

Veolia Energie ČR: Argumenty a aktivity proti odpojování zákazníků

Barbora Komínková

Vliv ceny na spotřebu

Dlouhodobě nízká cena = vyšší spotřeba na m² a na rok, než tam, kde byla historicky cena vždy vyšší.

- Dlouhodobě vyšší cena = větší ekonomické uvažování lidí (zateplováním, noční útlumy, efektivní větrání..).
- Dlouhodobě nízká cena = až o 10% víc tepla než jinde = ekologicky špatně.



Co s tím?

Negativní vnímání výrazu „Vodárenský efekt“.

Naučili jsme lidi ekologii nevnímat a máme rezervy ve vysvětlování.

- Každé úsporné opatření, i dobře myšlené = nevole lidí.
- Riziko šoku z vysoké ceny z důvodu skokového růstu (palivo, povolenky..).

Prvotní problém není v ceně

Má jednotková cena vazbu na aktivity odpojování?

- Samozřejmě, že to s tím souvisí, ale není to klíčové.
- Nemáme vysledováno, že tam kde je nejvyšší cena, tak by byla nejvyšší intenzita ve snaze klientů se odpojit od CZT.

Riziko = aktivita alternativních dodavatelů energií.

- Kontaktování velkých bytových družstev nebo velkých správcovských společností.

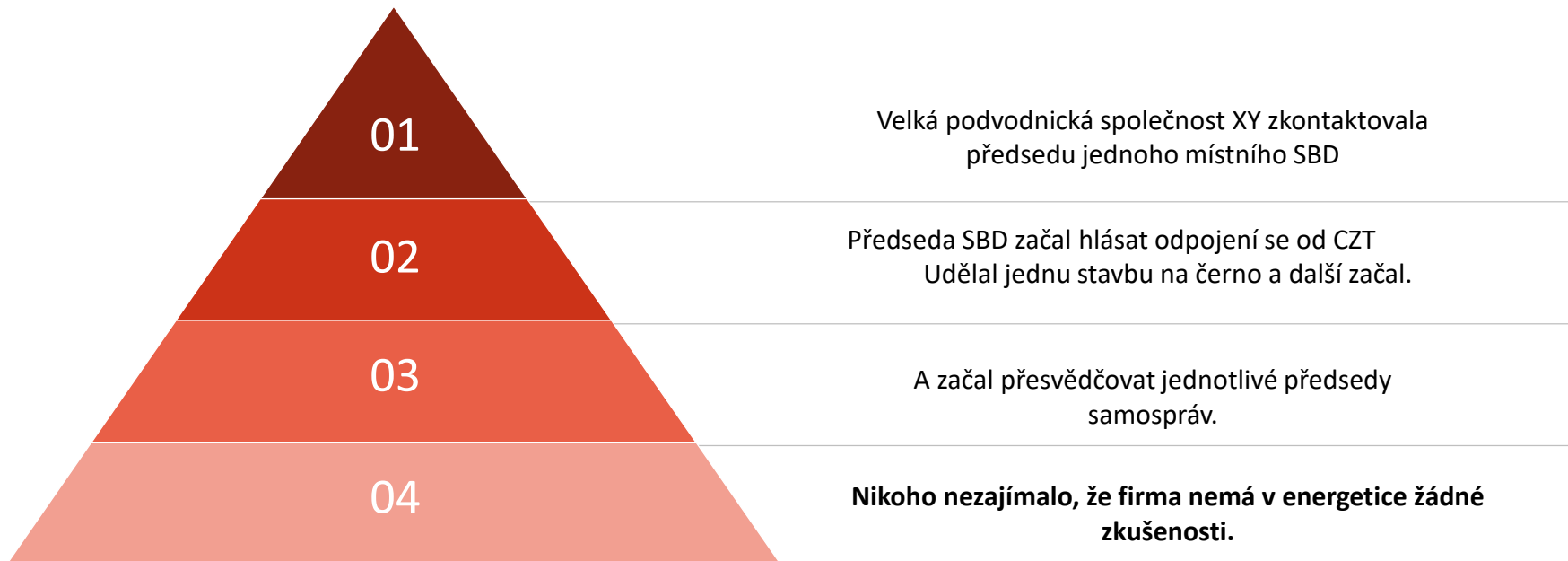
Problém nastavení fondu oprav

- Sloužily pro krytí nákladů na drahé očekávané práce (fasády, okna, střecha, zateplení, sklepy, společné prostory atd.).
- V průběhu let se všechny tyto práce uskutečnily, ale fondy oprav zůstaly stejně nastavené.
- Naším problémem je, že naši odběratelé jsou z tohoto pohledu velmi bohatí a hledají uplatnění, jak tyto peníze utratit. O to víc jsou náchylní k nachytání se....

