

ZVVZ

9

WWW.ZVVZ.CZ

Červenec 2009



Ventilátor pro aerodynamický tunel se už montuje v Kanadě 2

Ředitelé divizí se shodují: překonat krizi musí pomoci všichni zaměstnanci 2

Představujeme odborné útvary skupiny ZVVZ: tentokrát controlling 3

Vzdělávání zaměstnanců dotčených nedostatkem práce 4

Na krizi reagovalo vedení ZVVZ řadou opatření

Globální ekonomická krize je realitou. Propukla rychle a je hlubší než se čekalo. Zákonitě se dotkla i společnosti ZVVZ, jejíž vedení na situaci v uplynulých měsících reagovalo řadou opatření.

■ Milevsko

„V některých oblastech byl dopad krize dramatictější, v dalších méně. Celkově na tom ale nejsme špatně. Tvoříme zisk, i když se uzavřela divize Přepřavníky nebo divize Klimatizace klesly tržby zhruba o třicet procent,“ říká generální ředitel Miloslav Mácha. Nové realitě proto musela firma přizpůsobit zejména nákladové položky.

Počet zaměstnanců ZVVZ a.s., včetně těch, kteří přišli přes pracovní agentury, se v roce 2009 snížil asi o 15 procent. Z toho

zhruba 9 procent je zaměstnanců kmenových. Zmrazil se růst mezd, omezily se náklady na provoz, nákupované služby, marketing nebo investice. „Nebylo to ale na úkor budoucnosti. Důležité projekty, jako například naše příprava na dodávky pro jadernou energetiku, pokračují dál,“ uvedl Mácha. Přestože má zaměstnavatel dohodu s odbory o zaměstnávání lidí na 60 procent mzdy, využíla se v 1. pololetí jen u jednotlivců. Základní výrobní kapacity se totiž intenzivně obchodní činností dařilo naplnit hlavně díky zakázkám pro energetické skupiny ČEZ



I přes některé těžkosti se základní výrobní kapacity dařilo naplnit. Hlavně díky zakázkám pro energetické a dřevařské společnosti.

nebo Alstom či firmy Kronospan, Megtec, Chemoprojekt, Ekoklima nebo univerzitu Ontario. Společnost se nově prosadila i v dodávce ventilátorů pro silniční tunely, které staví firma Skan-

ska. Jak ale připomínají ředitelé jednotlivých divizí v anketě na straně 2, druhá polovina roku nebude snadná. Zvláště v divizi Klimatizace, trpící recesí stavebního trhu a developerských projektů.

O teplo v Milevsku se postará ZVVZ Energo

Nová společnost ZVVZ Energo, patřící do skupiny ZVVZ GROUP, má za sebou první úspěch, když vyhrála výběrové řízení na provozování tepelného hospodářství města Milevsko. Nájemní smlouva byla podepsána v dubnu s tím, že služby měla firma začít poskytovat od července.

■ Milevsko

K tomu ale zatím nedošlo, protože město dosud firmě centrální zásobování tepla a městské plynové kotelně, s výjimkou kotelně DPS, nepředalo. Tato zařízení totiž dosavadní provozovatel městu nepředal a to tak neplní smlouvu, kterou se ZVVZ Ener-

go uzavřelo. „Z vítězství máme radost, protože přestaneme být pouze výrobcem tepla a staneme se rovněž jeho distributorem a obchodníkem. Ale je na vedení města, jako majiteli těchto zařízení, aby tento stav napravilo,“ říká ředitel ZVVZ Energo Karel Svojshe. Právě využití synergických efek-

tů, plynoucích z propojení výroby s distribucí, umožňuje, aby ZVVZ Energo pro nové topné období 2009 - 2010 nabídlo o zhruba deset procent lepší ceny, než měl bývalý provozovatel. Ten se do tendru, v němž byly celkem tři zájemci, nepřihlásil.

„Cena je pro nás samozřejmě důležitá, ale zásadní a významná je budoucnost celé městské topné soustavy, její údržba, modernizace a rozvoj,“ uvedl starosta Milevska Zdeněk Herout. Podle Karla Svojsheho firma, patřící do skupiny ZVVZ GROUP samozřejmě cítí odpovědnost k městu a regionu, v němž pů-

sobí. Proto má zájem na stabilizaci, rozvoji a budoucí cenové politice tepleného hospodářství ve městě.

„Naši výhodou třeba je, že s dodavatelem hnědého uhlí máme uzavřenou smlouvu až do roku 2018. Ta nám garantuje nejen dlouhodobé dodávky, ale i určitou kontrolu nad vývojem ceny paliva,“ upozorňuje Karel Svojshe.

Společnost ZVVZ Energo zahájila činnost letos v lednu, kdy pod sebe soustředila veškeré „energetické“ služby pro skupinu ZVVZ GROUP. Jejím jediným vlastníkem je ZVVZ a.s. a nyní v ní pracuje 31 lidí.

Novou podnikovou právničkou se od dubna stala Hana Kapicová, která v rozhovoru říká:

Dobrou právní agendou lze předejít ztrátám

Po několika letech společnost ZVVZ opět zřídila post podnikového právníka. Od dubna na této pozici pracuje Mgr. Hana Kapicová Kohoutková.

V moderní éře si firmy často právní služby externě najímaly. Proč je lepší mít vlastního podnikového právníka?

Trendy se mění i tady. V poslední době totiž větší společnosti už mají vlastního podnikového právníka a služby advokátních kanceláří využívají pouze výjimečně a to především v právně složitějších záležitostech. Důvod je nasnadě: podnikový právník je snadno

dostupný a tedy schopen okamžitě poskytnout potřebný právní servis. A to samostatně, rychleji a tím efektivněji než externista, protože zná vnitřní záležitosti, zájmy i problémy spojené s organizačním řízením či třeba obchodem.

Platí to i pro ZVVZ?

Zcela určitě. ZVVZ je velkou a významnou společností, v níž má funkce podnikového práv-



níka své opodstatnění. A to až už jde o jeho působení v rámci vnitřního fungování, tak i ve vztahu vůči právnímu okolí - soudům, státním a jiným orgánům, a hlavně v rámci firemní obchodně-právní agendy. Teď se s firmou stále ještě seznamují, ale doufám, že se stanu její platnou a užitečnou součástí.

