



Sada ventilátorů dorazila do Jižní Koreje

2

Byl dokončen vývoj řady teplotně odolných ventilátorů

3

Tomáš Dunovský, generální ředitel ZEE: Sešla se kombinace všech možných negativ

3

Vedení společnosti ZVVZ GROUP děkuje zaměstnancům za odvedenou práci a obchodním partnerům za spolupráci v roce 2016. Do roku 2017 přeje všem mnoho zdraví, osobních a pracovních úspěchů.



Končí rok, který byl plný výkyvů

Končící rok 2016 jako by přeskupil poslední zvyklosti holdingu ZVVZ GROUP – léta prosperující společnost ZVVZ-Enven Engineering se propadla do ztráty a naopak ZVVZ MACHINERY, potýkající se ještě loni s řadou vnitřních potíží, nastartoval růst a překročil plánovaný zisk.

■ Milevsko

„Za ztrátou inženýringu jsou především problémy firmy Vítkovice Power Engineering, kde má naše firma jako její dodavatel pohledávky v řádech desítek milionů korun. Ale jsou tu i další okolnosti a naše vlastní problémy. O to víc jsem rád, že restrukturalizace „machinery“ přináší výsledky. Pro stabilitu holdingu to je velmi důležité,“ uvedl generální ředitel Miloslav Mácha na prosincovém setkání se zaměstnanci v provozech ZVVZ MACHINERY. Když rekapituloval letošní rok, ocenil práci spojenou s přípravou získaných zakázek a jejich průchodností firmou. „V tom jsme udělali pokrok. Priority se ale nemění ani pro rok 2017. Je to kvalita, odpovědnost a efek-



Tradiční setkání zaměstnanců ZVVZ MACHINERY s vedením se konalo opět v hale obrobny.

tivita. Ve všech činnostech a na všech úsecích v dílnách, technice, obchodu. Přidáme-li k tomu týmovou práci, o výsledcích se nemusíme bát,“ dodal. Ocenil, že ZVVZ MACHINERY během roku výrazně zlepšilo svou finanční situaci a úvěry snížilo o zhruba 110 milionů korun. Projevila se v tom i velmi dobrá práce s odběrateli při řešení pohledávek či práce se zásobami. Firma překročila plánovaný zisk 12 milionů Kč minimálně o čtyři miliony, a proto její představenstvo rozhodlo o vyplacení roční odměny, vázané právě na splnění hospodářského vý-



O dění ve firmě informovali Petra Šilhanová, Miloslav Mácha a Petr Koška.

sledku. Ten zaměstnanci obdrželi při prosincové výplatě. O dobré kondici ZVVZ MACHINERY svědčí i podnikatelský plán na rok 2017, který počítá s tržbami na úrovni 800 milionů, tedy o 100 milionů více než letos, a ziskem 20 milionů korun.

Petra Šilhanová, ředitelka divize Industry, ocenila, že se daří stabilizovat okruh klíčových zákazníků a tím se dostat k opakovaným zakázkám. S tím souvisí i nabídka komplexních služeb, aby se zákazníci udrželi a vrátili. „Práce je podstatnou součástí našich životů a tak bychom k ní měli přistupovat. Máme motivované zaměstnance i ty, co nemají správný drav. Neměli by hledat jen to špatné, ale přicházet s nápady a tak pomoci těm, co se neustále snaží. Budme pyšní na firmu, v níž mnohdy pracovali už naši rodiče či prarodiče,“ poznamenala.

Petr Koška, ředitel divize Ventilátory a Převravníky připomněl význam týmové práce, protože společně buď vyhráme nebo prohrajeme. Individuální vítězství tady neexistují,“ uvedl a připomněl aktuální zakázky.

(Viz také - Sada ventilátorů dorazila do Jižní Koreje, str. 2)

Miloslav Mácha, předseda představenstva ZVVZ GROUP o nadcházejících měsících říká:

Očekávaná zakázková náplň ve výrobě i inženýringu budí pro příští rok optimismus

Jak hodnotit rok 2016? Byl pro holding (ne)úspěšný, průměrný?

Jak se to vezme... Určitě byl úspěšný pro ZVVZ MACHINERY. Firma se i díky novému vedení stabilizovala, zefektivnila a rostla. A protože manažeři našli podporu u většiny spolupracovníků, výsledky jsou dobré. Podobně jako u Energa, Nemovitostí a ZVVZ a.s. Naproti tomu ZVVZ-Enven Engineering prožívá složité

časy. Změnila se dotační pravidla pro ekologii a ubyla práce. Nová nabíhají až od roku 2017. Citelné jsou i dopady z insolvence firem Vítkovice Power Engineering a Vítkovice Gear Works. Kvůli místním problémům se posunulo dokončení zakázek v Rusku a tím i plateb. Prodrazilo se i dokončení některých zakázek z minulosti v Česku. V jednom roce se sešla řada negativ a výsledek pak nemůže být dobrý. Právě výsledky

ZEE ovlivní i bilanci celého holdingu za rok 2016.

