

Georg Hotar: Chceme stavět solární elektrárny v Turecku

Pro skončení výstavby fotovoltaických elektráren v Česku a na Slovensku se Photon Energy zaměřuje na správu a údržbu elektráren. „Teď se chystáme na další rozšíření služeb,“ říká Georg Hotar, jeden ze zakladatelů a generální ředitel Photon Energy.

Jan Stuchlík | Praha

E15: Vypadá to, že tažení státu proti majitelům solárních elektráren ustalo. Stát dokonce usnadnil pořízení malých střešních zdrojů. Jak se vám jako vlastníkov solárních parků dnes podniká?

V Česku se situace na povrchu trochu uklidnila. Teď spíše zlobí Slovensko, kde máme také elektrárny. Na Slovensku v prvních třech letech žádné retroaktivní kroky jako v Česku nebyly. Pak přišel poplatek za přístup do sítě, který negativně ovlivňuje ekonomiku projektů. Představuje zhruba čtyři procenta obrátu. Distribuční společnosti ho nezávadně zkusily zvednout, ale neúspěšně. Zavedlo se také pravidlo, že provozovatelé obnovitelných zdrojů, kteří do loňského 15. srpna nepodali odhad výroby na následující rok, přišli pro letošek o podporu.

E15: Vy jste odhad odevzdali?

Podali jsme ho včas. Jenže toto pravidlo vůbec nemělo platit pro elektrárny uvedené do provozu před rokem 2014. Nejspíš to vrátí soudy. Ale část investorů mezitím může přijít o své investice, protože jim banky zesplatní úvěry, elektrárny převezmou, nebo je donutí je velmi levně prodat.

E15: Pokud se v Česku situace uklidnila na povrchu, bojíte se, že pod povrchem je ještě nějaká hrozba?

Motivace k tomu nás poškodit se nesnižuje. Vypadá to, že ministerstvo průmyslu a obchodu se problémem snaží přesunout na evropskou půdu. Zkouší podat u Evropské komise notifikaci prvního, dnes už neplatného zákona o podpoře obnovitelných zdrojů.

E15: Cílem je, aby stát mohl kontrolovat, jestli na podpoře nedostanete více, než je nutné?

K tomu se chce ministerstvo dopracovat. Teď mu to zákon neumožňuje. Přitom údajně existuje dopis z komise, že původní zákon byl v souladu s evropskými předpisy. Navíc tehdy o státní podporu nešlo. Podpora OZE se financovala z peněz od spotřebitelů energie. Státní rozpočet do tohoto mechanismu

vstoupil až v roce 2011, kdy vláda zavedla solární daň, z níž se část vyplácené podpory hradila.

E15: Co by vám hrozilo, kdyby Brusel české vládě vyhověl?

Nevíme, co přesně vláda do Bruselu poslala. Ale jeden z těch střípků je, že elektrárny z let 2008, 2009 a 2010 pobírají nadměrnou podporu, a proto by se po deseti letech měla návratnost projektů přezkoumat. Z dokumentů uniklo, že ministerstvo počítá s mírou výnosu kapitálu pro fotovoltaiku ve výši 3,6 procenta. S touto sazbou by se výnosnost a výše podpory měly přepočítat. To je směšné. Bankovní financování stojí více než 3,6 procenta. Energetický regulační úřad počítal při stanovení podpory s výnosností kapitálu sedm procent.

E15: Kolik chtěly banky za úvěry?

Poptávka v letech 2009 a 2010 byla tak velká, že si banky uměly nadiktovat velké marže. Úvěry stály šest, ale i sedm procent ročně.

E15: Od té doby se ale řada úvěrů refinancovala a původní úroky se snížily.

My jsme také refinancovali, ale úrokové sazby nám zásadně neklesly. Navrhli jsme jen situaci z roku 2010, kdy nás kvůli zavedení solární daně banky donutily vložit do projektu mnohem více vlastních peněz. Místo 20 procent, jsme museli sami financovat 45 procent projektu. Teď po prvních letech provozu a snížení solární daně z 26 na deset procent byly banky ochotny svou angažovanost zvýšit.

E15: Kdyby stát začal kontrolovat míru podpory, poškodí vás to?

V zákonu je garance, že budeme dostávat výkupní cenu dvacet let. Banky tomu úplně nevěřily, tak financování poskytly na zhruba 15 let. Jenže náš horizont je dvacetiletý. Než splatíme úvěry, zůstává nám z příjmů elektrárny relativně málo. Ale pak by mělo přijít pět šest let, kdy všechny peníze budeme inkasovat my. Říkáme tomu hrnc zlatá na konci duhy. Když ale někdo těch posledních pět let usekne, bude to mít zásadní vliv na hodnotu našich aktiv.



FOTO E15 ANNA VACLAVÍK

E15: Je pro váš byznys zajímavý nový směr podpory, kdy stát ulevil malým střešním elektrárnám od zatěžující administrativy?

Je to šitě na míru ČEZ. Ten vnímá, že jde o globální trend a zjevně se domnívá, že díky velké bázi klientů bude schopen tyto malé elektrárny prodat.

E15: Pro vás to není příležitost?

Neorientujeme se na úplně malé elektrárny. Dá se čekat, že boom bude velký. Když se to rozjede, vyroste tady zase spousta malých instalačních firem. Marže je v této výstavbě velmi malá. ČEZ určitě nebude jediný z velkých hráčů, kteří do toho budou chtít jít. Bude navíc nabízet i financování a proti tomu se bude konkurovat špatně.

E15: Chcete po české zkušenosti ještě někde ve světě stavět a provozovat velké elektrárny?

