

H.C Andersen skrev ”Mit livs eventyr.” Jeg må nøjes med at skrive ”Mit livs erhvervseventyr”. Og jo – mine 20 år med NRGi har været eventyrlige.

Hvad laver en gammel cand.scient.pol. i et energiforsyningsselskabs repræsentantskab og bestyrelse? Lidt opsamling på erfaringer i 20 år – først om andelseje, så om noget der har givet underskud, i næste afsnit noget om hvad der har givet overskud. Indimellem: noget om strukturproblemer.

Fra min tid i Århus Byråd havde jeg interesse for forsyningsvirksomhed og for miljømæssige sider af elforsyningen. Så: jeg valgte at stille op til det første repræsentantskabsvalg i 2001.

NRGI blev dannet som andelsselskab, ved en fusion mellem de tre kommunale elselskaber (Århus, Grenå, Ebeltoft) og det andelsejede Arke i juni 2000. NRGi dækker kun en del af Århus kommune - arealet nord for Kongsvang – Viby Elværk, Brabrand, Galten og Østjysk selskaberne beholdt deres del, de var ikke interesserede i fusion med NRGi. De fire fusionspartnere lagde alle aktiver: bygninger, ledningsnet, rullende materiel, mandskab – og finansielle aktiver, såsom aktier i Elsam – ind i det fælles selskab.

Andelsselskab eller forbrugereje har jo oprindelse i andelsbevægelsen på land og i by: forbrugerne slog sig sammen om at organisere elforsyning. Ingen andre skulle tjene på det – derfor også lovgivningen, som vi jo stadig har, om andelsselskabers skattefrihed. Lidt lige som de kommunale elforsyninger: ingen skulle tjene på elforsyningen. Der kaldtes: hvile-i-sig-selv-virksomhed.

Ganske vist valgte man andelsejet som selskabsform. Men bagtæppet var ”privatisering”, ”liberalisering” og ”konkurrenceudsættelse”, som el-reformen i 1999 lagde op til. Et andelsselskab ville ”bedre” kunne deltage i konkurrence end kommunale selskaber – det var trosbekendelsen. ”STYRKE, VÆKST OG FLERE KUNDER. Ledelsen mente da, at på sigt ville et forsyningselskab med færre end 1 mio brugere ikke kunne overleve! NRGi skulle udvikles fra et elselskab til et energiselskab med fokus på udvikling, markedsføring og salg af energirelaterede ydelser” (første strategiplan).

Selve elforsyningen (netdriften) var et monopol og var lovreguleret – det er det stadig.

Det nydannede selskab skulle også have et andelsejervalgt repræsentantskab, med opstart i 2002. Det første valg fandt sted i 2001. Da blev jeg valgt i distrikt Risskov. Nu skulle jeg til at føre energipolitik – troede jeg. Min baggrund var bl.a. deltagelse i en baggrundsgruppe for SF rådkvinden, en gruppe der udarbejdede ”langsigtet energiplan Århus” engang i 1980'erne.

Også dengang i 2002 var NRGi AmbA organiseret med datterselskaber. Et AmbA må godt eje aktieselskaber. Elforsyningen skete gennem NRGi net a/s, NRGi forsyningspligt a/s og Elhandel.. NRGi lokalvarme a/s drev lokale fjernvarmecentraler (under varmeforsyningsloven, dengang som nu en hvile-i-sig-selv virksomhed). Construction a/s varetog netvedligehold.

NRGI's **spidskompetence** var og er at udrulle kabler (engang også luftledninger) med el-spænding ud til private og virksomheder og sørge for spænding i kontakterne. **Det er NRGi god til.** Vi holder et flot niveau af forsyningsstabilitet.

