

Jaromír Klaban (Teco): Rodinné domy a bytové domy určené pro bydlení se zdají být homogenní skupinou odběrných míst obývaných laiky, kteří se se spotřebou energie potkají jednou za rok pohledem na přeplatek nebo častěji nedoplatek na faktuře s celoročním vyúčtováním. Pro ně už jenom zobrazení okamžitého stavu elektroměru v nějaké mobilní aplikaci je často nabízeno jako vrchol „energie pod kontrolou“.

Pohled sítě, tedy distributora a obchodníka, na spotřebu domácností se zatím ze setrvačnosti transformuje do týdenních diagramů, což jsou určité pravděpodobnostní modely vyjadřující obvyklé a předpokládané chování spotřeby. Doba se ale mění a technika v nových domácnostech se rozšiřuje a sortimentně vyvíjí.

Jsou tací odběratelé na úrovni nízkého napětí, kteří vědí a energiemi v domě se zabývají vědomě a dlouhodobě. Jsou vybavení moderní technikou vytápění, klimatizací a větráním, vlastní fotovoltaickou elektrárnou, elektromobil i bateriové úložiště. S nimi hraje svoji hru na úspory a soběstačnost na své polovině hřiště za fakturačním elektroměrem. Hru s nejrůznějšími jednoduchými a jednoúčelovými pomůckami, například na využití nechtěných a neřízených přetoků z fotovoltaiky zpět do sítě. Když se přidá ale tepelné čerpadlo, logika se stane složitější. K tomu přijde optimalizace nabíjení elektromobilu, využití vlastní baterie a některý dodavatel nově nabídne spotové ceny. Jak rychle vy-

užít, že v neděli odpoledne je zrovna hodinu energie opravdu zdarma? Asi bude potřeba nějaký schopnější řídicí systém a schopný algoritmus, že?

Takže odpověď na původní otázku, co je dalším krokem k optimalizaci spotře-



Jaromír Klaban, Teco: *Predikce a řízení spotřeby, výroby a akumulace energie se stanou tím, co budeme muset přijmout do svého osobního života jako nedílnou součást. Stejně jako*

jsme přijali chytrý telefon do své osobní komunikace s okolím.

by, je už v otázce samotné. V optimalizaci, což je algoritmus více či méně sofistikovaný. Je tedy třeba investovat do řídicího systému, který je schopný takový algoritmus realizovat. Algoritmus, který je na stranu k síti, tedy k dodavateli, distributorovi, agregátoru flexibility i k zúčtovacímu centru OTE, standardizovaný, unifikovaný se zabezpečenou komunikací. Na stranu uživatele je naopak široce konfigurovatelný na individuální priority uživatele a jeho kapacity spotřeby, výroby a akumulace energie. Algoritmus, který online 24 hodin denně nabízí zpět do sítě

k agregaci svoji flexibilitu, tedy své říditelné přebytky v kategorii výroba, spotřeba a akumulace energie.

Dobrá zpráva pro domácnosti je, že v budoucnu i o jejich říditelnosti, byť i malé přebytky bude mít síť zájem a zaplatí za ně. Dobrá zpráva pro síť je, že již nyní jsou fungující technologie za elektroměrem, které lze díky datovým přenosům využít online pro snižování odchylky.

Kdy jednotlivým subjektům v řetězci nákupu a dodávky elektrické energie a udržování stability sítě dojde, že elektroměr v domácnosti nerozděluje hřiště na dva protihráče, ale že společně koordinovaně využívanou řízenou spotřebu i výrobu mohou obě strany zužít a zpeněžit společně, to zatím zůstává otázkou. Změny v energetice nabírají čím dál větší dynamiku. Odpověď může přijít rychleji, než si dnes myslíme.

