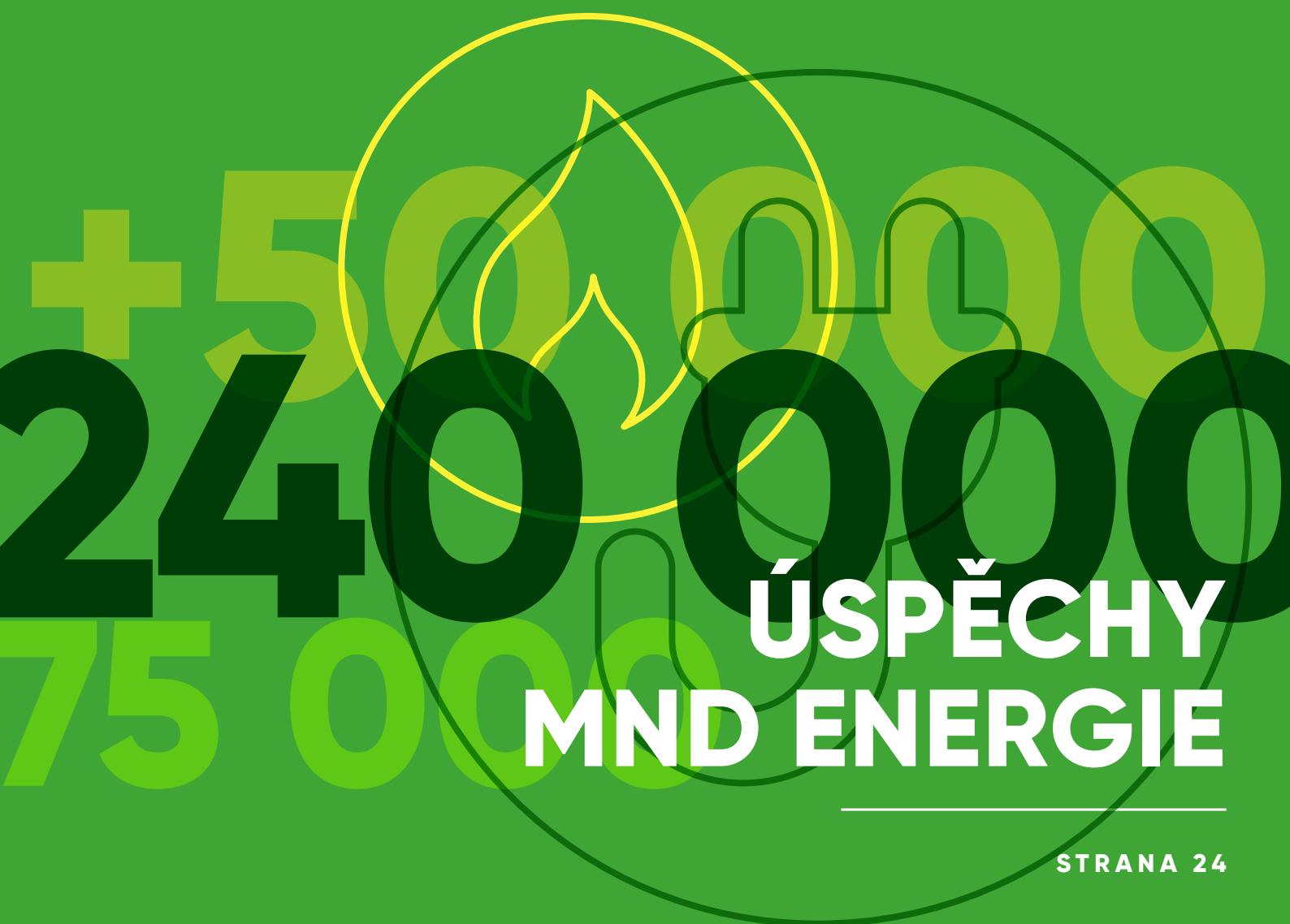


Report



ÚSPĚCHY MND ENERGIE

STRANA 24

• BYZNYS PLÁNY SKUPINY MND PRO ROK 2022

• NOVINKY Z DIVIZE E&P

• ROZHOVOR S JANEM SÝKOROU

• PROJEKT EDEN

• BOUŘLIVÝ PODZIM PRO OBCHOD

• POMOC PO TORNÁDU

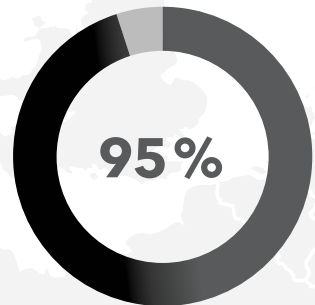
Kolik jsme vytěžili

Česká republika



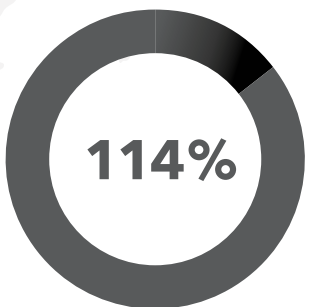
Ropa

● roční plán	95 304 m ³
● plnění k 31. 12. 2021	90 540 m ³



Dodávky plynu

● roční plán	78 118 500 m ³
● plnění k 31. 12. 2021	89 347 800 m ³

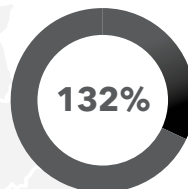


Ukrajina



Dodávky plynu

● roční plán	85 146 867 m ³
● plnění k 31. 12. 2021	112 574 000 m ³

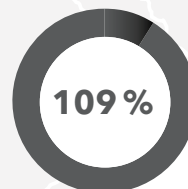


Gruzie



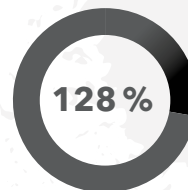
Ropa

● roční plán	16 802 m ³
● plnění k 31. 12. 2021	18 370 m ³



Plyn

● roční plán	6 967 651 m ³
● plnění k 31. 12. 2021	8 952 632 m ³



Podíl MND je 65 %

Vážené kolegyně, vážení kolegové,

stojíme na začátku nového roku a máme před sebou první číslo MND reportu roku 2022. To se věnuje nejen letošním plánům, ale také se mnohými tématy ohlíží za projekty, které se nám vloni povedly.

Věřím, že se nám společnými silami dařilo v průběhu uplynulého roku přinášet pro vás zajímavé a užitečné informace ze života naší společnosti a že tomu tak bude i letos.

Rok 2021 byl naplněn zvraty a nečekanými událostmi, ať už to byl vývoj v energetickém byznysu obecně, dramatické přírodní události nebo trvající pandemie covid-19. Troufám si tvrdit, že se nám vše dařilo zvládat s nadhledem a optimismem. A snad se povedlo to, co jsme si stanovili na začátku: i neplánované a kritické události jsme nakonec využili jako impuls k našemu dalšímu rozvoji.

Mimořádně napínavý podzim zažil Lukáš Pokrupa se svým týmem z MND Energie. Turbulentní vývoj cen elektřiny a plynu a nečekané ukončení činnosti některých dodavatelů energií se jim podařilo skvěle využít. Společnost MND získala velké množství nových zákazníků a v těžké době podala pomocnou ruku řadě bezradných lidí, kteří zůstali ze dne na den bez dodavatele plynu nebo elektřiny. Věřím, že se mimořádné úsilí a pracovní nasazení celého týmu vloni na konci roku bohatě zúročí – pozitivní pohled na věc i rady, jak na to, se dočtete v rozhovoru s Janem Sýkorou, marketingovým ředitelem MND Energie.

Divize E & P zaznamenala v loňském roce pokrok v rozvoji nových oblastí podnikání. O výstavbě větrné elektrárny Oriv na Ukrajině jsme psali v předchozím vydání Reportu. Práce probíhají dle plánu a věříme, že se ještě letos staneme výrobcí elektrické energie z větru. Kromě „větrníků“ rozvíjíme řadu dalších projektů a aktivit. Některé jsou sice menšího rozsahu, ale pro nás neméně významné - budujeme si nové know how a připravujeme půdu pro další rozvoj. K těmto projektům patří instalace první kogenerační jednotky na středisku Dambořice, zahájení výroby zeleného vodíku na středisku Mikulov 5 a spolupráce s rakouskou společností Greenwell při testování geotermálního potenciálu nevyužívaných ropných a plynových sond.

V prvním letošním vydání firemního časopisu se vracíme k projektu Eden, který byl stěžejním zahraničním projektem MND D&S v roce 2021. Jeho organizace byla, s ohledem na podmínky brexitu a pandemie covid-19, mimořádně složitá a kolegové z drillingu si zaslouží uznání za to, že vše zvládli. Hluboký geotermální vrt přispěl k pozitivnímu image skupiny MND, která začíná být vnímána jako subjekt aktivní v oblasti obnovitelných zdrojů energie.

Ale dost bylo ohlížení! Důležitá je budoucnost!

Jaký bude letošní rok, co nás čeká?

V listopadu byly projednány a schváleny všechny podnikatelské plány firem a divizí skupiny MND a i tomu je věnována značná část Reportu. Stručně řečeno, budeme dále těžit uhlovodíky, vrtat a hledat nové zdroje, skladovat plyn, obchodovat a prodávat energie a s myslí otevřenou budeme rozvíjet nové podnikatelské příležitosti.

Svou práci budeme dále stavět na vzájemném respektu, ohleduplnosti k sobě a prostředí, ve kterém žijeme a pracujeme.

K tomu přeji všem především hodně zdraví, pozitivní mysl a kus štěstí.

Jana Hamršídová



Byznys plány skupiny MND pro rok 2022

V LISTOPADU 2021 PROBĚHLY PREZENTACE BYZNYS PLÁNŮ JEDNOTLIVÝCH SPOLEČNOSTÍ A DIVIZÍ PRO ROK 2022, KTERÉ BUDOU URČOVAT HLAVNÍ CÍLE SKUPINY PRO TENTO ROK. PODÍVEJTE SE, CO DIVIZE A FIRMY SKUPINY MND PŘEDPOKLÁDAJÍ.



Divize Průzkum a Těžba

Situace na energetických trzích se po složitém období v roce 2020 postupně zlepšuje a vyšší ceny ropy i zemního plynu spolu s dobrými výsledky vrtání v Česku a úspěšnou otvirkou ložiska Girska na Ukrajině nám pro příští rok umožňují pokračovat v průzkumu i realizovat nové rozvojové projekty. Finanční plán na rok 2022 zahrnuje následující body:

- ▶ těžba ropy a dodávky zemního plynu v Česku narostou na 190 tisíc m³ ropného ekvivalentu (cmoe) v Česku, z čehož těžba ropy představuje 92 tisíc m³ a dodávky plynu 98 milionů m³
- ▶ těžba plynu na Ukrajině dosáhne výše 96 milionů m³
- ▶ vyhloubení tří vrtů v Česku a čtyř vrtů na Ukrajině a provedení 3D seismického měření na licenci Žukivská na Ukrajině
- ▶ výstavba fotovoltaických elektráren v areálech těžebních středisek a v Technologickém parku Lužice
- ▶ vestavby do stávajících hal v areálu Lužice pro HZBS a středisko mechanika
- ▶ výstavba těžební infrastruktury na ložisku Girska
- ▶ dokončení výstavby větrné elektrárny Oriv



190 tisíc m³

TĚŽBA ROPY A DODÁVKY ZEMNÍHO PLYNU NAROSTOU NA 190 TISÍC M³ ROPNÉHO EKIVALENTU (CMOE) V ČESKU, Z ČEHOŽ TĚŽBA ROPY PŘEDSTAVUJE 92 TISÍC M³ A DODÁVKY PLYNU 98 MILIONŮ M³

585 milionů Kč

PLÁNUJEME DOSÁHNOUT PROVOZNÍHO ZISKU PŘED ODPISY 585 MILIONŮ Kč



96 milionů m³

TĚŽBA PLYNU NA DOSÁHNE VÝŠE 96 MILIONŮ M³

344 milionů Kč

PLÁNUJEME DOSÁHNOUT PROVOZNÍHO ZISKU PŘED ODPISY 344 MILIONŮ Kč



Divize Trading

Pro trading byl rok 2021 velice náročný. Ceny komodit zaznamenaly během roku bezprecedentní nárůst, což se projevilo v dramatickém zvýšení maržových požadavků burz a úplném vyčerpání kreditních linek pro obchodování. Tato situace bude bohužel trvat určitě i během prvního kvartálu roku 2022.

V rámci byznys plánu jsme museli na tuto situaci reagovat snížením nakupované skladovací kapacity plynu pro příští rok o 2/3 z letošních 10 TWh na 3,3 TWh, čímž snížíme tlak na obchodní linky a současně vytvoříme dostatečnou finanční rezervu pro nákup komodit pro akvizice retailových zákazníků od dodavatele poslední instance.

Plán tradingu je pro rok 2022 postaven na třech hlavních aktivitách – asset trading, cross commodity trading a nově algorithmic trading (Algo trading).

Asset trading – optimalizace skladovacích kapacit v Německu a ČR. Budeme profitovat ze zvýšené volatility na trhu s plynem, který bude hrát zásadní roli při odstavování jaderných a uhelných elektráren v Německu.

Cross commodity trading – bude sázet na strategii založené na relativní změně cen mezi jednotlivými komoditami a trhy. Zaměříme se zejména na tzv. clean spark spready a clean dark spready, což je hodnota velmi sledovaná výrobci elektrické energie z plynu a uhlí.

