

Naslov: **Nastavljamo suradnju s HEP-om i bacamo se na obnovljivu**
Datum, stranica, autor: **17.6.2015., 1, Dako Bi ak**
Izvor, država: **Poslovni dnevnik, Hrvatska**
Kategorija: **Elektri na energija, RWE**
Površina: **859,73 cm2**
OTS: **1.536 (izvor: Medianet)**



Karl Kraus, RWE

Nastavljamo suradnju s HEP-om
i bacamo se na obnovljivu energiju >>**6-7**



“ Karl Kraus, izvršni direktor RWE-a za JI Europu i glavni izvršni direktor o ulasku u Sloveniju, planovima za Hrvatsku i regiju te trendovima na

Nastavljamo suradnju s HEP-om i bacamo se na obnovljivu energiju

DARKO BIČAK
darko.bicak@poslovn.hr

Naš je glavni fokus u Sloveniji organski rast jer u takvoj utakmici možemo prenijeti naše iskustvo i znanje s 11 europskih tržišta

Njemački energijski div RWE, koji je bio HEP-ov partner u gradnji termoelektrane Plomin 2, 2013. godine ušao je na hrvatsko tržište kao alternativni operater električne energije akvizicijom zagrebačke tvrtke Energija 2 Sustavi, koja je tada djelovala oko godinu dana.

U samo dvije godine stekao je oko šest posto domaćeg tržišta električne energije, a prošloga je tjedna ta tvrtka ušla i u Sloveniju. Direktor RWE-a Hrvatska, ali i regionalni direktor za sva tržišta Adria regije, je Karl Kraus, s kojim smo razgovarali o planovima za Hrvatsku i regiju te trendovima na energetskom tržištu.

Koji su planovi RWE-a u Hrvatskoj?

RWE je prisutan u Hrvatskoj gotovo 20 godina, tijekom kojih smo sudjelovali u gradnji jednog od najvećih energetskih projekata – Plomina 2. RWE je bio prvi veliki ulagač koji je došao u Hrvatsku odmah poslije rata, u vrijeme kad je Hrvatskoj bio potreban pouzdan strateški partner koji bi izgradio i upravljao termoelektranom Plomin 2.

Naša suradnja u Plominu jedna je od najuspješnijih priča strateškog partnerstva u jugoistočnoj Europi. Ta je suradnja, s okončavanjem BOT (build-operate-transfer) ugovora, završila u svibnju ove godine. RWE je u Hrvatskoj trenutno aktivan u opskrbi električnom energijom i plinom te u upravljanju pročišćaćem otpadnih voda.

Međutim, naša je namjera da nastavimo surađivati s HEP-om i na drugim projektima. S HEP-om pokrećemo novu tvrtku za zajedničko ulaganje. Poslovne aktivnosti te tvrtke bit će u suglasnosti s razvojem energetskih sustava u regiji, a uloga RWE-a bit će primarno u pružanju strateškog savjetovanja u proizvodnji energije. Razmatramo i druge mogućnosti, a istražujemo i projekte obnovljive energije.

Koji su glavni izazovi na hrvatskom tržištu?

Nakon gotovo dvije godine u opskrbi električnom energijom, RWE ima više od 100 tisuća korisnika u segmentu kućanstava i u poslovnom segmentu. Ove godine ušli smo i na tržište plina, iako zasad samo u poslovnom segmentu te imamo nekoliko stotina korisnika. Vrlo smo zadovoljni ostvarenim rezultatima. Međutim, čak i dvije godine nakon početka liberalizacije tržišta električne energije još nisu stvoreni uvjeti za poštenu tržišnu utakmicu među svim sudionicima te je tržište još u razdoblju tranzicije.

Hrvatska još nema funkcionalnu burzu električne energije, a mi nemamo pristup domaćim proizvodnim kapacitetima. Još jedna velika prepreka je problem dvostrukih računa za krajnje korisnike. Međutim, vjerujemo da će ove godine većina tih problema biti riješena, na korist cijelog tržišta, i, naravno, potrošača.

Koji su vaši planovi za širenje u regiji?

