

DYBOWSKI DLA E24: CAŁY CZAS OBSERWUJEMY RYNEK POD KĄTEM NOWYCH PROJEKTÓW [WYWIAD]

"Koncentrujemy się na rozpoczętych procesach akwizycyjnych i inwestycjach, ale oczywiście cały czas obserwujemy rynek" - mówi w rozmowie z serwisem Energetyka24 Jarosław Dybowski, Dyrektor Wykonawczy PKN Orlen ds. Energetyki.

Jakub Kajmowicz: Co dla Orleu oznacza decyzja o ogłoszeniu wezwania na akcje Energi?

Jarosław Dybowski: Jest to na pewno potężny skok w rozwoju naszego obszaru energetyki. Dzisiaj energetyka to około 15% EBITDA PKN Orlen, po przejęciu Energi to będzie około 30%. Budujemy trzeci potężny filar w naszej firmie, obok rafinerii i petrochemii. Realizacja procesu oznacza również korzyści dla samej Energi.

Co stało za tą decyzją? Jakie argumenty były decydujące?

Cały czas obserwujemy rynek, patrzymy jakie aktywa w Polsce są do zakupienia, zastanawiamy się co sami możemy wybudować, co moglibyśmy przejąć, w jakie projekty potencjalnie wejść. To wszystko podlega oczywiście ocenom i analizom. W ramach tej pracy przyglądaliśmy się też Enerdze. Kiedy przeanalizowaliśmy wszystkie synergie, które między nami występują, to stało się jasne, że taka transakcja wzmocniłaby zarówno nas, jak i Energę, powstałaby potężna grupa. Można powiedzieć, że jesteśmy tu bardzo kompatybilni.

Które z tych synergii są Pańskim zdaniem najistotniejsze?

Jeśli mówimy o energii elektrycznej, to my mamy nadmiar produkcji, a Energa ma bardzo duży portfel sprzedażowy, natomiast produkcję bardzo niską - jest więc możliwość połączenia tych dwóch portfeli. To minimalizacja ryzyka, minimalizacja kosztów transakcyjnych, itd. To ten podstawowy element.

Drugi element jest taki, że mamy bardzo duże doświadczenie w budowie bloków gazowych, a Energa chce budować takie jednostki np. w Grudziądzu. Ma również inne plany. Możemy tutaj wykorzystać naszych fachowców, nasze doświadczenie.

Trzecia rzecz to kwestia kapitału. Orlen jest firmą, która ma możliwości inwestycyjne, możliwości kapitałowe, natomiast nasze firmy elektroenergetyczne, w tym Energa, mają tu nieco więcej ograniczeń. A więc połączenie tych dwóch potencjałów daje bardzo dużą siłę.

Ponadto, w Enerdze są bardzo wysokie kompetencje dotyczące sprzedaży, mają 3 mln klientów. Nie jest tajemnicą, że sprzedaż energii do rozproszonych odbiorców wymaga posiadania choćby minimalnej bazy, ponieważ systemy rozliczeniowe, czy windykacyjne kosztują tyle, że przy mniejszej

ilości klientów, to się po prostu nie opłaca. Energa ma to wszystko. W związku z tym przejmując Energeę, przejmujemy bardzo dużą część rynku.

Istotne jest też, że podobnie jak Energa stawiamy na OZE i jest to szansa na połączenie kompetencji i dalszy, wspólny rozwój.

Jest tu bardzo dużo elementów, które wzajemnie się zazębiają.

Panie Dyrektorze, ostatnie pytanie - czy będą kolejne tego typu decyzje, dotyczące elektroenergetyki?

Koncentrujemy się na rozpoczętych procesach akwizycyjnych i inwestycjach, ale oczywiście cały czas obserwujemy rynek.

Dziękuję za rozmowę!