Které události v něm podnikání a život firem nejvíc ovlivnily?

V divizi Industry opakovaný návrat zákazníků z minulosti. Je za tím jejich důvěra v kvalitu práce našich dělníků a techniků. U ventilátorů probíhá změny, které posilují naši konkurenční schopnost. Mám na mysli investice do vývoje nosných produktů nebo personální obměnu obchodu. Dí-

ky týmu lidí pod vedením pana Pecky a paní Urbanové se přepravňky vrátili na trh a zákazníci zase k nám. O negativních dopadech na ZEE už byla řeč.

Letos byla přijata i doplněná střednědobá strategie rozvoje.

Jak jste spokojen s přístupem? Je to zásadní definice cesty, kudy chceme jít do roku 2020. Už letos se podařilo realizovat řadu opatření a kroků. Jak dozorčí rada, tak představenstvo ZVVZ GROUP ji hodno-

tí velmi podrobně. Někde jsme úspěšnější než jsme čekali, jinde musíme trochu přidat. Ale jdeme správnou cestou, o tom nepochybuji.

Projeví se její výsledky už v roce 2017?

Určitě ano. Cíle pro rok 2017 známe. Holding má dosáhnout tržeb 2,2 miliardy a 80 milionů korun zisku. Očekávaná zakázková náplň ve výrobě i inženýringu budí optimismus. Prioritou ale je stabilizace v ZEE.

Jaký ten rok bude? Jak se dotkne zaměstnanců?

Chci být optimistou. Přijali jsme ucelený program péče o zaměstnance „Rád pracuji v ZVVZ“, který postupně naplňujeme. Ještě do Vánoc proběhne jednání s odborovou organizací o růstu mezd v roce 2017 a benefitech. Za zaměstnavatele mohu říct, že jsme připraveni podmínky našim pracovníkům zlepšit. Tedy včetně mezd, o nichž se dialog rovněž povede.

Sada ventilátorů dorazila do Jižní Koreje

■ Milevsko

V neděli 27. listopadu dorazilo osm ventilátorů z produkce ZVVZ MACHINERY na Korejský poloostrov. Tím jsme ukončili etapu výroby a dodávky ventilátorů pro větrání dopravního tunelu pro korejského partnera. Prokázali jsme, že jsme schopni splnit náročný harmonogram a díky týmové spolupráci zvládnout i překážku, kterou byl v tomto případě výpadek klíčového obráběcího centra.

Ne každá příhrávka ve fotbale je vždy ideálně přesná. Hodně záleží na jejím adresátovi, zda udělá krok navíc a dojde si pro ni, nebo nechá míč proběhnout a spoluhráči pouze zatleská. Ti, kteří si dokážou nahrát a jít spolu za společným cílem, tvoří tým. V případě korejského projektu jsme ukázali, že jsme toho schopni. Nutná je spolupráce všech. Nezáleží na tom, zda pracují na dílně, vývojovém pracovišti nebo trávím většinu času u zákazníků. Všichni tvoříme jeden tým



Ventilátor pro větrání aerodynamického tunelu.

a nikdo se bez podpory druhých neobejdeme.

V říjnu divize Ventilátory uspěla v soutěži o dodávku ventilátorů pro Cement Hranice. Zákazníkem je ZVVZ-Enven Engineering. Naše sesterská společnost je pro nás

stejným klientem jako kterýkoli jiný EPC kontraktor. O zakázce je třeba soutěžit, musíme být schopni nabídnout odpovídající technické řešení i konkurenceschopnou cenu. V případě ventilátorů pro Cement

plexního řešení, tedy ventilátor s motorem a frekvenčním měničem. Dnes je kompetence a schopnost dodávky komplexního řešení nutností, většina EPC kontraktorů přenáší tuto odpovědnost na svého subdávatele a využívá výhody jed-

noho partnera, který navrhne optimální řešení a drží záruku za celek. S naší sestrou jednáme i o dalších projektech, aktuálně o dodávce ventilátorů pro projekty odprášení US Steel v Košicích. Naší ambicí je uspět se stejným rozsahem dodávky jako v případě Cementu Hranice.

