



**Sławomir Majdański**  
Dyrektor Sprzedaży EWE

# Zmiana sprzedawcy energii a oszczędność w biznesie

gigawat.info |

Skuteczne prowadzenie firmy wymaga dobrego zarządzania budżetem. Koszty, przychody, zyski, straty – to wszystko łatwo policzyć, ale finanse to przecież nie tylko pieniądze.

Przy codziennych rozrachunkach często zapominamy, że czas, którego najczęściej nam brakuje, także warto wpisać w tabelki. A im więcej go zaoszczędzimy, tym większa szansa, że później wpłynie to pozytywnie na konkretne finansowe wyliczenia.

Z drugiej strony, nie podejmujemy działań, które mogłyby przynieść oszczędności, właśnie ze względu na obawę przed utratą tego cennego czasu. „Jest dobrze tak, jak jest” to najczęstszy i zazwyczaj jedyny argument, którym staramy się usprawiedliwić taką bierną postawę.

Czy można zatem poszukiwać oszczędności w codziennych rachunkach firmy, nie tracąc przy tym czasu, tak aby finalnie osiągnąć podwójny zysk? Gdzie szukać oszczędności finansowych, a zarazem zyskać na czasie, a dodatkowo mieć zapewnione bezpieczeństwo?

## Zmień koszty stałe

Koszty stałe w firmie – tak samo jak w przypadku gospodarstw domowych – to wydatki, które ponoszone są najbardziej bezrefleksyjnie. Rzadko kiedy naprawdę rzetelnie je analizujemy i zastanawiamy się, czy możemy w jakiś sposób obniżyć koszty telefonów, czynszu, gazu czy energii elektrycznej. A to właśnie tam mogą kryć się największe oszczędności.

## Zacznijmy od energii, a oszczędności przyjdą same

Kilka lat temu została w Polsce wprowadzona zasada TPA (z ang. third-party access), która pozwala użytkownikom energii swobodnie wybrać sprzedawcę prądu i gazu. W żaden sposób nie wpływa to jednak na jakość surowca.

Mało kto zdaje sobie sprawę, że właśnie te regulacje umożliwiły odbiorcom energii, w tym przede wszystkim firmom, dokonywanie naprawdę dużych oszczędności.

„Rynek daje nam takie możliwości, dlatego nie bójmy się z nich korzystać. Korzystających z tego udogodnienia jest coraz więcej, ale wciąż niewiele w skali wszystkich działających w Polsce firm – mówi Sławomir Majdański, dyrektor Działu Sprzedaży EWE, i wyjaśnia: – „Jesteśmy przekonani, że przyczyną takiego stanu rzeczy jest obawa, że zmiana sprzedawcy energii wiąże się z długimi procesami i wieloma formalnościami, dodatkowo niektórzy z klientów trafili na sprzedawców, którzy podczas trwania umowy zmienili im diametralnie ceny dostarczanej energii. Barierą jest również zwykła nieświadomość, ponieważ trudno na pierwszy rzut oka wyobrazić sobie oszczędności wynikające ze zmiany samego sprzedawcy”.

## Zapytaj specjalistę, a akurat nic nie kosztuje

EWE, sprzedawca energii i gazu, jest firmą obecną na polskim rynku już od 20 lat. Przez ten czas, korzystając z doświadczeń niemieckiej firmy matki, udało się jej wy-

pracować pozycję profesjonalnego sprzedawcy i dostawcy zarówno energii jak i gazu ziemnego, a przede wszystkim firmy zapewniającej pełne doradztwo i bezpieczeństwo dla swoich klientów.

„Cenimy sobie indywidualne rozmowy z klientem. To pozwala nam na dobranie produktu zgodnego z prowadzoną przez niego specyfikacją – kontynuuje Majdański. Bardzo często podczas takich spotkań pokazują się rozwiązania, o których klient wcześniej nie wiedział. Jak widać nie tylko cena jest ważnym składnikiem całości oferty, ale również odpowiednie podejście i fakt, że dla naszego klienta kupujemy od razu zamówiony przez niego wolumen energii, zapewniając mu tym samym 100% bezpieczeństwa w zakresie kosztów z tym związanych. To dla nas ważne, taka współpraca buduje nasze relacje oraz wzajemną lojalność.

## Zmiana sprzedawcy – to proste!

Jak się okazuje, zmiana sprzedawcy energii może być tak samo łatwa jak przejście z jednego sklepu do drugiego. Warto zatem skorzystać z takiej możliwości, gdy na horyzoncie widzimy firmę, która wyróżnia się na tle konkurencji jakością i elastycznością.

„W EWE przejmujemy na siebie wszystkie formalności związane ze zmianą. Po wyborze oferty wystarczy podpisać umowę wraz z pełnomocnictwem, a sprawy zaczynają się toczyć już bardzo sprawnie pod naszym nadzorem. Klient ma pewność, że energię którą od nas kupił otrzyma w cenie na jaką się umówiliśmy – podkreśla dyrektor Działu Sprzedaży EWE.

## Oszczędność czasu i pieniędzy

Poza oczywistym obniżeniem kosztów, wynikającym ze zmiany sprzedawcy i doboru odpowiedniej oferty, doświadczenie i stabilność firmy jak również serwis to kolejne korzyści, które dostrzegają klienci po zmianie sprzedawcy energii na EWE. Kolejną będzie oszczędność czasu – znaczący profit w zaginionym biznesowym świecie.

Wniosek z tego wszystkiego jest jeden. Warto wykorzystywać szanse, które stwarza rynek, a dobór odpowiedniego partnera w biznesie może przełożyć się na szereg korzyści, z których nawet nie zdawaliśmy sobie sprawy. ■