

Report

Plány a výzvy pro rok 2024

ROZHOVORY S ŘEDITELI DIVIZÍ

- REPORTÁŽ Z VRTU BORKOVANY 8
- PLÁNY MND NA UKRAJINĚ
- NOVÉ ZÁKAZNICKÉ CENTRUM V KOLÍNĚ A ÚSTÍ
- PŘÍBĚH VÝROBCE BYLINKOVÉ KOMBUCHY ŠTĚPÁNA VICANA
- KŘÍŽOVKA O VOUCHERY DO HOBBY MARKETŮ

MND



ZLATÝ
STŘEDNÍK
2023

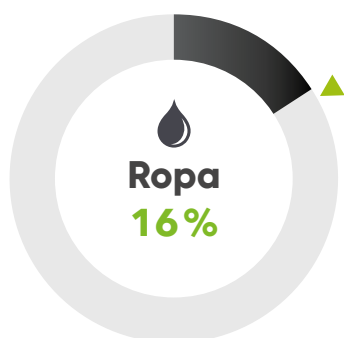
Třetí místo

MEZI ČESKÝMI A SLOVENSKÝMI
INTERNÍMI ČASOPISY

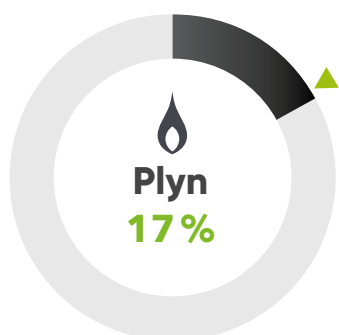
Kolik jsme vytěžili



Česká republika



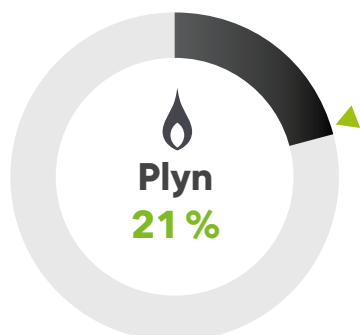
● roční plán	72 338 m ³
▶ plán k 1. 3. 2024	12 124 m ³
● skutečnost k 1. 3. 2024	11 687 m ³



● roční plán	72 486 000 m ³
▶ plán k 1. 3. 2024	11 990 000 m ³
● skutečnost k 1. 3. 2024	12 097 500 m ³



Ukrajina



● roční plán	34 127 927 m ³
▶ plán k 1. 3. 2024	7 037 667 m ³
● skutečnost k 1. 3. 2024	7 115 699 m ³

Milí čtenáři, milé čtenářky,

rád bych se s Vámi podělil o jeden inspirativní zážitek z poslední doby. Tím bylo setkání s uznávaným kanadským vědcem českého původu panem Václavem Smilem na půdě CFA Society v Praze. Jednaosmdesátiletý vědec nejenže všechny v auditoriu fascinoval svou neskutečnou vitalitou a vynikajícím přednesem, ale především se věnoval tématům, která jsou velmi blízká i našemu podnikání.

Podle něj je nutné, aby společnosti na celém světě (a především v Evropě) byly realistické v oblasti energetické politiky, technologických inovací a také v reakci na klimatickou změnu. „Samozřejmě, že probíhá globální oteplování,“ řekl Smil, ale hned jedním dechem dodal, že není dost dobře možné všechno podřídít jen tomuto aspektu v době, kdy různé oblasti světa čelí mnohem akutnějším a více devastujícím environmentálním hrozbám jako jsou například války, vyostřující se sociální nerovnosti či živelné katastrofy. Podle Smila je rozumné i do budoucna počítat s tradičními zdroji energie jako je plyn nebo ropa. „Bez nich to prostě ještě velmi dlouho nepůjde,“ konstatoval Václav Smil.

Vědec, který emigroval po okupaci vojsky Varšavské smlouvy z tehdejšího Československa do USA, se pak trvale usadil v Kanadě, kde působil až do roku 2011 jako vysokoškolský profesor. Je autorem mnoha knih a jedna z jeho posledních Jak svět doopravdy funguje sklídila celosvětový úspěch. Knihu oceňují i takové veličiny, jako zakladatel Microsoftu Bill Gates či tvůrce Facebooku a později Mety Mark Zuckerberg.

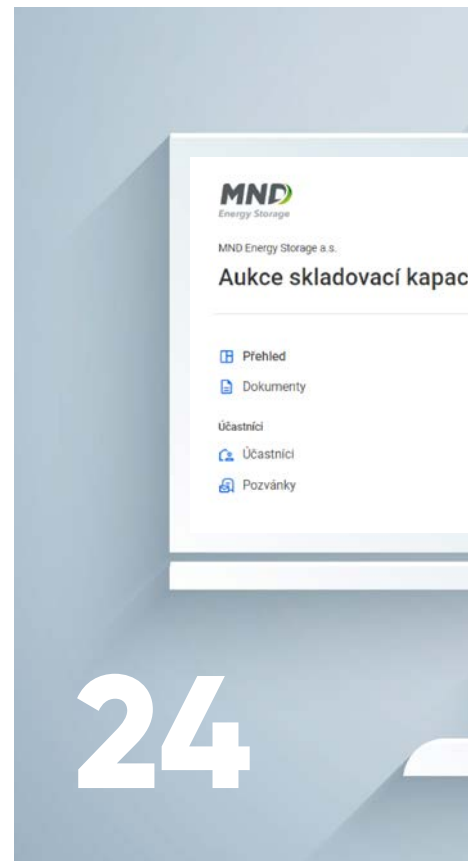
Smil v Praze zdůraznil složitost energetických přechodů a potřebu pragmatických řešení. Podle něj je nutné pochopit, že energetické a environmentální potřeby světa musí být vyvážené a jen tak lze promyšleně plánovat/budovat správný udržitelný rozvoj. Možná si říkáte, proč o tom píšu v úvodníku našeho firemního časopisu? Důvod je jednoduchý: když jsem pročetl první letošní číslo Reportu, a především jeho úvodní strany věnované hodnocení loňského roku a plánům na rok letošní, cítil jsem, že zde rezonují některé myšlenky pana profesora. Nejenže konkrétně víme, co, proč a jak děláme, ale většina našich dlouhodobých strategií je právě kombinací pragmatického a inovativního

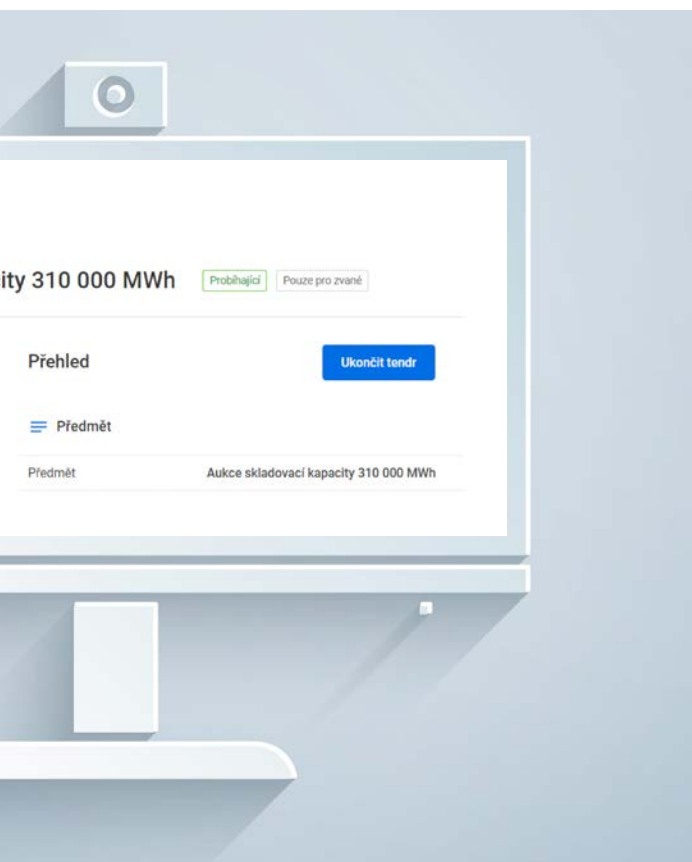
přístupu. Ať už jde o aktivity v jakékoliv divizi skupiny MND. Podrobnosti najdete hned na následujících stránkách, které jsou doplněny dalšími zajímavými tématy včetně atraktivních vizuálů, např. fotografiemi z call centra v Kolíně či jídelny v Lužicích. A když dočtete až na konec, zjistíte, jak dopadl průzkum mezi vámi, čtenáři. Jsme rádi, že se hodnocení časopisu zlepšilo a že časopis znamená kvalitní nástroj pro naši práci a informovanost napříč celou skupinou MND.

Přeji vám příjemné čtení

Jiří Ječmen







Obsah

- 06** Rozhovory s řediteli
- 08** Jana Hamršmídová – divize Energy
- 10** René Kachyňa – Drilling and Services
- 12** Milan Duba – Retail
- 14** Karel Luner – Energy Storage
- 16** Martin Pich – Trading
- 18** Reportáž z vrtu Borkovany 8
- 20** Plán MND na Ukrajině
- 22** Co čeká Drilling v tomto roce
- 24** Nový aukční portál Energy Storage
- 26** Retail – online kanál má rekordní výsledky
- 28** MND znovu zlevňuje
- 30** Nová centra zákaznické péče v Kolíně a Ústí
- 34** Rozhovor s obchodním ředitelem Retailu Lukášem Elsnerem
- 36** Novou jídelnu v Lužicích vytápí geotermální vrt
- 38** Štěpán Vican a jeho Herbucha z Moravy
- 40** Rok 2024 v Bažantnici
- 42** Medaile pro Jaromíra Havláška
- 43** Anketa Nejžádanější zaměstnavatel mezi studenty
- 44** Výsledky čtenářského dotazníku



Plány a výzvy

pro rok 2024

MND ČEKÁ V TOMTO ROCE SPOUSTA ZAJÍMAVÝCH A VZRUŠUJÍCÍCH VÝZEV. NA NÁSLEDUJÍCÍCH STRÁNKÁCH VÁM PLÁNY JEDNOTLIVÝCH ČÁSTÍ NAŠÍ SKUPINY PŘEDSTAVÍ V ROZHOVORECH JEJICH ŘEDITELÉ. ZÁROVEŇ ZHODNOTÍ ROK 2023, KTERÝ PRO MND DOPADL OPĚT VELMI DOBRĚ. CO VŠECHNO SE TEDY DOČTETE?

V oblasti průzkumu a těžby budeme mít premiéru v Severním moři a dále rozšiřujeme naše aktivity na Ukrajině a také v Rakousku. S detaily vás seznámí ředitelka divize Energy Jana Hamršmídová.

Velké ambice v zahraničí má nadále i Drilling, který po úspěšné akci ve Španělsku letos plánuje vrtnou kampaň v Chorvatsku a míří i na nejsložitější evropský trh – do Holandska. René Kachyňa představí také plány na personální posílení osádek.

Retail letos slaví své první kulatiny – deset let na trhu. Nový šéf divize Milan Duba má v plánu posilovat pozici MND na trhu s energiemi a nadělit tak firmě hezký dárek k výročí.

Energy Storage má pro nadcházející sezonu nasmlouváno rekordní množství zákazníků.

Firma loni řešila požár na zásobníku v Německu. Karel Luner popíše, co přesně se stalo a jaká opatření jsme podnikli, aby se situace už neopakovala.

Trading se v loňském roce stále potýkal s velkou nervozitou na světových trzích. Jak se ovšem ukázalo, i naši odborníci dokázali vývoj velmi dobře predikovat a divize skončila s výrazně vyššími zisky, než se plánovalo. Martin Pich v rozhovoru prozradí odhady vývoje trhů na letošní rok a zamyslí se, co bude ceny ovlivňovat.

Divize Energy

Jana Hamršmíková

Co vnímáte jako největší výzvu pro divizi Energy v letošním roce?

V letošním roce máme velmi intenzivní a mimořádně zajímavý pracovní program. Za největší výzvy považuji projekty, které mají potenciál nás významně byznysově posunout. Mezi takové patří připravovaný vstup do Exploration & Production byznysu v oblasti Severního moře, vstup do nového strategického partnerství na Ukrajině a další vývoj v projektu CCS Moravia.

Když se ohlédneme zpátky, co se loni podařilo a nepodařilo? Kde zůstává prostor pro zlepšení v letošním roce?

Loňský rok byl poměrně specifický a zaznamenali jsme úspěchy i neúspěchy. Významně nás ovlivnily změny v oblasti legislativy v ČR a pokračující válka na Ukrajině. Povedlo se nám realizovat intenzivní pracovní program v ČR, z šesti vrtů byly tři úspěšné, objevili jsme dvě nová ložiska plynu a nahradili vytěžené objemy uhlovodíků novými zásobami. Neúspěšná byla bohužel část průzkumného programu směřovaná na licenci Svahy Českého masivu. Jako velmi pozitivní hodnotím i realizaci masivního programu likvidací doslouživších vrtů a sond – celkem jsme jich zlikvidovali 19, a tím i výrazně překročili jeden z našich strategických ESG závazků.

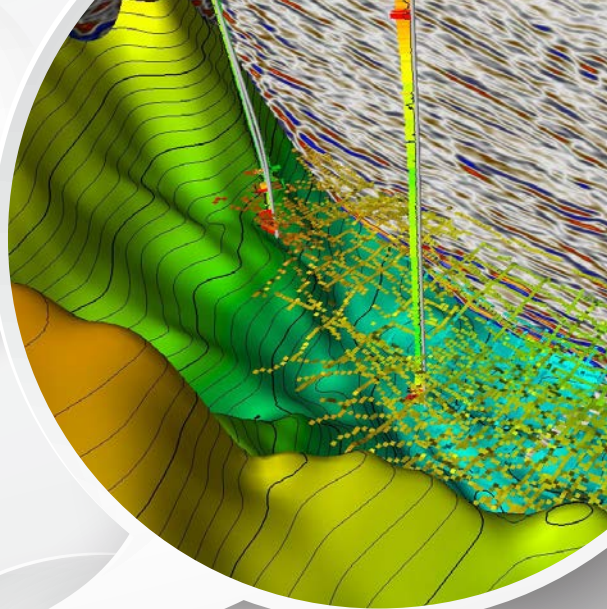
Jak jsme si vedli na Ukrajině?

Na Ukrajině jsme odvrátili jeden úspěšný vrt a realizovali 3D seismiku na licenci Tynivská, což je v daných podmínkách úspěch. Bohužel nebylo možné s ohledem na okolnosti změnit plánovanou 3D seismiku ve východní části Ukrajiny na licenci Zhukivská. Významně se protáhla též jednání o spolupráci se státní firmou UGV – to pro nás bylo zklamání. V oblasti nového byznysu nám přibýly do portfolia dvě nové FVE, tím jsme se významně posunuli v naplňování jednoho ze strategických ESG cílů skupiny. Na Ukrajině se podařilo dokončit větrnou elektrárnu Oriv – z toho všeho jsme měli také radost.

Na licenci Tynivská se už začíná vrtat.

Jak se tam vyvíjí situace?

Práce na licenci Tynivská byly v loňském roce jednou ze dvou hlavních priorit na Ukrajině. Ano,



podáři se přesně podle plánu změřit seismiku, dokončit processing a v závěru roku připravit k realizaci první vrt. V současnosti se vrt již dokončuje. Karotážní měření indikuje velmi pozitivní výsledky, proto jsme se rozhodli rovnou pokračovat a připravit ze stejné plochy návazně další vrt. Máme ambici, že již v polovině letošního roku budeme odsud dodávat plyn do sítě.

Když se přesuneme blíže k nám, ohlásili jsme spolupráci na rakouském ložisku Anshof.

Jaké tam jsou plány pro letošní rok?

Už má spolupráce nějaké výsledky?

V rámci spolupráce s firmou ADX jsme vloni realizovali ověřovací vrt na ložisku Anshof. Vrt zastihl ložisko v oblasti vodního zápolí, na základě tohoto výsledku byl vrt částečně zlikvidován a připraven na úhyb do vyšší pozice ložiska. Tento úhyb bude realizován letos, aktuální předpoklad je březen. Další společné plány máme v oblasti průzkumu, hodláme letos na podzim odvrát společně nový průzkumný vrt na průzkumné licenci ADX AT I.

