

Energia

– źródło oszczędności dla firm

POSZUKIWANIE OSZCZĘDNOŚCI TO NIEODZOWNY ELEMENT DZIAŁANIA KAŻDEJ DOBRZE PROSPERUJĄCEJ FIRMY. BO OSZCZĘDNOŚCI TO WCALE NIE WYNIK – JAK SIĘ WIELU WYDAJE – ZŁEJ KONDYCJI FINANSOWEJ, ALE ZAPOWIEDŹ WZROSTU I ROZWOJU.

POD LATARNIA NAJCIEMNIEJ

Gdzie zatem szukać oszczędności? Prawdopodobnie tam, gdzie się ich zupełnie nie spodziewamy. Koszty stałe już samą swoją nazwą odwracają naszą uwagę od ewentualnej próby zmiany stanu rzeczy. Wynagrodzenia, czynsz, wywóz śmieci, sprzątanie... – przecież na każdy z tych wydatków mamy realny wpływ. Tak samo jest z opłatami za energię.

ZRÓDŁO OSZCZĘDNOŚCI

Wprowadzona kilka lat temu w Polsce zasada TPA (ang. third-party access) umożliwiła wszystkim odbiorcom nieograniczony handel energią elektryczną, a tym samym jej zakup od dowolnego sprzedawcy. W praktyce oznacza to, że choć nie możemy zmienić dostawcy energii, możemy swobodnie zmienić jej sprzedawcę. A zatem dokładnie tak jak w przypadku wszystkich innych dóbr, mamy możliwość wyboru ulubionego „sklepu”, który da nam oczekiwaną jakość obsługi i oczywiście cenę. A co w tym wszystkim ważne – nasz wybór nie wpływa na jakość otrzymanego surowca – to jest wciąż ten sam prąd.

GDY NIE WIDĄC RÓŻNICY, TO PO CO PRZEPLĄCĄC?

No właśnie. Coraz więcej odbiorców decyduje się na zmianę sprzedawcy energii elektrycznej. Dane Urzędu Regulacji Energetyki wskazują na systematyczny wzrost liczby osób, które podjęły takie kroki, a w stosunku do roku poprzedniego mówimy o skoku o ponad 20%. Nadal jednak wydaje się, że chętnych na zmianę jest relatywnie mało. Fakt ten zastanawia jeszcze bardziej, kiedy uzmysłowimy sobie, że

miesięczne kwoty oszczędności z tytułu zmiany sprzedawcy energii mogą mieć więcej niż trzy zera.

SKĄD ZATEM OBAWY?

Pierwszą barierą są po prostu przyzwyczajenia i strach przed zmianą, a druga, być może nawet trudniejszą do pokonania – procedury, kojarzone z pasmem niekończących się formalności. EWE, firma obecna w Polsce od prawie dwudziestu lat, zdążyła już bardzo dobrze poznać obawy przedsiębiorców. Wiedząc, że cena i finansowe oszczędności nie są wystarczającą motywacją do zmiany sprzedawcy, EWE wyróżnia się na rynku standardami, jakością i procesami, które zdobywają uznanie coraz liczniejszej grupy klientów biznesowych.

POWITAJ NOWĄ ENERGIĘ

„W EWE po prostu ułatwiamy życie naszym klientom i większość formalności związanych ze zmianą sprzedawcy bierzemy na siebie. Ale oczywiście nie chodzi jedynie o sprawny proces. Nasi doradcy są po to, aby dobrać najkorzystniejszą ofertę na podstawie preferencji klienta, i tu najlepiej sprawdza się, tak ceniony przez nas, kontakt bezpośredni. Staramy się być tam, gdzie nasi klienci” – mówi Sławomir Majdański, dyrektor Działu Sprzedaży EWE.

MAŁE UDOGODNIENIA – NAJWIĘKSZE KORZYSCI

W EWE każdy przedsiębiorca, niezależnie od skali działalności, może liczyć na pełne wsparcie. Dzięki temu zmiana sprzedawcy jest naprawdę prosta i mało angażująca.

„Praktycznie to tylko kilka kroków – wlicza Sławomir Majdański: – wybór



Sławomir Majdański – Dyrektor Działu Sprzedaży EWE

oferty, podpisanie umowy i pełnomocnictwa, które upoważnią nas do przeprowadzenia całej procedury w imieniu klienta i na wcześniej omówionych zasadach. Z punktu widzenia finalnego odbiorcy zmiana odbywa się niemal niezauważalnie. Odczuwane są jedynie korzyści”.

CZAS TO TEŻ PIENIĄDZ

Profesjonalne wsparcie, fachowe doradztwo i wreszcie obniżenie kosztów – to wszystko razem przynosi zysk, a ten widoczny jest nie tylko na comiesięcznym rachunku.

„Zdajemy sobie sprawę, jak wiele czasu pochtania prowadzenie biznesu, dlatego robimy wszystko, aby maksymalnie odciążyć naszych klientów. Zaoszczędzony w ten sposób czas, to wartość, którą oni bardzo doceniają” – podkreśla dyrektor Działu Sprzedaży EWE.

Decyzję, która przynosi same korzyści, na pewno warto podjąć, a na początek przynajmniej rozważyć. W końcu... to nic nie kosztuje.