Elforsyningsloven 1999 tillod elselskaberne at drive andet end elforsyning. Vækst, mer-omsætning, mangfoldighed blev ledelsens og bestyrelsens mantra. ”Udvikling, markedsføring og salg af energirelaterede ydelser”. Det nyvalgte repræsentantskab blev budt på tur til selskabets lokaliteter, bl.a. de ny-indkøbte butikker. På vej i bussen fra Due-El sagde teknisk direktør Søren Sørensen: ”Nu er vi blevet fri for hvile-i-sig-selv principets snærende bånd – nu skal vi vise, at vi kan tjene penge”. Det

viste sig hurtigt – at det kunne man ikke. **Se SKEMA I**

Også 2006 strategiplanen fremhævede **vækst-manien**: ”Selskabets formål er endvidere at drive kommerciel virksomhed med andre aktiviteter med tilknytning til energisektoren”. ”Selskabet kan udøve dets virksomhed gennem datterselskaber og **ved deltagelse i andre fællesskaber i ind- og udland.**” (!) Senere strategiplaner har haft som vision ”mest lønsomme andelsejede energiselskab” og ”dominerende aktør”

Vækst var ikke organisk vækst – det var opkøb. Repræsentantskabet havde givet bestyrelsen bemyndigelse til MEGET store opkøb. Jeg kritiserede den store bemyndigelse – svar: surhed! NRGi købte i 2001-2002 tre el-installationsforretninger, som skulle integrere vederlagsfri rådgivning, installation og salg af elektriske artikler: Havnens El-forretning i Grenå, Due-el i Risskov, Lysmesteren. Tidligere havde man, sammen med Århus Kommunale Værker, Viby Elværk og Brabrand Elværk drevet rådgivning fra Energicentret i Frederiksgade i Århus – det ophørte 1. januar 2003. Brændsel er jo også energirelevant - man købte i 2001 Tåstrup Brændesalg på Sjælland. Grenå-firmaet opkøbtes sammen med EL:CON gruppen, som siden blev opkøbt samlet til NRGi.

De tilkøbte ”konkurrenceudsatte” aktiviteter som butiksdrift og installation og biobrændselsforsyning blev først lagt i Construction A/S. Senere blev flere selskaber oprettet/opkøbt, med hver sin direktør og bestyrelse. I 2003 blev NRGi Handel a/s, startet med købet af Tåstrup Brændesalg, udskilt fra Construction og etableret som selskab for at forsyne fjernvarmecentraler med brændsel, siden også salg af træpiller og brænde til private.

Repræsentanterne kunne følge med i selskaberne: kvartalsvis rapportering om omsætning og udgifter og overskud i de tre sektioner. Der var åbenhed om driften. Indtil underskud kom. Så blev repræsentantskabsmøderne lukket for pressen.

Der var samarbejde med selskaber uden for forsyningsområdet om afregningssystemer og elproduktion (Tangeværket - vandkraft-elværk).

Især efter 2006 kom der fart i opkøbe af en del forskellige selskaber med én eller anden relation til ”energirelaterede ydelser”: Electronic Housekeeper, EL:CON, rådgivningsfirmaer (EIG og Wormslev), Ventipart (staldventilation), Biovarme, EMT Nordic. Brændeovne og varmepumper kom også på produktpaletten. Man stiftede også E-handelsselskab: Wupti, som efter et par år med drønende underskud blev frasolgt (med halvdelen) til et firma, som kunne drive det uden tab. Ved salget blev underskuddet dækket ind. Senere salg af den sidste halvdel pyntede på regnskabet. Om EL:CON: opkøbet byggede på den fornuftige tanke, at NRGi's teknikere skulle kunne lave installationsvirksomhed m.v. indimellem vedligehold og net-udrulning – men så tabte El:con ved udbud Århus-vejbelysning og såmænd også vedligehold af NRGi's net! Siden opkøbte El:con flere installationsfirmaer. Alle opkøb skete med overskud lovende budgetter. Prisen på ikke mindst Veksø, TTS og Wormslev har givet sælgerne endog MEGET brede smil på vej til banken.

Som nævnt: NRGi's spidskompetence var og er at udrulle kabler (engang også luftledninger) med el-spænding ud til private og virksomheder og sørge for spænding i kontakterne. **Det er NRGi god til.** Vi holdt og holder et flot niveau af forsyningsstabilitet.

