KONTAKTEN

2026

EN KUNDTIDNING FRÅN SALA-HEBY ENERGI AB

MISSA INTE FAMILJEDAGEN 6 SEPTEMBER KL. 11.00-14.00

Värdet du inte ser - men alltid räknar med

Hur du navigerar elmarknaden

Lär känna drifttekniker Cristoffer ”Cricko” Olsson

Effekttaxan

100% FÖRNYBAR ENERGI

SHE DEN LOKALA KRAFTEN

Vill du läsa tidningen digitalt?

Som en del av vårt hållbarhetsarbete erbjuder vi nu dig som kund möjligheten att välja bort den tryckta tidningen och istället läsa den digitalt på vår hemsida.

Tidningen är en viktig del av vår kommunikation med er, våra kunder, och vi ser ett stort värde i att fortsätta dela den. Samtidigt vill vi möta den utveckling som sker i samhället, där allt mer information och kommunikation blir digital.

JAG LÄSER GÄRNA DIGITALT ISTÄLLET! HUR GÖR JAG?
Det enklaste sättet är att scanna QR-koden nedan och skicka in en anmälan så tar vi bort dig från vår postlista. Det går också bra att kontakta vår kundservice på e-post: kundservice@sheab.se eller telefon 0224 – 576 10. Det vi behöver från dig är:
> Namn (du som står på elavtalet)
> Kund-ID
> Postadress

Scanna denna QR-kod >



KONTAKTEN 2026

KONTAKT
Sala-Heby Energi AB
Fabriksgatan 14, Sala
Växel: 0224-576 00
Kundservice: 0224-576 10
kundservice@sheab.se
www.sheab.se

ÖPPETTIDER
Måndag-fredag
8.00-12.00, 13.00-15.00

TELEFONTIDER
Måndag-fredag
8.00-12.00, 13.00-15.00

ANSVARIG UTGIVARE
Håkan Carefall

REDAKTION
Emma Wenklo &
Alexandra Eklund,
SHE.
Michaela Ericzén,
Västerås Tidning.

TEXT & BILD
Emma Wenklo &
Alexandra Eklund,
SHE.
LFL Marketing.
Michaela Ericzén,
Västerås Tidning.

PRODUKTION
Christer Rispling,
Box of.
Alexandra Eklund,
SHE.

TRYCK & UPPLAGA
Bold i Sundsvall, 2026
16 100 ex

HÅKAN HAR ORDET

Det har varit ett händelserikt år i energibranschen, inte minst för oss på SHE.

Internationella energiflöden står under hård press och används allt oftare som politiska och strategiska verktyg. Det påverkar marknaden vi verkar på och märks även hos er kunder.

Vi är övertygade om att omställningen från fossila bränslen till hållbar energi är rätt väg framåt. Den är viktig för miljön och minskar vårt beroende av omvärlden. Här har SHE en viktig roll att spela med våra kunder. Tillsammans gör vi skillnad.

Redan 2009 byggde vi vår första solcellsanläggning tillsammans med kunder och 2013 började vi installera solceller på kunders tak. Vi tror att det går att leva hållbart och konkurrenskraftigt utan att ge avkall på livskvalitet. Att allt fler väljer den vägen gläder oss.

Energiomställningen är både utmanande och komplex. Sedan i fjol är vår batteripark i Heby i drift. Den kapar effekttoppar, stärker den lokala försörjningstryggheten och är ett viktigt steg i framtidens energisystem.

Samtidigt behöver vi använda våra resurser klokt, hushålla med energin och utveckla elnätet på ett hållbart sätt. Under våren har effekttaxorna varit en omdiskuterad fråga. Vi är tacksamma för alla som har deltagit i dialogen och vid vårt effektseminarium. Era synpunkter är viktiga när vi arbetar vidare med framtidens modell.

Alla röster är viktiga. Historiskt har vi haft svårare att nå yngre målgrupper. Inför höstens SHE-seminarium testar vi därför ett kompletterande upplägg för att locka även yngre kunder att komma till tals. Mer information kommer i våra kanaler efter sommaren.

En av årets höjdpunkter var SHE Silverlöpet, som vi arrangerade tillsammans med IFK Sala. Efter 25 års uppehåll var det fantastiskt att se loppet göra comeback med över 200 deltagare på startlinjen i Stadsparken. Samarbeten med lokalsamhället betyder mycket för oss och är något vi vill fortsätta utveckla.

Vill du veta mer om SHE och vårt arbete rekommenderar jag vår hållbarhetsredovisning som finns på vår webbplats.

I år arrangerar vi SHE-dagen i Heby och deltar på Salamässan. Jag hoppas att vi ses där!



Håkan Carefall
vd

Årets Marknadsförare 2026

”Det känns jätteroligt och utvecklande att få den här utmärkelsen. Ett kvitto på att det arbetet vi lagt ner gör skillnad och bekräftelse på att vi är på rätt väg, för nu ser vi fram emot att fortsätta på samma väg.”

– Alexandra Eklund, kommunikatör SHE





Stort tack till alla kollegor, samarbetspartners och kunder som gör detta möjligt! Vi vill även rikta ett tack till Sala Allehanda som delade ut priset, samt arrangörer och deltagare för en trevlig kväll.

Motivering:

Sala-Heby Energi tilldelas priset ***Årets Marknadsförare*** *för sitt tydliga, trovärdiga och engagerande kommunikationsarbete. Genom stark lokal närvaro, innovativa initiativ och ett konsekvent varumärkesbyggande skapar man värde för både kunder och samhälle.*

SILVERGLANS
SALAS NÄRINGSLIVSGALA

VI VÄLKOMNAR!



