



Mož, ki je stresel trg elektrike

Robert Golob je iz sprva zasebnega GEN-I v španoviji z državo naredil največjega slovenskega trgovca z električno energijo, potem pa s ponudbo cenejše elektrike prisilil državna elektropodjetja, da so tudi sama znižala cene. Mu lahko pristrižejo peruti?

Manja Pušnik

ružba GEN-I deluje na treh lokacijah – v Krškem, Novi Gorici in Ljubljani. V prestolnici, kjer je sedež trgovanja, zaposleni delajo v razmeroma razkošnih delovnih prostorih. Obiskovalec dobi občutek, da jim gre pri tem, kar delajo, zelo dobro.

Velik, večji, največji

Podatki o poslovanju ta vtis potrjujejo. GEN-I raste skokovito: obseg prodaje električne energije se je z 1,9 TWh (teravatne ure) leta 2006 povečal na več kot 5 TWh v letu 2008. GEN-I je leta 2007 ustvaril 148,7 milijona evrov prihodkov od prodaje in 2,8 milijona evrov čistega



Roberta Goloba širša javnost pozna kot nekdanjega državnega sekretarja za energetiko v obdobju Drnovškove vlade (od leta 1999 do 2002), njegova šefa pa sta bila ministrica za gospodarstvo Tea Petrin in pozneje kot minister za okolje prav Janez Kopač, ki danes Golobove poslovne poteze napada.

Je vrhunski strokovnjak na energetskem področju, doktoriral je pri 27 letih, se kot Fulbrightov štipendist izobraževal na Georgia Tech v Atlanti, kot izredni profesor pa zdaj predava na ljubljanski fakulteti za elektrotehniko. Pred sedmimi leti, ko je zapustil politiko, je svojo poslovno pot začel tako, da je ustanovil zdajšnjo družbo Istrabenz Gorenje Energetski sistemi, v katero sta nato vstopila najprej Istrabenza, pozneje pa še Gorenje. Golob je direktor Istrabenz Gorenja Energetski sistemi in hkrati tudi predsednik uprave GEN-I. Zase pravi, da je bil vedno drugačen in je vedno štrtel »ven«, zato so ga pogosto kritizirali. A to, pravi, ga ne moti. Pri tem, kar dela, mora imeti nasprotnike in kritike, saj ga to motivira. Že drugi mandat ima tudi svojo nestransko listo v novogoriškem mestnem svetu, s petimi mestnimi svetniki je v opoziciji. Pravi, da mu lokalna politika v poslovnem svetu nikakor ne pomaga, vendar verjame, da človek ne more biti uspešen, če ni družbeno odgovoren. Po njegovem mnenju v okolju, v katerem živiš, ne moreš biti le poslovnež in ograjen od zunanjega sveta, ampak moraš tvorno sodelovati za dobrobit lokalne skupnosti. Je tudi predsednik krajevne skupnosti Kromberk-Loke, v Istrabenzu Gorenju Energetski sistemi pa so lani ustanovili tudi prvi zasebni vrtec v Novi Gorici po metodi Marie Montessori.

dobička. Lani je naredil še večji skok – ustvaril je kar 320 milijonov evrov prihodkov od prodaje, skoraj podvojil pa je tudi dobiček, na 5,2 milijona evrov. Golob napoveduje, da bo GEN-I letos posloval približno na lanskoletni ravni. Tako je le pet let staro podjetje po prihodkih prehitelo celo vsa državna elektrodistribucijska podjetja, ki so na trgu že od nekdaj.

Ugriznil roko, ki ga hrani?

Robert Golob je s svojim GEN-I to pomlad dvignil prah prav zaradi odkritega tržnega spopada z večinoma državnimi elektrodistributerji. Elektropodjetja so v zadnjih petih mesecih kar dvakrat družno podražila elektriko (lansko jesen in marca), vsa z razlago, da so se nabavne cene na trgu zvišale. Robert Golob oziroma GEN-I pa jim je zdaj skočil v zelje in se odločil, da bo tudi sam začel prodajati elektriko gospodinjstvom, in to po nižji ceni ter z agresivnim oglaševanjem. Elektrodistributerje je Golobova akcija očitno močno zaskrbelo in zdaj vsi tako ali drugače nižajo cene. Med elektrodistributerji in GEN-I se je začel pravi boj za naročnike. V največjem, Elektru Ljubljana, sicer zdaj pravijo, da je to le odziv na znižanje cen elektrike na trgu na debelo in ne odziv na konkurenta. Ta da jih je le »spodbudil, da ponudijo nove produkte«.