Po zkušenosti z Česka se trochu bojíme, když se fotovoltaika podporuje metodou výkupních cen. Část států už

od ní upouští, některé ji ještě zavádějí. My se jim snažíme vyhýbat, protože víme, že co stát jednou dá, může i sebrat. Hledali jsme příležitost v Rumunsku a Bulharsku, ale v posledním okamžiku jsme se rozhodli odejít. Naštěstí. Pokuovali jsme po Japonsku i kanadském Ontariu. Z různých důvodů jsme ale od těchto plánů ustoupili. Mimo jiné i proto, že tam byly výkupní ceny.

E15: V příštích letech má růst solární sektor hlavně v USA, Číně či Indii. Tam byste se nechýtili?

V Číně nemá jiná než čínská firma šanci. Japonsko je hrozně drahé a mají tam některé administrativní podmínky, které představují výrazné vstupní bariéry. Na USA jsme se dívali, ale konkurence je tam hrozně velká. Ale zkoumáme trhy v Latinské Americe, Asii, Africe. Už dlouho nás zajímá turecký trh. Možná už příští rok tam vstoupíme. Drželi bychom se elektráren do jednoho megawattu a uvažujeme o segmentu vlastní spotřeby u velkých

uživateli energie, jako jsou hotely nebo průmyslové firmy.

E15: Proč jste šli do Austrálie, která teď snižuje své cíle v oblasti obnovitelných zdrojů?

Vláda je sice snížila, ale aspoň jasně řekla, jakým směrem obnovitelné zdroje půjdou. My jsme do Austrálie šli proto, že v letech 2010 a 2011 v podstatě zmizel trh v Česku a na Slovensku a vstup do Itálie a Německa nám nevyšel podle představ. Hledali jsme mimoevropský trh, který je stabilní a kde se fotovoltaika přiblížila konkurenceschopnosti. Tehdy to splňovaly Kalifornie a Austrálie. Austrálii jsme zvolili i proto, že Michal Gärtner, s nímž jsem firmu založil, tam vyrůstal. Je to specifický trh, protože se tam postavilo dost malých střešních elektráren, ale zatím mají jen dvě nebo tři velké elektrárny, jak je známe z Česka.

E15: Ty tam chcete začít stavět?

Nás zajímají spíše komerční insta-

lace na kancelářských budovách, na skladech, které se teprve pozvolna rozjíždějí. Z pohledu podílu na trhu jsme v Austrálii dvojka.

E15: Jak velký trh je?

Zatím malý. Teď dokončujeme elektrárnu 380 megawattů v Canbeře. Pak budeme mít v Austrálii celkový instalovaný výkon jeden megawatt. Teď se chystá podpora pro velké elektrárny. Díváme se i na tuto příležitost, ale chceme se zaměřit hlavně na větší střešní instalace.

E15: Po skončení stavby elektráren v Evropě jste se začali více věnovat servisu elektráren. Jak důležitý byznys to pro vás je?

Měl by mít čím dál větší roli. Pro majitele elektrárny je klíčové udržovat ji co nejvíce provozuschopnou. Nejvíce ho bolí výpadky. Dobrá údržba začíná dobrým monitoringem, protože čím dřív se o problému dozvíte, tím dřív ho dokážete napravit. Druhou naší činností

”

Zkoumáme trhy v Latinské Americe, Asii, Africe. Už dlouho nás zajímá turecký trh. Možná už příští rok tam vstoupíme

vensku spravujeme. Rumunsko je velký trh s instalovaným výkonem 1,4 gigawattu. Má se spustit podpora výkupní cenou pro elektrárny do 500 kilowattů, takže se bude dál stavět. Ceny za servis jsou relativně vysoké.

E15: V západní Evropě se přes žádného ze stávajících zákazníků neprosadíte?

Je to těžké. Tam už jsou vazby vytvořené. Snazší je dostat se na trh u servisu centrálních střídačů (měnič stejnosměrného napětí na střídavé, pozn. red.) Satcon. Satcon je firma, která zkrachovala přede dvěma roky. Investoři přišli o záruky, servis, přístup k náhradním dílům. Satcon měl v Evropě čtyři techniky a tři teď pracují u nás. Spoustu elektronických desek teď opravujeme. Když to řeknu jinak, prodáváme „zlaté české ručičky“.

E15: Konkurence je velká?

Máme jediného konkurenta, který tento servis dělá v menším měřítku.

E15: Přes servis střídačů se můžete dostat k údržbě celých elektráren?

Časem možná. Musíme ale být opatrní, protože u údržby střídačů nemáme smlouvu přímo s majitelem elektrárny, ale s firmou, která má dělá servis. Proto teď máme vytipované trhy, kde chceme dělat plnou správu a údržbu elektráren, což je Německo, Česko, Slovensko, Rumunsko. Nemáme ambice jít do Španělska, Itálie či Francie. Správu střídačů ale děláme prakticky po celé Evropě.

E15: U střídačů se chcete zaměřit i na jiné značky než jen Satcon?

Díváme se na další tři výrobce, kteří už také nevyrobějí. Pro nás je to zajímavé, protože konkurence je v servisu těchto značek malá. Marže je výrazně lepší než u značek, které ještě jsou na trhu.

Georg Hotar (40)

Spoluzaložil firmu Photon Energy v roce 2008. Od roku 2011 působí jako její výkonný ředitel. Než založil Photon Energy, stál v roce 2000 u vzniku společnosti Central European Capital poskytující poradenství v oblasti financí a finanční strategie. Zastával také různé pozice v oboru mezinárodních finančních služeb v Londýně, Curychu a Praze. Má rakouské státní občanství. Na London Business School získal magisterský titul v oboru finance.

E15: Tak jste se dostali teď do Rumunska, kde jste získali kontrakt na správu 11 megawattů elektráren?

Ano. Jde o slovenského investora, kterému už elektrárny na Slo-