Det lå ikke inden for spidskompetencen at drive el-butikker og brændeovnssalg og salg af bio-brændsel til varmeværker og private. Ejheller at drive rådgivningsvirksomhed. Selvom det var ”energirelaterede aktiviteter”. Det gav underskud – store underskud! **Se SKEMA I** nedenfor.

Det lå heller ikke inden for spidskompetencen at budgettere og drive et **Fibernet**, endsigte at få folk til at tilsluttet sig nettet. Direktører og bestyrelse tilsidesatte aktivt repræsentantskabets beslutning om

”kun udrulning ved stor tilslutning” - og fik lille tilslutning og stort underskud.

Skal en stor forsyningsvirksomhed ikke kunne arbejde med udvikling og tage risici? **JO!** Men det skal ske – og det er sket i **to tilfælde** - med opbakning fra ejernes repræsentanter OG med åbenhed om risici: forsøget Havvind Århus Bugten (HÅB), og udviklingsforsøget Electronic Housekeeper. At forsøgene ikke lykkedes, var på den baggrund beklageligt men helt acceptabelt. Også genoptagelsen af elproduktion – vindkraft og solkraft – var realistisk budgetteret og risiko oplyst. Og jo altså bakket op af repræsentantskabet.

Flere el-handelsselskaber er opkøbt. Samlede kundetal (ikke-andelshavere) er ukendt.

<b>Skema I viser de fleste af de firmaer, som har været NRGIs del af det ”kommercielle” ”Energirelaterede ydelses” marked – og deres resultater frem til 2022. Ikke alle kan vises med resultat – resultaterne var/er gemt i et ”moder-firma”</b>			
	<b>Start/opkøb</b>	<b>Afviklet/solgt/</b>	<b>Resultat akk. Mio.kr.</b>
<b>NRGI Handel</b>	2001	2008	-108
<b>Due-El</b>	2001	2008	?
<b>Havnens El forretning</b>	2002	2008	?
<b>Lysmesteren</b>	2002	2008	?
<b>Electronic Housekeeper</b>	2007	2008	-5
<b>EMT, Biovarme, Ventipart</b>	Ca 2007-2011		-12
<b>Wupti</b>	2006	2008 Solgt 50% l'easy	?
<b>Rådgivning /Wormslev m.fl.</b>	2007	Alene i 2007 og 2008 -24 og -77 mio. Siden 2013 skiftende over- og underskud	-166 29
<b>Kuben Management</b>	2009		75
<b>EBAS</b>	2011		48
<b>TTS</b>	2008	2013	-72
<b>Led Traffic</b>	2008	2010	-12
<b>Lock-On</b>	2008	2013	-27
<b>Veksø-Lampas</b>	Maj 2008	Veksø aktiviteter samlet i Tavlov 2008	-273
<b>NRGI Fiber (PROFIBER fra 2009) herunder NIANET fra 2014 Fibia NRGi 34,5%</b>	2006 overgået til SEAS/NVE 2014 som Fibia (* 2018 frasolgt nianet derfor overskud) Aktionærlån til Fibia?	2006-2014 NRGI's andel 34,5% i årsresultat 2015-2021	Ca -867 - 161
<b>Wao (ejes af Fibia)</b>	2010		?
<b>I alt underskud</b>	<b>Opgjort pr 2021</b>		<b>-1.531 mio kr</b>

## **Fusion, byinventar, Fiber-eventyr,**

Vækst er også fusion. I 2007-2008 forhandlede en fusion med Energi Horsens på plads. I samme sammenhæng gennemførte et bestyrelsesflertal med formand Ulrik Kragh i spidsen opkøb af TTS (Technical Traffic Solutions) og Lampas/Veksø (byinventar). Lock-on (alarmsystemer), LED Traffic. Til alt for høje købspriser. Firmaerne og deres bestyrelser satsede stort på eksport-indsatser, som fejlede, – og fremlagde årlige vækst”prognoser”. Som det ses i **TABEL I**: Det kostede andelshaverne MANGE penge.

