

Postupné nákupy elektřiny? Nyní už od milionu korun

Elektrickou energii je dnes možné nakupovat u flexibilních alternativních dodavatelů nebo dát přednost velké stabilní firmě. O tom, že existuje i třetí možnost, jsme si povídali s ředitelem společnosti Veolia Komodity **Pavlem Luňáčkem**.

Jak se vám na energetickém trhu daří?

Jsme dodavatelem elektrické energie s ročním objemem kolem 1,5 TWh, což je pro lepší představu třetinový objem spotřeby obyvatel pražské metropole. Mezi naše dlouhodobé zákazníky patří průmyslové podniky a státní instituce. Nezaměřujeme se ale jen na velké firmy, naopak. Dneska máme zhruba pět set firemních klientů, z nichž velká většina je z řad středních firem, jako např. Marlenka, těstoviny

Europasta, výrobce zahradní techniky Husqvarna nebo Four Seasons Hotel Prague.

Jak si dnes firmy vybírají dodavatele elektrické energie?

Většinou na základě výběrových řízení, zejména elektronických aukcí. Z devadesáti procent případů v nich hraje hlavní roli cena. U dlouhodobých klientů pak také další výhody, a to jsou rychlost a individuální přístup k zákazníkům.

Proč zrovna Veolia Komodity dokáže nabídnout nejnižší cenu?

Je to díky flexibilní cenotvorbě, kterou nabízíme. U nás je možné nakupovat za fixní cenu v průběhu celého roku nebo může zákazník využít tzv. postupných nákupů. Běžně se podobný způsob nákupu umožňuje opravdu velkým firmám. My jsme se rozhodli je nabídnout i společnostem s menšími objemy.

Jak to v praxi probíhá?

Celkovou roční spotřebu elektrické energie zákazník nekupuje najednou, ale postupně v průběhu roku dle aktuálních cen na energetické burze. Jakmile se mu situace na trhu jeví jako příznivá, dá pokyn k nákupu části své spotřeby. Takto nakupuje až do sta procent svého objemu, přičemž diverzifikuje riziko špatného nákupu, protože výsledná cena je váženým průměrem všech realizovaných nákupů.

O jak velkých firmách mluvíme?

Běžné je to pro firmy s ročním objemem deset gigawatthodin, tedy v hodnotě zhruba deseti milionů korun. Veolia



Komodity postupný nákup na burze nabízí i výrazně menším firmám od ročního objemu ve výši jedné gigawatthodiny, tedy přibližně milionu korun.

O jaké klienty se jedná? Pro koho je to výhodné?

V podstatě se jedná o všechny klienty s dostatečným objemem, kteří postupnými nákupy rozloží riziko nákupu ve špatnou chvíli. Jde například o společnosti z automobilového, strojírenského, dřevozpracujícího a těžebního průmyslu, ale i z potravinářství nebo zdravotnictví.

A kdy je naopak výhodné nakupovat za fixní cenu?

Například některé státní instituce potřebují znát cenu na celý rok a nemohou si dovolit ji tvořit postupně. Důležité je, že zákazník má u nás možnost výběru. Může si zvolit, zda preferuje fixní cenu na rok, či se rozhodne nakupovat postupně na energetické burze s připočtením zasluzněného koeficientu.

V čem je nabídka Veolia Komodity jiná než nabídka konkurence?

Chceme být pro zákazníky partnerem, nejen dodavatelem elektrické energie. Nechceme cílit jenom na nízké ceny, ale klientům nabízet také služby navíc. Kromě postupného nákupu nyní inovujeme také webový zákaznický portál. Cílem je přinášet zákazníkům lepší komfort ve správě odběrných míst, fakturací a informacích o spotřebě. Dodavatelem tohoto systému je v oboru zavedená firma Unicorn Systems, a. s.

Řada alternativních dodavatelů elektrické energie jsou menší firmy. To ale není váš případ.

Veolia Komodity je součástí silné skupiny Veolia. Nabízíme řadu výhod, které nejsou na dnešním energetickém trhu běžné. Jsme flexibilní, ale přitom můžeme těžit z výhod velké silné skupiny. Naše postavení na energetickém trhu je v tomto ohledu určité unikátní.



