



**Kenneth reflekterar över sina 25 år som vd**

**Monica fick SHEs Miljöpris 2016**

*Monica Yngvesson*

**Kuponger i tidningen till årets  
SHE-dag 4 september**

*Augusti 2016*

**SHE**

DEN LOKALA KRAFTEN

## VD - 25 ÅR

*Den 15 oktober 1991 fick jag förtroendet att bli vd för Sala-Heby Energi AB, som i takt med att flera bolag har bildats också utvecklats till en koncernchefsroll. När man nu sitter och tänker tillbaka på dessa 25 år, är första tanken vad tiden har gått fort och det gör det när man har roligt och det är något som präglat alla mina år på SHE.*

*Jag tycker det varit väldigt roligt och det finns egentligen inga andra minnen.*

I början av november 1991 så gjordes en intervju med mig i Sala Allehandan, av Benny Wetterberg, förövrigt en mycket bra journalist, som ingav både respekt och integritet. Där fick jag möjlighet att göra något av en programförklaring, där tonvikten var att lämna stenkol som huvudbränsle, mot förnybara bränslen. Vidare att verka lokalt. Med fantastiska medarbetare lyckades vi mycket snart konvertera kol mot träpellets i den befintliga pannan som bara var tio år gammal och undvek således en jättestor investering. Under den korta tiden innan konverteringen blev ett faktum, gjordes två saker, det ena var att Norbergs Brikettfabrik i Norberg etablerades, genom samarbetet med SHE i stor skala. Det andra var att Länsstyrelsens önskemål att SHE skulle kostnadsfritt elda oljesot som var en lokalt lagrad gratis restprodukt och detta kunde vi göra tack vara att vi hade en mycket avancerad rökgasrening. Denna förbränning skedde under en hel vinter, så på kort tid kunde vi konvertera bort fossila bränslen och dessutom hade vi en riktigt bra kassa.

Hela 1990-talet blev sedan huvud-

bränslet träpellets och inriktningen var att etablera SHE-värme, vilket betydde att många flera fick tillgång till vår värmeprodukt, oavsett om de var i närhet av fjärrvärmekulvert eller inte, detta betydde att vi etablerade många nya värmecentraler och ibland med enskild uppvärmning i ett hus. Det som var lika var att alla betalade efter samma värmeflexa.

1990-talets största händelse var förstås avregleringen av energimarknaden som skedde 1996. Det var en mindre "revolution" i vår bransch och något som verkligen vitaliserade densamme.

Branschen förutom elnät, utsattes för konkurrens och vi fick kunder inte bara anslutningspunkter. Denna lagstiftning tror jag är det bästa som hänt under mina drygt 37 år i branschen. Nu startade nämligen en produkt och tjänsteutveckling som involverade kunderna. Vi kom på ett påtagligt sätt närmare marknad och kund. Mina ambitioner har alltid varit att verka för kundens bästa och jag hoppas verkligen det åtminstone



### Kontaktuppgifter SHE

#### Huvudkontoret, Kundcenter

Måndag - fredag 08:00-17:00  
Besöksadress: Fabriksgatan 14  
Postadress: Box 34, 733 21 Sala

#### Hemsida:

[www.sheab.se](http://www.sheab.se)  
[www.hesab.nu](http://www.hesab.nu)

Tel kundtjänst: 0224-576 10  
e-post: [kundtjanst@sheab.se](mailto:kundtjanst@sheab.se)  
Tel. växel 0224-576 00

#### Ansvarig utgivare:

Kenneth Mårtensson  
Produktion: SHEs personal, tryckt på miljövänligt papper



då och då märkts i vårt agerande och förhållningssätt.

I slutat av 1990-talet började vi fundera på kraftvärme, dvs. att samtidigt producera el och fjärrvärme. Tankarna var självklara ur ett energisystemperspektiv men elpriserna var låga, till och med lägre än vad de är nu. Men räntor och industrikonjunkturen var också låga och tack vara en kompetent och framåtsyftande styrelse så togs ett beslut om den största enskilda investeringen som gjorts i Sala dittills, nämligen ett kraftvärmeverk. Investeringen var på 141 MSEK och ett bidrag erhöles på 27 MSEK. Några år senare var elpriserna högre och likaså räntorna, dessutom högkonjunktur. En motsvarande anläggning kostar 3-4 gånger mera idag. Nu är det mer än 15 år sedan Silververket togs i drift och det har verkligen levt upp till förväntningarna och under resan varit föremål till att flera affärer. Ett samarbete ingicks med Svenska Shell AB under några år, samarbetet gav oss möjlighet att komma in på den europeiska certifikatsmarknaden. Samarbetet som också var på ägarsidan gav ett rejält netto när vi summerade försäljning av aktier och återköp av desamme.

