

MVV news / květen 2005

- ▶ Cesta k výnosnému růstu MVV Energie AG ▶ 100 dní pro strategické cíle MVV Energie CZ ▶ Výsledky skupiny za rok 2003/2004 ▶ Interview s ing. Liborem Žížalou ▶ Na návštěvě v Opavě ▶ Fórum dceřiných společností
- ▶ Co nám přineslo otevření trhu s plynem



Dceřiné společnosti koncernu MVV Energie CZ:

- ▶ TERMO Děčín a. s.
- ▶ Jablonecká teplárenská a realitní, a. s.
- ▶ MVV enservis s. r. o.
- ▶ OPATHERM a. s.
- ▶ Městské inženýrské sítě Studénka a. s.
- ▶ Zásobování teplem Vsetín a. s.
- ▶ CTZ s. r. o. Uherské Hradiště

► Chceme být špičkou ve svém oboru

Ukončení procesu strategické restrukturalizace a nový směr svého budoucího vývoje ohlásila na výroční valné hromadě konané 4. března 2005 mannheimská společnost MVV Energie AG, která je mateřskou společností českého concernu MVV Energie CZ. Cestu k dalšímu výnosnému růstu vidí MVV Energie AG v navýšení základního kapitálu až o 30 %.

Podle předsedy představenstva Dr. Rudolfa Schultena právě navýšení kapitálu „rozšíří finanční možnosti společnosti, pokud jde o růst plánovaný v jejích klíčových oborech distribuce elektřiny, tepla a vody, a podpoří růst také v oblastech výroby energie a energetických služeb“.

Mateřská společnost předpokládá, že při současné ceně akcií své společnosti získá navýšením kapitálu o 30 % celkovou částku zhruba 250 milionů eur. Jde o sumu, která by byla využitelná pro rozšíření sítě komunálních servisních společností skupiny MVV

Energie Group. Ta kromě mannheimské společnosti zahrnuje např. firmy v Offenbachu, Solingenu, Ingolstadtu a Kielu. Dále také středoevropské akvizice v Polsku a České republice. „Budeme připraveni na jakékoliv zajímavé příležitosti k akvizicím, které se na trhu otevřou. Zajišťuje to naši samostatnost a nezávislost na trhu,“ prohlásil na valné hromadě Dr. Rudolf Schulten.

Konsolidace distributorů na německém energetickém trhu je další předpoklad, ze kterého vychází vedení mateřské společnos-

Mateřská společnost předpokládá, že při současné ceně akcií své společnosti získá navýšením kapitálu o 30 % celkovou částku zhruba 250 milionů eur.

ti při svých záměrech do budoucna. „Rostoucí počet komunálních distributorů zřejmě povede k navazování různých forem strategické spolupráce. Zvýší tak svou konkurenceschopnost a tržní hodnotu,“ předpokládá

předseda představenstva Dr. Rudolf Schulten a dodává: „MVV Energie považuje tuto taktiku za slibný model.“ V tomto ohledu bude

„Rostoucí počet komunálních distributorů zřejmě povede k navazování různých forem strategické spolupráce. Zvýší tak svou konkurenceschopnost a tržní hodnotu.“

společnost zkoumat celou řadu příležitostí.

V centru pozornosti mateřské společnosti bude v příštích několika měsících posílení kapacity interních příjmů. Nedávno zahájený program FOKUS pro snižování vnitřních nákladů má společnosti MVV Energie přinést snížení administrativních nákladů v řádu desítek milionů eur a dosáhnout tím vyšší konkurenceschopnosti na německém energetickém trhu. „Zvyšující se tlak konkurence nutí energetické společnosti dosahovat vyšší ziskovosti a profesionality. I v tomto ohledu chceme být v našem oboru na špici,“ říká Dr. Rudolf Schulten.



► Sloupek jednatele

Vážení a milí,

zatímco jsem se s vámi minule podělil o názor na prodej Tepláren Brno, dnes k vám promlouvám z jiné pozice a s pohledem na celý koncern MVV Energie CZ. Víím, že každá změna vyvolává očekávání a zároveň i obavy. Vzhledem ke skutečnosti, že pro vás nejsem neznámou osobou, věřím, že se spíše naplní vaše očekávání nežli obavy.

Dovolíte-li metaforu, rád bych řekl, že přicházím ke kormidlu flotily velmi stabilních plavidel, které nevyvede z míry ani silnější porыв větru. A stejně jako cesta zaoceánskou lodí trvá poměrně dlouho, i naše cíle jsou dlouhodobé. Každé klíčové rozhodnutí, které v teplárenství uděláme dnes, většinou ovlivní náš vývoj na dalších deset a více let. Proto musíme rozhodovat po pečlivé přípravě a s rozvahou, aby naše cesta neskončila již na samém počátku.