Cítát

Chceme být pro zákazníky partnerem, nejen dodavatelem elektrické energie. Nechceme cílit jenom na nízké ceny, ale klientům nabízet také služby navíc.

PAVEL LUŇÁČEK
ŘEDITEL SPOLEČNOSTI
VEOLIA KOMODITY

Postupný nákup

- Zákazníci Veolia Komodity vědí, že cenu silové elektřiny určuje aktuální situace na energetickém trhu. Veškeré informace o vývoji fundamentů, jako např. ceny uhlí, emisní povolenky, počasi či o situaci v evropské energetice se na energetické burze projeví pohybem cen elektřiny. Ve třetím kvartálu roku 2017 tak například došlo k rapidnímu nárůstu cen elektrické energie, která už atakovala hranici 39 eur za 1 MWh. Zákaz-

níky, kteří mají uzavřen kontrakt na postupný nákup, však tyto výkyvy příliš nezasáhnou. Díky smlouvě o postupném nákupu jsou totiž schopni nákup elektřiny rozdělit na více kroků, a minimalizovat tak riziko pořízení elektřiny v nevhodný okamžik.

- Prováděním nákupů různých produktů v různých časech zákazník může reagovat na nečekané změny na trzích i na změny ve své vlastní spotřebě.

Majitel Meopty má dnes

Příběh pana Rausnitze, majitele přerovské Meopty, připomíná filmový scénář. O tom, jak přišel v důchodovém věku do Meopty a udělal z ní světovou firmu, jejíž výrobky snad i létají ve vesmíru, jsme si povídali s generálním ředitelem **Vítězslavem Mořkou** a ředitelem pro infrastrukturu **Karlem Lovečkem**.

Panu Rausnitzovi bude přibližně rok devadesát let. Stále se účastní vedení firmy?

VM: To byste se divila, jak umí být v devadesáti aktivní a dokonce vyčerpat i naše mladé manažery. Má fotografickou paměť, mluví několik jazyků a k tomu, jak my říkáme, má kalkulačku v hlavě. Umí si velmi rychle spočítat, která možnost je pro Meoptu nejvýhodnější. Navíc je neustále ve spojení se světem, má tři mobily a často létá mezi kontinenty. Rozvoj technologií mu samozřejmě jeho aktivity velmi usnadňuje.

Jeho životní příběh nebyl ale počátku jednoduchý.

VM: Ano, v dětství byl nucen několikrát utíkat. Ať už to bylo z rodného Jablonce před Hitlerem do Polska, Ukrajiny, Turkmenistánu či po válce před komunisty z Československa. S rodinou tak několikrát začínali naprosto od nuly jako emigranti na Ukrajině, v Turkmenistánu a pak v USA.

KL: Vazbu na svůj domov ale nikdy neztratil. Už koncem listopadu 1989 byl na hraničním přechodu. Náš pan majitel má velmi silné přesvědčovací metody (smích), takže nakonec celníka umluvil a v šedesáti letech se vrátil zpátky do Československa.

VM: Pro nás bylo velkým překvapením, když se začal za-

jímat o Meoptu. Říkali jsme, jaký asi může být jeho zájem, když je prakticky v důchodovém věku. Ale nakonec nám všem naprosto změnil představu o tom, čeho lze v tomto věku dosáhnout. Když mu kolega nedávno oznámil, že půjde do důchodu, tak mu řekl: „Vždyť je ti teprve 68 let.“ Jeho práce je mu koníčkem. My ostatní koníčky máme, ale díky němu na ně zase nemáme čas.

Mluví pan Rausnitz stále česky?

VM: Ano, česky mluví perfektně. Jen občas používá roztočilé výrazy. Například pytelík je pytlík nebo sáček, budynec je budova. Je to dáno možná vlivem jeho německých a polských předků.

Jak vnímáte jeho styl řízení?

