



Høland og Setskog
Elverk SA

VEIEN VIDERE

ÅRSMØTE 2022



Innledning

Hva er eller skal være andelslagets samfunnsoppdrag?

I dag er andelslagets definerte samfunnsoppdrag gitt gjennom vedtekter og formålsparagraf

Høland og Setskog Elverk SA er et allmennyttig andelslag med skiftende medlemskap og kapital som har som formål å eie, bygge og drive energiforsyning. Foretaket skal sørge for en sikker og rasjonell nettdistribusjon til lavest mulig kostnad.

Foretaket kan drive, eie eller samarbeide med andre virksomheter innenfor områder som har naturlig tilknytning til hovedformålet eller som medfører en bedre inntjening og utnyttelse av samvirkets ressurser.





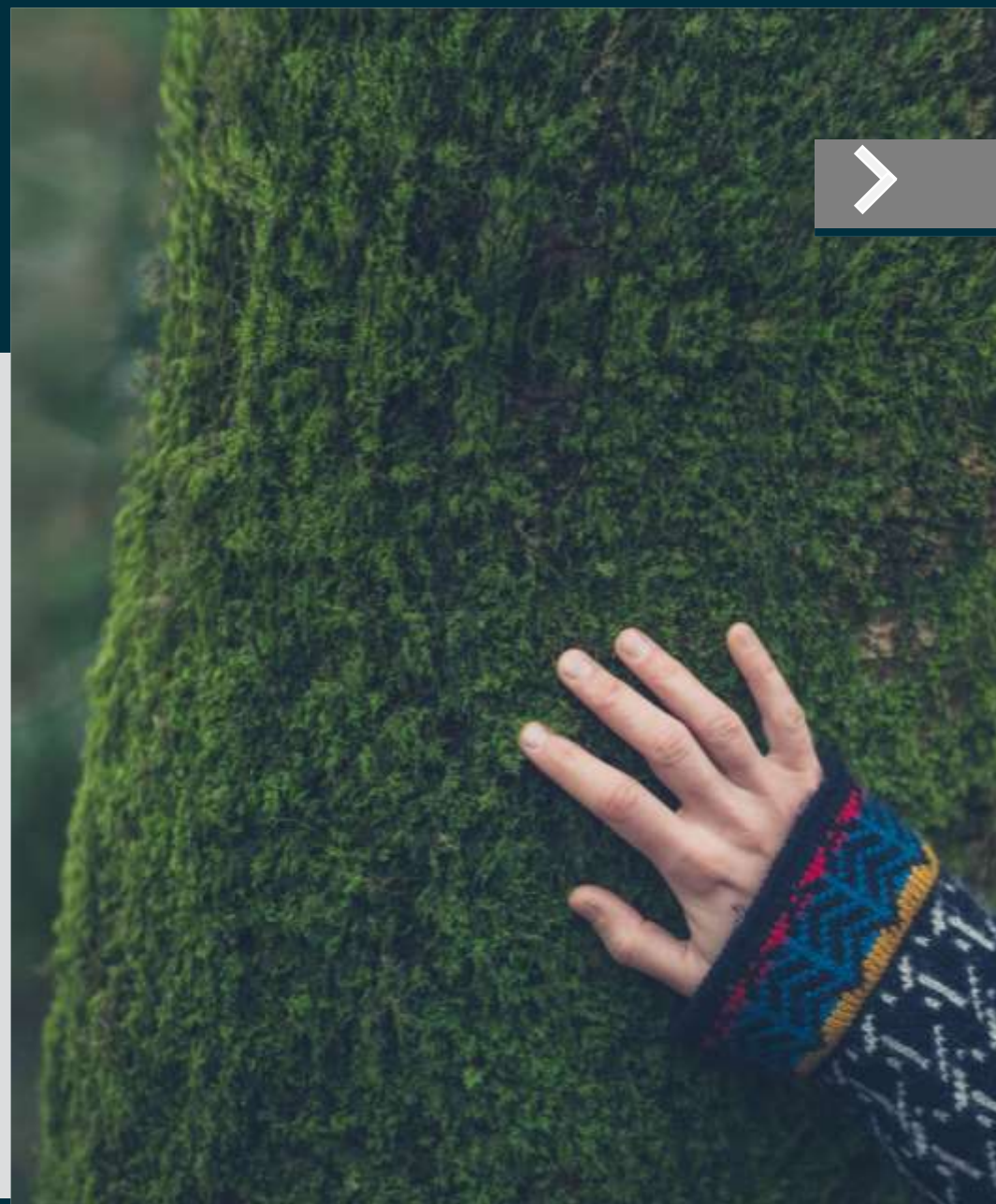
strategiprosess

|| Hvorfor ny strategiprosess?

Strategiprosessen har som intensjon å avklare om medlemmene mener det er andre samfunnsoppdrag andelslaget bør utføre / påta seg.