Tím nejdůležitějším nákladem a břemenem jsou pro nás požadavky vlastní-



ků obvyklé v oboru (výsledek odvozený od standardu kapitálových trhů). Je úkolem týmu na kapitánském můstku, aby určil prostředky a čas, jak a kdy mají být takové požadavky splněny. Všichni společně pak musíme zajistit, aby všechny stroje byly řádně promazané, fungovaly, do lodí neteklo a cílů bylo bezpečně dosaženo. Jako na moři,

i u nás musí platit, že všichni, počínaje kapitánským můstkem a konče podpalubím, znají směr a cíl svého plavidla a ví, že jejich výkon je součástí výkonu celé flotily.

Co tedy považují za svůj hlavní úkol a priority? Především nastavení správného kursu a pravidel, která nikomu nedovolí vychýlit se špatným směrem anebo zaostávat. A pokud do některého z plavidel přece jen začne vnikat voda, budeme se rychle rozhodovat, zda náklad přeložíme na jinou loď, nebo zacelíme vzniklé trhliny. Pokud toto vše zvládneme, v což pevně věřím, budeme se moci poohlížet po dalších plavidlech, která by rozšířila naši flotilu a učinila ji ještě výkonnější. Předpokládám, že spokojenost majitele takové flotily se projeví i na spokojenosti posádky, která ji dovedla do určeného přístavu.

Ing. Václav Hrach, PhD.

► 100 dní pro stanovení strategických cílů koncernu MVV Energie CZ

Do funkce jednatele koncernu MVV Energie byl Ing. Václav Hrach, PhD. jmenován s účinností od 1. února letošního roku. Pro předložení vize dalšího směřování skupiny si vzal čas 100 dní. Ve vztahu ke společností koncernu i k jeho zaměstnancům to považoval za přiměřený horizont pro vyhodnocení a zpracování podkladů pro další budoucnost skupiny MVV Energie CZ. Tato doba mu zejména umožnila zvážit všechna pro a proti, všechny dopady připravovaných rozhodnutí a všechny varianty, které se nabízejí. Dalším důležitým faktorem tohoto časového horizontu bylo konání dozorčí rady MVV Energie CZ s. r. o. dne 26. dubna 2005 v Mannheimu. Tady Ing. Václav Hrach předložil první strategické návrhy a žádal dozorčí radu o důvěru a podporu v dalším postupu. S touto důvěrou a podporou mateřské společnosti MVV Energie AG předstoupil v polovině května před vedení jednotlivých společností i zaměstnanci MVV Energie CZ a představil jasné kroky do budoucna.

Pro obě skupiny strategických cílů a priorit zveřejníme v listopadovém čísle NEWS detailní popis plánovaných kroků a opatření, která mají ke jmenovaným cílům vést.

Strategií koncernu MVV Energie CZ i nadále zůstává podnikání v oblasti teplárenství a souvisejících službách.

Byly vytyčeny hlavní krátkodobé a střednědobé strategické cíle a priority:

► **Konsolidace skupiny MVV Energie CZ** (krátkodobý cíl – realizován v horizontu jednoho či dvou let) – tyto cíle budou realizovány opatřeními ve třech oblastech:

1. *přehodnocení portfolia skupiny MVV Energie CZ* (vyhodnocení, které majetkové účasti jsou prospěšné a které ne);
2. *struktura holdingové společnosti MVV Energie CZ* (vyhodnocení, které činnosti jsou prospěšné a které ne);
3. *výkonnost jednotlivých společností v koncernu* (návrh a provedení opatření zvyšujících výkonnost jednotlivých společností).

► **Růst koncernu MVV Energie CZ** (střednědobý cíl) – tato vize je konkretizována cílovým růstem ročního konsolidovaného zisku před úroky a zdaněním o 100 mil. Kč (tzn. o více jak 60 % oproti současné úrovni). MVV Energie CZ bude usilovat o dosažení tohoto cíle zejména prostřednictvím akvizic v oboru teplárenství.

► Výsledky, kterých jsme dosáhli v roce 2003–2004



Uplynulý fiskální rok (období od října 2003 do září 2004) byl pro koncern MVV Energie CZ rokem změn. Některé z nich byly přelomové, jiné, zejména změny na vnějším trhu, znamenaly nastavení nových podnikatelských podmínek.