Under Silververkets tid har en stadig utveckling skett, den största är en etablering av en rökgaskondenseringsanläggning som återtar energin i rökgasen som är mycket när man eldar med blöta bränslen dvs. rå träflis.

I början av 2000-talet etablerades ytterligare ett externt ägarsamarbete, inom bredbandsområdet, i och med att bolaget Sala-Heby Energi Bredband AB bildades där SHE hade majoritetsägandet. Syftet med denna verksamhet var att etablera snabb bredbandsuppkoppling på bred front. Under de år som detta bolag var aktivt och SHE delägare så etablerades det bredband i ganska stor omfattning i tätorten. 2010 lämnade SHE denna verksamhet, för att ännu bättre kunna fokusera på energi, miljö och klimatfrågor.

Bolaget HESAB bildades som ett gemensamt bolag mellan Heby kommun och SHE med inriktning närvärme, dvs. fjärrvärme i mindre skala. Verksamheten och bolaget blev mycket lyckat och flera värmeanläggningar i Sala och Heby kommuner byggdes och togs i drift. Efter ett antal år köptes Heby kommun ut och all verksamhet inkorporerades i SHEs värmeverksamhet och det blev tydliga synergieffekter. Då lades HESAB i vila men fick en ny och oerhört viktig roll några år senare, nämligen att jobba med energieffektivitet och energismarta produkter. Denna rolla har bolaget idag med en mycket utvecklad verksamhet.



På elnätsidan har det också hänt en hel del, bl.a. har elnätet i Saladamm förvärvats och därmed har de kunderna erhållit samma låga elnätstaxa som övriga SHE-kunder. Det stora gatubelysningsprojekt i Sala som egentligen bedrivits i två steg är också något jag vill omnämna. Först efter förvärv av gatubelysningsanläggningen så ersattes all kvicksilver med högtycksnatrium, som dessutom var mera energieffektiv och i nästa steg skedde en konvertering till intelligent LED-

teknik, där varje armatur kan styras individuellt och energiförbrukningen är verkligen låg och livslängden är extremt lång. Detta är verkligen ett jättelikt resurs- och miljöprojekt.

Kunden har alltid stått i mitt fokus. Kunden har alltid varit min uppdragsgivare i den meningen att det inte finns något viktigare än nöjda kunder på kort och lång sikt. Detta är en process, med mycket kunddialog och kontakter. Glad blir man när senaste resultatet av kundenkäten kom, nom ramen för Nöjdhetsindex, vilket var högt. Det har också alltid varit viktigt att kunder tillika uppfattar oss våra produkter/tjänster som justa och bra. Dessutom skall kunden kunna påverka sina kostnader, detta gör vi genom att ha dialog och taxor som inte på energisidan innehåller några fasta avgifter.

Glad är jag också att kunna få lämna över rodret till min efterträdare, Håkan Carefall och samtidigt konstatera att alla bränslen och el är helt förnybara och till stor andel med lokalt ursprung.

Jag har också sett och insett värdet av lagarbete som jag upplevt att vi haft på SHE, vilket resultatet vittnar om, vidare trivsel och de höga friskhetstalen. Jag vill avslutningsvis tacka alla kunder, medarbetare, styrelse, ägare, leverantörer och samarbetspartners för att jag haft förtroendet att få samarbeta med er i 25 fantastiska år.

Jag önskar er och min efterträdare verkligen lycka till och ser fram emot att hålla kontakten mer er och jag hoppas förstås att få träffa er på SHE-dagen den 4 september som i år är i Sala Folkets Park.

Vänligen

## FJÄRRVÄRME - HELT ENKELT

Många valde att koppla in sig på fjärrvärmens under vårens kampanj. Alla nya fjärrvärmekunder blir efter installationen intervjuade hur de upplever att installationen fungerat. Detta för att vi ska fånga upp kundreaktioner och utifrån dessa göra installationerna på bästa sätt.