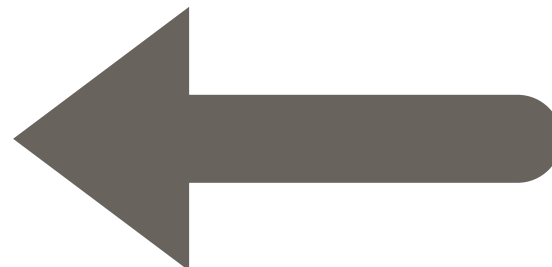
Jak se tomuto bránit?

- Je nutné s klienty pracovat – komunikovat, vysvětlovat a to **opakovaně**.

Zkušenosti ze Severní Moravy



Hrozba odpojení ca 10 tis. bytů.



Seminář pro veřejnost



Přednášející mimo jiné:

- Jednatel asociace dodavatelů tepla a technologií a Člen rady vlády pro energetiku a surovinovou strategii.
- Vedoucí Stavebního a silničního správního úřadu
- Tiskový mluvčí Teplárenského sdružení ČR
- Právník Veolia

Hlavní argumenty proti odpojení

- **Rozhodování a způsobu vytápění by mělo být strategické.** Děláte dlouhodobé rozhodnutí a ne vždy je jednoduché cesty zpět.
- Je **teplo** drahé? Ano je možná drahé, ale **je to základní lidská** potřeba a tak se na něj musíme dívat.
- **Chceme mít levné teplo (Kč/GJ) nebo nízké náklady na vytápění?** Dům s nízkou jednotkovou cenou ale s nevhodným využitím tepla je v konečném důsledku dražší (celková platba) než dům s optimálními fyzikálně-tepelnými vlastnostmi a vyšší jednotkovou cenou.
- **Nesrovnávejte ceny s okolními lokalitami.** Pokud budete chtít srovnávat ceny, srovnávejte roční náklady na vytápění a ohřev teplé vody.
- **Slibované vs. reálná cena** alternativního zdroje vytápění (technicko-ekonomická analýza a možnost oponentury).
- **Životnost vs. návratnost** tepelných čerpadel – to je to rozhodování, jestli se mi něco vyplatí.
- **Z energetického zákona vyplývá**, že změna způsobu dodávky tepla může být provedena pouze na základě stavebního řízení (legislativa).

Hlavní argumenty proti odpojení

Nenechte si vzít své právo rozhodovat!

- Co je jednoduché a někdo vyřeší za mne, může to znamenat, že mě ve finále postaví před hotovou věc...
- Kdo mlčí, souhlasí – každý je odpovědný za svá rozhodnutí i za to, co jen vědomě trpí.

Co se stane pak, když už teď se vím, že není možné svolat lidi, aby se na něčem společně dohodli?

Rizika podnikání družstev

- Proč družstvo potřebuje rozšiřovat předmět podnikání? Asi to nějaký důvod má. K čemu vůbec chce družstvo na dodávkách tepla generovat zisk? Z koho? Ze svých členů, ze svých družstevníků? A pro koho?
- Podnikání může být nedůvodné riziko. Družstvo ručí veškerým majetkem, tj. vašimi byty (v rámci družstva – jeden dům může způsobit problém pro ostatní družstevní domy).

Oslovte raději současného dodavatele!!

- Dlouhodobý kontrakt = zajímavé podmínky.

Čtěte mezi řádky, nespěchejte, chtějte jistotu

Je vždy si třeba dát pár základních otázek:

- Je vždy sleva zadarmo? Sleva z čeho?
- Na papíru to funguje dobře, ale co v praxi? A jak dlouho? A co když ne?
- Rok stará firma mě ujišťuje, co mi poskytne za 15 let?
- Pokud se pro změnu rozhodnu, je cesta zpět? Jaká a za jakou cenu?
- Bude to někdo nový bez zkušeností umět lépe, než ten, kdo to dělá mnoho let?
- Jde tady opravdu jen o levnější topení pro lidi, nebo jen o stavební zakázku pro cizí firmu?
- Nejsem jen pokusný králík nebo nástroj pro něčí byznys?
- Když je to tak výborné, proč už to nemá celý svět?



Hlavní argumenty proti odpojení

Používejte selský rozum



Nikdo nic nedělá zadarmo!!

01

Hledejte mezi řádky

dávejte pozor hlavně na to, co by mohlo být zamlčeno

02

Nevěřte, ověřujte si

03

Nenechte se do ničeho tlačit

04

Hledejte důvěryhodnost a stabilitu partnera

05

Vnímejte vývoj techniky

Konfrontace s publikem a konkurencí

Přímé konfrontaci se nelze vyhnout

- Je potřeba umět své názory obhájit

