



| Lidt mere





| end bare strøm





Nordjysk Elhandel A/S

- Etableret den 3. juni 1998
- Aktiekapital på 125 mio. kr.
- Egenkapital på ca. 210 mio. kr.
- Omsætning på 1.098 mio. kr. i 2006
I 2007 budgetteres med en omsætning på ca. 1.400 mio. kr. og 2.200 mio. kr. i 2008
- 71 ansatte pr. 01.03.2008 (inkl. vagtordning og vikarer)
- Ejerkræds:
 - Nyfors Entreprise A/S
 - Thy-Mors Energi a.m.b.a
 - Aalborg Kommune, Elforsyningen – AKE Net
 - Frederikshavn Forsyning A/S





Forretningsområder

Forbrug

- Salg af el til ejerkreds (ca. 130.000 kunder) – StabilEl og Kvartalspris
- Salg af el til egne kunder B-T-B og B-T-C
- Salg af Grøn Strøm i samarbejde med Vindenergi Danmark
- Forvaltning af el for professionelle aktører (handelselskaber/kunder)

Produktion

- Salg af el for 102 decentrale producenter (pr. 01.01.2008) – over 600 MW
- Finansiell hedge af produktion/pristilskud
- Håndtering af deltagelse i regulerkraftmarkedet
- Eget udviklet håndteringssystem (PBAS)
- Fra 1/1-07 håndteres 10 MW vindmølleproduktion
- Fra 1/1-08 håndteres ca. 600 MW vindmølleproduktion (Vindenergi DK)





Forretningsområder - fortsat

Klima

- Køb/salg af CO2-kvoter for kunder
- Porteføljeforvaltning
- Deltagelse i Danish Carbon Fund
- Deltagelse i øvrige klimaprojekter
- Formidling af klimakreditter til kunder

Handel

- Aktiv i engrosmarkedet (Skandinavien/Tyskland), bl.a. Handelsgruppen Danmark
- Deltagelse i Elsam/DONG VPP
- Handel for egen regning – håndteres inden for veldefinerede risikorammer
- Der foretages ugentlig risikorapportering til bestyrelse

Gas

- Registreret gasleverandør – en enkelt leverance p.t.
- Rådgivning af bl.a. decentrale værker

Olie/Benzin

- Enkelte kunder i samarbejde med Hydro Texaco





Hvorfor er vi i CO2 markedet?

- En beslutning taget i 2005, idet vi i 2005 havde 20 decentrale værker som kunder.
- Vi så en mulighed i, at vi skulle løfte opgaven som værende den der skaffede billige CO2 kvoter til værkerne.
- Vi så, at dyb viden omkring CO2, ville have stor betydning for vor ageren i andre markeder.





Vort engagement i CO2 støttes af:

- 3 fuldtidsansatte (specialist viden)
- Risikostyringsystem
- Bogholderi
- Regnskab





Vi har en forretning hvor vi

- Køber og sælger CO2 kvoter for kunder
- Bytter CO2 kvoter mod klimakreditter
- Sælger klimakreditter til kunder, garanterer levering og kvoterne er godkendte til compliance.





Hvor henter vi kreditter?

- Startede i Verdensbank regi
- Udvidet med et samarbejde med udenrigsministeriet i foråret 2007 (har nu 102 decentrale værker som kunder)
- Andre kanaler har af sig selv fundet vej





Vore styrke i arbejdet

- Vant til at håndtere risici
- Fleksible i formerne, hvorpå vi giver bud på kreditter
- Hurtige beslutninger (det umulig klarer vi mens De venter, mirakler tager lidt længere tid)
- Risikovillighed





Erfaringer fra arbejdet med Verdensbanken

- Danish Carbon Fund startede sommeren 2004
- Funden har stadig ikke tegnet kontrakter tilstrækkelige til at binde sine midler
- Verdensbanken siger fra projekt ide til kvoter vil der gå 2,3 år.
- Vi kan konstatere der går længere





Erfaringer med Udenrigsministeriet

- Vi startede et samarbejde i foråret sidste år, med fokus på Thailand og Malaysia
- Er nu udvidet med Vietnam og Kina
- Vi har på nuværende tidspunkt indgået 1 købskontrakt (ERPA)
- Vi har opnået "Letter of Intent" på yderligere 2 projekter
- Vi er i dialog omkring mere end 25 øvrige projekter
- Indirekte udkomme, vi er i dialog omkring 5 JI projekter og 3 CDM projekter





Vi har en forretning hvor vi

- Køber og sælger CO2 kvoter for kunder
- Bytter CO2 kvoter mod klimakreditter
- Sælger klimakreditter til kunder, garanterer levering og kvoterne er godkendte til compliance.
- Skafter CO2 neutrale løsninger til de kunder som måtte ønske køb offsets.





Vi er på kvotemarkedet

- Direkte medlemskab børser
- Indirekte adgange gennem clearinghouses til alle børssteder World Wide
- Direkte modparter





Konklusion

- Vi tror på, at en virksomhed skal have en vis størrelse for at være involveret i kvotemarkedet.
- Vi tror på, at vi i den relation kan matche enhver dansk kundeforespørgsel og finde passende løsninger i relation til:
 - Rådgivning
 - Handel
 - Produkter