Algorithmic trading – automatizované obchodování na základě datových modelů již v letošním roce dokázalo pokrýt veškeré náklady doposud investované do jejich vývoje. Od roku 2022 bude Algo trading samostatným profit centrem a dalším pilířem portfolia. V příštím roce budeme zvedat obchodované objemy u stávajících modelů a nasadíme další dva až tři modely, které se zaměří na forwardový trh s elektřinou a emisní povolenkou.

I přes dvoutřetinový pokles objemů optimalizovaných skladovacích kapacit cílíme na zisk před zdaněním ve výši 56 milionů Kč. Stejně jako v minulosti budeme připraveni pružně reagovat na aktuální změny na trhu a využít maximálně jakékoliv nové příležitosti.



MND Energie

Prodej plynu a elektřiny koncovým zákazníkům

Rok 2022 bude i pro prodej plynu jiný než roky předchozí. S přelomem roku 2021/2022 a významnou akvizicí zákazníků našich konkurenčních společností, kteří skončili u dodavatele poslední instance (DPI), se přehoupneme přes hranici 230 000 odběrných míst. S takto významným růstem portfolia se budeme zaměřovat především na posílení vztahu s našimi zákazníky tím, že integrujeme řadu nových a moderních SW prvků pro jejich snadnější obsluhu a komunikaci. Nebudeme však opomíjet ani akvizici, která bude

determinována přijatými změnami jak v Energetickém zákoně, tak i v Zákoně o elektronických komunikacích. Ty vstupují v platnost v pololetí 2022 a musíme se na ně dobře připravit. Přizpůsobit své obchodní aktivity těmto dvěma významným zákonům nebude vůbec jednoduché. Přesto počítáme i nadále s růstem a posílením svých pozic mezi ostatními dodavateli na trhu. Jako každý rok bude důležité udržet si vysoké hodnoty v kvalitě našeho brandu a stále vzrůstající zákaznickou zkušenost.

ROK 2022 BUDE PRO NÁS JINÝ NEŽ ROKY PŘEDCHOZÍ. S PŘELOMEM ROKU 2021/2022 A VÝZNAMNOU AKVIZICÍ ZÁKAZNÍKŮ NAŠICH KONKURENČNÍCH SPOLEČNOSTÍ, KTERÍ SKONČILI U DODAVATELE POSLEDNÍ INSTANCE (DPI), SE PŘEHOUPEME PŘES HRANICI

230 000 odběrných míst

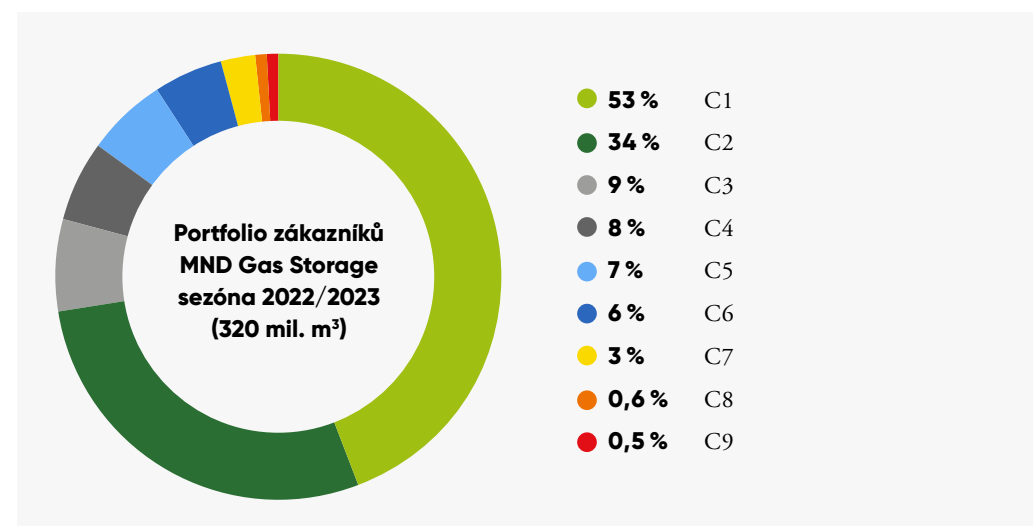


MND Gas Storage

Skladování zemního plynu

Cíle pro rok 2022

1. Dosažení finančních cílů v souladu s plánem, zejména provozního zisku před odpisy ve výši 90 milionů Kč.
2. Prodej skladovacích kapacit ve výši 320 milionů m³ a zachování portfolia devíti zákazníků (viz graf).
3. Poskytování služby skladování plynu obchodním partnerům tak, aby mohli optimalizovat své prodejní aktivity.
4. Udržení trendu bezúrazovosti.
5. Zajištění profesionální podpory pro společnosti Moravia Gas Storage a MND Gas Storage Germany.



MND Drilling & Services

Vrtání a servisní práce

Skupina MND Drilling & Services má sestavený konzervativní finanční plán. Je sestaven s ohledem na očekávaný vývoj v branži vrtného průmyslu pro oil & gas a geotermii. Zohledňuje i nutnost znovu vybudovat areál v Lužicích poškozený tornádem. Počítáme i s extenzivním plánem pravidelných revizí a souvisejících oprav vrtného zařízení.

MND D & S se bude v příštím finančním roce především zaměřovat na vnitřní konsolidaci po vynucené redukci nákladů na všech úrovních způsobené po sobě jdoucími vlnami pandemie v letech 2020 a 2021, které rovněž měly za následek globální zpomalení

v oboru. Hlavní výzvou je pak naplnění prognóz z hlediska interních disponibilních kapacit. Ty jsou závislé na aktuální situaci na trhu práce, na vývoji poptávky v turbulentním prostředí stále neukončené pandemie. Jistě je ovlivní i změny v sjednáváných sazbách za poskytnuté služby zákazníkům, které musí zohlednit stále rostoucí ceny vstupů a práce. Společnosti skupiny MND se při své podnikatelské činnosti stále řídí základními hodnotami firmy, dbají na odpovědný přístup k lidem, jichž se jejich činnost týká, a ke svému okolí.

Budeme získávat geotermální energii z nevyužitých vrtů?

GEOTERMÁLNÍ ENERGETIKA A GEOTERMÁLNÍ VRTY, TO JSOU POJMY, KTERÉ UŽ ZNÁTE NAPŘÍKLAD Z PROJEKTU EDEN VE VELKÉ BRITÁNII, NA NĚMŽ SE PODÍLELA I SPOLEČNOST MND DRILLING & SERVICES. KDYŽ SE ŘEKNE VYUŽITÍ GEOTERMÁLNÍ ENERGIE, NEJEDNÁ SE VŽDY JEN O PROJEKTY TAKOVÉ VELIKOSTI A VÝZNAMU. RÁDI BYCHOM VÁS KRÁTCE SEZNÁMILI S MENŠÍM PROJEKTEM, JEHOŽ PŘÍPRAVU JSME DOKONČILI V LISTOPADU A AKTUÁLNĚ HO UVEDLI DO PROVOZU.

Jedná se o první projekt realizovaný v rámci jednoho ze strategických cílů naší E&P divize – Rozvoj aktivit v oblasti Geotermální energetiky. Geotermální energetika je založena na využívání tepelné energie zemského jádra. Naším prvním cílem je zmapování vlastního potenciálu ve vztahu k využití geotermální energie a uplatnění nevyužitých sond.

Jedná se o pilotní projekt testování nového zdroje obnovitelné energie, v rámci nějž budeme zkoumat potenciál geotermální energie v našich nevyužívaných vrtech, vliv geologických a technických parametrů (konstrukce) a jejich vystrojení na získání tepelné energie pro její další využití. Úkolem je zejména zpřesnit, případně nově vymezit oblasti, které by mohly být prakticky využity, ať již z mělkých nebo hlubokých vrtů, tj. zmapovat vlastní potenciál ve vztahu k využití geotermální energie a uplatnit nevyužitou sonda. Předpokládáme, že malé hloubky budou vzhledem k nízké teplotě teplosměnného média vyžadovat navíc použití tepelného čerpadla, větší hloubky pak mohou být využity přímo k produkci tepla či za jistých podmínek ke kombinované výrobě tepla a elektřiny. Dalším důležitým výsledkem tohoto testu bude získání know-how a ověření správných postupů při projektové a legislativní přípravě, ale i vlastní realizaci takového typu záměru. Na projektu spolupracujeme se svým zahraničním partnerem – společností Greenwell Energy GmbH. Pro realizaci byla na jaře tohoto roku vybrána ropná sonda Hrušky Z40, která po dotěžení byla určena k likvidaci. Na sondě proběhla izolace nejvyššího otevřeného obzoru pomocí hydromechanického

mostku. Po ověření těsnosti pažnicové kolony byla sonda za účelem testování vystrojena stupačkovou kolonou do hloubky 1 019 m. Proběhl záměr teplot a karotáž vrtu. Zařízení – mobilní geotermální testovací jednotka – pro sledování klíčových parametrů bylo vyrobeno v Rakousku firmou Terra. Úspěšná instalace a zapojení testovací jednotky proběhlo díky interním servisům zaměstnanců Provozně technického úseku bez problémů a ve velmi krátké časové lhůtě.

Věříme, že výsledky tohoto testování nám brzy poskytnou dostatek reprezentativních a validních dat pro úpravu matematických modelů, a ve svém důsledku podklady pro rozhodnutí o případném budoucím komerčním využití.

Mimo tento konkrétní příklad jsme se pokoušeli být aktivní i v jiných projektech a v průběhu tohoto roku jsme se také snažili spolu s dalšími partnery – Univerzitou Karlovou, Českou geologickou službou a společností Gerotop – zapojit do programu Théta – TAČR s projektem „GEOTECH – Technologické výzvy jímání a ukládání energie v horninovém prostředí“. Bohužel náš projekt nebyl při vyhodnocování této čtvrté výzvy programu Théta na konci října loňského roku podpořen.

Každý realizovaný projekt, byť malého rozsahu, rozšiřuje naše know-how a umožňuje nám správně hodnotit nekonvenční možnosti pokračování našeho podnikání.

Karel Bříza
projektový manažer



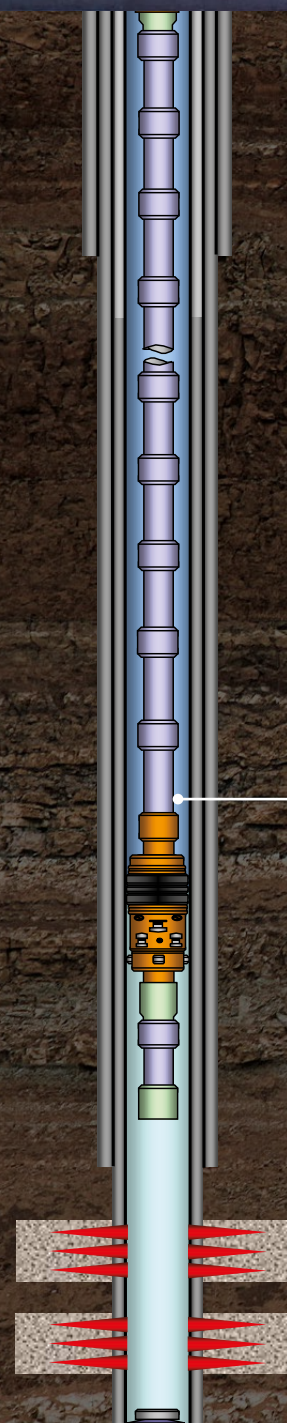
Hrušky Z40

NA PROJEKTU SPOLUPRACUJEME SE ZAHRANIČNÍM PARTNEREM - SPOLEČNOSTÍ GREENWELL ENERGY GMBH. PRO JEHO REALIZACI BYLA NA JAŘE TOHOTO ROKU VYBRÁNA ROPNÁ SONDA HRUŠKY Z40, KTERÁ PO DOTĚŽENÍ BYLA URČENA K LIKVIDACI



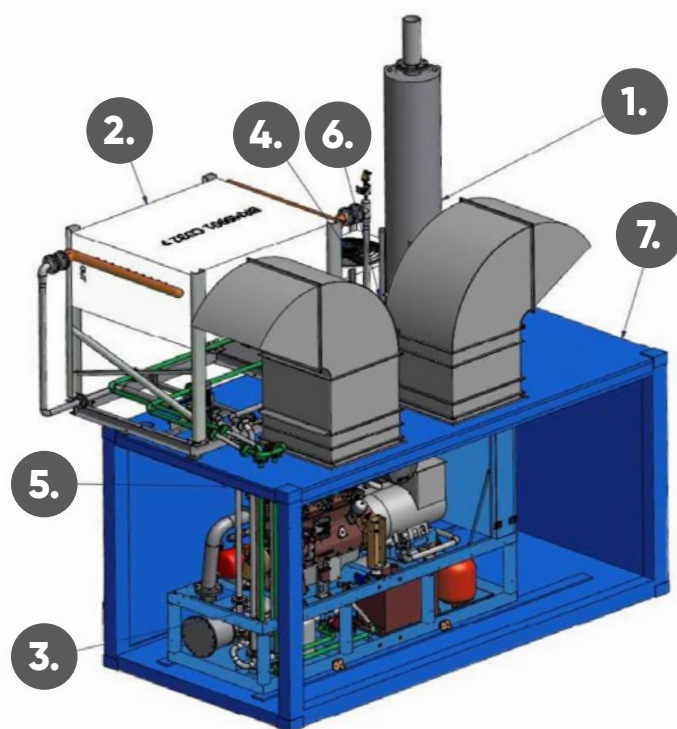
NA SONDĚ PROBĚHLA IZOLACE NEJVYŠŠÍHO OTEVŘENÉHO OBZORU POMOCÍ HYDROMECHANICKÉHO MOSTKU. PO OVĚŘENÍ TĚSNOSTI PAŽNICOVÉ KOLONY BYLA SONDA ZA ÚČELEM TESTOVÁNÍ VYSTROJENA STUPAČKOVOU KOLONOU DO HLOUBKY

1 019m



Spouštíme první kogenerační zařízení v Dambořicích

V SOUVISLOSTI S TRENDEM ÚSPOR ENERGIÍ A EKOLOGIZACE VŠECH ODVĚTVÍ LIDSKÉ ČINNOSTI SE ROVNĚŽ NAŠE SPOLEČNOST ROZHODLA HLEDAT PŘÍLEŽITOSTI K REALIZACI PROJEKTŮ, KTERÉ BY VYKAZOVALY TYTO DVA ZÁKLADNÍ ATRIBUTY. JEDNÍM TAKOVÝM PROJEKTEM JE VÝSTAVBA KOMBINOVANÉ VÝROBY ELEKTRICKÉ ENERGIE A TEPLA NA SNS (TJ. SBĚRNÉ NAFTOVÉ STŘEDISKO) DAMBOŘICE, ZKRÁCENĚ KVET SNS DAMBOŘICE.