Zmiňovala jste Oriv, což je největší projekt z oblasti obnovitelných zdrojů. Jak jsou na tom další?

Trochu jsme se opozdili oproti plánu s výstavbou výroby elektřiny z plynu – Gas2power na lokalitě Borkovany dokončíme s několikaměsíčním zpožděním letos v březnu. No a projekt CCS Moravia loni neuspěl a je nadále na „waiting listu“ se získáním podpory z inovačního fondu. Věříme, že to letos klapne!

Jak se dařilo firmě z hlediska finančních výsledků?

I přes různá úskalí se nám dařilo dobře. V celkovém součtu českých a ukrajinských entit se nám podařilo překročit ukazatel EBITDA o 121 milionů Kč oproti schválenému finančnímu plánu.

Jaké vidíte v letošním roce příležitosti?

Když to vezmeme po pořádku, tak v oblasti našeho tradičního byznysu, tedy Exploration and Production (EP), jsou to:

- pět průzkumných a ověřovacích vrtů v ČR – náš letošní program je výjimečný svou skladbou i objemem
- jeden průzkumný vrt v Rakousku – může nám otevřít velmi zajímavý potenciál těžby plynu v Rakousku
- vrt Tynivská 107 na Ukrajině – je to naše šance významně navýšit těžbu plynu už letos
- vybudování průzkumně-těžebního portfolia v oblasti Severního moře – jedná se o projekt nad rámec našeho běžného budgetu a věnujeme mu mimořádnou pozornost

V oblasti nového byznysu

- rozjezd projektu Gas 2power Borkovany v rámci podpůrných služeb výkonové rovnováhy – je to příležitost vstoupit do tohoto segmentu podnikání, naučit se v něm pohybovat a získat zkušenosti pro připravovaný projekt BESS
- vstup do startupu Nano advanced, v němž se bude pracovat na technickém řešení v oblasti výroby vodíku, ve kterém vidíme jednu ze svých možných budoucích podnikatelských aktivit
- postup na projektu CCS Moravia

Stáváte se členem boardu MND Group – co pro Vás tato změna znamená?

Osobně si to interpretuji jako pozitivní posun a projev zájmu akcionáře o náš byznys. Tzn. že vidí stále perspektivu a dobrou podnikatelskou příležitost v oblasti EP, věří našim novým rozvojovým aktivitám v oblasti energetiky a chce je dále rozvíjet. Pro mě osobně je to příležitost podílet se na strategickém směřování firmy na nejvyšší úrovni, současně to pro mě znamená i velký závazek a zodpovědnost v tomto směru.

Co bude Vaším cílem na nové pozici?

Zjednodušeně řečeno je a nadále bude mojí ambicí budovat a rozvíjet dlouhodobě udržitelnou firmu, která přináší hodnotu akcionářům, lidem, kteří v ní pracují, a komunitám, v nichž působí. S ohledem na své profesní zaměření vidím svoji roli v představenstvu především coby odborného garanta a znalce realit EP businessu.

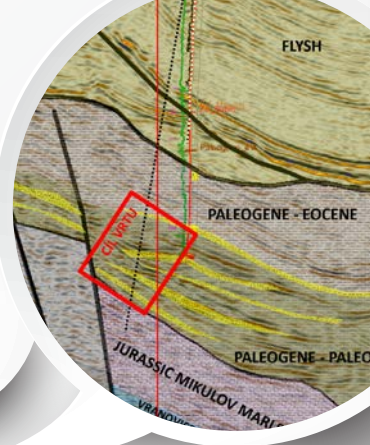
Znamená to, že se budete méně věnovat divizi Energy?

Vidím to spíše naopak (smích)... Vzhledem k tomu, že se našemu odvětví daří a máme rozpracovánu v různých stadiích řadu podnikatelských příležitostí, je potřeba využít této konstelace a posouvat věci dále. V tom je, myslím si, podstata mé současné role coby ředitelky divize i člena BoD (Board of Directors).

Je něco, na co se vyloženě těšíte v nadcházejícím roce?

Těším se na vývoj ve všech klíčových projektech letošního roku, na dokončení všech větších i menších staveb, přestaveb, rekonstrukcí a revitalizací, těším se na chvíle strávené s mým vnoučkem a těším se na každé ráno, kdy se ve zdraví probudím do slunečného dne.

Rozhovor vedl Martin Beneš



MND Drilling Group

René Kachyňa



V loňském roce pokračovala náborová kampaň.**Podařilo se již naplnit její cíle?**

Pro rok 2023 byly nastaveny ambiciózní plány a cíle. Hlavním úkolem bylo znovu vybudovat pátou osádku, abychom mohli zareagovat na zvýšenou poptávku po našich službách i z důvodu příznivých cen uhlovodíků

Jak tedy hodnotíte loňský rok?

Rok 2023 byl pro celou naši vrtnou skupinu rokem stabilizačním. Po postupném odeznívání negativních vlivů celosvětové pandemie covid-19 jsme v roce 2021 plánovali návrat k hospodaření z předcovidových let již v roce 2022. Bohužel, k dalšímu zdržení došlo dne 24. června 2021, kdy ve večerních hodinách udeřilo v plné síle tornádo a zničilo celou jižní část našeho areálu v Lužicích. S následky tornáda se potýkáme dodnes; nicméně v současnosti jsou to již velmi příjemné aktivity, kdy řešíme celkovou obnovu areálu včetně rekonstrukce parkovacích ploch před areálem, skladovacích prostorů v areálu, výstavbu nové nákladní vrátnice. To vše vhodně doplňujeme výsadbou zeleně. Architektonický návrh zpracovala architektonická kancelář Radko Květ spolu s Ateliérem zahradní a krajinářské architektury Zdeňka Sendlera. Tento návrh byl následně schválen akcionářem. V současnosti probíhají projektové a přípravné práce s plánovanou realizací úprav od poloviny roku 2024. Práce by měly být dokončeny v roce 2025.

Jak se dařilo firmě z hlediska finančních výsledků?**Podařilo se vytížit stroje a osádky, jak bylo třeba?**

Díky vytvoření páté osádky se podařilo naplnit sledovaný ukazatel EBITDA na 104% plánu a vytíženost pěti osádek na 88,22% z plánovaných 85%. K přeplnění plánu přispěla velkou měrou MND Germany, kdy naši kolegové dosáhli vytížení německé osádky dokonce na 92,6%.

Jak důležitá byla zakázka ve Španělsku?**Máte signály, že by se tam Drilling mohl vrátit?**

Dalším úspěchem německých kolegů byl skutečně projekt ve Španělsku se soupravou Rig 40. Španělsko

bylo jedním z posledních trhů v Evropě, kde jsme prozatím nepůsobili. Do Španělska se podíváme i v roce 2024, a to znamená, že tento trh byl zdárně osvojen a rozšířil tak naše celoevropské působení.

Je nějaký projekt, který se chystá a můžeme již o něm otevřeně hovořit?

Velmi zajímavým trhem se ukazuje i Chorvatsko. Zde působíme již od roku 2020 pro společnost Vermilion a i v roce 2024 budeme realizovat vrtnou kampaň pro tohoto zákazníka. Chorvatsko patří k zemím s vysokým geotermálním gradientem, což s sebou nese několik zajímavých projektů a příležitostí i z této oblasti.

Spatřujete nějaká rizika? Chybí Drillingu stále zaměstnanci?

Jelikož očekáváme nejen stále vysokou poptávku po službách vrtného kontraktora nikoli pouze v oblasti oil & gas, ale také zvyšující se poptávku v geotermálním průmyslu, hlavním úkolem pro rok 2024 je pokračování v organickém růstu – vybudovat další, tedy šestou osádku tak, abychom mohli provozovat čtyři zahraniční osádky se soupravami Bentec 250, 350, 450 + MD 150 a dvě tuzemské osádky pro práce POS + p&a. Trh práce je stále napjatý a zkušených pracovníků v oblasti oil & gas není v ČR dostatek, proto jsme nuceni přijímat i zahraniční pracovníky, především z Rumunska a Maďarska. Naštěstí se ukazuje, že tito pracovníci jsou vzdělaní v oboru, s dlouholetou praxí a s dobrými návyky bezpečnosti práce.

Co bude největší výzvou roku 2024?

Největší výzvou tak zůstává stabilizace odborných pracovníků napříč společnostmi, pokračování v organickém růstu směrem k zvyšování kapacity, plánované vytížení osádek a souprav. Zamýšlíme také např. dokončit geografickou expanzi na nejsložitější evropský trh v Holandsku.

Rozhovor vedl Martin Beneš



Retail

Milan Duba

Jak byste ohodnotil aktuální situaci na trhu s energiemi v Česku a jaká je současná pozice MND na něm?

Situace se uklidňuje a stabilizuje. Neprojevuje se již tak velká volatilita na komoditních trzích a postupně se celý trh po třech náročných letech vrací k normálu. Zatím si vedeme velmi dobře, v posledních měsících se nám daří získávat nové zákazníky a navyšovat tržní podíl. Těžíme primárně z dobré komunikace, brandu a zvýšené výkonnosti našich pull kanálů (zákaznická linka a online).

Jaké cíle si kladete v letošním roce?

Chceme se soustředit na tři hlavní priority – udržitelný růst & zvyšování tržního podílu, zákaznickou spokojenost a konečně se chceme více zaměřit na firemní kulturu. Pro všechny tři pilíře máme naplánováno několik aktivit a projektů. Některé jsme spustili hned na začátku tohoto roku.

Jak se MND Energie dařilo v roce 2023 finančně?

Z finančního pohledu se jednalo o složitý rok. Poprvé v historii vznikala část naší marže prostřednictvím kompenzací od vlády. Rovněž jsme plátcí mimořádné daně, tzn. že celkové daňové zatížení je v našem případě 79 % ze základu daně, pro rok 2024 dokonce 81 %. Pro nás tahle změna znamenala nutnou revizi našich finančních modelů a procesů. Kromě toho byl rok 2023 nejteplejší v historii, což mělo negativní dopad na naše tržby a taky na marži. Konsolidovaný výsledek na úrovni EBITDA nakonec skončil v černých číslech, což vzhledem k okolnostem je přijatelný výsledek.

Největší výzva, kterou vnímáte pro letošní rok?

Chtěli bychom navýšit svůj tržní podíl a zároveň udržet smysluplnou profitabilitu, což ve vysoce konkurenčním prostředí nebude vůbec jednoduché. Zároveň nás čekají legislativní změny, které budou mít dopad na fungování energetického trhu, jako například spuštění komunitní energetiky.

Jakým směrem se bude situace na trhu s energiemi v Česku ubírat? Dojde k nějaké konsolidaci po trochu divočejším období?

Čeká nás několik legislativních změn, ať už se jedná o LEX OZE II a III, dále se spustí komunitní energetika, což přinese na trh nové možnosti. Další velkou výzvou je spotřeba. Z dostupných dat vidíme, že se zákazníci naučili energiemi šetřit, a předpokládám, že tento trend bude nadále pokračovat.

V posledních měsících se dařilo nabírat nové zákazníky, pokračuje to dál? Jaké máme v tomto směru ambice?

Na konci léta loňského roku jsme dokázali výrazně zvednout prodeje a jsem velmi rád, že tento trend de facto stále pokračuje. Vstup do nového roku se nám povedl a aktuálně výrazně přepřelujeme svůj obchodní plán. Rádi bychom samozřejmě udrželi tuhle výkonnost co nejdéle. Proto v dalších týdnech plánujeme spustit nové propozice. Jsem přesvědčený, že nám pomohou v získání dalších nových zákazníků.

Rozhoduje jen cena?**Nebo slyší zákazníci i na něco jiného?**

Mít dobrou cenu je velmi podstatné, nota bene v době, kdy jsou všichni spotřebitelé v posledních měsících pod tlakem vyšší inflace a vysokých úrokových sazeb. Kromě ceny zákazníci oceňují dostupnost zákaznické péče a rychlost, s níž vyřizujeme jejich požadavky. Na rychlost odpovědi zákazníkovi se chceme zaměřit. Kolegové připravují větší automatizaci s pomocí AI, která nám pomůže výrazně zkrátit reakční dobu.

Pravidelně vydáváme nové ceníky, kdy cena klesá – jak jsou v tomto ohledu atraktivní ceníky s delší fixací?

Je zde prostor pro další pokles cen, ale už bych nepočítal s tak velkými poklesy jako v posledních měsících. I když je situace na komoditních trzích výrazně stabilnější než v posledních dvou letech, stále existují rizika, která mohou mít negativní dopad na cenu. Ať už se jedná o větší poptávku po plynu v Evropě a Asii nebo geopolitické konflikty.

Nové zákaznické centrum – jak je hodláme využít?**Budeme tento servis ještě posilovat?**

Nejprve musím ocenit všechny, kteří se podíleli na přípravě nového centra zákaznické péče v Kolíně a call centra v Ústí nad Labem. Jednalo se o jednu z největších investic v historii retailového businessu a výsledek se opravdu povedl. Na začátku roku proběhl insourcing zákaznické péče, čímž se nám otvírají další možnosti pro zvýšení efektivity, jak v oblasti péče o zákazníka, tak v oblasti prodeje našich produktů.

Solární účet a fotovoltaiky – očekáváte pořád takovou poptávku i s klesajícími cenami elektřiny?

Očekávám, že poptávka po fotovoltaických elektrárnách bude i nadále vysoká. Samozřejmě bude záležet jak na vývoji cen elektřiny, tak i na dotačních titulech, které výrazně ovlivňují poptávku. Rovněž komunitní energetika přinese nový impuls pro trh s fotovoltaikami. Dle dostupných studií je v ČR stále 700 tisíc rodinných domů, kde je možné instalovat solární elektrárnu, takže potenciál je stále velký.

Je něco, na co se v roce 2024 vyloženě těšíte?

Tento rok slavíme první kulatiny. Je to již deset let, kdy MND vstoupilo na retailový trh. Máme v plánu několik akcí, jak pro naše zákazníky, tak i pro zaměstnance.

Rozhovor vedl Martin Beneš



Energy Storage

Karel Luner

Na německém zásobníku došlo loni k požáru.

Co přesně se tam stalo?

Na začátku ledna 2023 došlo k technické závadě na rekoncentračním kotli sušící linky plynu zásobníku Hähnlein. Rekoncentrační kotel je zařízení, kde se tzv. převařuje glykol, aby se zbavil vodní vlhkosti. A glykol je právě to médium, které v sušící lince na sebe jímá vodní vlhkost z těženého plynu tak, aby plyn tekoucí ze zásobníku splňoval parametry dle normy. Onou technickou závadou zde bylo prasknutí jedné z trubkovnic, kvůli čemuž se glykol dostal přímo k hořákům plynu a vzplanul. I když glykol je hořlavina IV. třídy (tedy kapalina, která sice hoří, ale nijak „ochotně“ a potřebuje velkou iniciaci, tak při přímém kontaktu s hořáky plynu došlo k výraznému zahoření. Než zasáhly bezpečnostní sekvence, došlo bohužel i ke škodám na zařízení.

Jaká opatření jsme podnikli, aby k podobné situaci už nedošlo?

Byly učiněny tři druhy opatření:

1. Opatření konstrukční směřovala zejména k úpravě pozice bezpečnostních čidel, aby se bezpečnostní sekvence „sepnula“ mnohem dříve a daleko citlivěji.
2. Procesní opatření se týkala hlavně úpravy provozních parametrů a nastavení sušící linky.
3. Formální opatření se zaměřila zejména na úpravu pracovních manuálů a pokynů pro obsluhu a údržbu sušící linky.

V této souvislosti bych rád vyslovil velké poděkování a opravdové uznání vysoké profesionality pro kolegy z Trading MND, a. s., a ze sesterské společnosti MND Energy Storage, a. s., kteří zajistili přeshraniční dodávky plynu po tak dlouhou dobu a takovým způsobem, aby společnost MND Energy Storage Germany měla bezpečný časový prostor pro opravu postiženého zařízení. Myslím, že tady se bezezbytku projevila, v tom nejlepším slova smyslu, sounáležitost a synergie skupiny MND.



Byl to pro vás nejtěžší moment v roce 2023?

