

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.



Citát

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

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, fakturaci 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 určitě unikátní.

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, počasí 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.

Antoine Frérot: Chceme být oceňováni za to, co přineseme navíc

S předsedou představenstva a generálním ředitelem skupiny Veolia **Antoinem Frérotem** jsme si povídali o tom, jak je Česká republika pro tuto globální společnost důležitá, o energetice i budoucnosti spolupráce s municipalitami.

Jak vnímáte důležitost ČR v rámci skupiny Veolia?

Česká republika byla jednou z prvních zemí, kam se před více než 20 lety Veolia rozhodla vstoupit. Z Prahy jsme udělali centrum pro střední a východní Evropu a jeho působnost se stále rozšiřuje. Veolia je původně francouzskou firmou, ale veškerá operativa je vždy lokální, vše zajišťují lokální lidé. Takže já říkám, že nejsme mezinárodní, ale multilokální společnost. A Praha je pro nás jedním z hlavních center.

Jaké jsou strategické plány skupiny v České republice?

Veolia působí ve vodárenství, energetice a odpadech. V České republice zatím máme hlavně teplárenství a vodárenství, a co se týče odpadů, jsme úplně na začátku. Chceme se zaměřit spíše na využití odpadu jako zdroje pro další užítí, což se běžně dělá s papírem, kartonem, sklem, aluminím, železem, dřevem, ale také s IT odpadem. Víte, že v kile odpadu z iPhoneu nebo jiného smartphonu je více zlata

Citát

Z Prahy jsme udělali centrum pro střední a východní Evropu a jeho působnost se pořád rozšiřuje.

než v průměrně produkujícím dole? V mobilech je také platina a velmi vzácné kovy, které existují jenom v Číně. Chceme z odpadu získávat to cenné a zbývající část pak transformovat do energie ve formě bioplynu, tepla nebo látek s velkou výhřevností. Tento způsob



„Je třeba se na obnovitelné zdroje podívat zcela jinak,“ říká Antoine Frérot, předseda představenstva skupiny Veolia.

využití odpadů budeme nabízet municipalitám a vytvářet tak další možnosti propojení všech třech oblastí našich aktivit. Veolia má v tomto ohledu vzácnou pozici, a právě proto se snažíme naše aktivity maximálně propojovat.

V českém vodárenství je nejrozšířenější tzv. provozní model. Jak vidíte jeho budoucnost?

Každý ekonomický model by měl být postavený na přidané hodnotě a výkonnosti. Když jsme tady před 20 lety ve vodárenství začínali, tak spousta infrastruktury byla ve špatném stavu, vodárenské společnosti byly v deficitu a my jsme přinesli určitou novou výkonnost. S provozním modelem jsme díky odvedenému nájemnému dokázali vygenerovat finance na investice do infrastruktury. Tato fáze už je ale u konce. Co můžeme přinést v dalších letech? Jedním ze závazků může být to, že se budeme snažit méně čerpat vodu z přírodních zdrojů a zejména pro průmyslové podniky používat recyklovanou vodu. Dále je možné snížovat klasickou spotřebu energie a nahrazovat ji obnovitelnými zdroji a zajistit, aby se energie vracela zpátky do provozů a ty byly soběstačnými. Nebo lze vytvářet čista hnojiva z našich odpadů...

Veolia je firma, která by měla přinášet další a další výhody svým partnerům díky tomu, že umí řešit specifické oblasti. Budeme chtít, abychom byli odměňováni pouze, pokud se nám to bude dařit. Musíme budoucnost vidět jiným modelem, ve kterém budeme oceňováni za to, co přineseme navíc. Dokážeme nabídnout neskutečnou škálu zlepšení výkonnostních ukazatelů. Municipality a zákazníci si jen musí určit, co je pro ně nejdůležitější, a my budeme realizovat jejich volbu. Dříve byla naše odměna odvozena od spotřeby. V nových smlouvách přibývají nové závazky – omezení čerpání vody z přírody, množství vyrobené energie apod. A máme také kontrakty, ve kterých jsme oceňováni za to, kolik jsme schopni vyrobit třeba fertilizátorů. Město (či zákazník) si určí samo, jaké budou výkonnostní parametry i jak budou měřeny a kontrolovány. Když je splníme, tak budeme odměněni, jak bylo dohodnuto. Když to nedokážeme, zaplatíme pokutu. A když se nám podaří ukazatele překročit a díky tomu partner ušetří náklady, tak se o přínos budeme dělit.

