

Passion för energi

Foto: Ulf Michal

"Jag är
präglad av
kilowatt-
timmar"

– stor intervju med Björn
Wolgast i Uddevalla

Gotlands Energi gick
från **VG** till **MVG**

Kunderna gillar **Sala-Hebys**
energisatsning

Stefan Swärd om **budget-
propositionen**

Vi förbereder oss inför GDPR

Tove Åkerman-Stenman, vd för Supportföretaget, hälsar välkommen till ännu ett nummer av Passion för Energi – och dyker ner i frågan om GDPR.

JAG LEVER I ständig förändring, analyserar dagligen marknader och rörelser med stor spänning. Vissa förändringar är av rolig karaktär, andra inte. Men jag måste säga: GDPR, eller General Data Protection Regulation som det egentligen heter och är EU:s nya dataskyddsförordning, ja, den är rätt spännande.

Från och med den 25 maj 2018 så gäller den för samtliga EU:s medlemsländer och kommer helt att ersätta nuvarande PUL, Personuppgiftslagen.

Det kommer att påverka oss mycket.

Hur?

Ja, häng med här på en spännande förändringsresa i GDPR:s tecken.

Varför behövs GDPR? Ja, en sak är vi säkert helt överens om. Informationshanteringen idag går oerhört fort. Vi lämnar avtryck överallt i våra alltmer digitala liv. Problemet är att de lagar och direktiv vi haft fram tills nu i stort sett är gjorda för pappersformat. Så GDPR behövs, den kommer att skydda, inte bara oss, utan våra barn och barnbarn för framtida digitala övertramp. Låt säga att du eller din son eller dotter lägger upp ett

filmklipp på youtube och några år senare ångrar detta, då ska det klipptet kunna raderas eftersom detta filmklipp faktiskt är en personuppgift.

Grundtanken är därför bra. Vår integritet behöver skyddas.

Vi som marknadsundersökningsföretag välkomnar GDPR. I förlängningen kommer det att förenkla för alla företag och organisationer som ska efterleva förordningen samtidigt som den personliga integriteten värnas och stärks. Allt är inte glasklart än, men det är lika bra att ge oss i kast med denna utmaning redan nu.

VAD ÄR EN PERSONUPPGIFT?

Enligt Datainspektionen så är all slags information, som direkt eller indirekt kan hänföras till en fysisk person som är i livet, en personuppgift. Det är exempelvis namn, personnummer och adress. Men även foton, filmer och ljudupptagningar på individer som behandlas i dator kan vara personuppgifter – även om inga namn nämns. Krypterade uppgifter och olika slags elektroniska identiteter, som exempelvis IP-nummer, räknas som personuppgifter om de kan kopplas till fysiska personer.

HUR SKA VI FÖRHÅLLA OSS TILL DEN NYA FÖRORDNINGEN?

GDPR är ett cirka 90 sidor långt dokument med 173 betänkan och 99 artiklar. Vår rekommendation är att skynda långsamt, men att börja skynda redan nu.

"Vi lämnar avtryck överallt i våra alltmer digitala liv"

Detta tar tid och vi behöver ju även i fortsättningen kunna undersöka kundens nöjdhet, medarbetarens nöjdhet samt energiföretagets varumärke, aktiviteter och avtryck på marknaden.

I undersökningsvärlden har vi jobbat länge med att ersätta individinformation till en, icke spårbar, siffra. Således har ett respondent-id upprättats istället för personuppgiften. Denna siffra går inte att koppla till en person. Rent praktiskt fungerar det så att systemet där personuppgiften ligger inte kommunicerar med systemet där den slutliga intervjun ligger. När sedan undersökningen med utvecklingsförslag är levererad till energiföretaget så kasseras hela databasen där personuppgiften ligger. Även e-post, excel-filer eller word-dokument som kan ha hanterat personuppgiften kasseras. Detta har visat sig vara väldigt bra nu när även vi ska GDPR-anpassas. Vi som undersökningsföretag ser också över våra nuvarande system och säkerligen kommer vi att ersätta gamla system mot nya. Det gäller att ha säkerhetstänket redan nu. Ibland får vi önskemål från företag, som exempelvis vill göra en kundundersökning, att man vill kunna se vad en viss specifik person har svarat i en studie. Detta säger vi och har alltid sagt nej till.

I vissa specifika fall har det dock varit så viktigt för studien att ett samtycke därför samlats in, med en garanti för respondenten att informationen enbart skall hanteras för ett visst projekt. Ett exempel på en sådan studie kan vara en fjärrvärmekartläggning, där fjärrvärmeföretaget behöver

specifik information från varje hushåll för att på ett effektivt sätt kunna erbjuda fjärrvärme till ett helt område. Generellt är dock anonymiteten i en marknadsundersökning av absolut största vikt.