Ko se je spustil v konkurenčni boj, je Golob očitno na trgu odigral pozitivno vlogo in potrošniki to seveda pozdravljajo. Konkurenti pa so Golobu takoj očitali, da to lahko počne zato, ker je po nekakšni protekciji dobil ekskluzivno pravico za prodajo električne energije iz krške nuklearke. Poleg tega so hoteli dokazovati, da ponudba GEN-I sploh ni toliko cenejša od njihove, če sploh je. Ker so prodajalci elektrike temeljito zapletli cenike, primerjave nikakor niso preproste. Primerjalna analiza cen za gospodinjstva, ki jo je ministristvo za gospodarstvo naredilo GEN-I na čast, obsega kar 39 strani! Rezultat pa vendarle pokaže, da je GEN-I najcenejši, čeprav ne ravno za 10 odstotkov. Najbolj ostro je proti Robertu Golobu nastopil direktor direktorata za energijo Janez Kopač, ki je celo zagrozil, da bo država ukrepala prek nadzornega sveta državne družbe GEN energija, če bo GEN-I postal premočan.

GEN energija, družba, ki združuje Nuklearno elektrarno Krško (NEK), Savske elektrarne in Termoelektrarno Brestanica, je namreč polovična lastnica GEN-I. V prej povsem zasebno podjetje za trgovanje z električno energijo Istrabenz Gorenje (katere direktor je

prav tako Robert Golob) je vstopila jeseni leta 2006, potem ko se je vlada odločila, da bo proizvodnjo in prodajo električne energije razdelila na dva stebra. GEN-I je pozneje s pogodbo pridobil ekskluzivno pravico za prodajo električne energije iz NEK in precejšnji del poslovanja usmeril v prodajo elektrike končnim odjemalcem. Pred tem je predhodnik GEN-I Istrabenz Gorenje (ki je zdaj polovični lastnik GEN-I) trgoval z električno energijo predvsem na veleprodajnem trgu.

Leta 2004 so najprej začeli prodajati velikim odjemalcem, glavni preboj pa so naredili leta 2006. Pri velikih poslovnih odjemalcih ima GEN-I danes po Golobovih besedah 25-odstotni tržni delež in je za Elektro Ljubljana drugi največji dobavitelj v državi. Pri malih poslovnih odjemalcih so bili do zdaj manj uspešni in imajo okoli štiriodstotni tržni delež. Aprila so začeli z akcijo 30-odstotne pocenitve tudi pri teh in načrtujejo, da bodo dosegli 10-odstotni tržni delež. »Do zdaj smo še vse cilje preseгли, verjetno bomo tudi tega,« samozavestno napoveduje Golob. Njihova najnovejša ciljna skupina odjemalcev so gospodinjstva. Ko so sredi marca začeli z akcijo, v kateri so oglaševali 10 odstotkov cenejšo elektriko za gospodinjstva, so imeli 19 testnih naročnikov, do sredine aprila se je številka povzpela čez štiri tisoč, kar pomeni 200 novih naročnikov na dan.

Na vidiku še ena pocenitev

Kako si lahko GEN-I privoščil kar 30-odstotno pocenitev električne energije za male poslovne odjemalce? Ti odjemalci imajo po razlagi Goloba najvišje cene za dobavljeno elektriko, ker so po eni strani majhni porabniki, po drugi strani pa razmeroma neozaveščeni, in to elektropodjetja z zaračunavanjem najvišjih cen pogosto izkoriščajo. Poleg tega imajo mali poslovni odjemalci poseben režim – sklenjene imajo pogodbe za nedoločen čas, elektropodjetja pa jim običajno enkrat na leto sporočijo cene za prihodnje leto. Mala podjetja imajo tako običajno le 14 dni časa, da se odzovejo. Če se ne, avtomatično veljajo določene cene. GEN-I jim bo, čeprav večina ne more zamenjati dobavitelja, takoj (zaradi fiksnih cen ali nezmožnosti prekinitve pogodbe med letom) ponudil 30 odstotkov nižje cene elektrike za prihodnja leta. Golob napoveduje, da bo cena za nekatere med njimi še nižja, morda da okoli 50 odstotkov.