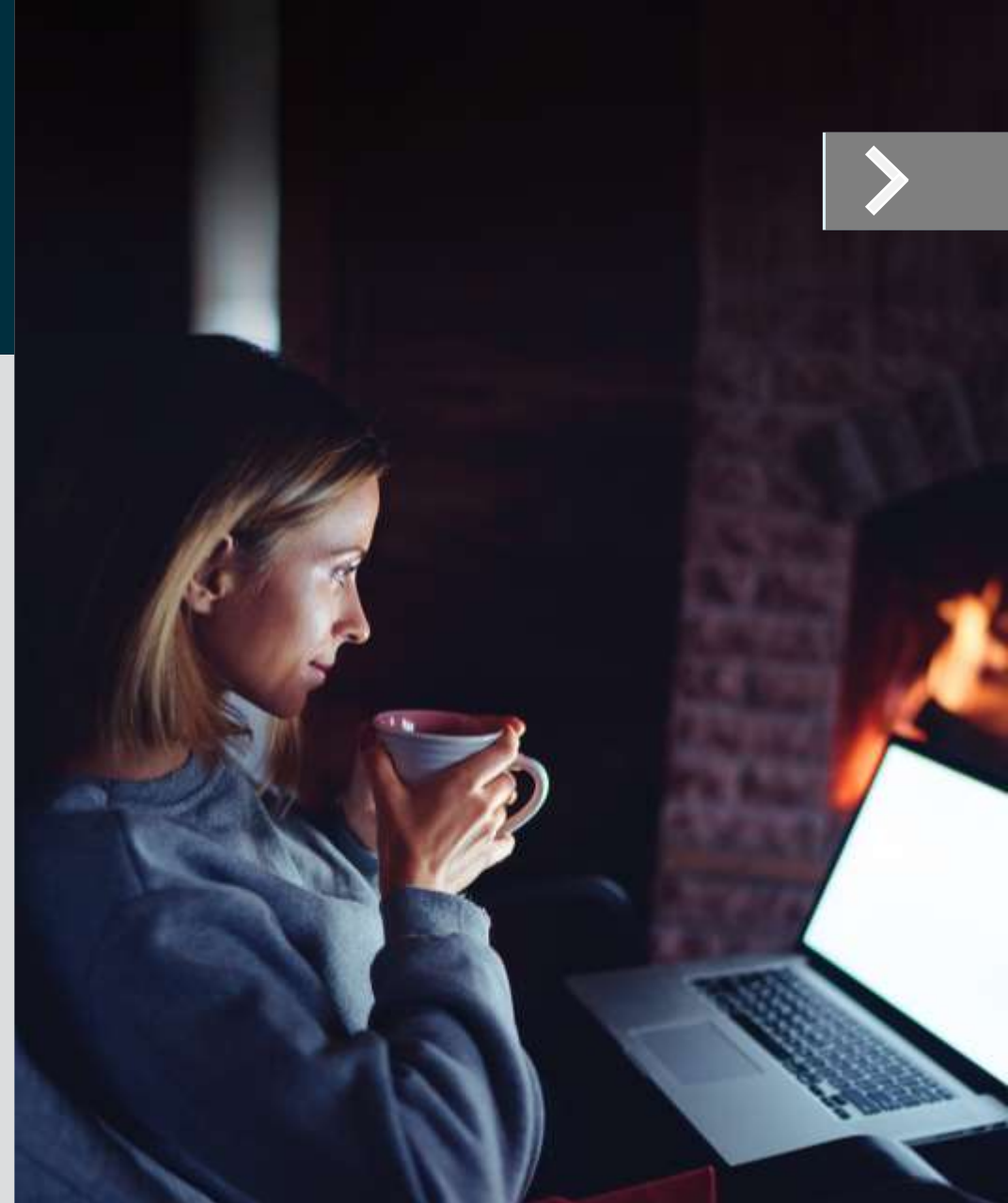
Dagens vedtekter er fra anno 2011

Trenger vedtektene å oppdateres for å videreutvikle og modernisere selskapet og løse det samsfunnoppdraget medlemmene ønsker?



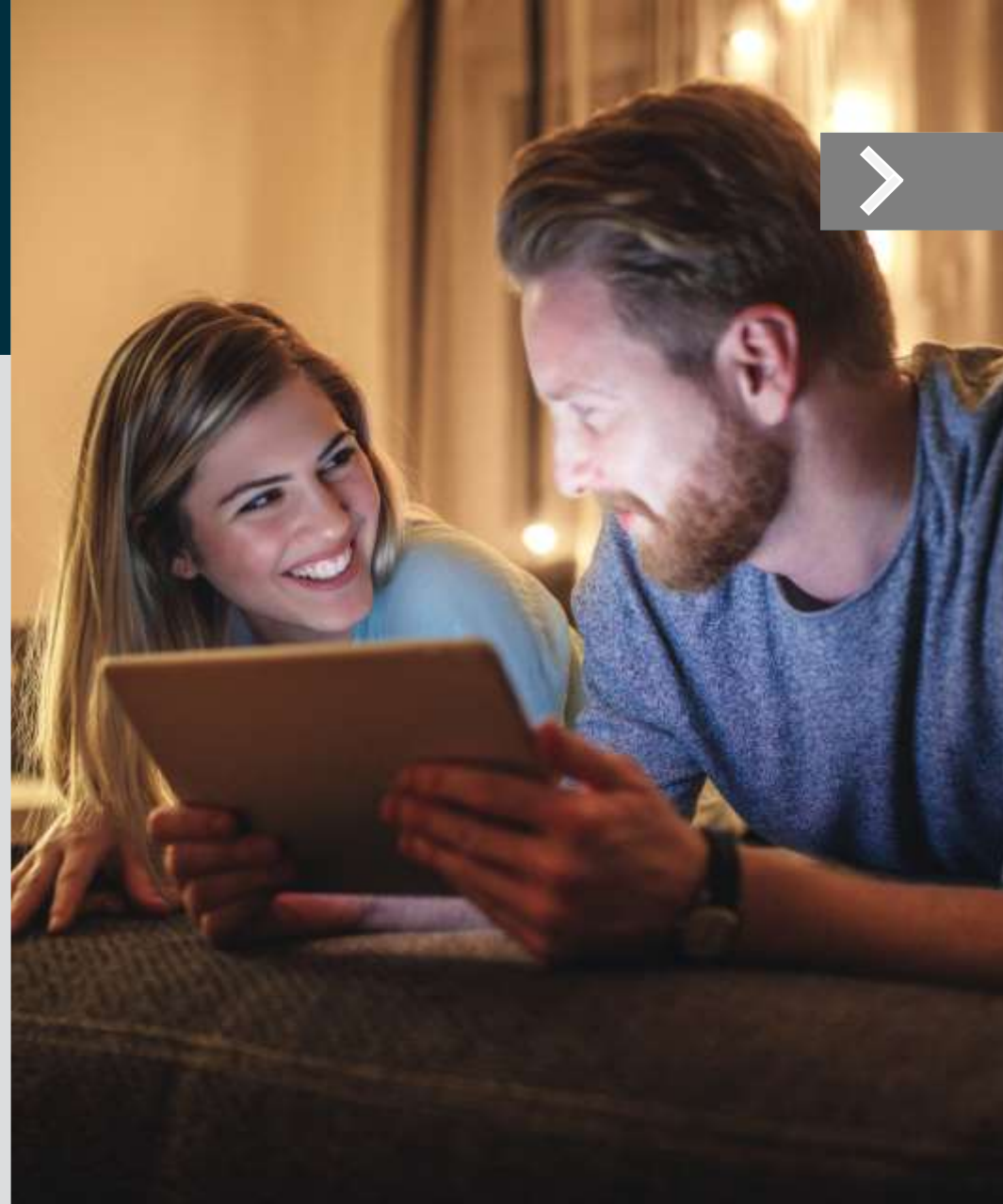
Styret i Høland og Setskog Elverk SA (HSEV) har startet arbeidet med å revidere andelslagets strategi. Gjennom prosessen ønsker styret å:

- Beskrive dagens situasjon for andelslaget og mulighetsrommet fremover
- Beskrive en strategiprosess som vil ha en varighet på 2-3 år.
 1. Trinn beskrive rammebetingelser for andelslaget og de markedene datterselskapene opererer i.
 2. Trinn foreslå alternativ
 3. Trinn Gjennomføre
- Utarbeide en kommunikasjonsstrategi for å sikre god dialog med våre medlemmer / eiere



Andelslaget har i dag følgende mål:

- Nettleie på nivå med naboelverket (2023)
- Fiber til 85 % av alle i Aurskog-Høland kommune (2023)
- 6 000 Strømkunder (2025)
- Hvilke mål skal vi ha for fremtiden?





EL·VERKET

HØLAND

I Monopolvirksomheten (EI-verket Høland)

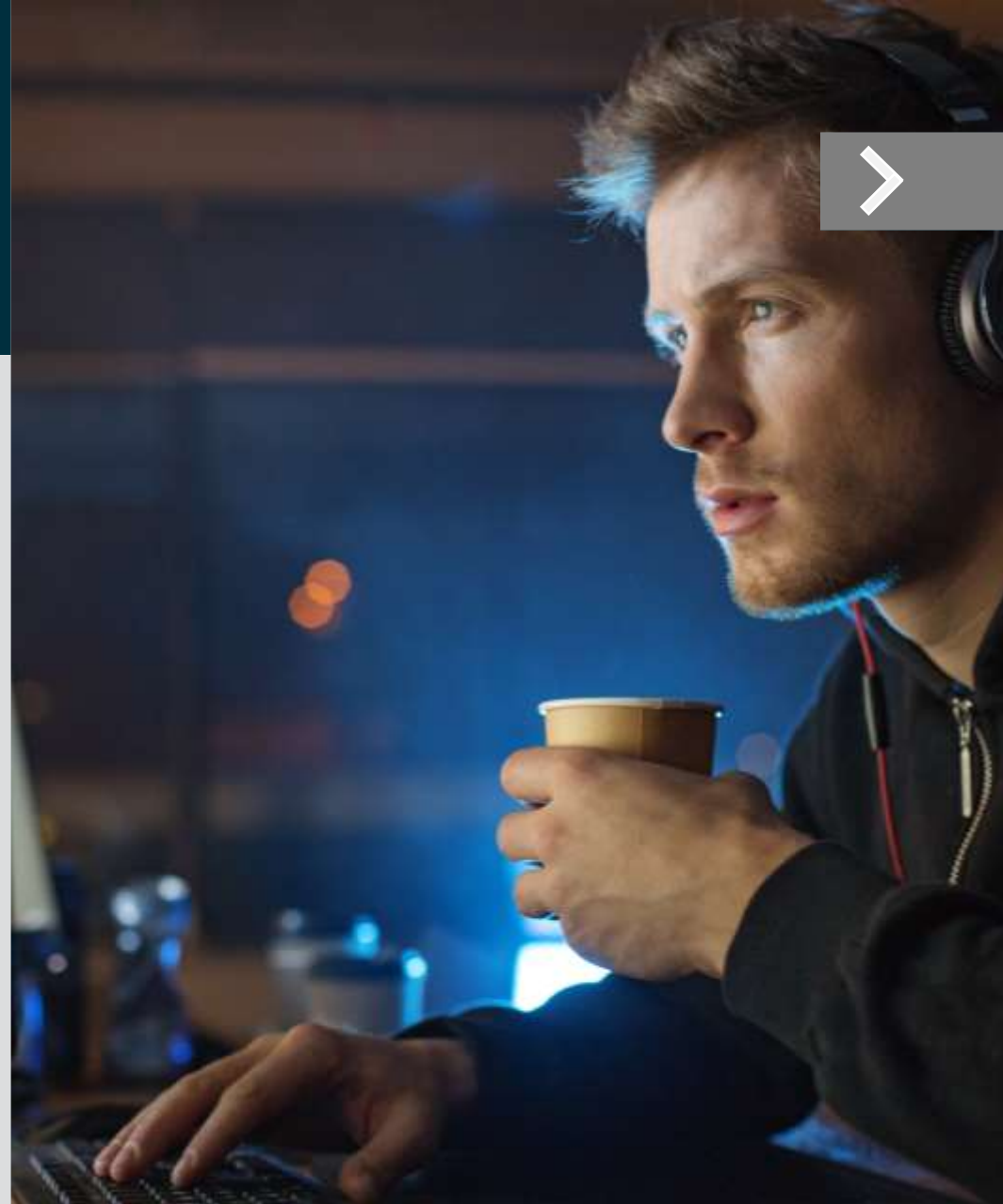
Alternativ 1

Fortsette som i dag i allianse med flere små og mellomstore nettselskaper.

