

# - Prisstigninger efter et køb vil være det dumme, vi kan gennemføre

E.ON satser stærkt på det danske kraftvarmemarked. Men direktør Jørn Bue Madsen afviser, at det kommercielle selskabs indtog af den årsag vil føre prisstigninger med sig.



## INTERVIEW

Af journalist Flemming Linnebjerg Rasmussen, Dansk Fjernvarme

450 milliarder kroner. Det store beløb udgør den sum, den globale energi-koncern E.ON har afsat til investeringer og opkøb i de kommende år. Den administrerende direktør for selskabets danske gren, Jørn Bue Madsen, har gennem pressen meldt ud, at koncernen på dansk grund blandt andet vil interessere sig for decentral kraftvarme, og at E.ON meget gerne køber såvel kommunale som private kraftvarmeværker.

Men hvad vil E.ON egentlig med det danske marked? Hvad kan forbrugerne forvente, hvis E.ON overtager deres varmforsyninger? Og hvad vil et kommercielt selskab i det hele taget på et marked, der er reguleret af hvile-i-sig-selv princippet? FJERNVARMEN har besøgt Jørn Bue Madsen i E.ON's danske hovedkontor i Herlev for at høre mere om selskabets planer.

*E.ON har meldt ud, at koncernen har afsat 450 milliarder kroner til investeringer. Hvor store vil I egentlig gerne være i Danmark?*

- Først er det vigtigt at fastslå, at det omtalte beløb netop er til investeringer og altså ikke blot opkøb. 113 af de 450 milliarder er afsat til miljøforbedrende tiltag, og mange af de kroner vil blive brugt på at forbedre eksisterende anlæg. Der er ikke øremærket et specielt beløb til brug i Danmark. Omkring målsætningen i Danmark kan jeg sige, at vi ønsker at blive en betydende spiller inden for gas, el og varme, herunder også kraftvarme. Men jeg kan ikke nævne



- Imagemæssigt og politisk kan vi slet ikke holde til at blive kendt for at sætte prisen op, hvor vi kommer frem. Vi vil i den grad få alle på nakken, og det er vi selvfølgelig ikke interesseret i, siger E.ON's danske direktør, Jørn Bue Madsen.

en bestemt placering på rangstigen, som vi ønsker at sætte os på.

*Med en så ambitiøs strategi om ekspansion, hvorfor er det så ikke E.ON, der sidder dér på det danske marked, hvor Vattenfall sidder i dag?*

- Vi interesserede os faktisk for alle dele af de handler, der var en del af alt det, der skete omkring Elsam, Nesa osv. Af forskellige årsager blev det ikke os, der endte med at købe, men vi var klart interesseret i selskaberne. Det var da absolut interessant for os.

### Mere biomasse

*Hvorfor har I identificeret decentral*

*kraftvarme som et af jeres nøgleområder i Danmark?*

- Når det gælder kraftvarme, har vi en fornuftig platform i kraft af de cirka 70 anlæg, vi allerede ejer på Sjælland. Derfra vil vi meget gerne arbejde videre og forfølge det miljømæssige spor, man kan kalde "fra gas til biomasse". Vi arbejder stenhårdt for at få lov til at bruge mere biomasse på vores anlæg.

- E.ON har omkring 800 anlæg i Sverige, og mange af dem kører på biomasse, så det har vi virkelig god erfaring med. Den vil vi gerne overføre til Danmark. Forretningsidéen ligger blandt andet i, at vi er dygtige

inden for det felt, og at vi derfor kan drive danske værker meget effektivt. Samtidig passer det ind rent politisk. For at udviklingen fra gas til biomasse kan ske, kræver det dog, at rammebetingelserne forandres, og at politikere åbner for frit brændselsvalg. I øjeblikket må værkerne i mange tilfælde ikke anvende biomasse, fordi man fra statens side siger, at det samfundsøkonomisk er en dårlig idé.