Pohled na kontejner kogenerační jednotky TEDOM Cento 200

1. Výfuk
2. Nouzový chladič motoru
3. Spalinový výměník jednotky
4. Technologický chladič
5. Soustrojí plynový motor – elektrický generátor
6. Vzduchotechnika – provětrání kompresoru
7. Kontejner kogenerační jednotky

Tento záměr byl navržen v roce 2020, projekčně dopracován v roce 2021 a měl by být prvním, tedy pilotním projektem, přičemž se počítá ještě nejméně se čtyřmi dalšími instalacemi v následujících letech. Pojem „kombinovaná výroba elektrické energie a tepla“ (KVET) je obecně širší pojem, který se využívá jak ve velké, tak v malé energetice. Podle technických řešení může být instalovaný elektrický výkon takového zařízení v desítkách kilowatt pro malé jednotky až po stovky megawatt pro velká teplárenská zařízení. Principiálně jde o to, aby se zařízení na výrobu elektrické energie pracující na bázi tepelného oběhu, využívající při tomto procesu tepelné energie vzniklé spalováním paliv, spojilo se spotřebičem tepla, který nevyužité teplo z výroby elektrické energie v co největší míře využije. Celkový spojený systém výroby elektřiny a tepla v jednom společném zařízení vykazuje větší účinnost využití primárních paliv, než kdybychom elektřinu a teplo vyráběli odděleně zvlášť ve dvou různých zdrojích. Jinak řečeno, pokud budeme provozovat samostatně elektrárnu bez využití tepla a samostatně budeme vyrábět teplo spalováním paliva pouze za účelem dodávky do tepelného spotřebiče, bude konečná spotřeba paliv takovéto oddělené výroby pro stejné výkony vyšší. Dále je přínosem kogeneračního zařízení také to, že se energie obvykle netransportuje na větší vzdálenosti a ušetří se tím ve většině případů ztráty energie přenosem. Z hlediska bezpečnosti provozu MND je významné také to, že aplikací výměníků tepla KVET před jednotlivými tepelnými spotřebiči se podstatně omezí četnost a doba provozu hořáků s otevřeným ohněm v těchto spotřebičích.

Pokud se podíváme na náš konkrétní provoz v Dambořicích, odebíráme elektrickou energii z distribuční sítě v průměrném výkonu nejčastěji mezi 200 až 300 kW podle aktuální potřeby střediska. Teplo pro provoz je vyráběno individuálně spalováním zemního plynu ve čtyřech technologických ohřevcích, šesti deemulzátorech a dvou plynových kotelkách.

Celkový odběr tepelné energie vychází přepočteno ze spalovaného zemního plynu v zimním období 250 až 300 kW a v letním období cca 150 až 220 kW, vše v závislosti na velikosti a skladbě aktuální zpracovávané těžby. Navrhli jsme kombinovanou výrobu elektřiny a tepla, jejíž podstatou je kogenerační jednotka s pístovým spalovacím motorem na zemní plyn. Spalovací motor pohání generátor elektrické energie o maximálním výkonu 200 kW a současně je maximální tepelná energie získaná z kogenerační jednotky 237 kW. Pokud se nám podaří využít jak elektrickou, tak tepelnou energii v co největší míře, pokryjeme kogenerační výrobou více jak dvě třetiny celkové roční spotřeby střediska a dosáhneme při tom energetické účinnosti využití paliva průměrně 75 až 80 %, což by byl vynikající výsledek. Počítá se s tím, že v zimním období bude efektivita využití tepla větší, v letním období kvůli nižší spotřebě tepla horší, přesto bychom měli nahradit podstatnou část spotřeb paliva v individuálních tepelných spotřebičích. Základním předpokladem je však to, aby navržený systém využití tepla pracoval pokud možno bez provozních poruch a předávání tepla z tepelných rozvodů do jednotlivých spotřebičů bylo co nejdokonalejší. Počítáme s provozním využitím zařízení 8 300 až 8 500 hodin ročně. Celkové množství vygenerované elektřiny by pak dosáhlo až 1 700 MWh, využitá tepelná energie okolo 1 800 MWh. Spotřeba palivového zemního plynu pro tuto výrobu bude ročně 460 000 m³, což vychází z maximální hodinové spotřeby kogenerační jednotky 54 m³/h. Zajímavým a dnes zdůrazňovaným aspektem je rovněž snížení emisí oxidu uhličitého. Úspora proti stávajícímu stavu výroby na SNS Dambořice by mohla být až 35 % a v absolutních číslech 300 až 400 tun oxidu uhličitého ročně.

Závěrem je třeba dodat, že zkušenosti, které jsme již při výstavbě získali a které dále získáme provozováním tohoto prvního zdroje KVET, se nám budou hodit při realizaci dalších obdobných projektů. Poděkování patří všem, kteří se na projektu podíleli a podílejí. Zejména bych zmínil projektanty EMaR, technologické a stavební části Tomáše Karského, Jaroslava Svobodu a Martina Krause, dále techniky EMaR Milana Šteflíka, Tomáše Bartoše, Petra Prčíka a dozor stavby Broňu Valuška a Petra Matyáše. Výstavbu technologie realizovala na základě výběrového řízení firma PETROGAS, elektrickou instalaci pak firma ELEKTROMONT.

O dalším vývoji, případně o zkušenostech s provozem kogenerace na Dambořicích vás budeme informovat v následujících číslech.

Ivo Berka
mechanik, manažer projektu

400 tun emisí CO₂ = 35x

PRO PŘEDSTAVU: MNOŽSTVÍ 400 TUN EMISÍ OXIDU UHLÍČITÉHO ZA ROK PŘIPADÁ NA ZHRUBA 35 AŽ 40 OBČANŮ ČESKÉ REPUBLIKY. NA OBČANA ČR PŘIPADÁ V SOUČASNOSTI ZHRUBA 11 TUN EMISÍ ROČNĚ, Z ČEHOŽ NEJVĚTŠÍ ČÁST PRODUKUJE CHOD DOMÁCNOSTI – TOPENÍ A SPOTŘEBA ELEKTŘINY (3 AŽ 6 TUN ZA ROK). DALŠÍM VÝZNAMNÝM FAKTOREM JE MOBILITA, KDY NA KAŽDÝCH UJETÝCH 10 000 KM BĚŽNÝM AUTEM SE SPALOVACÍM MOTOREM PŘIPADÁ ZHRUBA 1 AŽ 2 TUN OXIDU UHLÍČITÉHO PODLE DRUHU A VELIKOSTI AUTA A STYLU JÍZDY. POTRAVINY A ODPADY JSOU NA TOM PODOBNĚ, PRODUKUJÍ 1 AŽ 2 TUN ROČNĚ, DALŠÍ ČÁST SE ROZPOČÍTÁVÁ NA OBČANA Z PROVOZU VŠECH INSTITUCÍ V SOUKROMÉ A STÁTNÍ SFÉŘE.

Proces realizace projektu KVET SNS Dambořice

- Předprojektová příprava a projekční práce 09/2020 až 03/2021
- Žádost o vydání stavebního povolení 03/2021
- Objednávání materiálu pro výstavbu 04–06 / 2021
- Výběrové řízení na montážní práce elektro a technologie 06–07/2021
- Montáž technologií od 08/2021 dokončena počátkem 11/2021
- Dodávka a usazení kontejneru kogenerační jednotky TEDOM 16. října 2021
- První paralelní připojení kogenerační jednotky k elektrické síti 1. prosince 2021

Předpokládáme, že provoz KVET by mohl být zahájen na konci ledna 2022.

CELKOVÉ MNOŽSTVÍ VYGENEROVANÉ ELEKTŘINY BY PAK DOSÁHLO AŽ 1 700 MWh, VYUŽITÉ TEPELNÉ ENERGIE OKOLO

1 800 MWh

CELKOVÉ INVESTIČNÍ NÁKLADY PROJEKTU DOSÁHLY

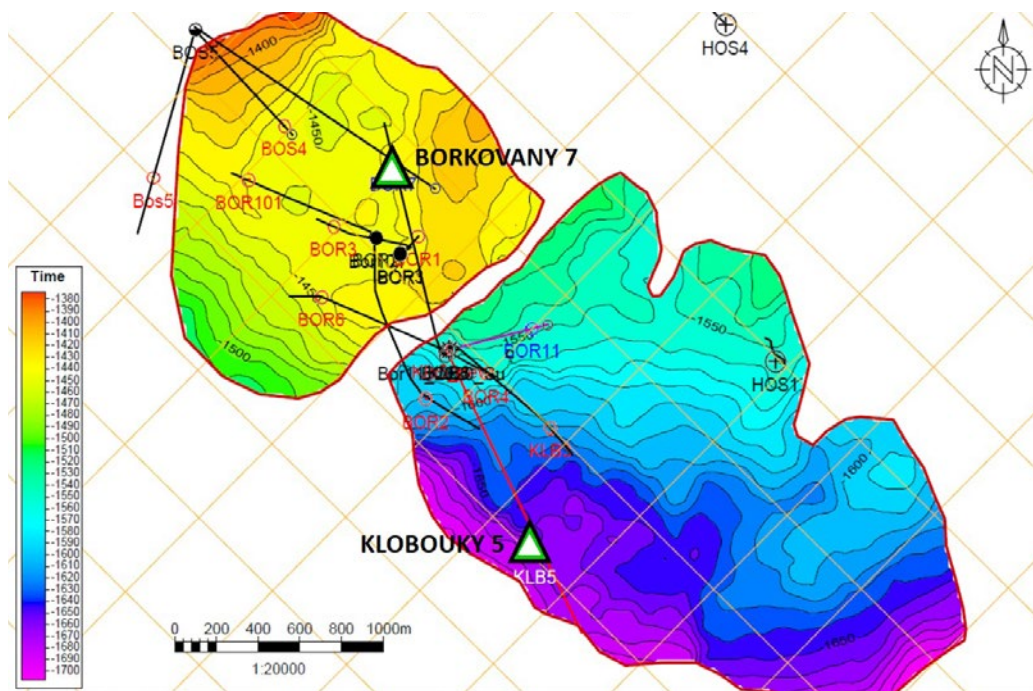
13 milionů Kč

NÁVRATNOST JE V SOUČASNÉ NEJISTÉ DOBĚ MĚNÍCÍCH SE CEN NA TRHU S ENERGIEMI ODHADOVÁNA NA

5 až 6 let

v roce 2021

LOŇSKÝ ROK SE NESL VE ZNAMENÍ CELKOVÉHO OŽIVENÍ NAFTOVÉHO PRŮMYSLU PO KRIZI A PROPADU CEN. TOHO JSME V MND VYUŽILI A OBNOVILI JSME PLÁNOVANÉ VRTNÉ PRÁCE, KTERÉ PŘEDCHOZÍ KRIZE A NESTABILITA NAFTOVÉHO TRHU POZASTAVILA.



Mapa hlavního obzoru ložiska Borkovany (Paleogen C) s pozicí vrtů Borkovany 7 a Klobouky 5

První akcí bylo dokončení čerpací zkoušky na vrtu **Šakvice 1a**. Po havárii při pažení stvolu Šakvice 1 se nám v listopadu podařilo úspěšně dokončit úhyb Šakvice 1a do hloubky 3 370 m. Hlavním cílem průzkumu byly jurské sedimenty a rozpukaná část krystalického podloží. Po slibných uhlovodíkových projevech během vrtání byl vrt zapažen a připraven pro čerpací zkoušku. Z perforovaného intervalu 3 280–3 343 však bylo dosaženo pouze přítoku ložiskové vody. Vrt je v současnosti zakonzervován a čeká na druhou čerpací zkoušku. Jarní vrtná kampaň byla zahájena v únoru letošního roku. Souprava BENTEC 350 během následujících měsíců odvrtila dva vrty – Borkovany 7 a Klobouky 5.

Borkovany 7 je vrt v kategorii ověřovací/otvirkový. Cítil na paleogenní souvrství v místech, kde byl pláno-

vaný vrt Bošovice 6. Vrtání proběhlo hladce, konečné hloubky 2 500 m bylo dosaženo 18. března. Hlavní ložiskový obzor byl zastižen v očekávané hloubce a mocnosti. Perforace v intervalu 2 256–2 268 a 2 283–2 299 otevřely celý interval syčený ropou a denní těžba se ustálila na 15 m³.