Poslovni odjemalci bodo tako imeli fiksno ceno in mesec časa, da se odločijo za zamenjavo dobavitelja. Prvi testi kažejo na zelo dober odziv. Računajo, da bodo do konca

prihodnjega leta od 80 tisoč poslovnih odjemalcev pridobili 10 odstotkov naročnikov, pri gospodinjstvih (teh je 800 tisoč) pa naj bi ravno tako imeli 10 odstotkov naročnikov. Ali bodo elektropodjetja kljub taki izgubi kupcev še vedno dobro poslovala? »Seveda, čeprav ves čas trdijo, da imajo izgubo z gospodinjstvi. Mislim, da bi nam morali biti hvaležni, ker jim zmanjšujemo izgubo,« v smehu odgovarja Golob.

Monopolisti?

Najbrž je odveč pripomniti, da se državnim elektropodjetjem stvar ne zdi tako zelo smešna. Ravno pred kratkim je HSE medijem poslal precej čustveno pismo, v katerem je razložil, da si elektrodistribucijska podjetja ne morejo tako kot GEN-I, ki šele zdaj vstopa na trg gospodinjstev, privoščiti svoje prodajne cene na zasnovati na nizkih nabavnih cenah v zgolj kratkem zadnjem obdobju, češ da so v času visokih cen morala električno energijo prodajati z izgubo. V pismu so podjetju GEN-I prerokovali, da bo tudi sam ustvarjal izgubo, če bodo cene nabavnem trgu znova zrasle. Spotaknili so se tudi ob to, da lahko električno energijo GEN energije, ki je povsem državna, prodaja polzasebno podjetje. Podoben očitek je že prej prišel iz ust Janeza Kopača, direktorja direktorata za energijo na gospodarskem ministrstvu: GEN-I monopolno prodaja elektriko iz jedrske elektrarne.

»Energija, ki jo tržimo za vnaprej dogovorjeno maržo iz nuklearke, pomeni 15 odstotkov energije na slovenskem trgu. Kako smo torej lahko monopolisti?« sprašuje Golob. Preostalo v Sloveniji proizvedeno energijo dobivajo elektrodistribucijska podjetja. »Samo kot primer naj povem, da je lani HSE dobil več energije iz NEK, kot je je šlo prek GEN-I. GEN-I pa nima dostopa do energije iz HSE, tudi če ponudi še tako visoko ceno. Letos gre prek GEN-I res okoli 60 odstotkov energije iz NEK (približno 1,6 TWh), vendar gre preostalih 40 odstotkov še vedno elektrodistribucijskim podjetjem.« pravi Golob. Preostalo energijo v Sloveniji odkupujejo od TE-TOL in drugih majhnih proizvajalcev, še več pa je uvozijo iz tujine. Skupna proizvodnja v Sloveniji se giblje na ravni 11 TWh na leto. GEN energija razpolaga zdaj z okoli 25 odstotki vse te energije, HSE pa ima še vedno več kot 65 odstotkov vse energije.