Opprettholde målsetning om å ha en nettleie på nivå med naboelverk. Dette vil sikre fortsatt et lokalt nettselskap og lokale arbeidsplasser.

Fokuset i nettselskapet vil være kostnadskutt for å følge vedtektenes formål;

- Distribudere elektrisk energi til lavest mulig kostnad.





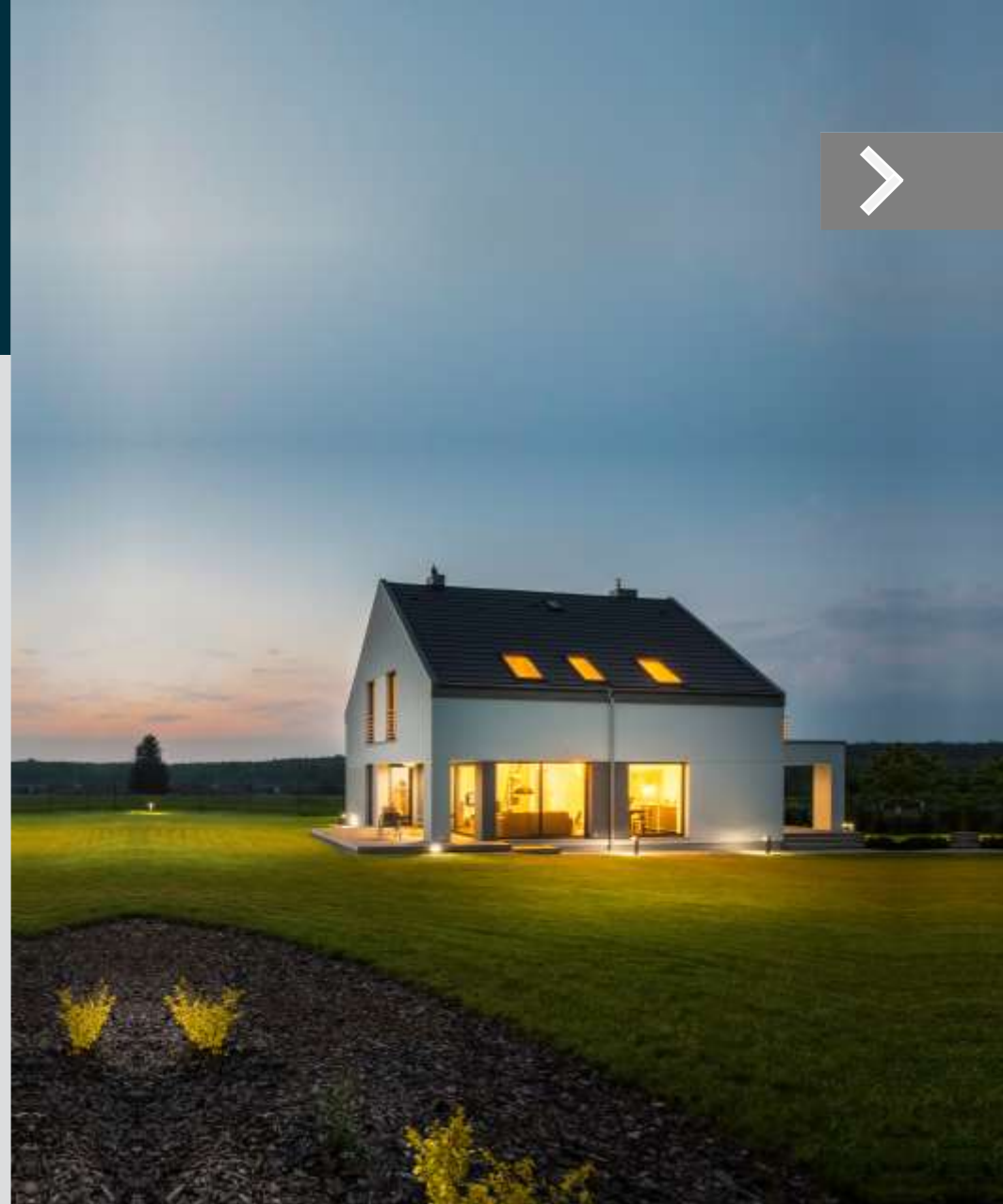
I Monopolvirksomheten (EI-verket Høland)

Alternativ 2

Fusjonere med et større nettselskap.

Være deleier eller selge seg helt ut

Alternativet krever endringer i andelslagets vedtekter.



