



Passion för energi

"Energi- debatten är levande"

– krönikören Stefan Swärd
granskar branschen

Jens Isemo om **Linde
Energis framgångar**

Tidaholms **sensationella**
uppryckning

Sandviken Energi
investerar i framtiden

Så görs en NMI

Energi för alla

Supportföretaget växer. Intresset från energibolag att få specialsydda kundnöjdhetsundersökningar, NKI, ökar. Även medarbetarundersökningar, NMI, är ett växande segment.

ETT SAMHÄLLE behöver bra energi för att fungera. Ett energibolag behöver bra energi för att fungera. Medarbetarna behöver energi för att fungera.

Ni fattar: alla behöver energi.

Olika sorters energi.

Tove Åkerman-Stenman, vd för Supportföretaget, åkte i vintras TjejVasan för första gången.

– En utmaning som gav mig massor av energi, konstaterar hon.

Energi som säkert bidrog till att hon av Svenskt Näringsliv utsågs till Västmanlands mest företagsamma person förra året.

Annars får hon mycket av sin energi i arbetet.

– Jag tycker att energibranschen är den coolaste branschen. Att varje dag möta människor i den branschen, som jag har förmånen att göra, ger mig en enorm positiv energi. Då är det roligt att gå till jobbet varje dag, säger hon och konstaterar att det borde vara en mänsklig rättighet att trivas på sitt arbete.

Där kommer NMI in i bilden.

– Under att vi i många år tagit temperaturen på

energibranschens kunder genom att göra NKI, kundundersökningar, har vi många gånger fått önskemål om att göra NMI, medarbetarundersökningar, också. Vi har gjort ett antal genom åren, hittat ett starkt koncept och kör nu även sådana fullt ut, säger hon.

– De undersökningarna ger energibolagen en samlad bild av situationen på företaget och vi ger även utvecklingsförslag byggda på de uppgifter vi fått vid djupintervjuer av personalen. Dessutom ger vi alla affärsområdeschefer eget utvecklingsmaterial, också utifrån resultaten i undersökningen.

50-TAL BOLAG

Supportföretaget fortsätter att växa – både i antal anställda och i antal kunder.

– Vi har ett 50-tal energibolag som vi arbetar med. Och hela tiden får vi nya förfrågningar, berättar hon och avslöjar att hon ibland vaknar mitt i natten, klarvaken och kommer på utvecklingsförslag till ett energibolag som ska få sin leverans eller ett nytt sätt att fråga eller en ny strategi vid analysarbetet eller...

På tal om energi, alltså. ○

A portrait of Tove Åkerman-Stenman, a woman with long, wavy dark hair, smiling and standing with her arms crossed. She is wearing a dark purple button-down shirt over a black top. The background is a blurred industrial harbor scene with a large red ship and a yellow crane.

Tove Åkerman-Stenman,
vd för Supportföretaget,
under en arbetsresa i
Bangkok. Med världen som
arbetsfält får energin ständigt
nya dimensioner.

Rekord i Tidaholm

– kundnöjdheten sköt i höjden

Tidaholms Energi höjde sitt NKI med 9,0 enheter. När Supportföretagets analytiker såg siffran var de tvungna att dubbelkolla. Det var en så sensationell höjning. Men den stämde. Vi åkte till Västergötland för att kolla vad som händer.





TIDAN RINNER vackert genom samhället Tidaholm. 13 000 invånare. Känt för tändsticksfabriken Vulcan och köksinredningsföretaget Marbodal.

Tidaholms Energis kontor, från 1916, kan vara ett av branschens vackraste – men kanske inte helt praktiskt för kunderna. Tills nu. Men låt oss återkomma dit.

Vi backar bandet först och landar för ungefär 10 år sedan. Det kommunalägda bolaget beslutar sig för att bygga en ny panna för 60 miljoner.

Beslutet blir starten på en följetong i media som, för att göra en lång historia kort, slutar med att pannan blir väsentligt dyrare än planerat och både vd och styrelse får gå och förtroendet för Tidaholms Energi körs i botten.

–Det var så illa så att personalen knappt ville ta på sig jackorna som det stod Tidaholms Energi på, minns Mattias Andersson, nuvarande vd:n.