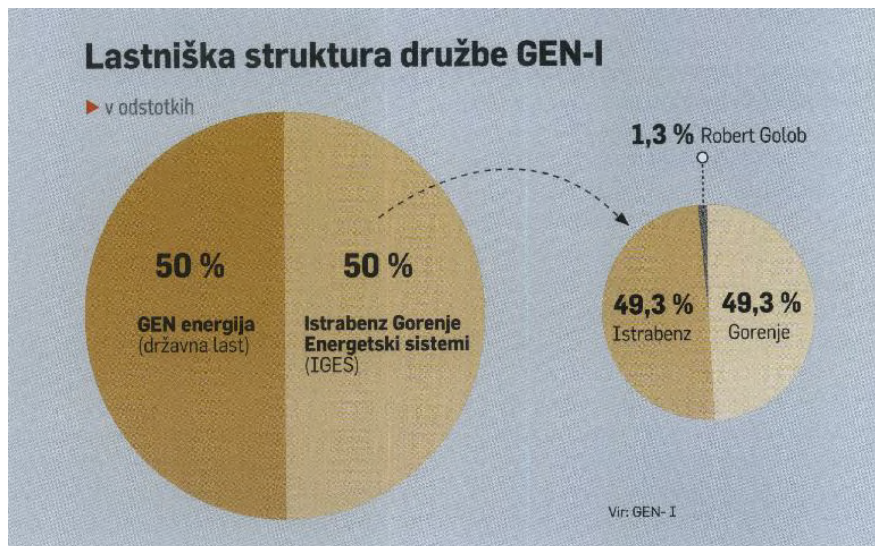
Od letošnjega leta dalje trži GEN energija elektriko razen za gospodinjstva izključno prek GEN-I. To pomeni, da si GEN-I zaračuna posredniško maržo, GEN energija pa odloča,

NALOŽBE

Lastništvo v Istrabenzu Gorenju bo povečeval

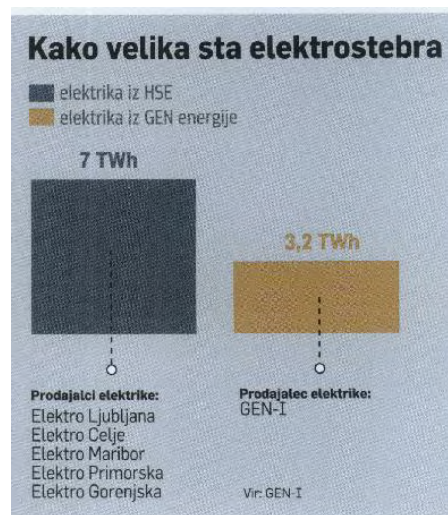
Robert Golob je 1,3-odstotni lastnik Istrabenza Gorenja Energetski sistemi. Za ta delež je lani odštel 140 tisoč evrov. Zdajšnje podjetje je ustanovil sam, leta 2003 pa je v družbo z dokapitalizacijo vstopil Istrabenz. Ko je leta 2004 ta dokapitaliziral družbo z osmimi milijoni evrov, je bil sklenjen dogovor, da ima Golob pravico v petih letih dokapitalizirati podjetje tako, da pridobi 10-odstotni delež v družbi. Preostanek denarja, še 650 tisoč evrov, bo Golob vplačal do konca leta in tako pridobil še 8,7-odstotni delež.

Ob morebitnem stečaju Istrabenza bi bil delež kopskega holdinga v družbi naprodaj. Robert Golob je pred kratkim novinarki časnika Finance navrgel, da bi se v tem primeru za nakup zanimal tudi sam. V našem pogovoru je bil bolj zadržan: »Glede na to, da povečujem svoj delež v podjetju, se mi seveda zdi to pametna naložba. Nisem pa noben bogataš in seveda ne zmorem zbrati 10 ali 12 milijonov evrov, kolikor naj bi bila zdaj vredna družba oziroma kolikor naj bi znašal celoten delež.« Golob in Gorenje imata sicer predkupno pravico za nakup deleža v družbi.



DVA STEBRA

V prvem energetske stebru je glavni »akter« Holding Slovenske elektrarne (HSE), ki posluje z vsemi elektrodistribucijskimi podjetji (Elektro Ljubljana, Gorenjska, Primorska, Maribor in Celje). Ta steber je pred delovanjem GEN-I z distribucijo obvladoval celoten trg – tako dobavni kot veleprodajni. Ko je bil ustanovljen drugi steber, torej GEN energija (ki je v 100-odstotni državni lasti, ima pa polovično lastništvo v GEN-I), je ta najprej deloval na veleprodajnem in pozneje na maloprodajnem trgu.



