



## Vítejte u dalšího vydání FEEDERU

Protože se nezdáříte blíží konec roku, je tak akorát na čase dát prostor také naší Divizi 2 – Rozšiřování, která má za úkol získávat a zajišťovat dostatek práce pro obě společnosti, Backbone i Suntel Czech. Stěžejním tématem tohoto čísla tedy budou rozhovory s Rudou Koláčným, naším vedoucím Divize 2, a obchodním manažerem Petrem

Đurišem. Petr, přestože je u nás teprve krátce, už má na pažbě několik důležitých obchodních zářezů ve fotovoltaice. Věřím, že rozhovory nejen o našem byznysu pro vás budou zajímavým počtením. A ve čtení můžete pokračovat i na našem webu [www.suntel-group.com](http://www.suntel-group.com).

**Michal Mrázek, CEO**

## Tleskejte hurá a mlaťte bravo

V Rakousku máme velké plány a nového parťáka.

Spojili jsme síly s rakouskou firmou Iris, která má na starosti modernizaci lokalit pro tamějšího rakouského operátora A1.

Cítíme, že se nacházíme na novém trhu s pro nás mírně atypickými pravidly. Zároveň do toho všeho vnáší nádech nejistoty instalovaná technologie Nokia. Ta totiž dokáže překvapit nejen zkušený tým. Jsme však přesvědčeni, že po zaškolení týmů i backoffice dokážeme z této spolupráce vytvořit nový, zajímavý a finančně stabilní projekt, který nám pomůže bu-

dovat zájem o naše služby na rakouském trhu.

Aktuálně se nacházíme v průběhu prvních pilotních instalací, poznáváme databáze, procesy objednávání materiálu, první instalace a integrace. V plánu do konce tohoto roku je kompletní zaškolení jednoho týmu a v novém roce chceme začít implementovat do procesů další dva týmy, které budou poté tvořit projekt Iris\_Spring\_A1.

Jsem si jist, že nás čeká plno výzev. Dá se očekávat, že většina z nich

bude spojena s konfigurací zmínované technologie či ocelovou konstrukcí, která je součástí tohoto projektu. Věřím však, že v článku v příštím čísle už představím nový, kompletně zaškolený a funkční tým budující základy firmy na rakouských trzích.

**Libor Ševčík, projektový manažer**



## Věž v zajetí gepardů: Jak bude probíhat modernizace MW?

Plánovaná stavba MW rychlejší než hladoví gepardi.

V německé zoologické zahradě se chystá akce, která bude rychlejší než samotní gepardi. Plánujeme mikrovlnnou modernizaci přímo ve výběhu s těmito šelmami. Nová technologie zvýší komunikační rychlost a spolehlivost, což znamená, že návštěvníci budou moci sdílet své fotky rychleji, než mohou zareagovat na pohyb těchto rychlých šelem. Bude to doslova závod!

**David Joao Julio, projektový koordinátor**



## Je skvělé, když klient ví, co chce

Ruda má u nás ve firmě na starost zákazníky a zajišťuje, abychom měli co dělat. A občas je to dost dřina.

### Jméno, příjmení, titul:

Rudolf Koláčný, Ing.

**Firma:** BB & SCZ

**Pozice ve firmě:**

COO – chief operating officer

**Divize:** Rozšiřování

### Řekni nám, jak ses ocitl v naší firmě.

Naše spolupráce začala již v roce 2008, kdy se v ČR rozjížděl pilotní projekt technologické modernizace sítě T-Mobile s dodavatelem Huawei. První léta jsem stál na straně zákazníka a šlo o skutečně euforický čas plný nadšení z tvoření něčeho nového a tato energie vyzařovala i z dodavatelů, jimiž byli zejména Backbone a Lukromtel/Suntel.

Přístup Honzy Piňhy a Romana Řezníčka se mi líbil, a když o šest let později přišla možnost vyrazit s Backbone na projekt do Dánska, moc mě přemlouvat nemuseli. Práce na OMC, kde jsme měli na starosti konfiguraci – oživování nových lokalit, byla hodně intenzivní a zároveň se mi moc líbilo v Kodani. I díky skvělému týmu, který se zde podařilo poskládat. Pak už jsem se vezl, po příjezdu do Prahy se zapojil do obchodně-finanční agendy a kabátek z kancelářské krysy mi už zůstal.