Rok 2023 byl mimořádně bohatý na důležité události. Jednak v roce 2023 končila licence na provozování zásobníků plynu Stockstadt a Hähnlein, což by v případě neúspěšného prodloužení znamenalo ohrožení možnosti provozovat oba zásobníky, jednak v rámci vodoprávního řízení jsme museli obhajovat platnost naší licence na nakládání s důlními vodami, což by, v případě neobhájení, mělo za následek okamžité zastavení provozu PZP Stockstadt i Hähnlein. A do tohoto všeho přišel zmiňovaný požár sušící linky. Když bych vzal první dvě události (licence na provozování obou zásobníků plynu a vodoprávní řízení) jako rutinu, tak pak ano, požár sušící linky bylo to, co nejvíce překvapilo. Nicméně ztráta licencí by znamenala významné ohrožení našeho podnikání v Německu. Dnes již můžeme říci, že vše dopadlo hodně dobře. Společnost nově vlastní „vodní licenci“ na neomezenou dobu a „licenci na provozování zásobníků plynu“ až do roku 2029. A aktuálně finišuje s přípravami na konstrukční úpravy sušící linky Hähnlein, jako patření po výše zmiňovaném požáru.

Jak se dařilo firmě z hlediska finančních výsledků?

Jak firmě MND Energy Storage, a. s., tak i firmě MND Energy Storage Germany GmbH se myslím dařilo dobře, neboť obě společnosti splnily předpoklady finančních plánů.

Jaké vidíte v letošním roce příležitosti?

Nepochybně je příjemné sledovat, že po řadě let, kdy byly výsledky našeho businessu určovány cílenými přebytky plynu z Ruska což se projevovalo bezproblémovou a téměř neomezenou dostupností plynu na spotovém trhu a deformovanými cenami na trhu, je chápáno skladování plynu jako vysoce ceněná součást evropské plynárenské infrastruktury. A to včetně relevantních cen za skladování plynu. Přesto nechceme zůstat odkázáni jen na trh se základní komoditou, v našem případě tedy na ročním či dlouhodobém skladování plynu, a snažíme se být maximálně vstřícní k potřebám našich zákazníků s našimi flexibilními obchodními produkty. Tady bych řekl, že se trh po roce 2021 rovněž posunul či rozhýbal.

Co bude největší výzvou roku 2024?**Spatřujete nějaká rizika?**

Velkou výzvou jak v ČR, tak i v Německu je eliminace metanových úniků do ovzduší. Tomuto a dále zajištění bezpečnosti a spolehlivosti provozu (v technickém i obchodním slova smyslu) zásobníků plynu je vinkulováno téměř 75 % investic obou společností v horizontu let 2024–2035. Dalšími neopomenutelnými výzvami je například zajištění kyberbezpečnosti, která přímo souvisí s aktuální politickou situací či aplikace politiky ESG.

Jak by se dala zhodnotit situace v našich zásobnících?**Dařilo se je naplňovat?**

Všechny naše zásobníky v ČR i SRN byly plněny a vyprazdňovány v souladu s nominacemi od našich obchodních partnerů. Žádný z obchodních partnerů nebyl nijak omezován, a proto platí obě společnosti za seriózní obchodní partnery, kam se vyplácí zajištění pro službu.

Pozorovali jste nějaký zásadnější rozdíl mezi českými a německými zásobníky?

Ne, z pohledu obchodního je chování obou zásobníků či chování klientů využívajících naše zásobníky velmi podobné.

Jak se změnila struktura zákazníků?

V případě ČR je znát výrazná snaha i menších obchodníků získat maximálně možnou skladovací kapacitu. Pro sezónu 2024/2025 máme 14 zákazníků což je rekordní množství. Nicméně vysokou bezpečnostní hodnotu pro stabilitu obou storage společností mají dlouhodobé kontrakty s ČEZ, Pražskou Plynárenskou, RWE ST a SEFE.

Pokračuje v Dambořicích režim UIOLI (Use it or lose it)?

Nejenom v Dambořicích, ale také na všech našich ostatních zásobnících. Pravidla UIOLI vypracovaná EU a transformovaná na národní úroveň jsou platná až do roku 2025 (v Německu dokonce až do 2027). Tedy ano, všichni – jak my, tak i obchodníci – se řídíme pravidly UIOLI.

Jaké jsou odhady vývoje pro letošní rok?

V letošním roce předpokládáme rozvoj obou společností MND Energy Storage i MND Energy Storage Germany v souladu s jejich finančními plány. Soudě podle uzavřených kontraktů by to mohl být opět docela úspěšný rok.

Můžete vyzdvihnout jeden projekt, ve kterém spatřujete velký potenciál?

Perspektivy či potenciál našeho byznysu leží nejméně ve třech rovinách. Tou první je „maximální uspokojení potřeb zákazníků“ – tady hledáme, jak naladit obchodní produkty, takže máme projekt, kterému říkáme „Spokojený zákazník“. Druhou rovinou je snaha zajistit, aby technologie PZP byla i nadále konkurenceschopná – zde rozvíjíme aktuálně projekt „Upgrade kompresorů“. Třetí polohou je zajištění technické bezpečnosti, obchodní bezpečnosti a kyberbezpečnosti. Všechny tyto tři „bezpečnosti“ jsou vzhledem ke konkurenci a obecné bezpečnostní situaci ve světě velmi v kurzu. Těžko tak hovořit o jediném projektu směřujícím k nějakému velkému potenciálu, spíše jde o promyšlenou kombinaci dílčích kroků, které ve finále zajišťují prosperitu společností.

Rozhovor vedl Martin Beneš

Trading

Martin Pich

Rok 2023 byl na trzích opět velmi turbulentní. Když se podíváte na predikce z loňského roku, jak se nakonec naplnily?

Ano, rok 2023 byl stále ještě plný rizik a nejistot. Pracovali jsme s několika scénáři vývoje trhu, které měly poměrně velké rozptyly v cenách. Bilance plynu globálně byla velmi napjatá. Stačilo, aby došlo k nevelkým výpadkům na straně dodávek nebo infrastruktury, aby se poptávka zvedala rychleji nebo aby průběh zimy nebyl tak teplý, a zažívali bychom opět významně vyšší ceny, než s jakými jsme v průběhu roku 2023 pracovali. Trh s plynem určoval cenu ostatních komodit, zejména elektřiny a emisní povolenky. Mít připravené možné scénáře vývoje cen bylo tedy naším stavebním kamenem pro správná rozhodnutí. Musím s velkou radostí konstatovat, že naše predikce základního scénáře vyšly velmi dobře. Téměř přesně. MND Trading na různých fórech, konferencích a v debatách jako jediné mělo již na začátku roku silný názor s vydefinovanými riziky, který jsme se nebáli prezentovat. To nám také pomohlo v diskusích v pracovních skupinách při ministerstvu průmyslu nebo Českém plynárenském svazu.

Jak se dařilo Tradingu v loňském roce?

Rok 2023 byl specifický tím, že systémová rizika byla pořád obrovská. Proto jsme tomu přizpůsobili styl obchodování a velikost obchodních pozic. Týkalo se to zejména portfolia skladovacích kapacit, které v porovnání s rokem 2020–2021 byly desetinné. Postupně, jak jsme se posouvali v čase a různá rizika odpadávala, jsme si mohli dovolit začít pomalu budovat zase pozice pro následující roky. Celá divize Trading odvedla velmi dobrou práci. Obchodníci měli neuvěřitelně velkou úspěšnost a minimum ztrátových obchodů. To bylo opravdu vynikající! Nastaly samozřejmě i náročnější situace, kdy se např. dramaticky (násobně) zvedly ceny odchylek na trhu s elektřinou, takže jsme museli vypnout některé naše algoritmické modely a přišli o nějaké výsledky. Ale to je v tradingu běžný jev. Pořád se něco mění. Rok 2023 jsme zakončili o 45 % lépe, než jsme plánovali, a to na úrovni čistého zisku před zdaněním ve výši 167 milionů korun. Je to opravdu velmi dobrý výsledek s ohledem na velikost portfolia. Velké poděkování patří nejen obchodníkům, ale i podpůrným týmům, bez nichž by takto úspěšný obchod nebyl možný.

Kde vidíte největší potenciál pro letošek?

Naším dlouhodobým cílem je diverzifikovat zdroje příjmů a mít několik stabilních opor našeho byznysu. Proto jsme také v průběhu roku 2023 rozjeli několik projektů, které letos budou finalizovány.

Velkou práci jsme odvedli v algoritmickém obchodování. V průběhu prvního kvartálu spouštíme modely pro obchodování elektřiny na bázi denního obchodování v Německu a Francii. V průběhu druhého kvartálu, doufám, nasadíme model pro obchodování ropy. Spolupracujeme s divizí E & P na projektu využití kogenerační jednotky o výkonu 2,6 MW v Borkovanech, kterou budou kolegové z Algo týmu obhospodařovat. Pracujeme společně také na velkém projektu stavby a optimalizace bateriových úložišť v Česku a Německu. Baterie se budou nabíjet v období s nízkou cenou (např. v době výroby obnovitelných zdrojů) a následně budou elektřinu prodávat v době vysokých cen. Primárně budeme cílit na obchody na den, hodinu a 15 minut dopředu a v neposlední řadě budou baterie použity pro poskytování služeb výkonové rovnováhy provozovatelům sítí. Právě od Algo modelů očekávám do budoucna zajímavý nárůst příjmů. Nezahálíme však ani v ostatních oblastech. Rozšiřujeme obchodní team o specialisty na obchodování s ropou a ropnými deriváty (např. naphta, gasoline, marže rafinérií atp). Začneme s nimi v průběhu března. Obchodování nad zásobníky plynu bude ještě pořád omezenější. Ceny skladovacích kapacit pro sezónu 2024 se dostaly do výšin pro nás nesmyslných, a proto jsme se raději zaměřili na skladovací kapacity v sezónách 2025–2026, které postupně kupujeme. Plánujeme letos také znovu oživit



obchodování elektřiny v Maďarsku a k tomu připojit také trh italský. Uvidíme, jak to zvládneme.

Co bude pro Trading největší výzva?

Potýkáme se stále ještě s nedokončeným projektem výměny obchodního systému, který má značné zpoždění kvůli dodavatelským firmám. Plný přechod na nový systém plánujeme v průběhu druhého kvartálu. Je to náročný proces zejména pro náš middle office a risk management. Zvláště, když jim do finalizace padají žádosti na nové produkty a země, které chceme obchodovat. V obecnější rovině je potom výzvou ohlídat zprávy ze všech relevantních trhů a přetavit je do scénářů vývoje. Náš analytický team se ani letos určitě nebude nudit. Pro obchodníky je nejhorší, když jsou trhy stabilní bez výkyvů. Tak doufáme, že nějaký rozumný pohyb cen i v letošním roce zůstane.

Je obtížné v dnešním globálním světě, kdy geopolitická situace na druhém konci světa může ovlivnit ceny u nás, dělat nějaké predikce a kalkulace?

Není to snadné. Musíme monitorovat více trhů. Komoditní trhy jsou plně globální. Klade to požadavky na správný výběr reportů, dat a jejich vyhodnocení. Vůbec nejhorší jsou tzv. černé labutě, to jsou události, které předvídat nelze. Víme, že mohou nastat, ale s mizivou pravděpodobností. Dobrým příkladem je poškození podmořských plynovodů a zastavení dodávek. Co také nevidíme rádi, je překotná změna pravidel jak na národní, tak evropské úrovni. Musíme vždy připravit různé scénáře vývoje a definovat jejich dopad na trh, přiřadit jim pravděpodobnost, sledovat všechny informační zdroje a pružně reagovat.

Jaká se očekává situace na trzích v letošním roce?

Trh s plynem zůstane ještě v režimu křehké bilance. Citlivost na středně velké výpadky dodávek zůstává velká. Pokud však nic špatného nenastane, tak ceny budou dále klesat. Trh s elektřinou bude velmi náročný. Ceny se dostaly tak nízko, že výroba z konvenčních elektráren není profitabilní. Bude docházet k zastavování výroby. Výrobní kapacity obnovitelných zdrojů po Evropě rostou jako houby po dešti. Bude se to mlít, uvidíme větší skoky cen na spotovém trhu. Obecně lze ale čekat v stabilizaci průměrné roční ceny na nižších úrovních. Trh s ropou je a bude ve vleku dvou mocností: Číny jakožto největšího odběratele a sdružením OPEC+. Když se ekonomika Číny bude zvedat, prostor pro pokles cen nebude.

Jaké faktory budou ceny energií nejvíc ovlivňovat?

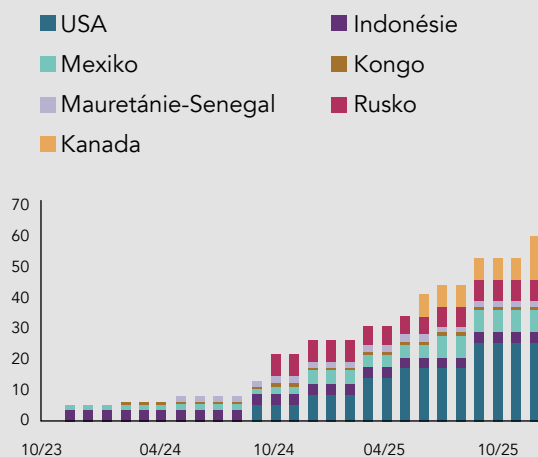
Vývoj globální ekonomiky a válečné konflikty na Blízkém východě. Doufáme, že se konflikt Ruska s Ukrajinou

nerozšíří do dalších zemí. To by na trzích nastala panika. Jinak jsou to standardní faktory: nabídka/poptávka a výpadky infrastruktur.

Očekává se něco významného i z hlediska infrastruktury (nové LNG terminály apod.)?

Ano, očekávají se přírůstky nových exportních terminálů na zkapalněný plyn v Kongu, Indonésii, Senegal, USA a Rusku. Ještě větší objemy potom začnou nabíhat v roce 2025, a to zejména v USA a Kanadě. To přispěje k významnému vylepšení nabídky a trhy již nebudou tak křehké.

Projekty na zkapalnění plynu ve výstavbě (MMtpa)



V Evropě netrpělivě čekáme na otevření nových importních terminálů. Celková kapacita by se měla oproti roku 2023 zvýšit o ca 20%. A to je z pohledu bezpečnosti dodávek plynu velmi důležité. V Německu sledujeme urychlení staveb vysokonapětového vedení ze severu na jih, což přispěje k větší stabilitě sítě i v ČR, která trpí „přetoky“ elektřiny v období větrných dnů v Německu a Dánsku.

V letošním roce se také zahájí projekty na stavbu nových plynových elektráren zejména v Německu. Ty mají nahradit méně efektivní staré uhelné zdroje. Budeme také svědky postupného nárůstu bateriových uložišť. Asi nejvíce v Nizozemí, Německu a Belgii.

V Česku očekáváme četnější instalování kombinací solárů a baterií na rodinných domech a v průmyslových areálech. Jsou to rychlé a velké změny, které mění nákladové podmínky na trhu, průběh rozložení cen v čase. Je to takový hezký guláš, který se snažíme u nás na Tradingu dobře okořenit, aby nám chutnal.

Rozhovor vedl Martin Beneš

Borkovany 8

AREÁL VRTU BORKOVANY 8 JE POMĚRNĚ HUSTĚ OSÁZEN TECHNOLOGIÍ. SOUPRAVU BENTEC 350 TOTIŽ DOPLŇUJE PĚT KOZLÍKŮ, JEDEN PRODUKČNÍ KŘÍŽ TĚŽÍCÍ PLYN A DALŠÍ INFRASTRUKTURA. ŘADU LET TU PROBÍHÁ TĚŽBA VYDATNÉHO BORKOVANSKÉHO LOŽISKA A VRT S ČÍSLEM 8 V TOM BUDE POKRAČOVAT. OČEKÁVANÉ ZÁSoby SE POTVRDILY.