I bakspejlets lys er det nok klart, at Energi Horsens ville være kommet i alvorlige problemer grundet opkøb og ambitiøs fiber-udrulning, hvis de ikke var kommet sammen med det vel polstrede NRGI.

Lidt tidligere, i 2006, startede man op NRGI Fibernet. Opstarten blev udtrykkelig betinget af konkret forventning om tilslutning og hurtig tilbagebetaling af investeringen i det enkelte delområde. Den betingelse tilsidesatte direktør og bestyrelse – der blev rullet ud! Fiber-budgetterne viste sig hurtigt at være vildt urealistiske: anlægsudgifterne løb over budget, kundetilgangen blev mindre og indtægterne mindre. Direktion leverede år for år ”prognoser” for tilslutning og økonomi, som undtagelsesfrit viste sig urealistiske. Hvilket jeg påpegede. Fra starten og til fiberprojektets overgang til samdrift med SEAS-NVE i 2014 var der akkumuleret underskud på 779 mio kr. Siden, 2015-2021 har NRGI's andel af Fibias underskud udgjort ca. 161 mio kr, og til dækning har NRGI givet ”aktionærlån” til Fibia. Monstro de 252 mio lån vil blive foreslået konverteret til ”ansvarlig aktiekapital”? ”Men om få år vil der være overskud” – har man skrevet i en del årsrapporter. Mon der er kunder nok, der vil betale så meget for abonnement, at NRGI og SEAS-NVE får investeringen hjem igen?

Alt i alt – som **Skema I** viser: flertallet af NRGI's kommercielle datterselskaber er lykkedes med over 20 års tid at generere underskud på **1,5 mia kr.**

**Forklaring?** Hvordan har det kunne ske, uden at hele butikken er væltet? Hvorfor har repræsentantskabet ikke har råbt nævneværdigt op over tab på 1.5 mia andelshaverkroner? Det er dog en slags penge. Forklaringen er ikke kort – og den har del-elementer:

**Vigtigst: Heldet med aktiesalg 2004:** NRGI havde fra stiftelsesselskaberne overtaget aktier i Elsam. Det var så at sige værdien af brugernes indskud i produktionsanlæg, elværker. I den store privatiserings lys blev der pludselig spekuleret i køb og salg af aktier. Vattenfall bød højest. Værdien af NRGI's Elsam-aktier? Årsrapport 2004 har to noget forskellige udsagn: ”1,9 mia efter tilbagebetaling af lån” og ”regulering af værdien af aktierne i ELSAM” - 1.146 mio kr. Årsrapport 2005: ””, ”likviditet brutto på 2,8 mia”. Med alle de rare penge på bogen besluttede man fremrykket kabellægning, forvaltnings-anbringelse, og 150 mio i rabat. Senere reduceres den spekulative anbringelse til fordel for bl.a. udlån til Fiber og Energi Danmark. Uden det held havde katastrofen været der.

**Monopolselskabet, netselskabet, nu Konstant** – drives støt og roligt med overskud.

En del af overskuddet udbetales som rabat, på gammeldags brugsforenings-dividende-manér, som jo egentlig begrunder navnet Andelsselskab med begrænset Ansvar AmbA!

**El-handel, Energi Danmark** giver (for det meste) overskud.

Som det ses: rabatten (”dividenden”) til andelshaverne går næsten lige op med overskud i netselskab og el-handelsselskaber. Måske kan man sige: andelshavere/kunderne har fået strømmen til kostpris og: direktørerne har fået lov at lege med pengene fra Elsamaktierne.

**Miljø-elproduktion:** Bestyrelsens strategi var: El-produktion er **ikke** kerneområde for NRGI, så: andelene i Gudenåcentralen blev afviklet. Siden kom man på bedre tanker. El-produktion er et kerneområde. Forsøget Havmøller Århus Bugt (HÅB) blev iværksat, og strandede. Men land-vindmøller og solpaneler blev et overskudsgivende hit, i starten ikke mindst på grund af tilskudsreglerne.