Han konstaterar vidare:

–Många i samhället var riktigt förbannade. En ny vd anställdes, min företrädare alltså, och gjorde ett bra jobb som jag sedan fick fortsätta när jag blev vd 2013.

I en NKI som genomfördes 2014 kom turerna kring pannan upp. Även stadsnätet fick stark kritik.

BRA VERKTYG

Mattias Andersson betonar vikten av kundundersökningar.

–NKI är ett bra verktyg, om man vet att det är statistiskt fastställt. Supportföretaget är duktiga på detta. Även om våra siffror inte var bra 2014 så var NKI-undersökningen bra.

Han betonar gång på gång att Tidaholms Energi är till för tidaholmarna.

–Vi måste få kvitto på att vi gör rätt saker. Vid leveransen av NKI:n 2014 fick vi en rad konkreta tips från Supportföretaget. Vi tog tag i en del av dessa och satte själva fokus på att förbättra oss i arbetet med kunder.

Han beskriver Tidaholm och tidaholmarna.

–En rätt välmående kommun, socialdemokratiskt styrd sedan evigheter. Folk

säger som det är här. I kommentarerna i NKI:n kunde det stå om någon av våra anställda att ”det är en bra jäkel”. Folk är raka här...

Han låter meningen hänga i luften och avslutar den:

–...och därför är det viktigt att vi står för vad vi gör. När vi tog ett omtag efter missnöjet hade vi det i fokus. Vi är till för tidaholmarna och måste lyssna på dem.

Han menar att tidaholmarna som grupp är lokalpatriotiska.

–När vi startade elhandel såg vi lojaliteten. Vi fick cirka 3300 kunder av 6600 möjliga på två år. Det var en siffra vi hade hoppats nå på tio år, säger han.

De förstärkte kundservicen. De blev aktiva på sociala medier för att ge information. Mängder av små trevliga detaljer infördes. När elavtalet skickas hem ligger till exempel även chokladbitar i kuvertet. De hade eget konstverk i den stora konsterundan. Nyhetsbrev skickas ut regelbundet. När det ska grävas för fiber i ett område bjuds alla grannar på fiberkorv och får fråga de som ska gräva vad som kommer att hända.

Han skrattar:

–Vi satte in en annons där vi skrev att vi bjöd på kaffe för den som ville prata fiber. Det var kö här på morgonen. Våra stackars fibertekniker drack kaffe hela dagarna.

–Teknikerna vädjade därför inför nästa gång att vi skulle ta bort det där med kaffe. Och det gjorde vi. Men tidningen missade att ändra.

Det blev påtår om man säger så...

TILLGÄNGLIGHET VIKTIGT

–Vår kundservice är fenomenala på att förklara. Allt. Vi måste vara tillgängliga. Vårt existensberättigande är det lokala, slår han fast.

Tidaholms Energi har plötsligt blivit en spelare som märks. Man sitter med i näringslivsgrupper, centrumgrupper, utvecklingsgrupper.

–Vi har avkastningskrav från ägarna, förstås, men vi tar inte ut vinster. Allt går in i verksamheten igen, allt går in i Tidaholm igen. Det är viktigt att betona.





Mattias Andersson, vd för Tidaholms Energi, och hans kollegor har jobbat hårt för att öka kundnöjdheten – och lyckats sensationellt bra.

TIDAHOLMS ENERGI

Tidaholms Energi ägs till 100 procent av Tidaholms kommun. I koncernen ingår moderbolaget Tidaholms Energi AB och de helägda dotterbolagen Tidaholms Elnät AB och Tidaholms Bostad AB. De har sex verksamhetsområden: elnät, fjärrvärme, elproduktion, stadsnät, elhandel samt bostäder.

När det gjordes en ny NKI var han och kollegorna nyfikna på resultatet våren 2017.

Hade ansträngningarna gjort nytta?

Jo. Lindrigt sagt. Plus 9,0 enheter på skalan 0-100 på tre år! Supportföretaget har aldrig sett en sådan förbättring. Från verkligt missnöjda kunder till MVG i kundnöjdhet.

Mattias Andersson menar att nöjda kunder går hand i hand med bra resultat och pekar på att minus fyra miljoner 2013 har förvandlats till plus 21 miljoner senast.