MED GDPR BLIR DET ÄNNU TYDLIGARE

Hur kan vi då under GDPR fortsätta att ha kundens nöjdhet i fokus genom den viktiga kundnöjdhetsundersökningen? För enklart sett kan vi säga att anonymiteten är A och O. När ni som energiföretag beställer en Kundnöjdhetsundersökning av oss, så skriver vi samtidigt under ett så kallat Personuppgiftsbiträdesavtal från er. Ni som energiföretag är personuppgiftsansvariga och vi som undersökningsleverantör är personuppgiftsbiträde. Vi som undersökningsföretag garanterar således att följa GDPR i sin helhet vad gäller hantering och kassering av personuppgiftsinformation under och efter uppdraget.

Även om vi som leverantör av marknadsundersökningar redan börjat sjösätta GDPR som en del av vår vardag, så ser vi att många energiföretag inte riktigt hunnit med att implementera förordningen i sin vardag. Ett bra första steg, när det gäller era marknadsundersökningar, medarbetarundersökningar, varumärkesstudier eller kundundersökningar och så vidare är alltså att ta fram ett personuppgiftsbiträdesavtal redan nu. Se till att vi, eller om ni har en annan leverantör av marknadsundersökningar, skriver under. Då har ni bockat av i alla fall en punkt på den viktiga GDPR-checklistan.

Några grundläggande punkter att se över inför GDPR:

- » Se över sekretesspolicy, rutiner och dokument, men gör det också till en rutin att se över dessa regelbundet.
- » Utse en ansvarig person. Om man hanterar fler än 5 000 personuppgifter kräver lagen ett personuppgiftsombud. Det behövs också en budget för detta, möjlighet att rapportera direkt till ledningen och att redovisningen sker i årsredovisningen.
- » Varje dataintrång eller oavsiktlig förlust av personuppgifter, oavsett om det är krypterat eller inte, måste anmälas inom 72 timmar till Datainspektionen från det att det upptäcks.

- » Samtycke av lagring och behandling av personuppgifter från användare (med begriplig EULA) måste beskriva ändamål och syfte men också beskriva hur ni hanterar och uppfyller kraven.
- » Förbered organisationen på nya krav som "rätten att glömmas bort", "rätt till radering" och "rätten till uppgifts portabilitet". Det kommer att krävas en strategi som täcker ämnen och uppgifter som klassificering, bevarande, insamling, förstörelse, lagring och sökning – och det bör omfatta alla mekanismer genom vilka data samlas in, inklusive internet, call-center och papper.
- » Säkerställ att era system kan hantera och upprätthålla kraven på sekretess under hela livsrytmen, oavsett om ni behåller befintliga system, köper eller utvecklar nya.

Mycket att tänka på? Absolut. Men viktiga saker. Och koppla däremellan av med att läsa om andra spännande saker i branschen i det här nya numret av Passion för Energi. ○



Tove Åkerman-Stenman,
vd Supportföretaget

Foto Eric Nelson



Bäst i test!

– kunderna gillar Sala-Heby Energis miljö­satsning

SALA-HEBY ENERGI har länge haft en stark miljöprofil. Nu finns svart på vitt att kunderna uppskattar det. Vid den senaste kundundersökningen, NKI, fick företaget bland ett 50-tal energibolag allra bäst index i kategorin Bäst Miljö.

Detta redan innan mackar för fossilfri diesel byggdes ...

Så det är kanske inte konstigt att Håkan Carefall, koncernchef, är glad när han och kollegorna Maria Karwonen och Ulla Lövgren tar emot en solig dag i solenergis Sala.

– Överhuvudtaget hade vi ett bra resultat i NKI:n, men miljödelen stack förstås ut. Det finns en lång historik hos oss i miljö- och hållbarhetsarbetet, som min företrädare Kenneth Mårtensson tillsammans med alla medarbetare har stor del i, och att vi nu blev allra bäst känns förstås fantastiskt, säger han.

Maria Karwonen, kommunikatör på Sala-Heby Energi (SHE), lägger till:

– Inte minst känns det roligt att svaren i kundundersökningen visar att kunderna vill att vi ska fortsätta vår miljö­satsning.

Och på tal om svaren ...

Håkan Carefall säger att han nästan blev tårögd, när han gick igenom NKI:n.