CÍLOVÝ OBZOR LEŽÍ ZHRUBA V HLOUBCE

2 250 m



V samotném závěru vrtání se na místě setkáváme s mistrem soupravy Markem Vyšinkou, geologem Jiřím Berkou a Petrem Hortvíkem z oddělení těžby, který má na starosti oblast Dambořice. Areál se nachází v okrese Břeclav, mezi Borkovany a Velkými Hostěrádkami vedle statku v údolí s malebným rybníčkem. V blízkém okolí leží další plochy, kde je rozmístěno několik vrtů – hned 500 metrů za kopcem další čtyři. Jedná se tak o velmi dobře prozkoumané a „roztěžené“ ložisko. I díky tomu byla šance na úspěšný vrt 80 procent. Geologové poměrně přesně věděli, „do čeho jdou“.

Nucená odstávka sond

Specifikum „borkovanské osmičky“ v podobě přítomnosti těžších sond přineslo pracovníkům Drillingu několik omezení. „Standardně máme vše rozvržené podle jednoho klíče, a to nyní samozřejmě nejde. Všechno k sobě míváme blíže. Některé sondy musely být odstavené, protože jsou už v takzvaném pásmu výbušného prostředí. Ty ostatní, které stojí mimo ochranné pásmo, tak normálně těží,“ popisuje mistr vrtné soupravy Marek Vyšinka. Potkáváme se 22. února, kdy je vrt již zapažený, zacementovaný a osádka jej připravuje k perforaci. „Bude to 39 ran na jeden metr. Tedy v pažnici uděláme v jednom metru 39 děr všemi směry. Cílový obzor má nosnost 15 metrů, takže to bude celkem skoro 600 děr,“ vypočítává mistr. Cílový obzor leží zhruba v hloubce 2 250 metrů, ovšem nikoli

kolmo pod námi, ale asi 700 metrů severně od samotné soupravy. Vrtání začalo podle plánu uhýbat už po 50 metrech. Ostatně to platí i pro ostatní sondy. Kozlíky jsou sice narovnané pár metrů od sebe, ale třeba vrt Klobouky 5 „jede“ 1 500 metrů odsud. Jedná se o ropné ložisko a stejně tak je tomu i v případě „osmičky“. „Nedá se však vyloučit, že v horní části bude ropa s plynem,“ ukazuje geolog Jiří Berka na výchylky karotážního diagramu. Podle něj může mít celé ložisko zásoby až 400 tisíc kubíků ropy a 400 milionů kubíků plynu, ale z toho se zhruba třetina už vytěžila. Tento vrt by měl roztěžit další část ložiska.

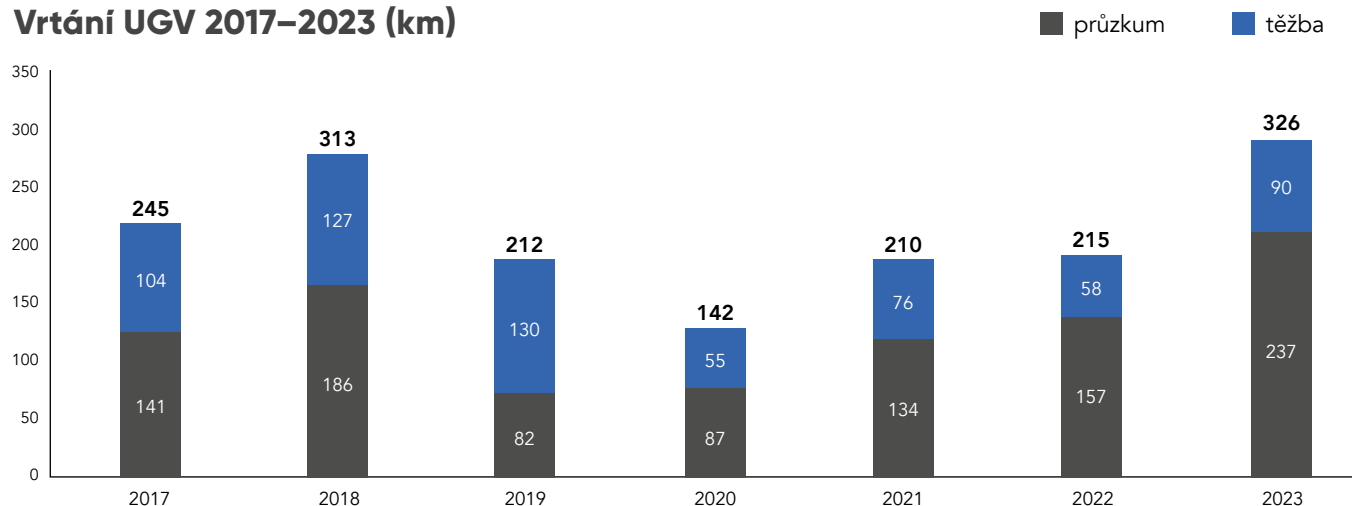
Než se začne těžit...

„Jsme ve finální fázi vrtby, za pár dní to tu budeme předávat,“ avizuje mistr soupravy Marek Vyšinka. Poté, co se souprava z místa odstěhuje, nastoupí separační skupina, která mobilním zařízením provede kontrolní těžbu a ověří zásoby vrtu. Pokud vše půjde podle plánu, samotná těžba tady začne v řádu měsíců. Za normálních okolností by se na místě musela budovat infrastruktura, ropovod, plynovod, ale v tomto případě je přítomnost předešlých sond výhodou, takže se pouze připojí na existující technologii. Z Borkovan by se měl Bentec začít stěhovat v březnu na vrt Krumvíř 3, který má obrovský průzkumný potenciál. Dočtete se o něm v dalším čísle Reportu.

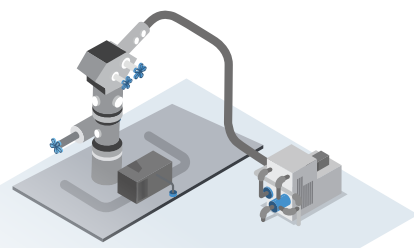
Martin Beneš



Vrtání UGV 2017–2023 (km)



Plán MND na Ukrajině



Do tří let být největším zahraničním producentem ropy a plynu

HORYZONTY (DCEŘINÁ SPOLEČNOST MND UKRAINE) NA ZÁPADĚ UKRAJINY PRACUJE NA DVOU LICENCÍCH, PŘIČEMŽ TYNIVSKÁ SE NYNÍ ROZJÍŽDÍ A JE VELMI SLIBNÁ. PRVNÍ PRŮZKUMNÝ VRT PŘEDČIL OČEKÁVÁNÍ. AŽ SE DOKONČÍ POTŘEBNÁ INFRASTRUKTURA, ZAČNE PRODUKOVAT PLYN. HORYZONTY ZAZNAMENALY VE VÁLČNÝCH LETECH POKLES TĚŽBY, TENTO TREND BY SE OVŠEM NYNÍ MĚL OBRÁTIT.

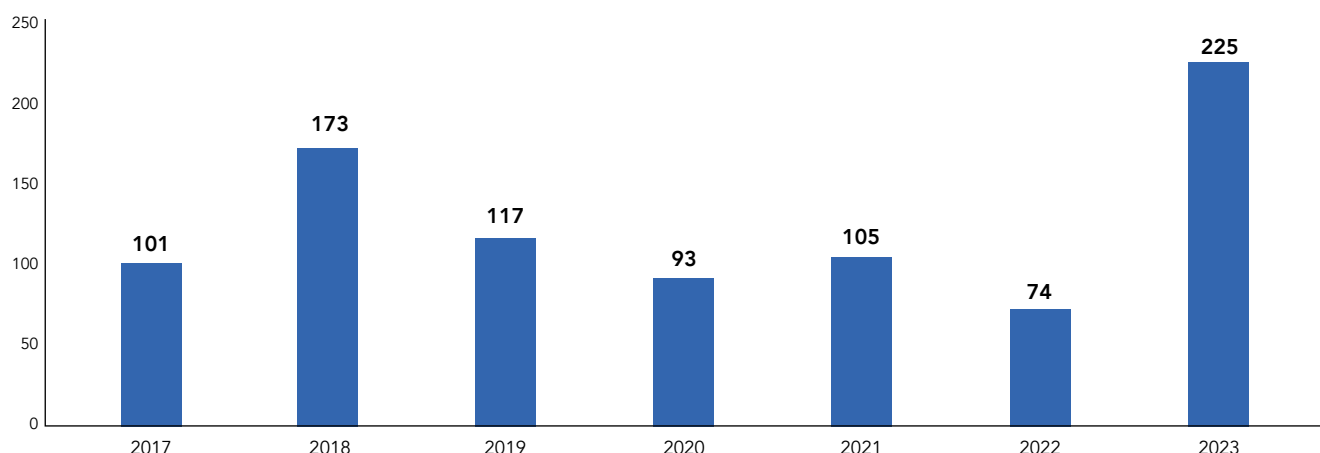
Jak je na tom však země celkově v oblasti těžby ropy a plynu? Kdo jsou klíčoví hráči a jak tam trh funguje? Pojďme se podívat na aktuální data, která ukazují, jaký potenciál se v zemi, kde má MND velké ambice, nachází.

Nejprve je třeba si říct, že v současné chvíli není Ukrajina, co se týče ropy a plynu, soběstačná. Produkce mírně zaostává za poptávkou. V roce 2023 dosáhla těžba plynu úrovně 18,7 miliard kubíků. Další 4,3 miliardy kubíků musela země dovézt ze zahraničí (v zásadě od všech sousedů kromě Ruska a Běloruska – 42 procent se sem dostalo plynovody ze Slovenska a 31 procent z Maďarska). Válka produkci mírně přibrzdila. Před rokem 2022

země produkovala až 21 miliard kubíků zemního plynu. Skladovací kapacita Ukrajiny je zhruba 30 miliard kubíků, přičemž ten největší má dokonce 16 miliard.

Pro představu, spotřeba Česka v roce 2023 byla 7,1 miliardy kubíků plynu a kapacita zásobníků je 3,45 miliardy. Dominantní podíl na těžbě na Ukrajině mají Ukrnafta (soustředí se na těžbu ropy) a Naftogaz (plyn). Obě to jsou státní firmy a těží 85 procent ukrajinské produkce ropy a 80 procent plynu. V loňském roce provedlo UGV (Naftogaz) 225 hydraulických štěpení, což je dramatický nárůst – před válkou se to pohybovalo okolo stovky. UGV také loni vyvrtalo 326 kilometrů vrtů, to znamená opět výrazný nárůst (rok 2022 to bylo 215, 2020 jen 142).

Počet hydraulických štěpení UGV 2017–2023



Skoro tři čtvrtiny z toho jsou navíc průzkumné vrt. Tato data vypovídají o tom, že na Ukrajině je nyní velký tlak na průzkum nových ložisek a další rozvoj těžby.

„Doufám, že v nedaleké budoucnosti se Ukrajina stane vývozcem plynu. Nebude to tak, že by byla klíčovým hráčem, ale každá vyvezená miliarda kubíků bude zajímavá pro státní kasu,“ popisuje šéf MND Ukraine Lukáš Svozil.

Mezi soukromými firmami má na těžbě největší podíl (43 procent) společnost D.TEK patřící rodině vůbec nejbohatšího Ukrajince Rinata Achmetova. V roce 2023 vytěžila 1,6 miliardy kubíků plynu. Horyzonty dosáhly maximální těžby v roce 2021, kdy to bylo 112 milionů za rok. Loni to bylo 60 milionů. Obchodní partner MND na Ukrajině Zakhidnadr Servis rodiny Kozyských je pátým největším soukromým producentem s 265 miliony. „Naším cílem je být do tří let mezi desítkou největších soukromých producentů. Toto směle prohlášení můžeme učinit na základě dat, jež máme na licenci Tynivská a která jsou zatím velmi dobrá. První vrt tyto předpoklady jen potvrzuje. Dokonce předčil naše očekávání,“ nastiňuje potenciál Lukáš Svozil.

Letos by se měl podle něj změnit trend dvouletého poklesu naší těžby. Cíle jsou nastavené velmi konzervativně na 34,1 milionů kubíků plynu. „Je třeba dobudovat plynovod na naše těžební středisko Girska, takže zhruba v polovině roku bychom mohli na Tynivské začít těžit. Jakmile se to podaří, je pravděpodobné, že plán překonáme,“ dodává Svozil.

V záloze je navíc licence Žukivská, která leží na východě země (Poltavská oblast). 3D seismika se musela v loňském roce odkládat kvůli celé řadě problémů, aktuálně je v místě velmi nepříznivé počasí, jedná se o nížinu, která je nyní

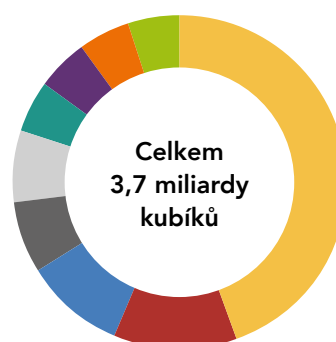
velmi podmáčená a močálovitá. Lokalita se nachází ve velmi malé nadmořské výšce a voda nikam neodtéká, musí se počkat, až půda vyschne. Pro těžké vibrační stroje je to aktuálně zcela neprůchodný terén. Aby toho nebylo málo, jedná se o zemědělsky intenzivně využívanou oblast, takže se pak musí počkat na sklizeň. 3D seismické měření se tak musí odložit na konec října.

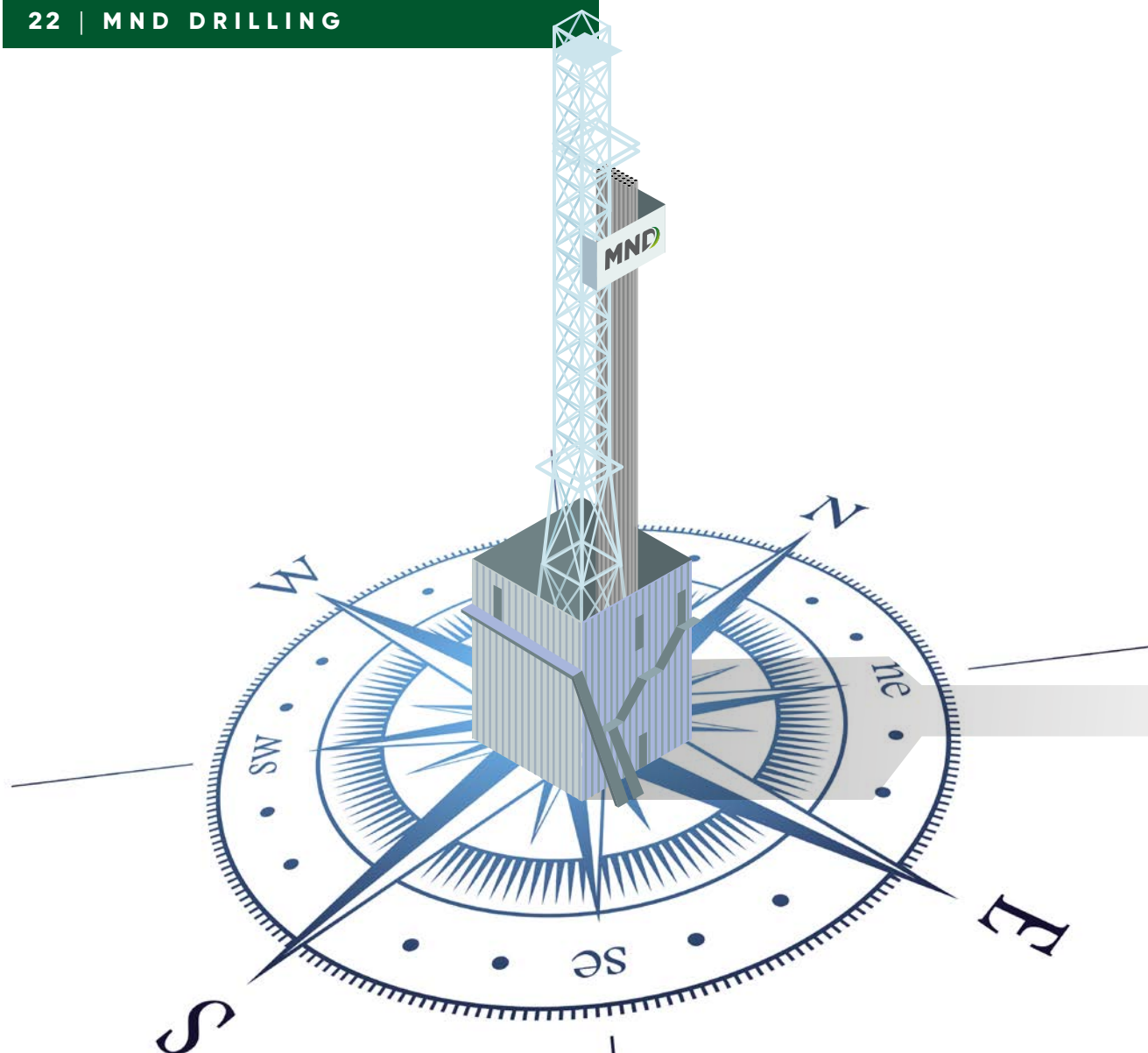
Martin Beneš

Největší soukromí producenti zemního plynu na Ukrajině

(v milionech kubických metrů)

1 600	DTEK Oil & Gas
530	The Energy Service Company Esco-Pivnich
445	Ukrnaftoburynnya
300	Nadra-Geoinvest
265	The Zakhidnadraseris group
150	Smart Energy
135	Poltava Petroleum Company (PPC)
123	Geo Alliance Group
155	Ostatní





Co čeká Drilling v roce 2024?