Dalším projektem v realizaci jsou proudové ventilátory pro budovaný silniční tunel Povážský Chlmec na Slovensku. Ten je specifický tím, že většina komponent je nakoupena od subdávatelů a v ZVVZ proběhne finální montáž a vyzkoušení. Naší ambicí je využít nastaveného zrcadla a provést revizi výrobních nákladů, abychom mohli většinu výrobních operací postupně vrátit zpět do ZVVZ. Slovenský trh s ventilátory pro větrání tunelů se rychle rozvíjí. Ventilátory v tunelu Povážský Chlmec poslouží jako reference a vstupenka na tento perspektivní trh.

Petr Koška,
ředitel divize Ventilátory
a Přepravníky

ZEPTALI JSME SE

Ing. Zdeňka Klukáčka, MBA
ředitele úseku Jaderná energetika, větrání a klimatizace ZVVZ-Enven Engineering



Holding ZVVZ GROUP se stal loni v září členem Aliance české energetiky. Co se od té doby událo?

V letošním roce proběhla setkání, jednání a dohody o spolupráci se zástupci firem, které jsou světovými lídry v oblasti výstavby jaderných elektráren. Jedná se o firmy z Ruska, Číny a Jižní Koreje. Na základě těchto jednání se skupina zajímá o podíl na dodávkách pro konkrétní projekty výstavby nových bloků v Turecku, Finsku, Maďarsku a Jordánsku, který byl skupině nabídnut ruskou společností Rosatom.

Jsem proto rád, že jsme spolu s dalšími čtrnácti firmami v tomto neexkluzivním partnerství společností, které jsou aktivní v oblasti jaderné energetiky. Alianci vede Škoda Praha, jako lídr s jedinečnou zkušeností EPC dodavatele všech tuzemských jaderných bloků. ZVVZ GROUP zde pokrývá projekci, výrobu, dodávky, montáž a servis zařízení vzduchotechnických systémů jaderné elektrárny. Alianci podporuje česká vláda, neboť splňuje oficiální požadavky, vyplývající z Národního akčního plánu pro rozvoj jaderné energetiky.

Od servisu ventilátorů zákazníci očekávají rychlou a kvalitní práci

■ Milevsko

V létě to budou dva roky, co se Vlastimil Votruba vrátil po pěti letech do ZVVZ MACHINERY a stal se vedoucím servisního střediska ventilátorů. „Dostal jsem nabídku a využil ji. Od té doby se s kolegy snažíme plně uspokojit požadavky zákazníků v co možná nejkratším čase a odpovídající kvalitě,“ říká. Středisko se stará o záruční i pozáruční servis všech ventilátorů, které ZVVZ MACHINERY

zákazníkům dodalo. Zajišťuje i uvádění ventilátorů do provozu, stejně jako technický dozor při montáži nových ventilátorů v případě objednání. Servis provádí také diagnostiku ložisek, pomocí laseru pak vyrovnání spojky a revize zařízení. Také dodává náhradní díly pro radiální i axiální ventilátory.

„Zákazníci v Česku i v zahraničí od nás očekávají odstranění závady v co nejkratším čase, včetně dodávky náhradních dílů. Občas se dostáváme do situ-



Vlastimil Votruba

ace, že nejsme kapacitně schopni vlastními pracovníky servis zajistit a pak musíme věc řešit ve spolupráci s pracovníky z výrobního střediska nebo ze společnosti ZVVZ-Enven Engineering,“ uvedl.

V posledních letech se stává, že o provoz zařízení se starají firmy, které u zákazníka vyhrály výběrové řízení a s provozem ventilátorů se teprve seznamují. A různé přístupy pak vedou i k tomu, že se ventilátorům nevěnuje potřebná pozornost

a potom dochází i k vážným závadám.

Současné ventilátory jsou už osazeny také různými čidly a dalšími snímači. Závada na elektronice pak může také znamenat havarijný odstavení. Proto servis ventilátorů ve spolupráci s různými dodavateli zajišťuje i servis elektronických zabezpečení. „Do budoucna se budeme muset víc zabývat i zajištěním oprav a revizí elektronických zařízení,“ uzavřel Vlastimil Votruba.

Irina Lehmann z obchodního oddělení ventilátorů společnosti ZVVZ MACHINERY říká:

Doba, kdy objednávky chodily automaticky, dávno skončila

Mezi nové tváře společnosti ZVVZ MACHINERY patří i Irina Lehmann, která v obchodním oddělení ventilátorů pracuje rok a půl.

Jak jste firmu objevila?

Vlastně náhodou. Známy mě doporučil tehdejšímu řediteli a tak jsem se nečekaně a docela bez příprav zúčastnila několika pohovorů. Zřejmě jsem vedení ZVVZ MACHINERY zaujala, protože jsem dostala nabídku pracovat v obchodě divize Ventilátorů.

Nastupovala jste tedy s tím, že budete pracovat v obchodě?

