

Mange søkte om sponsorstøtte

Da NØK skulle fordele sine 200.000 kroner i sponsorstøtte for 2011 til gode prosjekter for barn og ungdom innen idrett og kultur, hadde de hele 42 godt kvalifiserte søkere å velge mellom.

– Vi hadde et luksusproblem. Det var veldig mange gode søknader i årets bunke, og det gjorde tildelingen utfordrende, forteller markedsansvarlig Merete Hektoen i NØK.

GJENNOM SPONSORMIDLENE håper NØK å bidra til et løft og videreutvikling innenfor kultur og idrett for barn og unge i hele sitt område.

– Vi er veldig komfortable med årets tildeling, og føler vi har

truffet bredt og godt. Det er stort spenn i aktivitetene blant de som får midler, og flere kommuner er representert.

– **ÅRETS TILDELING** preges av idrettsutøvere og idrettsaktivitet. Det skyldes ikke minst det høye nivået blant årets søkere. Flere av dem driver idrett på høyt nasjonalt nivå, noen har til og med allerede markert seg internasjonalt. Hvis vi med våre midler kan bidra til at de kan satse videre, er det en veldig

åltreit måte for oss å gi noe tilbake til lokalsamfunnet på, mener Merete Hektoen. Hun forteller videre at NØK Kraftlag har fått mange gode tilbakemeldinger på sine sponsortildelinger i løpet av de siste årene. Den stadig større bunken med søknader hvert år reflekterer at dette er et populært og kjærkomment tiltak fra kraftlagets side.

Kunden spør – NØK svarer

Hvem kan bli andelseier?

– **Hvorfor kan ikke alle som vil bli andelseier i NØK Kraftlag?**

– For å bli andelseier må du være tilknyttet NØK Kraftlags nett, være huseier og bosatt i Nord-Østerdal. Dette er nedfelt i kraftlagets gjeldende vedtekter. Hvis du har hytte eller fritidsbolig tilknyttet NØKs nett, kan du i henhold til vedtektene ikke bli andelseier, med mindre du er bosatt i regionen.

SEND INN ditt spørsmål på e-post til post@nok.no for å komme med i vår nye spalte.

INFORMASJON TIL ANDELSEIERE NR. 3 2011



NØK NYTT



side 2

Disse får sponsormidler

Blant 42 godt kvalifiserte søkere er disse tildelt sponsormidler fra NØK Kraftlag for 2011:

- Nord-Østerdal O-region (Alle kommuner)
- Tynset IF, skøytegruppa, v/Even Johansen (Tynset)
- IL Nansen, turngruppa (Os)
- Espen Røe, hopp (Tolga)
- Ungdomsutvalget i Nord-Østerdal Skyttersamlag (Alle kommuner)
- Erik Bergfall Brovold, ski (Tynset)
- Marion Huber, ski/skiskyting (Tynset)
- Hilde Losgård Landheim, ski/skiskyting (Tynset)
- Kristoffer Langøien Skjelvik, skiskyting (Os)

FÅR STØTTE: Hilde Losgård Landheim, lovende skiløper fra Tynset som får sponsorstøtte fra NØK.



Utgitt av NØK - Tomtegata 8, 2500 Tynset
Kontortid: Mandag-fredag kl. 07:30-15:00
Tlf. 62 70 07 00 - Faks: 62 70 07 01,
post@nok.no - www.nok.no

Layout, redaksjonelt arbeid, tekst og foto: DMT Alvdal

El-sikkerhet
NØK Kraftlag

Side 2
NØK Kraftlag



Valgte NØK
- sparte penger

Side 2 og 3
NØK Kraftlag



Rekordår
for NØK

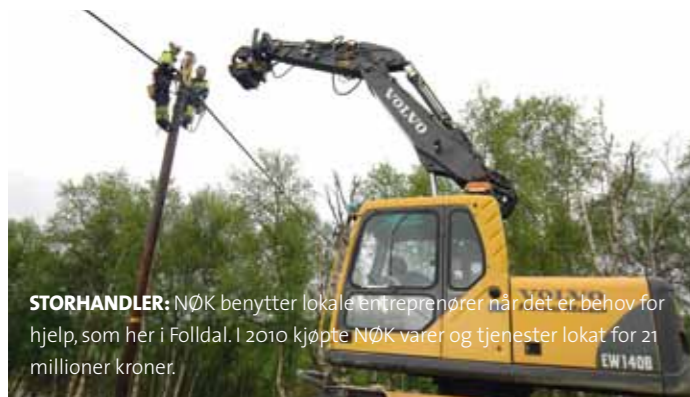
Side 3
NØK Konsern



Tildeling av
sponsormidler

Side 4
NØK Konsern





STORHANDLER: NØK benytter lokale entreprenører når det er behov for hjelp, som her i Folldal. I 2010 kjøpte NØK varer og tjenester lokalt for 21 millioner kroner.