-Den antagelse bygger i vidustrækning på, at staten mister indtægter fra afgifter, fordi der vil blive solgt mindre mængder gas. Men i en tid med globalt fokus på CO<sub>2</sub>-problemet, som jo netop er et *globalt* problem, kan man med rette spørge, om en sådan dansk samfundsøkonomisk betragtning er den rette målestok for at vurdere et biomasseprojekt. Vi synes, det er mere interessant at spørge, hvad det kommer til at koste, hvis man ikke løser CO<sub>2</sub>-problemet, og vi synes, at man herhjemme politisk bør tage problemstillingen op.

*Hvordan kan det lade sig gøre at satse på at være stærke inden for gassalg og samtidig arbejde hårdt for at få lov til at erstatte gas med biomasse?*

-Det er faktisk netop den bedste dokumentation for, at vi mener det alvorligt, når vi siger, at miljø er et absolut nøgleområde for os. Vi kunne godt læne os tilbage og sælge en masse gas og også fortsætte med at bruge det på vores egne anlæg. Når vi siger, at gassalg *også* er et vigtigt område for os, er det ud fra den betragtning, at gas de facto er en faktor i dag, og at vi derfor vil have en andel af det marked. Men der er ingen tvivl om, at fremtiden tilhører grøn energi.

### **Hvile-i-sig-selv princippet**

*I Danmark er varmforsyning som bekendt underlagt et hvile-i-sig-selv princip. Hvorfor er opkøb af danske værker så interessant for en kommerciel aktør som jer?*

-Det er et af de spørgsmål, jeg oftest bliver stillet. Grundlæggende er det

min opfattelse, at mange fejlagtigt opfatter situationen som et nul-sums spil forstået på den måde, at hvis det virkelig kan være godt for sådan nogen som os at drive værkerne, så må det være dårligt for nogle andre. Sådan hænger det ikke sammen. Uanset om et marked er reguleret, som det er i Danmark, eller ikke-reguleret, som det er i Sverige, er udfordringen den samme: Man skal simpelt hen bare gøre det godt nok under de forudsætninger, der nu engang gælder. Det kan vi i begge tilfælde.

*Men som kommercielt selskab går I vel ikke ind uden mulighed for at tjene penge - hvor ligger forretningsmuligheden for jer?*

-Det er klart, at vi ikke gør det for vores blå øjnes skyld. Grundlæggende har vi viden og en række stordriftsfordele, blandt andet i og med vi er en

(Fortsættes næste side)

(Fortsat fra forrige side)

international concern, hvilket gør at vi både kan drive værkerne rentabelt samtidigt med at kunden har fordel af det. I Sverige har vi gennem årene købt mange kommunale og private værker og bygget en del af dem om til biomassefyrede anlæg. Det er et kerneområde for os, og kommunerne har dermed kunnet fokusere på andre af deres kerneområder. Da det er vores kerneforretning har vi kunnet gøre det meget effektivt. De erfaringer mener vi, at vi kan overføre til danske forhold.

- Så er det jo også sådan, at vi har mulighed for at forrente vores indskudskapital efter de gældende regler. Derudover er vi en stor concern med mange kompetencer inden for dørene. Et af forretningsområderne er et serviceselskab, der kan løse en masse opgaver på værkerne. Det gør de på markedsvilkår, sådan som det skal være, og der er revision på, der sikrer, at det går korrekt til.

### Fremtidens priser

*Bygger jeres strategi på en antagelse om, at hvile-i-sig-selv princippet på et tidspunkt bortfalder, og at det på det tidspunkt er fordelagtigt for jer at eje en række værker?*

- Egentlig ikke, men det er et godt spørgsmål. I Sverige har man slet ikke sådan et princip, og dér bærer investoren med andre ord hele risikoen, så det er vi vant til. Det har ikke ført til højere priser derovre. Generelt er det vores strategi i Sverige at lægge os i underkanten af prisniveauet for alternativerne - sådan er det ikke alle vores konkurrenter i Sverige, der håndterer det.