Jaký je podle vašeho názoru optimální scénář pro českou energetiku?

Citát

V posledních třech letech jsme v České republice investovali 150 milionů eur na ekologizaci tepláren.

Určitě neexistuje stejný scénář pro všechny země, ale pravda je, že určité principy jsou obecně platné. Samozřejmě je energetická strategie hodně závislá od dostupných zdrojů. Podívejme se například na uhlí – dneska je tato surovina kritizována kvůli emisím. Ale pokud dokážeme tyto emise z odpadních plynů odstranit a navíc je ještě smysluplně využít na něco jiného jako třeba na specifické plyny pro průmysl, tak uhlí najednou znečišťovatelem nebude. A přesně na tom teď velmi pracujeme.

Jak velkou roli hraje ochrana životního prostředí?

Primární jsou bezesporu místní zdroje, které chceme využívat tak, abychom minimalizovali znečišťování životního prostředí. K tomu se snažíme zapojit také obnovitelné zdroje, kterých je mnohem víc, než si myslíme. Už jsem mluvil o odpadech, dalším zdrojem může být na-

příklad teplo z městských komínů, s jehož pomocí je možné vytápnout rodinné domy, byty či kanceláře. Nebo třeba lze využívat toho, že odpadní voda v podzemní kanalizaci má konstantní teplotu, a přitom teplota vzduchu se stále mění. Rozdíl mezi teplotami je možné tepelným čerpadlem přeměnit na zdroj pro ohřev či chlazení. Všichni mluví o sluníčku či větru. Je ale třeba se na obnovitelné zdroje podívat trochu jinak. Obrovskou výhodou oproti solárním panelům je fakt, že odpadní voda je v kanalizačních pořad, komíny kouří také pořad. To se o slunci a větru říci rozhodně nedá.

Jak velké investice jste v tomto ohledu realizovali?

V posledních třech letech jsme v České republice investovali 150 milionů eur na ekologizaci tepláren. Naším cílem je znečišťovat, maximálně používat obnovitelné zdroje a vyhnout se dovozu, tedy používat české uhlí. Díky digitálním technologiím dnes dokážeme lokální síť zcela optimalizovat – monitorovat veškeré energetické potřeby místního teritoria, přizpůsobovat výrobu a kombinovat ji z různých zdrojů. Naším cílem je totálně propojit lokální nabídku a poptávku.

Finep staví na západě Prahy nové Litoměřice

S předsedou představenstva společnosti Finep **Michalem Kociánem** jsme si povídali o byznysových začátcích, o štěstí, které jim před více než dvaceti lety pomohlo prodat sto bytů během jediného týdne, ale také o nové městské čtvrti, kterou dnes na zelené louce staví v pražských Stodůlkách.

Jak začal příběh Finepu?

Před dvaadvaceti lety jednou nenápadnou příležitostí... Na úvěr jsme koupili s kamarády, dnes akcionáři FINEP Holdingu, hotel v Praze a přestavěli ho na malé startovací byty. V okamžiku, kdy všichni projektovali rodinné domy za Prahou, my jsme nabídli malé byty v širším centru Prahy za velmi rozumnou cenu a prodali jsme sto bytů během jediného týdne. Z dnešního pohledu je to malý zázrak.

Dá se podobný zázrak zopakovat?

Asi velmi obtížně, trh je dnes obsazený a navíc velmi složitý. Před 20 lety jsme potřebovali na povolení a realizaci měsíce, nyní potřebujete roky. Po celou dobu musíte vlastnit pozemky a financovat přípravu. To je finančně náročné i pro silné investory, natož pro skupinu studentů po škole.

Na tzv. zelené louce dnes stavíte novou městskou část. Jak tento projekt vznikl?

