zaslat svůj dotaz na adresu: [poradna-kalinova@seznam.cz](mailto:poradna-kalinova@seznam.cz). Především, že slečna Kalinová nepracuje pro společnost Eurest, takže tato adresa slouží výhradně pro otázky z oblasti zdravého stravování obecně.

(HR)



Vaření přímo před strážníky v Limuzské

# Plynárenské sportovní hry Pardubice 2013

Sportovní hry v Pardubicích se i letos vydařily. Mezi standardní organizované disciplíny již tradičně patřily: malá kopaná, nohejbal, volejbal, beach volejbal, tenis, stolní tenis, badminton, pétanque, branný závod, cyklistický terénní závod. Opomenout nemůžeme ani soutěž v atletických disciplínách (běh na 100 m a 400 m), ani divácky hojně navštívené dračí lodě. Mnoho sportovců využilo své přítomnosti a vyzkoušelo svoji sílu také ve speciální doplňkové soutěži – hodu plynoměrem.

Organizátory PLSH 2013 byly stejně jako v předešlých letech společnosti RWE, SOU plynárenské v Pardubicích a Odborový svaz Transgas. Díky dobrému počasí proběhly všechny soutěže dle původního plánu v rámci jediného dne. Letošní počet účastníků přesáhl hranici šesti set. Celkem sportovní hry nabízely dvanáct soutěžních disciplín. Mnozí využili této široké a různorodé nabídky k tomu, aby své schopnosti a talent předvedli hned v několika z nich, a tak jsme napočítali rekordních 826 startů.

Luboš Falhaur



## COMPANIUS v létě

Co dělali naši dobrovolníci letos v létě? Mnozí měli prázdninovou přestávku, další odjeli jako vedoucí na letní tábory nebo pokračovali v pravidelném sportovním tréninku. A někteří se dokonce chystali na zimu. Nevěříte? Kolega Libor Ovčáček ze společnosti RWE Gas Storage, který získal finanční příspěvek na nákup dřeva pro lesní mateřskou školu, s vydatnou pomocí dětí rozřezal a nasekal téměř šest kubických metrů bukového a dubového dřeva. To jim musí vystačit na celých deset měsíců topení. Že si při tom užili spoustu legrace, vidíte sami na snímku vpravo dole. Současně dodáváme, že bezpečnost práce byla dodržena a nikomu se nic nestalo.

Legraci si užili i kolegyně a kolegové z RWE Česká republika a RWE Gas Storage, kteří připravili dětem v Těškovících letní zábavné odpoledne, na jehož konci předali dobrovolným hasičům dárek v podobě několika požárních hadic typu B a C. Co všechno se tam dělo? Nejmenší návštěvníky zabavili omalováním obrázků s hasičskou tematikou, pro starší děti připravili vědomostní kvíz z oboru plynárenství. Sami se pak osobně seznámili s průběhem požárního útoku jako sportovní disciplíny. A vypadali při tom naprosto profesionálně.

Šárka Bezděčková

Na fotografii zleva: Alena Smržová, Jana Kadlecová, Miroslav Čulík, Jana Kutáčová, Josef Géryk, Pavel Kačírek a Luďek Purmanský.





# Pozvánka do galerie

**Praha** - Vzpomenete si, kdy naposledy jste byli v nějaké galerii na výstavě? Že už je to hodně dávno? Nevadí, teď máte možnost to napravit. A dokonce v pracovní době! Stačí zajít v Praze v Limuzské do prvního patra, kde sídlí představenstvo společnosti, a ocitnete se přímo v malé obrazové galerii. Pokud vás napadají podezřívavé myšlenky, cože si to představenstvo vymyslelo právě v době úspor, vykejte s kritikou, dokud nedočtete až do konce. Jsem si jistá, že budete mile překvapeni. Stejně jako já, když jsem se o tom náhodně dozvěděla. Nevšední obrazy na chodbě totiž pocházejí ze soukromé dílny jedné naší kolegyně. Ta maluje pro vlastní potěšení už roky, ale až teď byl souhrou náhod její koníček odhalen i kolegům v zaměstnání.

Autorkou je Linda Bucharová, která pracuje v RWE už deset let, z toho posledních pět let jako asistentka představenstva. Když slavil v létě její šéf narozeniny, rozhodla se věnovat mu nevšední dárek – vlastnoručně namalovaný obraz. Ten pana Herrmanna natolik okouzil, že se okamžitě rozhodl

dát prostor i dalším Lindiným malbám a podělit se tak o potěšení z nich s ostatními.

Moderní obrazy, koláže a asambláže teď zlepšují náladu všem příchozím a zpřijemňují čas čekajícím návštěvám. Nevěříte? Podívejte se sami. Na přiložené fotografie a třeba i osobně. Přijďte a zazvoňte, Linda vám ráda otevře. A příští obraz namaluje možná právě pro vás.