Děkujeme všem účastníkům diskuse. Považujeme za přínosné, že odpovědi byly od jednoznačných po zamyšlení nad tématem. Energie, její dostupnost, cena a rozmanitost představují budoucnost průmyslu. Diskuse, zda je to veřejný statek, se dnes dostává do popředí. Prostředky pro optimalizaci její výroby, přenosu a spotřeby již dnes existují a je jen na jednotlivých společnostech a státu, jak využijí příležitost nalézt optimum mixu typů energií, nákladů a míry zisku.

Radim Adam
(redakčně upraveno)

Kongres Slovlog 14 rozprúdil krv v žilách slovenskej logistiky

Po sedemnásobnom odklade a koronavírusom vynútenom dvojročnom exile do virtuálneho sveta sa opäť mohli logistickí profesionáli tešiť z osobných stretnutí. Stalo sa tak na pôde štrnásteho ročníka logistického kongresu Slovlog, ktorý sa konal 7. až 8. apríla 2022 v priestoroch DoubleTree by Hilton Hotel Bratislava. Pred plnou sálou vystúpili so svojimi inšpiratívnymi prezentáciami a prednáškami mnohé osobnosti slovenskej logistiky. Hostia sa zoznámili nielen s novinkami, ale aj so zaujímavými prípadovými štúdiami.

Jarný kongres Slovlog sa niesol v znamení motta „čas (na) zmeny“. Prečo práve takto? Nielen pandémie covidu-19 priviala ďalšiu príležitosť uvedomiť si relatívnu vnímanie času aj v logistike, ale aj ňou vyvolané výrazné zmeny vrátane posilnenia e-commerce, nárastu cien energií, pohonných hmôt, stavebných materiálov či nedostatok súčiastok pre automobilový priemysel.

Ďalšie zmeny ešte len vyvolá aktuálny vojnový konflikt na Ukrajine, ktorého následky boli témou aj debát na kongrese. Druhý extrém predstavujú kontajnery z Ázie. Kým pred „krízou“ dorazili za tri týždne, dnes môže rovnakú dobu trvať iba ich nalodenie. Ak sa zmenilo vnímanie času pre nás, platí

to isté aj pre našich odberateľov či dodávateľov. A ako je vlastne pripravená slovenská logistika na tieto výrazné zmeny?

Logistickú akciu roka odštartovali pred plnou sálou Jeffrey Osterroth a Tatiana Koššova zo spoločnosti Atoz Group, ktorá celú akciu zorganizovala. Okrem nich vystúpil s úvodnou rečou aj Jakub Velko zo 108 Agency, Péter Vörös z HOPI SK a Martin Urban z Jungheinrich Slovensko.

Komunikácia má byť prioritou

Naplnená kongresová sála sledovala a počúvala úvodnú prezentáciu majstra etikety Ladislava Špačka, ktorý je pôvodným

povolaním pedagóg a vyučoval na Filozofickej fakulte Univerzity Karlovej. Od roku 1992 pôsobil takmer jedenásť rokov ako hovorca prezidenta Václava Havla. Ako zdôraznil, treba sa čím skôr vrátiť k normálnemu životu, ktorý nám vzala pandémia. A to platí najmä pre logistiku, pre ktorú, ako upozornil, je veľmi dôležitá osobná komunikácia.

A práve na komunikáciu boli zamerané jeho slová. Ako úspešne komunikovať so zákazníkmi, aby sme ich nestratili, ale naopak získali ich dôveru a tým pádom aj ďalších možných partnerov? Veľký dôraz kládol rovnako na komunikáciu s kolegami, ktorá dokáže posilniť celú firmu. Rovnako upozornil na dôležitosť značky, ktorú treba chrániť, a to sa dá aj prostredníctvom správnej komunikácie. Zároveň prezradil, ako so šarmom a efektívne zvládnuť aj rokovania so zákazníkom, ktorý na prvý pohľad nie je dobre naladený. Jednoducho povedané, treba so zákazníkmi komunikovať tak, aby sa cítili ako páni.