Vrtná souprava se posunula jen o pár metrů, vrt **Klobouky 5** však zamířil na opačnou stranu. Jeho hlavním úkolem bylo prozkoumat hlubší partie paleogenní výplně nesvačického příkopu, a ověřit tak možné rozšíření ložiska Borkovany. Vytipovány byly také struktury v jurském podloží. Hloubení se neobešlo bez technických potíží – stěna vrtu nebyla úplně stabilní a během karotážního měření došlo ke komplikacím. Vše ale dobře dopadlo, vrt byl úspěšně zapažen a zacementován. Indikace z laboratoře geologické kontroly vrtání byly potvrzeny výsledky karotážního mě-

ření. Obzor syčený ropou má celkovou mocnost 60 m a je rozdělen na tři části. První čerpací pokus probíhá v úrovni spodní části (číslo 1 na obrázku); dosud bylo vytěženo 400 m³ ropy a téměř 2 miliony m³ plynu. Obzor byl vystrojen hlubinným čerpadlem a bude pokračovat jeho testování a následná těžba.

VRT KLOBOUKY 5 POTVRDIL MOŽNÉ ROZŠÍŘENÍ LOŽISKA BORKOVANY. OBJEVENÁ VRSTVA NEBYLA DOSUD ZASTIŽENA ŽÁDNÝM VRTEM A V LETOŠNÍM ROCE Tedy PŘIPÍŠEME NOVÉ 2P ZÁSObY O OBJEMU

96 tisíc m³ ropného ekvivalentu

Výsledky dále ukázaly směr dalšího průzkumu v okolí ložiska – ten by měl být realizován již v příštím roce vrtem Klobouky 7.

Po úspěšné kampani v oblasti ložiska Borkovany bylo rozhodnuto realizovat ještě jeden průzkumný vrt. Volba padla na projekt **Čeložnice 1**. Vychází ze 3D seismického průzkumu „Svahy ždánické elevace“, který byl odměřen již v roce 2015 firmou Geofizyka Toruń. Vrtání bylo spuštěno 4. září 2021 soupravou Bentec 250, která dosud pracovala na projektech ve Francii. Práce pokračovaly hladce a dle harmonogramu, vrt byl dokončen dne 3. října v plánované hloubce 2 535 m. Během vrtání skrze flyšové příkrovy (Magurská jednotka) byla zaznamenána celá řada projevů výskytu uhlovodíků, které budou jistě předmětem dalšího zkoumání. Hlavním cílem však byly sedimenty jury. V hloubce 2 250 m se zvýšil obsah plynu ve výplachu a na vrtních úlomcích se objevily výrazné luminiscence (projev výskytu ropy).

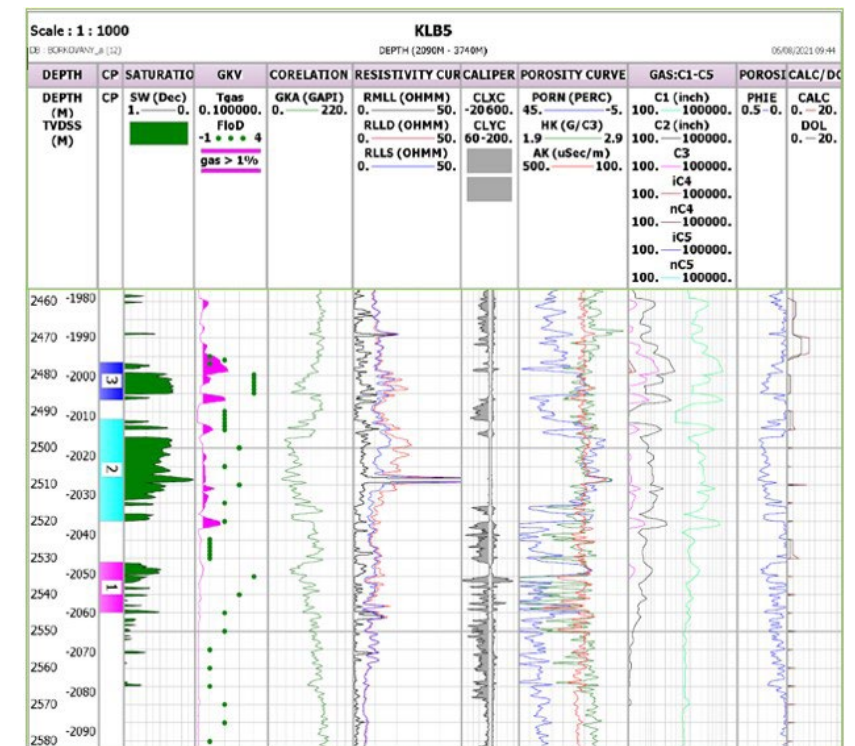
Bylo rozhodnuto o odběru vrtného jádra pro analýzy rezervoárových hornin. Jádrování interval obsahuje rozpukané a navětralé vranovické karbonáty – stejný rezervoár tvoří ložisko Žarošice. Výrazné luminiscence (viz foto) jsme zaznamenali i v jádře, spolu s výrazným zápachem ropy. Možné syčení ropou potvrdila i interpretace karotážního měření.

S nadějí jsme se vrhli do čerpacího pokusu ověřujícího přítok ropy. Bohužel jsme se nedočkali – z perforovaného obzoru jsme získali jen silný přítok mineralizované vody se stopovým množstvím ropy. Nadějně indície během vrtání jsou spojeny právě se stopovým syčením ropou, která byla zachycena v pórech horniny během migrace.

Práce na vrtu pokračují čerpacími pokusy v nadložních horninách flyšového souvrství.

Tomáš Baldrián

ředitel úseku geologie



Ropou a plynem syčený obzor zastižený vrtem Klobouky 5



Vrtné jádro – vzorek horniny v úrovni možného ložiska



Vrtné jádro z vrtu Čeložnice 1 pod UV lampou – bílé emitované světlo (luminiscence) indikuje přítomnost ropy.

Úspěšné působení

MND Drilling & Services
v Edenu

HLUBOKÝ GEOTERMÁLNÍ VRT PROJEKTU EDEN GEOTHERMAL, KTERÝ BYL V UPLYNULÝCH MĚSÍCÍCH REALIZOVÁN SPOLEČNOSTÍ MND DRILLING & SERVICES, A.S., BYL V PÁTEK 5. LISTOPADU 2021 ÚSPĚŠNĚ UKONČEN A SOUPRAVA BENTEC 450 BYLA DEMONTOVÁNA A PŘEVEZENA ZPĚT NA KONTINENT, ABY POKRAČOVALA V DALŠÍM PROJEKTU.





Pro projekt Eden, stejně jako celý geotermální sektor ve Velké Británii, znamená úspěšné dokončení tohoto vrtu významný okamžik a všichni se nyní upínají k jeho dalšímu testování, které by mělo prokázat komerční předpoklady a využitelnost celého projektu.

Vrtání hluboko do žuly pod vyhlášenými bio-dómy v Cornwallu začalo v polovině května tohoto roku (informovali jsme o něm v předchozím Reportu) a vrt označený EG-1, byl dovrtnán na počátku listopadu. Vrt má vertikální hloubku 4 871 m a jeho měřená hloubka (skutečná délka vrtu) představuje 5 277 m (téměř 3,3 míle), což z něj činí nejdelší geotermální vrt ve Spojeném království. Realizaci celého projektu provázely obtíže spojené jednak s brexitem, ale také přísná opatření spojená s covidovými restrikcemi. Celá osádka a další personál pracující na vrtu byli v podstatě v průběhu svého působení uzavřeni v jakési „covid-free bublině“ a jejich bezinfekčnost byla zajišťována i pravidelným a častým testováním.

Projekt vrtání tohoto hlubokého vrtu přilákal mnoho pozornosti, nejen návštěvníků bio-dómů, ale také další odborné i laické veřejnosti.

V průběhu vrtání se podařilo narazit na geologický zlom, který je příslibem očekávaných výsledků, avšak nezaručuje finální úspěch. Dalším krokem pro Eden Geothermal je měření a testování vrtu, které bude pokračovat i v příštím roce. V případě dobrých výsledků bude vrt pomoci výměníku tepla připojen k rozvodu tepla a napojen na projekt Eden tak, aby se demonstrovala dodávka obnovitelného tepla.

Následující důležitou kapitolou potom bude vyvrtání druhého (injekčního) vrtu v blízkosti prvního a do podobné hloubky tak, aby se vytvořil koloběh ohřívající pod zemí vodu. Tato fáze by měla v případě potvrzení potenciálu prvního vrtu proběhnout v druhé polovině tohoto roku a naše společnost má v plánu se o realizaci zakázky opět ucházet. V případě úspěšného dokončení má projekt dvou geotermálních vrtů potenciál dodávat do Edenu (a dalších podniků v okolí) obnovitelné teplo, které odpovídá vyhřívání až 35 000 domácností, nebo obnovitelné elektriny pro přibližně 14 000 domácností.

Potvrzení a testování tohoto potenciálu již proběhne bez naší přítomnosti. Souprava Bentec 450 na tomto projektu potvrdila své unikátní technické kvality, avšak největší podíl nepochybně odvedla osádka č. 8 a všichni kolegové, kteří se na projektu podíleli. Především díky jejich úsilí jsme obdrželi písemnou pochvalu přímo od hlavní koordinátorky projektu – paní Augusta Grand, která nám napsala: *“MND was an excellent and professional drilling contractor for us to work with, with amicable, hard-working crews. Logistics were very smooth, especially considering the complications of covid and Brexit. It is a great tribute to the crew's professionalism that*

we didn't have a single case of covid over the entire drilling campaign. Your equipment proved to be well kept and very reliable, all of which made the entire drilling programme so much easier for us. I hope we are able to work with MND again.”

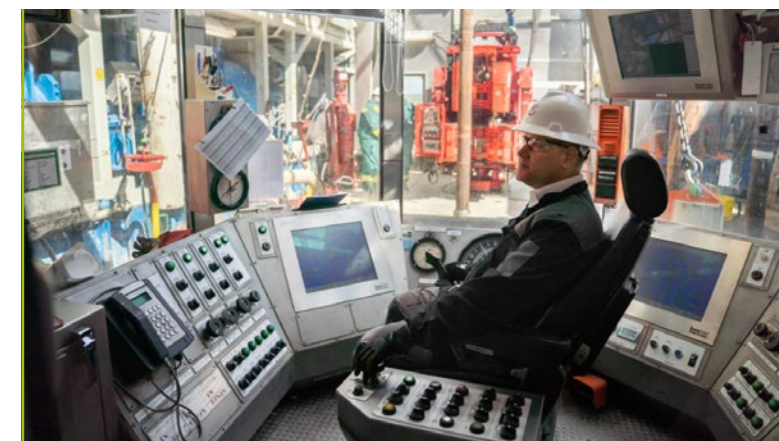
„MND se projevil jak výborný a profesionální vrtný kontraktor s přátelskou a tvrdě pracující osádkou. Logistika projektu byla velice hladká, i přesto, že projekt probíhal ve ztížených podmínkách brexitových a covidových opatření. Velkou poklonu si zaslouží skutečnost, že za celou dobu projektu nedošlo ani k jedinému výskytu nákazy covidem, jen zdůrazňuje profesionalitu osádky MND. Díky spolehlivému a dobře udržovanému zařízení MND, se nám pak dařilo realizovat vrtný program podle našich plánů. Doufám, že budeme moci s MND pokračovat v budoucnosti ve spolupráci.“

Augusta Grand (Executive Director, Eden Geothermal Ltd.)

Ještě jednou bychom chtěli poděkovat celé osádce a kolegům, kteří se na realizaci tohoto nelehkého projektu podíleli a jmenovitě potom panu Peteru Roseggerovi, který v pozici Operation Managera za celý projekt zodpovídal.

Radovan Jedlička

manažer strategického plánování



**VRT EG-1, BYL DOVRTÁN NA POČÁTKU LISTOPADU.
VRT MÁ VERTIKÁLNÍ HLOUBKU 4 871 METRŮ,
SKUTEČNÁ DÉLKA VRTU JE**

5 277 m

**V PŘÍPADĚ ÚSPĚŠNÉHO DOKONČENÍ MÁ PROJEKT DVOU
GEOTERMÁLNÍCH VRTŮ POTENCIÁL DODÁVAT DO EDENU
(A DALŠÍCH PODNIKŮ V OKOLÍ) OBNOVITELNÉ TEPLA,
KTERÉ ODPOVÍDÁ POČTU AŽ**

35 000 domácností

Ne^{🇬🇧}pakovatelná zkušenost ve Velké Británii

MND DRILLING & SERVICES ÚSPĚŠNĚ ZAKONČILO SVOU SPOLUPRÁCI NA UNIKÁTNÍM PROJEKTU EDEN VE VELKÉ BRITÁNII. ZEPTALI JSME SE PETERA ROSEGGERA, OPERATION MANAGERA, NA JEHO ZKUŠENOSTI S VEDENÍM TAKOVÉ AKCE.

Čím jste se inspirovali při realizaci tohoto projektu?

Když se MND D & S dozvědělo o výběrovém řízení od společnosti Eden Geothermal Ltd (EGL), můj kolega Tomáš Wolgemuth viděl příležitost pro naši vrtnou soupravu Bentec 450 a napadlo ho začít hledat ve Spojeném království potenciálního partnera, který se následně našel ve společnosti BDF.

Proč jste si konkrétně vybrali Projekt Eden?