Ano. Ještě během studia vysoké školy v Rusku jsem začala pracovat v obchodním oddělení velké stavební společnosti a práce mě velmi bavila a ba-

ví. Je to takové dynamické spojení různých aktivit. Základem je komunikace s lidmi. Navíc mám výbornou příležitost se stále učit něco nového.

Co pokládáte za svůj největší obchodní úspěch?

Ve fabrice jsem teprve rok a půl, takže největší úspěchy mám určitě před sebou. Už proto, že průběh velkých projektů je velice roztažený. Navíc mým hlavním zaměřením je východní trh, kde i malé projekty se řeší déle než rok. Byla jsem velmi ráda, že se nám povedlo získat větší dodávku ventilátorů pro granulační zá-



vod v Novomoskovsku. Ale tento úspěch, stejně jako i ostatní povedené zakázky, je výsledkem výborné týmové spolupráce.

Jak se produkce ZVVZ prodává?

ZVVZ má obrovský výrobní potenciál, dlouholetou tradici, bohaté zkušenosti. Škoda jen, že si toho málokdo váží. Osobně mi chybí pomoc marketingu a také to, že žádný marketing dlouhou dobu neexistuje. Chybí zpracované reference, jednoduše databáze realizovaných zakázek za posledních minimálně deset let. Delší dobu se neaktualizovaly a nedoplňovaly technické podklady.

Jaké má značka jméno?

Co se týká popularity ZVVZ, tak s tou se setkávám pouze v Čes-

ku a na Slovensku. Zahraniční zákazník si nás v drtivé většině případu nepamatuje.

Jak se vyvíjí trh? Jak by se mělo reagovat na jeho potřeby?

Měli bychom si říct, že doba, kdy objednávky chodily automaticky, již dávno skončila. Na trhu je víc dobrých konkurenčních společností, a abychom byli úspěšní, musíme se hodně změnit jak ve způsobu jednání s dnešními vyběravými zákazníky, tak i v modernizaci našich výrobků. Každopádně si myslím, že základem úspěšného projektu je týmová spolupráce, odvaha zkoušet nové příležitosti, disciplína a chuť do práce.

Byl dokončen vývoj řady teplotně odolných ventilátorů

■ Milevsko

V červnovém holdingovém zpravodaji jsme zmínili několik klíčových typů ventilátorů, které byly a jsou předmětem zájmu našeho vývoje a současně patří do obchodní strategie společnosti ZVVZ MACHINERY. Mezi tyto klíčové typy patří i vývoj nových řad axiálních přetlakových reverzních ventilátorů dnes obecně označovaných jako APW(x). Jedná se o ventilátory určené pro provětrávání dopravních tunelů a metra a je v plánu je vyrábět v rozměrové řadě R 800 – R 2800 mm.

Experimentální ověření všech parametrů bylo získáno již minulý rok. V tom letošním následovala závěrečná etapa - realizace zkoušek vybraných prototypů při uvažované teplotní zátěži dopravované vzdušiny 300°C po dobu minimálně 120 minut podle standardu ČSN EN 12101-3 Zařízení pro usměrňování pohybu kouře a tepla - Část 3: Technické podmínky pro ventilátory pro nucený odvod kouře. Pro zkoušky teplotní odolnosti byly vybrány tři různé typy a velikosti ventilátorů.

A to:

- **APWM** pro technologie větrání metra
- **APWT** pro technologie podélného větrání tunelů
- **APWU** pro technologie příčného větrání

Jednotlivé typy se od sebe navzájem odlišují příslušenstvím, jako jsou například tlumiče hluku, kotvící rámy, vstupní a výstupní hrdla, ochranné mřížky, uzavírací klapky, servopohony a podobně. Základní společnou částí všech ventilátorů vždy zůstává oběžné kolo, elektromotor a skříň ventilátoru.

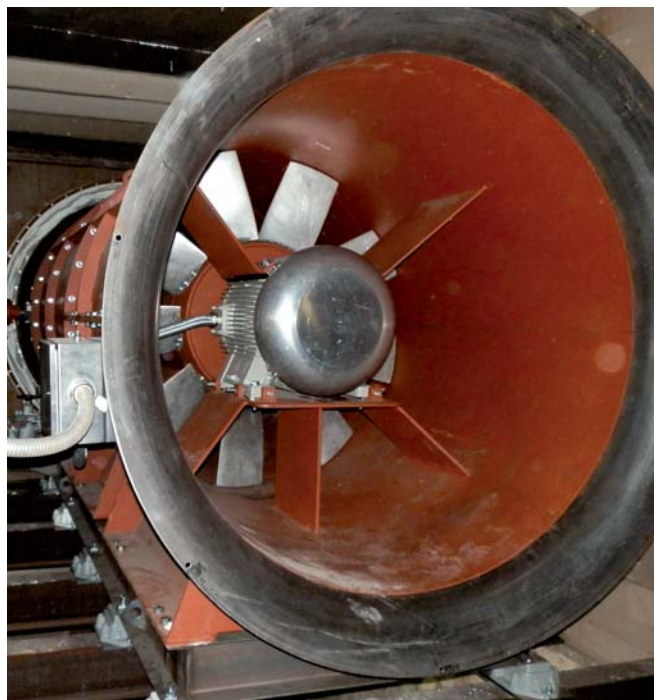
Audit, zkoušky teplotní odolnosti, certifikace