– Det jag särskilt gillar med den här modellen av NKI är att vi även får kundernas ord i form av citat, alltså inte bara en siffra, levererade till oss. Bland citaten fanns givetvis en del negativa kommentarer också, och det är helt okej, men nästan allt var faktiskt positivt. Medarbetare nämndes till och med vid namn och det tycker jag är helt fantastiskt, konstaterar han.

Företagets mångbottnade slogan "Den lokala kraften" blir tydlig även där.

Sala-Heby Energi har länge legat i framkant när det gäller miljö­satsningar. Bara det att Sala kommun var en av de allra första i Europa att byta ut gatubelysningen till så kallad intelligent LED säger en del.

Liksom det faktum att företaget var först i Sverige att bygga en stor solelspark. Något som lockade många stora och forskningstunga universitet och högskolor att åka till lilla Sala för att se och lära.



Foto: Stéfan Estassy

Foto: Stéfan Estassy

Håkan Carefall, Maria Karwonen och Ulla Lövgren är tre av alla medarbetare som jobbat för att få ett strålande resultat i NKI. Miljösatningen uppskattas av kunderna.



Sala – en idyllisk småstad som dessutom börjar få miljöprofil.

Idag driver man tillsammans med Sol-energiföreningen sex sådana parker...

Nästa steg i miljö- och hållbarhetsarbetet är HVO-mackar för fossilfri diesel i Sala och Heby. Ulla Lövgren, som är projektledare för mackarna, berättar:

– I princip är vi i Sala-Heby Energi 100 procent fossilfria när det gäller våra egna transporter. Vi har en tid tankat våra dieslbilar med HVO. Nu har vi tagit det ett steg längre och, i ett samarbete med Energifabriken i Östergötland, gjort publika mackar där alla kan tanka HVO.

Varför kan man fråga sig?

För Sala, som är mest känt för Silvergruvan som innan den blev turistattraktion var en av landets viktigaste inkomstkällor, får ingen guldgruva i en HVO-mack.

I alla fall inte i kronor – möjligen i miljö.

Ulla Lövgren berättar att HVO-mack inte är något Sala-Heby Energi egentligen tjänar pengar på även om den till stor del finansieras av staten genom Klimatklivet.

Håkan Carefall konstaterar:

– Det här handlar om samhällsnytta. Målet är att hela regionen ska köra fossilfritt 2030. Då måste vi skapa förutsättningar för det. Våra ägare, Sala och Heby kommuner, är både intresserade och duktiga i miljöarbetet. Vi driver på och de säger inte nej. Tvärtom. De inser värdet och hjälper till, som när de uppmanar andra bolag att ställa om sin fordonsflotta till HVO.

Och på Sala-Heby Energi fortsätter man miljöarbetet. Både i stort och i smått. Kaffet på det årliga och kostnadsfria SHE-seminariet, där i år Mattias Goldman (som utnämnts till *Mäktigast i Hållbarhetssverige*) är gästföreläsare, serveras inte ur engångsmuggar om man säger så. En liten men viktig detalj som även har ett symbolvärde.

Och man jobbar med laddinfrastruktur. En större sak än kaffemuggar men också med ett viktigt symbolvärde – och en del i det Carefall menar med att skapa förutsättningar för en fossilfri region 2030.

– Vi försöker tänka på hela kedjan hela tiden, säger Maria Karwonen.

Många brukar studsa till när de hör att ett av koncernens tre bolag arbetar med energieffektivisering – det vill säga hjälper kunderna att göra av med *mindre* energi.

Håkan Carefall:

– Det låter paradoxalt med ett energibolag som vill sälja mindre energi. Men det handlar också om samhällsansvar. Vi ska ju bidra till att livet blir bättre för de som bor i Sala och Heby kommuner. Därför energieffektiviserar vi hos kunder. Vi reglerar värmen i fastigheter, ser till att centralerna är i bra skick, säljer mycket solex, vi nattvandrar med företag för att med värmekameror se var deras fastigheter läcker värme och, ja, kort sagt hjälper till att spara el.

Det bolaget, HESAB, växer kraftigt.

Förutom att miljön och kunderna vinner på det menar Håkan Carefall att även SHE blir vinnare.

– Det handlar om att arbeta långsiktigt. Vi vill att kunderna ska ha ett förtroende för oss. Det här bidrar till detta.

Något som alltså visar sig i NKI:n.

