

Sikker vejviser gennem energijunglen

Kabler forbinder de nationale grids (elnet) i hele Norden (Foto: Statnett)

Der er store penge at spare ved at indkøbe energi på rette tid og sted. Og det er her Norenergi træder til som den vidende og indsigtfulde mægler

Af Elon Ulf Cohn
Foto: Statnett og Elon Cohn

Økonomi, god økonomi for virksomhederne, det er nøgleordene, når Norenergi agerer for sine kunder. Og der er store summer at spare, både når der købes el, olie eller gas til produktion og opvarmning på råvarebørserne – og når CO₂-kvoter skal handles.

- Vi nøjes ikke med at købe og sælge energi for vore kunder, understreger Torben Synnest, cand. polit. og direktør i Norenergi.

- Vi afholder både store konferencer og udgiver hver anden måned magasinet Energi & Økonomi, der både analyserer og bringer nyheder fra energimarkedet. Vi sætter naturligvis fokus på det nære, på de nordiske energimarkeder.

Magasinet henvender sig især til virksomheder med et stort energiforbrug – og til branchen generelt. Det sælges kun i abonnement, og abonnenterne modtager også et månedligt elektronisk nyhedsbrev.

Mæglere og konsulenter
Norenergis kunder er især større virksomheder både i industri- og servicesektoren. Og varen er strategi, indkøbsstrategier. Og derfor er det især økonomer, der sidder på Norenergis kontorer på Frederiksberg.

-Det er store beløb, der handles for, siger Torben Synnest - Fra 10 millioner kroner op til flere hundrede millioner kroner om året. Og det er også millionbeløb, der kan spares, når man handler på rette tid og sted.

Norenergi handler kun for sine kunder. Selskabet har ikke selv positioner i markedet, men er ren mægler. De simpleste handler er de, der i mæglersproget kaldes 'Reverse Auctions'. Her indhentes man tilbud på energi fra energimarkedets aktører. Norenergi finder frem til de fornuftigste tilbud og skaber kontakt mellem udbyder og kunde. Oftest, når det drejer sig om elektricitet, forhandler Norenergi ud fra Nord Pools – den nordiske elbørs – spotpris, og finder frem til hvor store tillæg de enkelte leverandører lægger til kilowatt-timerne, når den ene frem for den anden skal anbefales.

- Nogle kunder en fast pris i en given periode, mens andre ønsker at holde sig til spotprisen på børsen, fortæller Torben Synnest.

Ganske som på aktiebørserne

handler også energibørserne med futures, med optioner og warrants, altså med spekulationer om fremtidige priser.

-Udgangspunktet for slutbrugerprisen er altid prisen på energibørsen, og udbudene

sikrer, at man opnår det laveste tillæg til børsprisen. Af langt større og afgørende betydning er imidlertid hvornår, man indgår aftaler om indkøb, da prisvariationerne på markedet er meget store. Optimalt

energikøb er primært et spørgsmål om timing.

- Det er her vi er stærke, når vi lægger købestrategierne for vore kunder. Både når det gælder el, men også i stadig højere grad for gas. NordPool har jo også en gasbørs, NordPool Gas, hvor prisen ikke er bundet op på olie. I det hele taget bistår vi med planlægning, koordinering og gennemførelse af køb og salg af el, gas, CO₂-kvoter – og spørgsmål om tilslutnings- og afregningsforhold.

Endelig må man ikke glemme at energibesparelser også kan gøres til penge. Forsyningselskaberne er nemlig forpligtet til at skabe besparelser – og disse kan handles, købes hos kommercielle virksomheder.

- De energibesparelser, som erhvervsvirksomheder og andre iværksætter, er nemlig penge værd, da forsyningselskaberne har pligt til at realisere en vis mængde besparelser, enten ved egen iværksættelse eller ved at købe besparelserne fra f.eks. erhvervsvirksomheder. Det er også her Norenergi kommer ind i billedet. Vi sælger disse besparelser for virksomhederne til forsyningselskaberne til den højest opnåelige pris, forklarer direktør Synnest.

Videndeling

Norenergi er ikke blot mægler på energimarkedet. Selska-

bet bruger også sin ekspertise som rådgivere.

- Vi har jo både en detaljeret og bred viden om hele energisektoren. Vores medarbejdere kommer med erfaring fra arbejde hos myndigheder, fra brancheforeninger og energiselskaber. Vi dækker fra det strategiske niveau til den praktiske håndtering.

Selskabet gennemfører løbende analyser vedrørende omsætning og handel med energi, som en del af selskabets ydelser til energisektorens aktører. Ganske som udrednings- og analyseopgaver er en del af fundamentet for strategierne når der handles energi og CO₂-kvoter.

- Vi har den længste og bredeste erfaring i Danmark med uddannelse af beslutningstagere, ledere og medarbejdere i energiselskaber og øvrige markedsaktører indenfor markedsforhold, markedsudvikling og kundeforhold på energiområdet. Vi uddanner og opbygger kompetencer om energimarkedet på alle organisatoriske niveauer, fortæller Torben Synnest.

Vi holder løbende seminarer for branchen og kunderne og hvert år er vi værter for Det frie energimarked, en årskonference med deltagelse af alle sektorens interessenter. I år finder den sted den 9. og 10. september i København.



Der handles energi for meget store beløb siger Torben Synnest, administrerende direktør i Norenergi

Norenergi ligger i et smukt gammelt hus på Vodroffsvej nær søerne på Frederiksberg. Selskabet blev etableret af Torben Synnest, der er økonom og Norenergis administrerende direktør. Selskabet både rådgiver om energi og handler som mægler for sine kunder på energibørserne og direkte med produktionsselskaber i Danmark og udlandet. Norenergis stab består af højt uddannede og erfarne specialister, især økonomer men også ingeniører. Selskabet udgiver et tidsskrift om energi og økonomi seks gange om året, et elektronisk nyhedsbrev hver måned til tidsskriftets abonnenter og er hvert år vært for konferencen Det frie energimarked.