Při posuzování shody výrobků v oboru teplotní odolnosti již řadu let spolupracujeme s autorizovanou osobou - společností PAVUS, a.s. Samotným zkouškám teplotní odolnosti zvoleného typu ventilátoru vždy předchází audit výrobních procesů pracovníky autorizované osoby, kteří mají za úkol posoudit reálnost do-

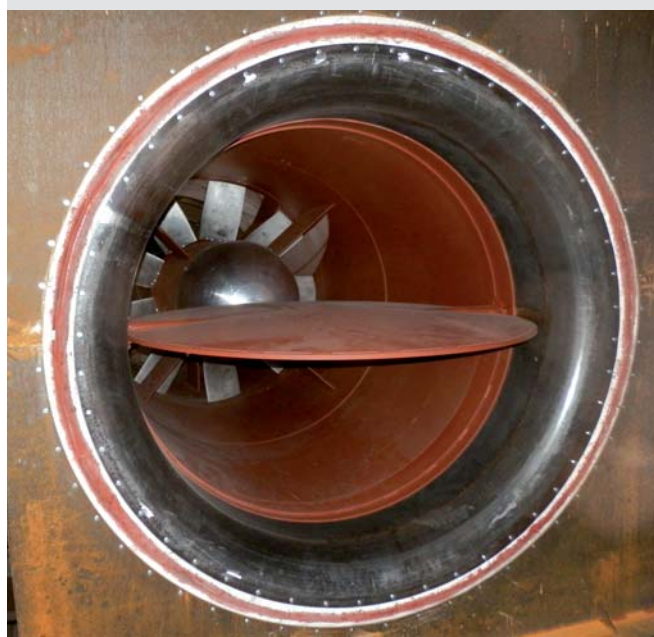
držení opakovatelnosti výrobních postupů při výrobě prototypů a následně při výrobě výrobků určených k dodávkám do staveb podle specifických technických požadavků. V případě řady APW(x) proběhl audit v červenci, kdy již byly všechny tři prototypy v závěrečné fázi výroby. Audit byl úspěšný a obě zúčastněné

strany se dohodly na zahájení dalších prací pro realizaci samotných zkoušek.

Zkoušky teplotní odolnosti pak proběhly během října 2016 v požární zkušebně PAVUS ve Veselí nad Lužnicí. Následně vystavené protokoly z úspěšných zkoušek jsou jedním ze zásadních podkladů pro udělení příslušného certifikátu teplotní odolnosti dané výrobkové řady. Pro udělení certifikátu jsme dále předali obsáhlou zprávu, shrnující pevnostní kontroly oběžných kol celé výrobní řady, výkresovou dokumentaci a popis konstrukce prototypů všech tří typů ventilátorů.



Ventilátor APWT 1000 / 1500min-1 umístěný v peci při zkoušce



Ventilátor APWM1600 / 1500min-1 umístěný v peci před zkouškou



Ventilátor APWU 2240 / 1000min-1 umístěný v peci při výstavbě nadstavby pece

Uplatnění

Zásadní motivací vývojových prací ventilátorů APW(x) je plán Dopravního podniku hlavního města Prahy na rekonstrukci stávajících strojoven metra, kam ZVVZ historicky dodávalo ventilátory typu APE a APC s mechanismy natáčení lopatek oběžného kola pro regulaci a současně i v případě potřeby pro reverzaci. V rámci plánovaných rekonstrukcí je novým požadavkem teplotní odolnost ventilátorů v havarijním režimu v kategorii 250°C po dobu 90 minut. Pro tyto případy může ZVVZ MACHINERY nabídnout typ APWM ve velikostech 1600, 1800, 2000 a 2240.

Budoucnost

Získání certifikátu teplotní odolnosti není však zásadní podmínkou k získání zakázek na trhu v dodávkách ventilátorů pro provětrávání dopravních staveb.

Konkurence je poměrně velká. Tou nejzásadnější podmínkou je nabídková cena ventilátoru a jeho pohonu. Vzhledem k tomu, že se jedná o poměrně jednoduchý ventilátor, kdy i naše konkurence může nakoupit elektromotor a materiál na výrobu ocelových dílů za srovnatelné ceny jako my, je jediným možným způsobem dalšího snižování nákladů na výrobu dílů těchto typů ventilátorů zefektivnění technologických procesů výroby u nás i našich subdodavatelů.