Maria Karwonen slår fast:

– Vi låg fyra i Sverige bland de elbolag som har fjärrvärme, elnät och elhandel. När vi arbetar med vår NKI kommer vi nu att sätta upp nya mål. Varför inte sikta på att bli bäst? ○

HVO

HVO är ett enkelt, klimatsmart och ekonomiskt alternativ till fossil diesel. Den HVO som Energifabriken levererar till bland annat Sala-Heby Energi är ett bränsle som är 100% förnybart. HVO är en syntetisk diesel som framställs genom hydrering av växt och djurfetter. Den HVO som används i Sala-Heby tillverkas huvudsakligen av olika restprodukter och avfall, som vegetabiliska och animaliska fetter och oljor. Palmolja används inte som råvara.



Maria Karwonen och
Ulla Lövgren



SALA-HEBY ENERGI AB

Ägs av Sala kommun (87,5 procent) och Heby kommun (12,5 procent). Cirka 55 anställda fördelade på tre bolag som arbetar med försäljning av fjärrvärme och elhandel, elnät och energieffektivisering. Sala kommun har ca 22 300 invånare, Heby kommun ca 13 700.



Tomten kom tidigt i år

Hårt jobb med väldigt lokal prägel uppskattas. Inte minst på Gotland. Gotlands Energi fick högt betyg av sina kunder. Trots, eller tack vare, speciella förutsättningar.

OMEN STORM ställer till det kan de flesta energibolag ringa grannkommunen för att få hjälp. Det är lite svårare på Gotland.

Johan Granath, marknadschef för öns energibolag Gotlands Energi AB, konstaterar:

– Vi är omgivna av vatten. Det är vår största tillgång, inte minst genom sommarturismen, men det är samtidigt vår största utmaning. Att vi på Gotland alltid har nära till havet gör oss till ett folk som lever och verkar runt hav.

På gott och ont.

– Nyligen var alla båtar inställda då det drog in en riktig storm. Det råkade vara samma helg som GGN (världens största endurotävling) körts. 2000 skulle hem men båten gick inte. Då tror jag att många förstod vår utsatthet, konstaterar han.

GEAB klarade sig bra i stormen den gången.

– Men när det blåser mer eller från ett annat håll, så kan det påverka vår leverans av el. Då är det svårt att ringa in hjälp från fastlandet eftersom båtarna står stilla. Det gör att många av våra medarbetare har en hög kunskap om många andra saker än sin huvuduppgift, förklarar Johan Granath.

Han är själv gotlänning som har arbetet med försäljning och marknadsföring inom MTG, Bonnier, Svenska Spel (ansvarig för varumärket Triss mm) och varumärket Gotland innan han kom till energibranschen och Gotlands Energi 2013.

Han beskriver bolaget som extremt lokalt.

– Det är en medveten satsning som vi har gjort. Ett exempel på detta är det vi kallar Idrottsel och införde 2015.

Bakgrunden var en förändring av sponsorverksamheten. GEAB bestämde att man skulle sponsra barn- och ungdomsidrott och inte elitlag.

– Den som väljer det får 1 öre högre taxa som går till en gotländsk idrottsklubb som de själva valt. Samtidigt sponsrar vi med 1 öre. Det togs emot väldigt positivt, berättar han.

Bra för klubbarna, förstås, men också bra för GEAB som stärkte sin lokala prägel.

Och arbetet lönar sig på många sätt.

– I den senaste NKI-undersökning vi gjorde fick vi äntligen MVG i kundnöjdhet. Det glädde oss väldigt. Jag blev också extra glad när jag läste alla kommentarer vi fick, där till och med enskilda medarbetare nämns med namn.





Blåkläder på. Typ. Johan Granath och hans medarbetare har jobbat hårt för att nå MVG i kundnöjdhet.



GOTLAND ENERGI AB

GEAB är ett komplett Energibolag med Nät, Värme, Elhandel och Fiber. Bolaget ägs till 75 % av Vattenfall och 25 % av Region Gotland (kommun). Cirka 150 anställda. Företaget är uppdelat på tre bolag: Gotlands Energi AB (moderbolag), Gotlands Elnät AB och Gotlands Elförsäljning AB.

Även Idrottsel fick bra omdömen i vår NKI, säger han.

Han menar att de lyssnar på kunderna.

– En direkt effekt av vår NKI är att vi nu erbjuder serviceavtal på fjärrvärme. Vi såg att flera efterlyste det och tog till oss detta. Vi jobbar systematiskt hela året med de resultat och synpunkter vi får fram i NKI:n.

När Sverige en gång elektrifierades ansågs delar av Gotland problematiska och fick el sent. Kunderna på ön fick dras med mycket högre priser än vad man hade på fastlandet. I början av 1950-talet blev det tekniskt möjligt att överföra billigare vattenkraft från fastlandet till ön.

1954 togs världens första kommersiella kraftöverföring med högspänd likström mellan Västerвик och Ygne på Gotland i drift.