Stran / Page: 17

Doseg / Reach: 15000

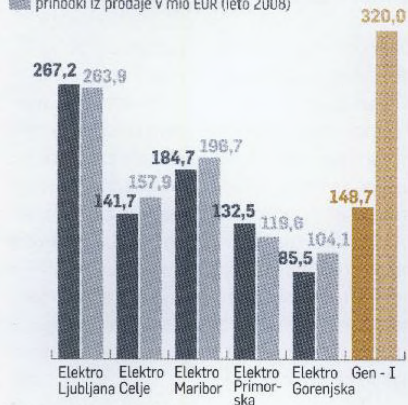
Država / Country: SLOVENIA

Površina prispevka / Size: 1885 cm²

4 / 6

Kako velik je GEN- I

■ prihodki iz prodaje v mio EUR (leto 2007)
 ■ prihodki iz prodaje v mio EUR (leto 2008)



Vir: elektro podjetja, GEN- I, GVIN

KONKURENCA

Zasebni mu ne sežejo do kolen

Trgovanja z električno energijo se je pri nas po odprtju trga elektrike poleg GEN-I lotilo še nekaj zasebnih podjetij. Večina ima tuje lastnike, po podatkih poslovne baze GVIN pa je Golobov GEN-I pri trgovanju z električno energijo daleč največji med njimi, tako po prihodkih kot po dobičku. Med podjetji, ki pridejo GEN-I še najbliže, sta družbi Električni finančni tim in ATEL Energija. Prvo vodita Andrej Janša, nekdanji zaposlen v Elektro Ljubljana, in Tomaž Orešič, nekdanji član uprave Elektra Maribor. Električni finančni tim je na primer leta 2007 ustvaril 34,4 milijona evrov prihodkov iz prodaje (manj kot četrtino v primerjavi z GEN-I) in 107.920 evrov čistega dobička, leta 2008 pa 23,5 milijona evrov prihodkov iz prodaje in 138.781 evrov čistega dobička. Podatki o poslovanju ATEL Energije so dostopni le za leto 2007, ko je družba ustvarila 22,3 milijona evrov prihodkov, poslovno leto pa končala z izgubo v višini 408.640 evrov. Podjetje ATEL Energija je sicer hčerinsko podjetje švicarske družbe Alpiq.

kdaj in komu se ta energija sme prodajati. Tako vsi dobički ostanejo državni GEN energiji, razlaga Golob in dodaja: »Bojazen konkurence, da smo po dobičku tako dobri zaradi GEN energije, je popolnoma zgrešena. Lani, ko je imel GEN-I pet milijonov evrov dobička, ga je imela družba GEN energija 45 milijonov evrov.«

O cenah Golob pravi takole: strošek energije iz jedrske elektrarne je približno 37 evrov za megavatno uro, GEN energija jo distributerjem prodaja po 40 evrov za gospodinjstva. Za poslovni odjem prek GEN-I dosega povprečno ceno okoli 70 evrov. Pri tem porabniki kupujejo po povprečni ceni 68 evrov, torej po nižji ceni, kot je nabavna cena GEN-I.

In kako si to lahko privoščijo? Bodo delali izgubo? Ne, pravi Golob, ključ je v tem, da izkoristijo časovna in medregionalna nihanja cen energije, ki jo pridobijo na trgu. Po tem načelu dela tudi HSE, vendar tega ne prenaša na odjemalce, pravi Golob.

Znali so že prej

Čeprav je GEN-I pozornost širše javnosti zbudil šele zdaj, ko je ponudil cenejšo elektriko za gospodinjstva, Golob pravi, da so bili na trgu uveljavljeni še preden so lahko tržili električno energijo iz nuklearke. Poudarja, da niso omejeni na nabavo elektrike le na slovenskem trgu, še najmanj pa na GEN energijo ali HSE. Z električno energijo trgujejo na 15 mednarodnih trgih, v tujini imajo tudi sedem hčerinskih družb: na Hrvaškem, v Srbiji, Bosni, Makedoniji, na Madžarskem, v Albaniji in Grčiji. Ustanavljali so jih zato, ker je po zakonodaji v teh državah mogoče kupovati električno energijo samo prek tamkajšnjih družb. Če jih nimaš, lahko trguješ samo na mejah. Čakali so na pravi trenutek, in ko je prišel, so »skočili«. »Nismo torej najprej prepoznali priložnost in se šele potem začeli pripravljati. Če bi bilo tako, bi priložnost šla mimo. Videti je, kot da je uspeh prišel iznenada, a ni,« pravi Golob.