Případná další diskuze na téma zefektivňování výroby se dnes již neobejde bez investic do technologií a je tedy spojena už jen pouze s vizí opakovatelné výroby.

Ing. Josef Kuta,
vedoucí vývoje ventilátorů
divize Ventilátory
a Přepravníky

Tomáš Dunovský, generální ředitel ZVVZ-Enven Engineering o současné situaci říká:

Sešla se kombinace všech možných negativ, co nás mohla potkat

Přelom roku vždy vybízí k bilancování a úvahám o tom, jaké budou příští měsíce. Jak tedy ten letošní rok hodnotíte? Neodpovídá se mi lehece, ale letošní rok bude z pohledu hospodářského výsledku nejhrošším v historii firmy. Sešla se kombinace všech možných negativ, co nás mohla potkat. Jako první musím zmínit nedokončené dlouhodobé zakázky, které nás tlačí dolů z hlediska kapacit a nákladů. Jde o několikrát jmenované DESOX AMO, nový zdroj Ledvice, TŽ, Puněřov II a Atherm Chomutov. Dalším velmi nepříznivým vlivem je úpadek firem Vítkovice Power Engineering a Vítkovice Gear Works, pro které jsme re-

alizovali zakázky v Prunčřovicích a Ledvicích. Kvůli tomu jsme museli odepisovat pohledávky v řádu desítek milionů korun. Další ranou je situace v Rusku a především realizace zakázek dceřinou společností ZVVZ Moskva, které nabírají velké zpoždění a s tím spojené oddálené inkasa a nabíhající vícenáklady. Jako dodavatel a „matka“ neseme problém s cash flow „dcery“ a její vícenáklady v plném rozsahu. V Rusku máme zásadní problém v nezvládnutí základních kompetencí v řízení projektu. A k tomu bylo letos velmi málo zakázek. Jednou větší byla rekonstrukce elektro odlučovačů v Elektrárně Chvalčice. Přestože měla velmi dob-

rou marží, jedna zakázka firmu naší velikosti neuživí. Aby toho nebylo málo, tak i tento projekt má celkové zpoždění a přestože náš rozsah prací je hotový, nemůžeme zařízení uvést do provozu a vystavit fakturu. Kombinace toho všeho způsobila velmi negativní výsledky hospodaření. Ty pak zastihují práci, kterou jsme v letošním roce udělali.

Projeví se tenhle čas a úsilí zajistit zakázky už v příštím roce? Právě proto, že jsme si byli vědomi velmi malé úspěšnosti v získávání práce v letech 2014 a 2015, jedním z hlavních cílů letošního roku bylo zajištění zakázek na období 2016-2018. Pra-

covali jsme na několika velkých projektech, které nás mohli kapacitně naplnit na několik let, jako byl DESOX Elektrárny Mělník I a ekologizace USS Košice. Zatímco v Mělníku jsme skončili druzí s rozdílem 100 milionů na prvního, na Slovensku se nám podařilo vyhrát odprášení na třech aglomeračních pasech. Prohra v zakázce o DESOX mě osobně velmi mrzí, protože jsme jí věnovali mnoho úsilí. Z mého pohledu neměla jen ekonomický rozměr, ale hlavně strategický rozvojový v osvojení mokré metody odsíření velkého energetického bloku. Mohli jsme se hodně naučit od konsorciálního partnera Steimuller Babcock Engineering.

A další případy?

Samozřejmě jsme se snažili být i jinde – ve výběrových řízeních, které jsme si vybrali jako je rekonstrukce Žilinské teplárny, Žatecké teplárny, odsíření v TŽ, a několika menších akcí. Mohu říct, že změnou přístupu k tvorbě nabídky a správně zvolenou obchodní strategií jsme úspěšnost výrazně zvýšili. Zároveň mne těší vyšší objem zakázek v oblasti jaderné energetiky a průmyslové ventilace.

Jak k tomu došlo?

Letos jsme vytvořili samostatný úsek jaderné energetiky, abychom v této oblasti zvýšili tržby. To, co ještě v obchodní činnosti musíme do budoucna

zlepšit, je zvýšení objemu zakázek v oblasti servisu, údržby náhradních dílů a montáží. Samostatnou kapitolou je obchodní úspěšnost v Rusku a zahraničí. Poslední získaná zakázka byla pro NLMK v roce 2014. Od té doby se ZVVZ Moskva, ani ZEE nepodařilo zakázku získat. Výjimkou je Srbsko, nicméně celkově se musí na objemu zahraničních zakázek výrazně zapracovat.