### V čem je práce pro Backbone unikátní?

V různorodé spolupráci se zákazníky po celé Evropě. Za velké plus považuji i možnost ovlivňovat chod věcí ve firmě, což je i přes náš velký růst stále možné z každé pozice. V neposlední řadě pak zaměření na produkt a kvalitu produkce, které jsou součástí vnitřního autoopravného mechanismu.

### Řekni nám něco víc o divizi, v níž pracuješ.

Účelem divize D2 je „zajištění více než dostatek práce pro firmu při zachování vyšších příjmů než

výdajů“. Tedy mít více zakázek/projektů, než jsme schopni aktuálně zrealizovat, abychom udrželi vy-tíženost techniků na vysoké úrovni a zároveň aby ekonomika projektu přinesla adekvátní zisk pro firmu.

Naši základní oblastí podnikání jsou telekomunikace, k nimž jsme přidali Energo divizi. V energetice a hlavně solárních B2B elektrárnách máme Petra Đuriše, jenž velmi intenzivně přepřel frontu obchodních příležitostí. Mám radost, že s námi chce eticky budovat tuto oblast, která má ambice stát se výrazným přispěvatelem do našeho firemního rozpočtu.

### Do konce roku zbývá přibližně sedm týdnů, to není moc. Co je z tvého pohledu potřeba udělat a na co je potřeba se zaměřit, abychom splnili plán?

Na dotažení realizací, dokumentace a vyúčtování odkládaných projektů. Je třeba aktivně a včas komunikovat se zákazníkem potenciálně protahované, umrtvené akceptace, abychom se nesnažili přeprat tygra až u štědrovečerní večeře.

### Narazili jste letos i na nějaké potíže?

Jelikož obchod ani život není vždy sluníčkový, měli jsme i letos slabší chvílky. Na druhou stranu bych rád vyzdvihl každého, kdo byl ochotný místo

velkých projektů řešit i více malých, ty nám totiž pomáhají vyrovnat množství zadání. Ještě jednou bych rád ocenil spolupráci všech PMs, kteří plní svou neodiskutovatelnou roli coby obchodních reprezentantů – proaktivitou, kvalitní produkcí, dobrou komunikací se zákazníkem získávají další objemy a vyvolávají ochotu zákazníka dávat nám další projekty.

### S jakým zákazníkem se ti nejlépe a naopak nejhůře pracuje?

Nejlépe se spolupracuje se zákazníkem, který je organizovaný a má jasný záměr, čeho chce docílit. Pár jich máme a jsme za ně rádi. S těmi, co to mají obráceně, to bývá horší. Přeslapující zákazník se slabou vizí a záměrem přináší do projektů prodlevy, což má neblahý dopad na dlouhodobé plánování našich kapacit a občas přináší zbytečně zjitřené emoce.

### Jaké projekty plánuješ ještě do konce roku rozjet?

Letos ještě stihneme rozjet menší projekt instalace BSC pro Vodafone v Německu. Taktéž pracujeme na nastartování spolupráce v oblasti WDM/GPON – boxy pro optické sítě. Jedná se o vnitřní instalace, takže na zimu ideální projekt.

### Už máš nějakou základní představu, jak bude z tvého obchodního pohledu vypadat rok 2024? Chystá se něco zajímavého?

V České republice půjde do finále modernizace CETINU, u TMCZ vnímáme přání navýšit objemy a u Vodafone udržení stávajícího tempa. V energetice pracujeme na zajištění objemu projektů na podobné finanční úrovni, jako řešíme v telcu. Umím si představit, že velká část teamu vyzývá dobrého ducha NEMOa, aby konečně přestal dělat cavyky a umožnil rozjet modernizační projekt DT ve velkých objemech tak, jak je již rok avizováno.



V rámci Německa bude, krom stávajících projektů, hrát významnou roli i výstavba čtvrtého operátora 1&1, úpravy konstrukčních řešení stávajících lokalit a posilování přenosové sítě. Těž je dost pravděpodobné, že se zapojíme do realizace větších fotovoltaických elektráren.

