

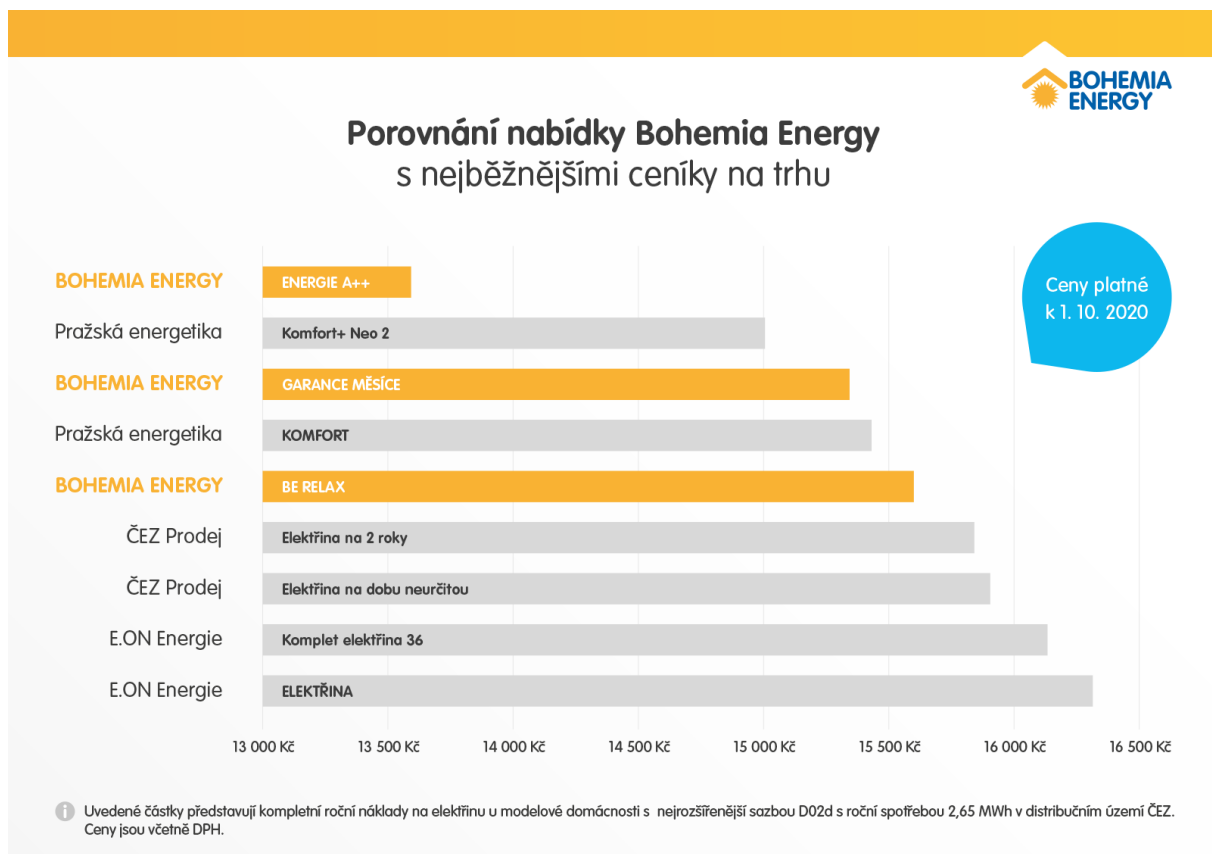
## Cenová válka mezi dodavateli energií? Známe vítěze!

Snižujeme ceny elektřiny! To je zpráva, kterou by chtěl slyšet každý. Řada dodavatelů energií nyní ohlásila, že jdou s cenami dolů, a předhánějí se, kdo je nejlevnější. A jak už to v takových soubojích bývá, když se dva perou, třetí se směje.

„Víme, že pro zákazníky je cena zásadní. Ale také víme, že druhou nejvíce oceňovanou hodnotou je jistota. Jistota, že nemusí každý rok zkoumat, jestli jejich dodavatel adekvátně reaguje na změny na trhu,“ říká Libor Holub, obchodní ředitel Bohemia Energy, největšího alternativního dodavatele energií v ČR.

Většina z nás si zpravidla nechce každý rok hledat mezi všemožnými nabídkami tu nejlevnější. Proč také? Vždyť existují osvědčené a desítkou let ověřené postupy, jak zajistit dlouhodobě stabilní a výhodnou cenu. Takový přístup razí právě Bohemia Energy.

