



# Risikostyring - Nytteverdi for bedriftene

Energi Norge 15. februar 2010

Runar Areklett



# Haugaland Kraft AS

---



- *250 ansatte*
- *Omsetning 776 mill - resultat etter skatt 146 mill*
- *Forretningsområder:*
  - *Nett*
  - *Produksjon*
  - *Kraftomsetning*
  - *Bredbånd*

# Haugaland Kraft AS forts.

---

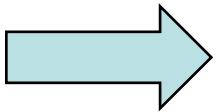


- *Investeringer*
  - *Næringspark*
  - *Kraftselskap*
  - *Vindkraft*
  - *Offshore vind*
  - *Småkraft*
  - *Gass*

# Risiko sett fra en økonom



- Hva er risiko?
- Risiko avhenger av hvilket utgangspunkt en har...
- Risiko for å havne i en uønsket situasjon
- Risiko for å ikke nå vedtatte mål



Det er målene som styrer risikotilnærmingen

# Hvordan skape interesse for risikostyring?

---



- Må definere noen mål
- F.eks.: Risikoen for ikke å nå økonomisk budsjett
  - Stor fokus i ledelsen og styret
  - All risiko kan verdsettes
  - Hvilke er kritiske?
  - Hvilke risikodempende tiltak kan en foreta?

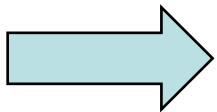
# Finansiell risiko

---



- Krafthandel:

- Mål: Optimalisere produksjonsverdien
- Vil da sikring av produksjonen være risikodempende?
- Mulig konflikt med å nå årets budsjett?
- Skal man tenke kortsiktig eller langsiktig?
- Forutsigbarhet kontra optimalisering



Evnen til å ta risiko

# Finansiell risiko forts.

---



- Hva er grunnen til at Kraftselskap går inn i nye områder
  - Evnen til å ta risiko
  - Evnen til å tenke langsiktig
- Krever imidlertid overvåkning av risikoen
  - Er den akseptabel
  - Bruk av balansert målstyring

# Balansert målstyring



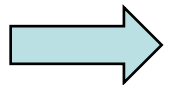
- 
- Synliggjøring av finansiell risiko
  - Omdefiner risikoene til kritiske suksessfaktorer
  - Ansvarliggjøring
  - Må gjøre ting enkelt
    - Unngå kompliserte formler
  - Tenk helhet
    - Unngå subopptimalisering

# Hvordan komme i gang?

---



- Ikke begynn med å anskaffe et dataprogram
  - Start med exel
- Involver ledelsen
- Hva er selskapets mål
- Kartlegg risiko
  - Sannsynlighet og konsekvens
- Evne til å ta risiko
- Måling
  - Balansert målstyring



Gjør ting enkelt

# Veilederens nytteverdi

---



- Henvender seg til toppledelsen
  - Skaper interesse
  - Skaper forståelse
  - Skaper behov
  - Skaper nytte
  - Virker oppdragende på organisasjonen

# Veilederens nytteverdi forts.

---



- Bransjen kjenner seg igjen
  - Standardisert
  - Samme risikoutfordringer
- Helhetsperspektivet
  - Øker mulighetene får å nå strategiske hovedmål
  - Skaper økt involvering på tvers av fagområder

# Veilederens nytteverdi forts.

---



- Tilgang til verktøy og metoder
- Forankret metodikk
- Tilgang til relevant kompetanse
- Lettere skape et nettverk