Johan Söderström
Underhållstekniker, Värme



Robin Jensen
Industrielektriker, Värme



Cristoffer Olsson
Drifttekniker, Värme

SHE i sociala medier

Följ oss och få en inblick i vår vardag. Ta del av nyheter, se bakom kulisserna och lär känna människorna bakom SHE. Dessutom får du aktuell information och tips direkt från oss. Vi finns på Facebook, Instagram och LinkedIn.

Salamässan 2026

Vi kommer självklart att delta på Salamässan som går av stapeln den 28-30 augusti. Välkommen till vår monter för att prata energi, ställ en fråga och var med i vår tävling!



Thorbjörn Nyman har gått i pension

På julbordet i slutet av december tackade vi av vår nyblivna pensionär Thorbjörn Nyman. Han gick i pension efter hela 41 år som drifttekniker på Värmeverket. Nu kommer Tobbe ägna sig åt bowlinghallen i Sala och njuta av pensionen. Stort tack för din tid på SHE!

DEN UPPMÄRKSAMMADE EFFEKTTAXAN

Under våren har elnätsavgiften, framför allt effektdelen, varit flitigt omdiskuterad i media och bland kunder. Den har mött kritik och Energimarknadsinspektionen har fått i uppdrag av regeringen att pausa det obligatoriska införandet för alla elnätsbolag som skulle ha skett den 1 januari 2027. Nya direktiv från Energimarknadsinspektionen väntas komma senast i april 2027. Vi har effektdel i vår taxa, men eftersom det hänt mycket på elmarknaden sedan den infördes har vår taxa ett behov av att uppdateras. Det arbetet har pågått, men har nu pausats tills det att vi får besked från EI vad som gäller.

SHE står samtidigt stadigt i frågan – en rörlig effektdel är bättre än en hög fast kostnad som kunden inte kan påverka. Under året har vi arbetat med att öka förståelsen, sprida information och föra dialog med våra kunder kring avgiften.

Effektbaserade tariffer är inget nytt. SHE införde en effektkomponent i elnätsavgiften redan 2004. Bakgrunden är att elnätets kostnader i hög grad uppstår när många använder mycket el samtidigt. När belastningen är hög krävs investeringar för att dimensionera nätet därefter. Effekttaxan uppmuntrar kunderna att sprida sin elanvändning över dygnet, vilket avlastar elnätet och bidrar till lägre kostnader, både för den enskilde kunden och för kundkollektivet som helhet.

Det kan förklaras enkelt: om fyra händer samtidigt ska ta godis ur en godisskål blir det trångt. Då behöver vi antingen investera i en större godisskål eller turas om att ta godis. På SHE tror vi på det senare. Genom att sprida elanvändningen över dygnet kan vi tillsammans undvika kostsamma och onödiga investeringar i elnätet. Effekttaxan är inte perfekt, men den skapar bättre förutsättningar för ett effektivt utnyttjande av elnätet och bidrar till att hålla kostnaderna nere över tid. Däremot pågår arbetet ständigt med att utveckla och anpassa våra avgifter till dagens förutsättningar.

En stor del av våra kunder har redan anpassat sin elanvändning och bidragit till att jämna ut belastningen på elnätet. Tack vare ett gemensamt arbete har vi kunnat hålla de totala elnätsavgifterna på en låg nivå för hela kundkollektivet. Det stärker attraktionskraften i både Sala och Heby kommun genom ett kostnadseffektivt och hållbart elnät.

Den 5 maj arrangerade vi ett seminarium där allmänheten bjöds in till dialog.



SHE:s elnätstekniker säkerställer trygg energiförsörjning till samhället.

Nästan 150 personer deltog, både digitalt och på plats. Efter seminariet uppgav cirka 90 procent att de fått en bättre förståelse för både effektdelen och elnätsavgiften. Vi är oerhört tacksamma till alla som deltog, och vi tar med oss de frågor och funderingar ni förde fram när vi småningom utvecklar kommande prismodell. Har du frågor om avgiften är du välkommen att kontakta vår kundservice, vi förklarar gärna.

Att ha tillgång till elektricitet ses som en självklarhet i dagens samhälle. Den ger oss möjlighet att komma hem efter en lång dag och ladda mobiltelefonen, laga mat och se en bra serie. Bakom denna självklarhet ligger ett stort arbete från SHE:s fantastiska elnätstekniker, som finns tillgängliga dygnet runt, året om för att ordna en trygg elleverans.



”DET HAR NÄSTAN BLIVIT SOM EN SPORT ATT HÅLLA NERE ENERGIFÖRBRUKNINGEN”

När Per och Britta Eriksson installerade solceller fördjupades deras intresse för energianvändning. Genom appar, smart styrning och förändrade vardagsvanor har de lyckats få bättre kontroll över både förbrukning och kostnader, samtidigt som de engagerat sig i framtidens energilösningar tillsammans med Sala-Heby Energi.

Paret har skapat sin egen oas som är både grönskande, hemtrevlig och energismart på Östabergsgatan i Sala. Per och Britta flyttade till sin bostad 2021 och är helhetskunder hos Sala-Heby Energi. Villan är idag utrustad med solceller, batterilager, fjärrvärme och elbilsladdare.

– Jag har alltid haft ett stort teknikintresse och miljöintresse. Installationen av solceller 2023 blev startpunkten för ett fördjupat engagemang kring energiförbrukning, berättar Per.

Med hjälp av appar och statistik har de lärt sig förstå hur deras hus fungerar, och hur de själva kan påverka både elkostnader och energiförbrukning.

Per beskriver hur apparna gjorde det möjligt att se exakt när huset drog mycket effekt, och hur han började felsöka orsaken till återkommande effekttoppar. Till slut upptäckte han att en värmepatron i ventilationssystemet stod för stora delar av förbrukningen.