En av kunderna som blivit intervjuad är Björg Sörensen i Möklinta.

### Upplever du att installationen gått bra?

Ja, bortsett från att det blev en liten fördröjning på grund av materialbrist. Men sedan gick det alldeles utmärkt och alla som varit här ska ha beröm för att de varit så ordentliga och plockat undan efter sig.

Jag är också nöjd med att de valde att börja i Möklinta det är inte alltid vi på mindre orter kommer först.

### Hur har kontakten med SHE och de utförande leverantörerna varit?

De har varit väldigt serviceinriktade och vänliga. Jag är väldigt nöjd med hur de återställt efter sig. Kontakterna har varit bra och vid besiktningen fick jag en väldigt bra förklaring om hur allt fungerade och jag känner mig trygg. Jag har bjudit på kaffe på altanen och det är ett högt betyg till de som varit här och arbetat.

### Är du nöjd så här långt med din fjärrvärme?

Helnöjd!



### Vad fick dig att välja fjärrvärme som värme-källa?

Erbjudandet kom så väldigt lämpligt i tid och var med ett väldigt bra pris. Det kunde inte ha kommit mer passande i tid för mig. Det är bekvämt och enklare än pelletseldningen.

### Har miljöaspekten haft någon inverkan på ditt val?

Miljön är väldigt viktig för mig och mina barn. Därför bytte jag ut oljan mot pellets när jag flyttade hit. Miljön väger tungt när jag ska välja energiförsörjning.

### Vad känner du till om SHE?

Jag känner bra till SHE och deras miljötank. Det är viktigt för mig och jag tycker om att ni tänker på miljön hela tiden.

### Vad tycker du kan utvecklas i vårt arbets sätt?

Jag är nöjd som det är. Jag tycker det har varit bra hela vägen.

## Rabatt på fjärrvärmepriset till alla fjärrvärmekunder!

SHE har beslutat att ge 5 % rabatt på fjärrvärmepriset under perioden 1/4 – 31/10 2016.

Prissänkningen gäller i år för nämnda period och har möjliggjorts av bl.a. ett bra och konstruktivt

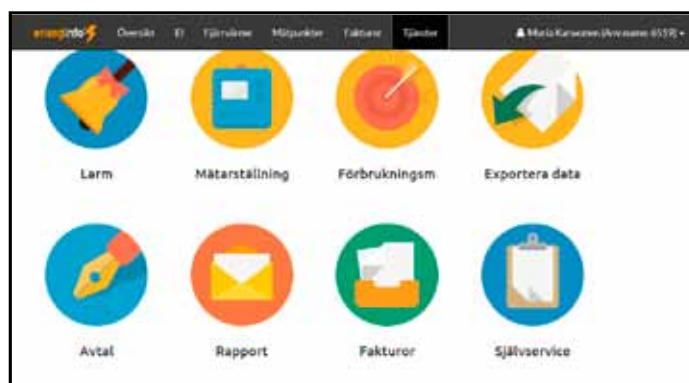
samarbete med vår bränsleleverantör Mellanskog, vilket resulterat i lägre bränslekostnader. Rabatten kommer som en julklapp på fakturan i december! Vid frågor eller funderingar kontakta kundtjänst tel 0224-576 10.

## Kundsidorna i ny bättre tappning

Den nya versionen är responsiv så du kan använda mobilen, surfplattan och datorn för att surfa och kolla din energiförbrukning, energi-produktion samt dina fakturor.

Du kan även se vilket nuvarande elhandelsavtal du har, beställa e-postrapporter för din energiförbrukning samt aktivera så att man får avbrottsinformation via sms.

I den nya versionen så kan du som användare enklare se och analysera din förbrukning och enkelt få fram historiska mätarställningar.



# Välkomna till årets SHE-dag i Sala Folkets Park

Söndagen den 4 september  
kl 13:00-16:00

Kom i håg  
att ta med  
kupongerna!

*Vi vill hälsa alla kunder varmt välkomna till årets SHE-dag. Eftersom det är vd Kenneth Mårtenssons sista SHE-dag i denna roll, hoppas han att jättemånga kommer så han får möjlighet att tacka er personligen!*

Ta med familjen och upplev en traditionell Folkets Park dag med både pilkastning och chokladhjul m.m. Det serveras kaffe/saft med dopp och naturligtvis den traditionella korven med bröd.