Men bra kan alltid bli bättre.

–Vi investerar hårt i stadsnätet nu. Snart

är hela Tidaholm uppkopplat. Varför? Jo, för att kunderna önskar det.

BYGGER OM HUSET

Vi satsar hårt på förnybar el och har ersatt motsvarande utsläpp från 65 000 bilar. Varför? Jo, för att kunderna vill det.

Tidaholms Energi har dessutom köpt det kommunala bostadsbolaget och flyttat ihop med Mattias Andersson som vd för båda.

–Vi hittar vinster i samordningen mellan organisationerna. Mycket hänger ju ihop. Fjärrvärme och Fastighet är till exempel en avdelning nu.

Det vackra huset har som sagt varit lite

opraktiskt för kunderna tidigare.

–Därför bygger vi om entrén och flyttar om i huset. Stadsnät och kundservice är gängen som har mest besök av alla. Vissa satt på tredje våningen förr. Nu flyttar de närmare kunderna och alla sitter på första våningen. Alla som har mycket kundbesök ska sitta nära kunderna, säger Mattias Andersson.

–Vi vill vara bäst och då är tydlighet mot kunderna en nyckel. NKI:n är ett kvitto på att vi gjort ett bra jobb och nöjda kunder måste alltid vara vårt mål.

Och så säger han det igen:

–Vi är ju till för tidaholmarna! ○

En annan typ av energi

Sandviken Energi har funnits i mer än 100 år och siktar på minst 100 år till. Därför är man huvudpartner i Sandvikens IF:s projekt Framsteget – ett projekt som lika gärna skulle kunna kallas Framtiden. För det är till stor del Sandvikens framtid som projektet vänder sig till. Barnen och ungdomarna!

IDA LINDAHL, informationschef på Sandviken Energi, förklarar tankarna kring företagets inriktning när det gäller sponsring och samarbeten: – Som en del av Sandviken sedan mer än 100 år bidrar vi till att bygga infrastrukturen i kommunen. Ord som fjärrvärme, avlopp och vatten är vår vardag. Liksom förstås ordet energi. I Framsteget hittar vi en helt annan typ av energi än den som mäts i kilowattimmar. Här pratar vi om den energi som vandrar från människa till människa.

Det förstår man en kväll när vi besöker en av Framstegets aktiviteter: Nattfotboll.

– Rosa laget mot blåa laget, ropar Ram Kheri, en av ledarna.

En pojke översätter till arabiska, en annan till kurdiska, en tredje till tigrinska och

så, innan man knappt fattar vad som hänt, är det full match mellan lag i rosa och blåa västar medan lagen i svarta och röda som nyss spelat sätter sig och dricker vatten.

Ram Kheri pekar och berättar:

– Han där är precis nyanländ från Syrien. Den där killen där borta är från Afghanistan och har varit här ett år ungefär. Där har vi en från Irak och där springer en från Eritrea och han i målet är svensk och de två där borta är somalier.

JÄTTESUCCÉ

De skrattar och dribblar och som åskådare förstår man på en minut att Nattfotbollen är en jättesuccé. När andra pratar om integration är det här, en sen fredagskväll i Björksätrahallen i Sandviken, som det faktiskt konkret händer.

Martin Falk, en av de ansvariga inom Framsteget, berättar:

– Vi spelar varje fredag och lördag. I snitt kommer det 80 deltagare. Som mest var vi en gång 130. Det är mest pojkar, men vi försöker få med flickor också, och så har vi dans i en lokal intill.

Ida Lindahl berättar att Sandviken Energi fått mycket uppskattning bland invånarna i Sandviken för sitt engagemang i den hyllade satsningen Framsteget.

– En studie visar att mer än tio procent av de barn som börjar grundskolan varje år hamnar utanför samhället senare i livet. I Sandviken börjar mer än 400 barn i ettan varje år. Man vågar knappt tänka vad mer än tio procent av det blir, konstaterar Ida.

I grunden handlar det om alla människors – i det här fallet alla sandvikenbors



FRAMSTEGET

Framsteget är Sandvikens IF:s projekt. De har mer än 800 deltagare i sju aktiviteter. Målen är bland annat integration, att bekämpa utanförskap och att hjälpa ungdomar i Sandviken att hitta en meningsfull fritid. Ekonomi får inte vara ett hinder för deltagarna, så alla aktiviteter är gratis.