Jak vypadá vaše práce?

Dosavadní hlavní náplň spočívá především v obchodně-právní agendě.

(Pokračování na straně 4)

Miloslav Mácha opouští po třech letech místo generálního ředitele a říká:

Směr kormidla je nastavený správně

Akciová společnost ZVVZ bude mít od srpna nového generálního ředitele. Stane se jím Ing. Miroslav Kuliha, člen představenstva ZVVZ a bývalý generální ředitel Spolany Neratovice, který ve funkci nahradí Ing. Miloslava Mácha. Ten podnik řídil od dubna roku 2006.

Řada lidí se vás už určitě ptala, proč odcházíte. Co jim říkáte?

Že se tak prostě vyvinula situace, a že mě to netěší. Dál bych měl působit v představenstvu ZVVZ a podílet se na rozvoji firmy.

V jakém stavu ji opouštíte?

Řekl bych, že ji předávám v dobré kondici. Předchozí výsledky jsou dostatečně známé. Tržby v ZVVZ GROUP vzrostly za poslední tři roky o 15 procent na 2,1 miliardy korun. Hospodářský výsledek vzrostl z minus 33 milionů v roce 2006 na loňských 83 milionů, produktivita práce zaznamenala v letech 2006 až 2008 růst o 16 procent. Pokud jde o rok letošní, poznamenaný globální ekonomickou krizí, pak za první pololetí jsme v ZVVZ GROUP při tržbách 665 milionů korun vyprodukovali zisk 29 milionů Kč. Podle aktuálního výhledu hospodářských výsledků lze letos čekat tržby kolem 1,7 až 1,8 miliardy a zisk cca 65 milionů korun. To v čase hospodářské krize považují za velmi příznivé.

Jaké jsou podle vás hlavní priority pro další zvládnutí krizového období?

Těch věcí je víc. Klíčové je udržení důvěry zákazníků a všech čtyř financujících bank, které ani v této, pro ekonomiku nepříznivé době, vztah k nám nepřehodnotily. Skupina ZVVZ potřebuje banky nejen na úvěrování, ale hlavně na bankovní garance, které jsou nezbytné pro účast na velkých zakázkách. Bankovní garance jsou v desítkách milionů korun a nevystavují se na rok, dva, ale i na pět let dopředu. Udržení důvěry zákazníků je o kvalitě, termínech, ceně ale i o důležitých osobních kontaktech.

Když byste poslední tři roky zrekapituloval. Co se povedlo?

Z toho, co jsme tady s kolegy

dokázali, nemám špatný pocit. V roce 2006 jsme se dohodli s majitelem společnosti Enven o jejím začlenění do skupiny ZVVZ a vytvoření dceřiné společnosti ZVVZ-Enven Engineering. To nás hodně posunulo dál. Podařilo se získat důvěru zákazníků, začali jsme se měnit z regionální firmy na firmu evropského významu, výrazněji jsme vstoupili na zahraniční trhy. Pro další rozvoj firmy jsme založili ZVVZ Energo, společnost začala měnit firemní kulturu, udržovali jsme dobré vztahy s městem. To byly mé cíle, za nimiž jsme šli.

Co se naopak nepodařilo?

Co zakázka, to speciální projekt s řadou problémů. Ošetřit tato rizika na minimum je krok, který se musí ještě dotáhnout. Mrzí mě pád divize Přepřavníky. Ta vyrostla z nějakých 30 vyrobených přepravníků ročně na 120 kusů, ale tuhle fázi expanze divize v době krize nezvládla. Zůstaly tu bohužel zásoby hotových a rozpracovaných přepravníků a materiál. To se nepodařilo a pro mne to je zklamání. Má-li se firma změnit z regionální na evropskou, musí přicházet noví odborníci se znalostí globálních trhů. A to se ne vždy dařilo v požadovaném tempu. Mrzí mě, že jsem nestačil dotáhnout některé už diskutované a rozdělané další akvizice.

Jaká budoucnost podle vás ZVVZ čeká?

Věřím, že dobrá. Směr kormidla je nastavený správně. Jsem hrdý na to, že firma disponuje týmem profesionálních zaměstnanců, kteří jsou se značkou ZVVZ bytostně spjati a kterým záleží na tom, aby se ZVVZ vyvíjela dobře i v budoucnu.

(Pokračování na straně 4)

ZVVZ dodá ventilátory do silničních tunelů budovaných v okolí Prahy

Akciová společnost ZVVZ se stále úspěšněji prosazuje i na, pro ni dosud netradičním, trhu ventilátorů pro větrání silničních tunelů. Nyní uzavřela kontrakt za zhruba 20 milionů korun na dodávku 3 kusů ventilátorů pro příčné větrání a 42 kusů ventilátorů APW pro podélné větrání tunelů na stavbách Slivenec - Lahovice a Lahovice - Vestec.

■ Milevsko

Ty jsou součástí silničního dopravního okruhu kolem Prahy a jejich investorem je Ředitelství silnic a dálnic ČR. „Věříme, že i tato zakázka nám pomůže v soutěži o dodávky ventilátorů do dalších silničních tunelů například pro tunelový komplex Blanka v Praze,“ říká Miroslav Knot, ředitel divize Ventilátory a Megtec, která tato

zařízení vyrábí. Proudovými ventilátory typu APW R jsou vybaveny například silniční tunely Valík u Plzně (D5), nebo tunel Hřebeč, který leží na silnici, spojující Svitavy a Moravskou Třebovou.

Nový segment je přitom mimořádně náročný, protože musí splňovat podmínky normy ČSN EN 12 101 - 3 „Zařízení pro usměrňování pohybu kouře a tepla“. Například u ventilá-

torů už nestačí, aby zajistily větrání pouze v hlavním směru proudění, ale během případného požáru musí pracovat 120 minut při teplotě 400 °C. To může mít neocenitelný význam pro záchranu lidských životů.