Edinstvenost njihovega modela, pravi Golob, je v tem, da ne trgujejo z energijo, ampak predvsem s čezmejnimi kapacitetami. Lani se je tako izplačalo iz Bolgarije elektriko izvažati v Makedonijo, letos se izplača izvažati v Bolgarijo. Izkoriščajo tudi časovne zamike, ko se trg iz izvoznega spremeni v uvoznega, in takrat trgujejo. V državah zunaj Slovenije je GEN-I pretežno trgovec, poslujejo tudi z neposrednimi porabniki, vendar samo v obliki standardiziranih produktov; gre za tiste, s katerimi trgujejo na organiziranih trgih, kot so pasovna energija, trapezna energija itd.



Gen- I je bil po besedah Roberta Goloba na trgu uveljavljen še preden so lahko tržili elektriko iz nuklearke. Res pa je, da so pozornost širše javnosti zbudili šele zdaj, ko so ponudili cenejšo elektriko za gospodinjstva.

»Ključno vprašanje je vedno, kdaj. Ko se odločiš, da je trg dosegel dno, je treba dobiti le še fizični vir dobave elektrike. In če imaš infrastrukturo že vzpostavljeno, ga laže najdeš, kot če je nimaš,« pravi Golob.

Prav v tem je po Golobovi razlagi ključna prednost GEN-I: združuje vse na enem mestu, kupuje energijo od vseh, tudi od slovenskih proizvajalcev, trguje in prodaja končnim odjemalcem. Elektrodistributerji elektriko kupujejo večinoma od slovenskih ponudnikov, nimajo pa lastne trgovske mreže. »Ker imamo vse v enem podjetju, je logično, da je prodajna veja GEN-I bistveno bolj usposobljena oziroma konkurenčna od tiste v elektrodistribucijskih podjetjih, saj jim manjka en del, in to je lastna nabavna mreža, s katero bi bila lahko bolj konkurenčna.«

Stran / Page: 17

Doseg / Reach: 15000

Država / Country: SLOVENIA

Površina prispevka / Size: 1885 cm2

5 / 6



Ta know-how je prišel z zasebnim kapitalom, pravi Golob, in sicer so ga pravzaprav »uvozili«. Podjetje Istrabenz energetskega sistema je namreč nekoč imelo v lasti podjetje za trgovanje z električno energijo v Avstriji, dunajski APC, in tam so se naučili zakonitosti tega posla. To podjetje so leta 2004 kupili od avstrijskega Verbunda in ga leta 2007 prodali nazaj Avstrijcem, saj se je ukvarjalo le z distribucijo in ni moglo preživeti brez trgovske mreže oziroma lastnih virov.

Ob tem Golob sicer ne zanika pomena, ki ga ima za njihovo poslovanje pogodba o trženju električne energije iz jedrske elektrarne. »Povezava z GEN energijo je zagotovo eden ključnih faktorjev za uspeh, še zlasti za stabilnost poslovanja,« priznava Golob. A takoj dodaja, da je stabilen vir elektrike iz nuklearke »glina, ki jo pridno – in pametno – gnetemo«. Pri tem govori o znanju in izkušnjah 58 zaposlenih, od katerih »je vsaj polovica tistih, ki so najboljši na svojem področju«. In še: »Če bi se omejili samo na slovenski trg, ne bi dosegali tako dobrih poslovnih rezultatov in prodornosti. Nobena druga slovenska družba

ne more prodajati elektrike v Italijo po južni meji čez Grčijo, kot to počne GEN-I.«