V MINULÉM ROCE SE VRTNÝM SPOLEČNOSTEM SKUPINY MND PODAŘILO
NAPLNIT FINANČNÍ PLÁN A DOKONCE OTEVŘÍT NOVÝ TRH. TAKÉ LETOS
SE SPOLEČNOSTI BUDOU SNAŽIT O MAXIMÁLNÍ VYTÍŽENÍ VRTNÝCH SOUPRAV
A OSÁDEK A O ZÍSKÁNÍ KONTINUÁLNÍCH ZAKÁZEK V TUZEMSKU I ZAHRANIČÍ.



V polovině ledna tohoto roku se osádka číslo 3 se soupravou MD 150 přesunula do Chorvatska, kde odvrátá čtyři vrtý pro stálého zákazníka, nadnárodní společnost Vermilion.

Naše společnost tak využívá svého unikátního postavení, jelikož MD 150 je pravděpodobně v současnosti jediná zahraniční souprava, která je certifikovaná pro provoz v Chorvatsku. Po dokončení tohoto projektu se souprava i osádka přestěhují zpět do České republiky, kde budou realizovat dva vrtý pro společnost Lama Energy a MND, a. s., a to až do konce tohoto roku.

Podobně jako se vrátila souprava MD 150 do Chorvatska, vrací se i německá souprava rig 40 zpět do Španělska. Osádka MND Germany zde bude dokončovat v projektu podzemní opravy sondy pro místního operátora Enegas, s nímž jsme realizovali náš předchozí projekt na tomto trhu. Po jeho dokončení se souprava i s osádkou vrátí zpět do Německa, kde je čekají kratší projekty pro společnosti Enovos a Rhein Petroleum. Na tyto projekty by ve druhém kvartálu tohoto roku měl navázat roční dlouhodobý roční kontrakt pro společnost Wintershall-Dea, rovněž v Německu. V průběhu tohoto projektu budou osádka i souprava střídát vrtné práce s pracemi POS a likvidacemi starých vrtů. Osádka MND Germany by tak měla být vytižena až téměř do poloviny příštího roku.

Začátek tohoto roku zastihl v zahraničí i další soupravu a osádku společnosti MND DS. Souprava Bentec 250 a osádka číslo 3 realizují od konce minulého roku na jihu Francie dva vrtý na solanku pro nadnárodního výrobce PVC

společnost Kem One. Naše společnost se tak vrátila zpět na francouzský trh, kde už v minulosti úspěšně působila, a doufáme, že další úspěšný projekt podpoří naši pozici v této části Evropy. Návazné projekty pro soupravu jsou v současné chvíli v jednání a primárně se zaměřujeme na zahraniční trhy.

V zahraničí by měla působit i nejtěžší souprava, kterou provozujeme, totiž Bentec 450, jež už je přestěhovaná na pracovišti v Maďarsku, kde ji od dubna čeká práce na dvou hloubkových vrtech pro společnost HHE. Ukončení projektu se očekává až někdy v prosinci 2024 a o soupravu je velký zájem i na dalších zahraničních projektech v Evropě. Druhá nejtěžší souprava naší flotily Bentec 350 je již dlouhodobě vytižena na domácím trhu pro naši mateřskou společnost MND, a. s. Také v první polovině tohoto roku bude souprava s osádkou číslo 1 vrtat na jižní Moravě. O návazném programu se současné chvíli jedná, ale už teď je zřejmé, že i tato osádka a souprava bude nabídnuta primárně do zahraničí.

Práce v tuzemsku budou pokračovat projekty POS, vrtnými pracemi pro MND, a. s., či Lama Energy a naše společnost bude i nadále provádět likvidace starých ekologických zátěží, což je dlouhodobý projekt pro státní podnik Diamo. Rok 2024 se podařilo z pohledu vytižení souprav velice dobře zahájit a nezbývá nám než doufat, že všechny projekty dokážeme dobře a hlavně bezpečně také dokončit.

Za obchodní oddělení
Radovan Jedlička

Modernizujeme prodej skladovacích kapacit

SPOLEČNĚ S VÝVOJÁŘSKOU SPOLEČNOSTÍ PROEBIZ DOKONČUJEME PRÁCI NA NOVÉM, INOVATIVNÍM AUKČNÍM PORTÁLU. VĚŘÍME, ŽE NÁS TENTO KROK POSOUVÁ VPŘED V RÁMCI EFEKTIVNÍHO A TRANSPARENTNÍHO OBCHODOVÁNÍ SE SKLADOVACÍMI KAPACITAMI A PŘINESE NÁM MOŽNOST NOVÝCH OBCHODNÍCH PŘÍLEŽITOSTÍ. TÍMTO TAKÉ REAGUJEME NA PODNĚTY NAŠICH STÁVAJÍCÍCH I POTENCIÁLNÍCH ZÁKAZNÍKŮ.

Celý proces začal přípravou zadání pro vybudování nového systému, s cílem vybudovat jej na moderní SW platformě. Prvotní zadání jsme několikrát přepracovávali a upřesňovali, a to jednak s ohledem na nové možnosti, které nám přinesla vyvíjející se legislativa, jednak proto, že jsme přicházeli na nové funkcionality, které jsme chtěli do systému zapracovat.

Nejprve jsme modernizovali historicky zavedený modul vícekolové kapacitní aukce. V tomto typu aukce účastníci dle zobrazené ceny vkládají hodnotu požadované kapacity a v případě, že celkové množství poptávané kapacity

převyšuje nabídku, pokračuje aukce dalším kolem, přičemž se cena automaticky mění pro každé nové kolo o stanovený cenový krok. Ve chvíli, kdy je poptávané množství rovné nabízenému, nebo nižší, aukce končí a dochází k přidělení kapacity. Jednou z novinek v rámci tohoto modulu budou tzv. SBU („Standard Bundled Units“), které zjednodušeně představují „balík“ předem definovaného množství skladovací kapacity a k němu adekvátně přidělených vtláčecích a těžebních výkonů. Jejich zavedení reaguje na případy, kdy zákazník vysoutěžil velmi nízké množství kapacity, o které neměl zájem – SBU zajistí, že úspěšný účastník získá minimálně takto definované množství kapacity a výkonů.

- ▼ Náhled budované aukční síně pro modul Vícekolové kapacitní aukce

Stav	Ernest Hemingway s.r.o.	Henryk Sienkiewicz s.r.o.	Salvador Dali s.r.o.
UKONČENO			
Skupinový chat	Chat	Chat	Chat
Výsledky			
Kapacitní aukce	Cena	Množství	Cena
Nabízená kapacita rok 2022 (100 / 190 SBU)	100 001,88 Kč	34 SBU	100 001,91 Kč
Nabízená kapacita rok 2023 (200 / 200 SBU)	200 001,77 Kč	65 SBU	200 001,71 Kč
Kolo 3			
Kapacitní aukce	Cena	Množství	Cena
Nabízená kapacita rok 2022 (100 / 90 SBU)	100 002,00 Kč	30 SBU	100 002,00 Kč
Nabízená kapacita rok 2023 (200 / 150 SBU)	200 002,00 Kč	50 SBU	200 002,00 Kč
Kolo 2			
Kapacitní aukce	Cena	Množství	Cena
Nabízená kapacita rok 2022 (100 / 240 SBU)	100 001,00 Kč	90 SBU	100 001,00 Kč
Nabízená kapacita rok 2023 (200 / 290 SBU)	200 001,00 Kč	130 SBU	200 001,00 Kč
Kolo 1			
Kapacitní aukce	Cena	Množství	Cena

MND Energy Storage a.s.

Aukce skladovacích kapacit

- Přehled
- Dokumenty
- Účastníci
- Účastníci
- Pozvánky

Kromě pro nás již tradičního typu aukce se na novém portálu objeví ještě dvě inovativní možnosti. Jednou z nich bude tzv. „Anglická aukce“ (ERMMA). Jedná se o typ aukce, ve kterém účastníci vkládají svou cenu za pevně stanovenou položku a vzájemně se přehazují. Nabídka toho, kdo zadá lepší cenu, vyhrává a „vítěz bere vše“. Dalo by se říct, že jde o elektronickou verzi toho, co znáte z televize či filmu, kdy licitátor přijímá jednotlivé nabídky, a ve chvíli, kdy už nikdo nepřihazuje, „odklepne“ poslední nabídku jako vítěznou. Tento typ aukce je vhodný pro prodej menších množství skladovací kapacity, případně plynu, kdy nechceme, aby se toto množství rozdělilo po ještě menších částech mezi více účastníků, ale připadlo jen jednomu.

Druhou novinkou bude upravená verze Anglické aukce nazvaná Kapacitní ERMMA, kterou jsme s naším dodavatelem vytvořili. V tomto modulu jsme aukci rozšířili tak, že účastníci současně vkládají svou požadovanou kapacitu a cenu, kterou jsou ochotni za tuto kapacitu nabídnout. Nabídnutou cenu účastníka systém porovná s cenami ostatních účastníků (vytvoří pořadí) a rozhodne, zda účastníkovi bude jeho kapacita, nebo alespoň její část, přidělena. Účastník tak dostává informaci o tom, kolik kapacity za nabízenou cenu získá a jakou cenu musí případně překonat, aby získal celé množství jím požadované kapacity. Jedná se tak o originální typ aukce, který prozatím na nám známém trhu se skladovací kapacitou neexistuje.

Nový aukční portál však nabídne i další možnosti využití, a to přímo pro naše klienty. Jednou z nich bude možnost sekundárního prodeje skladovací kapacity, kdy uživatelé

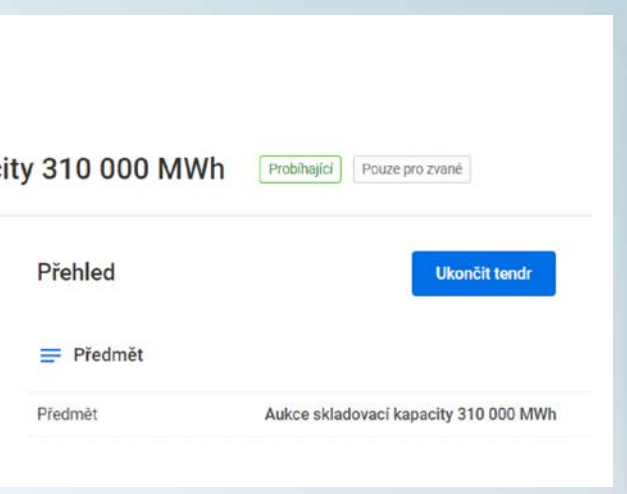
budou moci prodávat své rezervované skladovací kapacity prostřednictvím aukce. Tato funkcionality umožní našim ukladatelům nejen efektivně využít své rezervované skladovací kapacity, ale také monetizovat ty nevyužívané. Systém může klient také využít k prodeji plynu jiným ukladatelům v rámci zásobníku (tzv. in-store transfer).

Dále nový aukční systém přináší například bezpečnější proces přihlášení, možnosti rychlé a aktivní komunikace se zákazníky v průběhu aukce, efektivnější správu databáze kontaktů, automatizované odesílání pozvánek do aukcí, možnost kopírování tendrů, množství jazykových mutací nebo možnost pohodlně exportovat výsledky aukce do excelu ihned po jejím skončení.

Jednou z posledních částí, kterou nám ještě zbývá na aukčním portálu dokončit, je jeho moderní design. Chceme, aby byl systém nejenom vizuálně atraktivní, ale zároveň aby poskytoval intuitivní a pohodlnou uživatelskou zkušenost po celou dobu používání jak na straně administrátora, tak účastníka aukce.

Jsmo velice vděční za náměty a podporu ze strany dodavatele systému i všech ostatních, kteří se na tomto procesu podíleli. Myslíme si, že novinky a vylepšení, které přinášíme, budou stát za to. Těšíme se na reakce a ohlasy od uživatelů a věříme v úspěšnou budoucnost naší platformy.

Filip Červenka
obchodní oddělení MND ES



Online kanál dosahuje rekordních prodejních výsledků

1 407 158 250 zobrazení celkem



Rok 2023 se v našem online marketingu bez přehánění zapsal jako rok rekordů. Za celý rok jsme díky efektivní bezprovizní nákupní strategii a „in-house“ správě online kampaní dosáhli neuvěřitelných 1 407 158 250 (slovy: jedna miliarda čtyři sta sedm milionů jedno sto padesát osm tisíc dvě stě padesát) zobrazení všech reklam MND. Ano, čtete správně, skoro **jedna a půl miliardy**.

6 201 785 zobrazení videí

Z toho bylo téměř **6 201 785 zobrazení reklamních spotů/videí MND**. Naši reklamu, známou díky charakteristické melodii, ale i přátelskému podání ruky na konci především televizním divákům, jste tak mohli vidět nejen na YouTube, ale např. i jako upoutávku před živými přenosy z tiskových konferencí vlády, vyjadřujících se několikrát ke kolísavým cenám energií.

2 674 631 návštěv

Z celkového počtu **2 674 631 návštěv 280 385 uživatelů směřovalo přímo do Moje MND**, přičemž z tohoto počtu celkem 125 817 uživatelů portál Moje MND navštívilo poprvé.

24 023 leadů

Z těchto návštěv se nám poté podařilo **vygenerovat 24 023 leadů**, ze kterých se přes kanál CC leads online velkou zásluhou a intenzivním nasazením našich operátorů stalo **3 004 našich nových zákazníků**.

153 % nárůst prodeje



Přispěl i náš aktualizovaný web MND, jehož cílem je nejen maximální uživatelská přívětivost, ale i jednoduchost a rychlost v „samoodbavení“. **Za loňský rok jsme tedy přes online kanál získali celkem 11 080 nových zákazníků**. Meziroční nárůst prodeje v tomto kanálu tak činil 153 %.

Klíč ke skvělým výsledkům

Klíčem k takto skvělým výsledkům je dlouhodobá, systematická a nepřetržitá optimalizace online kampaní. Díky průběžné detailní datové analýze napříč mnoha různými online scénáři a zapojení někdy až alchymických postupů dokážeme v danou chvíli rychle identifikovat ta nejrelevantnější a nejefektivnější publika a flexibilně na ně ihned reagovat. V online světě se nám tak daří vyhrávat většinu inzertních aukcí.

Tato rozmanitá, někdy i velmi specifická publika tvoříme nejen na základě dat získaných z chování uživatelů a jejich cookies utroušených při cestě internetem, ale též s přihlédnutím k demografickému a regionálnímu potenciálu publika v kombinaci s promyšleným časovým harmonogramem a největší pravděpodobností zaujetí/prokliku. Snažíme se tedy být viděni ve správný čas na správném místě jako řádní hospodáři – i za co nejnižší možnou cenu.