Pro řadu proudových ventilátorů APW o velikostech 500 - 1600 mm spolupracuje ZVVZ s autorizovanou zkušebnou PAVUS Praha na udělení certifikátu právě pro normu ČSN EN 12 101 - 3.

Tento typ ventilátorů ze ZVVZ se například využívá i v USA na letištích ve městech Atlanta, Minneapolis, Washington či Seattle, kam byly dodány ve spolupráci s firmou TCF. S ventilátory pro silniční tunely se v Česku zatím prosazovaly spíše západní firmy.

Marketing šetří: Letos bez veletrhů v Brně a Poznani

Ing. Bc. Jaromíra Rottenbergová,
vedoucí útvaru Marketing

■ Milevsko

Globální ekonomická krize dopadla i na firemní marketing. Výrazně byla snížena náklady na inzerci a propagaci společnosti. Mimo jiné byla zrušena účast na Mezinárodním strojírenském veletrhu v Brně a na ekologickém veletrhu v Poznani.

Neuskuteční se ani tradiční setkání obchodních partnerů na Zvíkově a ZVVZ GROUP nebude ani sponzorovat srpnové milevské posvícenské slavnosti.

Pololetní anketa s řediteli divizí

Překonat krizi musí pomoci všichni zaměstnanci

První polovinu nesnadného roku máme pomalu za sebou, a proto jsme ředitele jednotlivých divizí akciové společnosti ZVVZ požádali o odpovědi na tři společné otázky.



Ing. Miroslav Knot



Dr. Ing. Petr Koška



Ing. Luboš Valenta



Ing. Jaroslav Pekarovič

Ing. Miroslav Knot,
ředitel divize

Ventilátory a Megtec

1. První pololetí hodnotím pozitivně. Proficentrum ventilátorů má v prvním pololetí dostatek zakázekové náplně, určité problémy vznikly u proficentra Megtec, kde kanceláře ve Francii a Švédsku mají problémy se zakázkovou náplní. Kapacitně jsme ale nižší poptávku Megtec uměli nahradit výrobou ventilátorů.

2. Na plán tržeb 413 milionů korun nemáme dosud zajištěno 85 milionů. Myslím, že je ale reálná šance objednavky zajistit, zejména z oblasti ventilátorů. Nosné zakázky pro třetí čtvrtletí tvoří ventilátory pro tunely pražského dálničního okruhu a zařízení Epsilon pro německý Megtec. Z hlediska kapacit, v případě nižší zakázkové náplně, bychom využívali nižší počet externích pracovníků.

3. Tahle otázka je spíše pro prognostiky. Je velice těžké odhadnout další ekonomický vývoj v Česku a ve světě. Nicméně divize má rozpracovanou celou řadu nabídek, s nimiž se stále uvažuje pro rok 2010 a dál. Je nejen na ředitele divize, ale i na spolupracovnících všech úrovní, jak se s požadavky našich zákazníků vypořádáme. Tedy, jak nabídky dokážeme transformovat na objednávky... Pracovníci mohou očekávat: tlak na snížení cen, tlak na zkracování termínů a tlak na dodávky výkonných, kvalitních a bezporuchových zařízení.

Dr. Ing. Petr Koška,
ředitel Divize Přepravníky

1. Měli jsme velmi špatný start, poté ale nastalo mírné oživení. Podařilo se zajistit zakázky nutné pro krytí provozních nákladů a realizaci plánovaného procesu zlikvidování zásob.

2. Podobně jako v prvním, kdy jsme vsadili na maximálně úsporný režim a ještě vyšší úsilí k zajištění zakázkového krytí.

3. Tvrdou práci, tak jak vyplývá z bodů 1 a 2. A složitou komunikaci uvnitř firmy, která plyne z rozdílného pohledu spolupracujících divizí.

Ing. Luboš Valenta,
ředitel divize Klimatizace

1. První pololetí, i když zbývá dokončit ještě červen, bylo značně poznamenáno ekonomickou a hospodářskou krizí, která významně poznamenala stavební trh. Zatímco v 1. čtvrtletí ještě dobíhaly některé minulé projekty, ve druhém se už naplno pro-

1. Jak hodnotíte první pololetí?
2. Jak budete reagovat na situaci ve druhém pololetí?
3. Co mají zaměstnanci čekat?

jevilo rušení či odkládání nových velkých projektů. Tím výrazně ubylo práce a velmi se zhoršil cenový boj. Za této situace bylo nutné přijímat určitá úsporná opatření, abychom dopady krize eliminovali. Zcela jsme zrušili externí výpomoci, částečně se snížil stav vlastních pracovníků, bylo zrušeno proplácení přesčasů, nařizovány dovolené v případě výpadků zakázek, v omezené míře byly použity náhrady mzdy 60 procent. K tomu patřilo i snížení všech možných režijních nákladů. První pololetí lze tedy charakterizovat značným úbytkem zakázek proti minulým letům. Přesto divize Klimatizace věří, že se z větší části přiblíží plánovaným výsledkům.

2. Druhé pololetí je pro nás do značné míry neznámá. Některé informace ukazují, že by se situace na trhu mohla ještě zhoršit, objevují se však i signály, že ve 4. kvartálu by se vývoj mohl začít obracet. Každopádně soubor zakázek se ještě dál vyostří. Bude ještě výraznější tlak na ceny, sníží se platební schopnost odběratelů. S touto skutečností se divize bude muset vypořádat za prvé maximálním zvýšením obchodních aktivit tak, abychom získali co nejvíce možných zakázek, za druhé dalšími úsporami a maximálním využíváním výrobních kapacit.

3. Těžká odpověď. Vše záleží na dalším vývoji především na stavebním trhu. Přesto jsem přesvědčen, že tímto složitým obdobím projdeme s minimálními ztrátami a podle výhledu na rok 2010 by se mohla situace začít zlepšovat. Zaměstnanci by měli, každý podle svých schopností a možností, pomoci zvládnout všechna úskalí, která před námi stojí. Pak mohou očekávat, že po roce, kdy i oni pocítili dopady krize na svých peněženkách, přijde období stabilizace a růstu.

