

Fosser inn i Tyrkia

Det norske vannkraftselskapet Clean Energy planlegger å doble satsingen på det tyrkiske markedet tross uroen.

FINANS

Rakel Haugen Strand
Oslo

Norske gründerer ledet av Bjørn Brandtzæg har sammen med Indias største industrifamilie i selskapet Tata Group, Verdensbanken og Steinvik-familien fra Molde bygget vannkraft for 3,5 milliarder kroner i Georgia. Nå ser de på muligheten til å bygge ut enda et vannkraftprosjekt på grensen til Tyrkia.

– Det neste prosjektet er litt billigere å bygge ut, med en investeringsramme på noe over to milliarder, sier Bjørn Brandtzæg til Dagens Næringsliv.

Planlagt oppstart av utbyggingen er i slutten av året, og selskapet har så langt investert rundt 30 millioner kroner i prosjektet.

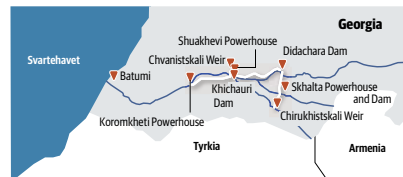
– Vi er i prosess nå med å vurdere investeringsbeslutning for neste byggetrinn i utbygging av Adjaristsqali-vassdraget, sier Brandtzæg.

Han fikk første gang ideen om å bygge ut vannkraft i det lille fjellandet da han var på ferie. Det første vannkraftverket nærmer seg ferdigstillelse, og salg av kraft til Tyrkia vil starte neste år.

Brandtzæg jobbet gratis det første året, og fikk etter hvert med

Vannkraft i Georgia

Clean Energy Invest bygger vannkraftverk langs Adjaristsqali-elven.



2016 DN grafikk/Kilde: Clean Energy Invest

seg Bård Mikkelsen som styreleder da Mikkelsen gikk av som sjef for Statkraft. Så langt har prosjektet kostet 300 millioner dollar, og har en kapasitet på 190 megawatt. Estimert årlig produksjon er 500 gigawattimer.

Høye energipriser

Brandtzæg har fløyet inn og ut nærmest ukjentlig av Tyrkias kommersielle hovedstad Istanbul de siste årene, og kjenner landet godt. Han mener den seneste uroen, og kuppforsøket, ikke påvirker den videre satsingen. Clean Energy er helt avhengig av å selge kraften til Tyrkia.

– Det var noen forsinkelser i grensepasseringene mellom Georgia og Tyrkia de første

timene etter kuppforsøket, men situasjonen er nå tilbake til det normale med god flyt av varer og folk over grensen, sier han.

De siste 15 årene er det gjennomført en rekke reformer av kraftsektoren i Tyrkia som har vært med på å skape et mer likvid og forutsigbart kraftmarked.

– Vi regner med at denne positive utviklingen i kraftmarkedet vil fortsette i årene fremover med et demokratisk styre av landet, sier Brandtzæg.

I Norge har kraftprisene nådd det laveste punktet på 15 år, og snart vil det være bråstopp i ismalkraftbygging. Brandtzæg forteller om attraktive forhold i Georgia.

– Mange er overrasket over at



– Mange er overrasket over at vi satses så tungt i et land som folk har lite kjennskap til. Vi har vært der i seks år og opplever rammevilkårene som svært gode, sier Bjørn Brandtzæg, daglig leder i Clean Energy Invest om vannkraftbygging i Georgia.
Foto: Adrian Nielsen

vi satses så tungt i et land som folk har lite kjennskap til. Vi har vært der i seks år og opplever rammevilkårene som svært gode. Det er mye lettere å bygge ut vannkraft i Georgia enn i Norge.

– Og energiprisene er mye høyere, legger han til. Strømmen skal selges til Georgia i tre vinter måneder hvert år, mens den resten av året skal sty-

res til Tyrkia, som har blant de høyeste strømprisene i Europa og et strømbehov som øker med 15-20 terawattimer i året.