K zásadním vnitřním změnám patřilo především nové personální obsazení ve vedení mateřské společnosti MVV Energie AG v německém Mannheimu a s tím spojená restrukturalizace společnosti. Na post předsedy představenstva byl jmenován Dr. Rudolf Schulten, směřování koncernu MVV Energie CZ začal řídit člen představenstva Dr. Werner Dub. Nové vedení mateřské spo-

Vedení mateřské společnosti formulovalo nové priority – zvyšování efektivity domácích i zahraničních majetkových účastí ve formě racionalizačních opatření.

lečnosti formulovalo nové priority – zvyšování efektivity domácích i zahraničních majetkových účastí zejména ve formě racionalizačních opatření.

Koncern MVV Energie CZ začal promítat některé změny do své obchodní strategie. Byla zrušena fúze čtyř společností, která

byla nastartována v roce 2002–2003 a měla spojit společnosti OPATHERM a. s., MISS a. s., Teplárny Brno a. s. a ZTV a. s. Ke zrušení fúze přistoupily společnosti zejména z důvodu prodlužující se nejistoty a nemožnosti uzavřít řádně účetní a daňové období. Kon-

Možnost zhodnotit úspory emisí CO₂ využil koncern ve společnosti TERMO Děčín a. s., který jako první zobchodoval tyto emise v rámci projektu PCF řízeného Českou energetickou agenturou.

cern MVV Energie CZ začal následně jednat o prodeji společnosti Teplárny Brno, a. s. do rukou města Brna a na počátku právě probíhajícího fiskálního roku 2004–2005 tuto společnost prodal.

Z finančního hlediska potvrdilo uzavření fiskálního roku 2003–2004 koncernu MVV Energie CZ stabilní vývoj hospodářského výsledku.

Prodeje tepla, elektřiny a služeb ve skupině dosáhly hodnoty 2,95 mld. korun. Poměr mezi prodeji elektřiny, tepla a služeb byl zachován a byl stejný jako v loňském roce. Hodnotou 360,2 mil. korun byl překročen plánovaný konsolidovaný provozní hospodářský výsledek (EBIT).

Finanční stabilita skupiny byla posílena snížením závazků vůči mateřské společnosti o 138 mil. korun.

Většina dceřiných společností koncernu investovala ve sledovaném fiskálním roce do nových připojení nebo do modernizace svých teplárenských zařízení. Současně koncern pokračoval ve zlepšování dopadů výroby tepla a elektřiny na životní prostředí například modernizací kotlů v akciové společnosti OPATHERM a. s. Modernizace se stala nejvýznamnější investicí koncernu MVV Energie CZ v uplynulém roce.

S ochranou životního prostředí souvisela i příprava na obchodování s emisemi CO₂ podle vládou schváleného Národního alokačního plánu. Možnost zhodnotit úspory emisí CO₂ využil koncern ve společnosti TERMO Děčín a. s., který jako první zobchodoval tyto emise v rámci projektu PCF řízeného Českou energetickou agenturou.

Velký potenciál má koncern MVV Energie CZ stále v oblasti energetických služeb. Díky svým mnohaletým zkušenostem s projekty na úsporu energií metodou Energy Performance Contracting (EPC) bude koncern využívat i nové trendy směřující k větší efektivitě v koncovém využití energie. Platná i připravovaná evropská legislativa dává tomuto potenciálu nový, mnohem širší prostor.

Své další aktivity na teplárenském trhu plánuje koncern MVV Energie CZ ve fiskálním roce 2004–2005 s cílem zvýšit efektivitu

Z finančního hlediska potvrdilo uzavření fiskálního roku 2003–2004 koncernu MVV Energie CZ stabilní vývoj hospodářského výsledku.

tu a ziskovost všech dceřiných společností. Podmínkou bude také partnerská spolupráce s regiony, ve kterých koncern MVV Energie CZ působí, a cílená komunikace se zákazníky. Společnosti skupiny MVV Energie CZ chtějí být nadále spolehlivými a seriózními partnery ve svých regionech s významným uplatněním nejen prodávaného tepla a elektřiny, ale i služeb s tzv. přidanou hodnotou. [rg]

Vybrané ekonomické ukazatele (v tis. Kč) *

Ukazatel	Hospodářský rok 2003/2004	Hospodářský rok 2002/2003	Hospodářský rok 2001/2002
Tržby	3 001 453,74	3 048 954,72	2 627 467,67
EBIT (hospodářský výsledek před úroky a daní)	360 232,85	384 720,84	258 593,88
ROCE (výnos na zaměstnaný kapitál)	7,55%	7,65%	4,60%

* Zpracováno dle mezinárodních účetních standardů IAS

► Ing. Libor Žížala



Oddělení controllingu v koncernu MVV Energie CZ opustil kvůli nabídce z bankovního sektoru. Neuplynul ani celý rok a je v energetice zpátky – Ing. Libor Žížala (31).