– Idag finns två kablar mellan fastlandet och Gotland. Vi hade hoppats på en tredje nu men det blev inte så. Det var ett bakslag för oss och konsekvenserna av det är vår största utmaning nu, säger Johan Granath. ○

Uddevalla långt framme i utveckling

Björn Wolgast föddes in i energibranschen och är nu vd för Uddevalla Energi – ett bolag i framkant på många sätt.

DET HÄR HANDLAR OM UDDEVALLA.
Men låt oss börja i Uppsala. 1973. Ett år när World Trade Center i New York invigs, Carl XVI Gustaf blir kung, Börje Salming blir proffs i NHL – och inte minst slår oljekrisen till med full kraft och får hela Västvärlden att darra.

Va! Får man inte elda för kråkorna längre?

Möjligen darras det något mindre hos familjen Wolgast i Uppsala. De bor nämligen i ett av landets allra första energisnåla hus.

Pappa Mats, som är professor i fysiologi, har förutsett energikrisen och byggt väggar med flera decimeter tjock isolering. I källaren har de multrum för återvinning och sorterar avfall långt innan de flesta andra ens kunde stava till källsortering.

De bygger egna solfångare och har en av landets första luftvärmepumpar.

Mitt i detta växer sonen Björn, då sju år, upp. Idag vd för Uddevalla Energi.

–Hela min barndom var präglad av kilowattimmar och ständiga studiebesök som skulle titta på vårt hus. Det var allt från Abby Rockefeller, hippie och arvtogare i en av USA:s rikaste familjer, till Sveriges energiminister, skrattar han.

Att hans egen civilingenjörsutbildning i kemiteknik via näringslivet till slut skulle leda honom in i energibranschen känns nästan självklart.

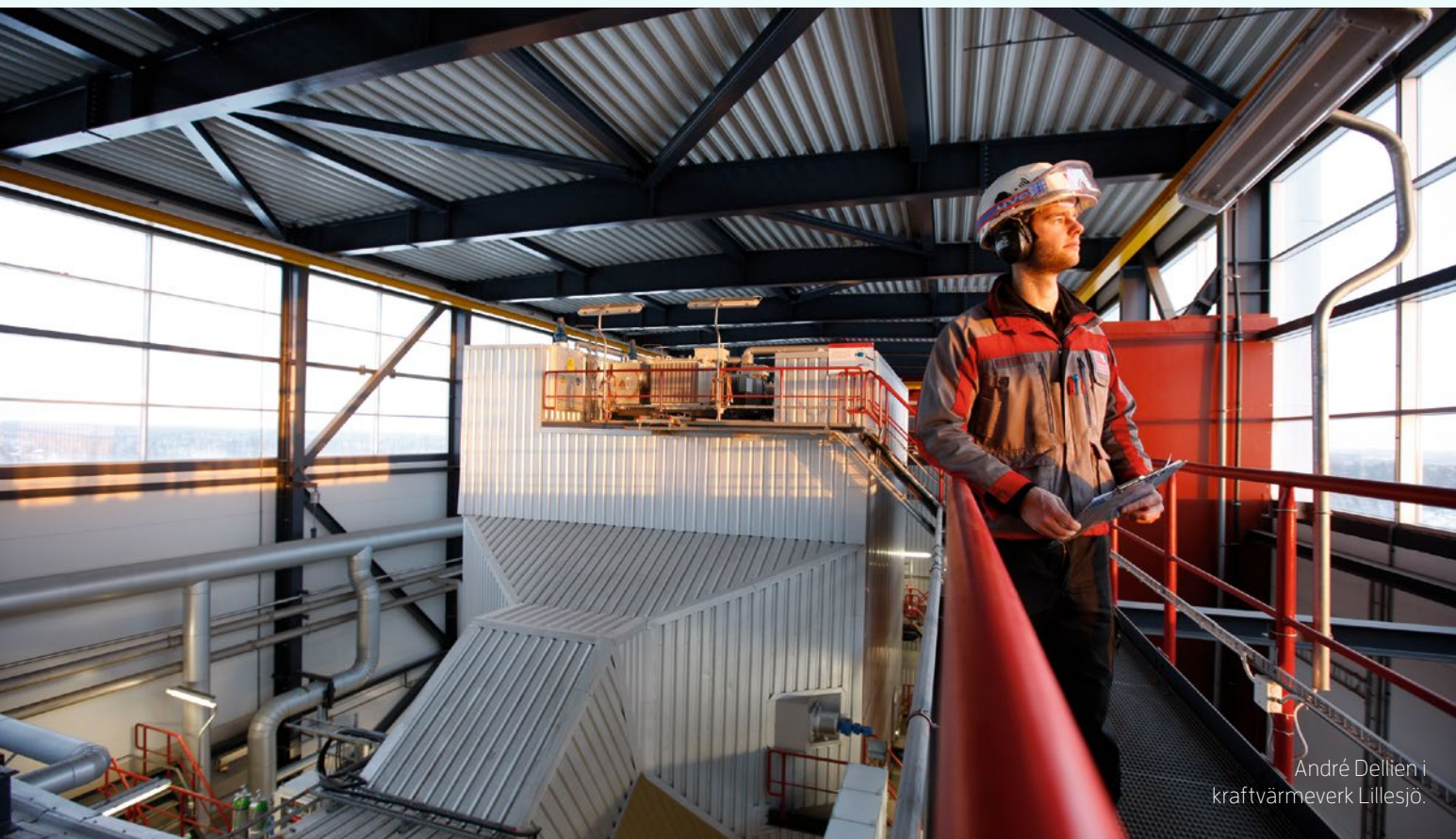
På många sätt är det 1973 igen.