Lønnsomt på sikt

I ryggen har Brandtzæg det familieeide selskapet Norsk Mineral as som slo opp på kalk- og marmor fra 1950-tallet. Steinsvik-familien i Molde er største

eier i Clean Energy Group, som eier 40 prosent av prosjektselskapet, mens Verdensbankens investeringsarm IFC eier 20 prosent.

– Vi så en fantastisk mulighet i et land som er en enklave mellom forskjellige kulturer og som kjemper desperat for levestandarden og livstro. Det er meningsfullt og jeg tror det på

sikt blir lønnsomt, sier Sturla Steinsvik (74), grunnlegger av Norsk Mineral.

Han har lenge hatt et ønske om å eie vannkraft i Norge også. – Jeg har hele tiden villet eie vannkraft som råstoff på lik linje med kalken. Vi har prøvd å få til vannkraftverk, men det har stoppet på motstanden gjennom verneplan for vassdrag. Der har vi en

fantastisk dobbeltmoral. Uten å vurdere naturkonsekvenser er det konsekvent nei hver gang man spør om å få gjøre noe fornuftig, sier Steinsvik.

Overgangsperiode

Det er tre og en halv uker siden en fraksjon i det tyrkiske militæret forsøkte å kuppe makten fra Tyrkias president Recep Tayyip

Erdogan. Dramaet etter kuppforsøket fortsetter med klappjakt på det konsekvent nei hver gang man spør om å få gjøre noe fornuftig, sier Steinsvik. – Vi liker det ikke, men tror det er en overgangsperiode som ikke vil svekke den positive utviklingen man har sett i Tyrkia. Vi gleder oss til å bli ferdige med det

rakel.strand@dn.no

amedia
MARKED

Amedia Salg og Marked AS har salgansvaret for all nasjonal reklameomsetning samt oppfølgingsvaret for lokal reklameomsetning i Amedia-konsernet. Dette innebærer blant annet ansvaret for reklamesamkjøringen Amedia Marked, som er landets største samkjøring av lokale medier. Samlet når samkjøringen ut til nær 2,4 millioner mennesker daglig. Samkjøringen representerer det absolutt største nettverket av lokalaviser i Norge, med sine over 100 lokalaviser. Amedia Salg og Marked har 100 ansatte.

Direktør kommersiell utvikling

Direktør kommersiell utvikling skal gjennom nytenking og innovativ drivkraft koble innsikten fra forbrukerdata med leservaner, og utvikle nye og spennende kommersielle strategier og løsninger for Amedia Marked. Direktøren vil i tillegg ha ansvar for markedsaktiviteter inkludert Content Marketing og PR/kommunikasjon. Stillingen har direkte personalansvar for fire, totalt 11 årsværk.

Du har erfaring med å kombinere innsikt fra bruker, kunde, bransje og marked for å utvikle digitale strategier og fremtidsrettede kommersielle konsepter. Du må ha ledererfaring. Du arbeider sannsynligvis i en tilsvarende stilling hos en tung digital aktør, i et byrå, på kundesiden eller som konsulent. Se www.visindi.no for mer informasjon om stillingen.

Eventuelle spørsmål om stillingen kan rettes til Visindi ved Jannike Haneborg, tlf. 971 11 190 eller Hilde Heines Bachmann, tlf. 408 51 957. Alle henvendelser behandles konfidensielt, om ønskelig også overfor oppdragsgiver. Søknad med CV sendes innen 15. august via "Stillinger" på www.visindi.no.

visindi
– kloke ledervalg



EUROPARK
Member of the Europark Group

AVINOR OSLO LUFTHAVN

VI PARKERER BILEN
DIN NÅR DU SKAL FLY

Book på parkering.oslo.no
eller møt opp i P10

totalt for 1 dag

530,-
BOOK NÅ