V Rakousku se slibně rýsuje spolupráce s A1 a věříme, že Magenta obnoví důležitost, a tedy i objemy v modernizaci své sítě.

Držíme palce Viasatu, aby se jim podařilo opravit satelit na oběžné dráze, což by odblokovalo další výstavbu pozemních stanic, kterých máme v plánu více než 150.

### Jedna těžká otázka na závěr – co bychom měli dělat pro to, abychom zvedli ziskovost jednotlivých projektů?

Osobní odpovědnost projektových manažerů ve spolupráci s finančními koordinátory za rychlé doúčtování nákladů zákazníkům, znalost smlouvy/ceníku a následné včasné uzavírání zakázek jsou základními předpoklady dobrého projektu. Abychom pak dokázali zvednout ziskovost, musíme se odpíchnout od výše zmíněného a pracovat na celkové efektivitě. Nedílnou součástí je stabilní přísun zakázek a vy-tíženost týmu.

# Je libo vlastní elektrárnu?

Obchodní manažer Energo Petr Ďuriš měl za úkol stabilizovat obchodní oddělení Suntel Energy a teď pro nás hledá zákazníky. A ví, co jim nabídnout.



**Jméno, příjmení, titul:**  
Petr Ďuriš, MBA  
**Firma:** BB & SZ  
**Pozice ve firmě:**  
Obchodní manažer Energo  
**Divize:** Rozšiřování

## Jaký je v dnešní době zájem o fotovoltaickou elektrárnu v B2B sektoru? Jaké typy zákazníků hledáme?

V dnešní době je zájem o fotovoltaické elektrárny v B2B sektoru poměrně vysoký. Existuje mnoho typů zákazníků, kteří mají zájem o investici do FVE ve svém podnikání, takže raději přímo uvedu příklady:

**Průmyslové podniky:** Využívají velké množství energie pro svou vlastní výrobu a provoz. Investice do FVE může těmto podnikům pomoci výrazně snížit náklady na elektrickou energii a zároveň snížit jejich uhlíkovou stopu.

**Obchodní centra a supermarkety:** Mají vysokou spotřebu energie kvůli svému provozu a osvětlení. FVE může být výhodnou investicí ke snížení provozních nákladů a získání „zelené image“.

**Zemědělské podniky:** Mohou využívat FVE jako způsob získávání elektřiny pro chod svých zařízení. Tím nejen snižují své náklady na elektřinu, ale zároveň přispívají k udržitelnosti zemědělského sektoru.

**Různé komerční nemovitosti:** Kancelářské budovy, hotely nebo nemocnice mohou využívat FVE ke snížení provozních nákladů a naplňování cílů udržitelnosti.

**Obecní a veřejné instituce:** Města, obce a veřejné instituce mohou mít také zájem o investice do FVE, a to z důvodu snižování nákladů na energii a podpory udržitelného rozvoje. Pro práci s jednotlivými typy zákazníků je důležité identifikovat jejich specifické potřeby a cíle ještě před návrhem investice do FVE.

## Jakým zákazníkům bys doporučil investici do FVE a proč?

Hlavně „ekologickým zákazníkům“, pro něž je investice do FVE vhodná z důvodu získání ekologického a udržitelného zdroje energie.

Investice do FVE doporučuji z několika důvodů. Sluneční energie nic nestojí a výkonnost FVE se dá vylepšovat moderními technologiemi, takže z dlou-

## Petrovo NEJ:

**Knihy:** Knihy o Elonu Muskovi a jeho SpaceX a Tesle, Mnich, který prodal své Ferrari.

**Film:** Forrest Gump.

**Dovolená:** Alpy, moře.

**Myšlenka – motto:** Když prohráje, nezapomeňte na tu lekci.

**Jídlo:** Steak na prvním místě, ale indická kuchyně je taky fajn.

**Koníček:** Crossfit, lyže, kolo, plavání, šachy, lego.

hodobého hlediska bude výnosná. Zároveň může zákazníkům pomoci snížit jejich energetické náklady, pokud si postaví „vlastní elektrárnu“, sníží se závislost na cenách elektrické energie, a dokonce se ona závislost může i úplně eliminovat. A zlepší i image firmy.