Sandviken Energi är huvudpartner till Framsteget. Pengarna som satsas används för att utbilda många ledare, servera 7000 mellanmål per år, busstransporter, utflykter och annat.



– lika värde oavsett ålder, kön, religion, sexualitet, hudfärg, handikapp...

– Framsteget bjuder även in andra föreningar i aktiviteter, bland annat i något som kallas Sportfritids. Det bidrog också till vårt val att stödja projektet. Liksom det faktum att aktiviteterna inte kostar något för deltagarna. Vi är övertygade om att det här i linje med vår vanliga verksamhet, kort sagt, gör Sandviken till en bättre plats att leva i. För alla, säger Ida Lindahl.

Sandvikens IF har genom året fostrat en rad idrottsstjärnor. Det är stort. Men man har också fostrat tusentals bra människor. Det är större ändå.

Och föreningen, liksom många andra föreningar, fortsätter nu tillsammans med Sandviken Energi att göra det varje månad, varje vecka, varje dag... 



Foto: Stéfan Estrassy

Lyssna på medarbetarna

En NMI görs av Supportföretagets medarbetare i flera steg. Målet är alltid att alla medarbetare ska svara, både i en digital enkät och vid personlig intervju.

VAD KUNDEN TYCKER är viktigt. Vad medarbetarna tycker likaså.

– Efter att ha levererat NKI inom energibranschen under många år fick vi allt oftare förfrågningar om att göra liknande kvalitativa undersökningar på medarbetarsidan, säger Tove Åkerman-Stenman, vd för Supportföretaget.

De skissade fram en analysmodell i flera steg som visat sig fungera oerhört bra.

– Insamlingsarbetet görs både kvantitativt och kvalitativt och genomförs i flera steg. Varje enskild medarbetare intervjuas på djupet, först genom en webbenkät, sedan vid ett personligt möte. De senaste fem NMI-studierna vi gjort har haft hundraprocentig svarsfrekvens. Engagemanget blir enormt när varje medarbetare får vara med och påverka studiens uppbyggnad, konstaterar Tove Åkerman-Stenman.

Givetvis garanteras anonymitet vid svaren och vid leveransen av en NMI är materialet avkodat så att det inte går att spåra till en enskild person.

Leveransen sker i form av en inspirationsdag hos energiföretaget.

I samband med leveransen görs en noggrann genomgång av de sex olika frågeblocken som undersökningen bygger på. Supportföretaget levererar utvecklingsförslag baserat på både de statistiska delarna som medarbetarstudien genererat, men också på de subjektiva delarna som kommit fram i dialogen med medarbetarna.

Just dialogen menar Tove Åkerman-Stenman är viktig.

– Vi djupanalyserar svaren som medarbetaren lämnat i både webbenkät och vid den personliga djupintervjun. Varför är han eller hon nöjd eller missnöjd? En del saker är lättare att prata om än att skriva. Och alla människor tycker inte om att uttrycka sig i skrift. Vi får många förtroenden och garanterar alltid full anonymitet, säger hon.

Hon betonar att det viktigaste, vid sidan av en samlad bild av situationen på företaget, är att ledningen får utvecklingsförslag byggda på verkligheten.

– Vid sidan av förslagen som hela företaget får ser vi också till att varje affärsområdeschef får ett eget utvecklingsmaterial när det gäller sitt ledarskap, vilka är styrkorna och vad behöver just den chefen utveckla. Det har visat sig väldigt uppskattat. ○



SÅ HÄR GÖR VI

Upptaktsmöte på plats hos kunden.

Frågebatteri och praktiska detaljer kring medarbetarstudien skräddarsys utifrån energibolagets specifika situation.

Förberedelser, anpassningar och implementeringar. Beställarens unika situation appliceras på det team som skall genomföra hela studien – men ändå säkerställs en hög statistisk jämförbarhet för framtiden och med andra bolag i branschen.

Intervjuer. Samtliga medarbetare inom organisationen intervjuas, vd:n undantaget. Intervjuer med medarbetarna sker i två, alternativt tre steg.