VM: Říká se mu přerovský Baťa, je to bezesporu velký vizionář. V devadesátých letech jsme byli sice známá optická firma, ale tři čtvrtiny obrátu tvořila vojenská optika. Naše produkty směřovaly do zemí Varšavské smlouvy, což byl trh, který po revoluci přestal existovat. Meopta byla těsně před bankrotem. Pan Rausnitz v ní viděl potenciál, zúčastnil se první vlny kuponové privatizace a k tomu koupil jednu z dceřiných společností Meopta



Zleva: v pozadí Paul Rausnitz, majitel, Karel Loveček, ředitel pro infrastrukturu, Vítězslav Mořka, generální ředitel přerovské Meopty.

optika, a. s., s 300 zaměstnanci. Do roka jich tam bylo už 900... Ukázalo se, že to myslí s podnikáním v Přerově vážně. Do firmy hodně investoval a to, co firma vydělala, se vždy reinvestovalo.

Co bylo to hlavní, proč uspěl?

VM: Měl nejen kapitál, ale také kontakty v oboru. Byl

okamžitě připraven obchodovat, a to bylo důležité.

Má podobně jako Baťa specifický vztah k zaměstnancům?

VM: V době, když jsme měli 2300 zaměstnanců, prohlásil, že má 2300 dětí. Teď už jich má tedy 2600. Často se vptává lidí v provozu na řadu věcí a díky jeho fotografické paměti je schopný si vše zapamatovat a příště se třeba zeptat, jestli se už babička uzdravila.

K lidem má opravdu velmi vřelý přístup. Podporujeme například dětský domov a při jeho návštěvě si s dětmi hned domlouval, kdy nastoupí v Meoptě.

Kolik jim bylo?

VM: Tak sedm až osm let. (Smích.) On to ale myslí vážně, kromě možnosti zaměstnání jsme se zapojili i do podpory startovacích bytů.

KL: Nabídka našeho majitele je opravdu reálná. Meopta má svůj učební obor optik na SŠT v Přerově, spolupracujeme se

Střední průmyslovou školou v Přerově i Univerzitou Palackého v Olomouci.

V jakých oblastech Meopta působí?

KL: Pod svou značkou působíme zejména ve sportovní optice. Vyrábíme jak optiku pro myslivce, tzn. puškohledy, tak i spektivky a binokuláry pro pozorování přírody a další produkty pro military byznys. Více než 60 procent našeho portfolia tvoří průmyslové aplikace, například hranolové barvodělicí sestavy digitálních projektorů, moduly pro

Citát

Naší vizí není maximalizovat zisk za každou cenu, ale neustále rozvíjet technologie firmy a prestiž značky.

VÍTĚZSLAV MOŘKA
GENERÁLNÍ ŘEDITEL SPOLEČNOSTI
MEOPTA

Příběh Paula Rausnitze, majitele Meopty

Majitel přerovské Meopty se narodil v roce 1928 v Jablonci nad Nisou. Po mnichovské dohodě byla jeho rodina nucena odejít nejprve do Turnova a později do Polska. Samotný útek byl doprovázen poměrně dramatickými událostmi, při nichž byl otec s nejstarším bratrem zajat gestapem. Den a noc strávil ve vězení i tehdy desetiletý Paul. Ani Polsko však nebylo bezpečné a rodina prchala dále na východ až na Ukrajinu, tedy

území Sovětského svazu. Po napadení SSSR Hitlerem se rodina opět přesouvala dál, tentokrát do turkmenského města Chardžou, kde velmi strádali hladem a nemocemi. Naštěstí ale zachytili zprávu o nově vznikající československé brigádě v Buzuluklu a všichni členové rodiny se tak vydali znovu na cestu, aby pomohli v boji proti Hitlerovi.

Po válce a návratu do Československa rodina

Rausnitzů velmi brzy pochopila, že politický vývoj nejde dobrým směrem, a tak se už v roce 1945 rozhodli vydat znovu na cestu. Jejich cílem byly USA, kde se usadili a začali velmi brzy také podnikat. Paulovi bylo v té době 17 let.