## Co jsou v dnešní době největší překážky, kterým v tomto byznysu musíme čelit?

Těch by bylo několik. Nejvíce musíme bojovat s regulací a administrativními procesy. Investice do FVE je na nich závislá a bojovat s předpisy a povoleními někdy trvá, což může celou stavbu a provoz dost zkomplikovat a pozdržet. Navíc investice není malá a je nutné držet krok s novinkami a trendy. Konkurence navíc nikdy nespí.

A aby toho nebylo málo, nesmíme zapomínat na to, kde stavíme. Ne všude má elektrická síť dostatečnou kapacitu a připojit na ni solární elektrárnu pak může být problém.

## Jak dlouho u nás pracuješ a odkud jsi k nám přišel?

Pracuji tu od začátku letošního léta. První kontakt přišel od Moniky, ta mě následně propojila s Rudou Koláčným. Už v průběhu našeho prvního setkání bylo zřejmé, že máme podobné myšlenky a cíle, a tak jsme se domluvili na uzavření spolupráce, kterou jsme vnímali jako oboustranně přínosnou.

A tak jsem se stal součástí této společnosti, kterou vnímám nejen jako velmi inovativní, ale také jako společnost s vizí a posláním, s nímž se ztotožňuji, a má vykoučeno správným směrem pro transformaci energetického sektoru. Jsem vděčný za příležitost stát se součástí Suntelu/Backbone.

## Jsi tady zatím jen krátce, můžeš nám přesto říct, co tě na práci v Suntelu/Backbone nejvíce baví a co tě tu zaujalo?

Jednoznačně to, že firma kromě České republiky působí také na dalších evropských trzích, čímž vzniká příležitost rozvíjet Energo v Evropě.

## Co je hlavním účelem tvé pracovní pozice? S kým spolupracuješ?

Hlavním cílem je zajištění obchodu. Získávání zakázek, ať už v podobě projektové dokumentace, samotné realizace, nebo kombinace obojího, a tím obhájit pozici firmy na trhu.

## Suntel Energy je ve firmě nejmladším oddělením. Co pro tebe představuje největší výzvu?

Jednoznačně stabilizovat a rozvíjet Divizi 2 – Rozšiřování – Energo. Toto oddělení jsem „zdědil“ v těžké situaci a mým hlavním cílem a současně i výzvou je vytvořit funkční a hlavně prosperující oddělení, které by bylo pro celou společnost přínosem.



# Zahrádky pro Viasat

Ve vesmíru se to trochu zadržlo, takže se místo cestování ke hvězdám budeme věnovat zahradničení.

Ačkoliv to ještě nedávno vypadalo skvěle, teď se projektu Viasat nedaří moc dobře. Kvůli problémům ve vesmíru se projekt zastavuje. V současnosti dokončujeme pár CW sítí, které nám vyjdou do konce roku, a SAN bude pokračovat příští rok. My ale zatím vymýšlíme, co dělat do té doby. Díky dobrým vztahům jsme se s Viasatem domluvili na realizaci a vybudování nové zeleně, aby v Německu neměli jen betonové sity.

Máme za sebou úspěšně realizovanou první „zahrádku“. Mně, jako člověku, co má přírodu rád a sám se aktivně věnuje permakultuře, dělá tohle nesmírnou radost. Podle jednotlivých permitů pro výsadbu je totiž evidentní, že tohle má skutečně smysl a nejedná se o alibistický projekt, který by byl zelený jen na papíře. Navíc je zajímavý i finančně a pomůže

nám v Backbone přežít výpadek na standardních projektech Viasatu. Po realizaci zahrádek nám totiž bude Viasat platit i roční údržbu, kterou hodláme částečně realizovat vlastními silami. Na starost si vezmeme stříhání, vyžínání, seč, závluku a dodatečné vysazení dřevin. Tuhle



akci pojmeme jako stmelovací pro nás v backoffice. Na jaře si s Pavlem Krausem vezmeme vozík, nádrž na vodu, křovinořez, nůžky a rukavice a pojedeme do Německa. A trochu si přitom ušpiníme ruce. Potěší nás, když se k nám přidáte.

