

Materiał prasowy

8 kwietnia 2025 r.

Sprzedawcy energii walczą o klientów. To dobry moment na renegotjację warunków

- **Zdaniem ekspertów, małe i średnie firmy, nie mając wpływu na geopolityczne wahania rynku energii, powinny dostosować swoją strategię zakupową do przyjętego modelu biznesowego.**
- **Coraz większa konkurencja na rynku energetycznym i walka cenowa spółek obrotu zachęcają przedsiębiorców do renegotjacji warunków a nawet zmiany sprzedawcy.**
- **Według danych Urzędu Regulacji Energetyki w 2024 roku dokonano 121 proc. więcej zmian wśród odbiorców z grup taryfowych A, B i C (tj. klientów biznesowych) niż rok wcześniej.**
- **Proces zmiany sprzedawcy energii jeszcze w tym roku ma być znacznie usprawniony. Pomóc ma w tym Centralny System Informacji Rynku Energii (CSIRE), który ruszy już za kilka miesięcy.**

W ostatnim roku ceny energii wróciły do poziomów sprzed inwazji Rosji na Ukrainę, a wśród spółek obrotu trwa zaostrzona konkurencja o klientów. W tym roku na rynku nadal będziemy obserwować walkę cenową sprzedawców zapoczątkowaną jeszcze w 2024 roku. Można spodziewać się dalszego obniżania marż, a także nowych produktów i bardziej elastycznego podejścia samych sprzedawców. Wszystko to sprawia, że to dobry moment na rozejrzenie się za dobrą ofertą na zakup energii, a może i zmianą sprzedawcy. Co więcej, niebawem proces ten ma stać się jeszcze łatwiejszy dzięki CSIRE.

Jak dostosować zakup energii do modelu biznesowego firmy

Z szacunków Axpo Polska wynika, że około 85 proc. mikro i 70 proc. średnich przedsiębiorstw nigdy nie zmieniło sprzedawcy energii. Dane te pokazują, że właściciele firm nie do końca zdają sobie sprawę z możliwości optymalizacji kosztów energii, jakie daje dziś rynek. Co więcej, istotne jest nie tylko to, ile obecnie kosztuje energia, ale także sposób, w jaki firmy ją nabywają.

– Rynek energii bywa nieprzewidywalny, ponieważ odzwierciedla czynniki geopolityczne, na które małe i średnie firmy nie mają wpływu. Ich strategia zakupowa powinna zatem być dostosowana do przyjętego przez nich modelu biznesowego. Jeśli firma dostarcza swoim klientom produkty po stałych cenach w długim okresie i nie może renegotjować stawek ani dostosować ich do zmian kosztów energii, lepszym rozwiązaniem może być kontrakt ze stałą ceną lub zakup energii w transzach. Dzięki temu będzie łatwiej oszacować koszty i zapewnić stabilność finansową przedsiębiorstwa. Z kolei firmy o bardziej elastycznym modelu mogą

rozważyć oferty zakupu z dynamiczną ceną – zwraca uwagę Kacper Lalasz, zastępca dyrektorka sprzedaży dedykowanej MŚP w Axpo Polska.

W tym momencie na rynku dostępne są różne produkty energetyczne. Warto zapytać swojego sprzedawcę o nową ofertę lub rozważyć zmianę sprzedawcy na takiego, który może zaproponować model zakupu energii dopasowany do charakteru działalności prowadzonej przez danego przedsiębiorcę.

Jak pokazują dane Urzędu Regulacji Energetyki (URE), firmy MŚP częściej poszukują rozwiązań i przekonują się, że zmiana sprzedawcy nie wiąże się z ryzykiem. W 2024 roku odbiorcy z grup taryfowych A, B i C, czyli klienci biznesowi, dokonali aż 17 770 zmian sprzedawcy energii. To wzrost o 121 proc. w porównaniu z rokiem poprzednim, co wyraźnie wskazuje na rosnącą aktywność przedsiębiorców.

Będzie łatwiej – niektórym nawet już w tym roku

Celem uruchomienia Centralnego Systemu Informacji Rynku Energii (CSIRE) jest przyspieszenie i usprawnienie procedury zmiany sprzedawcy energii. Zgodnie z projektem ustawy przygotowanym przez Ministerstwo Klimatu i Środowiska, przystępowanie poszczególnych kategorii użytkowników rynku energii do realizacji zadań za pośrednictwem CSIRE ma przebiegać etapami od 1 lipca 2025 roku do 19 października 2026 roku.

System pozwoli na szybszą wymianę informacji między uczestnikami rynku, co skróci czas potrzebny na przeprowadzenie całego procesu zmiany sprzedawcy. CSIRE ma również zapewnić odbiorcom energii lepszy dostęp do danych o ich zużyciu. Dzięki temu będą mogli w bardziej świadomy sposób podejmować decyzje dotyczące wyboru najkorzystniejszej oferty.

– Przedsiębiorcy często wahają się przed podjęciem decyzji o zmianie sprzedawcy energii, ponieważ obawiają się złożoności procedur i przerw w dostawach prądu. W rzeczywistości proces ten może być równie prosty jak zmiana operatora sieci komórkowej czy dostawcy internetu. Aby zminimalizować własne zaangażowanie, po wybraniu oferty można także powierzyć proces zmiany nowemu sprzedawcy. Takie rozwiązanie nie generuje dodatkowych kosztów, a spółka obrotu kompleksowo zajmie się wszystkimi formalnościami, regularnie informując o postępie procesu. Co więcej, całą procedurę można rozpocząć online w dowolnym, dogodnym momencie przy użyciu elektronicznego podpisu – dodaje Kacper Lalasz z Axpo Polska.

W obliczu rosnących kosztów prowadzenia działalności, optymalizacja wydatków na energię elektryczną staje się jednym z kluczowych elementów strategii finansowej firm. Korzystając z obecnej sytuacji na rynku energii, przedsiębiorcy mogą wynegocjować u nowego sprzedawcy warunki pozwalające na znaczne oszczędności na rachunkach za prąd. Najważniejszym etapem w całym procesie jest znalezienie najkorzystniejszej oferty i rzetelnej spółki obrotu. Bardzo ważne jest doświadczenie firmy oraz obecność na rynkach energii w różnych krajach. Wieloletnia działalność świadczy o stabilności sprzedawcy, a zagraniczny kapitał stanowi dodatkowe zabezpieczenie. Jak wskazano wcześniej, należy rozważać oferty, których sposób rozliczeń jest dostosowany do modelu biznesowego przedsiębiorstwa.

O Axpo

Axpo Polska jest częścią Grupy Axpo – największego producenta energii w Szwajcarii i międzynarodowego lidera w obrocie energią oraz odbiorze energii słonecznej i wiatrowej. Na polskim rynku spółka działa od ponad 20 lat, gdzie stała się jednym z największych niezależnych sprzedawców energii elektrycznej oraz odbiorców energii produkowanej z odnawialnych źródeł. Axpo Polska świadczy usługi dla blisko 35 000 firm, realizuje duże projekty fotowoltaiczne oraz rozwija magazyny energii i biogazownie.

Więcej informacji

Komunikacja i relacje zewnętrzne

Maja Kurpiewska
media@axpo.pl