– Apparna gjorde att vi verkligen förstod hur huset fungerar.

Genom åren har Britta och Per gjort små beteendeförändringar som gör stor skillnad. Tvätt- och diskmaskin körs på dagtid när solen skiner, annars under lågpristid på natten.

– Elbilen laddas när förutsättningarna är rätt för att undvika effektavgiften, så vår energianvändning planeras nu mer aktivt. Det har nästan blivit som en sport att hålla nere energiförbrukningen, säger Per och får medhåll av Britta.

I början av maj bjöd Sala-Heby Energi in till en informationsträff för att berätta om effektavgiften. Paret är positiva till träffen och upplever att bolaget på ett pedagogiskt och transparent sätt förklarat varför modellen finns.

– De förklarade både hur elnätsavgiften i stort fungerar och hur man långsiktigt har tänkt hos SHE. Effektavgiften är någonting som man införde redan 2004. Tanken med det hela är att hålla nere de fasta kostnaderna och att du som kund ska kunna påverka din elräkning i slutändan med ditt beteende. Grundtanken är jättebra tycker jag, om man är aktiv, säger Per.

– Jag förstår också att den kan upplevas som stressande, om du har barn och jobbar heltid, då är du nästan tvungen att köra tvättmaskin och laga mat fast det är höga effektavgifter och dyra priser. Vi har levt det livet också och det är ju lättare nu när vi bara är två vuxna i hushållet, säger Britta.

Sedan paret installerade solceller har Per haft en god kontakt med Andreas Ringvall, elnätschef på Sala-Heby Energi.

– Utöver effektavgiften har vi pratat om Uniflex, en ny modell under utveckling där man utgår från den utrustningen man har hemma och optimerar energiförbrukningen. Jag har anmält mitt intresse till att vara med i det pilotprojektet.

För Per och Britta handlar energi inte längre bara om elräkningar. Det handlar om förståelse, kontroll och att vara en del av omställningen. Med hjälp av teknik, nya vanor och dialog med sitt energibolag hoppas de kunna bidra till ett smartare och mer hållbart energisystem, både för sig själva och för framtidens kunder.



BAKOM FREDAGSMYSET FINNS EN VERKSAMHET SOM ALDRIG SOVER

Med kampanjen "Det osynliga värdet" vill vi lyfta det som är lätt att ta för givet - lampor som lyser, mobiler som laddas och en varm bostad. Dygnet runt pågår ett omfattande arbete för att säkerställa en trygg leverans till våra kunder. Värdet du inte ser - men alltid räknar med.

Det osynliga värdet föddes ur vår senaste kundundersökning som genomfördes sommaren 2025. Där framkom det att 48 procent av de svarande såg oss som prisvärda, medan hela 98 procent ansåg att vi är leveranssäkra. Där finns ett tydligt glapp - man är nöjd med det man får, men kanske inte alltid lika glad över att behöva betala för det.

I dag är det lätt att ta el och värme för givet i vardagen. Man kommer hem, tänder lampan och räknar med att den ska fungera. Men om lampan inte lyser, mobilen inte laddar och det är kallt hemma, då blir värdet av den här infrastrukturen tydligt.

Vi vill visa det arbete som pågår bakom vardagen. På SHE sitter någon i kontrollrummet dygnet runt och det finns alltid beredskap om något skulle hända. Människorna i verksamheten, medarbetare som arbetar med drift, underhåll, kundservice och beredskap för att samhället ska fungera. Det som är det osynliga värdet.

Som en del av satsningen har vi tagit fram en reklamfilm som belyser detta och visar värdet bakom kulisserna. Den kan du se via QR-koden eller genom att gå in på www.sheab.se/film. Den kommer även att visas under reklamen på biograferna i Sala och Heby hela 2026.

Dessutom bjöd vi under våren in till öppet hus där besökare fick möjlighet att se delar av verksamheten och lära sig mer om hur el- och värmeförsörjningen fungerar. Ett sätt göra det osynliga lite mer synligt. ■

SHE
DET OSYNLIGA VÄRDET

Scanna QR-koden för att se filmen >



AKTIVA VAL ÄR NYCKELN I DAGENS ELHANDELSMARKNAD





I en tid när elpriserna varierar kraftigt och utbudet av elhandelsavtal är stort är valet inte alltid självklart. För Sala-Heby Energi är det viktigt att genom rådgivning hjälpa kunder att förstå sina egna behov och göra aktiva och genomtänkta val.

Mikael Ek, elhandelsrådgivare på Sala-Heby Energi betonar att valet av avtal måste utgå från kundens vardag och ekonomi.

– Kunden behöver inventera sina egna förutsättningar först, bor man i lägenhet eller villa, behövs laddning för elbil, finns det solceller eller batteri i bostaden, hur känslig är man för prisvariationer och hur mycket kan och vill man styra sin förbrukning?

Vilket elavtal som passar bäst är med andra ord individuellt och för att kunden ska bli så nöjd som möjligt är det egna ansvaret av högsta vikt.

– För vissa är trygghet viktigast. För andra är lägsta möjliga pris viktigare, säger Mikael Ek.

– Både våra elhandelsrådgivare och kundservicemedarbetare är experter på att hjälpa kunder landa i ett beslut som passar bäst just för dem. Ett avtal som först verkar billigt kan bli dyrt om det inte passar kundens livssituation, säger Niklas Ahlm, affärsområdeschef elhandel.
För att påminna och uppmuntra till ett aktivt val av elavtal tillämpar Sala-Heby Energi ett högre pris för kunder som aldrig beslutar om elhandelsavtal.