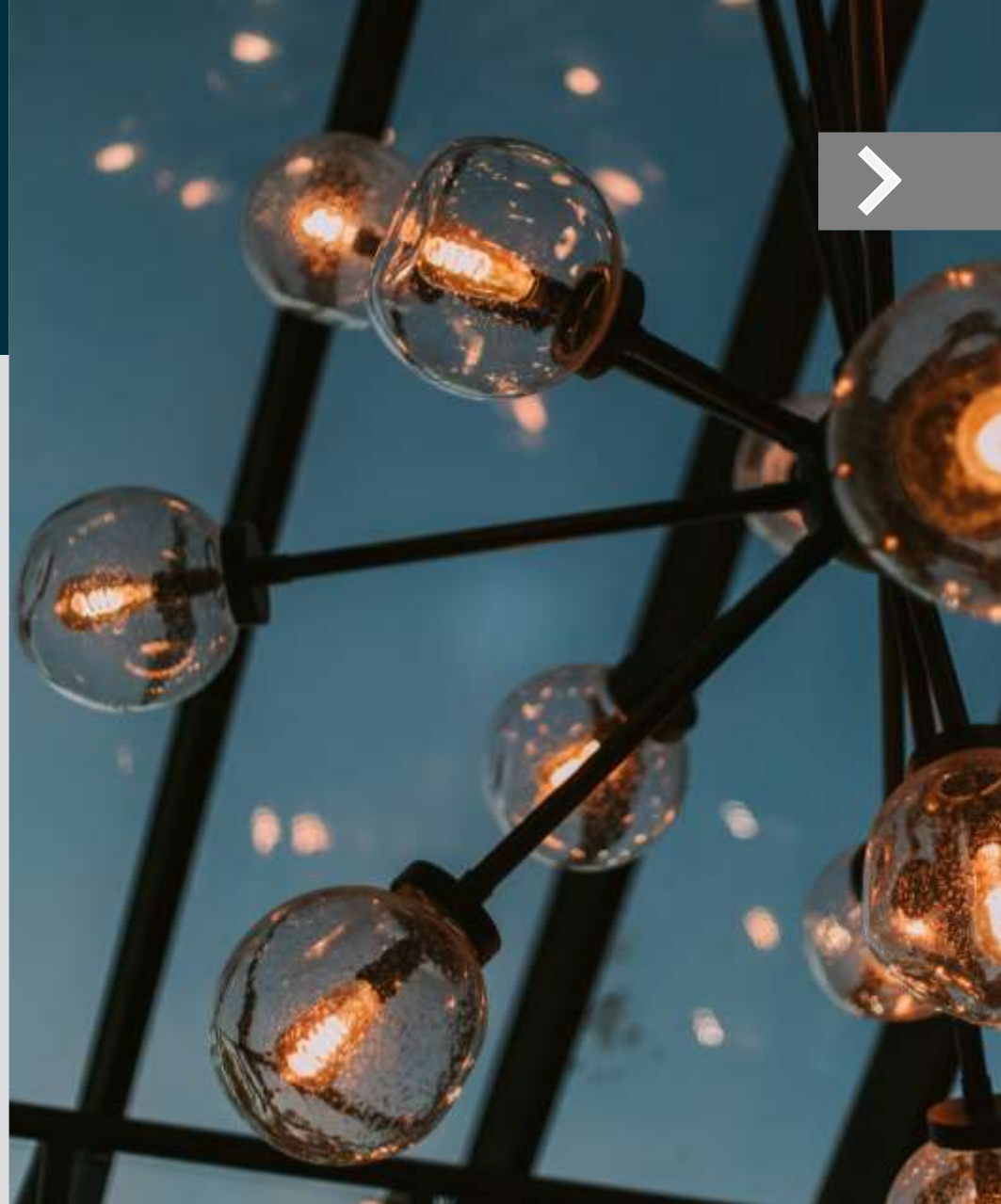
I Monopolvirksomheten (EI-verket Høland)

Alternativ 3

Tettere samarbeid med et større nettselskap

Dette er et alternativ til dagens modell, men mer rettet mot samarbeid regionalt. Et slik samarbeid kan gi andelslaget tilgang til ressurser, kompetanse og systemer.

Alternativet krever at et større nettselskap er åpen for et slik samarbeid.





I Monopolvirksomheten (EI-verket Høland)

ALTERNATIV 1

Fortsette som i dag i allianse med flere små og mellomstore nettselskaper.

Nettleie på nivå med naboelverk.

Opprettholde målsetning om å ha en nettleie på nivå med naboelverk. Dette vil sikre fortsatt et lokalt nettselskap og lokale arbeidsplasser.

Fokuset i nettselskapet vil være kostnadsutt for å følge vedtektenes formål; distribuere elektrisk energi til lavest mulig kostnad.

ALTERNATIV 2

Fusjonere med et større nettselskap.