Energifrågor i olika former är åter lika aktuella som då för 44 år sedan och Uddevalla Energi ser sin del i den globala förflyttningen mot en hållbarare värld.

–Vi är i en mening ett traditionellt energibolag men i en annan mening inte eftersom vi är mycket utvecklingsorienterade, förklarar Björn Wolgast.



"Hela min barndom var
präglad av kilowattimmar
och ständiga studiebesök
som skulle titta på vårt hus"



André Dellien i
kraftvärmeverk Lillesjö.

Han pekar på några exempel:

- » Ett bioenergikombinat där vi kombinerar en avfallseldad kraftverkspanna med en pelletsfabrik.
 - » Ett Internet of Things-nätverk där vi med ny teknik utifrån fiber skapar värden i Uddevalla. Bland annat har vi utvecklat renhållningen så att datorer i bilarna ger chaufförerna bättre ordning på sina arbetsorder och möjlighet att optimera rutter. Dessutom har stora nedgrävda soptunnor, så kallade moloker, vid badplatser försetts med givare så att de numera bara töms när de är fulla. Och när det gäller recycling är det bara fantasin som sätter gränser.
 - » En solkraftanläggning projekteras nu, där några av våra tunga kunder kommer att kunna vara med.
- Dessutom framtidsspanar vi inom alla affärsområden och gör det strukturerat. Vi ser trenderna tidigt och både kan och vill vara en spelare när det gäller saker som fossilfria transporter och fossilfri

elproduktion ..., säger Björn Wolgast, gör liksom en paus och fortsätter sedan:
– ... för ren och billig energi kan lösa många av mänsklighetens problem. Sverige kan spela en nyckelroll i energifrågan och vi på Uddevalla Energi vill ge vårt bidrag i den globala förflyttningen.

Liksom Uddevalla Energis kunder.

NKI VIKTIGT INSTRUMENT

I en NKI ser man att intresset för miljöarbetet är stort.

– Vi är kundorienterade och arbetar hårt för att bli ännu bättre. Supportföretaget, som gör vår NKI, mäter numera samtliga våra nyttigheter. Renhållningen och fiber, till exempel, lägger vi extra kraft på för att förbättra.

Efter leveransen av NKI:n analyserar de den noga, både siffror och kundcitat från intervjuerna.

– Vi fick, till exempel, en del kritik när det gällde fiber. Det tar vi till oss. Vi har därför ställt fler frågor för att se var vi har förbättringspotential.

En del i att bli mer kundorienterade är en egen Affärsskola.

– Vi har mycket nöjda kunder och jag tror att en av nycklarna är den fantastiska kompetens som våra medarbetare besitter. Vi har många medarbetare som träffar kunder och de utbildas nu inom ramen för Affärsskolan i saker som attityd, värderingar, bemötande, produktkännedom ...

Som en aktör där samhällsnyttan är ett fundament funderas det förstås mycket på framtiden.

– Uddevalla Energi växer faktiskt på samtliga affärsområden nu. Det är viktigt. För att vara ett mellanstort bolag kan vi göra mycket för samhällsnyttan, inte minst för att vi har trygga och långsiktiga ägare. Det är en nyckel för att lyckas med bolag.

– Vi har ökat vårt resultat kraftigt. Det är bra för invånarna i Uddevalla. Det har gjort att vi kunnat frysa fjärrvärmepriset och samtidigt kunnat berätta vad vi gör för att öka effektiviteten. Något som gör att förtroendet för oss ökar vilket leder till fler kunder och bättre resultat som ger oss



Jörgen Johansson kontrollerar nergrävt fjärrvärmerör.