– Skulle du mot förmodan inte göra ett aktivt val av avtal så blir du inte utan el, utan anvisas då ett avtal. Dessa avtal ligger dock normalt högre i pris än om du gör ett aktivt val själv. Samma sak gäller om man flyttar in på en ny adress i Sala-Heby Energi Elnäts nätområde, men glömmer att teckna elavtal.

En annan faktor som påverkar branschen är att mängden aktörer ökar, och därmed även mer osäkra alternativ.

Några tydliga varningssignaler att hålla utkik efter är om det är otydligt vilket företag elförsäljarna representerar, om de stressar fram ett beslut och kräver BankID direkt, samt om de påstår sig kunna se kundens nuvarande avtal och använder vaga formuleringar om samarbeten med mer välkända bolag.

– Rådet är att aldrig fatta stressade beslut och att alltid kontrollera företaget innan man skriver under något. Ibland kan det bli väldigt kostsamt att säga upp ett avtal med den typen av företag, säger Niklas Ahlm.

Mikael Ek fyller i:
– Om säljarna använder kläder utan företagslogga kan det vara en varningssignal.

Niklas och Mikael landar i att det är en komplex marknad som kräver engagemang både från Sala-Heby Energi som bolag och från privatpersoner.

– Det är större prissvängningar, väderberoende elproduktion, fler avtalsformer och helt enkelt större press på kunder att förstå sin egen förbrukning. Och vi arbetar outtröttligt med rådgivning och att utbilda våra kunder. Målet är alltid att kunden förstår sitt avtal, säger Mikael. ■

Sala-Heby Energi erbjuder idag fyra avtal för privatpersoner:

Rörligt Pris
Med ett Rörligt Pris sätts priset per månad. Du betalar samma pris för all el du använder under månaden, oavsett vilken tid på dygnet du använder den. Avtalet passar dig som vill ha en klassisk, enkel lösning.

Kvartspris
Kvartpris är ett rörligt avtal där du betalar per kvart, baserat på priset vid just den kvarten. Genom att hålla koll på Nord Pools spotpriser kan du anpassa din elanvändning till de tider på dygnet då priserna är lägre. Avtalet passar dig som har möjlighet att styra din elförbrukning.

Fast Pris
Med ett fast elpris betalar du samma elpris under hela bindningstiden (1, 2 eller 3 år), oavsett hur elpriset utvecklas på marknaden. Det ger dig trygghet, stabila elkostnader och möjlighet att planera din ekonomi. Det är inte säkert att ett fast elpris blir billigare än andra avtal, men du får ökad kontroll.

Trygg Vinter
Under vinterhalvåret, när elförbrukningen är högre och priserna kan gå upp, har du ett fast pris. Under sommaren, när elpriserna oftast är lägre, kan du dra nytta av det då avtalet automatiskt övergår till Rörligt Pris. Önskar du istället Kvartspris eller ett annat avtal meddelar du oss.

TRE TIPS INNAN DU TECKNAR ELAVTAL

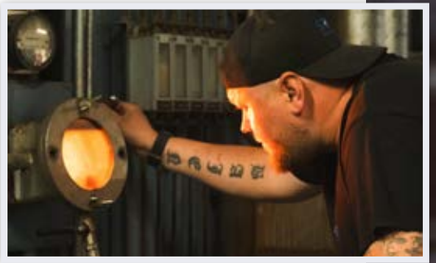
1. Utgå från din egen vardag och ekonomi.

2. Läs på och sätt dig in i vad de olika elavtalen skulle innebära för just dig.

3. Hör gärna av dig till oss för rådgivning och signera aldrig något under stress.

CRISTOFFER ÄR LAGSPELAREN SOM HÅLLER VÄRMEN IGÅNG

Det krävs många arbetsroller för att säkra leveransen från Sala-Heby Energi ut till kund, och en av dessa roller är drifttekniker. Cristoffer ”Cricko” Olsson är född och uppvuxen i Sala och nu ser han till att hans medmänniskor inte behöver frysa när vintern är som kallast.



Cristoffer har 15 års erfarenhet inom sin yrkesroll, och har varit anställd på SHE sedan den 1 december 2025.

– De senaste 15 åren har jag jobbat som drifttekniker av olika slag, bland annat på reningsverk och biogasanläggning innan jag nu hittade till SHE och värme. När jag såg att det låg en annons ute kände jag att det skulle vara kul att komma hem och jobba igen efter fyra år i Västerås.

Innan yrkeskarriären tog fart gick Cristoffer på Vallaskolan från årskurs 1-9 och därefter gymnasiet med inriktning industri. Många invånare i Sala kan även ha sett honom på fotbollsplanen eller i ishallen genom åren.

– Mina intressen har alltid varit fotboll och ishockey, men eftersom man börjar närma sig 40 så har man fått lägga sin egna karriär åt sidan och fokusera på barnens aktiviteter, säger Cristoffer med ett leende.

Han beskriver sig själv som en glad, trevlig och positiv person.

– Mina främsta styrkor är nog min nyfikenhet och att vilja lära sig, jag är inte blyg för att ta för mig. Och eftersom jag har hållit på lagidrott hela livet så är jag bra på att få med hela gruppen så att alla känner sig delaktiga och sedda.