Skaper store lokale verdier

NØK er en betydelig lokal verdiskaper. I 2010 kjøpte NØK varer og tjenester lokalt for 21 millioner kroner.

I tillegg viser konsernets samfunnsregnskap en total verdiskaping på nær 61 millioner kroner i 2010.

– **NØK ER** en betydelig og stor kunde for næringsdrivende i lokalmiljøet. Vi handler lokalt innenfor veldig mange bransjer og virksomheter, forteller everksjef Stein Solbu. Dette er resultatet av en bevisst politikk og tankegang som er sterkt forankret i hele NØKs system gjennom mange år.

– **VI GJØR** tydelige valg for å forvalte vårt samfunnsansvar som stor regional aktør. Det er viktig for oss at det i hele vårt område er bedrifter som lever, trives og vokser. Det er selve grunnlaget for den virksomheten vi sjøl driver at det bor og jobber folk her, og hvis vi kan bidra til vekst ved å velge lokale leverandører, gjør vi det, fortsetter everksjefen. Datadrifning og regnskapstjenester er bare to eksempler på tjenester

som NØK kjøper lokalt. – På samme måten leier vi inn lokale entreprenører til å grave for oss i stedet for å kjøpe oss gravemaskin sjøl, sier Solbu.

– **PÅ ALLE** disse områdene er vi så store at vi kunne gjort mye av det på egen hånd med egne ansatte. Men da ville vi fått en mer lukket økonomi, og verken tjent lokalsamfunnet eller eierne våre. Vår filosofi og tankegang går på at det også er viktig for NØKs omdømme at vi er en stor kunde på varer og tjenester lokalt.

KJØPEUTBYTTET er også en viktig del av NØKs verdiskaping. For 2010 føres nesten 3,5 millioner kroner tilbake til andelseierne i form av kjøpeutbytte. – Det er viktig for oss å dele de verdiene vi skaper med de som eier oss, og det gjør vi på en god måte gjennom kjøpeutbyttet, mener everksjefen.



TILBAKE HOS NØK: Jan Løkken ble andelseier i NØK og sparte penger på lavere strømgning.

Valgte NØK – sparte penger

Jan Løkken i Alvdal så på mulighetene for å redusere strømgninga og byttet leverandør. Det var før han ble klar over fordelene med å være andelseier i NØK. Nå er han tilbake som kunde hos det lokale kraftselskapet.

Alle som er tilknyttet NØKs nett og er bosatt i regionen, kan bli andelseier i kraftlaget. 10 andeler koster 500,- kroner og gevinsten får du i årlig kjøpeutbytte som fratrukk på strømgninga for mars og april. Slik situasjonen har vært de siste åra har kjøpeutbyttet vært så stort at investeringa ved å bli andelseier er inntjent allerede første året for en gjennomsnittskunde i NØK.

JAN LØKKEN er som alle oss andre og ser etter mulighetene for å redusere de løpende utgiftene. Strømgninga er en betydelig kostnad for de fleste husstander, så da alvdølen fikk et fristende tilbud om reduserte strømutgifter fra en konkurrerende leverandør til NØK, valgte han å slå til. – Erfaringen er at NØK vanligvis har ligget lavt i pris, og jeg vil jo helst

benytte meg av lokale leverandører så langt det er mulig. Men da jeg regnet på det var NØK litt dyrere. Jeg valgte derfor å prøve en annen leverandør i ett år, forteller Jan Løkken.

HAN BLE kontaktet av NØK, som ønsket å beholde ham som kunde. Og da Løkken ble oppmerksom på fordelene han har med kjøpeutbytte som andelseier i NØK, ble både regnestykket og situasjonen en helt annen enn da han valgte å bytte leverandør.

