

NORDISKT FJÄRRVÄRMESYMPOSIUM

Ålesund, Norge 14-15 juni 2004



Här är vi!

Älvkarleby

Bolaget i korthet

- Startade 1984
- Antal anställda: 2
- Antal kunder: 168 varav 134 villor
- Energileverans: 27 GWh
- Omsättning: 10,4 Mkr
- Ägare: Älvkarleby Kommun, 9 200 invånare
- Årets fjärrvärmeföretag 2002

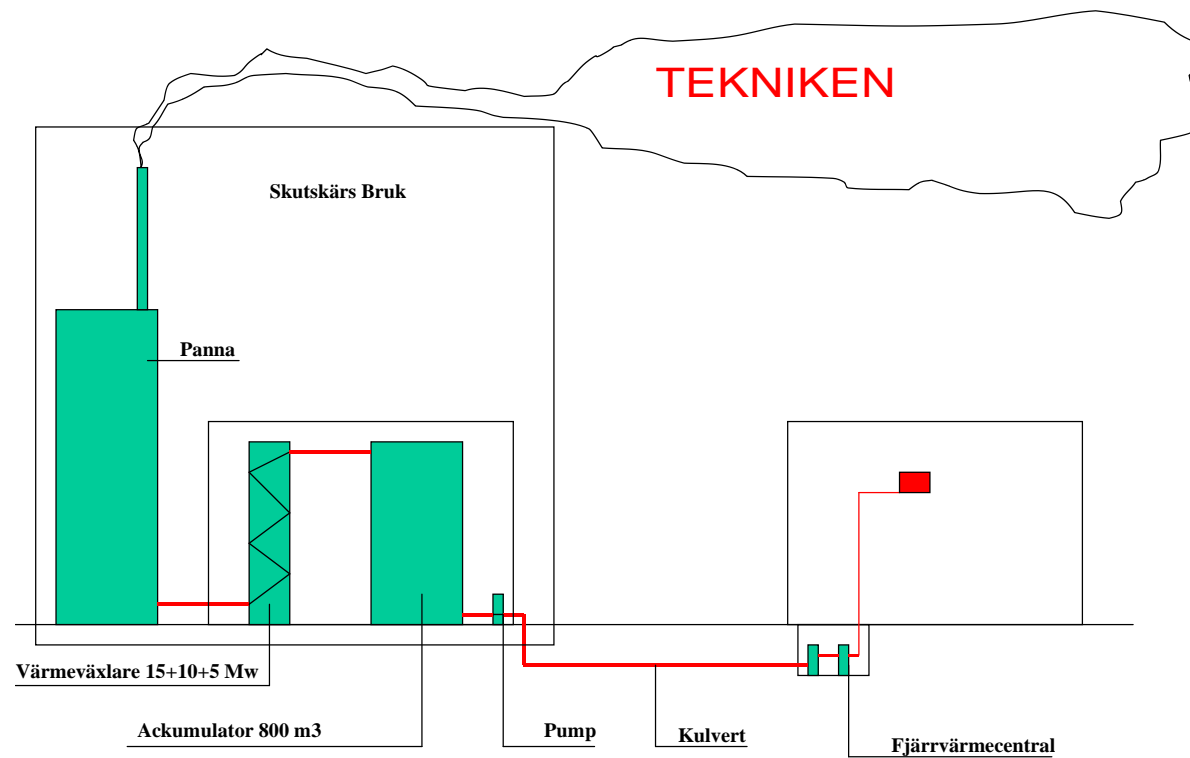


Älvkarleby Fjärrvärmes plats i samhället - En närvarande kommunmedborgare



Resultatet:

- Genomsnittligt resultat under 20 år:
- 26 %

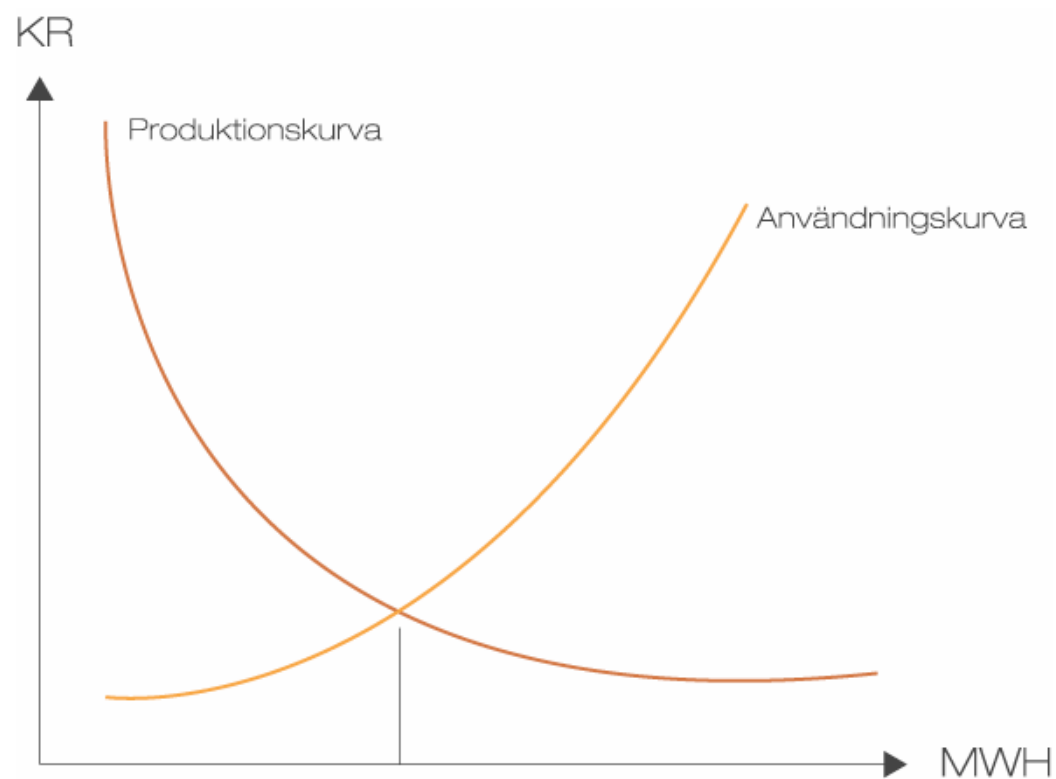


Skälen till att vi vill närma oss slutkunden med våra affärer är:

- Dels tekniska
- Dels marknadsmässiga

Tekniska:

- Nyproduktion baserad på biobränsle kostar 3000 kr/KW
- Alternativt kan vi alltså investera upp till 3000 kr/KW genom att frigöra effekt för en pågående expansion
- Vi har reducerat effektbehovet med 15%
- Vi vill anpassa kundens temperaturbehov efter våra produktionskostnader
- Vi har sänkt returtemperaturen med 10 grader



Energieffektivisering

- Är inte ett hot
- - utan en möjlighet
- Om du tar betalt på rätt sätt

Marknadsmässiga

- Vi skapar utrymme för nya affärer med kunden
- Vi ökar kundnyttan
- Vi ökar miljönyttan
- Vi ökar förädlingsgraden
- Vi ökar servicenivån

Servicenivå

- Servicenivån är ett konkurrensmedel
- Servicenivån bestäms av vad som ingår i ditt erbjudande till kunden
- Fjärrvärmen har en hög servicenivå, men den kan bli högre
- Vi kommer att leverera inomhusklimat till kunden, och ta betalt per m²

Förädlingsgraden

- Vi vill inte hamna i en situation där kundens enda intresse av det vi levererar är priset
- Vi vill utveckla affären fjärrvärme tillsammans med kunden
- Tilläggsavtal har ofta högre marginal än KWh
- Många är de som har synpunkt på vad mjölk får kosta,
ingen bryr sig om vad yoghurt kostar

Servicenivå och kundvård

- Servicenivå är vad du enligt avtal ska leverera till kunden
- Kundvård är hur du gör det

Kundvård

- Är tillväxtträdets rötter
- Du är den enda fjärrvärmeleverantören på din ort
- En av få missnöjesyttringar kunden kan ge, är att inte köpa nya avtal av dig
- Ökade kundandelar mer intressant än ökade marknadsandelar
- Kundvård är en överlevnadsfråga

Samhällsmålen

- Bolaget ska utifrån ett affärsmässigt och kundorienterat synsätt bidra till en hållbar utveckling
- Med fjärrvärmeleveranser och datakommunikation som bas, ska tjänster utvecklas och tillhandahållas som stärker kommunens utveckling och konkurrenskraft

Affärsidé

- Älvkarleby fjärrvärme ska erbjuda kunderna ett sunt inomhusklimat
- Baserat på fjärrvärmeleveranser ska tjänster erbjudas som ökar kundnyttan
- Detta ska i enlighet med hållbar utveckling såväl ekonomiskt, miljömässigt som socialt



Nordiskt Fjärrvärmesymposium Ålesund, Norge, 14-15-juni 2004

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.