

Energi kan også være kult

Danmarks fjerdestørste energiselskab sælger andet end energi. Kataloget spænder vidt fra blandt andet salg af hash og nøgler over forsøg med el-biler til rådgivning m.v. om energibesparelser

Af Jesper Winther Andersen

Energiselskabet NRGi er medejer af Wupti.com, og når Pede har over 160.000 fans på Facebook og var nomineret til TV2 Zulu Awards for bedste reklamefilm, så smitter det i et vist omfang af på de mange øvrige forretningsområder i NRGi-koncernen.

- Kanonpriser.dk er blevet en succes - ikke blot for den fiktive indehaver Pede som udover hash og nøgler sælger varer fra Wupti.com - men i høj grad også for Wupti.com, der står bag kampagnen.

Desuden er wupti.com blevet kåret til "årets internetbutik" af PriceRunner. Vi er glade for succes'en, og vi tror, den markante eksponering skaber en synergieffekt til de øvrige forretningsområder i NRGi. Det kan næppe skade at være kendt som dem, der har humor og er med på noderne, siger kommunikationsstrateg Christian Bogh, NRGi.

I sidste udgave af MILJØMAGASINET skrev vi blandt andet om et stort forsøg med el-biler, som er etableret i et samarbejde mellem Energi Horsens, Teknologisk Institut i Århus, NRGi, Horsens kommune og Hedensted kommune. Energi Horsens og NRGi er initiativtagere. 100 familier skal over fire år teste det at have en gratis el-bil som erstatning for en eksisterende bil i tre måneder. Forsøget finder sted i Juelsminde.

-Vi har valgt Juelsminde af flere årsager. Byen har en overskuelig størrelse, infra-

strukturen egner sig godt til elbiler og så er NRGi ved at udrulle intelligente elmålere i netop dette område, fortæller Christian Bogh og tilføjer:

-Ved at lade elbilen erstatte en almindelig bil ønsker vi at finde ud af, om de vaner vi har med vores benzin- eller dieselbil ændrer sig med en elbil. På den måde bliver vi klogere på adfærden og dermed på, hvordan vi bruger elbilen. Vi ønsker som energiselskab blandt andet at få et godt billede af, hvilken effekt brug af el-biler kan få på el-nettet.

-Hvordan forløber forsøget? Vi har fået de første meldinger ind, og det giver nogle meget positive indikationer. Vi er meget fortrøstningsfulde i forhold til at modtage værdifulde viden. Det er infrastrukturen, som interesserer os, forklarer Christian Bogh.

Med på noderne

- Som energiselskab har vi et særligt ansvar. NRGi er ikke blot et elselskab, men en stor energivirksomhed. Derfor fungerer NRGi som en overordnet energiparaply og hovedvirksomhed for en masse undervirksomheder med en lang række meget værdifulde spidskompetencer. NRGi har bl.a. baseret sin forretning på at levere ydelser, der bidrager til energibesparelser og CO₂-reduktioner, siger Per Svendsen, der er kommunikationschef i NRGi.

Et eksempel er det klimapartnerskab som Musikhuset Aarhus har indgået med NRGi. Hermed er der åbnet mulighed for årlige energibesparelser for Musikhuset svarende til energiforbruget i 185 parcelhuse. Miljøet slipper i samme omgang for 215 tons CO₂.

Klimapartnerskabet med NRGi indebærer blandt andet, at NRGi sender sine energirådgivere rundt i Musikhuset for at identificere mulige energibesparelser. Og på baggrund af disse besøg udarbejdes der

en detaljeret rapport, som præcist udpeger besparelsesmuligheder, nødvendige investeringer samt forslag til, hvordan og hvornår besparelserne kan gennemføres.

-Vores klimapartnerskabskoncept fungerer altid bedst, når begge parter er villige til at gøre en indsats. Og i dette tilfælde må jeg sige, at Musikhuset virkelig har vist sig villig til at gøre en stor indsats for sammen med vores datterselskaber NRGi Rådgivning og EL:CON at finde så mange energibesparelser som muligt, siger Morten Winther, kommerciel direktør i NRGi.

Resultatet af klimapartnerskabet er indtil videre en liste med årlige besparelser på ca. 925.000 kWh.

Et andet eksempel er, at udlejningsfirmaet dansommer og NRGi har indgået en klimapartnerskabsaftale.

-Danske sommerhuse forbruger for meget energi, og alt for få sommerhusejere får energioptimeret deres huse. Med en smule omtanke og mindre forbedringer er der store besparelser at hente på energiforbruget i et sommerhus, siger Christian Bogh.

- Vi har gennem lang tid ønsket at gøre vores mere end 4.000 sommerhuse mere klimavenlige. Men det er først nu med vores nye klimasamarbejdsaftale med NRGi, at vi har fundet den helt rigtige løsning. Med den i hånden kan sommerhusejerne nu trække på NRGi's energirådgivere og dermed finde ud af, hvor der kan spares energi i det enkelte hus, siger Torbjørn Fredman fra dansommer.

