



→ **Karl Kraus iz RWE-a o planovima u Hrvatskoj:**

Želimo 10 posto tržišnog udjela i imidž partnera

PLOMIN 3 Ne uklapa se u dugoročne planove RWA, ali su spremni ulagati u manje projekte, posebice one vezane za OIE

Marko Biočina/VLM
marko.biocina@vecernji.net

Velika njemačka energetska kompanija RWE već je godinama prisutna na hrvatskom tržištu, no prije nekoliko mjeseci proširila je svoje poslovanje ulaskom u biznis maloprodaje električne energije. Preuzimanjem tvrtke Energija 2 sustavi RWE je formirao svoju lokalnu podružnicu i ambiciozno krenuo u osvajanje što većeg tržišnog udjela. Uz taj biznis, RWE je i dalje aktivan u dvjema velikim investicijama koje je realizirao u Hrvatskoj: zagrebačkom pročistaču otpadnih voda i termoelektrani Plomin 2, gdje je strateški partner HEP-u. O budućim planovima kompanije u Hrvatskoj, liberalizaciji domaćeg tržišta električne energije te budućim trendovima u europskoj elektroenergetici za Poslovni dnevnik govori Karl Kraus, glavni operativni direktor RWE-a u Hrvat-

skoj. **Prošlo je nekoliko mjeseci od ulaska RWE-a na hrvatsko tržište električne energije. Kako ste zadovoljni dosadašnjim rezultatima poslovanja u tom sektoru?** U Hrvatskoj je RWE prisutan dulje od 10 godina, no u tom sektoru smo novi na tržištu. Zasad smo vrlo zadovoljni ostvarenim, osjećamo da su nas potrošači vrlo dobro prihvatili i vjerujemo da ćemo ostvariti naš zacrtani cilj od 10% tržišnog udjela u iduće tri godine.

Lokalni, a ne strani igrači

S obzirom na to da je konkurencija na tržištu žestoka, a najavljen je dolazak još nekih igrača, jeste li razmišljali o reviziji tog plana? Nema razloga za to. U prva tri mjeseca ostvarili smo svoje planove i poslovali u sklopu očekivanja. Hrvatska je tek na početku liberalizacije, a u takvim procesima uvijek ima raznih porođajnih muka.

RWE ima golemo iskustvo u otvaranju energetske tržišta u drugim europskim zemljama. Upravo zato i vjerujemo da možemo pomoći RH da taj posao bude proveden što je uspješnije i bolje moguće. **Jeste li se u Hrvatskoj susreli s kakvim specifičnostima u odnosu na liberalizaciju tržišta električne energije drugih zemalja u srednjoj Europi?** Osnova svih procesa liberalizacije tržišta u suštini je ista i vrši se u fazama. Hrvatska je trenutačno u prvoj fazi, pa



Cijena odražava ponudu i potražnju, kreće li u Hrvatskoj gospodarski rast, rast će i potražnja za energijom i cijena

na osnovi iskustava zemalja koje su uznapredovale u razvoju tržišta možemo formulirati određena očekivanja te predvidjeti budući razvoj događaja. S druge strane, specifičnost RH je postojanje dominantnoga domaćeg igrača na tržištu – Hrvatske elektroprivrede. Za nas je ovdje izazov pitanje kako steći imidž partnera. Pojednostavljeno rečeno, ne želimo da nas se doživljava kao tvrtku koja promovira strane interese nego kao lokalnog igrača koji stvara vrijednost za domaću zajednicu. **Ipak, specifičnosti liberalizacije hrvatskog tržišta jesu i to da se zbivaju u okruženju ekonomske recesije u Hrvatskoj te iznimno niskih cijena energije u okruženju. Kako te dvije činjenice utječu na razvoj tržišta?** Da bi se razvijalo tržište, nužno su ulaganja u infrastrukturu, a za njih je pak potreban kapital. Smatramo da su strani strateški investitori u



RH nužni kako bi pomogli tom procesu. S druge strane, cijene električne energije koje ste spomenuli uistinu su na vrlo niskoj razini i to nam, u načelu, ograničava mogućnosti za ulaganja.

Teško predvidjeti cijene

Očekujete li rast cijena u budućnosti?

Kad bih mogao točno predvidjeti kretanje cijena energije u budućnosti, bio bih vrlo bogat čovjek. Nažalost, to ne mogu. Ono što mogu reći jest da cijena odražava odnos ponude i potražnje. Krene li u Hrvatskoj gospodarski rast, rast će i potražnja za energijom, pa i cijena. Visoka cijena, odnosno rast cijena ne mora nužno biti loš trend. Bitno je da taj rast bude niži od ukupnog rasta potrošačkih cijena. Što se nas tiče, nismo koncentrirani na kratkoročne cijene. Cilj nam je biti najkvalitetniji opskrbljivač na tržištu, a to, osim konkurentne cijene, podrazumijeva i niz drugih aspekata, poput pouzdanosti, fleksibilnosti i vrhunskog odnosa s klijentima.

RWE je u proteklih deset godina investirao u dva velika infrastrukturna projekta – termoelekttranu Plomin 2 te zagrebački pročistač otpadnih voda. Imate li interesa za slična ulaganja? Strateško partnerstvo s HEP-om u Plominu 2 bilo je vrlo uspješno i zainteresirani smo za nastavak. Aktualni ugovor nam istječe 2015.. Što se tiče Plomina 3, ta se investicija trenutčno ne uklapa u naše dugoročne planove, ali smo spremni ulagati u manje projekte, naročito one

ULAGANJA

Zainteresirani za suradnju na HEP-ovim elektranama

■ Postoje li konkretni ulagački projekti za koje ste zainteresirani u Hrvatskoj? RWE ima mnogo vlastitih elektrana te bogate reference u njihovoj modernizaciji. Vjerujemo da bismo mogli biti dobar partner HEP-u u poslovima povećanja efikasnosti njihovih elektrana. Tu je prvi izbor Plomin, ali je slična suradnja moguća i u revitalizaciji HEP-ovih hidroelektrana. Ne isključujemo ni mogućnost kapitalnih ulaganja u određene projekte, pod uvjetom da nađemo održiv poslovni model.

vezane uz obnovljive izvore energije.

U čemu je problem s Plominom 3?

Ne bih rekao da je problem u projektu. Jednostavno, s jedne strane već imamo ozbiljan udjel proizvodnje iz ugljena, a s druge strane tržište trenutčno prolazi kroz ozbiljnu tranziciju u kojoj je povećan rizik ulaska u takve kapitalno intenzivne investicije. Naša trenutna strategija su ulaganja u nešto inovativnije projekte u sektoru obnovljivih izvora.