

ELEKTRICKÁ ENERGIA MÁ BUDÚCNOŠŤ

PPA CONTROLL je etablovanou spoločnosťou v oblasti jadrovej energetiky, tepelného hospodárstva, priemyslu a budovania infraštruktúry na Slovensku i v zahraničí. Vznikla začiatkom deväťdesiatych rokov a nadviazala na históriu československého Elektromontu. Odvtedy sa rozrástla na dodávateľsko-inžiniersky holding s viacerými dcérskymi spoločnosťami. Jednou z nich je PPA Power DS. S jej riaditeľom Romanom Nemčekom sme sa porozprávali o ich aktivitách, skúsenosti z obdobia pandémie i o spolupráci s Arvalom.

Mohli by ste v krátkosti priblížiť miesto vašej spoločnosti v rámci holdingu a jej hlavné zameranie?

PPA Power DS je jedna z dcérskych spoločností holdingu PPA CONTROLL. Holding má ďalšie dve dominantné spoločnosti – PPA ENERGO a PPA INŽINIERING. Tie sa venujú investičnej výstavbe, najmä jadrovému sektoru a veľkej energetike, ale aj energetike v priemysle, technológiám budov a dopravnej infraštruktúre. V oblasti jadrového sektora je PPA CONTROLL špičkou na Slovensku, čo sa týka know-how a potenciálu v rámci merania a riadiacich systémov jadrových elektrární. Naša spoločnosť PPA Power DS ich dopĺňa v časti servisu, správy a dodávky energií. Tento odlišný biznis nás dostáva do portfólia dlhodobých zmlúv, kde si vieme nastaviť celý „budgetový“ systém vrátane systému vozového parku.

Zrejme každého dnes zaujíma otázka nákladov a úspory energií. Čo to znamená pre vás?

Naša činnosť je zameraná na dodávky energií a optimalizáciu odberu. To znamená, že nám ide o to, aby náš klient mal nastavené ideálne portfólio podľa odberovej krivky a zbytočne neplatil za energie, ktoré sú v určitom čase drahé alebo neefektívne odoberané. Charakter odberu vždy analyzujeme na základe minimálne ročného obdobia, ale výsledky sú extrapolované na viacero rokov. Napríklad v automotive je nastavovaný na štvorročné až šesťročné obdobie. Následne sa vytvoria opatrenia na bilančnú vyrovnanosť energetických nákladov s výrobným procesom. Ak by som to porovnal s naším strážením nákladov, je to podobné ako s vozidlami na operatívny lízing. Vozidlá, ktoré takto využívame, nám vychádzajú priaznivo, pretože sú priamo previazané s obdobím trvania kontraktu pri nami poskytovaných službách v sieťovom odvetví a sú naviazané na náš inkasný biznis. Čiže máme kontinuálny náklad, ktorý si vieme dať do réžie a plánovať. Keď nám vozidlá dokončujú štvorročné obdobie, Arval nám pripraví novú ponuku, zabezpečí kontinuitu tejto služby a pokračujeme v ďalšom období lízingu vozidiel.

Ako dlho spolupracujete s Arvalom?

Prakticky od začiatku, ako Arval prišiel na Slovensko. Vtedy nás z Arvalu oslovili a vznikla veľmi dobrá spolupráca. A to aj preto, že nám dokázali ponuku vytvoriť na mieru, podľa

našich potrieb. Potrebovali sme najmä autá pre servis, pick-upy. Boli sme jednou z prvých firiem, ktorá v Arvale využila ponuku elektromobilov. Išlo o štyri dodávky Nissanu E-NV-200. Vtedy to bola nová, zaujímavá skúsenosť, pri ktorej si obe spoločnosti nastavili určitú filozofiu. Vopred sme nepoznali všetky detaily, ako to bude vychádzať v rámci servisných nákladov, do akej miery budú tieto autá spoľahlivé, aká bude po rokoch reálna životnosť batérie a aký bude ich dojazd. Ukázalo sa to však ako dobrý ťah a osvedčilo sa nám to.

Ako teda vidíte využitie elektromobilov vo firme a ich budúcnosť celkovo?

Elektrické vozidlá využívame aj v súčasnosti a iste majú vo firmách budúcnosť. Treba sa však na to pozrieť prakticky. Poskytujem určité služby a na to sa viaže potreba automobilov. Využitie elektromobilu treba nastaviť plánovite, teda nie tak, že ho beriem a budem používať v rôznych nasadeniach. To sa potom môže stať, že budem musieť čakať na jeho dobitie alebo sa mi vozidlo vybije ešte pred dojazdom. Ak si však viem zmonitorovať logistiku svojich služieb, svojho tovaru a to previazať s potrebou automobilu, potom auto na elektrickú energiu s daným dojazdom, ale tiež daným státím – čo znamená nabíjaním – ľahko začlením do logistických procesov. Pokiaľ si to viem vo firme spárovať, je to ideálne vozidlo, ktoré šetrí náklady.