- Klimapartnerskabet med dansommer giver os som energikoncern mulighed for at gøre en forskel og udnytte de mange synergier vi har i vores koncern. Både via NRGi Elsalg, der leverer den grønne el, energirådgivning fra NRGi Rådgivning samt energibesparende hårde hvidevarer via Wupti. En samlet pakke som giver gode muligheder for at sommerhusene i dansommer regi kan blive endnu mere klimavenlige, pointerer Morten Winther.

ESCO som et ægteskab

NRGi rådgiver således bredt om energibesparelser og havde for eksempel en finger med i spillet, da klimatopmødet blev afholdt med et miljøvenligt Bella Center som vært. En bygning fra 1970'erne er i sigens natur ikke helt op to date, hvad angår optimal energiuudnyttelse og miljørigtig drift. Derfor satte Bella Center sig for at reducere sin CO₂-be-



Den populære Pede er indirekte med til at tegne en skarp profil af NRGi og energiselskabets mange aktiviteter



-Med til den læring, vi modtager i vores forsøg med el-biler, er for eksempel, at den kolde vinter har vist, at el-biler ikke har tilstrækkelig kapacitet i varmeapparatet. Det har vi nu ændret på. Noget andet, vi har lært, er, at Falck-folk m.fl. skal oplæres i at yde hjælp til el-biler. Et forsøg i den skala, vi foretager, giver os mange værdifulde input, så vi er godt rustet, når el-biler bliver hverdag, siger Christian Bogh

lastning med 20 procent forud for mødet, og NRGi udarbejdede en omfattende energirapport, hvor det blev beregnet hvilke tiltag, der skulle til for at nå det ambitiøse mål.

- Har I mærket fremgang efter eksponeringen i Bella Center? - Vi mærker absolut stigende interesse for vores energirådgivning. Vi har lynende travlt, men jeg mener, det i højere grad hænger sammen med, at det er gratis, end at vi rådgav Bella Center, pointerer Christian Bogh.

En af dem, der har meldt sig på banen, er Århus Kommune. NRGi og Århus Kommune har således indgået et partnerskab på klimaområdet, der støtter op om Århus Kommunes målsætning om at være CO₂-neutral i 2030.

-Jeres mange initiativer inden for og tilbud på energirådgivning læner sig unægtelig op ad den ESCO-model, der er kommet fokus på nu?

-ESCO er en interessant mulighed, og NRGi Rådgivning har rådgivet på ESCO-projekter, oplyser Christian Bogh. ESCO-modellen går i korthed ud på, at en virksomhed energioverlever bygningerne i for eksempel en kommune og bli-



El-bil projektet i Juelsminde hedder PrøveElbil. Otte el-biler stilles til rådighed som daglig transport for privatpersoner og familier i et kvartal af gangen. Det betyder, at over 100 familier vil få muligheden for at prøve en elbil. Projektet er etableret i et samarbejde mellem Energi Horsens, Teknologisk Institut i Århus, NRGi, Horsens kommune og Hedensted kommune. Energi Horsens og NRGi er initiativtagere. Projektet løber de næste fire år

ver betalt gennem den energibesparelse, der opnås. ESCO-modellen baserer sig på faser, hvor den traditionelle fasemodel dækker udbudsfasen, projektudviklingsfasen, udførelsesfasen samt driftsfasen. På baggrund af egne erfaringer har NRGi Rådgivning arbejdet med at videreudvikle den eksisterende fasemodel til også at omfatte en strategifase. Som en del af strategien gennemføres et forstudie med henblik på at fastsætte besparelsespotentialer. Resultaterne vil typisk indgå i udbudsmaterialet. I strategifasen arbejder kommunen tæt sammen med en ekstern rådgiver, der bidrager med at klarlægge kommunens egne ønsker og forventninger til et kommende ESCO-partnerskab, herunder kommunens visioner og mål for energibesparelsesindsat-

sen. Argumentationen for denne fase er, at kommunen i mange tilfælde ikke selv har mandskab og kompetencer til at løfte opgaven alene.

-Et af de elementer, som i vores øjne har været overset i forbindelse med ESCO-samarbejder, er partnerskabsdelen. For at lette forståelsen omkring, hvad et partnerskab indeholder, har vi valgt at sammenligne partnerskabet med noget så dagligdags som et ægteskab. Det er vigtigt for bygherren at forstå, at det er mere længerevarende og mere forpligtende at indgå i et ESCO-partnerskab end når der indgås et traditionelt entrepriseprojekt. Det kræver derfor en fokuseret involvering fra parterne at få et godt resultat, understreger Christian Bogh.



Bella Center har med rådgivning fra NRGi opnået en CO₂-besparelse på 20 procent



NRGi kort

NRGi er et forbrugerejet energiselskab, og en af opgaverne består også i at distribuere el til godt 200.000 kunder i Århus og Horsens samt på Djursland, Mols, Samsø, Tunø og Anholt.

Blandt selskabets mange aktiviteter er distribution af el samt rådgivning om el og elrelaterede produkter til både erhverv og private. Desuden leverer NRGi fiberbredbånd,

alarmsystemer og gennem Wupti.com, som NRGi ejer 50% af, sælges elektriske apparater.