**Jirka Janík, projektový manažer**

# Společné výletování

Letošní cyklovýlet se nemohl povést lépe. Vyšlo počasí, trasa byla nádherná a na konci na nás čekalo dobré víno.

První říjnovou sobotu proběhla naše už tradiční společná akce „Cyklovýlet“. Tentokrát nás čekala trasa z Otrokovic do Bzenec, kde jsme se nakonec sešli, nebo v našem případě spíš sjeli, v Lidovém domě Bzenec, a pak následoval vinný sklípek s lákavým názvem Vinum Moravicum.

Celkem se nás i se sedmi opozdílci zúčastnilo osmadvacet a měli jsme štěstí. Od začátku nám přálo počasí, bylo krásné podzimních 21 stupňů, a i když zpočátku trochu foukalo, nakonec jsme si užili příjemného počasí. Na kolo ideální.

V nohách a šlapkách jsme měli nakonec 47 kilometrů. Trasa vedla podél řeky Moravy a krásného Bařova kanálu, většinu času navíc po upravené cyklostezce, těžší terén byl asi jen na čtvrtině cesty. Ze dvou plánovaných občerstvovacích zastávek si někteří výletníci udělali čtyři, žízeň se holt nesmí podceňovat, a na místo nakonec všichni dorazili bez nehod, ztrát a úrazů.

Letošní výlet se mohl pochlubit vůbec nejvyšší účastí cykloturistů a moc jsme si to užili, takže nezbyvá než poděkovat organizátorům D1 do Zlína.



# Fotovoltaika se pořádně rozjíždí

Team fotovoltaiky má za sebou první úspěšný rok a má velké plány. A loví nové parťáky.

V posledních několika měsících se nám podařilo významně rozšířit náš B2B team fotovoltaiky a v teamu FVE je nás už devět. Pět lidí v projekci a po dvou v obchodu a projektovém řízení. A jsme připraveni nabídnout naše služby a kompetence zákazníkům.

Co nás čeká do konce roku? Určitě chceme dokončit všechny dříve domluvené a naplánované zakázky. Sice se objevilo pár překvapivých výzev, ale hodláme se s nimi poprat. Očekáváme, že budeme mít realizovaných 1,5 až 2 MWp, což představuje plochu minimálně jednoho



fotbalového hřiště. Na první realizační rok je to velmi dobrý výsledek. Obchodní oddělení a oddělení projekce intenzivně pracují na dosažení našeho cíle zrealizovat minimálně 10 MWp v příštím roce. Je to velké sousto, takže pokud někdo z našich techniků má zájem specializovat se na výstavbu FVE, příležitost tu je. Našimi hlavními zákazníky jsou aktuálně DRFG se svými obchodními centry a strojírenské podniky. Chceme realizovat energetické projekty eticky, s vysokou odborností a zajistit maximální spokojenost každého zákazníka tím, že mu dodáme elektrárnu, která bude skutečně naplňovat jeho potřeby. Pokud cítíte vy nebo někdo ve vašem okolí příležitost k realizaci B2B FVE, budeme rádi, když se nám ozvete na [energy.cz@suntel-group.com](mailto:energy.cz@suntel-group.com). Těšíme se na nadcházející období s B2B fotovoltaikou – bude to opravdová jízda!

**Ruda Koláčný, COO**



## Odpovězte a vyhrajte hodnotné ceny!

Po druhém kole soutěže se na výhry mohou těšit:

1. Pavel Boukal
2. Kamil Blažek
3. Michal Benýšek

Všem výhercům gratulujeme!

Otázky do dalšího kola soutěže naleznete ZDE →



Připomínáme, že na konci soutěže je pro deset nejlepších z vás připraveno slosování o hlavní výhry, kterými jsou ŠKOLA SMYKU a 2x KURZ IRATA. Sčítat budeme body ze všech kol, tak se nezapomeňte zúčastnit.

**Soutěž probíhá pouze přes FEEDER.**