**Spekulationsfortjeneste:** De mange penge fra aktiesalget blev outsourcet til Nykredit med obligationsopbevaring og især til et par af Danmarks dygtigste spekulanter i Maj-invest – under betegnelsen **Kapitalforvaltning**. Som det ses i **Skema II** har de tjent mange penge til NRGi. Understøttet af, at vi har optaget kreditforeningslån til lav rente, i stedet for at betale gælden med likviditeten.

**El:Con** har med meget stor omsætning de fleste år givet et moderat overskud – det gik dog noget ned, da man tabte opgaverne med vejbelysning i Århus og især vedligehold af NRGi's eget net.

**To rådgivningsvirksomheder – Kuben Management og Ebas** – bidrager på plus-siden.

## OVERSKUDSDRIFT – skema II

<b>SKEMA II VISER NRGi som kapitalejer OG de nærmest el-forsyningsrelaterede selskaber</b>			
<b>AmbA SOM KAPITALEJER (2008: fusion med Energi Horsens)</b>			
<b>2005 Elsam-aktierne solgt – 2,1 mia (efter betydelig opskrivning af værdi)</b>			
<b>Kapitalforvaltning</b>	<b>2004-2021</b>	<b>Ult. 2006 2,3 mia</b> forvaltes i obl og aktier	<b>1,2 mia</b>
<b>Incuba</b>	<b>2006-2021</b>		<b>22 mio</b>
<b>Oprindelige kerneområder: Net, indkøb og salg af El, vedligehold af net, produktion</b>			
<b>NRGI Net /Konstant</b>	2001-2021	Årlige overskud * ikke medregnet 2004 ”regulering aktieværdi” 1.146 mio	<b>ca. 1.707 mio*</b> <b>- rabat 2,4 mia</b>
<b>Energi Danmark</b> fælles løsning opgaver indenfor energiområdet f.eks. IT, indkøb mv.	2001-2021 opr. muligt perspektiv: ét stort energiselskab		<b>258 mio</b>
<b>NRGI El-salg</b>	2008-2021		<b>293 mio</b>
<b>NRGI construction</b> Due-El købt 2001 <b>EL:CON</b> ”de konkurrenceudsatte aktiviteter” tidl.overskud mindsket i 2015-2016 <b>Netservice</b> <b>MJ net, SØJ net,</b>	2001-2021 Opkøbt 2005 /int.m, Construction – også flere selskaber opkøbt. Regnskaber slået sammen år 2015.01.01 2010-2016? 2004-2011?	El:Con Fortsættende, nu med mindre lokalforankring	<b>220 mio</b>
<b>Gudenåcentralen</b>	Andele solgt (år ..): ”Energiproduktion er ikke NRGi kerneområde”		
<b>HÅB</b>	2010-2014 (?)		<b>-17</b>
<b>NRGI vedvarende</b>	2016		<b>103</b>
<b>NRGI lokalvarme</b> fra før 2001 – lokale fjernvarmeanlæg, mest med biobrændsel.	”Hvile i sig selv” selskaber		
<b>I alt sammenlagt</b>			<b>1.39 mia</b>

## **Struktur, uoverskuelighed og manglende overblik – ledelsens og repræsentantskabets.**

NRGI er **ekstremt** direktørstyret.

De sælsomme økonomiske udviklinger i selskaberne kan ikke forstås uden et vist indkig i organisationsmåden. Demokratiet udøves ved, at AmbA repræsentantskabet årligt vælger en bestyrelse, som ansætter en administrerende direktør, som ansætter medarbejderne - og datterselskaberne får hver en bestyrelse, bestående af nogle få medlemmer af AmbA bestyrelsen, med den administrerende direktør som formand – og med AmbA bestyrelsen som generalforsamling. Datterselskabsbestyrelsen ansætter så en direktør for datterselskabet, som driver virksomheden. Det betyder, at al information til AmbA bestyrelse og repræsentantskab skal passere den administrerende. Hvis den administrerende som sparringspartner/bestyrelsesformand ikke økonomisk og fagligt kan matche alle datterselskabsdirektørerne – dem er der ret mange af - og i tide opdage fejl og driftsforstyrrelser og urealisme i budgetterne – ja, så svigter også datterselskabsbestyrelsens overblik og dermed også AmbA bestyrelsens og repræsentantskabets overblik.