Do rodného Československa se Paul Rausnitz vrátil až v šedesáti letech. Svými investicemi a kontakty pomohl přerovské Meoptě dostat se doslova na světovou špičku.

už 2600 dětí



zařízení na kontrolu mikročipů či volné optické komponenty. Některé z našich produktů tak mohou létat třeba i ve vesmíru.

VM: Pan Rausnitz je velkým příznivcem značky Meopta, a přestože většinu našeho obrátu tvoří sofistikované průmyslové aplikace, kde jsou vyšší marže, a výroba je tedy rentabilnější, stále investujeme do vývoje sportovní optiky. Dnes je Meopta v této oblasti světovou špičkou a my jsme na to právem pyšní. Naší vizí není maximalizovat zisk za každou cenu, ale neustále rozvíjet

technologie firmy a prestiž značky.

V USA máte sesterskou společnost. Jak spolupracujete?

VM: Naše propojení je čisté přes majitele. Americkou Meoptu využíváme jako partnera pro prodej binokulárů a puškohledů na místním trhu, který je velmi významný. Tvoří 40 procent světového objemu loveckých potřeb.

Jací jsou Američané v byznysu?

VM: Jsou hodně draví a mají výsledky. Americký styl řízení

u nás reprezentuje synovec pana Rausnitze Gerald, který velmi dobře vidí rezervy a tlačí nás k tomu, abychom je využívali.

Kulturní rozdíly vnímáme také ve spolupráci s izraelskými partnery, kteří nám pomohli dostat se na trh v polovodičovém průmyslu. V Čechách máme k terminům tak trochu švejkovský přístup, u nich je to ale diametrálně jinak. Být stále o krok napřed je pro ně životní nutností. Proto mají takový tah na branku a někdy až možná arogantní vystupování. Nám se podařilo získat jejich respekt, dnes jsou naše vývojové týmy smíšené a lidé kolují mezi Izraelem a Přerovem prakticky každý týden.

Meopta má americké majitele. Je tedy řízena z USA?

VM: Obrovskou výhodou Meopty je, že ústředí je v Přerově. Spousta firem je součástí koncernu a zásadní rozhodnutí se nedělají v ČR, ale v zahraničí. U nás jsou majitelé prakticky nepřetržitě. Pan Rausnitz odletěl minulý týden, Gerry tady bude za týden a stále je jeden z nich na telefonu. To nám umožňuje obrovskou flexibilitu v jednání a rozhodovacích procesech.

KL: Je obdivuhodné, jak je pan Rausnitz stále aktivní. Téměř v devadesáti letech letí mezikontinentální let a v devět večer mi volá o další pracovní podklady. Já bych byl po takovém letu rozhodně unavený. (Smích.) To je čerstvá zkušenost z minulých dní.

Jakým způsobem řeší Meopta tepelné hospodářství?

KL: Od roku 2008 je provozovatelem našeho tepelného hospodářství a dodavatelem páry Veolia a dodávku elektrické energie zajišťuje její divize Veolia Komodity. Dlouhodobé a komplexní obchodní vztahy byly pro nás vždycky důležité a spolupráce s Veolií je toho důkazem.

Jaké výhody má Veolia oproti konkurenci?

KL: Za mne určitě v přístupu k zákazníkovi. V letech 2008 až 2009 jsme pocítili následky globální krize a bývalý dodavatel energie nebyl přístupný jakémukoli dialogu. To si u Veolie nedovedu představit. Vždycky se snaží komunikovat a najít oboustranně výhodné řešení. Naše konkrétní zkušenost říká, že všechny firmy nejsou takové.

Krytý plavecký stadion začal sezonu v novém

Zcela nové prostory šaten, sociálního zázemí i vstupu do vestibulu mohou v nové sezoně využít **návštěvníci krytého plaveckého stadionu v Olomouci.**

Rekonstrukce plaveckého areálu v Olomouci proběhla během letních prázdnin a navázala tak na dřívější modernizaci toalet a sprch. Plavecký bazén je jedním z nejvytíženějších sportovně-relaxačních zařízení v Olomouci. Jeho roční návštěvnost se pohybuje kolem 300 tisíc návštěvníků. Zatížení prostor je tedy enormní, stejně tak legislativní požadavky na technický stav a hygienu prostředí. Kromě nevyhovujících povrchů jak z pohledu designu, tak vlastností (poréznost, opotřebení, protiskluznost) byly dožité i technické instalace, hlavně rozvody vody, topení a vzduchotechnika.

