

CNG šetří plíce Pražanů

Nechceme být vnímáni jako starý nefunkční moloch, snažíme se reagovat na nové nastupující trendy, říká Pavel Janeček, předseda představenstva Pražské plynárenské, jednoho z největších dodavatelů energií v Česku



Ondřej Hergesell
hergesell@mf.cz

► **Pražská plynárenská je od roku 2014 stoprocentně vlastněná hlavním městem, což není v energetické oblasti právě běžné. Považujete to za výhodu v situacích, kdy se ucházíte o dodávky plynu pro státní správu nebo samosprávu?**

S přihlédnutím k praxi bych to jako výhodu vždy neoznačil. Podstupujeme standardní konkurenční boj s jinými firmami a někdy mám třeba Praze až trochu za zlé, že nám v rámci soutěže nedá šanci na dorovnání nabídky, ačkoli bychom to ve většině případů uměli. Chápu, že by to bylo svým způsobem protitřní, na druhé straně má město stoprocentně vlastněnou dceru, kterou ale v této věci nepodpoří. Vždyť dividendy od naší společnosti jdou zcela do městského rozpočtu a mohly by být i větší. To je velká škoda. Na druhé straně je pravdou, že se nám v oblasti dodávky energií pro veřejnou správu dlouhodobě poměrně daří a vyhráváme aukce. V poslední době jsme byli úspěšní například v Kraji Vysočina nebo Libereckém kraji.

► **Dodáváte energie na více 400 tisíc odběrných míst. Odkud vaši klienti jsou, pokud ne pouze z Prahy?**

Jak již náš název napovídá, jsme původně pražskou společností, nicméně po otevření trhu jsme začali získávat zákazníky i v dalších regionech. Mimo Prahu jich nyní máme několik desítek tisíc. Působíme například v Libereckém nebo Královéhradeckém kraji, kde máme také kamenné obchodní kanceláře, a v řadě dalších regionů působí naši obchodní zástupci.

► **Dá se ještě na tuzemském trhu expandovat, není tu příliš těsno?**

Pokud máte na mysli počet zákazníků, tak si obecně nemyslím, že právě tento ukazatel je kritériem kvalitní firmy. Na trhu aktivně působí desítky, možná stovky různých subjektů, které mají licenci na obchodování s plynem, elektřinou nebo teplem. Velká část z nich však dnes prodává energie a zítra může prodávat třeba pojištění nebo rohlíky. My si zakládáme na tom, že komoditu zákazníkům dodáváme se zárukou, že tu budeme i za měsíc, za rok, za pět let a také, že ji dodáme spolehlivě, bezpečně a nabídneme i řadu souvisejících služeb. Nekončíme „jen“, dodávku energie, ale snažíme se zákazníkům spolu s ní poskytnout i určitou přidanou hodnotu. Příležitosti vidíme v rámci alternativního využití zemního plynu, dlouhodobě jsme aktivní v oblasti CNG, naše dceřiná společnost Prometheus buduje a spravuje energetické zdroje, další dcera se zabývá výstavbou plynárenských zařízení, a mohl bych ještě pokračovat.

► **Někteří dodavatelé energií kupují své menší nebo méně úspěšné konkurenty. Uvažuje Pražská plynárenská o podobné formě investice?**

Samozřejmě, i my hledáme nová odbytíště a zvažujeme určité akvizice. Může jít jak o nákup konkurenční firmy, nových zdrojů nebo CNG stanic. Máme rozpracováno několik projektů, z pochopitelných důvodů však nemohu být konkrétnější. Někteří konkurenti kupují i firmy zcela mimo obor. Touto cestou se my nechceme vydat.

► **Zmínili jste, že se vaše společnost dlouhodobě zabývá využitím zemního**

plynu v dopravě (CNG). Jak se vám v této oblasti daří spolupráce s dalšími pražskými městskými společnostmi, kupříkladu s Dopravním podnikem hlavního města Prahy?

S Dopravním podnikem hlavního města Prahy se nám spolupráce zatím nedaří, plynové autobusy bohužel v Praze neuvídíte. Na druhou stranu velmi úzce dlouhodobě spolupracujeme například s Pražskými službami. V ulicích Prahy tak můžete potkávat čistící vozidla nebo vozidla na svoz odpadu poháněná stlačeným zemním plynem, což šetří plíce Pražanů. Jestli je totiž v Praze něco karcinogenního, tak je to poléťavý prach, který CNG řeší. Elektromobilita možná jednou přijde, ale využití stlačeného zemního plynu v dopravě je hotové řešení, které je k dispozici okamžitě. Dobrým příkladem je i Česká pošta, které hojně využívá CNG vozidla, příležitost je v dalších síťových odvětvích, třeba v taxi službě, kde řada pražských taxíků jezdí na CNG.

► **V červnu jste jako první firma v oboru umožnili svým zákazníkům platbu v bitcoinech. Co vás k tomu vedlo?**

Pokud chce někdo platit alternativním způsobem, chceme mu to umožnit. Jedná se zejména o mladší generace, kterým se snažíme jít naproti. Nechceme být vnímáni jako starý nefunkční moloch, ale snažíme se reagovat na nové nastupující trendy. To je příležitost a v tomto duchu připravujeme i další projekty. Chceme například umožnit veřejnosti investice do našich energetických projektů formou crowdfundingu apod. ●