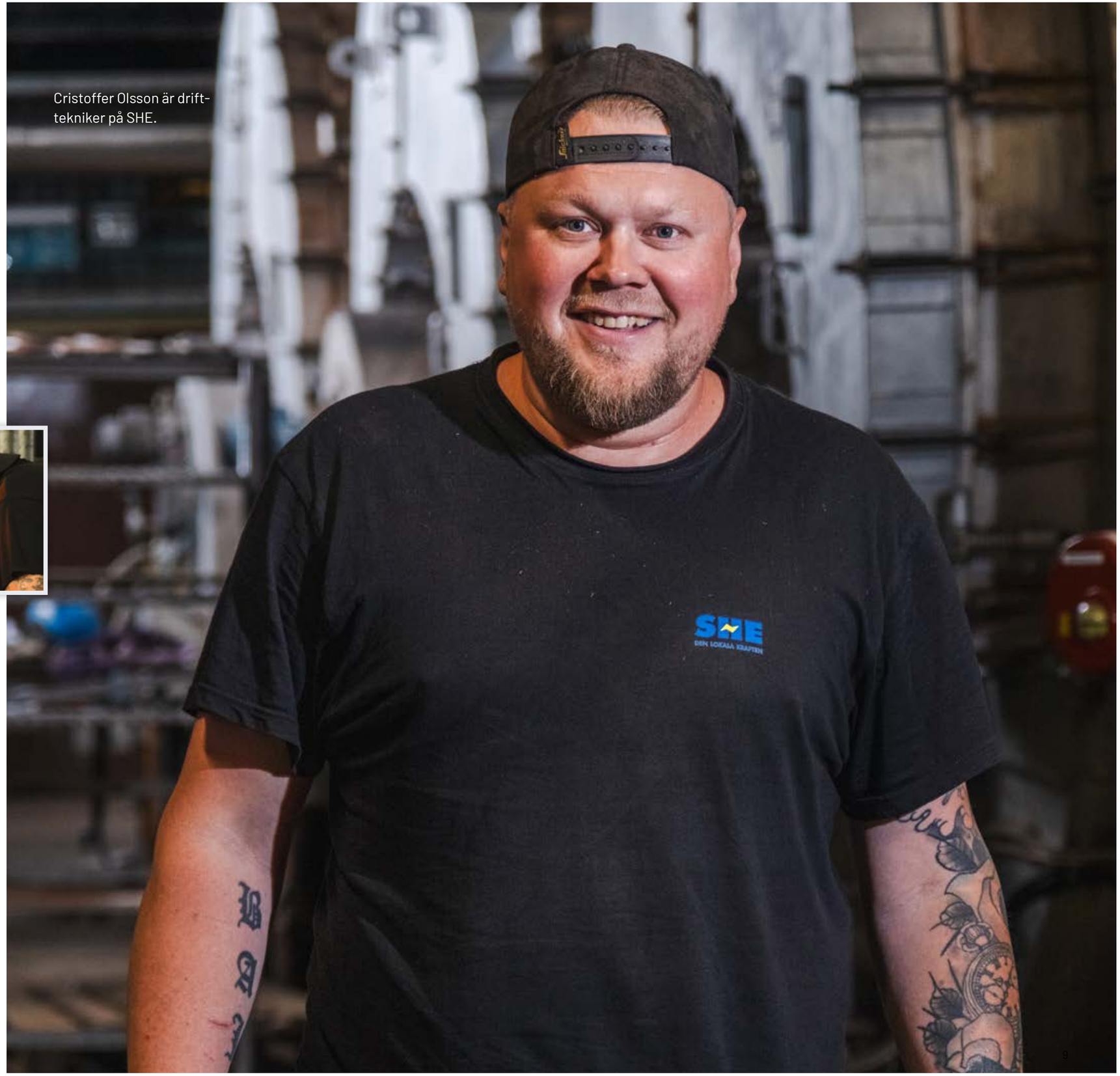
Cristoffer arbetar som drifttekniker på de yttre anläggningarna. Yrket innebär ständig problemlösning och process-övervakning för att garantera en säker och hållbar energiförsörjning.

Hur ser en typisk arbetsdag ut?

– Dagen börjar med ett morgonmöte, då går vi igenom om det är något akutjobb som måste fixas. Om det inte är något akut som behöver åtgärdas så åker vi på vårat område, ena veckan har vi Heby, andra Sala och tredje Östervåla och Tärnsjö. Så vi rullar på olika områden. Under arbetsdagen åker vi runt till anläggningar och kollar till dom och rondar. Att ronda betyder att man skriver av värden och går igenom anläggningen.

Vad är det roligaste respektive mest utmanande med ditt jobb?

– Det roligaste med mitt jobb är att det är varierande, man vet inte vad nästa dag har att erbjuda. Det mest utmanande med mitt jobb är vintern, då gäller det att vara på tårna. Man vill ju inte att kunderna ska börja frysa, avslutar Cristoffer glatt. ■



Cristoffer Olsson är drift-tekniker på SHE.



LYCKAD PREMIÄR FÖR DET NYGAMLA SHE SILVERLÖPET

Tillsammans med IFK Sala väckte Sala-Heby Energi upp en gammal tradition igen efter 27 år och arrangerade SHE Silverlöpet en solig majdag.



Senaste gången det traditionella loppet arrangerades var 1999, och nu är förhoppningen att det ska bli ett återkommande event, denna gång under namnet SHE Silverlöpet.

Loppet går genom Sala centrum och några fler av Salas finaste miljöer. Milen gick bland annat förbi Sala Silvergruva medan fem kilometer gick genom stadsparken och centrum.

SHE Silverlöpet erbjöd tre distanser, ett barnlopp, fem kilometer och tio kilometer.

De yngre löparna kunde välja mellan att springa ett eller två varv runt dammen, det vill säga en eller två kilometer. Detta visade sig vara en bra lösning eftersom både mindre barn och lite äldre barn kunde delta på sina egna villkor. Barnloppet hade ingen tidtagning utan fokus var på rörelseglädje.