Vedení Projektu Eden hledalo alternativní, zelený zdroj energie pro vytápění svých „Biomů“. Původně uvažovali o větrných elektrárnách a solárních parcích, ale poté si uvědomili, že existují také hluboké geotermální vrty. Existuje mapa toku geotermálního tepla Spojeného království od Britské geologické služby. Hrabství Cornwall v ní vykazuje nejlepší geologický potenciál pro hlubinnou geotermální výrobu energie ze všech regionů Spojeného království.

Kolik energie geotermální vrt vygeneruje a kolika domům dodá energii?

Projekt je rozdělen na pevnou první fázi a volitelnou druhou fázi. Fáze jedna je konceptem jednoho vrtu, v němž je ve vrtu instalována 3 km dlouhá izolovaná trubka. Studená voda je zatlačena vně izolované trubky (mezikruží mezi trubkou a stěnou vrtu), ve vrtu se ohřeje, a pak stoupá zpět nahoru vnitřkem izolované trubky na povrch. Z vody se pak získá teplo, které může vytápět biomy, skleníky, kanceláře a kuchyně v areálu Projektu Eden. Ve fázi dvě (která by měla proběhnout po dokončení testování vrtu a po uvedení konceptu fáze jedna do reálného života) by se měl navrtat druhý hluboký geotermální vrt, aby se získala klasická geotermální dubleta s jedním vrtem těžícím horkou vodu a druhým vrtem, kterým se zatlačí ochlazená voda zpět, čímž se okruh uzavře. Tento

koncept by měl zajistit dostatek elektrické energie pro 5 000 až 7 000 domácností a také veškeré teplo a elektřinu potřebnou pro Projekt Eden.

Bude to první z mnoha podobných projektů, které budou dodávat energii do domácností ve Spojeném království?

Je nachystáno několik dalších geotermálních projektů, zejména v Cornwallu, které budou podpořeny v případě, že testy vrtu EGL a výsledky první a druhé fáze budou úspěšné.

Jak MND přispělo k tomuto projektu? Nakolik cenné byly vaše odborné znalosti?

MND neposkytlo pouze jednu z nejmodernějších, nejlépe vybavených a nejspolehlivějších těžkých vrtných souprav v Evropě, ale také zkušenou osádku a flexibilní projektový tým, který přispěl k vyřešení mnoha problémů při přípravě projektu a rovněž v průběhu provádění vrtných prací.

Spojené království udělalo za posledních pět let velký pokrok v oblasti udržitelného hospodářství. Co si myslíte o proměně této země za poslední dobu? Překonal to očekávání nebo to nezašlo dostatečně daleko?

V zásadě je zde vždy prostor pro více, ale osobně věřím, že je Spojené království na dobré cestě, pokud jde o transformaci zdrojů energie.

Dokážete si představit, že se podobné projekty objeví v dalších 10 letech ve střední a východní Evropě?

Ano, to je rozhodně možné, zvláště v regionech s potřebnými geologickými parametry.

Rozhovor připravil James Cunningham



Energetická krize nás prověřila

JAN SÝKORA JE JEDNOU Z KLÍČOVÝCH OSOB, KTERÉ STOJÍ OD POČÁTKU ZA ÚSPĚCHEM NABÍDKY ENERGIÍ MND DOMÁCNOSTEM V ČESKÉ REPUBLICE. AKTUÁLNÍ TURBULENTNÍ PROSTŘEDÍ NA TRHU DŮKLADNĚ PROVĚŘILO, ZDA JE NAŠE NABÍDKA DOSTATEČNĚ SILNÁ.

Rozhovor tohoto čísla proto patří právě šéfovi marketingu a komunikace MND Energie, který k aktuální situaci říká: „Zvládnout situaci, kdy krachovali dodavatelé energií v čele s Bohemia Energy, ceny šly strmě nahoru a na trhu panoval bezprecedentní chaos, by se nepovedlo, pokud bychom neměli v týmu kolegyně a kolegy, kteří prokázali mimořádné nasazení a vzájemnou souhru. Jedině tak jsme mohli plně využít svou silnou značku a finanční zázemí, které nám zajistila mateřská skupina KKCG.“ MND Energie tak jen na sklonku

roku narostla o více než třetinu zákazníků na celkových 240 tisíc a v dodávkách plynu se s více než 110 tisíci odběrateli stala vůbec největším alternativním dodavatelem plynu v České republice. MND tak sklízí ovoce, které se urodilo po osmi letech věnovaných péči o značku férového dodavatele energií.

Co Tě přivedlo do marketingu a obchodu?

Během studia jsem se snažil pracovat při škole, abych si našel práci, která by mě bavila. K marketingu a obchodu jsem se dostal díky stáži u spo-



lečnosti Henkel. Měl jsem štěstí, že mě vzali do jejího prodejního a marketingového týmu, který řídil z Vídně aktivity pro celou východní Evropu. Na této práci se mi od začátku líbilo propojení analytického myšlení a kreativity, jejichž kombinace byla pro úspěch důležitá.

Kariéru jsi ale na obchodním či marketingovém oddělení hned nezačal, je to tak?

Ano, během studií v australském Melbourne jsem se totiž dostal na stáž do poradenské společnosti Arthur Andersen. Tato společnost ve své době patřila k nejvýznamnějším firmám v oboru podnikového poradenství. Po návratu do České republiky jsem získal pozici business konzultanta v jejich pražské pobočce. Musím říci, že to pro mě byla obrovská zkušenost. Naučil jsem se od kolegů mnoho o tom, jak by měly fungovat firemní procesy v různých odvětvích od financí po výrobu. Jako konzultant jsem se podílel na optimalizaci několika výrobních podniků, ale i bank a dokonce i interních procesů

některých našich dnešních konkurentů. Z těchto znalostí popravdě čerpám často doposud a rád na tu dobu vzpomínám.

Kde jsi tedy nakonec nabral marketingové a obchodní zkušenosti?

Vše začalo, když jsem v roce 2003 přestoupil z poradenství do obchodního týmu Unileveru. Zde jsem získal zkušenosti s řízením prodejních a marketingových aktivit a týmů značek jako Hellmanns, Knorr, ale třeba i Dove či Axe. Lokální zkušenosti jsem si pak rozšířil o mezinárodní při řízení strategie značek Douwe Egberts a Pickwick ve společnosti SaraLee (dnes známo jako Jacobs Douwe Egberts), kde jsem byl členem týmu globálního, který přes ústředí v Amsterdamu řídil obchodně marketingové strategie firmy pro celou Evropu a Asii.

Jak jsi se dostal do energetiky?

Do energetiky resp. rovnou do MND mě přivedl pohovor s marketingovým ředitelem skupiny

KKCG Janem Štěrbou, který mě spolu s tehdejší obchodním ředitelem MND Ludvíkem Balekou oslovil s nabídkou postavit novou úspěšnou značku pro prodej energií domácnostem.

Co Tě na nabídce nejvíce lákalo?

Energetiku jsem částečně znal z dob, kdy jsem byl konzultantem a pracoval pro PRE či Pražskou plynárenskou. Věděl jsem, že je to obor velmi perspektivní, současně ale v oblasti nabízení energií domácnostem i obor, který je ve srovnání s jinými odvětvími hodně pozadu v tom, jak umí pracovat se zákazníkem. Viděl jsem v tom díky tomu nejen velkou výzvu, ale i prostor pro seberealizaci a využití toho, co jsem se naučil jinde. Jsem rád, že se moje představy potvrdily a že jsme zejména s kolegy z Marketingu KKCG vytvořili velmi sehraný tým. Bez jejich podpory bychom rozhodně nebyli tam, kde dnes jsme.

MND dodává energie dnes již více než 240 tisícům zákazníků a má dle výzkumů vůbec nejvyšší míru zákaznického doporučení (NPS) v energetice. Co za tím stojí?

Klíčová pro nás byla a je důvěra a prostor, který jsme k nastavení obchodního modelu dostali od svého vyššího vedení, stejně tak jejich trpělivost a víra v to, že se výsledky dostaví. Své prodejní a marketingové strategie jsme díky tomu mohli budovat na velmi pevných základech. Klíčovým prvkem těchto základů byly hodnoty MND, které vychází z toho, kým MND jako firma a zaměstnanci jsme a chceme být. Férový přístup, dodržení slova a podobné principy pro nás nejsou a nebyly na rozdíl od mnohých konkurentů planými slovy. V diskusích s vedením jsme současně objevili, že součástí naší

velmi přirozené a současně důvěryhodné. Na základě hodnot MND jsme si definovali jasné principy pro své strategie a přístupy, kterými se vůči konkurenci vymezujeme. Dodnes tyto principy používáme jako tzv. MND Desatero.

Co bude důležité pro náš úspěch do budoucna?

Od startu naší nabídky dodávky plynu a elektřiny do domácností se mnohé změnilo. Z málo známé firmy jsou dnes MND v nabídce energií jednou z firem nejznámějších a nejdoporučovanějších. Z několika málo kolegů je nás najednou více než 70 a náš obrat narostl do miliardových výšek. Prostředí kolem nás se velmi rychle vyvíjí a my musíme najít cesty, jak neztratit svou integritu a zůstat tím, kým jsme, a současně turbulentní situaci okolo nás co nejlépe využít.

Co myslíš integritou?

Krach největšího alternativního dodavatele Bohemia Energy jasně ukázal, jak důležitá je nejen snaha o odlišnost, ale zejména integrita dodavatele. Firma nemůže zákazníkům jen slibovat a mít líbivou či vtipnou reklamu. Kdo chce být úspěšný, tak musí dodáním slíbené hodnoty zákazníkovi skutečně žít a dodat to, co slíbí. Někdy se tomu dnes „moderně“ říká, že firma i její zaměstnanci musí mít jedno jasné poslání, a to musí pak naplňovat skutky každý den. Jednodušeji možná řečeno, firma a její zaměstnanci musí prostě splnit to, co zákazníkům slíbí.

Sociální média v dnešní době dávají zákazníkům v tomto duchu čím dál mocnější nástroj, jak s firmami komunikovat a činit je zodpovědnými. Dnes se firmám ani malý prohřešek neopouští. Tím spíš musíme být v této situaci konzistentní.

Osobně si myslím, že v příštích letech bude ještě více než doposud platit, že nebude stačit jen nabídnout elektřinu a plyn za lepší cenu. Čím dál více bude třeba zákazníkům skutečně porozumět a dodat přidanou hodnotu tak, aby byl spokojený a o svém zážitku s námi byl ochotný říci svým kamarádům a známým.

Když mluvíš o kamarádech a známých, jak vlastně trávíš svůj volný čas?

Volný čas nejraději trávím s manželkou a dvěma dětmi, ať už na výletě nebo nějakou hrou či jen tak povídáním. Jsem původem ze Šumavy, tak asi nepřekvapivě trávím čas v přírodě a na horách. Na dovolené si pak nejraději přečtu nějakou knihu, která mě přenese do jiného světa, ať už do nějaké fantazie či historie.

K mým zálibám ale určitě patří další sebevzdělávání a rozvoj nebo jen tak přemýšlení o tom, co se kolem

nás děje. Dnešní doba je v tomhle duchu podle mého naprosto úžasná. U spousty témat se dnes jednoduše dostanete k informacím z první ruky od lidí, kteří svým oborům skutečně rozumějí. O Vánocích jsem si s chutí poslechl seriál od Kasparova, jak se zlepšit v šachách. Přes LinkedIn mi zase jeden z nejlepších investorů na světě zpřístupnil knihu na téma, kam směřuje naše ekonomika, aneb vše tu již jednou bylo... není to báječné?

Co posloucháš za muziku?

U muziky nemám nějaký vyhraněný žánr. Díky svým dětem mám docela slušný přehled o tom, co je dnes za největší hity, nějakého vyložené oblíbeného interpreta dnes asi nemám. Přiznám se ale, že každoročně se již vždy upřímně těším na Dvořákovu Prahu.

Když se bavíme o poslouchání, tak již před několika lety jsem objevil kouzlo podcastů. Tenhle svět nám dnes doslova roste pod rukama nebo ušima a mě nepřestává bavit ho objevovat. Je neuvěřitelné, k jak zajímavým tématům se přes podcasty může dnes člověk dostat. Některé podcasty si doporučíme s kamarády či kolegy u piva, na některé člověk prostě jen tak natrefí.

Podcasty jsou dnes snad věnované prakticky čemukoliv, a protože jsou dostupné odkudkoliv, tak je to skvělá věc, jak se dozvědět něco více v oblasti, která člověka právě baví. Já je poslouchám popravdě hlavně při cestě do zaměstnání.

Jaká témata posloucháš nyní nejčastěji?

Kromě již zmíněného tématu seberozvoje, které je pro mě takovým evergreenem, aktuálně asi nejvíce poslouchám

“

Osobně si myslím, že v příštích letech bude ještě více než doposud platit, že nebude stačit jen nabídnout elektřinu a plyn za lepší cenu. Čím dál více bude třeba zákazníkovi skutečně porozumět a dodat přidanou hodnotu tak, aby byl spokojený a o svém zážitku s námi byl ochotný říci svým kamarádům a známým.

chám podcasty na téma investic a la jak posoudit hodnotu firem, či jak funguje naše ekonomika a co můžeme od aktuálního vývoje čekat.

Je něco, co bys chtěl říci závěrem?

Rád bych poděkoval všem kolegyním a kolegům, co se na rozvoji naší nabídky pro domácnosti podílí, a to ať už to bylo napřímo či třeba jen tím, že nám prostě fandí! Bez nich a jejich podpory bychom nebyli tam, kde jsme!