Co ho přilákal zpět? Výzva vést v koncernu finanční úsek, tedy být zodpovědný nejen za controlling, ale i za finanční plány společnosti a za prosazování strategie efektivity a ziskovosti, kterou pro sebe i pro své zahraniční akvizice vyhlásila mateřská společnost MVV Energie AG.

Co se Vám vybaví, když zaslechnete zmínku o MVV Energie CZ?

Vidím silnou skupinu energetických firem zaštitěnou mezinárodním kapitálem, vedenou českým managementem a mající výrazný akviziční potenciál. Tento svůj názor opírám mimo jiné i o zkušenosti z dřívějšího – téměř třiletého – působení na pozici holdingového controllera v MVV Energie CZ. Nejsem ve firmě nováčkem...

Na pozici, kterou nyní zastáváte, budete zřejmě více komunikovat i s mateřskou společností v Mannheimu. Jak vnímáte její nové podnikatelské cíle?

Myslím, že avizované záměry směřující k vlastní konsolidaci, jsou logickým vyústěním předchozího období výrazné expanze. Aby měl jakýkoliv růst smysl po ekonomické stránce, musí být zákonitě doprovázen optimalizací a využitím synergických efektů. Tato fáze nepochybně nemine žádnou zdravě rostoucí společnost, a tedy ani skupinu MVV Energie CZ. Jako velmi pozitivní vidím deklaraci o tom, že opatření vedoucí k vyšší efektivitě budou doprovázena i sledováním nových akvizičních příležitostí, tedy další expanzí skupiny. To je myslím významný příslib potenciálu dalšího růstu i pro skupinu MVV Energie CZ.

Co nejvíce oceňujete na současném vedení koncernu MVV Energie CZ?

Schopnost deklarovat cíl a vyvinout maximální úsilí k jeho dosažení.

Jakou vlastnost u členů svého pracovního týmu preferujete?

Jak už jsem zmiňoval, vzhledem k nutnosti efektivity si nemůžeme dovolit početnější oddělení. Proto je nezbytné, aby se každý člen týmu dokázal zorientovat v co nejširším okruhu problémů. Preferuji tedy jistou formu univerzálnosti. Neméně podstatná je i samostatnost při řešení problémů. Protože máme několik dceřiných společností, je nutná i komunikativnost... Vlastností, jakými jsou loajalita a spolehlivost, považuji za samozřejmé.

Je pro Vás důležitý úspěch v práci, kterou děláte?

Ano, ale ne jako základní cíl. V práci člověk stráví významnou část života, a proto je dobré tuto dobu strávit něčím, co člověku dává smysl a co ho zároveň i baví. Pokud se toto povede, je velmi pravděpodobné, že se dostaví i úspěch.

Seřadte své životní priority podle důležitosti...

Už to bude skoro půl roku, co se nám s manželkou Markétou narodila dcera Eliška. Proto neváhám říci, že na prvním místě je určitě rodina. S ní souvisí i můj dosud největší životní projekt – přestavba rodinného domu. Zní to možná jako fráze, ale velmi vysoko řadím i zdraví. Bez něho je cokoliv ostatního prakticky nemyslitelné. Musím se ale přiznat, že mi na zdravý životní styl často nezbyvá čas. Vysokou prioritu pro mne mají samozřejmě i dobré vztahy s přáteli a s okolím. Práci sice pomyslně uvádím nakonec, ale bez ní by to prostě nešlo...

Na energetickém trhu se od začátku letošního roku změnila některé podmínky související s liberalizací a také se vstupem do Evropské unie. Jak na Vás celkově působí tyto nové trendy?

Osobně nejsem velkým zastáncem zbytečného svazování trhu mnoha regulačními předpisy. Proto z obecného pohledu chápu liberalizaci spíše pozitivně. Nicméně, aby trh dobře fungoval a vytvářel konkurenční prostředí směřující k vyšší efektivitě, musí mít k tomu vytvořené předpoklady a nastavená jasná pravidla, která konkurenci podpoří. Pokud se ale legislativně liberalizace úspěšá, aniž jsou vytvořeny nezbytné tržní podmínky,

pak se kýženého efektu vyšší efektivity a nižších cen pro zákazníky dobereme jen těžší. Spíše naopak.

Bohužel sami tento negativní efekt pocítíme například při nákupu zemního plynu ve Vsetíně.