Loppet som var 5 kilometer hade tidtagning men inga officiella placeringar, medan 10 kilometer var sanktionerat och kontrollmätt.

Totalt var cirka 220 löpare anmälda. Omkring 100 personer sprang milen, 80 personer fem kilometer och cirka 40 barn sprang barnloppet.

– Det var ett väldigt välordnat arrangemang och det var roligt att så många deltog första gången! Jag ser fram emot att vara med igen nästa år, säger Gustav Liljefors, som deltog på tio kilometer.

SHE Silverlöpet involverade även det lokala näringslivet. ICA Åkrahallen sponsrade med festis, frukt och gifflar. Ramirent sponsrade med mobila toaletter och Nordic Wellness höll i uppvärmningarna. Förhoppningen är att ännu fler företag vill vara med nästa år, men första året låg fokus främst på att få arrangemanget att fungera bra.

Att arrangera ett löplopp har varit en dröm länge för SHE, då många medarbetare är väldigt intresserade av löpning. ■

PLACERINGAR 2026

10 kilometer, herrar
1. Andreas Ringvall, SHE
2. Joakim Rosendal, Ärla SK
3. Hannes Rapp, IFK Sala

10 kilometer, damer
1. Veronika Nordahl, Uppsala LK
2. Kristin Eklöf, Salbo.ai
3. Elin Genneby, IFK Sala

FRAMTIDENS ENERGISYSTEM I MORGONGÅVA VISAR VÄGEN

Sala-Heby Energi driver sedan 2024 ett nytänkande projekt tillsammans med Morgongåva Företagspark, Catena, Uppsala Universitet, Göteborgs universitet, FVB och STUNS. Tillsammans utvecklar vi ett nytt sätt att producera, dela och använda energi, och förhoppningen är att modellen kan användas på fler platser i landet.


Mattias Lagerwall


Henrik Lindley

Bakgrunden till forskningsprojektet är att Morgongåva Företagspark ville installera en stor mängd solpaneler, men mötte begränsningar i elnätet.

– Samtidigt har vi på SHE ett fokus på att lösa samhällets energibehov på nya smarta sätt. Idén växte fram om att låta överskottselen från solpanelerna nyttjas direkt i samhället genom omvandling till värme, ett sätt att både avlasta elnätet och minska behovet av traditionell förbränning, säger Mattias Lagerwall, affärsutvecklare på Sala-Heby Energi.

Under 2024-2025 så kartlades energisystemet i Företagsparken och visade genom simuleringar att energidelning med samhället är tekniskt möjlig och skulle ge ett mer resurseffektivt system.

För att undersöka möjligheterna startades först ett studentprojekt vid Uppsala universitet som kartlade energiflödena i området. Därefter följde en större studie finansierad av Tillväxtverket.

I november 2025 beviljades nya medel från Energimyndigheten för att fördjupa arbetet till våren 2027, med fokus på fördjupade analyser av teknik, juridik, affärsmodeller och ansvarsfördelning.

Projektets tredje fas involverar forskare och experter från flera organisationer, bland annat Uppsala universitet, Göteborgs universitet, energikonsultföretaget FVB och samverkansorganisationen STUNS Energi.

– Styrkan i projektet är att vi samlar kompetens från näringsliv, offentlig sektor och akademi. Då kan vi se frågan från flera olika perspektiv, säger Henrik Lindley från Morgongåva Företagspark.

En viktig del av arbetet handlar om att undersöka vilka regler som påverkar möjligheten att dela energi lokalt. I dag kan till exempel lagstiftning kring elnät och energiskatter göra det svårt att överföra el mellan olika fastigheter eller aktörer.

– Om vi ska kunna skapa smarta energisystem måste regelverket ibland förändras. Det är en av de saker projektet ska titta närmare på, säger Henrik.

På kort sikt märks projektet inte direkt för Sala-Heby Energis kunder. Men på längre sikt kan resultaten bidra till ett mer effektivt energisystem – och därmed lägre kostnader för alla.

Om överskottsel från solceller kan användas bättre, till exempel i fjärrvärmesystemet, kan energin i samhället utnyttjas mer effektivt.

– Målet är att skapa ett energisystem där alla aktörer tjänar på samarbetet, säger Mattias Lagerwall.

Morgongåva är en ovanligt bra plats att testa den här typen av lösningar. Här finns både energiproduktion, stora energianvändare och företag som redan samarbetar nära. Det är på det stora hela ett samhälle under utveckling som möjliggör den här typen av projekt.

Om projektet lyckas är tanken att modellen ska kunna användas även i andra städer och samhällen i Sverige.

– Hittar vi ett sätt att göra det här energismart på riktigt, då kan det bli något som många fler kan dra nytta av, säger Henrik.

Projektet pågår fram till våren 2027. ■


Morgongåva Företagspark



STIPENDIET SILVERSLANTEN 2026

Salabostäder och SHE har sedan 2024 årligen delat ut stipendiet Silverslanten. Syftet är att uppmärksamma och inspirera elever på kommunens gymnasieskolor, främja studier och stärka relationen med framtidens lokala kompetens.

Detta sker i samarbete med Sala kommun där lärare, rektorer och skolledningen har en viktig funktion med att identifiera och nominera kandidater.

I samband med årets studentfirande delades Silverslanten 2026 ut till tre avgångselever från Salas gymnasieskolor. Stipendiet belönar olika typer av prestationer och utveckling under gymnasietiden. Varje stipendiat erhöll diplom, blommor och 16 000 kronor.

På plats för att dela ut stipendierna var Salabostäders vd Sara Grandin och SHE:s kommunikatör Alexandra Eklund. ■



Alva Ekholm
Stor Fallenhet



Amanda Eriksson
Störst Förbättring



Ananda Nandinbaatar
Höga Betyg

Stort grattis årets stipendiater till en välförtjänt utmärkelse. Vi önskar er stort lycka till i framtiden och hoppas att våra vägar möts igen!