Steg 1) Digital enkät med frågor.

Steg 2) Professionella intervjuare besöker energibolaget under två dagar för att intervjua varje medarbetare på plats.

Steg 3) De medarbetare som ej kunnat delta vid intervjun på plats telefonintervjuas istället.

DET HÄR FRÅGAR VI OM

Medarbetarstudien delas upp i sex olika block och innefattar totalt cirka 35 specifika frågor.

1. Överlag trivsel.
2. Jobba tillsammans.
3. Företagets mål.
4. Ledarskap-chef/vd.
5. Attraktiv arbetsplats.
6. Arbetsmiljö.

Varje energibolag kan dessutom lägga till specifika frågeställningar unika just för det bolaget.



SÅ HÄR ANALYSERAR VI

Analysen sker i tre steg. Den första analysen sker direkt efter första insamlingen av de digitala enkäterna. Denna analys görs av vår chefsanalytiker och ligger sedan till grund för varje enskild medarbetares intervju på plats hos energibolaget. Den andra analysen sker efter genomförda intervjuer på plats och/eller efter genomförda telefonintervjuer med de medarbetare som av olika anledningar inte kunde delta vid det fysiska intervjutillfället. Den sista och tredje analysen sker i kombination av Supportföretagets föranalytiker och chefsanalytiker.

Jens Isemo är en profil i energi-Sverige. Linde Energi, där han är vd, fick bra resultat i en NMI – och jobbar hårt för att bli ännu bättre.

Hallå där...

...JENS ISEMO, VD FÖR LINDE ENERGI, VARFÖR GÖR MAN EN NMI?

– Trygga, engagerade medarbetare som trivs på sitt arbete är en viktig framgångsfaktor för vårt bolag, kanske den allra viktigaste. Eftersom vi är målstyrda blir det viktigt att mäta och följa upp medarbetarnas uppfattning om bolaget och arbetsplatsen.

BESKRIV LINDE ENERGI!

– Linde Energi är ett kommunägt energibolag i Bergslagen. Vi är knappt 50 medarbetare, omsätter drygt 200 mkr per år och har ett ekonomiskt resultat efter finans på drygt 35 mkr. Våra verksamheter är eldistribution, elproduktion, värme samt elhandel.

OCH VEM ÄR DU?

– Har arbetat 20 år inom Fortumkoncernen i olika roller inom energibranschen, tog 2009 steget över till vd-skapet för Linde Energi, 2013–2016 var jag vd för Karl-skoga Energi & Miljö och är sedan juni 2016 tillbaka som vd för Linde Energi. Har hela tiden bott i Örebro som varit en bra bas för olika roller inom en spännande energibransch.

VILKA ANDRA SÄTT VID SIDAN AV NMI KAN DU, SOM LEDARE, ANVÄNDA FÖR ATT TA TEMPERATUREN PÅ ARBETSPLATSEN?

– Det absolut viktigaste är att vara en närvarande ledare. Är man närvarande såväl fysiskt som psykiskt skapas bra förutsättningar för engagemang och delaktighet. Andra sätt är att mäta och följa upp frisknärvaron, tillbud samt eventuella olyckor kopplade till arbetsmiljö.

VILKA ÄR FÖRDELARNA MED NMI SOM VERKTYG?

– Man får ett eller flera nyckeltal som går att följa upp över tid och kan jämföras med andra. Det är även bra om det utförs av en extern part.

HUR FUNGERADE DEN NI GJORDE GENOM SUPPORTFÖRETAGET?

– Det fungerade jättebra. Jag gillar kombinationen där medarbetaren först svarar på ett antal frågor och att svaren sedan följs upp med ett personligt samtal. Supportföretagets medarbetare uppträder på ett engagerat sätt vilket bidrar till ett stort engagemang från våra medarbetare. »



INTERVJU

Jens Isemo – Linde Energi

VILKA SVAR FICK NI SOM DU SER SOM INTRESSANTA?

–Först och främst hade vi 100 % deltagande vilket gör resultatet trovärdigt. Sen fick vi en hel del bekräftande svar och en del konstruktiva synpunkter.

KOM SUPPORTFÖRETAGET MED ÅTGÄRDSFÖRSLAG?