– **DET NYE REGNSTYKKET**, etter at jeg tok hensyn til kjøpeutbyttet, viste at NØK kom veldig godt ut sammenlignet med konkurrerende leverandører, forteller Løkken og fortsetter:

– Veldig hyggelig at NØK som lokal leverandør på denne måten viser seg å være konkurransedyktig, for da er det ingen grunn til å gå ut av distriktet for å velge strømlverandør. Og jeg vil absolutt anbefale alle som ikke er det, om å bli andelseier i kraftlaget, avslutter alvdølen.

Magasinene fylles

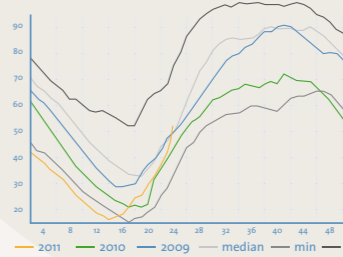
20. juni 2011

På en uke økte fyllingsgraden i vannmagasinene med 9,5%, som følge av en svært nedbørrik periode i det siste. Likevel holder strømprisen seg foreløpig ganske høy.

Som kurven til høyre viser er fyllingsgraden i kraftproducentenes vannmagasinene nå over gjennomsnittsnivået og bedre enn de to siste årene.

– **VI KAN** knapt huske at det noen gang har kommet så mye nedbør på så kort tid. I tillegg meldes det om mer nedbør enn normalt i tida framover. Det hjelper betydelig på situasjonen for kraftproducentene, sier markedsansvarlig Merete Hektoen i NØK Kraftlag.

– **STRØMPRISEN** holder seg likevel fortsatt overraskende høy. Prisen er foreløpig relativt høy sammenlignet med et normalår, og det virker som markedet er avventende og vil se an utviklingen litt før det kommer



et fall i prisene, fortsetter Hektoen og mener dette også er et uttrykk for at kraftproducentene nå har god kontroll på det vannet som kommer.

PRISUTVIKLINGEN framover avhenger av flere forhold. Men

Rekordår for NØK i 2010

Omsetningen har aldri vært høyere. Driftsresultatet har aldri vært bedre. 2010 ble et rekordår for konsernet NØK.

Nord-Østerdal Kraftlag SA, konsern		
	2010	2009
• Driftsinntekter	252 024	195 835
• Driftskostnader	218 249	166 858
• Driftsresultat	33 955	28 977
• Årsresultat	16 037	20 236

Kald start og kald avslutning på 2010 medførte rekordhøyt strømforbruk i Nord-Østerdal i fjor, og det er ifølge everksjef Stein Solbu hovedårsaken til den store omsetningsøkningen.

– **DET GODE** driftsresultatet skyldes ikke minst et veldig godt resultat på kraftproduksjonen i NØK Andelsverk AS, sier Solbu.

– At årsresultatet ble litt svakere enn i 2009 skyldes i hovedsak høyere skattekostnad, et svakere resultat i Østerdalen Kraftproduksjon AS og en nedskrivning av NØKs eierandeler

i Eidsiva Brennbånd, forklarer everksjefen videre.

NØK er like fullt et bunnsolid selskap med en egenkapitalandel på over 60 %.

– Vi er totalt sett godt fornøyd med 2010-resultatet ut fra forutsetningene, avslutter Stein Solbu.

ÅRSRAPPORTEN kan lastes ned i sin helhet på nettsiden www.nok.no



FORNØYD: Everksjef Stein Solbu

Beskytt deg mot lyn og torden

Sommeren er høysesong for tordenvær og lynnedslag, som kan gjøre store skader på elektrisk utstyr. Med overspenningsvern kan du sikre deg.

LYN OG TORDEN fører ofte til skadelige

strømbuud eller strømforstyrrelser. Med mer og mer "fintfølende" elektronisk utstyr i hjemmet blir det stadig viktigere å beskytte dette mot farlige overspenninger som kan skade eller i verste fall ødelegge utstyret.

SPESELT utsatt er flatskjermer, høyttalere og datamaskiner. Det finnes en rekke produkter som på en rimelig og trygg måte sikrer mot skader ved lynnedslag eller andre kortvarige overspenninger.

I ALLE NYE installasjoner er det påbudt med overspenningsvern. Men dette kravet har ikke tilbakevirkende kraft, så det kan være lurt å sjekke om du har montert overspenningsvern. Ta kontakt med ELSikkerhet Norge eller din lokale installatør for råd og veiledning til å finne riktig og fornuftig løsning for ditt hus. Kostnadene ved skade på elektronisk utstyr som følge av overspenning blir fort større enn det koster å få montert nødvendig sikringsutstyr.