Současně bych chtěl všem čtenářům v novém roce popřát hodně zdraví a síl!

Děkuji za rozhovor

Dana Dvořáková

“

Z několika málo kolegů je nás najednou více než 70 a náš obrat narostl do miliardových výšek. Prostředí kolem nás se velmi rychle vyvíjí a my musíme najít cesty, jak neztratit svou integritu a zůstat tím, kým jsme, a současně turbulentní situaci okolo nás co nejlépe využít.

přirozenosti v MND je jakási potřeba, či možná popravdě někdy i nutnost, se neustále zdokonalovat a vyvíjet, hledat nové postupy a technologie. Jinak bychom totiž již dávno neobstáli. Uvědomění si, že lze přenést tyto hodnoty z MND do nabídky pro domácnosti bylo zásadní. Odlišení se od konkurence pak pro nás bylo již



Jan Sýkora

VYSTUDOVAL VŠE, KDE ZÍSKAL DOKTORÁT Z PODNIKOVÉ EKONOMIKY A MANAGEMENTU. ROZHLED SI PROHLoubIL STUDIJNÍMI POBYTY NA MELBOURNE BUSINESS SCHOOL A WIRTSCHAFTSUNIVERSITÄT VE VÍDNI. PRACOVAL JAKO KONZULTANT PRO PORADENSKOU SPOLEČNOST ARTHUR ANDRERSEN, ZKUŠENOSTI V OBLASTI OBCHODU A MARKETINGU ZÍSKAL V GLOBÁLNÍCH SPOLEČNOSTECH UNILEVER A SARALEE. V ENERGETICE SE POHYBUJE OD ROKU 2013, KDY STÁL U ZRODU A ZAVEDENÍ PRODEJNÍ A MARKETINGOVÉ STRATEGIE MND RETAIL. Z POZICE MARKETINGOVÉHO ŘEDITELE A POZDĚJI I ŘEDITELE PRODEJE DIVIZE RETAIL VYBUDOVAL Z MND JEDNOHO Z NEJZNÁMĚJŠÍCH A NEJRYCHLEJI ROSTOUCÍCH DODAVATELŮ ENERGIÍ V ČR. AKTUÁLNĚ SE JAKO ŘEDITEL MARKETINGU A KOMUNIKACE MND ENERGIE SOUSTŘEDÍ ZEJMÉNA NA ZAJIŠTĚNÍ KOMUNIKACE, DALŠÍ RŮST NAŠÍ ZNAČKY, ONLINE PRODEJ A ROZVOJ DIGITÁLNÍCH AKTIVIT. JE ŽENATÝ A MÁ DVĚ DĚTI. RODINĚ VĚNUJE VĚTŠINU SVÉHO VOLNÉHO ČASU.

Z bouřlivé sezóny na trhu energií vychází MND Energie vítězně

ROK 2021 BYL OD ZAČÁTKU V RETAILU PLNÝ VÝZEV A NEČEKANÝCH ZVRATŮ. S ODSUPEM ČASU LZE KONSTATOVAT, ŽE VŠE, CO TÝM LUKÁŠE POKRUPY PODNIKL, MĚLO SVŮJ SMYSL. A JAK UŽ TO V TURBULENTNÍCH ČASECH BÝVÁ, TAK SE SPRÁVNOST ROZHODNUTÍ UKÁZALA AŽ POZDĚJI. NA KONCI ROKU JE MND ENERGIE VÝRAZNĚ POSÍLENA.

Asi nejdramatičtější byl podzim, který začal plíživě: Ceny emisních povolenek a následně i komodit začaly strmě růst. To mělo za následek vyšší požadavek na finanční zajištění ve skupině, které se následně projevilo primárně v každodenním řízení naší finanční pozice. Ne všichni dodavatelé četli vzniklou situaci stejně. Začalo tak období okamžitého a bezprecedentního zdražování. Pro řadu společností začal doslova boj o přežití, který následně vyústil ve skutečnost, že se téměř 1 milion zákazníků ocitl v režimu DPI. Nebyl čas na hrdinství a na 10 dnů náš retail zastavil přijímání nových zákazníků. Rozhodnutí, které bylo jedno z nejtěžších, se ukázalo jako správné. Těch 10 dnů bylo věnováno pochopení bezprecedentní situace a především přípravě nových produktů. Právě ty pomohly k tomu, získat značnou část zákazníků, kterým jejich dodavatel nedokázal službu dále nabídnout. Vstup zpět do byznysu po desetidenní pauze byl impozantní: s přírůstkem, který překračoval i 5 000 AF za jediný den. Skvěle to ukazuje sílu a tah na branku celého retailového týmu MND. Produkty vznikaly téměř přes noc, marketing měnil svoje priority stejně rychle, jak se měnil pod rukama trh, tým sales po utlumení emocí s externími partnery se pustil do první linie a skupina operations zjistil, že i při klesajících SLA roste zákaznická spokojenost, díky jejich nekonečné péli. A to vše za podpory servisních

činností ze strany datových analytiků, kolegů z IT i financí. Byl to sehraný orchestr, který zvedl hodnotu firmy o více než 0,5 mld CZK a přivedl přes 50 tisíc nových zákazníků.

Další aktuální čísla a informace:

Od MND odebrálo k září 2021 již více než 170 tisíc odběratelů. Vyčlenění divize maloobchodu do samostatné dceřiné společnosti MND Energie, a.s., mělo za cíl zejména organizačně podpořit další rychlý růst této části společnosti. Pro zákazníky se vyčleněním nic nemění, i nadále odebírají za výhodných podmínek přímo od MND. Díky této organizační změně bude možné rychleji a jednodušeji investovat tam, kde to bude nejvíce potřeba. Mezi hlavní cíle patří zvyšování úrovně zákaznické péče, služeb a kvality interních procesů.

Od září do konce listopadu 2021 získalo MND Energie více než 53 tisíc nových zákazníků z řad domácností od tzv. dodavatelů poslední instance (DPI). Již na konci listopadu tak měla MND Energie na 116 tisíc zákazníků odebírajících elektřinu (ve srovnání s 90 tisíci v září) a 107 tisíc zákazníků odebírajících plyn (ve srovnání s 94,8 tisíci v září, zdroj: ote) MND Energie se díky své stabilitě a dlouhodobě transparentnímu přístupu k zákazníkům staly na podzim stabilním přístavem pro zákazníky, kteří hledali nového dodavatele. MND Energie je díky

tomu největším novým dodavatelem plynu a u elektřiny silnou dvojkou. K 20. prosinci MND Energie eviduje již více než 235 tisíc odebírajících zákazníků plynu či elektřiny.

Co hrálo největší roli v nárůstu?

Kromě již zmíněné stability a transparentnosti nabídky hraje důležitou roli v nárůstu počtu zákazníků vysoká míra doporučení zákazníky a s tím související vysoká úroveň služeb v oblasti zákaznické péče – MND Energie patří dlouhodobě k firmám s nejvyšší mírou zákaznického doporučení NPS (zdroj: výzkum STEM/MARK na srovnam.cz).

Dalším důležitým faktorem bylo, že nabídka je transparentní, jednoduchá a produkty lze získat jednoduše online. Vysoká míra digitalizace procesů byla doslova podmínkou růstu. Naprostá většina nových zákazníků byla totiž v minulých měsících obsloužena plně automaticky online. Zákazníci nemuseli chodit na pobočky, volat ani psát. MND Energie aktuálně obsluhuje v online režimu všechny klíčové životní situace, se kterými se nový zákazník může setkat, a to od změny dodavatele až po přepis odběrného místa z nájemníka na nájemníka.

Lukáš Pokrupa

ředitel MND Energie a.s.



Trhem se převalila energetická bouře. Jak jsme ji zvládli?

Všichni jsme jistě zaznamenali dramatickou situaci na energetickém trhu, která se odehrává v posledních měsících. Způsobila třeba ukončení činnosti některých dodavatelů energií, a tak se jejich

zákazníci ocitli v nejistotě režimu DPI a ve stresu z hledání nového dodavatele. Abychom vám celou situaci více přiblížili, připravili jsme časovou osu těch nejzásadnějších momentů.

20. září 2021

V posledním zářijovém týdnu jsme začali zaznamenávat zvyšující se nápor zákazníků, a to především na zákaznické lince. Tento nárůst vyvolaly kroky společnosti Bohemia Energy, která začala ve velkém vypovídat svým zákazníkům fixované smlouvy, a ti tak začali hledat nového dodavatele. 30. září jsme tak na zákaznické lince odbavili 2 000 hovorů, což je 200 % nárůst provozu.



2 000 hovorů/den

1. října 2021

Bylo nutné uklidnit naše stávající zákazníky. Na web jsme vyvěsili článek a podpořili ho FB postem.

2 500 lajků

293 sdílení

979 komentářů

793 000 oslovených



31. října 2021

Nejvíce zákazníků k MND přicházelo z online kanálů a za říjen bylo sjednáno dohromady 31 737 AF, a celkový plán v online byl tedy splněn na

7 855,7 %

Rekordy padaly také v návštěvnosti našich stránek – za říjen bylo na www.mnd.cz více než 1 090 699 návštěv, to je meziroční nárůst o

882 %

Celkem jsme za říjen získali přes

přes 46 tisíc nových smluv.

Dále v kanálu CC Leads Online bylo sjednáno 315 AF a plán byl splněn na

101,4 %

Naše online kampaně včetně reklam na FB byly zobrazeny víc jak

359 049 751 x



1. listopadu 2021

Oddělení marketingu a komunikace jede na plné obrátky. V tento den jsme vydali tiskovou zprávu o tom, že MND opět nabírá nové zákazníky z řad domácností, natočili jsme rozhovory do několika televizí a zodpověděli řadu dotazů novinářů z nejrůznějších médií. V období od 1. října do 8. listopadu jsme zaznamenali 173 zpráv (v průměru 4 zprávy/den). Pokračujeme v přípravě dalších nových ceníků, protože ceníky DPI se opět změnily. Kapacitně nás vytěžuje souběh několika plánovaných projektů, kdy ve stejné době řídí kolegyně z produktu navíc rozesílku na všechny naše zákazníky s oznámením o zdražení od 1. ledna 2022. Současně měníme všechny dokumenty z důvodu vzniku MND Energie, a.s.



LIDOVÉ NOVINY

iDNES.cz

all-for power

Novinky.cz

HOSPODÁŘSKÉ NOVINY

2. listopadu 2021

Tento den je pro MND opět velmi výjimečný.

Zažádali jsme totiž na OTE o rekordních 20 000 odběrných míst.

Jedná se o nejvyšší číslo od začátku vstupu MND na energetický trh.

24. listopadu 2021



Největší vlna tohoto extrémního období je zřejmě za námi. Pro všechny z nás to byla velmi náročná doba, na kterou se jen těžko dá dopředu připravit. Přesto jsme to zvládli a všem patří obrovské díky za nasazení a práci. **Naše digitální řešení, zejména online formulář se ukázaly být velmi flexibilní a odolné, naše webová aplikace odbavila násobky běžného provozu a hrála klíčovou roli v naší komunikaci.**

1 900 000

Jen během října-listopadu jsme odbavili bez zásadních problémů na našem webu na 1 900 000 návštěvníků vs. 200 000 v roce loňském.

75 000/den

V určitých chvílích jsme měli až 75 tisíc uživatelů na webu denně a na 1 000 uživatelů v jeden moment.

Tím jsme mimo jiné prokázali nejen odolnost našich digitálních řešení (OF), ale i extrémní flexibilitu a rychlost, kdy jsme dokázali provádět změny na našem webu i nasazovat nové produkty na něj v řádech dnů, a to bezchybně. **Díky inhouse řízení online kampaní jsme byli schopni velmi pružně reagovat jak na potřeby komunikace, produktu, tak optimalizovat průběžně náš budget a nasazení kampaní, efektivní inhouse nákup nám ušetřil řádově miliony Kč.**

Díky formě online sjednání jsme získali za říjen-listopad

18 300 smluv na plynu

32 000 smluv na elektřinu

Navíc jsme v online vygenerovali a do call center předali na

16 974 „plynových leadů“

19 612 „elektrických leadů“

(nedokončená smlouva, která je předaná do call centra k dovolání)

Většina smluv byla podepsána online a šly rovnou do automatického zpracování k odběru, tj. byly velmi efektivní.

Konec roku 2021

I prosinec v závěru roku byl intenzivní a my jsme na elektřině získali více než 10 tisíc odběrných míst a na plynů téměř 5,5 tisíce. Celkem podle nejnovějších statistik OTE (Operátora trhu) evidujeme 129 444 odběrných míst na elektřině a 114 540 na plynu. Stala se z nás na trhu s plynem jednička mezi novými dodavateli a dvojka na trhu s elektřinou. Těší nás, že vedle tradičních dominantů, jsou MND jedním z hlavních hráčů na energetickém trhu.

Celkem podle nejnovějších statistik OTE (Operátora trhu) evidujeme

🔌 129 444 odběrných míst na elektřině

🔥 114 540 odběrných míst na plynu

Za takové nasazení přinášíme pár pochval od našich zákazníků.



Drahomira Brizova

Zákazníkem již několik let a naprostá spokojenost

Super · Odpovědět · Skrýt · 5 t

➔ 7 odpovědí



Roman Kovacik

Vřele doporučuji. 🍌 Maximální spokojenost. 🍌

Super · Odpovědět · Skrýt · 5 t



Katerina Ortmanova

Já měla kdysi elektřinu a plyn od MND a byla jsem moc spokojená seriózní jednání

Super · Odpovědět · Skrýt · 5 t



Eva Pastrnková

Za sebe mohu jen psát o MND v superlativech, velmi příjemné jednání vždy. Jsem u nich s plynem i elektřinou. Byla jsem u Bohemia energi hrůza děs.