MILJÖPRISET

I samband med Internationella Världsmiljödagen den 5 juni delar vi varje år ut Miljöpriset till en aktör som gjort en betydande insats för miljö och hållbar utveckling.

Årets miljöpris gick till Scandinavian Kitchen AB. Genom att ansluta sin fastighet till nätet bidrar de både till minskad miljöpåverkan och en starkare, mer hållbar energilösning i Tärnsjö

Priset delades ut vid en lunch hos SHE, där företagets representant Sören Eriksson tog emot utmärkelsen. Scandinavian Kitchen valde att skänka prissumman på 5 000 kronor till Kyrkstigskommittén i Tärnsjö, som arbetar för att bevara och utveckla den historiska kyrkstigen i området. ■



MOTIVERING

Scandinavian Kitchen AB tilldelas miljöpriset för att genom sin anslutning till fjärrvärme ha skapat en hållbar värmelösning för den egna fastigheten och samtidigt möjliggjort en viktig investering för Tärnsjö samhälle. Genom att bidra till en långsiktig fjärrvärmelösning har företaget visat hur ett enskilt beslut kan skapa miljönytta för många fler än den egna verksamheten.





HJÖRDIS – TURBINEN SOM GÖR BÅDE EL OCH VÄRME AV SKOGENS RESTPRODUKTER

I 26 år har turbinen Hjördis varit en viktig del av kraftvärmeverket i Sala och Heby. Namnet kommer från att Hjördis är ett av de namn som har namnsdag just den dagen då turbinen togs i drift.

Hjördis är hjärtat i Sala-Heby Energis elproduktion. För att skapa både el och värme eldar vi i vårt kraftvärmeverk. Bränslet är rester från skogen och från trä- och pappersindustrin som bark, grenar och toppar, eller träd som skadats av brand eller skadedjur och inte duger till plank eller möbler. Vi tar också emot returträ, alltså den utslitna bokhyllan eller stolen som lämnas på återvinningen. I stället för att slängas får dessa nytt liv som värme och el.

Värmen från elden används för att koka vatten i pannans rör. Vattnet blir till ånga, så het och torr att den faktiskt är osynlig. Den håller över 480 grader, mer än dubbelt så hett som en ugn på max, och har ett enormt tryck, ungefär som i 40 bildäck eller 800 meter ner i havet.

Det är trycket som är nyckeln. Processen kan liknas vid en uppblåst ballong som släpps fri. Luften vill ut, och farten gör att ballongen far iväg. På samma sätt vill högtryckskångan ut, och när den får strömma genom turbinen sätter den snurr på turbinhjulen, över 9 000 varv i minuten. Det är flera gånger snabbare än motorn i en bil som körs för fullt. Turbinen driver en generator, och där blir rörelsen till el.

Men energin i ångan är inte slut bara för att elen har producerats. Efter att ha drivit turbinen finns fortfarande stora mängder värme kvar. Den tas tillvara i kondensorerna, där ångans värme överförs till fjärrvärmevattnet som återvänder från stadens element och varmvattenkranar med en temperatur på cirka 35–45 grader. Vattnet värms då upp till mellan 80 och 110 grader, beroende på årstid, innan det skickas ut till kunderna igen. Samtidigt kyls ångan ned, övergår till vatten och leds tillbaka till pannan för att värmas upp på nytt. På så sätt används energin i bränslet två gånger, först för att producera el och sedan för att värma våra hem och vårt varmvatten.

Detta är grunden i kraftvärmens effektivitet. Av energin i bränslet blir ungefär en tredjedel till elektricitet och två tredjedelar värme. Från samma mängd bränsle skapas alltså två användbara produkter. Till skillnad från många andra typer av elproduktion, där stora mängder värme kyls bort till luft eller vatten, tas nästan hela energiinnehållet tillvara i kraftvärmeverket.

Anläggningen byggdes under en period då behovet av elproduktion ökade, samtidigt som kraftvärme erbjöd en resurseffektiv lösning. El produceras nära de människor som använder den, vilket stärker det lokala energisystemet. En särskild fördel är att elproduktionen kan öka när värmebehovet stiger. Under kalla vinterdagar, när efterfrågan på både värme och el är som störst, kan kraftvärmeverket därför leverera som mest el.

Hjördis är med en effekt på omkring 10 megawatt relativt liten i ett nationellt perspektiv, men lokalt har den stor betydelse. 10 MW elektricitet räcker till att starta ungefär 5 000 vattenkokare samtidigt. Detta bidrar med el när behovet är som störst och stärker försörjningstryggheten i Sala och Heby. Varje kilowattimme som produceras lokalt är el som inte behöver produceras på annan plats eller importeras från andra områden.

Fjärrvärmekunderna spelar en avgörande roll för den lokala elproduktionen. Det är tack vare efterfrågan på värme som kraftvärmeverket kan drivas effektivt och producera el. Samtidigt tas bränslets energi tillvara maximalt genom att samma bränsle används för både el och värme, vilket ger en resurseffektiv produktion och bidrar till stabila och konkurrenskraftiga fjärrvärmepriser. ■

VÄLKOMMEN TILL SHE:S FAMILJEDAG

Som traditionen lyder bjuder vi årligen in till en trevlig dag för hela familjen. Vi bjuder på korv, fika och roliga aktiviteter. Hela eventet är kostnadsfritt för dig som är SHE-kund. Klipp ut biljetten nedan och visa i entrén. På plats får du kuponger för de olika aktiviteterna. I år är SHE-dagen i Heby.

