

# „Dělat vždy o něco více, než by mělo stačit“

Na trhu je dnes mnoho dodavatelů energie. Konkurenční boj mezi nimi je veliký. Jak lze obstát na tomto trhu, co vše je pro svoje stabilní postavení na trhu třeba dělat a jaké jsou konkurenční výhody? Vyptávali jsme se u jednoho z mála tradičních dodavatelů energie působících na tuzemském trhu – Pražské plynárenské, a to přímo předsedy jejího představenstva Ing. Pavla Janečka.



**Málokdo možná ví, že historické kořeny plynárenství v Praze sahají až do roku 1847, kdy v Karlíně zahájila provoz první plynárna pro veřejné osvětlení ulic Prahy. Proto se může také dnešní Plynárenská hrdě nazývat dodavatelem energie s tradicí, což ji jistě odlišuje od mnoha dalších. Jaké jsou významné historické mezníky tuzemského plynárenství, které dnešní Pražskou plynárenskou doprovázely a jak došla až k dnešnímu fungování?**



Jak jste správně zmínila, historické kořeny plynárenství v Praze sahají až do roku 1847, kdy byla v předměstské obci Karlín uvedena do provozu první plynárna pro veřejné osvětlení pražských ulic. Díky tomu se dne 15. září v ulicích Prahy rozsvítily první více než 200 plynových lamp. Podotýkám, že tehdy ještě nešlo o zemní plyn, který využíváme dnes, ale o svítiplyn. Následně, v roce



1867, byla uvedena do provozu první obecní plynárna na rozhraní Žižkova a Vinohrad, která převzala provoz a správu veřejného plynového osvětlení pražských ulic a náměstí a také dodávku pro většinu pražských soukromníků. Roku 1927 byla obci pražskou dokončena v Praze - Michli největší a nejmodernější karbonizační plynárna tehdejšího Československa. Mimochodem, její areál do dnešních dní Pražská plynárenská a její dceřiné společnosti využívají a snažíme se jej spravovat a udržovat tak, aby byl zachován jeho původní historický charakter i pro příští generace.

Po druhé světové válce, konkrétně v roce 1947, byl do Prahy přiveden dálkovým plynovodem svítiplyn z plynárny v Záluží u Mostu a tím započala další etapa rozvoje tuzemského plynárenství postavená na rušení lokálních plynáren a napojování obcí na velkokapacitní zdroje dálkovými plynovody. V letech 1974 až 1988 pak v Praze probíhala tzv. změna svítiplynu za zemní plyn, čímž nastoupila nová, modernější, ekologičtější a bezpečnější éra plynárenství.

V roce 1993 byla zahájena privatizace tuzemského plynárenství a v jejím rámci vznikla dne 31. prosince 1993 Pražská plynárenská, která zajišťovala dodávku zemního plynu obyvatelstvu a průmyslovým podnikům v Praze a bezprostředním okolí. Po otevření trhu se zemním plynem v roce 2007 začala však postupně získávat nové zákazníky i mimo svůj tradiční domovský region a v roce 2012 vedle zemního plynu začala svým zákazníkům dodávat i elektřinu. V současné době dodáváme spolehlivé energie a služby 420 tis. zákazníkům po celé republice a s nadsázkou lze říci, že se uzavřel určitý pomyslný kruh. Od roku 2014 je totiž Pražská plynárenská, stejně jako její předchůdkyně z druhé poloviny 19. století, ve vlastnictví hlavního města Prahy.

**Blíží se konec roku a tedy i čas bilancování. Ohlédlí jsme se za historii vaší společnosti a nyní se zeptejme na současnost. Jaký byl tento rok, co Vám přinesl, jak jste byli úspěšní, zkrátka jak se vám dařilo? Jaké budete mít hospodářské výsledky za tento rok?**

Mohu-li hodnotit, troufnu si říci, že právě končící rok byl pro Pražskou plynárenskou rozhodně rokem úspěšným. Plánované hospodářské výsledky se nám nejen podařilo naplnit, ale i výrazně překročit a na konci letošního roku máme celkově více zákazníků, než tomu bylo na jeho začátku. To jsou rozhodně důvody ke spokojenosti. Osobně mě ale těší ještě jiná věc. Jak jsem již zmínil, Pražská plynárenská je již bezmála dva roky městskou firmou vlastněnou hlavním městem Prahou. To v minulosti vedlo k řadě diskusí o smysluplnosti takového modelu. Jsem rád, že naše dobré výsledky potvrzují, že to v dnešní době dává smysl, tento model je nejen životaschopný a funkční, ale může být i velmi efektivně fungující.