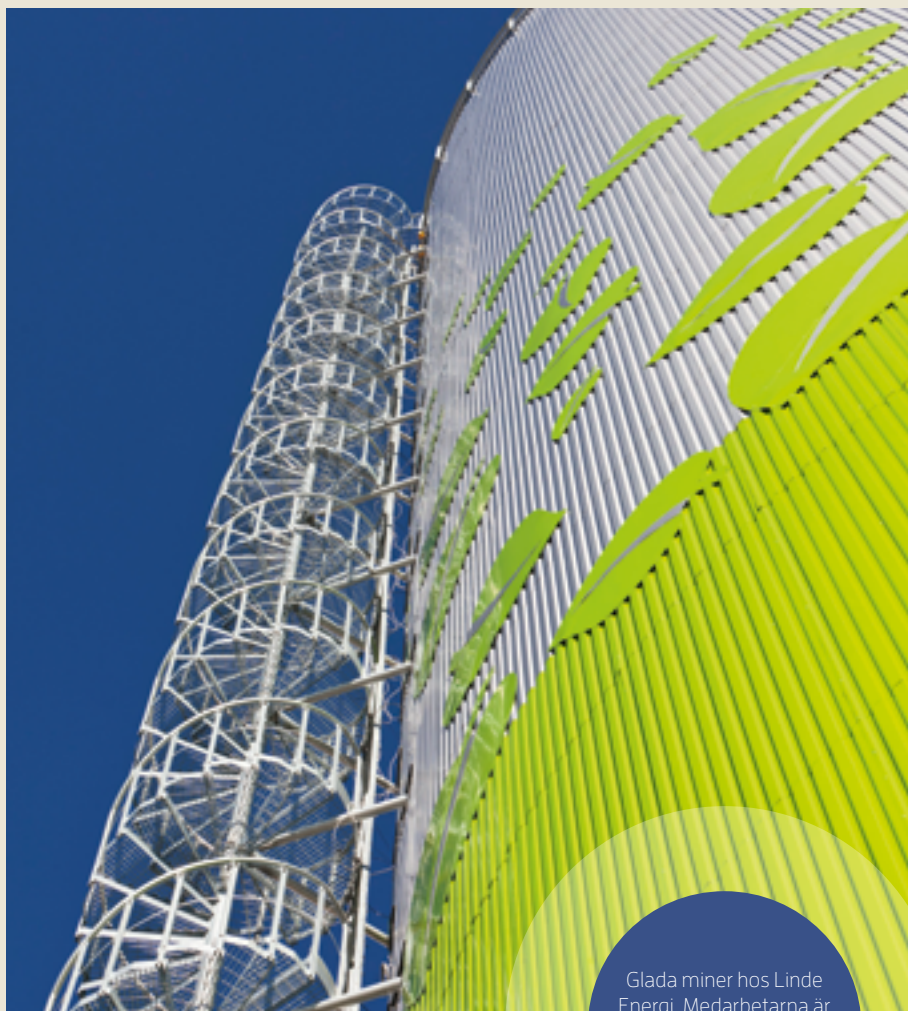
–Vi har fått med några åtgärdsförslag utifrån de resultat vi fick. Det var både fokus på att behålla och förbättra.

HUR KOMMER NI ATT JOBBA MED DE SVAR UNDERSÖKNINGEN GAV?

–Vi fick ett mycket bra resultat som helhet med ett NMI på 81,6 för vårt bolag. Resultatet har presenterats på vår medarbetardag för hela bolaget i april. Då hade vi även gruppövningar där vi aktivt arbetade med resultatet.

HUR FÖLJER NI UPP DETTA SENARE?

–Det är ett chefsansvar att följa upp och förankra det här arbetet. På bolagsnivå gör vi ett litet omtag kring vår värdegrund samt att stärka vår förbättringskultur – eller med andra ord sätta ära och stolthet i att alltid försöka bli lite bättre. ○



Glada miner hos Linde Energi. Medarbetarna är som alltid företaget och om de trivs, ja, då går ofta företaget bra.





MARKNAD OCH POLITIK är de viktiga styrsystemen i västvärldens demokratier. När länder mer präglas av marknad än politik brukar de klassas som mer högerinriktade. Vänsterinriktade regimer präglas mer av politiken än marknaden.