Uplynulé obdobie poznačila pandémia koronavírusu. Ako táto situácia ovplyvnila váš biznis?

Energetika sa odvíja od výrobného sektora. Všetci sme zaznamenali totálny pokles, boli odstavené všetky automobilky, na to nadväzujúci subdodávatelia a mnohí ďalší odberatelia. Dostali sme sa na jednu tretinu štandardných výkonov. Nebolo to ľahké obdobie, pretože všetci v energetike museli upravovať svoje diagramy podľa znížených dodávok energií, robiť takzvané „prekúpy“ komodity na krátkodobých trhoch. Efekt to malo nielen v súvislosti s prepadom ceny ropy, ale aj v mikrosвете energetiky. Na Slovensku sa znížili krátkodobé ceny, ale iste to ovplyvní situáciu aj na ďalšie obdobie. Naša spoločnosť PPA Power DS aj počas kritického obdobia v segmente priemyselných parkov, kde sú základom logistické firmy, dodávala energiu v rámci stopercentných garancií. Aj preto sme neklesli na nulu.

Môžete povedať, že teraz sa vraciate do normálu?

Áno, už v máji začali výkony rásť zo dňa na deň ako pri nábehovej krivke. Dnes sme v prípade niektorých výkonov na podobnej úrovni ako pred krízou. Treba však povedať, že ak bol výkon pred krízou nastavený na dvadsaťštyri alebo šesťnásť hodín, teraz základ tvoria jednozmenné, prípadne dvojzmenné prevádzky. Celková spotreba energií je teda približne o tretinu nižšia.

Ako sa pozeráte na skúsenosť z obdobia pandémie?

Ja sa na to pozerám z pohľadu možnosti nových výziev. Nastala zmena zavedených štandardov. Museli sme si nastaviť nové režimy vrátane opatrení zameraných na hygienu, určitý pohyb a počty ľudí v jednom priestore a podobne. V súvislosti s tým sa museli zmeniť pracovné postupy ľudí vykonávajúcich servis a údržbu energetických zariadení, a to zo dňa na deň. Nebol čas na tvorbu nových smerníc zhora. Zmena procesov sa robila on-line na základe

informácií z daného dňa a zavádzali ich ľudia priamo na jednotlivých prevádzkach. Je to skúsenosť, ktorá poukázala na schopnosť akcelerácie nových riešení a nápadov. A to je potenciál, ktorý nám vie v ďalšom období vygenerovať nové procesy a nastaviť veci na úplne nový stupeň, dostať ich na novú hladinu. Využime teda túto skúsenosť z pandémie a premeňme ju na pozitíva pre seba a celú spoločnosť.

Viac informácií nájdete na www.arval.sk.

O spoločnosti Arval Slovakia:

Spoločnosť Arval Slovakia, člen finančnej skupiny BNP Paribas, bola založená v roku 2004. Špecializuje sa na operatívny lízing automobilov s plným servisom pre malé, stredné podniky a veľké spoločnosti a patrí medzi lídrov na trhu. Svojim zákazníkom poskytuje fleetové riešenia na mieru, odborné poradenstvo, 24-hodinový zákaznícky servis a plnú starostlivosť o vozový park klienta. Klienti majú k dispozícii online služby My Arval, ktoré prehľadne združujú informácie o vozovom parku spoločnosti. Spoločnosť je držiteľom ocenenia Slovak Superbrands za rok 2018 a 2019.

O spoločnosti Arval:

Spoločnosť Arval vznikla v roku 1989 ako člen globálnej finančnej skupiny BNP Paribas. Špecializuje sa na poskytovanie lízingu automobilov pre malé a stredné podniky a veľké spoločnosti. Svojim klientom poskytuje fleetové riešenia na mieru, ktoré optimalizujú pracovné zaťaženie ich zamestnancov a umožňujú outsourcing všetkých rizík spojených s prevádzkou vozového parku. Arval poskytuje odborné poradenstvo a plnú starostlivosť o vozové parky svojich klientov s takmer 1,4 miliónmi vozidlami v správe v 30 krajinách sveta, v ktorých zamestnáva viac ako 7 200 pracovníkov. Arval je zakladajúcim členom skupiny Element-Arval Global Alliance, ktorá je celosvetovým lídrom v oblasti operatívneho lízingu a spravuje viac ako 3 milióny vozidiel v 50 krajinách sveta. V rámci skupiny BNP Paribas spadá spoločnosť Arval pod divíziu Retailového bankovníctva a služieb.

Kontakt pre médiá:

Miriám Kraus - ARVAL SLOVAKIA - miriam.kraus@arval.sk, +421 (2) 57 108 000