**Jaká je situace na současném trhu? V čem je vaše konkurenční výhoda? Jaké je vaše firemní krédo?**

Pravdou je, že současný energetický trh je vysoce konkurenční a v jeho rámci se nejedná právě „v rukavičkách“. Je třeba si dobře hlídat své zákazníky, aby byli spokojeni a nepřešli ke konkurenci, zároveň je však nezbytností získávat zákazníky nové. To je však oproti poměrně nedávné minulosti stále obtížnější a nákladnější. Nám se například daří v rámci různých aukcí na dodavatele energií, které vyhráváme a našimi zákazníky se tak stávají obce, města i kraje. Tímto způsobem se nám podařilo získat tisíce nových zákazníků, jako jsou školy, zdravotnická zařízení nebo třeba požárnícké stanice.

Ptáte-li se na firemní krédo, již jsem jej v minulosti vícekrát zmínil. Musíme se snažit „dělat vždy o něco více, než by mělo stačit“. Nekončit třeba jen dodávkou energií, ale nabídnout k ní zákazníkům i případnou hodnotu v podobě různých doplňkových služeb a výhod, pomoci jim v případě nesnázi apod. Věřím, že jsme v tomto ohledu na dobré cestě. Dobrým signálem je pro nás mimo jiné i to, že se k nám sami vracejí zpět zákazníci dříve ztracení, a to v poměrně velkém počtu.

**Co za jejich návratem k Vám, jako původnímu dodavateli, stojí?**

Většinou praktická zkušenost, kterou s jiným dodavatelem udělali a která nebyla dobrá. To, co jim bylo slibováno, se mnohdy nedostavilo a jejich očekávání zůstala tak nenaplněna. Ono, slibovat lze cokoliv, ale realita potom může být zcela jiná. My preferujeme férové jednání a slibujeme jen to, co opravdu můžeme splnit.

**Deklarujete se jako společnost s odpovědným přístupem? V čem to ve vašem případě spočívá?**

Patříme mezi nejvýznamnější tuzemské energetické společnosti, z toho logicky vyplývá i určitý vliv na společnost, kterého jsme si vědomi. Snažíme se proto sladit své podnikatelské zájmy, se zájmy veřejnými a do své každodenní činnosti integrovat sociální nebo ekologická hlediska, stejně tak jako závazek chovat se eticky. Dlouhodobě se různým způsobem podílíme na aktivitách a projektech týkajících se rozvoje společnosti, šetrného

přístupu k životnímu prostředí apod. Mimo jiné tak i díky podpoře Pražské plynárenské lze v ulicích hlavního města denně potkávat ekologické vozy s pohonem na stlačený zemní plyn, svážející komunální odpad nebo čistící ulice. Milovníci umění zase jistě ocení významnou a svým rozsahem jedinečnou sbírku české koláže, kterou vlastníme, uchováváme ji, pečujeme o ní, rozšiřujeme ji pro příští generace a široké veřejnosti ji postupně nabízíme ke shlédnutí v rámci galerie, kterou prostřednictvím svého nadačního fondu provozujeme.

V neposlední řadě např. díky nám a naší podpoře může fungovat v tuzemsku unikátní Muzeum plynárenství, které existuje již šestnáct let. Dlouhodobou samozřejmostí je podpora projektů zaměřených na děti a mládež, kulturu, sport apod. Příklady je možno uvést celou řadu.

**Je o Vás známo, že podporujete dopravu na stlačený zemní plyn - CNG. Co všechno na podporu tohoto pohonu děláte?**

Je to něco, čemu říkám „sexy byznys“ a rozhodně ve využití zemního plynu v dopravě vidím velký potenciál. Zásadní je, že se v současné době jedná již technologicky plně připravenou, fungující a hlavně plnohodnotnou alternativu. Patrně nejvíce viditelnou výhodou jsou nízké provozní náklady, které jsou oproti tradičním pohonným hmotám přibližně poloviční. Je tu však i celá řada dalších výhod. Díky tomu obliba a počet vozidel poháněných zemním plynem v posledních letech rychle roste a celosvětově je stlačený zemní plyn nejvíce využívaná alternativní pohonná hmota. Vezměme si jen fakt, že ve světě na něj nyní jezdí již více než 20 milionů vozidel.

My se dlouhodobě snažíme využití CNG v dopravě všemožně propagovat a stavíme a provozujeme plnicí stanice, aby si řidiči měli kde naplnit nádrže svých CNG vozů. Dále již několik let provozujeme autopůjčovnu těchto vozidel, aby si je veřejnost mohla prakticky vyzkoušet, a v neposlední řadě se pro naše zákazníky snažíme vytvářet takové podmínky, aby si CNG auta mohli za výhodných podmínek koupit. Ve spolupráci s partnery pro ně tak na jejich nákup zajišťujeme až 35% slevy.

Blanka Bukovská