Vzhledem ke svému dřívějšímu působení v koncernu MVV Energie CZ dobře znáte jednotlivé dceřiné společnosti. Co byste obecně považoval za důležité k dosažení jejich vyšší ziskovosti?

Podstatou ziskovosti je poměr mezi ziskem a vloženými prostředky. Pro zvyšování ziskovosti existují v zásadě dvě možnosti: buď zvyšovat zisk, nebo snižovat (optimalizovat) vložené prostředky (aktiva), popř. obojí. Samozřejmě nejlepší je zvyšovat zisk, například zvyšováním objemu prodeje. To je ale mnohdy z důvodu nedostatečného počtu nových odběratelů nereálné. Daleko schůdnější, a pro firmu i pro zákazníka stejně výhodné, je vlastní optimalizace zaměstnaných aktiv (vložených prostředků). To většinou pomáhá snížit nákladovost provozu (např. snížení odpisů) na reálnou jednotku výkonu, což přispívá i k vyššímu zisku firmy.

Až se budete ohlížet za prvním rokem svého působení na pozici vedoucího finančního úseku, co byste chtěl, aby bylo patrné?

V nejbližším časovém horizontu před námi stojí především úkol připravit operativní plán pro příští rok a strategický plán na dalších 5–10 let. Následně budu muset věnovat určitý čas konsolidaci činností v rámci finančního úseku. Rád bych také, aby se zdokonalila technologická platforma používaná pro plánování a reporting napříč skupinou. Nicméně tou největší prioritou na konci příštího fiskálního roku bude bezpochyby dosažení letos naplánovaných ekonomických výsledků celé skupiny.



► Občané jsou našimi zákazníky

Opava je centrem českého Slezska, má bohatou historii i moderní současnost. Bílá Opava, jak ji kdysi nazval Petr Bezruč, je dnes univerzitním městem, městem plným kultury, sportu a krásných parků obepínajících centrum města. „Největším bohatstvím Opavy jsou její obyvatelé. Ti mají zásadní podíl na tom, jak Opava dnes působí,“ říká její primátor Ing. Zbyněk Stanjura. S koncernem MVV Energie CZ je spojen už řadu let prostřednictvím společnosti OPATHERM a. s., která tu moderně a s ohledem na životní prostředí města vyrábí a dodává teplo.

Které zásadní změny k lepšímu vidíte od doby, kdy jste na radnici města vstoupil jako primátor?

To není otázka pro mne, ale pro naše občany. Já pouze mohu říct, na co kladu ve své práci důraz – profesionální přístup k řešení problémů. Přišel jsem na radnici z privátní sféry a pokouším se udělat z radnice „moderní fungující podnik“. Někdy se to daří lépe, někdy hůře. Prosazují zásadu, že občané jsou našimi zákazníky, kterým máme tam, kde je to legislativně možné, vyhovět.

Které problémy se městu zatím nedaří řešit a jaký je Váš postoj k nim?

Klíčový problém našeho města je doprava a dopravní dostupnost. Rozhodující dopravní stavby, což jsou obchvat města a kvalitní komunikace mezi Ostravou a Opavou, bude realizovat stát. Řešení ovšem postupuje příliš



pomalou, takže se se svými spolupracovníky snažíme přesvědčit stát, aby rychleji realizoval potřebné cesty a dopravní spojení.

V oblasti teploty zajišťuje pro Vaše město veškeré služby společnost OPATHERM a. s. Jaké s ní máte zkušenosti?

Zkušenosti mám dobré. Spolupracujeme řadu let, takže můžeme prezentovat konkrétní výsledky v oblasti teploty i ve veřejném životě Opavy.

Vycházíte nějak vstříc opavským podnikatelům, připravujete konkrétní projekty či pobídky?

Podpora malého a středního podnikání je dnes již málem zprofanované heslo. V rámci velmi omezených možností, které má město, prosazují tuto krátkou tezi: „Nepodnikat a nepřekážet.“ Na první pohled to vypadá jako minimalistický program, ale skrývá v sobě zájem města vytvářet místní podmínky pro podnikatele. Neumíme snížit daně a zlepšit legislativu, ale tvoříme územní plán a zásadním způsobem ovlivňujeme kvalitu života v našem městě. Je samozřejmé, že ve spolupráci s podnikateli řešíme jejich konkrétní problémy.

Společnost OPATHERM a. s. investovala v posledních letech také prostřednictvím koncernu MVV Energie CZ nemalé finanční prostředky do modernizace teploty soustavy v Opavě-Kylešovicích. Instalovala tu dva moderní fluidní uhelné kotle o výkonu 2x 2 MWt. Čím byla tato investice užitečná pro město Opavu?