En långsiktig utveckling i Sverige har varit att marknaden har tagit över på politikens bekostnad. På sjuttioalet diskuterades till exempel om staten skulle ta över bankerna och försäkringsbolagen i större utsträckning. Den frågan är politiskt död idag. Istället diskuteras om utvecklingen har gått för långt när det gäller företagandets betydelse för att producera välfärdstjänster.

Sverige har klassats som en blandeekonomi under många år. Stat, politik och marknad har varit ganska jämnstarka och levt i symbios och samförstånd. En allmän uppfattning är att blandningen har kommit att mer präglas av marknaden.

Men politik och marknad är inte konkurrerande storheter utan förutsätter varandra. En av politikens viktigaste uppgifter är att värna om att marknaden fungerar. Brist på konkurrens är av de mest skadliga inslagen i en marknadsekonomi. Marknaden klarar inte själv av att garantera sin stabilitet och överlevnad, där behövs politiken.

Energibranschen hör till våra allra mest politiserade branscher. När elmarknaden avreglerades för cirka 20 år sedan trodde många att politikernas

inflytande över energibranschen skulle avta. Men det har snarast blivit tvärtom. Efter åtta år med alliansregering fortsätter statens ägande i Vattenfall och det ifrågasätts inte idag. Utförsäljningen av kommunala energibolag har stannat av.

Det verkar som att de politiska reglerna och ingreppen på energimarknaderna aldrig upphör. För några år sedan var den heta frågan att elpriserna var för höga. Konkurrensverket levererade utredningar. Marknaden fungerade inte, trumpetades ut från den ena konferensen efter den andra. Kraven var politiska åtgärder för att få ned elpriserna.

Senaste åren har budskapen varit de motsatta. Elpriserna är för låga. De låga elpriserna skapar ett stort antal problem, men även här hamnar debatten i politisering. Det är politiken som skapat de låga elpriserna och det är politiken som ska göra något åt det.

Energiproduktionen har miljöeffekter och de politiska striderna handlar ofta om hur stora miljöeffekterna är och hur de ska bedömas. Energianvändning kan också leda till miljöeffekter. Dessutom fungerar energisystemet som det moderna samhällets blodomlopp. Fungerar inte energiförsörjningen skulle det leda till en akut samhällskris inom något dygn. Det bidrar också till att politiken blir viktig för energibranschen och energiförsörjningen.

Dessutom är infrastrukturen delvis präglad av naturliga monopol. Det är inte samhällsekonomiskt försvarligt att bygga parallella konkurrerande elnät, fjärrvärmenät eller naturgasledningar. Detta bidrar också till att politisera branschen.

Under 50- och 60-talet var vattenkraftens utbyggnad den stora energipolitiska stridsfrågan. Sedan tog kärnkraften över som det energipolitiska stridsämnet. Kärnkraften är fortfarande politiskt känslig och politiserad på grund av att de politiska partierna har så starka åsikter om kärnkraftens välsignelse eller förbannelse.

Idag är det andra stridslinjer som håller på att utvecklas angående energipolitiken. Skatter och subventioner till olika energislag är en politisk stridslinje. Inte minst gäller detta utvecklingen av förnybar energi till transportsektorn, där EU:s regler för beskattning och subventioner skapar stora bekymmer för svensk politik.

Miljödebatterna om energiproduktionen kommer att fortsätta. På EU-nivån är miljödebatten om biobränslen en inflammerad fråga. Klimatdebatten kommer att fortsätta, vi är fortfarande bara i början av att ställa om samhället i en klimatneutral inriktning. Elnätspolitiken kommer förmodligen att bli en allt viktigare fråga i den politiska debatten.

En slutsats är, energipolitiken och energidebatten lever mer än någonsin. ●

PASSION FÖR ENERGIS KRÖNIKÖR STEFAN SWÄRD ÄR DOKTOR I STATSKUNSKAP OCH HAR ARBETAT MED ENERGI/MILJÖ I 20 ÅR.



B
PORTO BETALT
PORT PAYÉ

Form: gomaron, Text: Ordskole



www.supportforetaget.se