Ing. Jaroslav Pekarovič,
ředitel divize Výroba

1. První pololetí bylo, a ještě je, složité a obtížné. Neustále jsme se potýkali s problémem nedostatečné zakázkové náplně, měnícím se kurzem, měnícími se cenami materiálů. Proto i výsledky

divize jsou do značné míry negativně ovlivněny současnou hospodářskou situací. Naopak pozitivně ovlivněny jsou dobrou prací se zakázkovým portfoliem. Pochopitelně jsme pod enormním tlakem zákazníků ohledně cen, mnohé firmy jdou s vidinou minimalizace vznikajících ztrát i pod svoje výrobní náklady. I přes tyto potíže, ale musím hodnotit práci celého kolektivu Divize Výroba vcelku pozitivně. Dokázali jsme na situaci reagovat a učinit taková opatření, abychom zákazníky získali. V současné době odhadnout, jak dopadnou hospodářské výsledky za první pololetí je většinou z koule. Ale věřím v maximální přiblížení se ukazatelům plánu.

2. Očekáváme, že letní měsíce budou kritickou dobou, ale postupně by se situace měla zlepšovat. Nemám ve zvyku oplývat optimismem, někdy je mi vyčítán spíše opak, ale výhled do konce roku už je přece jen lepší. Navíc v současné době je rozjednáno několik zajímavých obchodních případů, které by ve svém výsledku mohly znamenat i podstatné zvýšení objemu produkce o desítky milionů korun.

Pochopitelně předpokládáme, že v létě si budou zaměstnanci průběžně vybírat řádné dovolené, což zmenší naše disponibilní kapacity. Na druhou stranu jsou zde zakázky, které vyžadují průběžné plnění termínů a neumožní nám čerpání dovolené formou přesně určeného termínu pro celou divizi. Uhodnout však, jak se dál bude vyvíjet hospodářská situace v současné krizi, je věc pro odborníky v oblasti ekonomie a já si netroufám dát žádný odhad.

3. Nejprve bych chtěl zdůraznit, že současná situace je vážná, ale vůbec to není důvod k zásadním obavám či dokonce panice. Je zřejmé, že nezvyklá situace vyžaduje nezvyklá řešení a na každý impuls zvenku je nutno reagovat opatřením uvnitř firmy i divize. Chápu obavu zaměstnanců o svoji budoucnost i o budoucnost firmy, ale právě proto je třeba provádět mnohdy i nepopulární opatření a úspory, které ochrání celou firmu před dopady mnohem tvrdšími. Právě teď je doba, kdy je třeba prokázat svou podporu firmě, protože jedině tak je možné proplout bouřlivými vodami krize k období klidnějšímu a přinášejícímu větší prosperitu. Vydrží jen ti silnější, ale ti budou mít podstatně výhodnější startovní pozici. A v tom vidím naši šanci do budoucnosti.



Ventilátor se už montuje v Kanadě.

Obří ventilátor APH 4 850, který se letos vyráběl v Divizi Ventilátory a Megtec, už dorazil na stavbu aerodynamického tunelu Univerzity Ontario a 25. května zde začala jeho montáž, naplánovaná na čtyři týdny. Tu provádí kanadská firma Vanbots, přičemž šéfmontáž a odborný dohled zajišťují pracovníci divize Ing. Volf a J. Brousil. Stav prací k 10. červnu je zřejmý z fotografie. Pro divizi Ventilátory a Megtec jde o dodávce pro německou automobilku Audi o druhou dodávku speciálního ventilátoru vybaveného lopatkami z kompozitu uhlíku.

Obrobna projde potřebnou změnou. Získá nové, efektivní uspořádání

Kdo navštíví divizi Výroba a její obrobnu, zaznamená nové projektové uspořádání. Jeho cílem bylo vytvořit nové pracoviště se zapojením přilehlých prostor nástrojárny a údržby, které uvolní první loď tzv. lehké obrobny. Do ní se přestěhuje řezárna, jejíž prostory se využijí pro nové výrobní aktivity a projekty.

Ing. Luboš Bolek,
vedoucí útvaru TOHN

■ Milevsko

Je třeba zdůraznit, že tento živý projekt se průběžně upravuje tak, aby vyhovoval plynulému průběhu výroby a sjednotil k sobě příslušné technologie. Přitom se využívají i praktické připomínky zkušených pracovníků z vedení obrobny i služby a údržby.

Nové rozmístění strojů včetně harmonogramu všech souvisejících prací připravil pracovní tým divize Výroba ve složení Ing. Luboš Bolek, František Šejba, Antonín Volf, Jan Kotalík, Ladislav Beneš, Jaroslav Peták a Kateřina Kráslová. Nové uspořádání obrobny, na němž se podíleli i pracovníci útvaru RTV Ing. František Princ a Radek Kolín, zahrnovalo také pořízení nových mo-



derních strojů - koncem roku 2008 šlo o obráběcí centrum MCFV 2080 z Tajmacu Zlín a v prvním čtvrtletí letošního roku došlo ke schválení nákupu soustruhů Masturn 550 - 1500 CNC a Mastrun 70 - 3000 CNC z Kovosvitu MAS. Tady pomohla i velmi výhodná cenová nabídka dodavatelské firmy.

Harmonogram dalších prací je nastaven tak, že v první polovině června se plně uvolní prostor první lodi lehké obrobny pro přestěhování řezárny. Rozmístění strojů a skladů tyčoviny je již projektově připraveno a předpokládáme, že v průběhu srpna bude řezárna funkční na novém místě.

ZVVZ-Enven Engineering má novou strukturu

Přinášíme aktuální organizační uspořádání akciové společnosti ZVVZ-Enven Engineering se základním popisem práce jednotlivých úseků.

