

Shell wil het grootste

ELEKTRICITEITSBEDRIJF TER WERELD WORDEN

Shell was ooit groot in kolen, in de jaren zeventig van de vorige eeuw maakte het een korte uitstap naar kernenergie en in de hele bedrijfsgeschiedenis maakte het verschillende energietransities mee. **De ambitie om nu een stroomgigant te worden, is zo gek nog niet, wil Maarten Wetselaar hier maar mee zeggen.**

Wetselaar is als Director Integrated Gas and New

Energies eindverantwoordelijk voor deze stap en de andere duurzame plannen van Shell. Het bedrijf heeft daarvoor tot 2020 gemiddeld 1 tot 2 miljard dollar per jaar aan investeringen ingepland.

In een interview licht de Shell-bestuurder de duurzame strategie toe en gaat in op wat deze betekent voor aandeelhouders. Hij verwijst daarbij regelmatig naar een eigen voorspelling van Shell van de wereldwijde energieconsumptie tot 2100. Die laat zien dat het gebruik van olie en gas de komende decennia zal pieken, maar tot de volgende eeuwwisseling nog onderdeel zal zijn van een energiemix die steeds duurzamer wordt.

Duurzame ambities van Shell kunnen standaard rekenen op enige scepsis. Grote aandeelhouders maakten zich er vorig jaar hard voor om de doelen duidelijk-

'DE KLANTEN-KANT VAN SHELL IS VEEL GROTER DAN DE PRODUCTIE-KANT, WAT ONS DUS FASCI-NEERT IS DE VRAAG WAT KLANTEN VAN ONS WILLEN KOPEN'

ker te formuleren. Shell kondigde hierop in december aan dat het duurzame doelen gaat opnemen in het beloningsbeleid.

Wetselaar begrijpt de scepsis, maar wil duidelijk maken dat het Shell ernst is met de energietransitie. Daarbij houdt hij wel één slag om de arm. Als de maatschappij als geheel geen grote stappen zet met de uitvoering van het akkoord van Parijs, zal ook Shell niet voor de troepen uit kunnen lopen.

1 U laat zien dat er vraag blijft naar olie en gas. Waarom kan Shell zich niet gewoon daarop blijven richten?

“Daar is inderdaad een hele grote markt voor, dus wij kunnen dat de komende honderd jaar blijven doen. Dat zou een valide strategie kunnen zijn, en er zijn bedrijven en zeker ook landen die deze strategie kiezen. Maar wat we dan vergeten, is dat wij feitelijk een bedrijf zijn dat eindklanten bedient. Wij verkopen 6 miljoen vaten olie per dag aan consumenten

