**GETEC Polska: 3 filary właściwej polityki energetycznej w firmie**

**Niemiecki koncern oferujący kompleksowe usługi dostaw ciepła i energii, intensyfikuje działania w Europie. Także powołana spółka GETEC Polska coraz odważniej rozwija skrzydła na rynku. Z tej okazji porozmawialiśmy z przedstawicielem firmy o tym, jak właściwie zarządzać polityką energetyczną w firmie.**

**Dlaczego firma GETEC zdecydowała się wejść na polski rynek?**

Grzegorz Zalewski – GETEC Polska: Przyczyny są dla nas oczywiste. Szukamy od wielu lat klientów w całej Europie. Bacznie przyglądamy się sytuacji na poszczególnych rynkach i staramy się zaistnieć tam, gdzie nasza oferta będzie najbardziej atrakcyjna. Polska jest takim miejsce z przynajmniej kilku przyczyn. Najbardziej oczywistą jest siła i tempo zmian, jakie tu zachodzą. Oprócz setek instalacji wymagających modernizacji czuje się tutaj olbrzymi dynamizm tworzenia nowych projektów przemysłowych i strukturalnych, które z założenia muszą opierać się na najnowocześniejszych technologiach.

**Jak GETEC odnosi się do zmian w coraz bardziej rygorystycznych normach emisyjnych?**

Grzegorz Zalewski – GETEC Polska: Koniecznym wymogiem jest dopasowanie się wszelkich projektów technologicznych z obszaru wytwarzania energii do coraz bardziej rygorystycznych norm ekologicznych oraz rosnących z szybkim tempie kosztów surowców energetycznych. GETEC działa tak, by jego klienci świadomi byli nadchodzących zmian i byli na nie przygotowani również od strony posiadania właściwej infrastruktury i dostawców energii. Umożliwiamy im zarządzanie kosztami wytwarzania energii poprzez decyzyjność w zakresie wyboru technologii i surowców. Projektujemy systemy, które wpasowują się w realne potrzeby danej firmy czy projektu, uwzględniając możliwości wzrostu zapotrzebowana i ewentualnego przeskalowania potencjału wytwórczego. Nasze instalacja mają być pomocą we wzroście firm, może nawet ich motorem ale nie kotwicą.

**Czy te deklaracje nie oznaczają, że po Państwa technologie i know-how mogą sięgnąć tylko najbardziej zamożni klienci?**

Grzegorz Zalewski – GETEC Polska: Tu stanowczo podkreślę, że GETEC i jego oferta doskonale broni się na rynku, również w kontekście cen oferowanych rozwiązań – oszczędzanie kosztów to przecież hasło odnoszące się również do polskiego biznesu. Naszą ofertę technologiczną wspieramy zapleczem finansowym wypracowanym przez cały koncern. Umożliwia nam to w Polsce, oferowanie systemów wytwarzania energii – ciepła, energii elektrycznej i chłodu technologicznego – w oparciu o kontrakting (przyp. red.: również: contracting). Getec może oczywiście sprzedać i wdrożyć każde rozwiązanie, ale działając w oparciu o kontrakting może dotrzeć do wszystkich segmentów klientów, również tych którzy swoje zasoby i potencjał finansowy chcą alokować w główny strumień swoich potrzeb – rozwój podstawowej działalności – a nie w tworzenie zaplecza. My projektujemy dla niego instalację, budujemy ją za własne środki, a następnie zasilamy właściwymi dla potrzeb projektu paliwami do wytworzenia właściwego typu energii. Klient deklaruje jedynie odbiory energii i płaci za nie zgodnie z faktycznym użyciem, na ustalonych warunkach. Kontrakt z GETEC pozwala naszym klientom planować długoterminowo opierając swój wzrost na stabilnej podstawie. Kontrakting oprócz odciążenia budżetów firm staję się jednocześnie gwarantem niezawodności oferowanych rozwiązań. Wielkość inwestycji, jakiej GETEC musi dokonać sprawia, że bezawaryjność działania staje naszym priorytetem. To naturalne i najbardziej wiarygodne dla naszych klientów.

**Jak wygląda Państwa obecna pozycja na rynku?**

Grzegorz Zalewski – GETEC Polska: Nie staramy się być zauważani, bo to nie jest cel naszej działalności. W zaledwie dwa lata od zaistnienia na rynku obsługujemy już trzy znaczące projekty. Nasza pierwsza instalacja – ciepłownia dla miasta Turek – ma się doskonale i sprawdziła się podczas dwóch sezonów grzewczych. Lubi nas też branża motoryzacyjna, która jest typowym segmentem rynku potrzebującym więcej niż jednego typu energii. Z pewnością nie ominęły Państwa informacje prasowe koncernu Mercedes Benz o jego innowacyjnej inwestycji w Jaworze, przy której wskazywana jest nasza obecność.

**Jakie są te trzy filary właściwej polityki energetycznej dla przedsiębiorstw Pana zdaniem?**

Grzegorz Zalewski – GETEC Polska: Wymieniliśmy je już pośrednio wszystkie. Za pierwszy filar uważam właściwą optymalizację posiadanej infrastruktury wytwarzania energii lub pozyskanie nowej, odpowiedniej do ducha zmian na świecie i rosnących kosztów surowców. Drugi filar to właściwe dopasowanie źródeł do potrzeb firmy i możliwości jej rozwoju. Trzecia to odciążenie własnego budżetu od konieczności inwestycji.

**Co przyniosą dla GETEC najbliższe lata?**

Grzegorz Zalewski – GETEC Polska: Jedyne, czego jesteśmy pewni, to zmiany. Pracujemy jednak wytrwale, by były to wyłącznie zmiany na lepsze. Prowadzimy równolegle kilka rokujących projektów z klientami z różnych branż. Cieszymy się szczególnie z ożywienia w sektorze produkcji artykułów spożywczych i mlecznych, z których Polska słynie. Ciągle pracujemy nad budowaniem świadomości zmian, jakie nadchodzą dla wszystkich. Z satysfakcją dostrzegamy, jak dobrze przyjmowane są koncepcje GETEC i jaką rolę w oczach potencjalnych klientów odgrywa nasze nabierane w całej Europie doświadczenie. To wszystko przekłada się na mocno korzystne dla nas rokowania.