Tiha zaveza z ministrom Vizjakom

Koliko je resnice v tem, da je obstajala tiha zaveza med tedanjim gospodarskim ministrom Andrejem Vizjakom, Igorjem Bavčarjem in Gorenjem, da jim bo država dala poceni elektriko pod pogojem, da GEN-I ne bo posegal na trg tako, da bi konkuriral državnim elektrodistributerjem? Golob pravi, da take zaveze ni bilo, kar navsezadnje potrjuje tudi razvoj dogodkov na trgu. Ključni pogoj za to, da je GEN-I dobil pravico za trgovanje z električno energijo GEN energije, pa je bil, da mora GEN-I poskrbeti, da bo ta energija prišla izključno do porabnikov v Sloveniji. Kot pojasnjuje Golob, je namreč ves čas obstajala bojazen, da bi GEN-I poskušal kovati večje dobičke s preprodajo slovenske električne energije v tujino, na primer v Italijo, v Sloveniji pa bi morali zaradi pomanjkanja dražjo električno energijo uvažati. »Zato GEN-I dosledno zagotavlja, da vsa energija, ki jo dobi iz GEN energije, ostane v Sloveniji. Podjetje si tudi

prizadeva pridobivati čim večji tržni delež v Sloveniji, da nikoli ne bi zmanjkalo prostora za prodajo energije. Vedno smo bili neto uvoznik in ne izvoznik energije,« pravi Golob.

Kaj mu pa morejo?

GEN-I je zaradi svojega agresivnega nastopa danes trn v peti konkurenčnim državnim podjetjem in zaradi tega očitno tudi pomembnim ljudem v državni upravi. Lahko družbi in njenemu Golobu pristižejo peruti?

Sama elektrodistribucijska podjetja proti njemu (razen da tudi sama znižujejo cene) ne morejo kaj dosti. Ta podjetja imajo sicer hkrati v upravljanju električno omrežje, ki ga uporablja tudi GEN-I in jim za to plačuje omrežnino, vendar konkurenta ne smejo kar »odklopiti«, saj jim to preprečuje energetske zakon. Golob pravi, da je to pri nas dobro urejeno, celo bolje kot v nekaterih drugih državah.

Obenem pa je videti, da ima vlada precej možnosti, da neposlušni GEN-I priškrne pri poslovanju. Kako velik lahko še ostane, če bo svojo moč tudi izkoristila?

In kaj, če Golob izgubi elektriko iz NEK?

Janez Kopač, nekdanji Golobov politični zaveznik, zdaj direktor direktorata za energijo na gospodarskem ministrstvu, se je na cenejšo električno energijo GEN-I odzval z neprikrito grožnjo, ko je dejal, da je družba brez pogodbe s krško nuklearko vredna bolj malo. Ali lahko država družbi GEN-I prekine pogodbo o prodaji električne energije iz nuklearke? Golob pravi, da država kot lastnica GEN energije seveda lahko pomembno vpliva na poslovanje GEN-I. Pogodba med GEN-I in GEN energijo ni takšna, da se je ne bi dalo prekiniti. Še več, pogodba to vprašanje precej natančno ureja in sam postopek prekinitve sploh ni zapleten. »Že ob podpisu te pogodbe smo verjeli, da je tudi za državo, še bolj pa za slovenske odjemalce, ta pogodba koristna. Zato nismo čutili prav nobene potrebe, da bi GEN energijo, ki je vanjo vstopila prostovoljno, prav posebej omejevali pri njenih odločitvah o sodelovanju z GEN-I v bodoče,« pojasnjuje. Ključno vprašanje take prekinitve pa je, ali to pomeni, da se GEN energija umika s slovenskega trga oziroma ali država s tem ne ukinja konkurence na trgu, še dodaja.

A vse kaže, da vlada razmišlja prav o tem. Na gospodarskem ministrstvu namreč že govorijo, da bi oba elektroenergetska stebra po komaj dveh letih delovanja znova združili. Združitev po Golobovem mnenju ni niti potrebna, še manj pa koristna. Če bi GEN energija izgubila samostojnost, bi

to najverjetneje pripeljalo do popolnega monopola na trgu v Sloveniji in najbrž bi cene pod krinko »pokrivanja izgub« začele spet rasti, opozarja. »To bi najverjetneje tudi pomenilo konec priprav na gradnjo novega jedrskega bloka v Krškem in sanj o cenejši elektriki, ki jo v prihodnjih desetletjih lahko zagotovi Sloveniji edino ta objekt,« dodaja Golob.