Super · Odpovědět · Skrýt · 5 t



Jiří Hladký

Mohu napsat že jsem také komunikoval s MND, a byl jsem velmi mile překvapen....

Super · Odpovědět · Skrýt · 5 t

MND znovu zákazníky zvoleny nejdoporučovanějším dodavatelem energií

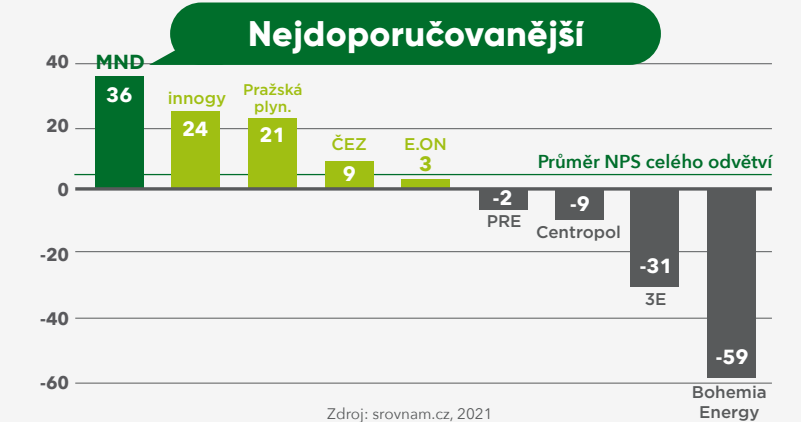
VÝSLEDKY VÝZKUMU SPOKOJENOSTI ZÁKAZNÍKŮ S DODAVATELI ENERGIÍ, KTERÝ PROVEDLA AGENTURA STEM/MARK V ŘÍJNU 2021, POTVRZUJÍ, ŽE MND JSOU HODNOCENÉ JAKO NEJDOPORUČOVANĚJŠÍ DODAVATEL ENERGIÍ V ČR.

Výzkum byl proveden v období od 5. do 15. října 2021 na rozsáhlém vzorku 2 228 respondentů, kteří hodnotili svého vlastního dodavatele. Nejvyšší míru doporučení v porovnání s ostatními dodavateli energií získaly od zákazníků MND a obhájily tak již poněkolkáté svoji pozici nejdoporučovanějšího dodavatele energií v ČR. Zákazníci jsou tedy nejvíce ochotni doporučit svým blízkým a příbuzným právě MND. Ve výzkumu byla použita metoda NPS (Net Promoter Score), která vyhodnocuje míru, s jakou by respondent doporučil přátelům nebo známým svého dodavatele energií. Hodnota NPS nabývá rozpětí 100 až -100, přičemž plusové hodnoty vymezují chuť doporučit, ty minusové pak naopak. Vzhledem k tomu, že energetický trh je velmi specifický obor, je v grafu uvedena hodnota průměrného NPS, aby napomohla lepší interpretaci.

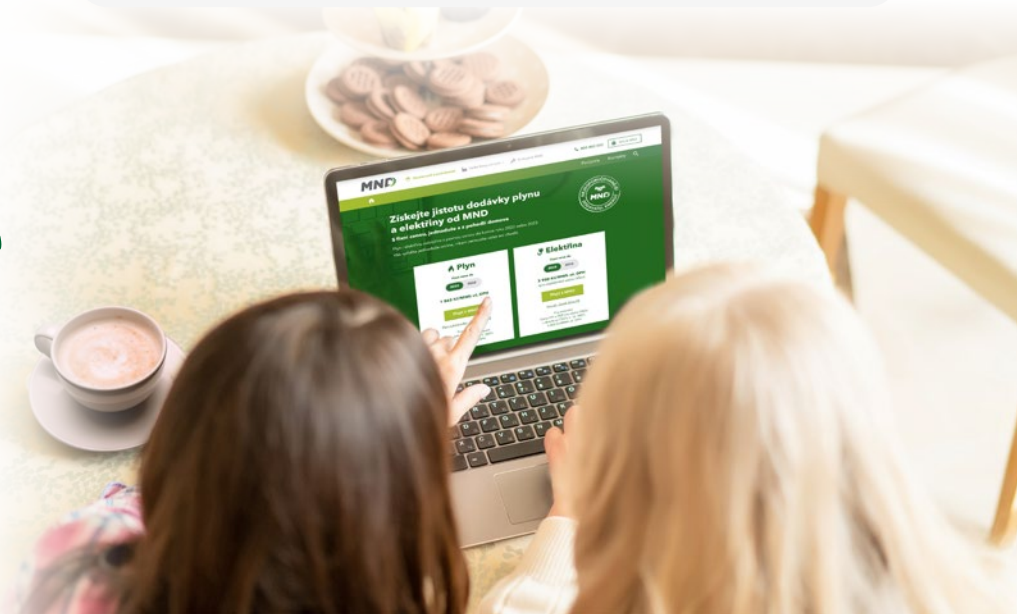
Tereza Lázenská

brand manager

**Doporučil/a byste svého dodavatele
plynu nebo elektřiny?**



Uvedený graf ukazuje pořadí hodnocených NPS jednotlivých dodavatelů. Hodnota 36 u MND je velmi nadprůměrná. Zákazníci MND nejlépe hodnotí možnost sjednání smlouvy online a samotný proces převodu energií. K jejich spokojenosti dále přispívá dlouhodobě výhodná cena a komunikace. Větší detail výzkumu najdete na www.srovnam.cz



Co nás čeká v roce 2022?

CENY ENERGIÍ SETRVALE ROSTOU. MEZIROČNĚ SE ZVÝŠILY NĚKOLIKANÁSOBNĚ, A TO V DŮSLEDKU SOUBĚHU ŘADY NEPŘÍZNIVÝCH OKOLNOSTÍ, MEZI KTERÉ PATŘÍ EKONOMICKÉ, ALE I POLITICKÉ UDÁLOSTI A STEJNĚ TAK I KLIMATICKÉ PODMÍNKY. TAK JAKO JINÍ DODAVATELÉ I MY JSME BYLI NUCENI PŘISTOUPIT K ÚPRAVĚ NAŠICH ZÁKLADNÍCH CENÍKŮ PLYN Z PRVNÍ RUKY A PROUD.



Plyn z první ruky

Od 1. ledna 2022 jsme proto naši základní cenu Plynu z první ruky s 6% premií za věrnost zdražili. Nová cena je 1 659 Kč/MWh vč. DPH.

Přijetí novely energetického zákona

V rámci přijetí novely energetického zákona a jeho prováděcích předpisů, které jsou účinné od 1. ledna 2022, jsme vyhlásili nové obchodní podmínky. V nich jsme nad rámec legislativních změn jasně zakotvili ustanovení, ve kterém se zavazujeme, že smlouvu na dobu neurčitou v případě fixace ceny nevypovíme. Vymezujeme se tak vůči nekalým praktikám některých dodavatelů.

Úpravy, které jsme v obchodních podmínkách provedli v reakci na změny právních předpisů, jsou následující: MND Energie dle zákona upravují



Elektrina

Upravila se i cena pro základní ceník Proud. Na nejčastější distribuční sazbu pro domácnosti D02d je to nově 4 080 Kč/MWh vč. DPH.

maximální přípustnou délku fakturačního období. Jeho původní maximální délka 18 měsíců byla zkrácena na nejzazších možných 14 měsíců.

Další změnou vycházející z novely energetického zákona je situace, kdy zákazník nesouhlasí se zvýšením ceny nebo se změnou podmínek dodávek energií. V tom případě může bez jakýchkoliv sankcí ukončit smluvní vztah s MND výpovědí. Dosud to bylo možné formou odstoupení, což je formálně jiný právní úkon.

Věříme, že novela přispěje k narovnání trhu s energiemi a roli zákazníků skutečně posílí.

Jak správně zabezpečím počítač, smartphone?



OMEZÍM PŘÍSTUP CIZÍCH OSOB K ZAŘÍZENÍM – NENECHÁVÁM ZAŘÍZENÍ NA VEŘEJNÉM MÍSTĚ BEZ DOZORU.



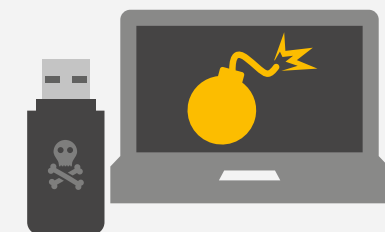
NIKDY NEUKLÁDÁM PŘIHLAŠOVACÍ ÚDAJE V BLÍZKOSTI ZAŘÍZENÍ



PŘI ZADÁVÁNÍ HESEL SE UJISTÍM, ŽE JE NEUVIDÍ NIKDO CIZÍ, NAPŘÍKLAD POHLEDEM PŘES RAMENO



ZAMYKÁM ZAŘÍZENÍ POKAŽDÉ, KDYŽ OD NĚJ ODCHÁZÍM. POČÍTAČ POMOCÍ KLÁVESOVÉ ZKRATKY WIN + L, MOBILNÍ ZAŘÍZENÍ STISKNUTÍM VYPÍNAČE.



DO ZAŘÍZENÍ NEPŘIPOJUJI NEZNÁMÉ USB FLASH DISKY A JINÁ PAMĚŤOVÁ ZAŘÍZENÍ.



Koho sledovat a jaké jsou nové trendy?

V MINULÝCH DÍLECH JSME VÁM PŘIBLÍŽILI, PROČ JE PROFIL NA LINKEDINU DOBROU INVESTICÍ PRO VÁS I PRO VAŠI KARIÉRU, A DÁLE JSME VYSVĚTLILI, JAK MŮŽETE ÚČINNĚ PODPOŘIT SVÉHO ZAMĚSTNAVATELE NA TÉTO SOCIÁLNÍ SÍTI. NYNÍ SE ZAMĚŘÍME OPĚT NA VAŠE OSOBNÍ PROFILY. KDO NA TÉTO SÍTI PATŘÍ K NEJVlivnějším INFLUENCERŮM? JAKÉ NOVINKY BY VÁM NEMĚLY UNIKNOUT? SVĚT LINKEDINU JE DYNAMIČTĚJŠÍ NEŽ KDYKOLIV PŘEDTÍM!



Bill Gates
34 808 949
sledujících

Největší influenceři na LinkedInu
Mezi nejpopulárnější a nejvlivnější tváře LinkedInu patří například kdysi nejbohatší muž planety Bill Gates či zakladatel skupiny Virgin Richard Branson. Ačkoliv první zmíněný podnikatel Gates využívá tuto sociální síť především k propagaci svých charitativních aktivit, počet sledujících mu zjevně neklesá. Naopak, nyní se Gates chlubí přes 34 miliony sledujících. Zajímavé ovšem je, že kromě těchto dvou známých

tváří se top desítka největších influencerů skládá z osobností, o kterých jste nejspíš nikdy neslyšeli. Například novinářka a analytička Jill Schlesinger. Tato známá osobnost americké televize CBS pravidelně sdílí svou novinářskou práci na LinkedInu. Výsledkem jsou příspěvky, které generují desítky komentářů. Úctyhodný počet sledujících mají také hlavní ekonomický poradce společnosti Allianz Mohamed El-Erian, podnikatelka Sramana Mitra či zakladatelka firmy Ellevest Sallie Krawcheck.



Richard Branson
19 582 796
sledujících

Žebříček Top 10 influencerů na LinkedInu (dle počtu sledujících a celkového dosahu příspěvků)

1. Bill Gates – 34,808,949 sledujících (<https://www.linkedin.com/in/williamhgates/>)
2. Richard Branson – 19,582,796 sledujících (<https://www.linkedin.com/in/rbranson/>)
3. Jeff Weiner – 10,704,988 sledujících (<https://www.linkedin.com/in/jeffweiner08/>)
4. Gretchen Rubin – 2,981,090 (<https://www.linkedin.com/in/gretchenrubin/>)
5. Sallie Krawcheck – 2,723,057 (<https://www.linkedin.com/in/salliekrawcheck/>)
6. Mohamed El-Erian – 2,512,861 sledujících (<https://www.linkedin.com/in/mohamedelerian/>)
7. Mike Bloomberg – 2,427,099 sledujících (<https://www.linkedin.com/in/mikebloomberg/>)
8. James Altucher – 1,258,409 sledujících (<https://www.linkedin.com/in/jamesaltucher/>)
9. Jill Schlesinger – 751,744 sledujících (<https://www.linkedin.com/in/jillonmoney/>)
10. Sramana Mitra – 438,657 sledujících (<https://www.linkedin.com/in/sramana/>)



Jeff Weiner
10 704 988
sledujících

¹ Richard van der Blom, LinkedIn Algorithm Report Edition 2021 (Analýza 5 600 profilů na LinkedInu).
² Richard van der Blom, LinkedIn post ze září 2021: https://www.linkedin.com/posts/richardvanderblom_linkedin-algorithm-report-edition-2021-activity-6848141573990051840-spu1.
³ Ibidem.