Britská čtvrť je lokalita na západě Prahy poblíž metra Stodůlky, kde se před více než

deseti lety podařilo zcelit pozemky a která byla územním plánem určena pro výstavbu plnohodnotné městské čtvrti.

Jak velké město na západě Prahy vzniká?

Britská čtvrť je určena pro patnáct tisíc obyvatel a dalších patnáct tisíc lidí sem bude dojíždět za prací. Je to podobné, jako kdybyste stavěla moderní Litoměřice nebo Hodonín se vším všudy.

Velké kancelářské čtvrti bez rezidenčního života, to je velký problém velkých metropolí...

Ano, a proto chceme, aby Britská čtvrť žila dvacet čtyři hodin denně. Přes den zde nepotkáte jen kancelářské pracovníky, ale také spoustu maminek s dětmi na hřišti nebo v parcích. Budujeme školy, školky, supermarket, drogerii, cukrárnu s výbornou italskou zmrzlinou a řadu dalších služeb. Plánujeme zde také polikliniku s malou nemocnicí, ale ty jsou zatím pouze na papíře. Naším cílem je postavit městskou čtvrť, ve které najdete



„Stavět jsme začali před devíti lety a dnes realizujeme desátou etapu,“ říká Michal Kocián.

všechno, aniž byste ji musela opustit.

Jak velká část je už postavena?

Stavět jsme začali před devíti lety, dnes realizujeme desátou etapu, a to jsme stále ve zlomku plánované výstavby. Postaveno máme přes tisíc bytů, což představuje dva až dva a půl tisíce obyvatel. Dokončeno je 100 tisíc metrů čtverečních kanceláří, kde

pracuje dalších cca sedm tisíc osob.

Kdo jsou vaši zákazníci?

Jsou to mladí lidé, kteří kupují svůj první byt. Tedy cílová skupina, se kterou jsme před mnoha lety začínali. Dále pak senioři hledající klidnější život mimo centrum. Domky nebo větší byty v projektu jsou pak ideální pro rodiny s dětmi, kterým snadná dopravní dostupnost velmi ulehčuje každodenní režim. Byty zde kupuje řada zákazníků i jako investici. Já sám mám dvě dospělé dcery, kterým jsem takto v Britské čtvrti koupil investiční byty.

To mají hodného tatínka...

Zatížil jsem je hypotékou, aby se holky musely starat, jak je ufinancovat. Můžou je pronajmát a z nájemného budou bez problémů hypotéku splácet, přičemž do budoucna budou mít krásné a hodnotné bydlení. Nebo v nich budou bydlet a pracovat, aby si na splátky vydělaly. Je to tak trochu výchovný krok. (Smích.)

Jak jsou velké?

Jsou už velké – 25 a 23 let. Jedna právě dostudovala vysokou školu a druhé zbývají do konce studia dva roky, ale při škole už pracuje. Jsem rád, že ví, že vydělat si peníze

není jednoduchá věc a že člověk musí tvrdě pracovat, aby mohl dobře žít.

Velkým problémem Prahy je doprava. Jak je na tom Britská čtvrť?

Z nejbližšího místa jste na metru do pěti minut. Výstup ze stanice metra je přímo v jednom z našich náměstí. Tento téměř privátní vstup do metra oceňují nejen rezidenti, ale také pronajímatelé komerčních ploch. Kanceláře zde mají například Komerční banka, Siemens, Vodafone, Hyundai či Bayer a řada dalších velkých firem.

Jsou vaše kancelářské budovy energeticky úsporné?

Chceme, aby naši klienti dostávali ten nejlepší produkt, ale současně aby jejich náklady na provoz byly co nejnižší. A to se nám díky spolupráci s našimi partnery, tedy i Veolii skutečně daří.

Co vám spolupráce s Veolií přináší?

Veolia byla jediná firma, která byla ochotná s projektem Britské čtvrti kompletně pomoci. Podmínkou města totiž byla obrovská investice včetně zasíťování přilehlých vesnic. Oceňujeme také jejich velmi nadstandardní přístup k našim koncovým zákazníkům.



Britská čtvrť je určena pro 15 000 obyvatel a dalších 15 000 lidí sem bude dojíždět za prací.

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.

TOPTE 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).