ALTERNATIV 3

Tettere samarbeid med et større nettselskap



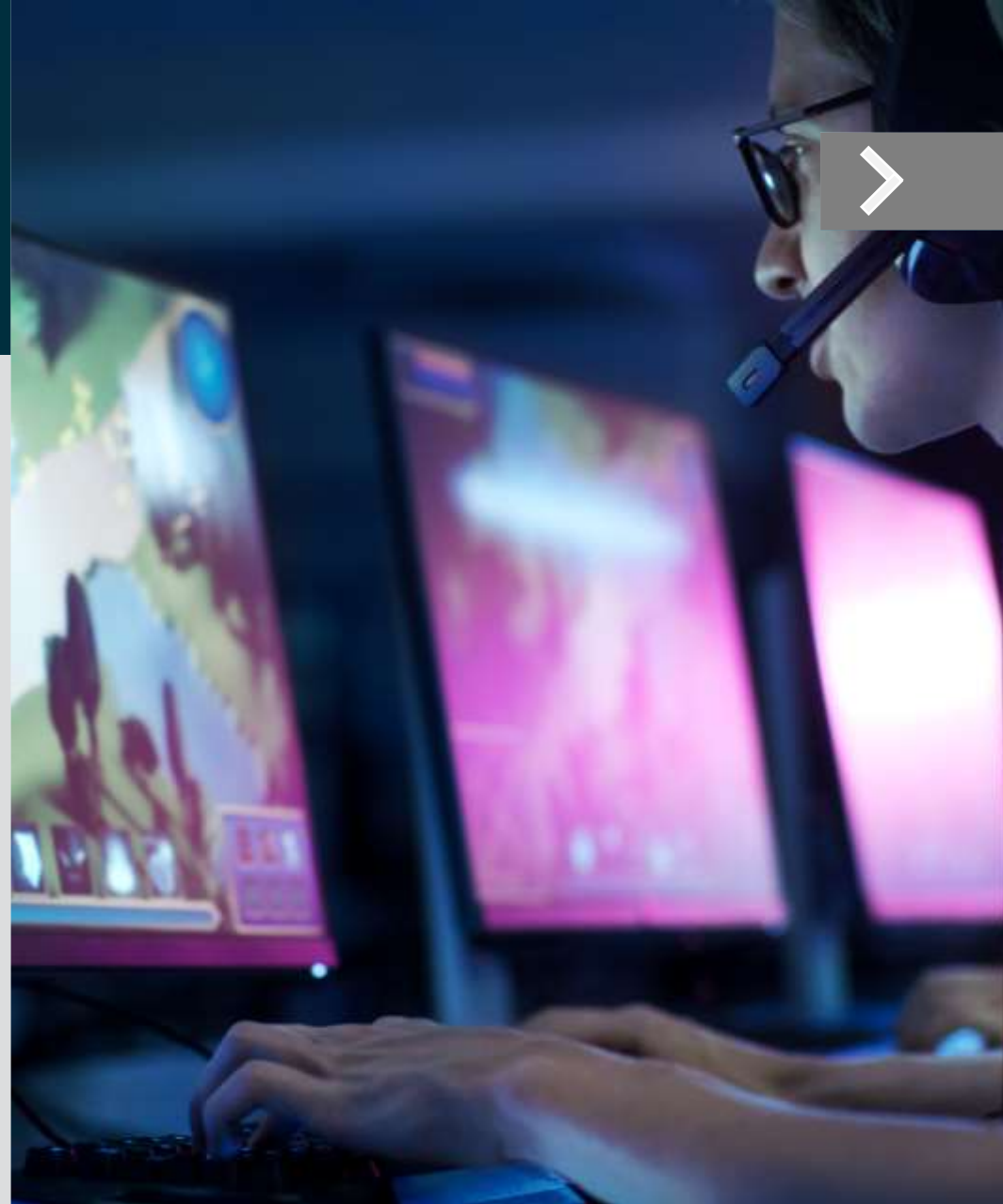
I Markedsvirksomheten (VEV Romerike)

BREDBÅND:

Alternativ 1

Fortsette som i dag.

Utbygging av infrastruktur kun i Aurskog-Høland kommune. Alternativet kan begrense behovet for nye lokale arbeidsplasser, men vil frigjøre ressurser til å satse i andre nye områder lokalt.



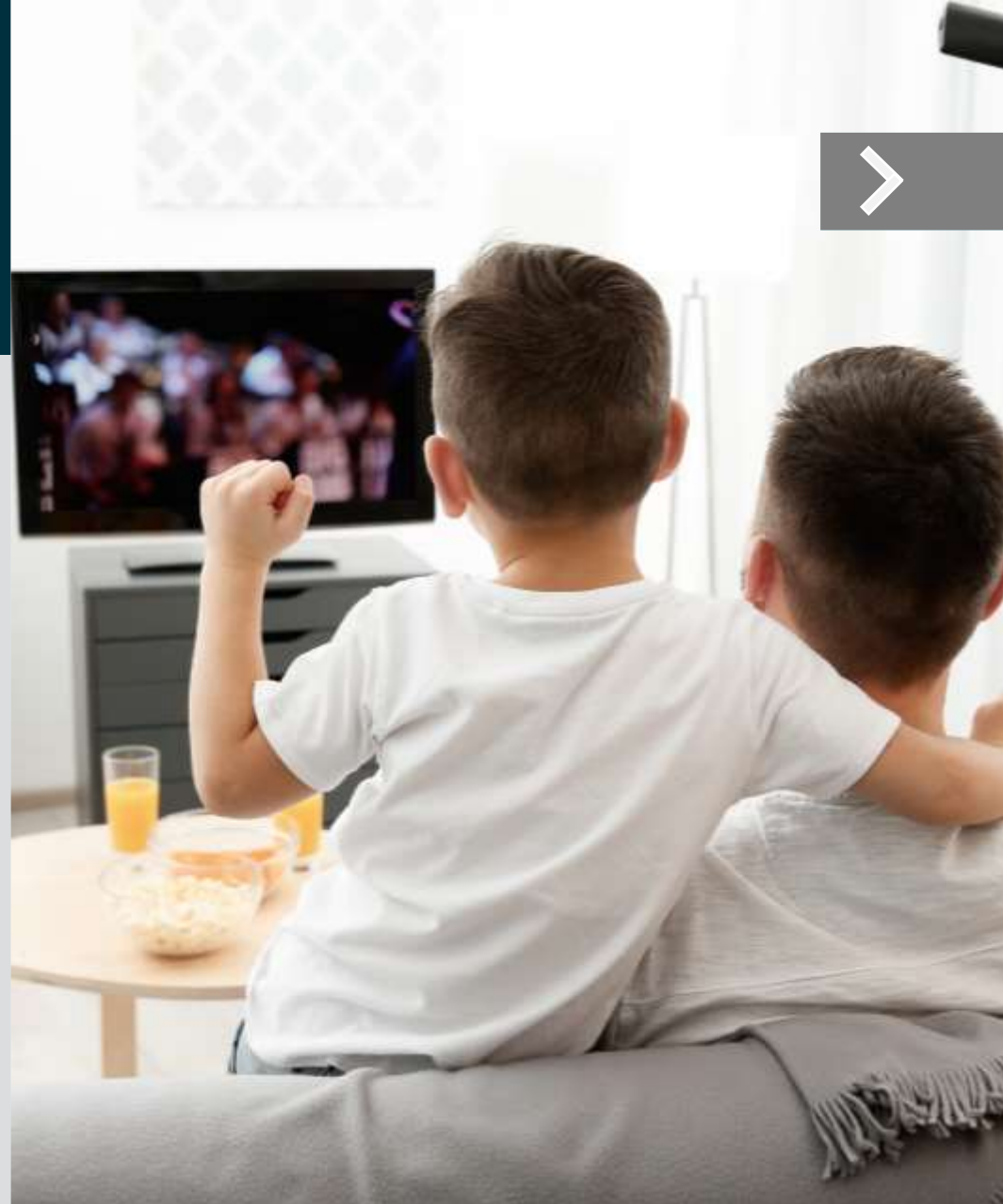
I Markedsvirksomheten (VEV Romerike)

BREDBÅND:

Alternativ 2

Kun være eier av bredbånd infrastruktur, og la andre tilby innholdstjenester som internett og TV.

