

Alternativní hráči musí nabízet trvale nižší ceny

Liberalizace trhu s elektřinou a plynem není možná bez konkurence a tedy alternativních obchodníků. O jejich pozici na trhu, budoucnosti, nabídce a zárukách pro zákazníky mluví Jiří Písařík, jednatel společnosti Bohemia Energy, která je největším alternativním dodavatelem energií v segmentu domácností a malých a středních firem.

Jaká je současná pozice alternativních dodavatelů na českém trhu?

Stále se vylepšuje. Roste počet alternativních obchodníků, jsou zkušenější, byť ne bez chyb. Také slabně počáteční odpor tradičních dodavatelů elektřiny proti liberalizaci, který se například projevoval administrativním ztěžováním odchodu jejich zákazníků ke konkurenci. Také se zvýšilo povědomí firem a domácností, že existuje možnost změnit dodavatele elektřiny a plynu a že to jde snadno.

Co je pro úspěch alternativního dodavatele nejdůležitější?

Jednoznačně schopnost být lacinější než tradiční dodavatelé. To je jediný zásadní důvod, proč spotřebitelé přejdou k alternativnímu dodavateli. Další nabídky různých bonusů, výhodných nákupů a služeb jsou podružné.

Je možné, aby alternativní dodavatelé byli lacinější dlouhodobě?

Někteří ano, někteří ne. Kdo chce být dlouhodobě lacinější, musí trvale pracovat s nižšími náklady a nižšími maržemi než tradiční dodavatelé. Úspěšný alternativní obchodník si nemůže začít budovat rozsáhlou síť poboček, zaměstnávat lidi na činnosti, které přímo nesouvisí s obchodem s energiemi, nebo sponzorovat akce, které nepřinášejí nové zákazníky. A také z pohledu počtu zákazníků musí zůstat menší než tradiční dodavatelé, aby byli schopni nakupovat elektřinu flexibilně, rychleji reagovat na změny na trhu, být schopni činit rychlá rozhodnutí...

S tím, předpokládám, souvisí Vaše nabídka až desetileté garance na nižší cenu.

Nejen. Z průzkumu mezi zákazníky nám vyplynulo, že většina lidí by chtěla platit za energie méně, ale nechce se každý rok zabývat zkoumáním, zda jejich nový dodavatel nenasadil vyšší ceny než ten původní. Proto nabízíme tuto garanci nižší ceny až na deset let. Nabízíme ji právě oproti jejich

původnímu dodavateli a budeme ji zákazníkům každoročně dokládat.

Budete garantovat i vyšší úspory?

To nebudeme, protože to nelze. Výše úspory bude záležet na situaci na trhu a cenách konkurence. Nicméně se budeme snažit, aby tato sleva byla pro zákazníky stále zajímavá, protože kdyby nebyla, nebyli bychom schopni získávat zákazníky nové.

Reagují zákazníci na Vaši nabídku pozitivně?

Jednoznačně. Nárůst počtu nových zákazníků se díky garanci nižší ceny dramaticky zvýšil.

Je stejný zájem o elektřinu i plyn?

Dvě třetiny nových zákazníků si od nás berou jak elektřinu, tak i plyn. Celkem logicky, pokud se někdo rozhodne, že přeje k alternativnímu dodavateli a odbírá elektřinu a plyn, není důvod, aby změnil dodavatele jen u jedné z těchto komodit.

O kolik musí být cena elektřiny nebo plynu od alternativních obchodníků nižší, aby byla pro zákazníky zajímavá?

To nelze říci paušálně. Pro někoho to může být pět tisíc korun ročně pro někoho pět set. U firem a měst to také záleží na rozpočtu. Pro někoho je sto tisíc moc, pro někoho málo. Vliv mají i všeobecné ekonomické podmínky. Například v současné době ekonomické stagnace, snižování platů roste jistě význam úspor na energiích. Zvláště, když nejen firmy, ale i domácnosti



Ing. Jiří Písařík

Jiří Písařík je jednatel a spoluzakladatelem společnosti Bohemia Energy Entity. Kromě toho pracoval jako obchodní ředitel českých poboček francouzské elektrotechnické společnosti Areva a finanční ředitel rakouské logistické společnosti Röhner – DSD. Jeho prvním zaměstnavatelem byla poradenská společnost Rödl & Partner, která je nejvýznamnější auditorskou, daňově poradenskou a právní kanceláří s německým kapitálem. Jiří Písařík vystudoval ekonomii na Západočeské univerzitě v Chebu, je ženatý a má tři děti.

mohou od alternativních dodavatelů odbírat jak elektřinu, tak i plyn.

Je podle Vás trh s energiemi již dostatečně rozhybaný?

To rozhodně ne. Například u domácností změnilo svého dodavatele zhruba 5 % z celkových zhruba čtyř milionů, což je ve srovnání s vyspělými zeměmi málo. Nejspíše se nedostaneme na úroveň Velké Británie, kde každoročně mění dodavatele 20–30 % všech odběratelů, ale i tak očekávám výrazný nárůst počtu přechodů k alternativním dodavatelům. Díky informovanosti, reklamním kampaním a v důsledku ekonomické krize.

BOHEMIA ENERGY

Je v segmentu domácností a malých a středních firem největším alternativním dodavatelem elektřiny a plynu v České republice. K 1. srpnu 2010 měla 219 tisíc zákazníků, z toho: 135 000 odbírá elektřinu v ČR, 61 000 plyn v ČR a 23 000 elektřinu na Slovensku. V roce 2009 dosáhla BEE obrátu ve výši 2,5 mld. korun, na rok 2010 plánuje obrát ve výši 5,5 mld. korun. Zhruba dvě třetiny zákazníků tvoří domácnosti, jednu třetinu malé a střední podniky.