Og når AmbA bestyrelse og formænd ikke fagligt og økonomisk og ledelsesmæssigt matcher de dynamiske administrerende direktører – ja, så har direktørerne ikke modspil eller bremseklods.

Datterselskabernes generalforsamlinger udgøres altså af AmbA bestyrelsen. Deres årsrapporter godkendes på en ”papirgeneralforsamling” på et enkelt AmbA-bestyrelsesmøde, efter grundig gennemlæsning af alle årsrapporterne. Og så gøres de tilgængelige på hjemmesiden 1-2 dage før repræsentantskabsmødet. Ingen kan selvfølgelig nå at læse dem inden mødet.

El:con: I nogle år kunne vi repræsentanter se, hvilke El:con datterselskaber der kørte med underskud og hvilke med overskud. Men i 2015 blev selskaberne regnskabsmæssigt slået sammen – så forsvandt den indsigt.

Vi har oplevet et antal omstruktureringer – sammenlægning og opdeling af selskaber, som gør overblik over udvikling fra år til år endog ret besværligt. Ex. inklusionen af Fiber ca 2012 i ”Infrastruktur”, som jo medførte, at overskud på Nettet skyggede for underskuddet på Fiber.

I takt med vækst i antal selskaber og underskud blev information til os repræsentanter udtyndet.

Og når katastroferne er væltet frem – har direktionens og AmbA bestyrelsens praksis været omsvøb eller tavshed. I en del år blev underskuddet på biobrændsel – 108 mio 2002-2008 - beskrevet som en ”langtidsinvestering” - ikke som kommerciel inkompetence. De største og første af Rådgivnings underskud, -24 mio og -77 i 2007 og 2008, i alt 166 mio 2007-2012 kom tilsyneladende som overraskelser for adm. direktør. På repræsentanters spørgsmål var standardsvar fra formand/ direktør ”Det ville være at give konkurrenter skadelig indsigt, hvis jeg/formanden besvarer spørgsmål om, hvad der har været galt i firmaet – og nu er vi på rette kurs”. Det gælder også tab i El:con og gjaldt længe abonnent-tallet i Fiber. Ejernes repræsentanter har kun fået størrelsen på regningen. Når det gik vidt, blev vi oplyst om direktørskift!

Årsrapporterne for NRGI redigeres forskelligt fra år til år. Det letter ikke overblikket. I nogle af årene er datterselskabernes driftresultater gengives lige efter concernens årsrapport ”hoved- og nøgletal”, i andre af årene slet ikke – da får vi dem blot på et løvblad.

Som nævnt: jeg troede, at en repræsentantskabsplads ville blive et sted, hvor der skulle diskuteres energipolitik. Det viste sig for mig mere at komme til at handle om påpegning af urealistisk budgettering og uigennemskuelige strategiplaner. Første gang allerede i 2003, da NRGI-Handels underskud på træflis-handel af ledelsen søgtes gemt væk i Constructions årsregnskab. Den kritik blev mødt med tavs kulde af direktion og bestyrelse. Siden med påpegning af urealismen i Veksø-budgetterne. Tilsvarende med direktørs og formands aktive tilsidesættelse af repræsentantskabets vedtagelse om betingelse for udrulning af fiberkabler og deraf følgende drønende underskud. Efter et par turbulente år i bestyrelsen, bl.a. med kritik af direktører, blev der iværksat en succesfuld kampagne for at stemme på andre end Viggo ved bestyrelsesvalget i 2012.

Det er mig stadig lidt af en gåde, at repræsentantskabet – bortset fra få medlemmers billigende bemærkninger til mig, dog næsten aldrig fra talerstolen – blanke har godkendt overskridelser og misadministration. Måske er det afmagtsfølelse: skaden er jo sket – vi kan ikke gøre noget ved det.