„Našim zákazníkům je tak úplně jedno, jaká cenová nebo jiná válka mezi dodavateli zuří. Mají totiž ceny lepší než ty, které tento souboj přináší,“ uvádí Libor Holub, a dodává: „Hlavně si nemusejí klást každou chvíli otázku, jestli jim jejich platby dodavatel změní, o kolik a kdy.“



### Přežitek klasických ceníkových produktů

Dodavatelé energií zpravidla spotřebitelům nabízejí produkty, kde je nabízena pevná cena za MWh, a tu po určitou dobu drží. Třeba rok, dva, tři, a to bez ohledu na to, jak se cena komodity vyvíjí na trhu. Cenu tedy určuje především sám dodavatel. Zákazník je pak stoprocentně odkázan na jeho vůli a (ne)šikovnosti.

*„Myslíme si, že je na čase ukázat i domácnostem, že existují produkty, kde tím, kdo určuje, co chce, je zákazník, a ne dodavatel,“ říká Libor Holub. Dodavatel je podle něj odborník a je tu proto, aby komplikované a komplexní zákonitosti trhu zjednodušil a zákazníkům je nabídnul ve srozumitelné podobě. Jako to dělá Bohemia Energy, která nabízí tři velmi dobré základní a jednoduché možnosti, jak si zajistit cenovou výhodu dlouhodobě a zároveň se o nic nestarat.*

### **Garance ohlídá ceny za vás**

Prvním typem jsou produkty, které se vymezují proti základním ceníkům dominantních dodavatelů, což jsou ceny většiny domácností v ČR. Jasně definují, jakou výhodu představují. Jejich zástupcem je [Garance měsíce zdarma](#), se kterou má zákazník zaručeno, že bude mít vždy měsíc neregulované části energií zdarma. Získá tak vždy nižší cenu, než nabízí jeho dominantní dodavatel. A to i v případě, že dominant zdraží či zlevní.

### **Burzovní ceny jsou budoucností**

Druhým typem jsou řešení navázaná na velkoobchodní ceny elektřiny či [zemního](#) plynu, kdy cenu určuje trh a nikoli dodavatel. Takovými zástupci jsou Energie A++ a RELAX. U Energie A++ cena zákazníka přesně kopíruje aktuální cenu komodity na trhu s dodávkou na další den. *„Nabídka je přímo oslnivá v období poklesu burzovních cen, jako byl například letošní rok. Ale na několikaleté historii jsme si ověřili, že i v období růstu cen jsou na tom zákazníci Energie A++ stále velmi dobře,“* dodává Libor Holub.

Burzovní ceny, které se mění každý den či hodinu, jsou možná pro někoho velkou neznámou, ale jejich princip se řadě spotřebitelů líbí. A vědí proč. Kdo se bojí jízdy na horské dráze, byt' je bezpečná a zábavná, pro ně má Bohemia Energy nabídku [RELAX](#). U té se totiž cena na daný kalendářní rok odvozuje od průměrné ceny elektřiny či plynu, obchodované pro tento rok v průběhu celého předešlého roku. *„Vy se tedy nemusíte obávat náhlých výkyvů cen během roku, ani hlídat, zda se do vašich cen promítne zlevnění,“* říká Libor Holub.

A toto řešení nakonec spotřebitelům doporučuje i Pražská energetická burza PXE: *„Postupný nákup je v porovnání s nákupem za fixní cenu konzervativnější metodou, která umožňuje odběratelům diverzifikovat své riziko, a případně také spekulovat na pokles cen energií. Postupný nákup je proto společností PXE doporučován,“* tvrdí na svých webových stránkách PXE.

Všechny tyto produkty jsou tak již ze své podstaty v mnoha ohledech výhodnější než nejlepší veřejné ceny tradičních dodavatelů. Ano, i dominantní dodavatel dokáže při retenci, aby si vás udržel, nabídnout stejnou nebo dokonce lepší cenu. Ale pouze krátkodobě. *„Jsme si vědomi, že pouze cenou konkurovat nemůžeme a ani nechceme. Kvalita a rozsah nabízených služeb je pro nás stejně důležitá. Tím spíš, že si uvědomuje, že poskytneme služby, které jsou základní životní potřebou nás všech,“* uzavírá Libor Holub.