Dette vil gi andelslaget mulighet til å redusere prisene for våre medlemmer.



I Markedsvirksomheten (VEV Romerike)

BREDBÅND:

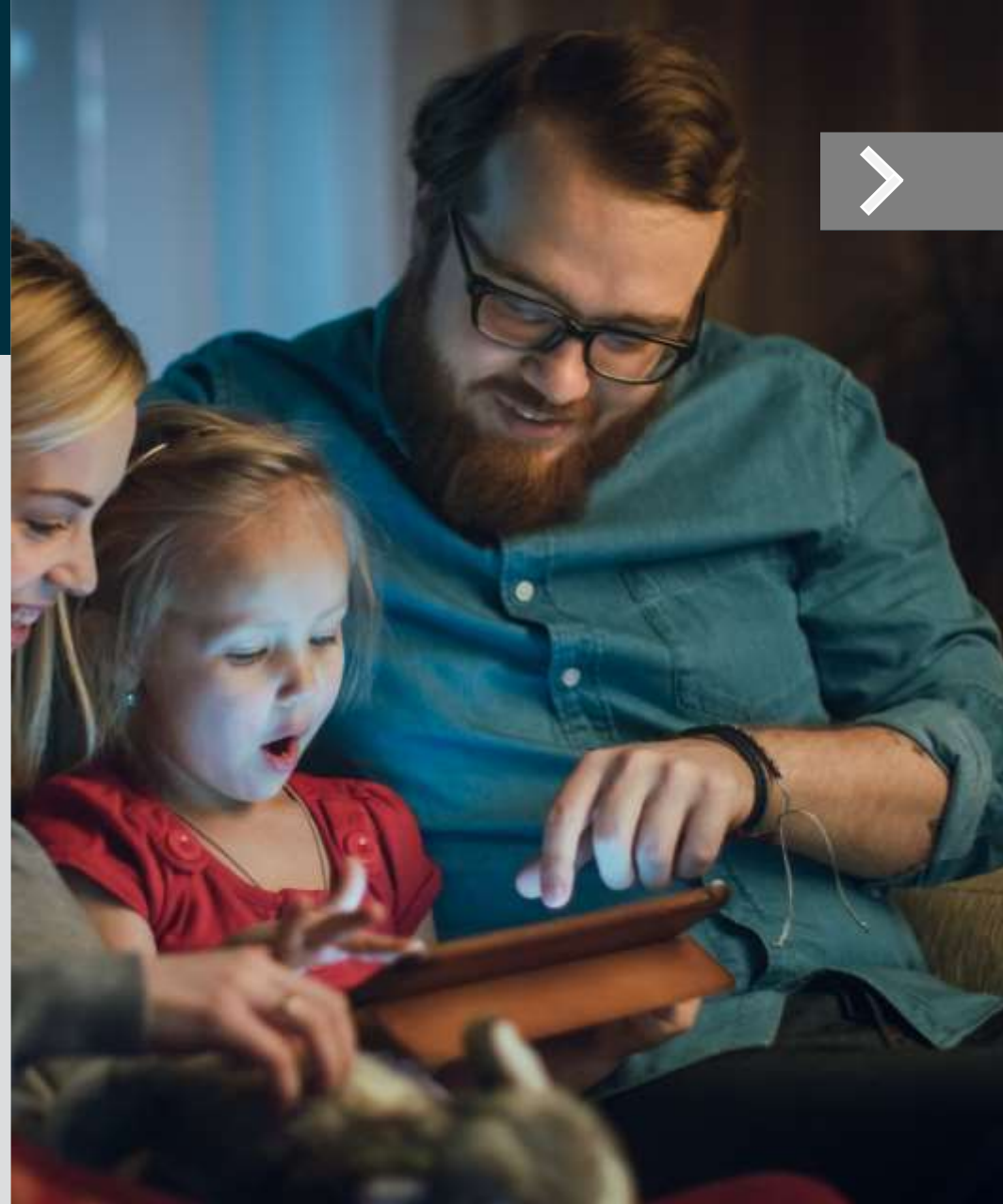
Alternativ 3

Fortsette utbyggingen og ekspansjon utenfor Aurskog-Høland kommune.

Er ønsket å bli en stor aktør på Romerike må andelslaget satse. Det vi kreve mer kapital, men kan være det riktig kommersielt.

Alternativet vil skape flere arbeidsplasser og tiltrekke seg kompetanse.

På sikt vil dette alternativet sannsynligvis kreve en annen eierkonstellasjon





Markedsvirksomheten (VEV Romerike) BREDBÅND

ALTERNATIV 1

Fortsette som i dag.

Utbygging av infrastruktur kun i Aurskog-Høland kommune.

Alternativet kan begrense behovet for nye lokale arbeidsplasser, men vil frigjøre ressurser til å satse i andre nye områder lokalt.

ALTERNATIV 2

Kun være eier av bredbånd infrastruktur, og la andre tilby innholdstjenester som internett og TV.

Dette vil gi andelslaget mulighet til å redusere prisene for våre medlemmer.

ALTERNATIV 3

Fortsette utbyggingen og ekspansjon utenfor Aurskog-Høland kommune.

Er ønsket å bli en stor aktør på Romerike må andelslaget satse. Det vi kreve mer kapital, men kan være det riktig kommersielt.

