

## Φυσικό Αέριο: Φέρνει LNG, καταστρώνει σχέδια για το 2019

17/Απρ/2019 08:12

Του **Χάρη Φλουδόπουλου**

Η επικείμενη πώληση πλειοψηφικού πακέτου της ΔΕΠΑ Εμπορίας, που θα φέρει νέο στρατηγικό επενδυτή στη Φυσικό Αέριο, Ελληνική Εταιρεία Ενέργειας, σήμερα 100% θυγατρική της ΔΕΠΑ, θα δημιουργήσει αξία για την εταιρεία και θα οδηγήσει στην επιτάχυνση των σχεδίων ανάπτυξης. Θα υποστηρίξει ακόμη περισσότερο στο στρατηγικό πλάνο μας, ανέφερε χθες ο Γενικός Διευθυντής της εταιρείας Γιάννης Μητρόπουλος. Ο ίδιος υπογράμμισε ότι το ενδιαφέρον που έχει εκδηλωθεί δημόσια από εταιρείες του τομέα, αποδεικνύει την αξία της εταιρείας, η οποία θα συνεχίσει την δυναμική πορεία ανάπτυξης παρά τις ανακατατάξεις εντός του ομίλου ΔΕΠΑ.

Μετά από μια απαιτητική χρονιά κατά την οποία η εταιρεία κατάφερε να ξεπεράσει τους στόχους που είχαν τεθεί με τις πωλήσεις να ξεπερνούν τα 163 εκατ. ευρώ και τα καθαρά κέρδη τα 5,1 εκατ. ευρώ, το 2019 μπήκε με νέο ιστορικό ρεκόρ τζίρου στα 105,2 εκατ. ευρώ (+54%) και τα καθαρά κέρδη στα 7 εκατ. ευρώ (+48%). Το 2018 έκλεισε με την εταιρεία να έχει πελατολόγιο 400 χιλιάδων νοικοκυριών και πάνω από 9 χιλιάδων επιχειρήσεων, καθώς στην περασμένη χρήση προστέθηκαν 33 χιλιάδες νέα συμβόλαια. Μόνο στο πρώτο τρίμηνο του 2019 έχουν προστεθεί 15 χιλιάδες νέα συμβόλαια (+181%).

Πλέοντο νέο πλάνο στόχων για το 2019 προβλέπει κύκλο εργασιών στα 220 εκατ. ευρώ, κέρδη μετά από φόρους 5,8 εκατ. ευρώ, 40 χιλιάδες νέα συμβόλαια στον ηλεκτρισμό και 20 χιλιάδες νέα συμβόλαια στο φυσικό αέριο με συνολικές επενδύσεις 15,5 εκατ. ευρώ (με έμφαση στα πληροφοριακά συστήματα).

"Η ανάπτυξη που θα έρθει το επόμενο διάστημα θα απαιτήσει ανθρώπους ιδιαίτερα στον τομέα του call center και των πληροφοριακών συστημάτων" σημείωσε ο κ. Μητρόπουλος, σημειώνοντας ότι υπάρχει σχετική πρόβλεψη στο πενταετές πλάνο.

### LNG

Παράλληλα η εταιρεία έχει ήδη θέσει σε εφαρμογή πλάνο για την είσοδό της στην αγορά του LNG προκειμένου να βελτιώσει το χαρτοφυλάκιο προμήθειάς της και να εκμεταλλευτεί τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται σε επίπεδο κόστους στην αγορά του spot υγροποιημένου φυσικού αερίου. Στο πλαίσιο αυτό, να σημειωθεί ότι ήδη εξετάζεται η εισαγωγή του πρώτου φορτίου υγροποιημένου

φυσικού αερίου στη Ρεβυθούσα, όπως έχουν κάνει και άλλες ενεργειακές εταιρείες το τελευταίο διάστημα. Ψάχνουμε εντός της περιόδου να φέρουμε δικές μας ποσότητες LNG, τόνισε ο κ. Μητρόπουλος. Πάντως να σημειωθεί ότι η Φυσικό Αέριο, εφόσον προχωρήσει στην εισαγωγή θα είναι ο πρώτος μη καθετοποιημένος προμηθευτής, χωρίς παρουσία στην ηλεκτροπαραγωγή, που θα εισάγει φορτίο υγροποιημένου αερίου για λογαριασμό του.