Odpověď je velmi jednoduchá – přispěla ke zlepšení životního prostředí Opavy a Opavska.

Připravuje město nějaké investiční projekty, které budou mít pozitivní dopad pro obyvatele města, či dokonce pro OPATHERM a. s.?

Plánů máme více než peněz, ale to nejsme určitě jediní. Z připravovaných větších investičních akcí zmíním rekonstrukci a dostavbu kulturního domu Na Rybníčku, rekonstrukce kina, rekonstrukce koupaliště, rekonstrukce náměstí Osloboditelů a výstavbu smuteční síně.

Jak vnímáte problémy ochrany životního prostředí ve městě Vy a jaké projekty chystá radnice pro jeho další zlepšení?

Ochrana životního prostředí je jedním



z trvalých úkolů, kterým se zabýváme. Ke zlepšení přispívá řada faktorů – kvalitní veřejná doprava, dobudování kanalizace, výsadba a údržba zeleně, čistota města, sběr a zpracování odpadů. Ve všech těchto oblastech vynakládáme ročně desítky milionů korun.

Podarí se městu dokončit fermentační linku a začít se spalováním biomasy? Koncern MVV Energie přislíbil spolupráci na tomto projektu...

Věřím, že ano. V současné době podpořil tento projekt i Moravskoslezský kraj, a to dotací na zpracování projektové dokumentace.

Jaké téma pro letošní soutěž dětských kreseb o životním prostředí byste navrhol?

Doprava bez aut – autobusy, vlaky a kola.

Pokud se opavští fotbaloví fanouškové pozorně podívají na dresy svých oblíbenců, mohou tam zahlédnout i logo koncernu MVV Energie CZ. Sponzorské partnerství s opavským fotbalovým klubem trvá už 3 roky. Můžete říci, zda je z Vašeho pohledu užitečné a zda některé poslední problémy klubu neovlivní jeho další fungování?

Jsme menšinovým vlastníkem fotbalového klubu, proto je naším zájmem problémy vyřešit. Doufám, že změny, které přišly s novým vlastníkem, zajistí stabilitu klubu a že se v Opavě bude i nadále hrát kvalitní fotbal.

Víte, že koncern MVV Energie bude prostřednictvím společnosti OPATHERM a. s. pořádát ve Vašem městě Druhé koncernové sportovní hry?

Ted' už ano.

Děkuji za rozhovor.
Mgr. Rita Gabrielová

► Nový evropský zákazník

Pomyslnou cestu do Evropy zahájila JTR, a. s., když v nové investiční akci připravila připojení jabloneckého Eurocentra. Nový odběratel je situován v areálu bývalého Výstaviště, které se mění díky grantu z Evropské unie na tzv. Centrum obchodní spolupráce. JTR a. s. se na nového zákazníka připravila už loni, když odkoupila a nákladem cca 2,5 milionu korun rekonstruovala výměňkovou stanici v Radnici. Za cenu stejnou jako jiní zákazníci v sekundárním okruhu budou mít jednotlivá střediska Eurocentra k dispozici dvě objektové předávací stanice – celkový instalovaný výkon bude 616 kWh. [rg]

► Bodovali v tenise

Začátkem února se v TERMU sportovalo. Tenisová čtyřhra v kryté tenisové hale prověřila schopnosti celkem 18 hráčů, mezi nimi například generálního ředitele Severočeské plynárenské Romana Budinského, jednatele MVV Energie Ing. Václava Hracha, předsedy Dozorčí rady pana Miroslava Samlera, ředitele TERMO Ing. Pavla Heritese a dalších. Název TERMO Open nebyl nijak nadsazený, protože výkony hráčů byly skvělé a vítězství dvojice Hrach–Hudeček nebylo bez námahy. Ostrou hru pak vystřídal jemný mok a přátelské posezení. [rg]



► Nová odbornost sníží náklady

Subdodavatelský systém střídá nabídku vlastních odborně vyškolených pracovníků v servisní společnosti MVV enservis s. r. o. Od dubna budou moci klienti MVV enservis získat operativní servis pojišťovacích ventilů (pojistného příslušenství tlakových celků, horkovodů apod.) přímo od této společnosti, a to díky nově vyškoleným pracovníkům. Ti mohou na základě čerstvě získané odborné kvalifikace provádět opravy a seřizování pojistných ventilů a vydávat o tom ates-



ty. Systém, kdy MVV enservis odmontoval porouchaný pojišťovací ventil, odvezl subdodavateli a po servisu zpátky instaloval, společnost opouští nejen kvůli vysokým finančním nárokům, ale především z důvodu rychlejší a kvalitnější služby pro své zákazníky. Podobně se společnost MVV enservis připravila i na opravy regulačních ventilů vyráběných firmou LDM. [rg]