Allt är förstås gratis!

Under dagen står Kulturskolan i Sala för underhållningen.

Vi ses på SHE-dagen!



## Fika-kupong

Kaffe/saft med dopp för en familj

Korv med bröd	Korv med bröd	Korv med bröd	Korv med bröd
1 person	1 person	1 person	1 person
Pilkastning	Pilkastning	Pilkastning	Pilkastning
1 spel	1 spel	1 spel	1 spel
Ringkastning	Ringkastning	Ringkastning	Ringkastning
1 spel	1 spel	1 spel	1 spel
Chokladhjul	Chokladhjul	Chokladhjul	Chokladhjul
1 spel	1 spel	1 spel	1 spel
Bollkastning	Bollkastning	Bollkastning	Bollkastning
1 spel	1 spel	1 spel	1 spel

Entrébiljett till SHE-dagen 2016-09-04  
som avser en familj

## VI TÅL ATT JÄMFÖRAS

Många kunder har varit i kontakt med oss att de blivit kontaktade av mer eller mindre seriösa energiförsäljare.

Vi vill därför göra ett förtydligande vad SHE står för.

All el vi säljer är förnybar!

Vi har inga fasta avgifter dvs. förbrukar du ingen el så får du heller ingen kostnad.

Vi vill göra er uppmärksamma på att när ni jämför elpriser så måste ni be dem redovisa även fasta avgifter som tillkommer, dessa avgifter kallas ofta års-, månads- eller dygnsavgifter.

SHE har sedan flera år tillbaka tagit bort den fasta avgiften och som kund hos oss betalar du bara för den el du förbrukar. Detta gör det

extra förmånligt för kunder med liten förbrukning.

En fast avgift innebär oftast en extra kostnad på mellan 500-1000 kr/år.

Jämförelsen kan göras mot aktuella avtalspriser som finns att hämta på SHEs hemsida.

**Ni är alltid välkomna att kontakta vår kundtjänst för hjälp med jämförelse!**



## SHEs Miljöpris 2016



*Elisabet Petterson ordf. SHEe, Christer Eriksson ordf. SHE, Karl-Erik Johansson och Monica Yngvesson, Kenneth Mårtensson vd samt Ronny Orvendal vice ordf. SHE*

2016 års SHEs miljöpris delades i år ut till Monica Yngvesson.

Med motiveringen:

*Har på ett mycket föredömligt sätt verkat för hållbar utveckling genom engagemang i tillkomst och genomförande av FRAMTIDSKRAFTEN, och framtagande av en lärarhandledning. FRAMTIDSKRAFTEN är energi- och återvinningsprojekt för femteklassare i Sala och Heby kommuner.*

Priset delades ut på Världsmiljödagen den 5 juni i samband med att en god lunch intogs.



## Kontor uthyres i kontorshotell

Kontorsrum från 15 m<sup>2</sup> finns att hyra på Fabriksgatan 14, Sala (SHE-huset).

I samband med uthyrning finns också möjlighet att få tillgång till matsal, konferensrum samt lokalvård. Parkeringsmöjligheter finns.

För mer information kontakta Ulla Lövgren tel: 0224-576 02.

## BREDBAND I SALA

SHE har fått ett uppdrag av Sala Kommunstyrelse att reda ut vad som måste göras för att kommunens höga mål om att alla medborgare i kommunen skall ha tillgång till en snabb bredbandsuppkoppling till 2020. Uppdraget är uppstartat och just nu har vi inlett en dialog med de aktörer på bredbandsidan som finns. Vidare kartläggs olika förutsättningar typ befintliga kanalisationer etc. Ett tror vi är klart redan nu om målet ska uppnås då måste samarbete till.



*"Jag har haft så lite kontakt med dem, vi får räkningarna, värmen kommer, elen kommer så det fungerar toppenbra! Någon enstaka gång så har det krånglat med värmen men då har jag ringt och fått svar av dem. VD:n är alldaglig, inte mallig och stropig, han är jättebra!"*

Kommentar från NKI-undersökning 2015

## SOLEL- POPULÄRARE EN NÅGONSIN

*Att kunna producera sin egen el med sol blir allt mer populärt något som HESAB har märkt av då försäljningen av solelpaket ökat årligen sedan starten 2013.*

Priserna har gått ner markant om man jämför med för några år sedan. Nu har priserna stagnerat men däremot har solpanelerna blivit effektivare.