Co to pro ZEE tedy znamená?

Pokud se podaří dotáhnout do podpisu smlouvy všechny vyhrané zakázky, tak si zajistíme práci na období 2017-2018.

(Pokračování na straně 4)

Ženy si doplnily kvalifikaci o sváření a těší se na vánoční pohodu

■ Milevsko

Jsou čtyři. Renata Havlíková, Dagmar Chmelenská, Marie Petáková a Lenka Čapková. Když letos ostaly od zaměstnavatele nabídku rozšířit si kvalifikaci o základní svářečský kurs, neváhaly.

„Přišlo mi to zajímavé, jak si rozšířit uplatnění a mít možnost dělat i jinou práci. Te se nebojím, a tak jsem neměla strach ani z tohoto kurzu,“ vysvětluje Renata Havlíková, která bude v lednu v ZVVZ MACHINERY už devět let. Nastoupila jako provozní dělnice a jeřábnice v zakázkové výrobě, a u té práce je dosud. „Sváření ji může zpestřit. A jestli půjdu dál? O tom jsem zatím nepřemýšlela,“ dodává. Už několikrát měla příležitost novou dovednost využít, ale jak říká, především to chce získat praxi.

„Je-li příležitost, tedy vhodná zakázka, chci, aby si sváření vyzkoušely. Třítýdenní kurz ženám poskytl jen základy. Bude na nich, zda budou chtít pokračovat a získat časem úřední zkoušky,“ říká mistr Milan



Dagmar Chmelenská, Lenka Čapková, Marie Petáková a Renata Havlíková, ženy s rozšířenou kvalifikací o svařování.

Kothera, který s tímto nápadem přišel.

„Zatím jde hlavně o stehování, bodování, a baví mě to. S plamenem jsem ještě nedělala, ale jinak nemám problém,“ říká Dagmar Chmelenská v sousední dílně, kde jako zámečnice už osm let dělá v ryze chlapecké partě. Vystudovala strojní průmyslovku, pak řadu let vychovávala doma děti, a až potom si našla tuto práci. „Už na ško-

le mě bavilo technické kreslení, a zde se s ním opět setkávám,“ doplňuje. Nepřekvapí, když obě shodně povídají, že kolegy to nijak nepřekvapuje. A když je třeba, snaží se pomoci. Obě přitom v čase adventu nemohou vynechat ani přípravu na vánoční svátky. Tedy hlavně upéct cukroví, nezapomenout na dárky a vůbec se postarat o domácnost. „Cukroví musí být domácí. Třeba napeču perníčky



Sešla se kombinace...

(Dokončení ze strany 3)

Především by nám to přineslo trochu klidu a nové zakázky by se měly projevit v hospodaření společnosti. S tím je spojen velký nápor na technickou přípravu a realizaci, abychom projekty dokončili v termínu a předpokládaném obchodním rozpětí. Nicméně obchodně pracujeme i na dalších významných projektech. Dopadnou-li, pokryjeme další období. Chceme se vyhnout situaci, kterou jsme prožívali letos.

Co vás na trhu zajímá?

Obecně práce mimo Česko a Slovensko. Zároveň víme, že pro úspěšnou realizaci zakázky v zahraničí musíme mít v dané zemi zvládnuté naše základní kompetence – obchod, design, realizaci, uvedení do provozu a servis. Bez toho by šlo o velké riziko.

Jak se s avizovaným objemem prací firma vypořádá?

To je přesná otázka. Musíme se vypořádat nejen se zvládnutím, doufejme velkého objemu prací, ale zároveň s finanční situací způsobenou letošní ztrátou. Ne-prožíváme lehké období a ani to, co nás čeká, nebude o nic snazší. Pro příští rok plánujeme vytvoření jednoho agregovaného úseku, který bude zabezpečovat servisní činnosti, dodávky náhradních dílů, údržbu a montáž. Současně chceme vytvořit lepší podmínky pro projektové manažery při řízení zakázek, abychom této klíčové profesi dali důležitost a zároveň zvýšili atraktivitu pro nové kolegy. Klíčová ale bude soudržnost nás všech, pokora a maximální pracovní výkon. Věřím, že současný tým v rámci ZEE je toho schopen a zvládneme to.

Českých 100: třetí z jihočeských firem

V soutěži Českých 100 nejlepších akciová společnost ZVVZ GROUP letos obsadila 42. místo a z firem Jihočeského kraje skončila třetí za SIKO koupelny (12) a Briskem Tábor (32), ale třeba před Koh-i-noor holding (45).

