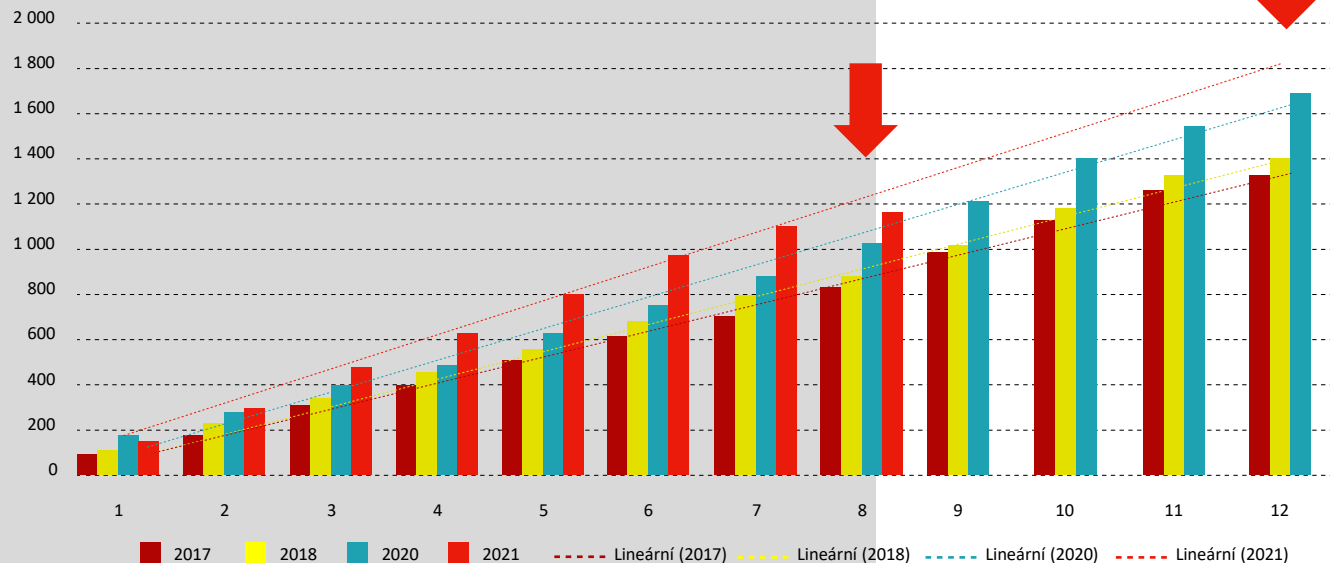


Plyn v hledáčku koncových zákazníků

Jan Zápotočný, místopředseda
představenstva E.ON Energie

e.on

ZÁJEM O VYTÁPĚNÍ DOMŮ PLYNOVÝMI KOTLY ROSTE



Vývoj počtu uzavřených smluv o připojení v
zemním plynu společnosti EG.D ze skupiny E.ON

Vliv mají:

- připojování „mrtvých“ plynových přípojek
- plynofikace obcí
- výstavba rozvodu zemního plynu v nově stavěných částech obcí s centrálním řešením

ZEMNÍ PLYN MÁ U
DOMÁCNOSTÍ DO
BUDOUCNA
POTENCIÁL...

...ALE JEN POKUD
BUDEME ZÁKAZNÍKŮM
SCHOPNÍ NABÍDNOUT
KOMPLEXNÍ ŘEŠENÍ



KOMODITA NENÍ VŠECHNO, PROTO MÁME KOMPLET PLYN

ZÁKAZNÍCI OČEKÁVAJÍ
KOMPLEXNÍ ŘEŠENÍ SVÉ
SITUACE.

Nabídka musí:

- být jednoduchá a srozumitelná
- pokrývat veškeré potřeby zákazníka v dané oblasti (komodita, servis, administrativa, výměna zařízení)
- být pro domácnosti finančně akceptovatelná, aniž by příliš zatěžovala rodinný rozpočet



OBLÍBENOST ZEMNÍHO PLYNU HODNĚ OVLIVŇUJÍ I KOTLÍKOVÉ DOTACE

Každý třetí kotel
podpořený kotlíkovými
dotacemi byl na plyn.

Na další podporu výměn
neekologických zdrojů je
připraveno 14 miliard korun.

Podle APTT bylo na začátku roku 2020 v provozu
ještě 365 tisíc nevyhovujících kotlů, které se budou
muset vyměnit za ekologičtější do září 2022

