**Kontrakting, czyli skuteczne narzędzie w rozwoju biznesu**

**Wiele przedsiębiorstw stoi przed decyzją wyboru kierunku rozwoju firmy. Na drodze do zwiększenia produkcji czy redukcji kosztów staje wielokrotnie zapewnienie i optymalizacja dostępu do źródeł energii – tak w obszarze jej produkcji, jak i procesów zarządzania nią. Wielu przedsiębiorców obawia się także olbrzymich nakładów finansowych na ten cel. Rozwiązaniem problemu może być współpraca z kontraktorem, który zapewni kompleksową obsługę zaopatrzenia w praktycznie każdy rodzaj energii.**

Kontrakting (*contracting* – z ang. *zawierać umowę*) to swego rodzaju forma pośredniczenia

w projektach. W branży zasobów ludzkich i produkcji usługa kontraktingu – podobnie jak outsourcingu – pozwala zatrudniać na określony czas specjalistów zatrudnionych przez innego pracodawcę. Kupujemy tylko to, co firmie potrzebne, tak długo jak tego potrzebujemy. Podobną zależność znaleźć można w branży energetycznej – firma oferująca usługi kontraktingu staje się stroną oferującą energię wytwarzaną dla nas, dostarczaną według naszych potrzeb i standardów. Kontraktor finansuje inwestycję (ciepłownię, elektrociepłownię itd.), opracowuje koncepcje jej rozwoju w ślad za zmieniającymi się potrzebami klienta, eksploatuje i w końcu dostarcza gotowy produkt energetyczny: prąd, chłód technologiczny lub ciepło.

**Jak zwiększyć efektywność energetyczną i zoptymalizować koszty w firmie?**

Znaczenie umów energetycznych (nastawionych na aspekty środowiskowe i ekonomiczne) jest dziś na ustach tak wielu polityków jak i przedsiębiorców. Biorą oni w końcu bezpośredni udział w procesie decyzyjnym i ponoszą koszty podejmowanych decyzji. Kontrakting można z pewnością uznać za skuteczne narzędzie do poprawy efektywności energetycznej przedsiębiorstwa, podążając za wyznaczonym przez Unię Europejską planem „20-20-20” (zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych o 20 proc., zwiększenie efektywności energetycznej o 20 proc. oraz udział energetyki odnawialnej w wysokości 20 proc. do 2020 roku). Wiele mówi się też o tym, że Komisja Europejska od lat rozważa wykorzystanie kontraktów usług energetycznych, jako najbardziej obiecującej metody aktywacji inwestycji.

Oferentem tego typu rozwiązań jest niemiecka grupa energetyczna [GETEC](http://www.getec-turek.pl/), która w Polsce obecna jest od 2015 r. (jako GETEC Polska) – zrealizowała takie projekty jak: ciepłownia w Turku, zaopatrzenie w media energetyczne firmę IFA Rotorion w Ujeździe (producent elementów jezdnych do samochodów wielu wiodących marek) czy wytwarzanie ciepła dla nowej fabryki silników Mercedes-Benz w Jaworze. GETEC zajmuje się dostawą ogrzewania, chłodzenia, wytwarzania pary technologicznej czy energii dla klientów.

**Kontrakting – co da Twojej firmie?**

Już na początku współpracy opracowywany jest raport ujawniający możliwości redukcji kosztów i strumieni energetycznych, uzupełniany dodatkowo o plany rozwoju. W oparciu o niego, powstaje projekt optymalnego rozwiązania technologicznego i zaimplementowania go w infrastrukturze energetycznej firmy. GETEC wie, że odpowiednio wykorzystany system nie tylko przyniesie korzyści finansowe, ale także wygeneruje swoistą wartość dodaną: firma nastawiona na zrównoważony rozwój jest postrzegana jako świadomy wytwórca, dbający o środowisko naturalne, w którego bezpiecznie jest inwestować i którego produkty postrzegane są lepiej.

Dodatkowo GETEC, jako firma działająca już ponad ćwierć wieku, posiada obszerną wiedzę ekspercką na temat sposobów zwiększenia efektywności energetycznej, a tym samym redukcji kosztów. Znajomość rynku i umiejętność wybierana najlepszych rozwiązań i systemów jest wyjątkowo ważnym elementem każdej inwestycji – potwierdza to w oparciu o analizę zrealizowanych już projektów **Krzysztof Ruczkowski – dyrektor ds. sprzedaży w firmie GETEC Polska Sp. z o.o.** *– Zmniejszenie kosztów dostaw energii, a tym samym niższe koszty produkcji zwiększają rentowność, co ma kluczowe znaczenie zabezpieczenia rentowności firmy. Co więcej, projekty GETEC mogą być realizowane w krótszym czasie i mają wyższą jakość w porównaniu do własnej realizacji – ku satysfakcji klientów, nie zarządzają oni procesami wytwarzania energii, co pozwala im skoncentrować się na podstawowym profilu ich działalności. Kontrakting ma także tą zaletę, że zapewnia długoterminowo stabilne i przewidywalne koszty energii, poprzez wykorzystywanie zróżnicowania paliw i świadomego doboru tych najbardziej opłacalnych* – dodaje **Krzysztof Ruczkowski.**

**Jak w praktyce wygląda współpraca?**

Dzięki kontraktingowi klienci nie ponoszą nakładów inwestycyjnych, otrzymując w zamian gotowy zarys projektu. Zawiera on analizę inwestycyjną z planowaniem długoterminowym utrzymania w ruchu, a także finansowaniem i realizacją inwestycji. Uwolnione zasoby inwestycyjne firma może przeznaczyć na wzmacnianie swoich kluczowych kompetencji: produkcję i dystrybucję. To znacząca pomoc w stabilizowaniu lub osiąganiu przewagi konkurencyjnej w stale postępującym dziś procesie globalizacji. W wyniku oceny zapotrzebowania na infrastrukturę czy analizę strumienia zapotrzebowania w energię, GETEC dostarcza rozwiązania optymalne kosztowo i mniej wrażliwe na wysokie obciążenia lub skoki zapotrzebowania.

Model kontraktingowy uwzględnia także realizację dodatkowych działań zleconych przez klienta: pełną obsługę, serwis i modernizację, jak również ubezpieczenie. Przedstawiciele firmy zaznaczają, że równie satysfakcjonującym narzędziem optymalizacji i redukcji kosztów może być modernizacja istniejących już instalacji energetycznych, a na tym obszarze GETEC ma również szerokie doświadczenia i sukcesy.