Zmeny v logistike

Nasledovná panelová diskusia sa venovala hlavne aktuálnym zmenám v logistike. Tá veľmi dlho bola oblasťou, kde sa úzkostlivo sledovali náklady. Potom prišla pandémia. Čo všetko spôsobila pandémia a ňou vyvolaná kríza v logistike? Ako inflácia a rast cien energií vplyvajú na logistické a výrobné spoločnosti? Prichádza nová éra ekonomického normálu? Čo to bude znamenať nielen pre kvalitu, ale aj pre cenu logistických služieb? Ako reagovali firmy na zmenu potrieb zákazníkov? Aj o tom sa hovorilo v rámci panelovej diskusie na kongrese Slovlog.

Ako zdôraznil Martin Urban z Jungheinrich Slovensko, pripravenosť jeho spoločnosti pomohla zvládnuť náročné obdobie. Podľa diskutujúcich víťazom krízy boli e-commerce, development a kuriérske služby. V diskusii svoje skúsenosti predstavili aj Katarína Dobišová zo spoločnosti Nestlé, Martin Hubeňák z Port of Antwerp, Jakub Pelikán z Mountpark, Jakub Velko zo 108 Agency a Péter Vörös z HOPI SK. Panel moderoval Peter Nemečkáy z KPMG Slovakia.

Veľký záujem o BizLog a Retailog

Počas obeda čakali na účastníkov logistického kongresu desaťminútové „speed-datingové“ stretnutia BizLog. Tie sú ideálnym spôsobom stretnutia zákazníkov a dodávateľov na neutrálnej pôde, kde obe strany rýchlo zistia, či má zmysel rozvinúť rokovania do konkrétnejšej podoby. O akciu bol skutočne veľký záujem, rovnako ako o ďalšie pokračovanie – Retailog.

Flexibilita je v dnešných časoch veľmi dôležitá. Firmy, ktoré sa nedokázali prispôsobiť novým podmienkam a včas nepristúpili k modernizácii a automatizácii, strácajú konkurencieschopnosť. Aj na to upozornil na bratislavskom kongrese Slovlog vo svojej prednáške Jim Whitehead, stredo európsky distribučný riaditeľ spoločnosti Tesco Stores SR.

Konštatoval, že je zásadné, aby bol človek flexibilný a schopný sa rýchlo a plynulo prispôsobiť meniacim sa trhovým podmienkam. Ako príklad, že je to možné, uviedol svoju spoločnosť. Tej sa darilo aktívne rozvíjať distribučnú sieť a obchodný plán tak, aby bol prispôsobivý a flexibilný pre obchodné a trhové zmeny, globálne problémy a životné prostredie. Zároveň hovoril o tom, čo všetko podnikla spoločnosť Tesco na riešenie dvoch výziev dnešného maloobchodu: plytvanie potravínami

a vplyv logistiky a dopravy spoločnosti na klimatické zmeny.

Inšpiratívne prípadové štúdie

Jedinečné populudňajšie prípadové štúdie odštartovali Roman Hatadám z GG Tabak a Erik Ivaničko z Panattoni Slovakia. Keďže GG Tabak si je vedomá ekonomických dopadov programu Green Deal, do svojho podnikania implementuje už dlhšie obdobie aj koncept udržateľnosti. Z toho dôvodu ako svoje ďalšie distribučné centrum vybrala práve Panattoni Park Košice Airport, ktoré disponuje certifikáciou BREEAM.

Rovnako myslí na budúcnosť aj Dr. Max Slovensko, popredný výrobca a predajca farmaceutických produktov na Slovensku. A rozhodol sa zareagovať na rast e-commerce. Prevádzku svojho e-shopu preto presunul podľa Sina Niku do novej, špičkovy vybavenej budovy na mieru v Prologis Park Bratislava. Ako podotkol Martin Baláz, jeho spoločnosť Prologis vybavila budovu okrem iného špeciálnou chladiacou technikou či energeticky efektívnym a udržateľným LED osvetlením.