Nové trendy, které vám pomohou s profilem

Kvalitní obsah

Kdyby se základní principy kvalitního obsahu daly popsat v jedné větě, zněla by nejspíš takto: Kvalita vítězí nad množstvím. Tuto realitu skvěle vystihuje nový výzkum nizozemského analytika a zakladatele společnosti Just Connecting, Richarda van der Bloma.¹ Podle aktuálních dat totiž až 64 % uživatelů LinkedInu vůbec na příspěvky nereaguje.² Profily a společnosti se tak čím dál častěji pokouší své sledující oslovit různými formami obsahu, včetně videí, infografik a PDF souborů. Nadále tedy platí pravidlo: Pokud chcete, aby se o vašem příspěvku dozvědělo co nejvíce uživatelů, udrzte pozornost zajímavým (a nejlépe i přínosným) obsahem.

Optimální délka

Data, která z výzkumu Richarda van der Bloma a společnosti Just Connecting vyplývají, jsou skutečně zajímavá. Analytici například zaznamenali, že optimální délka příspěvku byla 1 470 znaků. Populární a virální příspěvky také obsahovaly méně než 10 emotikonů – pozor tedy na přehlcení smajlíky! Další zajímavé postřehy prozradíme níže.

3-5

Optimální počet hashtagů nadále zůstává mezi 3 – 5.

Komentáře

Komentáře, které obsahují méně než pět slov, neposílí obsah.

Úpravy příspěvků

Upraveným příspěvkům se značně zmenší dosah, zejména pokud jsou upravené do hodiny (po publikaci).

Čtyři příspěvky za týden

Nejpopulárnější firemní stránky publikovaly čtyři příspěvky za týden.

-20 %

LinkedIn v loňském roce zaznamenal celoplošný pokles v rámci dosahu příspěvků o 20 % (analytici tento pokles zatím nedokážou vysvětlit).

Nejúspěšnější příspěvky

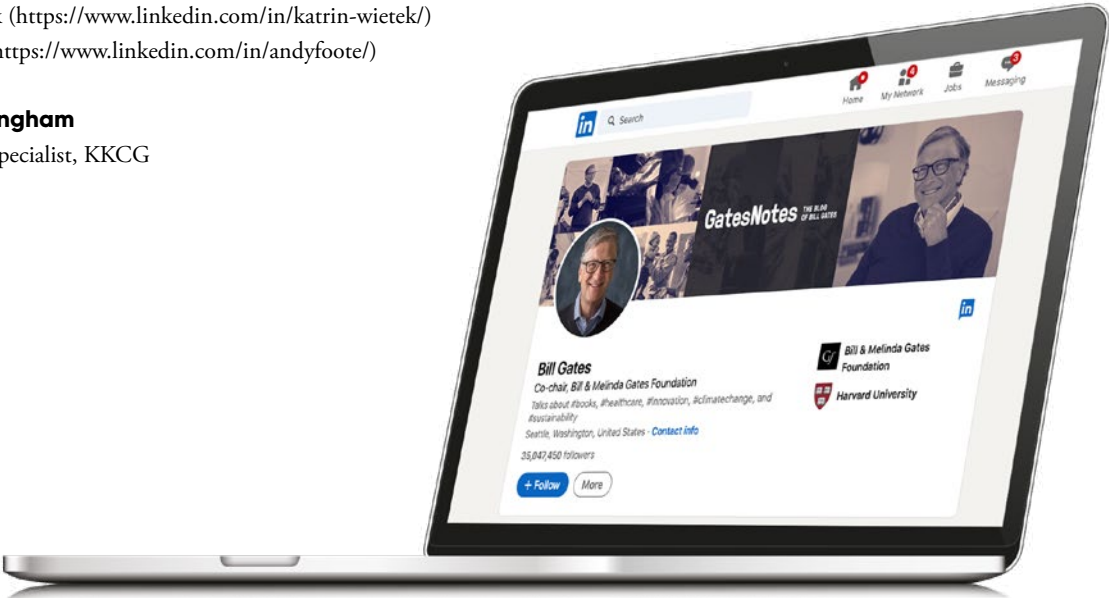
zaznamenají reakce do tří hodin (po publikaci).

Je evidentní, že i na LinkedInu dochází v poslední době k několika důležitým změnám. Tyto novinky mohou zásadně ovlivnit dosah či popularitu příspěvku. Proto doporučujeme i sledovat analytiku a stránky, které uživatelům data či výsledky svých výzkumů nabídnou (ve většině případů zdarma). Pokud chcete mít přehled o tom, co se na LinkedInu děje a jaké novinky uživatele čekají, doporučujeme tyto profily:

- Richard van der Blom (<https://www.linkedin.com/in/richardvanderblom/>)
- Andrew Bruce Smith (<https://www.linkedin.com/in/andrewbrucesmith/>)
- Katrin Wietek (<https://www.linkedin.com/in/katrin-wietek/>)
- Andy Foote (<https://www.linkedin.com/in/andyfoote/>)

James Cunningham

Digital Media Specialist, KKCG



Karel Komárek Family Foundation

Pomoc po tornádu

NA ŠTĚDRÝ DEN, KDY VĚTŠINA Z NÁS USEDLA KE STOLU SE SVÝMI BLÍZKÝMI, JSME SI PŘIPOMNĚLI PŘESNĚ PŮL ROKU OD NIČIVÉHO TORNÁDA, KTERÉ ZASÁHLO NÁŠ REGION. CÍLEM NADAČNÍHO TÝMU, KTERÝ SE TĚCH ŠEST MĚSÍCŮ VĚNOVAL POMOCI ZASAŽENÉMU REGIONU BYLO, ABY CO NEJVÍCE RODIN MOHLO STRÁVIT TYTO SVÁTKY V RODINNÉMU KRUHU IDEÁLNĚ POD NOVOU STŘECHOU ANEBO ALESPŮN S NADĚJÍ, ŽE V ROCE 2022 SE OBNOVA ZNIČENÉHO MAJETKU PODAŘÍ. Z DOPISŮ A REAKCÍ VÍME, ŽE SE TO, ASPOŇ Z ČÁSTI, SKUTEČNĚ PAVEDLO.

CELKEM NA POMOC
RODINÁM A DOMÁCNOSTEM
VYPLATILA PŘES

31 mil. Kč

NADACE KAREL KOMÁREK
FAMILY FOUNDATION
PODPOŘILA PŘES

160 rodin

Pomoc rodinám

Nadace Karel Komárek Family Foundation podpořila přes 160 rodin. Z nich pak 54 ve dvou kolech. Celkem na pomoc rodinám a domácnostem vyplatila přes 31 milionů Kč. V současné době jsme v kontaktu ještě s 10 rodinami ohledně třetího kola pomoci. Během svých návštěv jsme si uvědomili, že důležitá není jen finanční podpora ale i ta psychologická. Stovky telefonátů a emailů, jejichž prostřednictvím jsme se snažili lidem poskytnout potřebné informace, poradit a nasměrovat, pomohly zasaženým kolegům a jejich rodinám a přátelům se vypořádat s dopady a nastartovat obnovu svého majetku. Možná nejoceňovanější radou bylo nebát se a žádat v rámci dotačního titulu „živel“. Pomoc nadace směřovala primárně do těchto obcí:

1. Moravská Nová Ves – 44
2. Hrušky – 43
3. Mikulčice – 33
4. Lužice – 29
5. Hodonín – 16

Pomoc byla určena primárně na obnovu poškozeného majetku, opravu nemovitostí a jako základ pro financování nové stavby. S rodinami jsme i nadále v kontaktu a jednotlivé příběhy budeme i nadále sledovat. Rádi bychom zde poděkovali všem kolegům ze skupiny MND, kteří nám pomáhali během prvních měsíců a byli naší prodlouženou rukou. Bez jejich pomoci a přítomnosti v terénu bychom nebyli tak rychlí.

Karel Komárek Family Foundation

Obnova veřejného prostoru

Bezprostředně po tornádu alokovali manželé Komárkovi na obnovu regionu 150 milionů Kč. Dalšími 1,3 milionů Kč přispěli kolegové a zaměstnanci skupiny KKCG. Celkem tedy 151,3 milionů Kč. Z uvedené částky bylo na podporu postižené oblasti určeno 51,3 milionů Kč. Zbývajících 100 milionů Kč nadace po dohodě s městem Hodonín a Jihomoravským krajem nasměrovala na obnovu a rozvoj veřejného prostoru.

Ve spolupráci s městem Hodonín a týmem na radnici, s kolegy z MND v čele s Janou Hamršmídovou a Pavlem Kotáskem a v úzké komunikaci s odborníky z Nadace Promě-

ny správní rada nadace alokovala prostředky na obnovu těchto projektů:

1. Prostor před ZŠ u Červených domků
2. Dům přírody Hodonínské Dúbravy
3. Sportovní areál u Červených domků
4. Příměstský les Bažantnice

Projekt obnovy je rozložen do pěti let. Nadace počítá s tím, že bude odborným garantem a bude zároveň komunikovat s veřejností a poskytovat průběžně veškeré informace a aktuality. Více o projektu na www.bazantnicezije.cz.

Luboš Veselý
ředitel KKFF



BEZPROSTŘEDNĚ PO TORNÁDU
ALOKOVALI MANŽELÉ KOMÁRKOVÍ
NA OBNOVU REGIONU

150 mil. Kč

KOLEGOVÉ A ZAMĚSTNANCI
SKUPINY KKCG PŘISPĚLI

1,3 mil. Kč

UVEDENÉ ČÁSTKY JE NA POMOC
RODINÁM A DOMÁCNOSTEM URČENO

51,3 mil. Kč



Četli jste report pozorně?

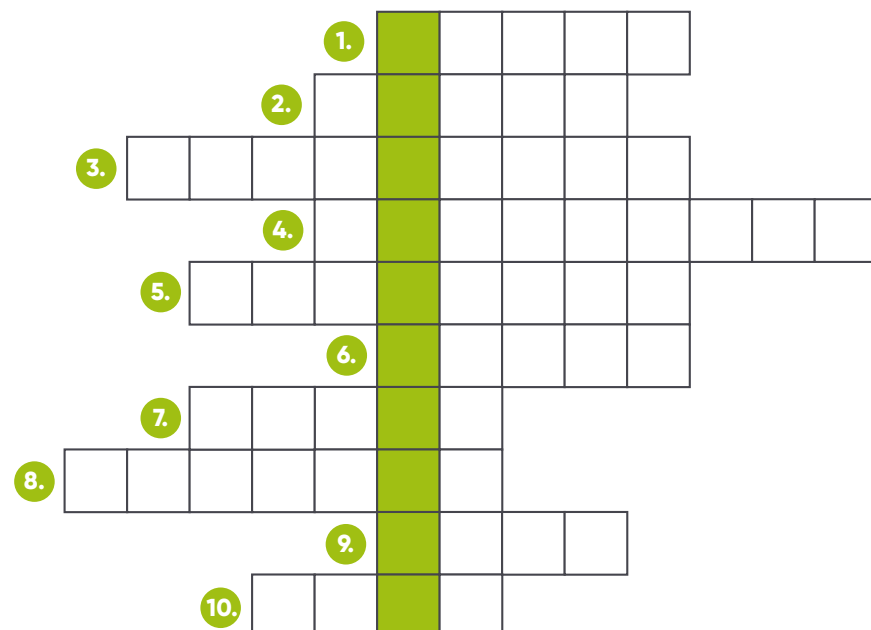
OTESTUJTE SE NA KŘÍŽOVCE A VYHRAJTE DOBRÉ VÍNO! TAJENKU ZASÍLEJTE NA REDAKCE@MND.CZ
DO KONCE ÚNORA 2022. ZE SPRÁVNÝCH ODPOVĚDÍ VYLOSUJEME TŘI VÝHERCE, KTEŘÍ OD NÁS DOSTANOU
ODMĚNU Z VINSELEKT MICHLOVSKÝ

Gratulujeme úspěšným luštitelům minulé křížovky, kteří od nás získávají láhev vína z Vinselekt Michlovský: Ivana Dudová, Antonín Uher, Josef Hájek, Cyril Příkazský, Radek Husa a Jiří Ševčík. Držíme palce a těšíme se na vaše odpovědi!



Ani v tomto vydání MND Reportu nechybí křížovka

1. Jak se jmenuje jeden z našich projektových manažerů, který má na starosti nové geotermální projekty u nás a zároveň je i autorem článku o nich?
2. Kdo je nejsilnějším světovým influencerem na LinkedInu?
3. Jak se nazývá jeden z nových vrtných projektů, který vychází ze seismického průzkumu „Svahy ždánické elevace“?
4. Na které stanici spouští MND první kongenerační zařízení?
5. Ve kterém britském hrabství se nachází geotermální vrt projektu Eden?
6. Jak se jmenuje program, kam jsme se přihlásili s projektem „GEOTECH - Technologické výzvy jímání a ukládání energie v horninovém prostředí“?
7. Jaké je příjmení hlavní koordinátorky projektu Eden?
8. Jaký je nový název bývalé divize MND Retail?
9. Jaká je zkratka ropného ekvivalentu?
10. Jaká je zkratka projektu výstavby kombinované výroby elektrické energie a tepla na SNS Dambořice?



Nové číslo MND Reportu

také na mnd-report.mnd.cz



INFORMAČNÍ ZPRAVODAJ PRO ZAMĚSTNANCE
SPOLEČNOSTÍ SKUPINY MND

**ZIMA
2022**

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 tohoto čísla i těch následujících. **Členové redakční rady:** Dana Dvořáková, Jana Hamršmířová, Karel Luner, Pavel Kotásek, Michal Sasín, Radim Ciprys, Martin Pich, Jan Sýkora, Tereza Lázenská, Tomáš Baldrián, Magda Lengálová, Petra Kulčárová, Jan Havlíček, Jaromír Havlásek, Zuzana Čápková a Radka Vondrašová.
Design: filipsodomka.cz