Úsek generálního ředitele

Ing. Miloslav Šváb

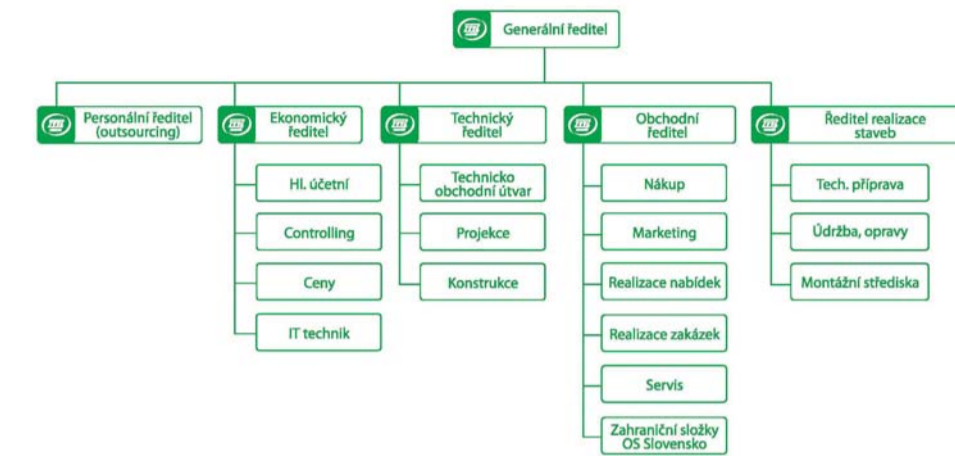
Úsek ekonomického ředitele (EÚ)

Ing. Jan Losos

Zastřešování finančního řízení společnosti, vnitřní ekonomie, controllingu.

Tzn. zajišťování platebního styku společnosti, fakturace, sledování pohledávek a jejich vymáhání, pokladniční činnost, vedení účetnictví, inventarizace majetku, mzdy, hospodářský plán, tvorba ekonomických pravidel, stanovení metodiky tvorby kalkulací a cen, rozpočty, rozborů, analýzy.

Tento úsek Zastřešuje rovněž správu vnitřní PC sítě a internetu,



výpočetní techniky, informačního systému, bezpečnost uložených dat a archivaci dat. Přehled o cenových hladinách potenciálních dodavatelů v ČR a zahraničí, cenové kalkulace, tvorba ceníků.

Úsek technického ředitele (TÚ)

Zajišťování návrhů na vývoj nových nebo inovaci stávajících výrobků, vytyčování strategických

cílů v oblasti technické úrovně výrobků a zařízení, zajištění tech. úrovně výrobků a zařízení z hlediska jejich konkurenceschopnosti (tech. parametry, jakost, cena), tvorba podnikových tech. norem, katalogových listů, návodů k používání u nových výrobků, řízení procesu vývoje nových výrobků, inovace stávajících výrobků, modernizace montážních technologií.

Úsek obchodního ředitele (OÚ)

Ing. Vlastimil Denk

Vytyčování strategických cílů, zajištění jejich realizace v ČR i v zahraničí, zajištění plánované zakázkové náplně, provádění marketingových činností, zpracování prognóz a rozborů rozvojových podnikatelských záměrů, vyhledávání obchod-

ních příležitostí, řízení zahraničních zastoupení. Oddělení servis zodpovídá za zajišťování a provádění servisních činností (záruční a pozáruční servis), udržování kontaktu se zákazníkem, sledování provozu dodaného zařízení a výrobků ve spolupráci s obchodníky a zabezpečení systému nepřetržité péče o dodaná zařízení.

Úsek ředitele realizace staveb (ÚŘS)

Ing. Jiří Kadlec

Zajišťování plánované zakázkové náplně k vyřízení montážních kapacit, technické úrovně a jakosti prací a služeb prováděných zaměstnanci úseku, přípravy a realizace montážní zakázky, provádění průzkumu trhu v regionech, vyhledávání zákazníků a zajišťování zpětných informací o zprovozněných zařízeních vč. jejich vyhodnocení, údržby a oprav nemovitostí, včetně řízení souvisejících environmentálních aspektů.

Belchatow pokračuje



V polském Belchatowu se staví jeden z největších energetických bloků s výkonem 858 MW. Stavba začala v létě 2008, a od srpna se na projektu přímo podílí i ZVVZ-Enven Engineering. „Rozsah prací se dělí na předmontáž dílů, vyráběných hlavně v Polsku a pak z montáže jednotlivých celků do konstrukce kotleny,“ uvedl koordinátor Bohumil Kvítek. Hmotnost všech zařízení v kontraktu ZVVZ - Alstom přesahuje 5000 tun. Dokončila se montáž prvních dílů kouřovodů.

Obchod podpoří účast na výstavách

■ Milevsko

Akciová společnost ZVVZ-Enven Engineering se letos představí na dvanácti výstavních a veletržních akcích. Formy účasti jsou přitom různé. Například na jarních výstavách v Rusku připravených ve spolupráci s agenturou Czech Trade, šlo pouze o katalogovou prezentaci bez účasti zástupců firmy. Výstava v Litvě a připravovaná výstava v Lotyšsku se zase realizují ve spolupráci se společností SIA „SVS“, která společnost ZVVZ-Enven Engineering zastupuje v Lotyšsku. Zatím letos nejvýznamnější akcí byl veletrh WasteTech v Moskvě, věnovaný odpadům a jejich recyklaci. Jde o největší ekologický veletrh v ruský ho-

Letošní veletrhy a výstavy

1. Technický veletrh, Petrohrad, Rusko	10. - 13. 3.
2. Euroasiatské fórum, Jekatěrinburg, Rusko	24. - 26. 3.
3. Setkání pracovníků tepláren, Zakopané, Polsko	11. - 13. 5.
4. Cement industrial Konference, Česko	18. - 20. 5.
5. Baltechnika, Vilnius, Litva	19. - 22. 5.
6. Powergen Europe, Köln, Německo	26. - 28. 5.
7. Waste Tech, Moskva, Rusko	26. - 29. 5.
8. Ecotech, Kazachstán	16. - 18. 9.
9. Mezinárodní tech, vel., Plovdiv, Bulharsko	28. - 30. 10.
10. Vide un Energia, Riga, Lotyšsko	15. - 18. 11.
11. Poleko, Poznaň, Polsko	24. - 27. 11.
12. Ochrana ovzdušia, Štrbské Pleso, Slovensko	11. 12.

vořících zemích. Zúčastnilo se ho celkem 284 firem z 23 zemí. Naše společnost se na něm představila v rámci národní expozice spolu s deseti dalšími českými firmami jako Briklis,

Fortex-AGS nebo K-H Kinetic. Na stánku s hosty jednali naši dva zaměstnanci a také Pavel Dostál, ředitel zastupující dceřině společnosti v Rusku OOO ZVVZ-M.