U pogledu opskrbe strujom i plinom trenutno je naš fokus na jačanju pozicije u Hrvatskoj, kao i na rastu na slovenskom tržištu, na koje smo ušli nedavno. Otvoreni smo i za druge mogućnosti ako se ukaže prilika.

Kakva su očekivanja RWE-a od slovenskog tržišta?

Slovenija je dobro razvijeno tržište sa svim uvjetima za poštenu tržišnu utakmicu. Naš je glavni fokus organski rast jer u takvoj utakmici možemo prenijeti naše iskustvo i znanje iz ostalih 11 europskih tržišta u Sloveniju. Pružamo visokokvalitetne i inovativne proizvode, koji još nisu dostupni na slovenskom tržištu.

Fokusiramo se na učinkovito korištenje električne energije; uz pošteno cijene i inovativne proizvode koji pomažu našim korisnicima da uštede na potrošnji električne energije te će se uštede vidjeti i na svakom računu.

Pripremamo niz inovativnih proizvoda

Što pokazuje usporedba hrvatskog i slovenskog tržišta? Kako vidite budućnost regionalnog tržišta?

Slovensko tržište liberalizirano je prije osam godina te je dobro razvijeno, uz nekoliko slovenskih kompanija koje su aktivne u opskrbi električnom energijom. No, činjenica je da su prije našeg ulaska Sloveniju ignorirale međunarodne tvrtke.

Naš je cilj slovenskim potrošačima ponuditi stvarnu alternativu. Imamo jasan fokus na poboljšanje energetske učinkovitosti, koja je korisna kako za potrošače, tako i za okoliš. Nudimo razumne cijene, inovativne proizvode i najveće uštede u pogledu snižavanja potrošnje energije za potrošače. Pripremamo i niz drugih inovativnih proizvoda



“ HRVATSKA JE IDEALNA ZA ULAGANJE U MALE PROJEKTE ZA PROIZVODNJU EL. ENERGIJE NA DECENTRALIZIRANIM SUSTAVIMA. TREBALA BI SE FOKUSIRATI NA FOTONAPONSKE SUSTAVE

Vjerujemo da će ulazak tvrtke poput RWE-a, aktivne u svim fazama energetskog lanca, od proizvodnje do distribucije i opskrbe, osnažiti slovensko tržište energije te biti korisno za sve potrošače.

Planiram u idućih pet godina osvojiti 10 posto tržišnog udjela ili više od 80 tisuća korisnika. Iako je organski rast karakterističan za naše ulaske na tržišta u tranziciji, otvoreni smo za sve oblike snažnog i održivog rasta te smo spremni ući u partnerstva sa slovenskim tvrtkama.

Koji su energetske trendovi u Europi i kako generalno vidite budućnost energetskog sektora?

Europski je energetski sektor u posljednjih nekoliko godina prolazio kroz važne promjene.

Tranzicija zahtijeva promjenu fokusa s konvencionalnih izvora prema uravnoteženom omjeru konvencio-



rtvrke RWE Hrvatska,
energetskom tržištu

HEP-om energiju



GORAN JAKUŠ/PIXSELL

nalnih i obnovljivih izvora. No, mi nemamo jedinstvenu politiku za cijelu Europu i teško je upravljati tim procesima.

Njemački planovi vrlo su ambiciozni, a država je dala snažnu podršku obnovljivim izvorima. Susjedna tržišta Francuske i Poljske imaju posve drukčije strategije u odnosu na njemačko tržište. Danas je potrebno pružiti pravi miks energetskih izvora za svako zasebno tržište ili regiju.

Kao jedna od vodećih europskih energetskih tvrtki, RWE sve više ulaže u obnovljive izvore. Hrvatska, koja ima vrlo velik broj sunčanih dana u godini i visoku potrošnju energije tijekom ljeta, idealna je za investiranje u male projekte za proizvodnju električne energije bazirane na decentraliziranim sustavima. Zbog toga vjerujemo da bi se Hrvatska mogla i trebala više fokusirati na implementaciju fotonaponskih sustava. ♦