Každá reklama má tak svého „ideálního cílového příjemce“, ať už je to člověk řešící energii, či „solární baron“, „nadšenec“ nebo „sluníčkář“ s přebytkem „vlastnoručně“ vyrobené fotovoltaické elektřiny, nebo naopak žena v domácnosti, která energie nechce nebo nemá důvod řešit, ale zato ráda peče a díky našemu receptu, který zhlédla v sobotu dopoledne na facebooku, jsme tak „někde“ v její paměti zapsáni jako ti, kteří jí pomohli s pečením bábovky, jež, jak tvrdil její manžel, „konečně nebyla suchá!“ :-)

A až příště zase jednou bude její manžel chtít tu výbornou bábovku, kterou tenkrát pekla, paní už bude vědět, kam pro ten skvělý recept. A možná u nás objeví další, nový recept. Třeba na vánoční medové perníčky, které jsou ihned měkké. Projdou tedy i manželovou kritikou, jelikož si na nich konečně nevyláme zuby!

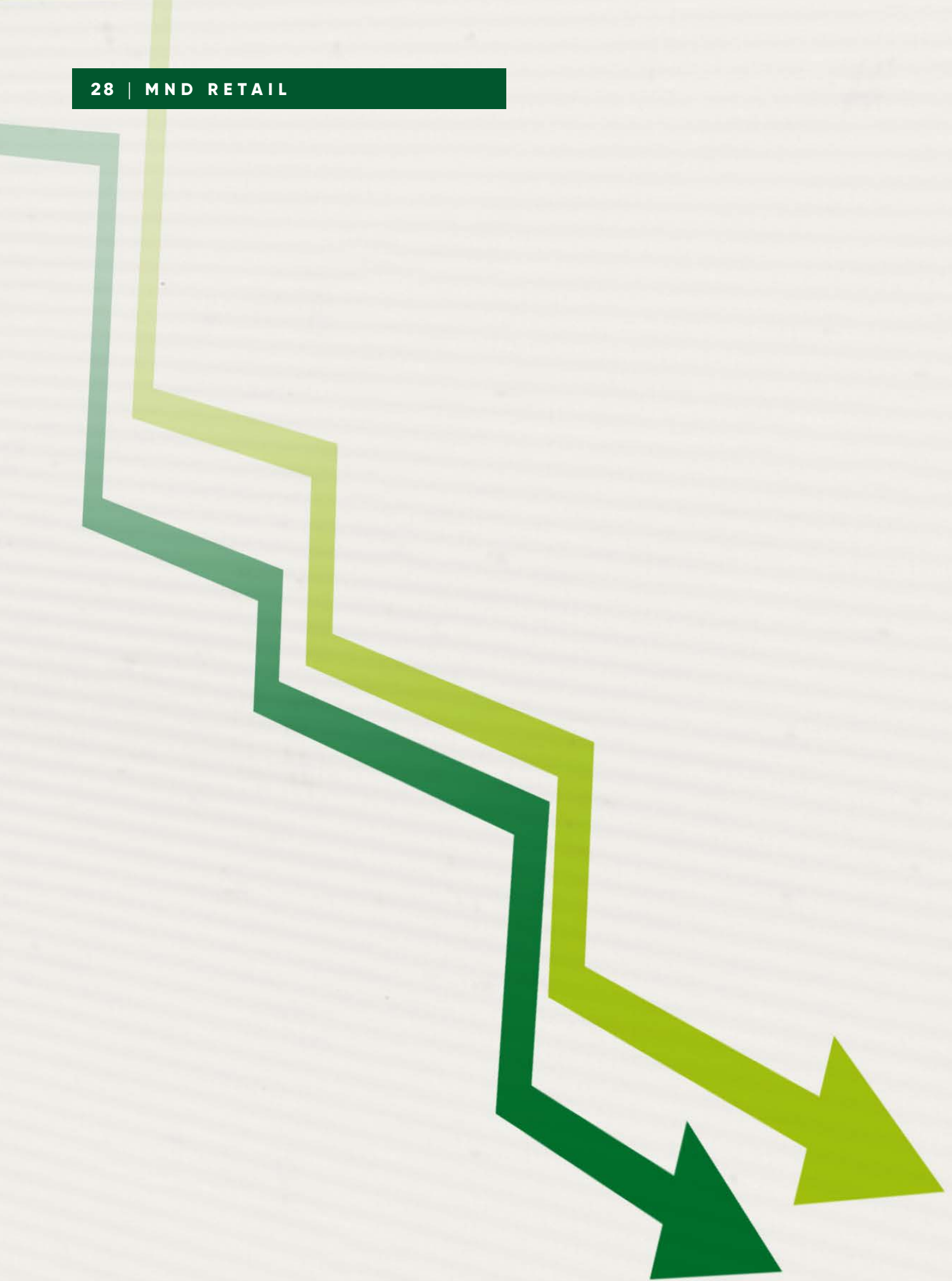
Na zobrazování reklam mají vliv dokonce i přírodní a meteorologické jevy, jako např. když „mrzne, až praští“, tak jako jsme to mohli na vlastní kůži zažít během několika mrazivých dnů nejen počátkem tohoto roku.

Z takto získaných návštěvníků našeho webu vytváříme v MND nejen nové a spokojené zákazníky, ale i skutečné nadšené fanoušky a patrioty naší značky, čímž se i na základě průzkumů, ale také díky odlišnému přístupu a lepší péči o zákazníka dlouhodobě odlišujeme od ostatních, a to nejen hráčů na poli energetiky, ale napříč celým trhem.

Víťa Szep

online marketing manažer





MND znovu zlevňuje

ceny plynu a elektřiny u základních ceníků i u ceníků se stropy

MND SNIŽUJÍ OD 20. BŘEZNA 2024 ZNOVU OBCHODNÍ CENY ZA MWh U ZÁKLADNÍCH CENÍKŮ. OD BŘEZNA 2023 TAK ZÁKLADNÍ CENY MND U PLYNU KLESLY O 53 % A U ELEKTŘINY O 56 %. SOUČASNĚ MND ZLEVŇUJÍ TAKÉ CENÍKY SE STROPEM, U KTERÝCH ZÁROVEŇ PRODLUŽUJÍ PLATNOST MND CENOVÉHO STROPU AŽ DO 31. PROSINCE 2024.

Díky pokračujícímu příznivému vývoji na energetickém trhu snižují MND již počtvrté za 12 měsíců obchodní ceny za MWh u **základních ceníků**. U plynu nově stanovují obchodní cenu **1 926 Kč/MWh včetně DPH a se zahrnutím 6 % slevy za věrnost**. Zákazníkům, kteří mají sjednaný základní ceník Proud, se cena za MWh v nejčastější distribuční sazbě D02d sníží na částku **4 544 Kč/MWh s DPH**. MND tak obchodní ceny za MWh u základního ceníku **snížily za posledních 12 měsíců u plynu o 53 % a u elektřiny o 56 %**.

„S dalším snížením cen základních ceníků potvrzujeme, že vývoj cen našim zákazníkům pečlivě hlídáme, aby mohli odebírat energie za co nejvýhodnějších podmínek,“ uvádí Jan Sýkora, ředitel marketingu a komunikace MND Energie, a. s. „Zlevnění je zcela automatické, zákazníci pro jeho zohlednění nemusí nic podnikat“, dodává.

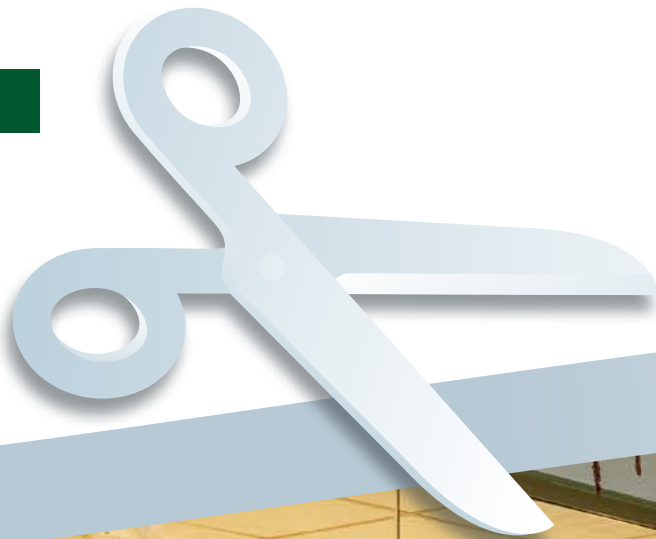
MND současně od 20. března 2024 nabízejí také zlevnění **Ceníku se stropem**, u kterého prodlužují platnost tzv. MND cenového stropu, kterým zákazníkům garantují

maximální cenu do 31. prosince 2024. Tento ceník u plynu stanovuje obchodní cenu na **1 986 Kč/MWh s DPH** a u elektřiny v nejčastější distribuční sazbě D02d na **4 491 Kč/MWh s DPH**.

„U Ceníku se stropem nabízíme zákazníkům možnost využít situace na trhu, kdy ceny stále klesají. Díky prodloužení platnosti MND cenového stropu si mohou nechat ceny vyklesat s jistotou, že ani v případě nepříznivého vývoje na energetickém trhu nebudou do konce roku 2024 platit více, než jaká je cena našeho stropu,“ uvádí Jan Sýkora, ředitel marketingu a komunikace společnosti MND Energie.

Stávajícím zákazníkům se zlevnění promítne do cen automaticky. Noví zákazníci, kteří mají o Ceník se stropem zájem, si jej mohou sjednat a smlouvu podepsat jednoduše online na mnd.cz.

Pavla Králová
produktový manažer



Otevřeli jsme nová centra zákaznické péče v Ústí nad Labem a Kolíně

MND OTEVŘELY 20. LISTOPADU NOVÉ CENTRUM ZÁKAZNICKÉ PÉČE V ÚSTÍ NAD LABEM A 12. PROSINCE V KOLÍNĚ. NOVÁ CENTRA POSKYTNOU PRACOVNÍ MÍSTA PRO VÍCE NEŽ 100 OPERÁTORŮ ZÁKAZNICKÉ PÉČE MND ENERGIE. S OHLEDEM NA RŮST ZÁKAZNICKÉ BÁZE, KTERÁ NYNÍ ČÍTÁ NA 250 TISÍC ZÁKAZNÍKŮ, POSKYTNOU TATO MODERNÍ PRACOVÍŠTĚ PROSTOR PRO EFEKTIVNÍ A KVALITNÍ OBSLUHU ZÁKAZNÍKŮ Z ŘAD DOMÁCNOSTÍ.



Nové prostředí zákaznických center bylo vybaveno s důrazem na energetickou efektivitu a nejvyšší uživatelský komfort, které zajišťuje tzv. smart řešení Loxone.

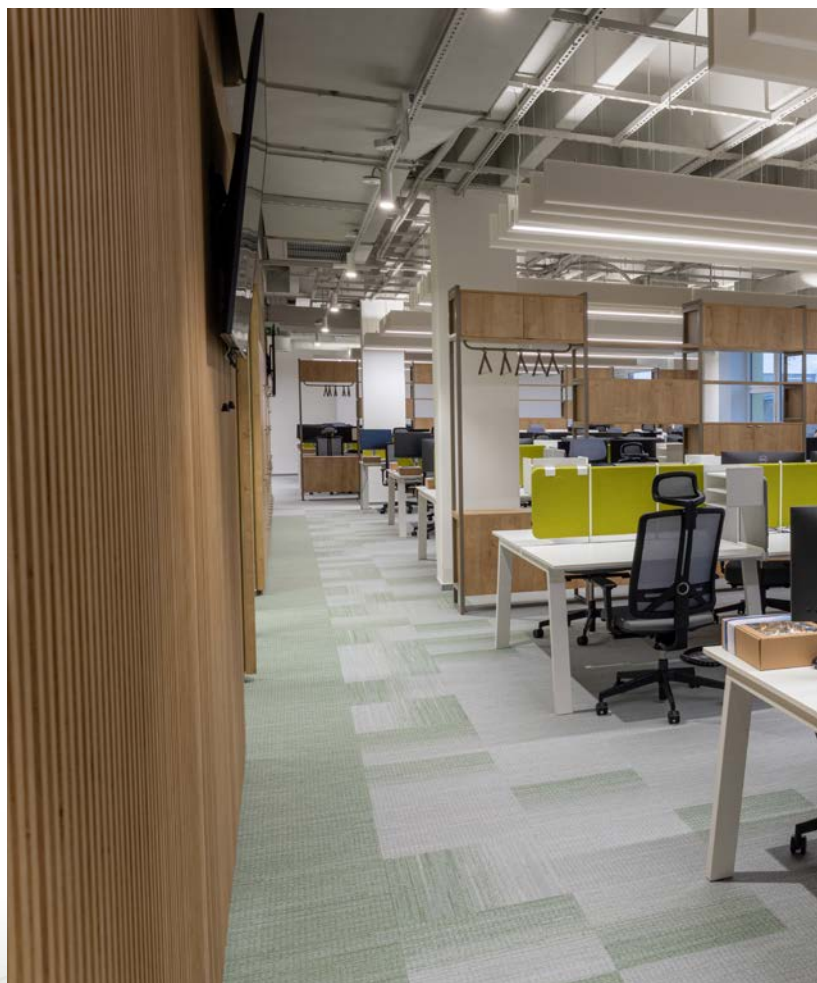
Tento systém monitoruje a řídí veškeré aspekty pracoviště, včetně osvětlení, vzduchotechniky a spotřeby energie. Propojení prvků umožňuje jednoduchou správu pomocí aplikace v mobilním zařízení, a znamená tak krok směrem k budoucímu obohacení systému o další prvky.

„Prozákaznický přístup a férové jednání se zákazníky jsou pro nás klíčové již od samého vstupu na energetický trh. Věříme, že nové a moderní prostředí, kde se zaměstnanci cítí dobře, přirozeně povede k jejich spokojenosti, lepšímu soustředění i pracovnímu nasazení. Díky všem těmto faktorům tak budou moci našim zákazníkům poskytovat stejně kvalitní zákaznickou péči jako doposud,“ uvádí Markéta Hruzová, ředitelka provozu a zákaznické péče.

Díky tomuto modernímu vybavení se očekává úspora minimálně 30 % nákladů na energii, což představuje významný příspěvek k udržitelnějšímu a energeticky efektivnějšímu provozu celého centra.

Markéta Hruzová

ředitelka provozu a zákaznické péče



Vítáme v MND nové kolegy v zákaznických centrech

S RADOSTÍ BYCHOM VÁS CHTĚLI INFORMOVAT O DŮLEŽITÉ ZMĚNĚ V NAŠEM PRACOVNÍM PROSTŘEDÍ. 1. LEDNA 2024 JSME UKONČILI SPOLUPRÁCI SE SPOLEČNOSTÍ CONECTART, KTERÁ NÁM POSKYTOVALA SLUŽBY OUTSOURCINGU CALL CENTRA A BACK OFFICE. VŠICHNI NAŠI KOLEGOVÉ, KTEŘÍ PRO CONECTART PRACOVALI, BYLI K NOVÉMU ROKU PŘESUNUTI PŘÍMO POD MND.

Co pro vás tato změna znamená? Z hlediska vašich pracovních vztahů a každodenního fungování našeho týmu se nic zásadního nemění. Tyto kolegy jsme již dlouho považovali za své zaměstnance a jejich pracovní úkoly zůstanou nezměněny. Jedna důležitá změna se však týká e-mailových adres. Proto vás žádáme, abyste všechny e-maily s koncovkou „conectart“ smazali ze svých e-mailových schránek a našeptávačů, neboť od 1. ledna 2024 nesmí být na tuto adresu zasílána žádná komunikace. V případě, že jste do týmu na platformě MS Teams měli pozvané kolegy z Conectartu, byli tito kolegové k datu 29. prosince 2023 z MS Teams odstraněni. Jejich účet v týmu stále uvidíte, ale z hlediska IT již bude blokovaný. Proto vás prosíme, abyste konverzace v platformě MS Teams s těmito členy vymazali a případně jejich účet z týmu odstranili a přidali je pod jejich novou e-mailovou adresou u MND.

A jak zní e-mailové adresy našich kolegů v MND? Jsou tvořeny ve formátu `jmeno.prijmeni@mnd.cz`. Organizační struktura je již dostupná na Mindu. V případě, že byste si nevěděli se zařazením zaměstnanců rady, vedení oddělení OPS vám vždy rádo poradí a pomůže. Na závěr bychom rádi poděkovali všem, kteří se na projektu podíleli a přispěli k jeho úspěšnému průběhu.