HESAB sätter kundens behov i fokus och dimensionerar anläggningen utifrån befintlig förbrukning.

Idag kan man göra en god affär genom att sälja sitt överskott men HESAB ser gärna att kunden tänker långsiktigt. Att bygga en lagom stor anläggning och fokusera på att nyttja den egenproducerade elen direkt i så hög grad som möjligt är nyckeln, tipsar Mari Rydqvist på HESAB. Risken med en överdimensionerad anläggning är att man om några år producerar alldeles för mycket el som man inte kan få betalt för.

Många som satsat på solel kanske upplevt att det är mycket byråkrati i sammanhanget. HESAB försöker underlätta för sina kunder genom att vara behjälpliga med avtal om överskott, solcellsbidrag, momsregistreringar, eventuella bygglov och elcertifikat.

Är man nyfiken på vad man har för förutsättningar för solel är man välkommen att kontakta HESAB, på telefon 0224-576 40.

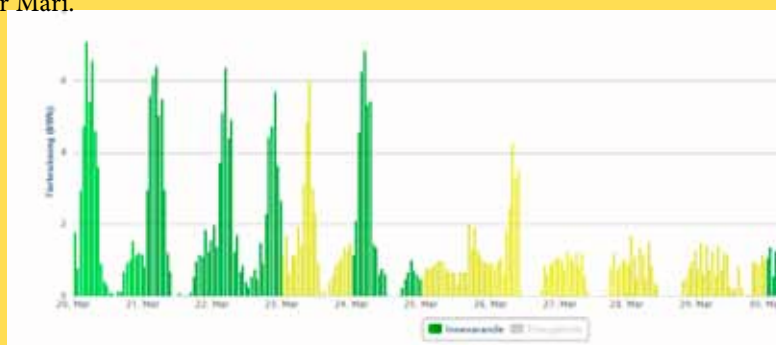


## Wattväktaren- en succé

*HESABs ny tjänst Wattväktaren som nu varit i drift i snart 1 år har visat sig vara en succé. Tjänsten som innebär att HESAB har koll på din el- och värmeanvändning och larmar om onormala värden uppstår.*

Många har tecknat tjänsten och i flertalet fall har vi kunnat larma om höga timvärden och förändrade baslaster, säger Mari Rydqvist, verksamhetsansvarig på HESAB. Detta har också bidragit till att kunderna sänkt sin förbrukning och därmed sina kostnader.

För Wattväktarkund har vi också reducerat pris på vår Energianalys där vi går igenom huset och tipsar om åtgärder. Hos kunder där det larmat och där vi gjort en Energianalys har i flera fall fått markanta sänkningar av sin förbrukning. I exemplet på bilden gjorde vi direkta åtgärder hos en kund vars förbrukningskurva direkt gick ner. Det är extra kul när det blir en så tydlig skillnad, säger Mari.



Något som är lite kul för kunden är att man kvartalsvis får utskick över hur man ligger till och dessutom i jämförelse med liknande hushåll. Hur gör man då om man vill teckna sig för en Wattväktartjänst? Det är enkelt! På [hesab.nu](http://hesab.nu) kan man teckna sig direkt på hemsidan. Annars ringer man oss så skickar vi hem ett avtal. Och förresten, tjänsten är jätteprisvärd. 25kr/ mån för elkund och 35kr /mån för el- och fjärrvärmekund!

**15 AUGUSTI  
INVIGER  
VI SALAS FÖRSTA  
SNABBLADDNINGSSATION FÖR ELBILAR**

Snabbladdningsstationen kommer att finnas på Coops parkering. I samband med invigningen, invigs också en normalladdare på resecentrums långtidsparkering.



**SKYND A ATT FYNDA!**  
Vi säljer ut vårt lager av begagnade gatubelysningsarmaturer,  
**100 kr /styck!**

I samband av utbyte av all gatubelysning i Sala till LED, vill vi bli av med vårt lager av begagnade högtrycksnatrium armaturer.

**Kontakta Ulla Lövgren 0224-576 02 för mer information!**