*Men hvis man flytter det argument til danske breddegrader, så vil det vel indebære, at E.ON. i mange tilfælde vil kunne prissætte fjernvarmen højere end i dag, hvor den jo oftest ligger et stykke under alternativerne. Kan forbrugerne vente stigende priser, hvis I kommer til?*

- For det første må vi ikke hæve prisen - reglerne fastslår meget tydeligt, at der ikke må komme prisstigninger som følge af en transaktion. Så

### FAKTA OM E.ON

### FAKTA OM E.ON

- E.ON blev dannet i år 2000 ved en fusion af to af Tysklands største industrigrupper, VEBA og VIAG. Oprindeligt var disse to selskaber statsejede, men de blev privatiseret i henholdsvis 60'erne og 80'erne.
- E.ON er børsnoteret i Frankfurt, men ejerskabet har 500.000 aktionærer, som fordeler sig over blandt andet Nordamerika (25%), Tyskland (19%), Storbritannien og Irland (14,6%) og E.ON selv (4,7%).
- E.ON omsatte i 2006 for 67,7 milliarder Euro svarende til cirka 500 milliarder kroner. Driftsindtjeningen var 5 milliarder Euro, svarende til 37,5 milliarder kroner.
- Selskabet har 80.000 ansatte og har hovedsæde i Düsseldorf.

Kilde: [www.eon.com](http://www.eon.com)

juridisk kan vi ikke købe et værk og derefter hæve prisen.

- For det andet ville det være det absolut dumme, vi overhovedet kunne foretage os. Vi er et selskab, der ønsker at vokse, blandt andet ved at udvide samarbejdet med flere værker. Hvis vi som sådan et selskab går ind og sætter prisen op, efter at vi har købt de første par forsynings-selskaber, så får vi da aldrig mulighed for at købe nummer tre eller fire. Så i forhold til vores målsætning vil det være rent selvmål. I Sverige har vi i langt de fleste tilfælde enten fastholdt eller sænket prisen, når vi har overtaget et varmeværk. I enkelte tilfælde har vi hævet den, hvis værket har haft et stort behov for investering. Og derovre er det som nævnt ikke hvile-i-sig-selv.

- Endelig er det afgørende, at vi imagemæssigt og politisk slet ikke kan holde til at blive kendt for at sætte prisen op, hvor vi kommer frem. Vi ville i den grad få alle på nakken, og det er vi selvfølgelig ikke interesseret i, hverken lokalt eller nationalt.

*Hvis et godt ry i lokalområdet er vigtigt for jer, så kan I ikke være tilfredse med situationen i Præstø, hvor I har købt et værk og er havnet i en sag, der vel ikke har gjort noget godt for jeres image?*

- Vi er rigtig kede af den sag. Set i bakspejlet skulle vi måske ikke have købt det værk. På det tidspunkt, hvor vi købte værket, kendte vi hverken markedet eller det pågældende værk godt nok. Efter vores opfattelse har

de problemer, der er i Præstø, dog ikke at gøre med, hvem der ejer værket men med selve anlægget. Og det er jo ikke et stand-alone problem, det samme ses med andre værker, især barmarksværkerne. Men vi ønsker ikke sådanne sager og håber også, at denne kan få en tilfredsstillende udgang.

### Penge til investeringer

*Hvorfor er det en fordel for forbrugerne, at deres varmforsyning er ejet af et kommercielt selskab som jer, frem for at deres kommune eller forbrugerne selv ejer den?*

- Der skal viden og kapital til at udvikle en energiforsyning især med den fremtid vi er på vej ind i, hvor udvikling af ny klimateknologi og store miljøinvesteringer vil blive påkrævet.

- Det er oplagt. Vi har stor viden allerede, og vi har en risikovillighed til at gå nye veje. Som stor concern har vi mulighed for at investere mere i forskning og udvikling og for at gøre noget inden for miljø end en mindre selvstændig varmforsyning.

*Men hvordan kommer forbrugerne i praksis så til at mærke forskel?*

- Jamen det er jo ikke sådan noget, der sker fra fredag til mandag. Vi vil gerne gøre en forskel, ikke mindst i forhold miljøet, og vi vil gerne udvikle de kraftvarmeværker, vi engagerer os i. Vi vil være synlige i lokalområderne og interessere os for, hvad folk synes om os.

fr@danskjernvarme.dk