► Volný trh s elektřinou láká nové odběratele

Koncem loňského roku se společnost Zásobování teplem Vsetín a. s. jako výrobce a dodavatel elektrické energie připravovala na další fázi otevírání trhu s elektřinou. Přechod všech odběratelů kategorie „C“ na tzv. oprávněné zákazníky znamenal pro ZTV a. s. především vytvoření nového ceníku silové elektřiny a nových smluv pro všechny odběratele. Rychlá adaptace na nové podmínky přinesla ZTV a. s. úspěch. Společnost nejen že neztratila své odběratele, ale v první fázi ještě získala 16 nových zákazníků. Elektřinu dodává celkem 84 oprávněným zákazníkům, v současné době jedná s dalšími čtyřmi potenciálními odběrateli. [rm]

► Ožije průmyslový areál ve Studénce?

Očekávání i obavy se střídavě objevují ve Studénce, a to díky stále uzavřenému průmyslovému areálu bývalé Vagonky. Když tady v roce 2004 společnost Thrall Vagonka Studénka, a. s. zastavila výrobu a rapidně snížila odběr veškerých komodit, ovlivnila tím nejen obrat společnosti MISS a. s., ale i cenu centrálního tepla pro celé město. Nyní se očekává, že dosavadní vlastník rozhodne během několika týdnů o prodeji areálu vhodnému zájemci. Společnost MISS a. s. už deklarovala zájem

odkoupit technologická zařízení, která jsou využívána k výrobě nebo distribuci tepelné energie, k distribuci elektrické energie, zemního plynu, pitné a průmyslové vody, k odvádění odpadních vod a k provozu telekomunikačních služeb. Zároveň je připravena nabídnout novým majitelům nejen dodávku energií, ale i služeb s tím spojených. [rm]



► Po Kauflandu připojí i TESCO

V Uherském Hradišti se díky obnově areálu bývalých městských kasáren rozšiřuje i síť objektů vytápěných centrálním teplem. Zatímco loni společnost CTZ s. r. o. připojovala hypermarket Kaufland, letos pokračuje výstavbou hlavního horkovodního řádu, a to v délce více než 1 kilometr. Investici ve výši skoro 10 milionů korun pomáhá hradištské město, neboť celá akce probíhá v souladu s územním plánem. Po zasíťování a připojení všech předpokládaných zákazníků v oblasti kasáren a okolí vzrostou odběry tepla o 25 TJ ročně. Další přírůstek plánuje společnost CTZ s. r. o. v oblasti sídliště Východ – 8 TJ ročně, a také po připojení nově budovaného hypermarketu TESCO – 4,5 TJ ročně. V horizontu tří let tak společnost významně vylepší nejen své tržby, ale i služby obyvatelům města. [km]

► Původní záměr vytvořit konkurenci na trhu nevyšel

„Možnost zvolit si dodavatele zemního plynu mají od počátku roku 2005 všichni zákazníci s odběrem vyšším než 15 mil. m³,“ říká Ing. Jitka Kafková, která v koncernu MVV Energie CZ zajišťuje obchod s energiemi. „Největší problém vidíme v nedostatku konkurence. Na českém liberalizovaném trhu zatím operuje pouze společnost RWE – majitel Transgasu, většiny distribučních společností a většiny skladovacích kapacit na území ČR. Takže původní záměr liberalizace – vytvořit zdravé konkurenční prostředí, kde by si oprávnění zákazníci skutečně mohli vybrat dodavatele – na českém trhu nefunguje. Jsme odkázáni pouze na stávajícího monopolního dodavatele.“

Pro koncern MVV Energie CZ je letošní otevření trhu s plynem pouze začátkem. Sjednané podmínky odběru plynu platí pro jednu společnost ve skupině, která se stala tzv. oprávněným zákazníkem. Změny jsou však podstatné: všechny dosud vzájemně výhodné smluvní podmínky se ruší a cena plynu se pro tuto společnost citelně zvyšuje.