Ta práce je důležitá a svým způsobem také nepostradatelná

Pracovníkům Controllingu jsme se zeptali:

1. Kdy jste se poprvé potkali se slovem controlling?
2. Věděli jste hned, co znamená?
3. Co je na téhle práci nejzajímavější?
4. Co děláte, když nepracujete (ve volnu)?
5. Co vám v životě udělá největší radost?

Ing. Ladislav Jelen, vedoucí útvaru

1. Na střední ekonomické škole. Vzpomínám si, že tehdy jako sedmnáctiletý student jsem měl dojem, že podobnou činnost vlastně musí nějak samozřejmě dělat a vyžadovat každý řídicí pracovník.

2. Když nám o tom profesori na škole povyprávěli, tak ano. Jedná se o přirozené ekonomické a hospodářské činnosti.

3. Z úspěchů a chyb minulosti můžete navrhovat a stavět

představy a plány do budoucna. Tento přístup vidím jako tvůrčí.

4. Svůj volný čas se snažím věnovat naší rodině, kterou tvoří manželka a tři synové a pracem kolem našeho domu se zahradou. V Sedlčanech, kde bydlíme, vedeme se ženou Turistický oddíl mládeže, takže k tomu patří i výpravy do okolí a táboření v přírodě. Musím říct, že výchova mládeže prožitkem a prací je pro mne smysluplným a zábavným způsobem trávení volného času.

5. Úsměv a radost druhého. Ve vedoucí funkci ovšem musíte někdy dělat i nepopulární opatření.

2. Tužil jsem, že se zřejmě jedná o pokročilejší způsob ekonomického plánování a řízení ekonomických procesů firmy.

3. Práce s neurčitými prvky, tvorba metodiky, logické uvažování.

4. Volný čas trávím s rodinou. Moji vášní posledních let je pak luštění sudoku.

5. V současné době mi dělá největší radost malá 1,5letá vnučka.

Ing. František Jedlička, Junior controller:

1. Bylo to během druhého ročníku na vysoké škole, kdy jsem v rámci praxe nastoupil do controllingu ZVVZ a zjistil, co se pod tímto slovem skrývá za konkrétní práci.

2. Domníval jsem se, že jde o jakýsi druh účetnictví pro velké firmy. Na vysoké škole jsem se dozvěděl, že controlling sleduje výkyvy v nákladech.

(Pokračování na straně 4)

Controlling není jen od slova kontrolovat. Pomáhá celé skupině

Ve druhém pokračování seriálu o útvech skupiny ZVVZ GROUP dnes představujeme Controlling, který s pěti pracovníky zasahuje všechny organizační složky skupiny. Tedy všechny divize mateřské společnosti ZVVZ a její dceřiné společnosti ZVVZ-Enven Engineering, ZVVZ Energo i ZVVZ Invest.

■ Milevsko

Hlavním posláním útvaru Controlling je metodické řízení a konsolidace reportingových nástrojů, (program Cyprián a Damján vytvořený v Controllingu), zpracování ekonomických analýz a objasňování vzniklých odchylek od stanoveného plánu.

Jednou z nejdůležitějších činností v průběhu hospodářského roku je pak stanovení metodiky a následně i koordinace a tvorby ročního plánu pro nadcházející období, který je jedním ze základních nástrojů řízení společnosti. Pro zakázkovou a nabídkovou

činnost výrobních divizí útvar stanovuje kalkulační vzorce a ceníky. V pravomoci Controllingu je také změna stálých cen materiálu ve spolupráci s nákupními středisky divizí.

Představujeme odborné útvary ZVVZ GROUP

V útvaru jsou k jednotlivým divizím či společnostem jmenováni přímo zodpovědní controlleri. Ti při řešení úkolů komunikují s ekonomy či vedením příslušné organizační slož-

ky: Ing. Šifalda - ZVVZ-Enven Engineering, ZVVZ Invest, Ing. Jedlička - divize Výroba, Ing. Nohejlová - Správa a divize přepravníky, Ing. Shorná - divize Ventilátory a Megtec, ZVVZ Energo, divize Klimatizace. Vedoucí útvaru Ing. Jelen zastřešuje controlling všech společností ZVVZ GROUP.

Novým cílem Controllingu je účast na schvalování, vyhodnocování a sledování velkých zakázek ZVVZ GROUP a tvorbě prognóz dalšího možného vývoje.

„Rádi reportujeme dobré výsledky práce všech lidí v ZVVZ GROUP. Starosti nám dělá letošní krizový rok a náš předpoklad možného zhoršení zakázkové náplně ve druhé polovině roku, včetně nutnosti realizovat další navržená úsporná opatření, která mohou být velmi citelná,“ říká vedoucí útvaru Ladislav Jelen.

Ptáme se

Ing. Pavel Šifalda, zástupce vedoucího útvaru:

1. Začátkem 90. let, když byl tehdejší útvar Ekonomické plánování přejmenován na Controlling.



zleva: Ing. Ladislav Jelen, Ing. Romana Nohejlová, Ing. František Jedlička, Ing. Pavel Šifalda, Ing. Jaroslava Shorná

Začne nové vzdělávání zaměstnanců

V souvislosti s hospodářskou krizí mají od letošního roku zaměstnavatelé možnost využít několik dotačních programů, které jim pomohou překlenout období s nedostatkem zakázek a zároveň zabrání tomu nejhoršímu - propouštění kvalifikovaných pracovníků.

Ing. David Sváček,
personální ředitel

■ Milevsko

Skupina ZVVZ se rozhodla využít projekt „Vzdělávejte se“, určený zaměstnavatelům, kteří už omezili výrobu, a jejichž zaměstnancům náleží náhrada mzdy podle § 209 zákoníku práce, případně těm, kterým počet zakázek klesá, ale nechťejí ještě náhradu mzdy aplikovat.

