

Εξαρχουλάκος (Zeniθ): Ναι στον ανταγωνισμό, αλλά με ρύθμιση και... εταιρική «αυτορρύθμιση»

Σε δηλώσεις προχώρησε ο Μάνος Εξαρχουλάκος, Διευθυντής Marketing και Επικοινωνίας της Zeniθ, σχετικά με την αύξηση των τιμών της ΔΕΗ και τον καταϊγισμό συγκριτικών διαφημίσεων των παρόχων που αναφέρονται σε εξοικονόμηση για τον καταναλωτή. Αναλυτικά:

Παρά τις πρόσφατες κινήσεις για τον εξορθολογισμό της λειτουργίας της αγοράς προμήθειας ηλεκτρικής ενέργειας, υπάρχουν πολλά ακόμη που πρέπει να γίνουν προκειμένου ο ανταγωνισμός στον κλάδο να γίνεται σε ένα καλύτερο πλαίσιο.

Ο κλάδος από την πλευρά των ιδιωτών προμηθευτών θα πρέπει να δείξει ωριμότητα και σοβαρότητα και η κάθε εταιρεία να ακολουθεί τους κανόνες, προκειμένου να διασφαλιστεί η εύρυθμη λειτουργία της αγοράς.

Πρέπει δηλαδή ο κλάδος να είναι προσεκτικός, ώστε να εξασφαλιστεί ότι δεν θα επαναληφθούν θλιβερά φαινόμενα του παρελθόντος που κλόμισαν την εμπιστοσύνη των καταναλωτών και έβλαψαν καθοριστικά την αγορά. Στόχος άλλωστε της απελευθέρωσης είναι ακριβώς να μεγιστοποιηθούν τα πραγματικά οφέλη για τον καταναλωτή και την εθνική οικονομία.

Ο εξορθολογισμός των τιμολογίων της ΔΕΗ είναι μια από τις πολλές αλλαγές που έρχονται στην ενέργεια στη χώρα μας. Κατά την επίσκεψη του υπουργού κ. Κ. Χατζηδάκη στα εγκαίνια του περιπτέρου της [Zeniθ](#) στη ΔΕΘ, τονίσαμε ότι εμπιστευόμαστε και στηρίζουμε το έργο του και είμαστε ανοικτοί να συζητήσουμε με τις αρχές προκειμένου να μεταφέρουμε τη δική μας εμπειρία προς αξιοποίηση για την εύρυθμη λειτουργία της αγοράς, προς όφελος

του καταναλωτή.

Από εκεί και πέρα, παρακολουθούμε τις εξελίξεις και παράλληλα εμπλουτίζουμε τα προϊόντα μας και τις υπηρεσίες μας για να καλύψουμε με αξιοπιστία και οικονομία τις ενεργειακές ανάγκες του νοικοκυριού και της [επιχείρησης](#) σε φυσικό αέριο, ρεύμα και ενεργειακές υπηρεσίες.

Εδώ θα πρέπει να είμαστε ειλικρινείς: το κλίμα εμπιστοσύνης των καταναλωτών προς τις ιδιωτικές εταιρείες ενέργειας επλήγη καθοριστικά από την γνωστή υπόθεση Energa-Hellas Power. Τώρα λοιπόν που διαφαίνεται ότι ξανά έχει καλλιεργηθεί το έδαφος και ότι οι καταναλωτές δίνουν ακόμη μια ευκαιρία στον ανταγωνισμό και τους ιδιώτες προμηθευτές, θα πρέπει να είμαστε διπλά προσεκτικοί.

Αφενός, οι πάροχοι οφείλουμε να αποκαταστήσουμε τη φήμη της αγοράς, με ειλικρίνεια και σαφήνεια σε κάθε διαφημιστική μας επικοινωνία με τον πελάτη. Αφετέρου, θα πρέπει να στηρίξουμε έμπρακτα το έργο της ρυθμιστικής αρχής που ήδη κινείται στην ίδια κατεύθυνση.

Επικοινωνίες με ανομοιογενείς συγκρίσεις και ασαφή ποσοστά έκπτωσης ή εξοικονόμησης μόνο σύγχυση και ανασφάλεια δημιουργούν στον καταναλωτή, ειδικά όταν του δημιουργούν προσδοκίες που πιθανώς δεν θα επιβεβαιωθούν όταν θα λάβει τον πρώτο λογαριασμό του. Δεν μπορεί να μιλάμε για τόσο υψηλά ποσοστά εξοικονόμησης στο ρεύμα, δημιουργώντας σύγχυση στον καταναλωτή που καταλαβαίνει ότι θα πληρώσει έως και τα μισά από όσα πλήρωνε πριν, στο λογαριασμό του ρεύματος συνολικά.

Στη Zenith, 20 χρόνια τώρα επενδύουμε τόσο στο χτίσιμο όσο και, κυρίως, στη διατήρηση του κλίματος εμπιστοσύνης με τους πελάτες μας. Είναι υποχρέωσή μας να προσπαθούμε να επιβραβεύουμε αυτήν την εμπιστοσύνη με καινοτόμες υπηρεσίες και προϊόντα, αλλά το πιο σημαντικό είναι να είμαστε σαφείς και ξεκάθαροι σε κάθε επικοινωνία μας με τον πελάτη. Πιστεύουμε ότι αυτή η στρατηγική είναι η σωστή μακροπρόθεσμα,

για την αγορά συνολικά. Λέμε ναι στον ανταγωνισμό αλλά με ρύθμιση και... εταιρική αυτορρύθμιση.