(Bez)



## LUŠTITELSKÁ RUBRIKA

Milí luštitelé,

velice nás těší, že i v době dovolených jste si našli čas na náš časopis. E-mailových zásilek se správným řešením alespoň jedné z uvedených luštitelských úloh přišlo na adresu redakce tentokrát dokonce více než obvykle. Všem luštitelům za projevený zájem samozřejmě děkujeme a jako vždy šest z nich také odměňujeme.

Za správné vyluštění tajenky ve znění „výbuch sopky Krakatau“ získávají odměnu: **Jana Pešíková** (RWE DS, Plzeň), **Nicole Wagnerová** (RWE GasNet, Ústí n. L.), **Renata Soukupová** (RWE ČR, Praha).

Z úspěšných řešitelů logické úlohy, ve které jste měli zjistit, že menší čtverec zabírá 50% plochy čtverce většího, jsme vylosovali: **Jaroslava Kalibánová** (VČP, Hradec Králové), **Vojtěch Budil** (RWE DS, Praha), **Petr Škvor** (RWE DS, Praha).

Další šance na odměnu mají ti, kteří se pustí do luštění dnešních úloh, jimiž jsou PÍSMENNÁ POLODOKRESLOVKA a HAD.

### PÍSMENNÁ POLODOKRESLOVKA SE SDRUŽENOU LEGENDOU

Polodokreslovka je křížovka, u které je zadán pouze její obrys, na rozmístění dělicích znaků, případně políček, již musí řešitelé přijít sami. Pro ztížení je zadání uvedeno se sdrúženou legendou, což znamená, že legenda není rozdělena na jednotlivé řádky, respektive sloupce, nicméně pořadí výrazů je zachováno. Tedy nejprve jsou uvedeny legendy ke všem výrazům v řádku A, na ně navazují ve vpisovaném pořadí všechny legendy k výrazům v řádku B, a tak dále. Při řešení takové křížovky se hodí počítat výrazy. Například tato křížovka je středově souměrná, z čehož vyplývá, že počet výrazů ve sloupcích 1 až 7 je stejný jako počet výrazů ve sloupcích 8 až 14. V tajence

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
A														
B														
C														
D														
E														
F														
G														
H														
I														

naleznete jméno světoznámého českého vědce a vynálezce, jehož sté výročí narození si připomeneme 27.10.2013.

**VODOROVNĚ: A-I.** Africký stát (hl. město Luanda); odvádět; Zolova kurtizána; sbírky známek; faktální; australský pštros; kanadský zpěvák; fyzikální veličina; strana účetní knihy; jméno návrháčky Matragi; spodní jura; nikl a titan; **tajenka**; přeměněná hornina; sousto tabáku; ženské jméno; zralé vaječné buňky; náš herec (Jiří); kvílení; postranní část; zastaveničko; lihovina ze zkažené rýže; přechod přes řeku; člověk ovládající stylizaci; obchodní srážky z ceny.

**SVISLE: 1-14.** Nebo (zastarale); tvrdý ovocný bonbon; nalhávat; pakůň; soubory map; obchodní akademie (zkratka); prodloužená boční zeď; obranný násep; tenký vodič; citoslovce naplácání; severský pták; část Velké Británie; ten i onen; fotbalová soutěž; absolutní topografie (zkratka); ruský souhlas; stav bez hluku; kus plovoucího ledu; telefonovat; vyhynulý nájezdník; dvakrát snížený tón; vřesovec; nok (řídce); světélkující koryši; SPZ Mladé Boleslavi; zesponu; kožešina kolem krku; malátnost; litinové pláty na plotně; obrazy nahých těl.

Řešení můžete zaslat na adresu redakce do 1. listopadu. 2013

### HAD

Zakreslete v uvedeném obrazci hada, tedy spojitou cestu o šířce jednoho políčka tak, aby se had sám sebe nikde nedotýkal (tzn. že had nikde nevytvoří vybarvenou plochu 2 x 2 políčka), a to ani diagonálně. Čísla vlevo a nad obrazcem udávají počet políček hada v příslušném řádku, respektive sloupci. Dvě již vybarvená políčka představují začátek (Z) a konec (K) hada. Jako řešení zašlete souřadnice 10., 20., 30., 40. a 50. políčka hada počítáno od jeho začátku (včetně).

### Například:

	3	4	5		
2			Z		K
3					

	3	4	5		
2		x	x	x	
3		x	x	x	
3		x	x	10	

Pomůcka: kasace, kril.

Příklad řešení (5. a 10. políčko hada): C1 a E4

### Zadání:

	9	5	3	7	
8					
2					
8					
			Z		
	K				
6					

Daniel Marek