Na druhé pololetí roku jsme již uzavřeli dohodu s OS KOVO, podle níž bude možné tuto náhradu vyplácet a splnili jsme tak základní předpoklad pro účast v projektu.

Ten je zaměřen na obecné vzdělávání. To je takové, které je ve větší míře přenositelné do ostatních podniků nebo pracovních oborů - například jazykové vzdě-

lávání, IT a komunikační dovednosti, účetnictví, stavební práce či svářečské zkoušky. Nelze z něj financovat vzdělávání nepřenositelné do ostatních oborů, jako jsou práce se specifickým softwarem či technologiemi vyvinutými pouze pro daný podnik.

Výhodou projektu je, že se žádosti o prostředky předkládají úřadům práce, nikoli ministerstvům.

Úřady posuzují každé školení zvlášť a výše náhrad se proto může lišit.

Zaměstnavatelé dostanou příspěvek na úhradu nákladů na vzdělávání a na náhradu mzdy, včetně sociálního a zdravotního pojištění a cestovních náhrad. Vzhledem k tomu, že jsme v minulosti žádali prostředky na podobné aktivity nečerpali, lze žádat úhradu až 100 procent nákladů. Maximální výše příspěvku na za-

městnance je omezena částkou 24 tisíc Kč měsíčně. Personální útvar nyní ve spolupráci s divizemi a dceřinou společností připravuje seznamy zaměstnanců a okruhy školení.

Projekt bychom chtěli zahájit koncem srpna, a protože maximální výše podpory na firmu je až 200 tisíc eur, stane se příprava a organizace školení jedním z nejdůležitějších úkolů Personálního útvaru ve druhé polovině roku.

Druhým projektem, který je nyní ve fázi schvalování, je výzva č. 33 v rámci operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost, která je určena pro profesní obnovu a odvětvová sdružení včetně Hospodářské komory ČR. Jako její členský podnik jsme se proto rozhodli tohoto projektu zúčastnit. Nyní společně s Jihočeskou hospodářskou komorou, která je žadatelem a garantem projektu, čekáme na posouzení ze strany MPSV. Výsledek bychom měli znát koncem června. Pokud JHK uspěje, budeme moci využít na obecné vzdělávání našich zaměstnanců další prostředky.

Sport

Nejlepší fotbal hrají ve firmě projektanti

Počátkem dubna se v milevské sportovní hale konal fotbalový turnaj ZVVZ GROUP, jehož se zúčastnilo téměř 80 zaměstnanců naší společnosti. Turnaj vznikl spoluprací p. Kulhavého (PÚ) s útvarem Marketing ZVVZ a.s. V rámci divizí a úseků bylo vytvořeno 8 mužstev, která se mezi sebou utkala ve dvaceti zápasech.

Prvenství získal tým ZVVZ-EE Projekce, před Finalizací I a Finalizací II.

Pohár pro nejlepšího střelce turnaje si vystřílel Jiří Alexa z týmu Finalizace II, který rozvlnil síť 7 krát. Nejlepším brankářem byl vyhlášen Radim Šilhan z týmu Klimatizace.

Všechna mužstva byla odměněna drobnými cenami a ta vítězná navíc získala poháry a klobásové kytice. Ke zdárnému průběhu akce přispěl Ing. Zdeněk Pinc, který odřídil téměř všechny zápasy



Fotbal tým Projekce: zleva stojí Dvořák Jan, Češka Stanislav, Příbyl Martin, Bílek Aleš, dole zleva - Nepraš Kamil, Brčák Pavel

a Pavel Mužík, který obsluhoval časomíru.

Díky všem zúčastněným hráčům se pak vše odehrálo v pohodové atmosféře.

Pevně věřím, že to nebyla první a zároveň poslední akce tohoto typu.

J. Rottenbergová

Konečné pořadí turnaje:

1. ZVVZ-EE Projekce
2. Finalizace I
3. Finalizace II
4. ZVVZ-EE Konstrukce
5. Klimatizace
6. Ventilátory & Megtec
7. ZVVZ Správa
8. TOP Star Senior

Točivá redukce je už na místě

■ Milevsko

Záměr společnosti ZVVZ Energo zefektivnit celé odvětví a tím částečně eliminovat stále rostoucí ceny vstupů nabývá konkrétní podobu. V kotelně už byla instalována točivá redukce, která umožní vyrábět elektřinu z „odpadního“ tepla. To se dosud efektivně nevyužívalo.

K jejímu odzkoušení ale dojde až letos na podzim při plném provozu. Točivou reduk-



ci s výkonem 102 kW elektřiny při průtoku 4 tun páry za hodinu dodala plzeňská společnost G-Team. Předpokládá se, že ročně se tak vyrobí na 391 700 kWh elektřiny. Tu ZVVZ Energo využije především k provozu kotelně.

„V ZVVZ tak budeme generovat cca pět procent vlastní spotřeby elektrické energie,“ uvedl ředitel Energa Karel Svojshe. Očekává se, že investice se vrátí už za tři roky.



Ve dnech 17. a 18. června se konal již 11. ročník atletického vícebore amatérských nadšenců. Hlavním organizátorem byl tradičně Pavel Fleischmann, atlet a zaměstnanec ZVVZ a.s. Závodů se zúčastnilo 20 mužů, z nichž jen dva ho nedokončili. Vyhral Miroslav Pícha před Radkem Indrou a loňským vítězem Michalem Rottenbergem. „Ještě nedávno to vypadalo, že skončíme pro nezájem. Proto jsem rád, že akce už má jméno. Jen škoda, že se stále nedaří uspořádat sedmiboj pro ženy. Ten byl zatím jen třikrát,“ říká Pavel Fleischmann. Velký dík patří i Městu Milevsku, za jehož podpory se letošní klání konalo.

Ta práce je důležitá a svým způsobem také nepostradatelná

(Dokončení ze strany 3)

A navrhuje opatření, aby byly náklady vynakládány co nejefektivněji.