Lucie Beranová

vedoucí střediska Back Office



A portrait of Lukáš Elsner, a middle-aged man with short, graying hair and a light beard, wearing a dark blue suit, light blue shirt, and striped tie. He is sitting with his hands clasped in his lap, looking directly at the camera with a slight smile. The background is dark and out of focus.

Obchodní úsek MND Energie vede od září **Lukáš Elsner**

V MINULÉM ČÍSLE REPORTU JSME VÁM PŘEDSTAVILI ADOLFA MACHA, KTERÝ SE NA ZAČÁTKU ŘÍJNA 2023 STAL FINANČNÍM ŘEDITELEM MND ENERGIE. NEBYL VŠAK SÁM, PRO KOHO SE TOTO OBDOBÍ STALO NOVOU VÝZVOU V JEHO KARIÉŘE. OBCHODNÍ ÚSEK MND ENERGIE VEDE OD ZÁŘÍ NOVĚ LUKÁŠ ELSNER. V ROZHOVORU NÍŽE JSME SE HO ZEPTALI, JAK TUTO VÝZVU VNÍMÁ, JAKÉ MÁ PLÁNY A ČEHO BY RÁD DOCÍLIL.

Lukáši, MND pro Vás není úplně nová firma.

Řadu let jste působil na pozici ředitele pro korporátní klientelu. Nově však přebíráte vedení obchodního úseku.

Je to pro Vás velká změna? V čem se tyto dvě role liší?

Ano, MND pro mě rozhodně není nová firma. A ani obchodní úsek není místem, které by mi bylo úplně cizí. Do MND jsem nastoupil v roce 2011, kdy došlo k rozhodnutí, že se skupina bude zaměřovat na prodej koncovým zákazníkům. Mým cílovým segmentem byly tehdy výhradně velké firmy. Přišel jsem z RWE (dnes Innogy), kde jsem pracoval patnáct let a měl na starost zákazníky s největší spotřebou energie v České republice vůbec. Následně jsem se dva roky podílel na přípravě vstupu na trh domácností a maloobdobatelů a pak skoro deset let budoval prodej corporate. Takže se dá tak trochu s nadsázkou říct, že jsem se v září roku 2023 vrátil na místo činu. Ale zpátky k otázce, jak se tyto dvě role liší. V korporátním segmentu je každý zákazník jiný a vyžaduje velmi individuální přístup. Vyznačuje se nesmírně složitými a sofistikovanými produkty a řešeními. V segmentu domácností a maloobdobatelů je to naopak velmi systémový přístup, kde jsou důležité hlavně vazby na celek. Jednu věc ale společnou najdeme. V konečném důsledku pracujeme s lidmi, ať už zaměstnanci, partneři, či zákazníci. A tak i úroveň vztahů a naše firemní kultura jsou to, co vždy budou stavět do popředí jako hlavní předpoklad úspěchu.

Máte již nějaký plán, kam chcete jako nový obchodní ředitel své oddělení směřovat a jakých cílů chcete dosáhnout?

Ano, a rozhodně to nejsou cíle malé. Letošní rok byl z pohledu akvizice velmi úspěšný, a to ve všech prodejních kanálech. V mé gesci jsou ty, které nazýváme push. Zákazníky tedy získáváme na základě naší obchodní aktivity. V současné době jsme nasměrováni spíše na externí prodej. Ve své podstatě můžeme říct, že většinu smluv uzavíráme díky externím partnerům typu finančních a energetických poradců či internetových cenových srovnávačů. Interní prodejní tým nyní představují pouze zákaznické kanceláře. V MND Energie proto vznikne nové interní prodejní oddělení, které se v první fázi zaměří zejména na malé firmy a jejich zaměstnance. Máme velmi kvalitní obchodní značku a vysoce odbornou obchodní znalost. Srdcem a motorem obchodního úseku bude oddělení Business development. Jeho hlavním úkolem bude podpora všech prodejních kanálů. Tedy i těch, které nazýváme pull (online a CC IN). Cílem není jen růst portfolia ve všech prodejních kanálech, ale také dosažení požadované profitability.

Energetický trh prošel v posledních letech velmi turbulentním obdobím. Mělo to podle vás nějaký vliv na prodejní kanály? Případně jaký?

Dá se pozitivně vytěžit do budoucna?

Zde vidím celou řadu trendů, které je nutné v čase sledovat, a tato pozornost se rozhodně vyplatí. Často se mění zažité pořádky. Pamatuji plošné plynofikace, které vytlačovaly z jednotlivých regionů uhlí a mazut. Liberalizaci, která umožnila vznik celé řady nových energetických firem.

Covidovou a energetickou krizi, které existenci celé řady firem ukončily. A dále legislativní rozhodnutí na úrovni EU či České republiky. Například reakci na divokou liberalizaci a neetické chování některých firem, jež vyústila v zákaz podomního prodeje ve většině měst a obcí.

Ale tento kanál MND nikdy nevyužily.

Naše obchodní aktivity však významně zasáhla další událost, a to novela zákona o elektronických komunikacích, kde je zahrnut i zákaz nevyžádaných telefonátů, tedy zákaz telemarketingu. Tím prakticky skončila éra outboundových call center, a to nejen v energetice.

A konečně už zmiňovaný covid-19 a energetická krize.

Krize odhalily největší nedostatky celého systému – závislost na zahraničních plynových zdrojích a pocit nedotknutelnosti. Trh, který byl řízený poptávkou koncových zákazníků, ze dne na den kolaboval. Rizika se naplnila a řada dodavatelů již na trhu není. Od té doby se hledají nové způsoby prodeje, respektive produkty, které zajistí bezpečí a jistotu oběma obchodním stranám. A nové prodejní cesty.

Roste význam online, inbound a business developmentu.

V každém případě je nutné trendy sledovat i nadále.

Jaká bude role zemního plynu v energetickém mixu Evropy?

Co přinese komunitní energetika, elektromobilita, smart metering? Tyto trendy mají potenciál změnit trh.

Podělíte se s námi o to, jaké jsou Vaše koníčky a co rád děláte ve volném čase?

Volný čas trávím nejraději s rodinou. Ta mi dodává nejvíce energie. Mám skvělou manželku a čtyři děti. Děla mi velkou radost.

Jsem spíše letní typ a většina aktivit je s tím spojena.

Nejraději máme cyklistiku. Naložíme kluky do připojeného vozíku či na sedačku a jezdíme po krásné české zemi.

V zimě sport spíše sleduji u televize či na stadionu svého oblíbeného hokejového klubu Mountfield Hradec Králové.

Rozhovor: marketing a komunikace

Novou jídelnu v Lužicích vytápí geotermální vrty

PROVOZ ZBRUSU NOVÉ JÍDELNY V LUŽICÍCH JSME ZAHÁJILI 8. PROSINCE 2023 A PO DVOU LETECH TAK NAHRADILI „PLASTOVÉ KRABÍČKY“ OHŘÍVANÉ V KUCHYŇKÁCH ZA SERVÍROVANÉ OBĚDY.

U JÍDLA SE MŮŽEME SETKÁVAT VE ZREKONSTRUOVANÉM DRUHÉM PATŘE BUDOVY A2, KDE SE KROMĚ JÍDELNY NACHÁZÍ TAKÉ VÝDEJNA S KUCHYNÍ.

Dříve zde byly kancelářské prostory, které byly značně poškozeny tornádem roku 2021. Kapacita prostoru je 70 míst a je určen pro všechny v areálu v Lužicích. Za zmínku určitě stojí způsob vytápění (chlazení) budovy. Původní plynové kotle byly nahrazeny tepelnými čerpadly země – voda. Energii získáváme pomocí 13 geotermálních vrtů o celkové hloubce 1 200 metrů (každý o hloubce 90–120 metrů), které jsou rozmístěny podél budovy a dále po areálu. Současně je touto energií vytápěna i vedlejší administrativní budova A1. Čerpadla dále zajišťují ohřev vody pro jídelnu a šatny. V letních měsících se jídelna bude chladit pomocí tepelných čerpadel, a tím bude docházet k regeneraci vrtů po zimním období.

Na léto je v plánu otevření venkovní terasy, která navazuje na jídelnu a která nabídne další možnost posezení při snídani nebo obědě.

Dušan Horák
Facility Manager





Herbucha z Moravy

Štěpán Vican z Energy Storage má domácí výrobu kombuchy a rozjíždí e-shop

NĚKDO MÁ SKLEP PLNÝ ZAVAŘENIN, JINÝ VÍNA. OBCHODNÍ DISPEČER Z MND ENERGY STORAGE ŠTĚPÁN VICAN VE SVÉM SKLEPĚ PĚSTUJE HOUBY. KONKRÉTNĚ SCOBY, ZE KTERÉ PAK VYRÁBÍ SPECIÁLNÍ ČAJOVÉ NÁPOJE NEBOLI KOMBUCHU V KOMBINACI S BYLINKAMI. ŘÍKÁ JIM HERBUCHA A NYNÍ SI OTEVÍRÁ E-SHOP: KOMBUCHAZMORAVY.CZ. CHCE LIDEM UKÁZAT, ŽE KOMBUCHA MŮŽE BÝT VELMI CHUTNÁ, PROTOŽE VĚTŠINA MÁ ZAFIXOVÁNO, ŽE TO JE SICE ZDRAVÉ, ALE NE VŽDY DOBRÉ.



Slevový kód

pro čtenáře Reportu
-10% z celkové ceny objednávky
Platný po celý březen.
Kód zní: PROKOLEGU2024.



"O kombuše jsem se dozvěděl asi před deseti lety, kdy mi kamarád nabídnul nápoj z houby. Přišlo mi to zajímavé – čaj, který kvasí přes houbu. Tak jsem to ochutnal a uchvátilo mě to," popisuje Štěpán okamžik, který postupně vedl k tomu, že se z kombuchy zrodil jeho domácí byznys. Před pár lety si tak řekl, že si zkusí pěstovat kombuchu doma. Dal se do toho, jenže houba rostla tak rychle, až začal řešit, co s ní. Zlomovým okamžikem byla práce ve známé čajové společnosti Sonnentor v Čejkovicích, kde přišel do úzkého kontaktu s bylinkami. Doma si kombuchu začal míchat s bylinkami a všemožně experimentovat. „Hledal jsem různé kombinace, jaký čaj se hodí k jaké bylince. Ze své zkušenosti v Sonnentoru těším dodnes," vzpomíná na své úvodní experimenty.

Koníček se pomalu začal rozšiřovat i s tím, že lidem v jeho okolí jeho nápoj chutnal. Tak se zrodila myšlenka produkt povýšit a začít ho prodávat. Vývoj receptury trval zhruba rok. „Kombucha má tu vlastnost, že i když to uděláte dvakrát stejně, pokaždé je to trochu jiné. Mohou tam být výkyvy v oblasti perlivosti, množství kyseliny a podobně. Proto se snažíme být maximálně přesní a všechno ochutnáváme, abychom dodávali pouze to nejlepší," vypráví. Svoji výrobu má doma ve sklepě a ostatní členové rodiny mu pomáhají.

Štěpán postupně začal nabízet nápoje dál. Oslovil kavárny, restaurace, farmářské obchody a zaměřil se i na různé jednorázové akce. „Za dva roky, co takto funguju, jsme objeli celou řadu akcí, kde jsme dávali ochutnávat, a musím říct, že se to setkalo s úspěchem," pochvaluje si rostoucí zájem o svůj produkt. I díky tomu

dospěl do bodu, že si nyní otevře e-shop. Nabídku postupně zredukoval na pět stálých příchutí a dva sezónní speciály, které dlouho vybíral a ladil, aby mohl jít „s kůží na trh“.

„Nakoupil jsem obrovské množství čajů, které jsem postupně selektoval, až mi zůstalo pět nejlepších druhů. Ty jsem pak různě kombinoval s bylinkami. Poté jsem pořádal několik degustací, na základě kterých byly nakonec vybrány nejlepší verze jednotlivých příchutí," říká. Například příchutí rozmarýn a tymián se skvěle hodí k masu. Stejně tak chilli, ale tato příchutí je pro ty, kteří mají rádi pálivé – a čím déle necháte papričku v lahvi působit, tím je zážitek pikantnější.

Bylinky jsou pro Herbuchu, jak už název napovídá, jeden z klíčových faktorů. V budoucnu by si je Štěpán chtěl pěstovat sám.

Nyní má nejvíc práce se vznikem e-shopu. Očekává, že týdenní produkce bude 240 lahví. Všechny tyto aktivity pochopitelně musí kombinovat se zaměstnáním v Energy Storage, kdy chodí na směnný provoz. Jako obchodní dispečer řeší přepravní kapacitu, balancování trhů s plynem a také nominace zákazníků zásobníků, kterých se ptá, zda chtějí vtláčet či těžit, a instrukce předává do Uhřetěpeče či Dambořic.

Pokud byste měli o Štěpánovy produkty zájem, navštivte jeho e-shop, nebo se za ním stavte v hodonínském sídle MND v Úprkově ulici. V příštím roce hodlá Štěpán svou Herbuchu poslat do Londýna do soutěže Great Taste Awards. Tak mu držíme palce!

Martin Beneš



Rok 2024 v Bažantnici

**Nadace KKFF a město Hodonín
dokončí dva projekty**

HODONÍNSKOU BAŽANTNICI A NADACI KAREL KOMÁREK FAMILY FOUNDATION (KKFF) ČEKÁ LETOS ROK NABITÝ UDÁLOSTMI. V PROSTORU, KTERÝ V ČERVNU 2021 ZNIČILO TORNÁDO, BUDE TOTIŽ DOKONČEN PRVNÍ VÝZNAMNÝ PROJEKT. V SOBOTU 1. ČERVNA SE OTEVŘE DŮM PŘÍRODY A JEHO ZAHRADA. MODERNÍ BUDOVA SE ZAJÍMAVOU ARCHITEKTUROU POSKYTNE VEŘEJNOSTI INTERAKTIVNÍ VÝUKOVÉ PROGRAMY. LIDÉ TAK BUDOU MOCI POZNÁVAT OKOLNÍ PŘÍRODU S VĚTŠÍ CHUTÍ. SLAVNOST PŘI OTEVŘENÍ ALE NEBUDE TÍM JEDINÝM, NA CO SE MOHOU TĚŠIT.

Dům přírody, o kterém jsme informovali v několika předchozích číslech Reportu, bude sloužit jako informační centrum přilehlého lesoparku, do kterého patří i Národní přírodní památka Hodonínská Důbrava. Díky spolupráci Nadace KKFF, architektů a města Hodonín vznikla ve druhém patře domu nástavba s multimediální expozicí vzácné fauny a flory. V prvním patře s provozním a technickým zázemím se nachází také posluchárna pro 56 osob, učebna a dílna. Interiéru dominuje dřevo, což příjemné pocity z návštěvy jen umocní. Dům bude sloužit široké veřejnosti, žákům i studentům. Nabídne jim výukové a volnočasové programy. V poznávání vzácných rostlin a živočichů bude návštěvníkům napomáhat i interaktivní audiovizuální systém a zvukové informační boxy.

Zahrada Domu přírody

Myšlenku propojení člověka a přírody podporuje také přilehlá zahrada, která poslouží jako místo pro odpočinek, vzdělávání a venkovní akce, na které se návštěvníci mohou také těšit. Její koncept využívá přírodní prvky, díky čemuž zde vznikl harmonický prostor podporující biodiverzitu.

„Jsem rád, že tři roky po tornádu máme první dva projekty prakticky hotové. Díky pečlivé práci všech lidí z nadace i z města Hodonín, kteří se na práci podíleli, vzniklo moderní zázemí s vysokou estetickou a zároveň užžitnou hodnotou. Očekávám, že slavnostním otevřením zahájíme etapu, ve které bude Dům přírody a jeho zahrada sloužit lidem všech generací a přinášet jim radost,“ uvedl ředitel Nadace KKFF Luboš Veselý.

Rok 2024 bude kromě otevření Domu přírody a zahrady Domu přírody patřit ještě několika dalším akcím. V polovině dubna se v Brně uskuteční již třetí setkání architektů, kteří mají obnovu Hodonínska po tornádu na starosti.