Kaj bi ponovna združitev vseh slovenskih virov elektrike v enem samem stebru pomenila za GEN-I? Kako velik bi še ostal, če ne bi imel tako ugodnega dostopa do elektrike iz nuklearke? Bil bi seveda manjši – a iz Golobovih podatkov lahko sklepamo, da še vedno ne majhen.

GEN-I je lani skupno prodal 5 TWh električne energije, od tega 2,5 TWh na tujih trgih. V Sloveniji je neposredno od proizvajalcev odkupil 2,2 TWh električne energije, slabih 30 odstotkov vse električne energije je dobil iz NEK. »Od GEN energije tržimo okoli 1,8 TWh električne energije, od tega 1,6 TWh iz NEK ter 0,2 TWh iz Savskih elektrarn, preostalo (0,4 TWh) kupimo na trgu.« Golob pravi, da so imeli lani s prodajo Genove energije 120 milijonov evrov prihodkov, torej dobro tretjino vseh. GEN-I električno energijo iz GEN

energije odkupuje in prodaja po tržnih pogojih za vnaprej določeno maržo, ki je nižja od enega evra za MWh oziroma znaša okoli 1,5 odstotka končne cene. Letna količina električne energije, ki jo dobi iz NEK, se postopoma veča in bo v letu 2009 znašala nekaj manj kot 1,6 TWh. Marža, ki jo bo torej GEN-I zaslužil s prodajo električne energije iz NEK, bo torej letos nekaj manj kot 1,6 milijona evrov. Spomnimo, ves lanski dobiček GEN-I je presegel pet milijonov evrov.

Bi si GEN-I še vedno lahko privoščil prodajo končnim uporabnikom (gospodinjstvom in malim poslovnim odjemalcem), če bi mu povsem zaprli »pipo« iz jedrske elektrarne oziroma iz slovenskih državnih virov? Vsekakor, pravi Golob. »Skupna ciljna prodaja je pravzaprav v celoti gledano zelo majhna. Vsa gospodinjstva porabijo okoli 3,1 TWh, mali poslovni porabniki pa 1,4 TWh, skupaj torej 4,5 TWh. GEN-I pa želi pridobiti 10-odstotni tržni delež, kar pomeni 0,45 TWh. Že danes uvozimo več, ravno toliko pa kupimo iz neodvisnih virov v Sloveniji. Samo na Madžarskem bomo letos prodali več kot 0,6 TWh, pa nam pri tem slovenska država nič ne pomaga,« pravi Golob.

Križi z razpadom Istrabenza

GEN-I je del Istrabenzovega sistema, ki je zdaj nesolventen in mu morda celo grozi stečaj. Omajan ugled Istrabenza lahko zmanjša zaupanje poslovnih partnerjev do GEN-I. Istrabenz je namreč približno polovični lastnik družbe Istrabenz Gorenje Energetski sistemi, ki je polovična lastnica GEN-I. Slišali smo, da naj bi nekateri tuji poslovni partnerji zaradi tega odpovedali kreditne linije. Golob, ki sicer zatrjuje, da poslovanje GEN-I ni v ničemer povezano z poslovanjem Istrabenza, hkrati pravi: »Res pa so zadnji dogodki v zvezi z Istrabenzom odmevali tudi v tujini. In prav v tujini imamo največ dela s pojasnjevanjem našim poslovnim partnerjem, da manj kot 25-odstotni posredni delež Istrabenza nima nikakršnega vpliva na podjetje GEN-I. Žal se je v zadnjem času pokazala še ena slovenska značilnost. Slovenski predstavnik naše konkurence je osebno vrtel telefon in obveščal naše partnerje o težavah Istrabenza in 'blokadah poslovanja' GEN-I. Z vsemi našimi partnerji smo v tesnih stikih in po naših pojasnilih o dejanskem stanju so se zadeve začele hitro razpletati. Podjetje pa je ves čas nemoteno poslovalo.«