V rámci praxe člověk ale zjistí ještě další funkce. Tvorbu plánů a metodik důležitých pro chod společnosti, jejich kontrolu a hlavně správu informací pro různé uživatele z řad vedoucích, ředitelů či bank.

3. Nejvíce se mi líbí, že se pracuje s budoucností, kterou samozřejmě nikdo přesně nezná. Člověk se jí musí snažit zjistit a nasimulovat co nejlépe, protože se časem ukáže, jestli jsme práci odvedli kvalitně, nebo jsme na nějaké okolnosti zapomněli.

4. Snažím se setkávat s pozitivně naladěnými lidmi, kteří mi dodávají energii do další práce. Také se dál vzdělávám, abych šel s dobou. A hlavně se věnuji svému největšímu koníčku - mariáši. Tímto bych chtěl vyzvat všechny mariášníky, aby se nebáli mě pozvat na partičku. Rád si s každým zahraji a vyměním zkušenosti.

5. Když část svojí energie a znalostí mohu předat dalším lidem.

Ing. Romana Nohejlová,
controller

1. Myslím, že během studií na vysoké škole.

2. Věděla jsem, že jde o zpracování informací z účetnictví pro další reporting. Podrobně jsem se s controllingem seznámila ale až při praxi. Zpracováváme ekonomické plány, rozborů, porovnáváme jednotlivé ukazatele se skutečností a hodnotíme vzniklé odchylky. Tyto informace slouží pro potřeby všech stupňů řízení.

3. Spolehlivost a týmová spolupráce všech kolegů, protože naším úkolem je poskytnout kvalitních informací vrcholovému vedení o tom, co se stalo, ale i o možném budoucím vývoji a jeho dopadech do hospodářství podniku.

4. Věnuji se své velké rodině - všem dvounohým i čtyřnohým miláčkům, snažím se dál se vzdělávat a zajímá mě všechno, co je magické.

5. Pozitivní energie v jakémkoliv podobě.

Ing. Jaroslava Shorná,
controller

1. Se slovem „controlling“ jsem se potkala poprvé ve 4. ročníku na VŠ, kde se Controlling vyučuje jako samostatný jednosemestrový předmět.

2. Samozřejmě si člověk hned uvědomí, že controlling není odvozen jen od slova kontrolovat, ale je ho třeba chápat jako specifickou koncepci podnikového řízení. Ta, jak říká definice, je založena na komplexním informačním a organizačním propojení plánovaného a kontrolního procesu. Ano, určitou představu jsem tedy měla.

3. Jelikož Controlling je útvar, jež shromažďuje informace o hospodaření z celé ZVVZ GROUP a z něhož vychází i první měsíční výsledky, je na této práci zajímavá mimo jiné i právě nepostradatelnost a důležitost práce v tomto útvaru.

4. V současné době mám velmi málo volna, ale pokud to jde, nejraději cestuji, řídím auto, jezdím na kole.

5. Splněné sny.

Dobrou právní agendou lze předejít finančním ztrátám

(Dokončení ze strany 1)

Za ní se skrývá příprava, kontrola a připomínkování obchodních smluv pro jednotlivé útvary a rovněž řešení problémů, vzniklých ze stávajících i dřívějších kontraktů. V současné době také připravují smlouvy, týkající se prodeje některých nemovitostí ve vlastnictví ZVVZ, poskytují konzultace útvaram a řeším sporové agendy.

Kdo je z firmy vašim nejčastějším klientem?

Od samého počátku zřejmě Divize Výroba se svými obchodními případy. Často jsem v kontaktu i s útvarem Správa majetku a obchodníky z Divize Přepřavníky. Obrátili se na mne s obchodními smlouvami i lidé z Divizí Klimatizace a Ventilátory a Megtec. V kontaktu jsem i s Personálním útvarem a Finančním úsekem.

Kde se dá díky dobré právní agendě ušetřit největší peněz?

Těch oblastí je víc. Jednak jsou to peněžité postihy, které neza-

platíme díky dobře nastaveným obchodním, ale i jiným, smlouvám, samozřejmě při splnění podmínek jejich dodržování z naší strany. Podobně to je i při dodržování právních předpisů, týkajících se činnosti ZVVZ, za jejichž porušení hrozí peněžité sankce. Předejít finančním ztrátám lze i díky včasnému a důslednému vymáhání našich pohledávek.

Úspory vzniknou také tím, že si co nejvíce právní agendy zajistíme sami.

Povězte nám ještě pár slov o sobě. Kde jste začínala, odkud jste přišla?

Ještě před ukončením Právnícké fakulty UK jsem nastoupila na právní oddělení Silonu Planá nad Lužnicí. Po promoci jsem pak od roku 1996 byla v této společnosti na pozici podnikového právníka až do roku 2003. To jsem nastoupila jako notářský koncipient v notářské kanceláři v Táboře, a zkusila zase něco jiného. Odtud jsem v dubnu přišla do ZVVZ, abych se tak vrátila k původní profesi.

Směr kormidla je nastavený správně

(Dokončení ze strany 1)

To je nezaplacená deviza a věřím, že i záruka dobré budoucnosti. Velmi pozitivní jsou už podepsané a prakticky připravené zakázky na roky 2010 a 2011. Jedná se zejména o dodávky pro elektrárny Prunčův a Ledvice, stejně jako o vstup na trh ventilátorů pro silniční tunely. Je také jasné, že úspěch ZVVZ v budoucnu bude chtít od zaměstnanců hodně práce a od firmy jako takové i určité oběti. Ziskat v této době dobrou zakázku není jednoduché a lobbying a osobní kontakty jsou dnes k nezaplacení.

Co byste vzkázal zaměstnancům?

Hlavně bych jim všem poděkoval za dlouholetou a dobrou spolupráci. Stejně jako představitelům Milevska a regionu. Na značku ZVVZ, pro kterou jsem 28 let pracoval, jsem a budu hrdý. Proto bych si přál, aby ZVVZ zůstalo úzce spjato s regionem a dlouhodobě prosperovalo. Když to bude jako firma evropského formátu, tím lépe.