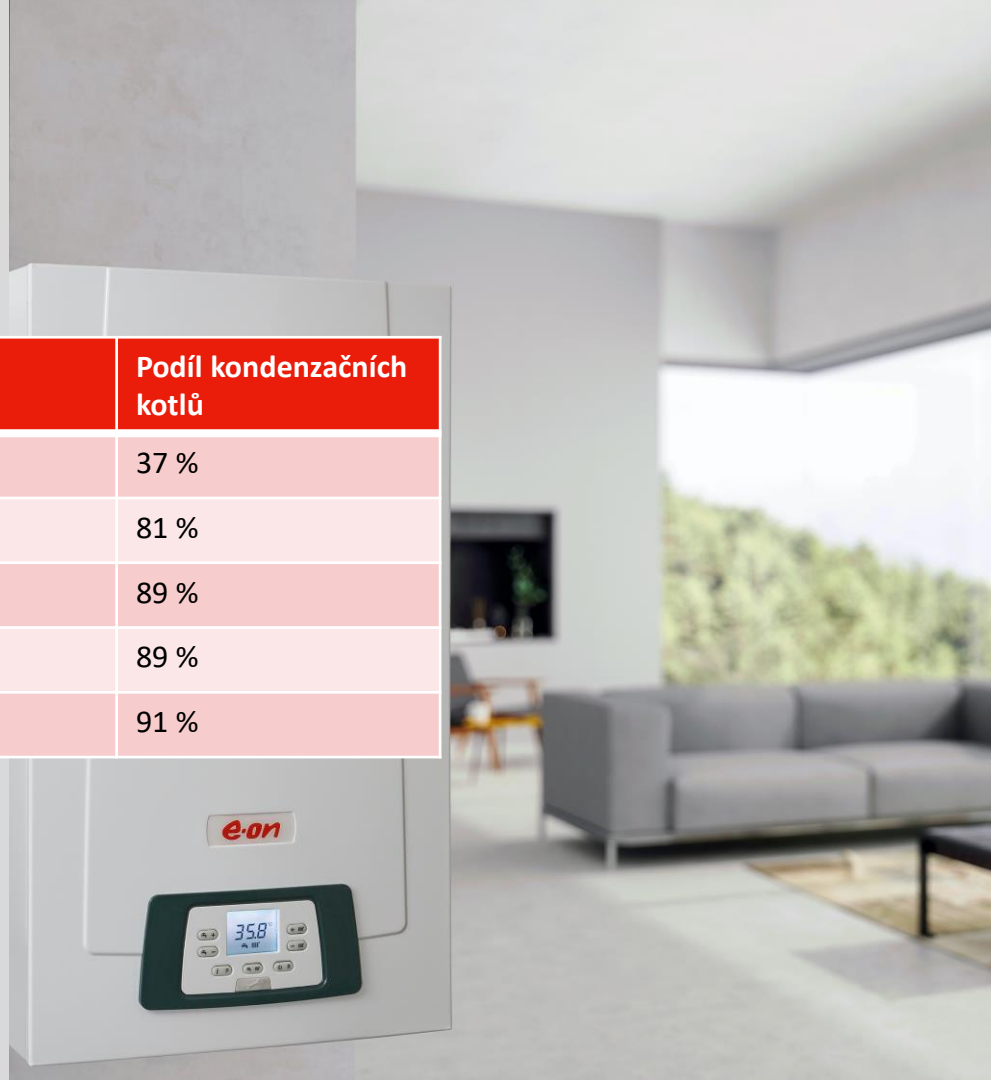


PRODÁVÁ SE VÍCE KOTLŮ, NEJŽÁDANĚJŠÍ JSOU KONDENZAČNÍ

ROK	Celkem	Kondenzační	Podíl kondenzačních kotlů
2015	34 172	12 536	37 %
2016	24 687	19 986	81 %
2017	25 137	22 309	89 %
2018	39 739	35 467	89 %
2019	41 403	37 805	91 %

Prodeje plynových kotlů – souhrn, 2005-2019
(Zdroj: APTT)

V současné době je tržní podíl členů APTT
odhadován na cca 50 %.



PROČ JSOU PLYNOVÉ KOTLE TAK ŽÁDANÉ?

Při výměně starých kotlů lze použít kotlíkové dotace.

Vstupní náklady na pořízení plynového kondenzačního kotle jsou mnohem nižší než u tepelného čerpadla, při využití kotlíkových dotací pokryje zákazník z dotací většinu vstupních nákladů.



Plynový kotel může být vhodnější zdroj vytápění v chladnějších částech ČR.

Plynový kotel je mnohem pohodlnější na provoz a údržbu než kotle na tuhá paliva.

KLÍČEM K ÚSPĚCHU JE KVALITNÍ A DOBŘE DOSTUPNÁ ZÁKAZNICKÁ PÉČE

Zákazníci očekávají, že jim pomůžeme vyřešit celou jejich situaci / problém, nikoli jen jeho část.

Součástí našeho řešení je:

- poradenství s výběrem kotle, řešení na míru
- zajištění výměny stávajícího tepelného zdroje za ekologičtější
- vyřízení dotací, převzetí veškeré administrativní zátěže
- servisování zařízení a pravidelná péče o jeho provoz (klient se nemusí o nic starat, aktivita přichází od obchodníka)
- dodávka komody
- přiměřené ceny, ufinancovatelnost



PRIORITOU JE PRO NÁS VLASTNÍ SERVISNÍ SÍŤ

SPOLEHLIVOST

RYCHLOST

DOSTUPNOST

KVALITA

BEZPEČNOST

PRAVIDELNÁ
KONTROLA

BEZ STAROSTÍ



Děkuji za pozornost.

e-on