UDDEVALLA ENERGI

Redan år 1857 byggdes ett gasverk tillsammans med ullspinneriet Kampenhof, som blev grunden för Uddevalla Energi, som därmed är ett av Sveriges äldsta energibolag. Idag består koncernen av Uddevalla Energi Elnät AB, Uddevalla Energi Värme AB, Uddevalla Kraft AB och Bohusgas AB.

Uddevalla kommun har cirka 57 000 invånare.



Kraftvärmeverk Lillesjö, stod klart 2009 och invigdes av Kronprinsessan Victoria.

mer pengar att investera i Uddevalla. Från vi startade elhandel för fyra år sedan har vi gått från 0 till 10 000 kunder ...

VIKTIGT MED TRYGGA KUNDER

Och så där snurrar det på i ett ekonomiskt kretslopp som är förutsättningen för det för miljön hållbara kretsloppet.

–Det är viktigt att betona att våra kunder är de människor vi möter varje dag. Det är våra grannar och de vi träffar på Ica och Konsum. Då måste vi hålla bra priser och bra service. Kunderna måste känna sig trygga med oss.

Något som senaste NKI:n visar att de allra flesta gör.

Vad som hände i Uddevalla 1973, förresten?

Tja, det gamla klassiska Kronohäktet revs och BMK Uddevallas stjärna Håkan Andersson blev världsmästare i motocross –och så pratades det oljepriser, oljepriser och åter oljepriser. ○



Foto: Kristin Wiktorsson

Energimöte gav energi

För att hålla sig uppdaterade i energifrågor åkte två av Supportföretagets medarbetare till Asia Power Week i Bangkok.

DIALOGEN FÖR EN hållbar värld tar aldrig paus.
– Det får inte heller vi som strävar för en sådan göra. Därför besökte vi Asia Power Week i Bangkok, berättar Supportföretagets vd Tove Åkerman-Stenman och företagets marknadsanalytiker Mia Markgren.

– Mycket för att skapa en förståelse för andra länders energikonsumtion, men också för att se vad vi kan göra. Dialogen mellan länder och kontinenter behöver vara levande och vi behöver i framtiden förstå marknadens rörelser när det kommer till energibehovet.

I den bästa av världar konkurrerar de förnyelsebara energikällorna ut de fossila energislagen.

– Men hur kan vi påskynda detta? Vad kan du och jag göra? Vad kan vi som land göra och hur kan vi globalt agera tillsammans? Vi tror på en dialog över gränserna, både lands- och kulturgränser, säger de två.

Under Asia Power Week i Bangkok var ett ämne för diskussion ”Renewable Disruption to Market Design”.

– En intressant aspekt är att om vi till några få

procent skulle täcka öknen i Sahara med solceller så skulle det räcka till hela jordens energianvändning. Det tål att funderas på, säger Mia Markgren.

Tove Åkerman-Stenman fyller i:

– Vad är det då som hindrar? Forskningen pågår kring nya sätt att utnyttja bland annat sol, vind, vatten och biomassa, men världsekonomierna och marknaden styr fortfarande till stor del utvecklingen.

Diskussionen i frågan handlade om kostnader, om hur energianvändningen påverkar den globala uppvärmningen, om problemet att lagra energi – och inte minst om vilka ekonomiska krafter som styr.

– För oss från Supportföretaget, som verkar inom energibranschen, kändes det angeläget att vara med i Bangkok. Detta är ett viktigt ämne för dialog och samförstånd. Hur det än är så finns det hinder som vi behöver ta oss över, både marknads- mässiga och ekonomiska. Vi måste tillsammans skapa framtidens energi. En sak är nämligen helt säker. De fossila bränslena kommer en dag att ta slut och kommande generationers framtid handlar mycket om det vi gör idag. ●



Mia Markgren, marknadsanalytiker på Supportföretaget i Bangkok på Asia Power Week.



Olika länder har olika förutsättningar. Så här kan exempelvis elnätet se ut i Bangkok.



REGERINGEN HAR NU lagt fram en ny budgetproposition. Vill man närmare granska vad en regering gör och tänker göra, är budgetpropositionen den bästa läsningen. Det gäller även energipolitiken. Statsbudgeten är ett enormt dokument på tusentals sidor. Själva budgetpropositionen är bara en del av statsbudgeten och bara en "liten" tegelsten på 1200 sidor inklusive bilagor och där är fokus på statens inkomster och utgifter. Men sedan tillkommer alla bilagor som täcker in de olika utgiftsområden och där regeringen närmare redogör för hur man använder statens medel och vad som görs inom olika departement och myndigheter. Det är 27 olika skrifter förutom själva budgetpropositionen.