Nadace předběžně plánuje 21. června, tedy v den třetího výročí jihomoravského tornáda, zveřejnit ve spolupráci s dalšími neziskovými organizacemi svůj výzkum. Ten rozebírá dopady pomoci, kterou lidem v zájmu řešení situace poskytl mimo jiné neziskový sektor, obce a stát. Obyvatelé Hodonína se mohou těšit na komunitní akce, třeba na každoroční běh Bažantnicí.

Lukáš Pfauser

PR manažer Nadace KKFF



Karel Komárek Family Foundation

Rodinná nadace Karla Komárka se kromě podpory proměny hodonínské Bažantnice věnuje i dalším prospěšným činnostem. Žije projektem Piana do škol, proměnou zahrad mateřských škol nebo třeba obnovou parku v Mostě. Bud'te u toho s námi a navštivte web www.komarekfoundation.org pro více informací.



Medaile pro Jaromíra Havláška za zásluhy o české hornictví

1. ÚNORA 2024 SE V REPREZENTATIVNÍCH PROSTORÁCH ČESKÉHO BÁŇSKÉHO ÚŘADU PŘEDÁVALY MEDAILE JIŘÍHO AGRICOLY. JDE O NEJVYŠŠÍ HORNICKÉ VYZNAMENÁNÍ A KAŽDOROČNĚ SE UDELUJE TĚM, KTEŘÍ SVÝM JEDINEČNÝM PŘÍNOSEM PŘÍSPĚLI K ROZVOJI HORNICTVÍ. LETOS BYLO OCENĚNO 19 OSOBNOSTÍ, MEZI NIMI I JAROMÍR HAVLÁSEK Z MND. GRATULUJEME!

Český báňský úřad a Ministerstvo průmyslu a obchodu České republiky oceňují výjimečné osobnosti, které se zasloužily o české hornictví již od roku 2003. Jde nejen o poctu jednotlivcům za jejich tvrdou práci, oddanost a odbornost v oboru, ale také o uznání celého hornictví. Ing. Jaromír Havlásek, CSc., nastoupil do MND v roce 1987 na oddělení technologického rozvoje. Pracoval na různých pozicích v oblastech průzkumu a těžby ložisek uhlovodíků, podílel se na zavádění nových technologií, vývoji a úpravách předpisů v oblasti hloubení vrtů a těžby uhlovodíků, jakož i na celkovém rozvoji úrovně naftového podnikání.

Andrea Procházková
Oddělení komunikace KKCG

- ▼ Slavnostní ceremoniál. Zleva: oceněný Jaromír Havlásek, předseda Českého báňského úřadu Martin Štemberka, prezident Zaměstnavatelského svazu důlního a naftového průmyslu Vladimír Budinský, náměstek Sekce průmyslu a stavebnictví z ministerstva průmyslu a obchodu Eduard Muřický.



Věděli jste, že...?

...muž, jehož jméno medaile nese, se původně jmenoval úplně jinak? Autor po stovky let užívané hornické příručky, který bývá nazýván i otcem mineralogie, se narodil roku 1494 v saském Glauchau, původně jako **Georg Bauer**. Své příjmení s významem „rolník“ později zlatinizoval právě do podoby **Agricola**, křestní jméno obdobně upravil na **Georgius**.

Rozsáhlá studia ho zavedla na různá místa i do různých oborů. Po vystudování medicíny se začal více zajímat o anorganické látky a přesunul se do Jáchymova v Krušných horách, a to brzy poté, co zde začala těžba stříbrných a dalších rud. Právě tady Agricola napsal svůj první mineralogicko-hornický spis a následovala řada dalších pojednání. Nejvýznamnějším se stala jeho „příručka“ *De re metallica*, rozsáhlé vyličení veškerých tehdejších hornických a hutnických činností rozčleněné do dvanácti knih. Tato encyklopedie vyšla až v roce 1556, čtyři měsíce po autorově skonu. V Jáchymově dnes najdete Agricolův památník.

Získali jsme třetí místo v anketě o Nejžádanějšího zaměstnavatele mezi studenty Jihomoravského kraje

KAM BY STUDENTI NEJRADEJI ZAMÍŘILI, AŽ BUDOU MÍT PO ŠKOLE? STŘEDOŠKOLÁKŮ A VYSOKOŠKOLÁKŮ SE NA TO PTALI V ANKETĚ NEJŽÁDANĚJŠÍ ZAMĚSTNAVATEL. A MEZI STUDENTY JIHMORAVSKÉHO KRAJE BYL VELKÝ ZÁJEM O ENERGETIKU – MND SE UMÍSTILY NA KRÁSNÉM TŘETÍM MÍSTĚ!

Do celorepublikového hlasování se zapojilo celkem 5 000 studentů VŠ a SŠ. V Jihomoravském kraji byla letos nadprůměrná účast, a to přes 500 respondentů. Mezi účastníky převažovali středoškoláci z nejvyšších ročníků. Jaké jsou představy generace 18+ o startu kariéry? Dotazy v anketě se zaměřovaly na oblasti, jako jsou hlavní hodnoty ovlivňující výběr zaměstnavatele, nástupní plat a jeho očekávaný vývoj, flexibilita nebo délka setrvání v prvním zaměstnání.

Ocenění pro MND převzala

Petra Kulčárová, ředitelka Úseku HR,

Divize Energy, se slovy:

„Je pro nás ctí obhájit již druhým rokem medailové místo v soutěži o Nejžádanějšího zaměstnavatele v našem kraji. Jsme rádi, že mladí lidé vidí v energetice svou budoucnost, že se zajímají o témata, jako jsou obnovitelné zdroje energie či energetická soběstačnost a transformace. Na základě této ankety je zřejmé, že studenti chtějí pracovat s moderními technologiemi, přispívat k obnově životního prostředí, a to i ve společnosti se stoletou tradicí, jakou je dnes MND, což my vítáme a podporujeme. U studentů nehledáme dokonalé znalosti, hledáme odhodlání a zápal pro náš obor.“



Výsledky ankety

**NEJŽÁDANĚJŠÍ ZAMĚSTNAVATEL
JIHMORAVSKÉHO KRAJE**

1. Notino
2. AGROTEC Group
- 3. MND**
4. Thermo Fisher Scientific
5. Honeywell
6. Penam
7. TE Connectivity
8. BORS
9. Wienerberger
10. Porsche Interauto Brno



Jak jste spokojeni s Reportem?

Nasloucháme vám!

CHCEME NEUSTÁLE ZLEPŠOVAT KVALITU NAŠEHO ČASOPISU, PROTO JSME JIŽ V PRŮBĚHU PROSINCE PŘIPRAVILI DOTAZNÍK SPOKOJENOSTI, KTERÝ BYL K DISPOZICI NA INTRANETU.

Report je časopis, který je určen pro všechny části skupiny MND, jeho čtenáři jsou velmi rozmanití – od osádek vrtů, geologů v Hodoníně či obchodníků z Tradingu v Praze po další a další profese na různých pracovištích. Nově jsou mezi nimi i operátoři zákaznických center Retailu v Kolíně a Ústí nad Labem. Časopis se dostává dokonce i ke kolegům na Ukrajinu.

Naší ambicí je přinášet zajímavý obsah pro všechny členy této široké „rodiny“. Důležité je proto ptát se na vaše názory a postřehy a zjišťovat, co vás baví a co byste chtěli číst. Právě proto se budeme snažit dělat tyto průzkumy pravidelně, a hlavně vaše názory přetavit i do obsahu Reportu.

A jak jste hlasovali?

Celkové hodnocení časopisu se meziročně zlepšilo. Výsledná známka (hodnocení jako ve škole) je 1,8. Je to o tři desetiny lepší výsledek než před rokem. 56 procent dotázaných dalo časopisu jedničku, 23 procent dvojku.

Grafika dostala výbornou známku 1,7 a textový obsah 1,9. Co se týče obsahu, tak nejvíce si ceníte odborných článků a také představování kolegů. Obě tyto kategorie dostaly po 20 procentech. S mírným odstupem jsou pak rozhovory. 11 procent dotázaných chce články o inovacích

v oblasti obnovitelných zdrojů energie a také reportáže z akcí MND.

Meziročně se výrazně zvýšil počet těch, kteří raději volí Report tištěný oproti elektronické verzi. Před rokem četla papírový časopis necelá pětina. Nyní je to 38 procent. Zároveň třetina lidí uvedla, že se na ně tištěná verze nedostává. I kvůli tomuto jsme mírně navýšili náklad. Chápeme, že v dnešní době, kdy člověk neustále kouká do monitorů, může být čtení tištěného magazínu větší relax.

Skoro tři čtvrtiny dotázaných se o novém čísle dozvídá z intranetu. Rádi bychom proto komunikaci v tomto směru podpořili, aby se informace dostala vždy ke všem. Ptali jsme se také na ceny, které rozdáváme úspěšným luštitelům křížovky. Objevilo se několik požadavků na vouchery, například na ubytování, zážitky, jídlo, či lístky na sportovní utkání. A také dárkové předměty od MND. Budeme se snažit v průběhu roku těmto návrhům vyhovět.

Měli jste také možnost poslat redakci vzkaz. Všechny jsme si přečetli a moc nás těší, že v drtivé většině byly pozitivní. Některé z nich vidíte na vedlejší stránce.

Redakce



"Pište věci tak, jak jsou,
a ne přikrášleně z podkladů
vedoucích. Je to časopis pro nás
a ne externí PR."

"Baví mě formát i provedení Reportu.
Je hezky přehledný a články o různých
tématech, která se příjemně doplňují.
Vždycky mě ale zajímalo, kdo za články
stojí - co takhle udělat postupně
medailonky redaktorů Reportu? ;)
Díky za skvělou práci!"

"MND Report
je velmi podařený,
líbí se mi celková
koncepte, grafika..."

"Díky za něj,
je to hromada práce"

"Je to perfektní
a těším se na další číslo. :-)"

"Děláte to hezky :)"

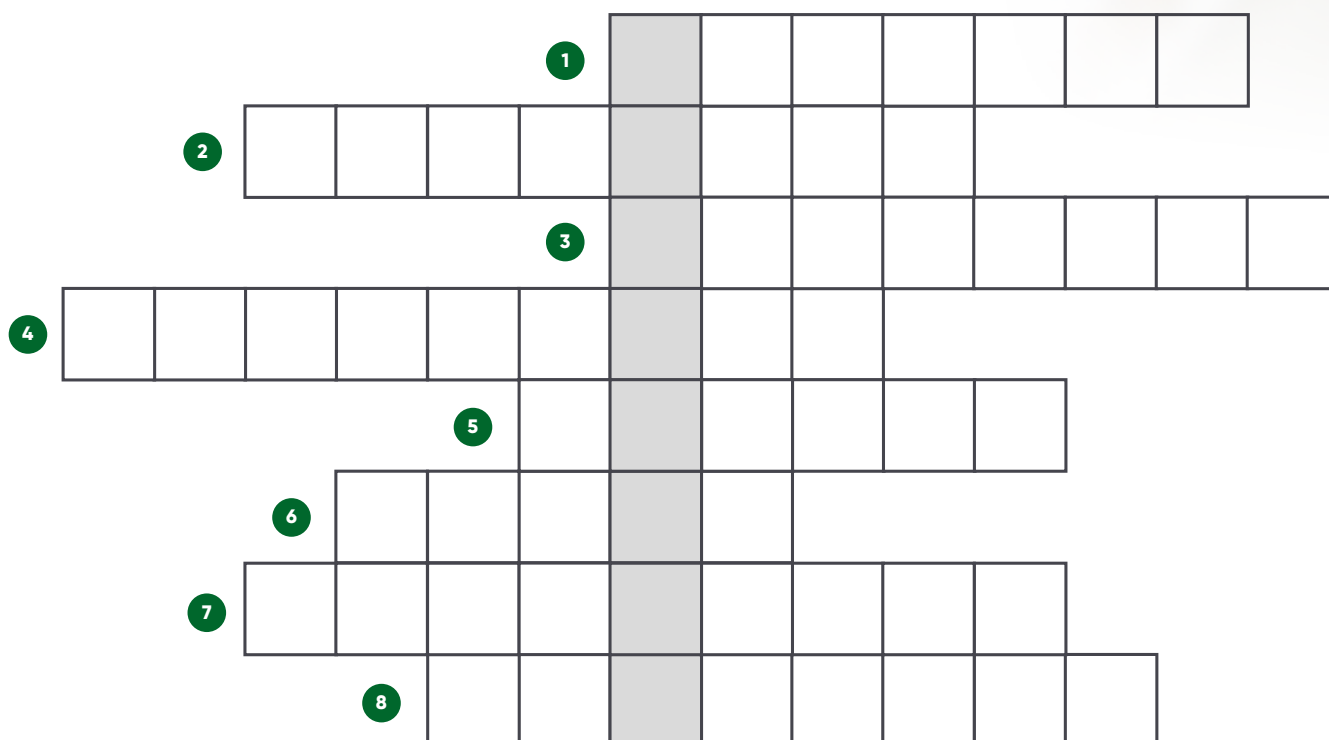
Soutěž

o vouchery do hobby marketů

JARO JE TU, NEVYŠŠÍ ČAS VYRAZIT NA ZAHRADU (ČI BALKON) A ZAČÍT SE VĚNOVAT VŠEMU, CO ROSTE. ABY TO ŠLO LÉPE, MÁME PRO VÁS KŘÍŽOVKU SE SOUTĚŽÍ O OBLÍBENÉ VOUCHERY DO HOBBY MARKETŮ. SPRÁVNÉ ZNĚNÍ TAJENKY ZASÍLEJTE NA redakce@mnd.cz. ODPOVÍDAT MŮŽETE DO POLOVINY DUBNA. V POSLEDNÍM ČÍSLE SE PŘED VÁNOCI Z POUKÁZEK DO KNIHKUPECTVÍ RADOVALI TITO ČTENÁŘI: LENKA KUČEROVÁ, ŠTĚPÁN KÁŇA, MARKÉTA HORÁKOVÁ. GRATULUJEME!

Otázky do křížovky

- 1 Jak Štěpán Vican nazývá svůj nápoj?
- 2 Jméno ukrajinské státní společnosti, která se zaměřuje na těžbu ropy.
- 3 Příjmení kolegy, který získal medaili Jiřího Agricoly.
- 4 Dceřiná společnost MND Ukraine, která se věnuje těžbě.
- 5 Příjmení obchodního ředitele MND Energie, který je ve funkci od října loňského roku.
- 6 Kolik let působí Retail na českém trhu s energiemi?
- 7 Název nadnárodní společnosti, pro kterou Drilling letos v Chorvatsku odvrtá čtyři vrty.
- 8 Jak se jmenuje naše licence na západě Ukrajiny, na níž se slibně rozjíždí těžba?





Důležité sdělení!

Od ledna 2024 se budou zdaňovat veškeré nepeněžní benefity, které v součtu za rok překročí stanovenou hodnotu 21 983 Kč. Mezi tyto nepeněžní benefity patří i nefinanční odměny ze soutěží. Mzdová účtárna eviduje každý z těchto benefitů a po překročení stanovené hodnoty, budou informovat daného zaměstnance, že částka, která je nad uvedený limit bude dodaněna ve mzdě. Účastí v soutěžích souhlasíte s uvedenými podmínkami dodanění. Hodnoty dodanění (odvod daní, sociálního a zdravotního pojištění) nebudou zaměstnancům kompenzovány.

INFORMAČNÍ ZPRAVODAJ PRO ZAMĚSTNANCE
SPOLEČNOSTÍ SKUPINY MND

JARO 2024

INFORMAČNÍ ZPRAVODAJ PRO ZAMĚSTNANCE SPOLEČNOSTÍ SKUPINY MND / MND.EU

Své připomínky a komentáře k obsahu MND REPORTU posílejte na adresu **redakce@mnd.cz**. Zároveň můžete s náměty kontaktovat i členy redakční rady, kterým tímto děkujeme za spolupráci při plánování a přípravě tohoto čísla i těch následujících.

Členové redakční rady: Martin Beneš, Dana Dvořáková, Jana Hamršmídková, Karel Luner, Pavel Kotásek, Michal Sasín, Radim Ciprys, Martin Pich, Jan Sýkora, Tereza Lázenská, Tomáš Baldrián, Magda Lengálová, Petra Kulčárová, Jan Havlíček, Jaromír Havlásek, design: filipsodomka.cz