Posilnenie online nakupovania

Prečo sa online nakupovanie v čase pandémie výrazne posilnilo? Čo to spôsobilo pre firmy a ich skladové kapacity? Aj o tom bola poobedňajšia panelová diskusia na kongrese Slovlog. O súčasnosti a budúcnosti e-commerce hovorili Lukáš Baudyš z firmy Vermont, Ewa Klos z DCT Gdansk, Marian Gono zo SSI Schäfer Systems International, Veronika Bezáková z Alza.sk, Miroslav Kleina z dm drogerie markt Slovensko a Ivan Pastier z CTP.

Diskutujúci uznali, že nárast online nakupovania priniesol pre logistické procesy v e-commerce vyššiu záťaž. Viac nakupovania znamená viac tovaru, ktorý treba objednať, uskladiť, vychytať a dopraviť. Ako upozornili, dôležité je aj umiestnenie logistických centier a automatizácia. Aj preto nápor lepšie zvládli tie firmy, ktoré už mali logistické procesy automatizované. Panelovú diskusiu odborne moderovala Tatiana Kapitánová, šéfredaktorka nášho sesterského časopisu Tovar&Predaj.

Digilog

Poobede čakal na účastníkov kongresu ďalší zaujímavý program, a to Digilog. Ten sa venoval najnovším intralogistickým trendom a inováciám. Možnosti digitalizácie a automatizácie v internej logistike pred-

stavili Pavol Weisenpacher a Miroslav Vajda zo spoločnosti Jungheinrich Slovensko. Podľa nich držať krok s trendom znamená prekračovať svoj tieň a odvážne investovať do nových technológií, meniť dlhodobé používané procesy a neustále zdravo riskovať a skúšať nové veci.

Marián Kristek z EF Parts & Logistic Service a Michal Fišer z KodyS Slovensko predstavili proces zavedenia riešenia, získavania dát a spôsoby digitalizácie. Prípadová štúdia v ich podaní ukázala aj samotný výsledok optimalizácie procesov. Na možnosti automatizácie logistických procesov sa následne zamerali Lubor Bačík z firmy Peri a David Pulkert z M2C. Publiku ukázali možnosti, ako zjednodušiť aj zjednotiť interné procesy.

O čom hovorili v rámci prípadovej štúdie Luboš Baran z Pilulka.sk a Lubomír Veselý zo spoločnosti GRiT? S rastúcim počtom dodávateľov rastie aj administratíva, ktorú nevyrieši nábor nových zamestnancov. Preto sa firma Pilulka.sk rozhodla nadviazať partnerstvo so spoločnosťou GRiT, ktorá jej pomohla výrazne a efektívne zjednodušiť a zjednotiť interné procesy.

Pred hostí na záver predstúpili s prednáškou k téme zálohovania nápojových obalov Juraj Otta z Tomra Collection Slovakia a Martin Osuský z DHL Supply Chain Slovakia. Výrobca strojov pre zálohovanie, spoločnosť Tomra, sa spojil s logistickou spoločnosťou DHL Supply Chain, aby „urobil Slovensko zelenejším“.

Možnosti na nové kontakty

Po skončení kongresového programu čakal na hostí Logistický business mixer, obľúbený vrchol kongresového dňa. Je to najlepšie miesto nielen na relaxáciu, ale aj na nadviazanie nových obchodných kontaktov či posilnenie existujúcich.

Zaujímavá exkurzia – logistika v praxi

Na druhý kongresový deň sa opäť uskutočnila exkurzia v rámci programu Seelog, ktorého cieľom bolo predstaviť profesionálom „logistiku v praxi“ a sprostredkovať informácie o zaujímavých projektoch na Slovensku. Tentokrát sa išlo do mrazeného skladu Hopi SK v Maduniciach a do distribučného centra Tesco v Galante.

Kongres sa aj v tomto roku stretol s veľkým záujmom zo strany desiatok partnerov, ako aj účastníkov. Ako každoročne, aj tentoraz bol vstup na celý kongres pre užívateľov logistických služieb zdarma.

Tomáš Szmercsányi, ATOZ CZ