### **Selskabsstrategier (bestyrelsernes) i overskrifter:**

**2002** *STYRKE, VÆKST OG FLERE KUNDER. NRGi skal fortsætte udviklingen fra et elselskab til et energiselskab med fokus på udvikling, markedsføring og salg af energirelaterede ydelse*

**2004** *”NRGI – altid til stede”*

**2006** *”Selskabets formål er endvidere at drive kommerciel virksomhed med andre aktiviteter med tilknytning til energisektoren”. ”Selskabet kan udøve dets virksomhed gennem datterselskaber og ved deltagelse i andre fællesskaber i ind- og udland”.*

**2014** *Strategiplan 2020: “NRGI vil i 2020 være en dominerende aktør i det danske energimarked med en balanceret forretningsportefølje, hvor profitabilitet og værdierne i andelsejet går hånd i hånd og skaber værdi for vores andelshaverne.”*

*Vision: NRGi skal være det mest lønsomme andelsejede selskab i Danmark for at skabe værdi for ejere og kunder.*

**2019** *Sammen skaber vi fremtiden. .. (måske hjælper andre lidt til, VJ)*

**Evaluering af strategiernes virkeliggørelse?** *“Dominerende” eller “det mest lønsomme”. Aldrig.*

### **Andelshaver-fremmedgørelse – kapitalfonden. Lukkethed.**

En side af vækst-besættelsen har været, at nærheden til andelshaverne er lille. Amba er i nogen grad blevet en fjern kapitalfond, der ejer selskaber, som kommer andelshaverne meget lidt ved.

**El:con** er ved opkøb i øst og vest blevet en meget stor installationsforretning – med stor omsætning og et i forhold til omsætningen årligt noget begrænset overskud – i 2022 endda betydeligt underskud. Andelshavere i Grenå, Århus, Horsens, har nok ikke stor nærhed til El:cons afdelinger i Skive-Viborg-Hvidovre- .... El:con tabte jo både Århus-vejbelysning og også vedligehold af NRGi's eget net ved konkurrence-udsættelsen, hvilket yderligere udtyndede overskud og lokal tilknytning.

Tilsvarende med **Rådgivning** og **Ebas** og **Kuben Management** og **Renewables** (vindmøller og solceller). Det er ikke navne, som andelshaver ser noget til dagligt. Energirapporter på villaen ved salgstid kan købes i mange firmaer.

**Renewables** har dog enkelte projekter med direkte lokalbefolkningsforankring.

I nogle år har jeg på repræsentantskabsmøder argumenteret for, at NRGi skulle markere sig mere i lokalsamfundet. På det seneste har bestyrelse og direktion genoplivet mit 10 år gamle forslag om at alle datterselskaber skal have et logo, hvor NRGi indgår – og at der skal reklameres for det.

Også udlodning af lidt af koncernens overskud til lokale miljø- og energiprojekter i ”Værdipuljen” tilsigter at modvirke fremmedgørelsen.

Repræsentantskabsmøder var åbne for pressen de første år. Da NRGi-handel fik røde tal: Lukning!

### **Hvorfor så igen stille op til valg** til repræsentantskabet, når så meget er så besværligt?

De seneste 4 år har jeg konstateret mere realistisk budgetlægning end tidligere. Og vindmølle- og solcellesatsning er miljøpolitisk og økonomisk fornuftigt. Fiber-eventyret er nok stadig urealistisk højt budgetsat og værdisat i status, med en NRGi-ejerandelsværdi på godt 900 mio.

Grundlæggende er jeg tilhænger af brugeres/andelshaveres indsigt og indflydelse. Selvom det – som ovenfor vist – kan være noget af en arbejdsom affære at muliggøre sådan indsigt og indflydelse, så vil jeg godt blive ved med at arbejde for det. Det er også fagligt spændende at prøve at gennemskue beslutningsprocesser og deres resultater i organisationen.

Viggo Jonassen

Repræsentantskabsmedlem 2022- ?

Bestyrelsesmedlem 2010-2012

Kommunalpolitiker, pt blot byrådssuppleant UFP