Proč je výsledek právě takový? Na současné podobě liberalizovaného trhu se významným způsobem podepsal samotný způsob legislativní přípravy. Hektický proces tvorby zákona, množství dodatečných pozměňovacích návrhů, a nakonec cenová rozhodnutí vydaná měsíc před otevřením trhu zařídily své. Ing. Jitka Kafková k tomu říká: „Podmínky pro fungování trhu s plynem nebyly nastaveny s dostatečným předstihem, což mělo na prostředí trhu poměrně nepříznivý dopad. Oprávnění zákazníci ani nově přichozí obchodníci nedostali včas informace o nadcházejících změnách, a to ztížilo jejich orientaci na otevřeném trhu od ledna letošního roku.“

Výhrady koncernu MVV Energie CZ směřují také ke kontrole ceny za dodávku plynu. Novým faktorem v ceně dodávky je cena za skladování, kterou účtuje majitel zásobníku odběrateli (oprávněnému zákazníkovi). Dříve přístup i cenu k zásobníkům plynu garantoval Energetický regulační úřad. Nyní je na každém zákazníkovi, jakou cenu si za využití zásobníků zajistí. Přitom je evidentní, že jde o jednu z nejdůležitějších (doslova strategických) podmínek pro každého, kdo celoročně odebírá větší množství plynu (a chce jej za výhodnou cenu nakoupit a zásobu skladovat, případně využít tuto zásobu k regulaci spotřeby).

Na čerstvé poznatky o tendencích liberalizovaného trhu s plynem jsme se zeptali dvou významných institucí. Obě pomáhaly při tvorbě energetického zákona, po prvním lednu 2005 každá sleduje vývoj trhu z jiné pozice: první analyzuje otevřený trh a pracuje ve prospěch zákazníka (ENA Ltd.), druhá zastává pozici regulátora (ERÚ).

Jaký dopad měla první fáze otevření trhu se zemním plynem na velké společnosti?

ENA Ltd.: Faktem je, že cena plynu od počátku roku narůstá. Odběratelé musí zanalyzovat, do jaké míry je nárůst ceny objektivní (důsledek ceny ropy) a do jaké míry se jedná o nárůst zisku dodavatelů plynu. Mění se i důležité obchodní podmínky ve smlouvách.

ERÚ: Vzhledem k malému časovému prostoru od data otevření trhu s plynem nelze hodnotit.

Máte za to, že u nás existuje opravdu konkurenční prostředí, ve kterém by si společnosti mohly vybrat distributora? Vždyť většina distribučních společností i většina skladovacích kapacit na území ČR patří společnosti RWE...

ENA Ltd.: Konkurence je zatím velmi omezená. Zkušenosti z EU ukazují, že vznik konkurence musí být stimulován (ze strany státu, ale i zájmem velkých odběratelů), zejména pokud vznikají velké rozpory mezi stávajícími dodavateli a velkými odběrateli. Pak bude nových dodavatelů více.

ERÚ: Skupina RWE představuje víc jak 80% podíl na trhu s plynem v ČR. Příslušná fáze byla schválena UHOS.

Cena zemního plynu je nyní pro velké společnosti (které se staly oprávněnými zákazníky) otázkou dohody s distribuční společností. Ta ale mění cenu plynu poměrně často a nepredikovatelným způsobem, což je pro teplárny a nastavený režim vytápění problematické, neboť nemohou na změny tak rychle reagovat. Může to mít nepříznivý dopad na jejich celoroční náklady. To přece není v zájmu ani zákazníka, ani koncového spotřebitele...

ENA Ltd.: Cena plynu se mění na základě vzorců, a přestože jsou složité, cena je částečně predikovatelná.

ERÚ: Cena ERÚ je smluvní, je tedy vztažením dvou partnerů: dodavatele a zákazníka.



Z toho důvodu je nutné konstrukci ceny a její výši „ošetřit“ v rámci příslušné nákupní/prodejní smlouvy.

ERÚ přestal regulovat mimo jiné i cenu za využití zásobníků plynu. Ztrácí se tak možnost kontrolovat ceny účtované zákazníkům... Jsou vůbec nastaveny nějaké kontrolní mechanismy, podle kterých bude možné zjistit a vyhodnotit chování distribučních společností? Na koho se mohou oprávnění zákazníci obrátit?

ENA Ltd.: Kontrolní mechanismy nejsou, protože dle energetického zákona ani Řád provozovatele zásobníků není schvalován ERÚ. Pokud by navrhovaná cena skladování byla výrazně vyšší, tak by toto chování bylo možno teoreticky označit za zneužití monopolního postavení a takto být řešeno. V případě vysoké ceny za skladování by stát měl stimulovat vznik konkurenčního prostředí (výstavbou zásobníků atd.) a/nebo navrhnout přechod na regulovanou cenu za skladování.

ERÚ: Každoročně stanovujeme ceny a podmínky provozovatele přepravní soustavy a jednotlivých provozovatelů distribučních soustav. Přístup k pozemním zásobníkům je v souladu s energetickým zákonem přístupem sjednaným, ceny a podmínky přístupu jsou smluvní.