## Αγορά

Το προηγούμενο διάστημα και ειδικά στους τελευταίους 15 μήνες, η εταιρεία προχώρησε σε σημαντικές αλλαγές όπως η είσοδος στην ηλεκτρισμό, η γεωγραφική επέκταση στο φυσικό αέριο εκτός της Αττικής αλλά και η δημιουργία νέων καταστημάτων. Παράλληλα λανσαρίστηκαν νέα προϊόντα αλλά και εμπορικές συνεργασίες marketing. Βγήκαμε έξω από την Αττική, αποκτήσαμε πελάτες σε όλους τους νομούς της Ελλάδας και λανσάραμε νέα προϊόντα και υπηρεσίες, ξεκινήσαμε στρατηγικές συνεργασίες με κορυφαίες εταιρείες και στόχο τη δημιουργία μιας νέας εμπειρίας εξυπηρέτησης, ανέφερε ο κ. Μητρόπουλος. Πλέον η εταιρεία αριθμεί 468 σημεία εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα επιτυγχάνοντας μάλιστα και μεγάλη αποδοτικότητα στο δίκτυό της αφού έξι στους δέκα επισκέπτες γίνονται πελάτες. Ως προς τη γεωγραφική επέκταση, το 45% των πελατών στο ρεύμα είναι εκτός Αττικής, ενώ οι πελάτες του αερίου ξεπερνούν τους 2500.

Ως προς τις συνεργασίες, ο κ. Μητρόπουλος ανέφερε ότι η εταιρεία έχει λανσάρει περισσότερα από 200 προϊόντα ρεύματος και φυσικού αερίου, εκτιμώντας ότι η μεγάλη αλλαγή στην αγορά θα προέλθει από τον τομέα των υπηρεσιών, όπως άλλωστε συνέβη και σε πιο ώριμες αγορές όπως οι ΗΠΑ. Μεταξύ των υπηρεσιών που προσφέρει η Φυσικό Αέριο είναι οι συνεργασίες με την Alpha Bonus, την Europassistance, την Interamerican και τη Vodafone. Ο ίδιος προανήγγειλε νέα μεγάλη συνεργασία με μεγάλη εταιρεία εκτός του τομέα ενέργειας, που θα ανακοινωθεί το επόμενο διάστημα.

"Προσπαθούμε να διευρύνουμε τις συνεργασίες μας. Είμαστε σε συνεννόηση με κορυφαία εταιρία που θα συμπληρώσει την αγορά υπηρεσιών μας" τόνισε ο κ. Μητρόπουλος. Πάντως ο κ. Μητρόπουλος στάθηκε ιδιαίτερα στη συνεργασία με τη Vodafone που ξεκίνησε τον Ιανουάριο του 2018, είναι στρατηγική και σήμερα παράγει το ένα στα τρία νέα συμβόλαια.

Ως προς την πορεία της αγοράς ρεύματος ο κ. Μητρόπουλος εκτίμησε ότι υπάρχει ακόμη δρόμος μέχρις ότου ωριμάσει ο κλάδος, σημειώνοντας ότι οι δημοπρασίες NOME έπαιξαν το θεσμικό τους ρόλο βοηθώντας τον ανταγωνισμό. Χρησιμοποιούμε την ενέργεια από τα NOME μόνο για τους πελάτες μας διασφαλίζοντας καλές τιμές, δε τη χρησιμοποιήσαμε για εξαγωγές, ανέφερε ο κ. Μητρόπουλος. Ο ίδιος σημείωσε ότι παρά την έλευση του νέου μοντέλου αγοράς (target model) ακόμη δεν έχει ξεκαθαρίσει η επόμενη ημέρα, εκτίμησε ωστόσο ότι θα βοηθήσει τον ανταγωνισμό και την ωρίμανση της αγοράς. Η δύναμη των retailers είναι οι πελάτες, αυτό είναι το πιο δύσκολο κομμάτι, ανέφερε.