V rámci modernizace areálu byly provedeny sanace stavebních konstrukcí a demontáže, změna koncepce společných šaten pro skupiny, výměna keramických dlažeb

a obkladů, rekonstrukce podhledů, osvětlení a rozvodů, repase WC ve vestibulu, WC pro imobilní návštěvníky a repase parní komory. Vyměněn byl také celý vstupní portál za nový typ, který splňuje legislativní požadavky a současně potřeby provozu, a rekonstruována vzduchotechnika.

Vlastník areálu, statutární město Olomouc, vyčlenil na projekt rozpočet ve výši deseti milionů korun. Samotnou rekonstrukci pak realizoval provozovatel areálu OLTERM & TD Olomouc, který na technické zhodnocení vynaložil další jeden milion korun.



Nové šatny olomouckého bazénu.

Jaké kurzy jsou pro vás v nově rekonstruovaném areálu připraveny?

• Kondiční plavání pod vedením trenéra

Kurz pro všechny sportovce, kteří umějí plavat, ale chtějí si zlepšit techniku i kondici.

Termíny: 1x týdně, leden až březen, pondělí, středa, čtvrtek nebo neděle 19.30 až 20.30 hodin.

• Plavání pro zdraví a kondici pro zájemce od 10 let

Kurz je zaměřen zejména na zdokonalení stávajících plaveckých způsobů a dovedností: kral, znak, prsa, dýchání u jednotlivých plaveckých způsobů, startovní skok, plavání pod vodou, vybrané posilovací, protahovací nebo relaxační prvky a další.

Termíny: 1x týdně, leden až březen, středy 16.00 až

17.00 a 18.30 až 19.30 hodin (pokračovací), neděle 16.30 až 17.30 a 17.30 až 18.30 hodin.

• Kurz plavání pro dospělé neplavce

Pro velký zájem bude opět otevřen další kurz plavání pro dospělé neplavce – začátečníky i mírně pokročilé.

Termíny: leden až březen, neděle 17.30 až 18.30 hodin (mírně pokročilí), 18.30 do 19.30 hodin (začátečníci).

• Podrobné informace

o volných místech získáte v pokladně Plaveckého stadionu nebo na telefonu 585 427 181. Více o termínech a náplních jednotlivých kurzů najdete také na www.olterm.cz.

6 kroků ke zdravému a efektivnímu vytápění

Připomeňme si osvědčené rady, které pomohou uspořit náklady i zvýšit vaši osobní pohodu.

1.

ZÁKLADEM JE ZATEPLENÍ DOMU, OKEN I DVEŘÍ



Obvodovými zdmi rodinného domu uniká 20 až 30 procent, u bytových domů až 40 procent tepla. Zateplení fasády je sice nemalou investicí, díky následným úsporám za vytápění se ale investované náklady brzy vrátí. Taktéž špatně těsnící okna a dveře patří mezi nejkritičtější místa. Zateplením domu společně s novými kvalitními okny a dveřmi s dobrými izolačními vlastnostmi ušetříte až polovinu nákladů na vytápění.

2.

TOPTĚ PŘÍMĚŘENĚ



Místnosti zbytečně nepřetápějte. Příliš vysoké teploty organismu neprospívají, jste ospalejší a unavenější a náchylnější na nachlazení. Optimální teplota v obývacím pokoji je 22 °C, v ložnici topení snižte až na 18 °C. Nejtepleji má být pochopitelně v koupelně, v kuchyni můžete s topením polevit, jelikož během vaření a pečení se místnost zahřívá dostatečně. Pamatujte, že snížení teploty v místnosti o 1 °C odpovídá úspoře za topení kolem šesti procent, což vám na konečné faktuře uspoří několik set až tisíc korun.

3.