„Když vidím, jaké zvučné a renomované firmy zůstaly v celkovém pořadí za námi, musí to potěšit každého, kdo k prestiži značky ZVVZ přispívá. Ve výrobě, konstrukci, obchodu. Všem za to velmi děkuji. Bez jejich úsilí bychom nebyli úspěšní na trhu ani v žebříčcích různých soutěží,“ uvedl Miloslav Mácha, předseda představenstva.

Talenty je třeba hledat už na školách

■ České Budějovice

Společnost ZVVZ se v listopadu poprvé představila na výstavě Vzdělání a řemeslo, kterou pořádá Výstaviště České Budějovice. Letos to bylo už po dvaadvacáté za účasti 109 firem z tuzemska, Německa i Rakouska. Akce se časem stala největším veletrhem středního a učňovského školství v Česku. „Na poměrně velkém prostoru jsme získali základních i středních škol představili holding ZVVZ a zvláště pak činnost střediska praktického výcviku. Ať již učební program,



Součástí expozice byla i malá dílna.

možnosti uplatnění v ZVVZ nebo jejich podíl na různých projektech v rámci odborných praxí jako je „matesmodul“ nebo „quadbike“. Ten si zájemci mohli vyzkoušet na místě stejně jako sváření na svářečím centru,“ říká Šárka Nováková z útvaru Personalistika. Vzbudit v dětech zájem o techniku a technické vzdělávání není jednoduché, ale jak se ukazuje, nezbytné je s ním začít už v raném věku. Právě tam je už třeba hledat talenty. A to se bez spolupráce škol a podniků neobejde. V tom je holding ZVVZ velmi otevřený.

Odprašování spalin USS začne na jaře

■ Košice

Na přelomu let 2015/16 vyhlásily košické železárny U. S. Steel veřejnou soutěž na dodávku odprašovacích zařízení spalin ze spékacích pasů 1, 2, 3, 4 na klíč. Každý aglomerační pás se přitom soutěžil samostatně. Společnost ZVVZ-Enven Engineering (ZEE) zvítězila v soutěži o pas 2, 3 a 4. V současné době probíhají finální jednání mezi investorem U. S. Steel Košice a příslušnými státními orgány Slovenské republiky o poskytnutí podpory v rámci dotačního programu. Termín podpisu smlouvy mezi ZEE a U.S. Steel se předpoklá-



dá ještě letos. Podmínky tendru a tím i předpokládané budoucí smlouvy o dílo, jsou velice tvrdé,

především z pohledu termínů realizace. V ZEE jsme proto zahájili práce na detailní projektové dokumentaci a výběru hlavních dodávek v předstihu.

Zahájení stavby se plánuje na jaro 2017. Na realizaci díla je pro každý pás stanoveno 14 měsíců. Zahájení stavby se plánuje postupně za sebou vždy s odstupem 4 měsíců od předchozího pasu. To vyžaduje důkladnou přípravu organizace výstavby. Pro společnost ZVVZ-Enven Engineering to tedy znamená pracovní aktivitu až do roku 2018.

Ing. Petr Hořík,
vedoucí projekce Technologie
a pseudoprava ZEE

Z Industry si firma Koks odveze kompletní kontejner

Od počátku bylo jasné, že díky rozměrům a zkouškám půjde o náročnou zakázku, ale v jednodušším provedení. V podobě ocelové nádoby bez nátěru. Z firmy však odjede kompletní mobilní ocelový KoksTainer. Tedy kontejner firmy KOKS.

■ Milevsko

Takové jsou určeny pro dočasné skladování kapalin a nebezpečných látek jako jsou oleje, chemikálie, kyseliny, chladicí kapaliny, odpadní vody, tekuté odpady. Tento první, vyrobený v divizi Industry ZVVZ MACHINERY, najde uplatnění na letišti.

„Zákazníka jsme přesvědčili kvalitou práce na jiných kompletně montovaných výrobcích.



Obří mobilní ocelový KoksTainer a lidé, kteří se postarali o to, že firma získala kompletní zakázku.

I proto se nám podařilo získat celou zakázku. Od svého zrodu byla pro všechny velmi náročná. Na druhou stranu nám takové složité projekty snadněji odhalí slabé a silné stránky. Jak se s tím všichni zainteresovaní spolupracovníci dovedli vypořádat, zasluží uznání. Jejich přístup byl skutečně příkladný,“ oceňuje odvedenou práci Petra Šilhanová, ředitelka divize Industry.

První KoksTainer byl dokončen v listopadu. Po úspěšné mezi-přejímce a inspekci notifikovaným pracovníkem byl odvezen do externí lakovny.

„Mnohdy by pro nás práce v tomto okamžiku končila, ale zde nás ještě čeká finální montáž, která ho zprovozní. Na ní se podílejí i specialisté firmy KOKS,“ uvedla Jitka Pincová, vedoucí projektu, který si vyžádal hodně fortelu.