Alternativet vil skape flere arbeidsplasser og tiltrekke seg kompetanse.

På sikt vil dette alternativet sannsynligvis kreve en annen eierkonstellasjon

I Markedsvirksomheten (VEV Romerike)

KRAFTOMSETNING:

Alternativ 1

Fortsette som i dag med kunder stort sett i Aurskog-Høland kommune, og en kundebase på dagens nivå.

Alternativet er utfordrende i forhold til å beholde dagens fortjeneste og fortsatt ha et akseptabelt prisnivå og en produktportefølje som forventes av kundene.



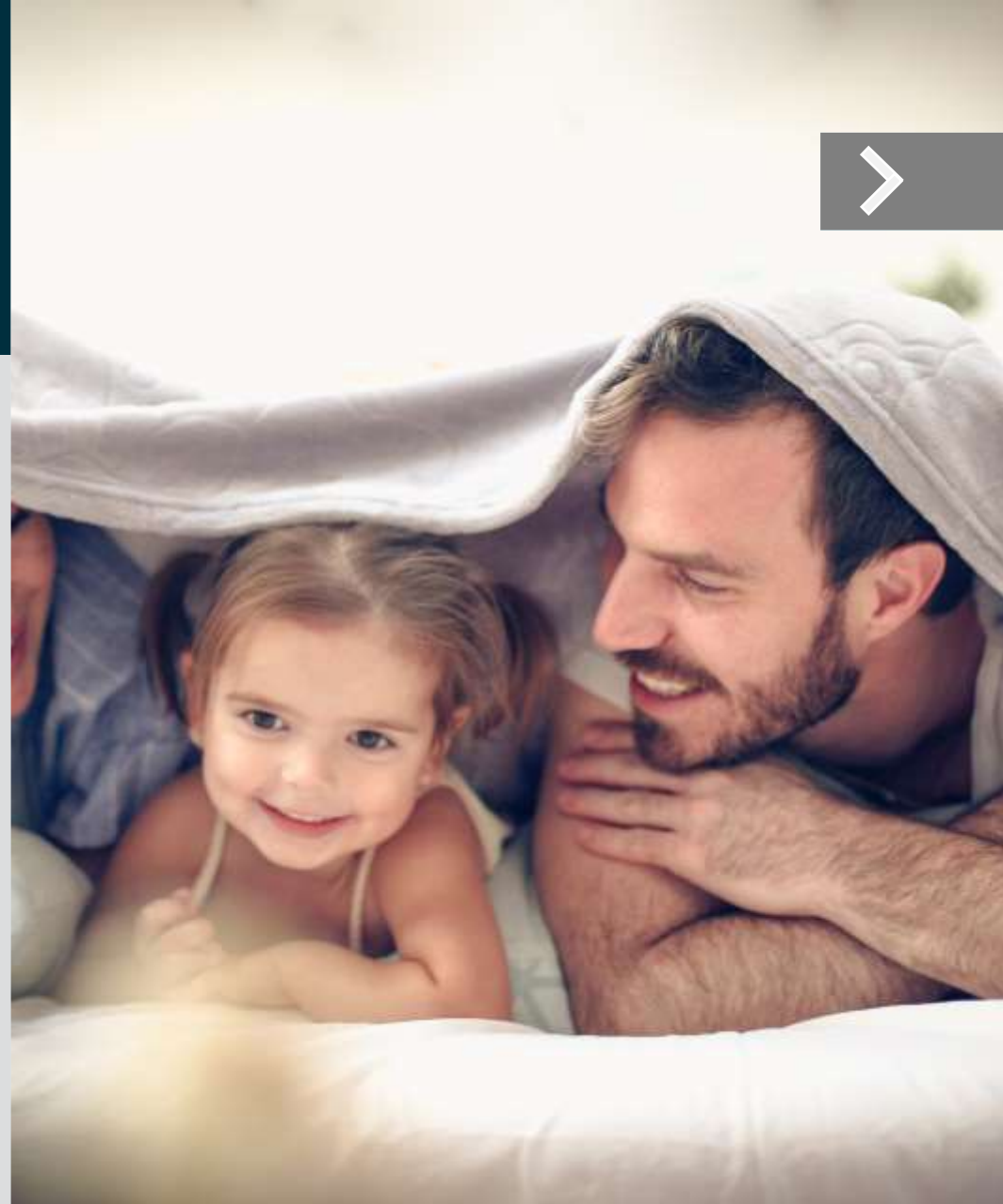
I Markedsvirksomheten (VEV Romerike)

KRAFTOMSETNING:

Alternativ 2

Bli en del av et større selskap.

Dette vil sikre lavere systemkostnader som kraftomsetning krever, samt et større faglig miljø.



I Markedsvirksomheten (VEV Romerike)

KRAFTOMSETNING:

Alternativ 3

Salg av virksomheten.

Vil gi andelslaget tilgang til kapital som kan benyttes til å satse på nye områder lokalt.





Markedsvirksomheten (VEV Romerike) KRAFTOMSETNING

ALTERNATIV 1

Forsette som i dag med kunder stort sett i Aurskog-Høland kommune, og en kundebase på dagens nivå.

Alternativet er utfordrende i forhold til å beholde dagens fortjeneste og fortsatt ha en akseptabelt prisnivå og en produktportefølje som forventes av kundene.

ALTERNATIV 2

Bli en del av et større selskap.

Dette vil sikre lavere systemkostnader som kraftomsetning krever, samt et større faglig miljø. Lokale arbeids-plasser vil være sikret i noe tid fremover.

ALTERNATIV 3

Salg av virksomheten.

Vil gi andelslaget tilgang til kapital som kan benyttes til å satse på nye områder lokalt.



Høland og Setskog
Elverk SA

TAKK FOR OPPMERKSOMHETEN

ÅRSMØTE 2022