NASTAVTE TERMOSTAT



Udržovat celý den v bytě pokojovou teplotu je zbytečné a neekonomické. Ušetřit náklady vám pomůže termostat, na kterém můžete naprogramovat teploty přesně podle potřeby – ráno bude tepleji, naopak v průběhu dne může termostat zajistit nižší teplotu a před návratem rodiny domů ji zase zvýší. Nevyplatí se ale topení úplně vypínat – pokud necháte byt zcela vychladnout, následná spotřeba energie na jeho opětovné vyhřátí bude mnohem vyšší, než když necháte topení zapnuté na nižší stupeň.

4.

VĚTRĚJTE



Ani v zimě se neobejdeme bez větrání. Zavřená okna brání výměně vzduchu a v místnosti narůstá koncentrace oxidu uhličitého, což vede k únavě, snížené pozornosti a bolestem hlavy. Efektivní větrání v zimních měsících má být intenzivní a krátké. Stačí třikrát denně na pět až sedm minut dokoraň otevřít okno, tak aby se vzduch vyměnil, ale zdi nevychladly. Nezapomeňte, že správným větráním paradoxně snižujete náklady na vytápění! V místnostech totiž nebudete mít vlhký vzduch, který se daleko hůře ohřívá.

5.

SLEDUJTE VLHKOST VZDUCHU



Vlhkost vzduchu přispívá k vnímání tepelné pohody. Ideální hodnotou je vlhkost mezi 40 až 60 procenty. Lidskému organismu škodí jak nízká, tak i vysoká vlhkost vzduchu. Díky nízké vlhkosti vzduchu máme tendenci, pro dosažení stejného pocitu tepla, přetápět místnosti o dva až tři stupně Celsia. Navíc nízká vlhkost škodí zdraví, protože vysušuje dýchací cesty. Příliš vysoká vlhkost je zase příčinou vzniku plísní na zdech či stropěch.

6.

PEČUJTE O RADIÁTORY



Před zimou z radiátorů vysajte prach a odvzdušněte je. Vzduch v topné soustavě může zvýšit náklady na vytápění až o čtvrtinu. Před radiátory nestavte žádný nábytek, nezakrývejte je záclonami ani závěsy, nesušte na nich prádlo – je třeba dostatek prostoru, aby teplý vzduch mohl plynule proudit do místnosti.

Doporučené teploty:

- Obývací pokoj 22 °C
- Ložnice 18 °C
- Kuchyně 18 °C
- Koupelna 24 °C
- Chodba 15 °C

STARTér sbírá ocenění

Skupina Veolia získala za svůj program STARTér – Věř si a podnikej!

jednu z nejprestižnějších cen za trvale udržitelné podnikání a stříbrný certifikát v kategorii TOP Odpovědná velká firma 2017.

TOP Odpovědná firma je na českém trhu ojedinělý nezávislý systém ratingu, který hodnotí a oceňuje strategické aktivity a nejzajímavější projekty v oblasti firemní odpovědnosti a udržitelnosti. Vítězný projekt STARTér, Věř si a podnikej! pomáhá v začátcích drobného podnikání či v uplatnění

osob znevýhodněných na trhu práce a snižuje tak nezaměstnanost v Moravskoslezském a Olomouckém kraji. V rámci programu bylo od roku 2000 podpořeno již více než 2198 pracovních míst celkovou částkou 103 milionů korun.

V Moravskoslezském kraji letos uspěl například výrob-

ce unikátních hracích stěn Dobrý domov. Podpořena byla i nová pobočka Scio školy ve Frýdku-Místku, výroba domácích zákusků v Kopřivnici, Suchdole nad Odrou či Hlučíně. Peníze na svůj projekt dostane také podnikatel z Šilheřovic, který se specializuje na výrobu vlastního müsli slazeného medem, nebo podnikatelka z Šenova, která nabízí unikátní službu opylování pomocí včel samotářek. V Olomouckém kraji byla podpořena například Lesní školka Duhovka ve Vlčících u Jeseníku či Lesní školka Sluněnka v Olomouci.



Ocenění převzal Reda Rahma, obchodní ředitel Veolia (druhý zleva).