En läsning av dessa dokument ger en betydligt bättre översikt över vad regeringen gör och kommer att göra, i jämförelse med att bara följa politiska tal, utspel och debattinlägg.

Utgiftsområde 21 handlar om energifrågorna och där täcks det mesta av vad regeringen gör på energiområdet in. Energipolitiska frågor dyker också upp inom andra utgiftsområden som utgiftsområde 20, allmän miljö och naturvård, utgiftsområde 22 kommunikation, utgiftsområde 23 areella näringar, landsbygd och livsmedel och utgiftsområde 24 näringsliv.

Att läsa igenom budgetpropositionens bilaga utgiftsområde 21 energi, är nog det snabbaste och enklaste sättet att få en översikt över vad regeringen

tänker göra när det gäller energipolitiken.

En läsning av årets budgetproposition och utgiftsområde 21 energi visar att regeringens åtgärder och tänkande kretsar kring tre huvudområden, elmarknadsfrågor inklusive elnäten, satsningar på energieffektivisering och satsningar på förnybar energi.

Det är områden där det råder ganska mycket politisk konsensus och där det är lätt att göra upp över blockgränsen, vilket energikommissionen och energiöverenskommelsen visar. Det finns inte några politiska strider om satsningar på energieffektivisering eller olika elmarknadsfrågor. Det råder en ganska bred politisk samsyn om satsningar på förnybar energi. Däremot finns det olika uppfattningar om subventioner till förnybar energi och där kan det bli diskussioner inför riksdagsvalet nästa år.

När det gäller fjärrvärmemarknaden verkar regeringen vara ganska nöjd med hur det fungerar. Satsningen på Prisdialogen har utvärderats och regeringen tycker att det fungerar bra och kompletteras fint av Fjärrvärmenämnden.

En rapport från Konsumentverket kommenteras också av regeringen. Den visar att elmarknaden har kraftigt förbättrats senaste året ur en konsumentsvinkel.

Elnätsfrågorna blir allt viktigare för regeringen. Elhandlarcentrisk modell, effektföråran som blir allt viktigare, att hantera ökad andel variabel elproduktion, smarta elnät, rättstvister om tillämpningen av elnätsregleringen – allt detta mynnar ut i att elnätspolitik blir allt viktigare.

Den energipolitiska verkligheten präglas av att alltmer avgörs i Bryssel. Svenska utredningar och svenska politiska förslag handlar delvis om svenska tillämpningar av beslut som redan fattats på EU-nivån.

Hela paketet om ren energi håller på att förhandlas i Bryssel. Det är inte helt enkelt. Man ska först komma fram till en majoritetslinje i Europaparlamentet. Medlemsstaterna behöver komma överens i ministerrådet. Sedan ska Kommissionen, Parlamentet och Rådet komma överens om ett gemensamt beslut.

På agendan finns nu både framtida inriktningen för utsläppshandeln, förnybartdirektivet, energieffektiviseringsdirektivet, direktivet om byggnaders energiprestanda, ny design för elmarknaden, fördelning mellan medlemsstaterna när det gäller att minska utsläppen i sektorer utanför utsläppshandeln, samordnad styrning av energiunionen m.m.

Allt detta kommer så småningom att hamna i svensk lagstiftning och svenska propositioner från regeringen. En gemensam Energiunion, vilket är den riktning som man arbetar för inom EU, kommer att kräva att beslutsfattandet på energiområdet kommer att flyttas till Bryssel i större utsträckning. ○

Returadress

Supportföretaget
Att: Tove Åkerman-Stenman
Stenby 12, 731 91 Köping

B

PORTO BETALT
PORT PAYÉ

Form: gommron, Text: Ordskloset



www.supportforetaget.se
Kundservice: +46 (0)221 42 000

Passion för Energi är en miljömärkt energibranschtidning, kostnadsfri och helt fri från reklamfinansierade reportage. Den är vårt sätt att ge tillbaka inspiration till en fantastisk bransch. Vi som ger ut Passion för Energi är ett ledande marknadsundersökningsföretag inom energibranschen. Vi tror på marknadsundersökningar utöver det vanliga och träffsäkra analyser där statistiken får gå hand i hand med innovationen, känslan och upplevelsen. Här får ni ta del av allt det spännande som händer i vår värld, ute hos våra kunder och inom energipolitiken. Oavsett om du är kund hos oss idag eller inte, låt dig inspireras. Varmt välkommen!