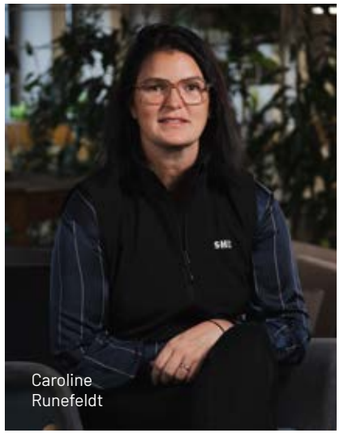
6 september kl. 11.00–14.00 • Heby Folkets Park

Varmt välkommen!

ENTRÉBILJETT

Entrébiljett till SHE:s familjedag
2026-09-06 för en familj.
Klipp ut och ta med dig.




Caroline Runefeldt

FULL FART MOT EN ELEKTRIFIERAD FRAMTID

Laddinfrastrukturen i Sala och Heby är under ständig utveckling och Caroline Runfeldt, projektledare och säljare inom laddinfrastruktur på SHE, har mycket att stå i när elektrifieringen går fort framåt.

Sala-Heby Energi har många viktiga uppdrag, varav ett av dem är att tillgodose den ökade efterfrågan på laddning för bilar.

– Vi erbjuder nyckelfärdiga lösningar, vilket innebär att kunden inte behöver koordinera flera olika leverantörer eller ha teknisk förkunskap. Vi tar hand om allt: rådgivning, projektering, installation och driftsättning. Mitt jobb är att göra hela processen så smidig och trygg som möjligt för kunden, berättar Caroline Runfeldt.

I sitt arbete bistår hon både privatpersoner och företag.

– För företagskunder handlar det ofta om att hitta smarta lösningar för personalparkering, flottor eller kundparkeringar, ibland i kombination med bidragsmöjligheter som *Klimatklivet* eller *Ladda bilen*. För privatkunder är det vanligtvis hemmaladdning som gäller, där vi hjälper till att välja rätt lösning utifrån boende och körvanor, säger Caroline.

Hon fortsätter:

– Det är ett otroligt roligt och meningsfullt arbete just nu, elektrifieringen går fort och behovet av bra laddinfrastruktur ökar hela tiden, både bland privatpersoner och i näringslivet.

Hur ser laddinfrastrukturen ut i Sala och Heby i nuläget?

– Läget i Sala och Heby skiljer sig en del från storstadsregionerna, men utvecklingen går framåt. I dag finns det 71 stycken publika laddpunkter i Sala och 30 stycken i Heby i vår regi. Utöver det har vi installerat ett antal icke-publika laddlösningar hos företag, arbetsplatser och privatpersoner, som inte syns i officiell statistik men som är minst lika viktiga för elektrifieringen i samhället.

Sala-Heby Energi arbetar just nu med ett flertal projekt i de två kommunerna. Både enstaka hemmaladdare och större installationer för företag med fordonsflottor.

– Vi ser ett tydligt ökat intresse, framför allt från företagssidan, sedan lagkravet om laddpunkter i kommersiella fastigheter med fler än 20 parkeringsplatser trädde i kraft den 1 januari 2025.

Om man ser tillbaka några år i tiden, i vilken takt har laddinfrastrukturen ökat?

– Takten har verkligen accelererat. För bara fyra–fem år sedan handlade det mest om enstaka hemmaladdare och ett fåtal publik laddning i centrum. I dag är det en helt annan skala, konstaterar Caroline.

I Sverige har antalet laddbara fordon tredubblats de senaste åren, och SHE märker av den uppåtgående trenden även lokalt.

– I vår region märker vi samma trend, efterfrågan från både företag och privatpersoner har ökat markant. En stor ekonomisk fördel har varit de statliga bidragen via Klimatklivet och Ladda bilen, som gjort det möjligt för fler att ta steget. Vi hjälper många kunder med just bidragsansökningarna, vilket sänker trösklarna avsevärt.

Vilka utmaningar har ni framåt?

– Utmaningarna är flera, men de är hanterbara och det är en del av det som gör jobbet så spännande. En av de stora utmaningarna är elnätskapaciteten. I takt med att fler laddar, särskilt i glesbygd och på landsbygden som Sala och Heby, ökar belastningen på elnätet. Det kan krävas nätförstärkning för att möjliggöra större installationer, och det tar tid och kostar pengar.

Även kunskapsnivån hos kunderna är en utmaning, men problemet har en enkel lösning i och med SHE:s expertis inom området.

– Många företag vet inte var de ska börja, vad det kostar eller vilka bidrag de kan söka. Där spelar vi en viktig roll som rådgivare, att göra det enkelt att ta rätt beslut. Vi ser också att efterfrågan ökar snabbare än tillgången på kvalificerade installatörer, vilket kan skapa flaskhalsar. Det är en branschgemensam utmaning som vi hanterar genom god planering och långsiktiga samarbeten.

Caroline belyser vikten av att hålla sig uppdaterad på regelverk och bidragssystem som förändras med tiden.

– Det är ett arbete som aldrig tar slut, men som är avgörande för att vi ska kunna ge kunderna rätt råd, avslutar Caroline Runfeldt. ■

B PP Sverige, Port Payé

Ej retur

AVSÄNDARE

Sala-Heby Energi AB

Fabriksgatan 14, 733 39 Sala

SHE-KRYSSET



									SCHYFF-ERT		GÖRA FALSKT	GRÄS-ÖVER-DEL		DRICKER ENGELS-MÄN VID FEM	SVAN OCH BJÖRN	VANN EUROVI-SION	
															KAMP-SPORT MED KUNG		
							ÄR VÄL AV-STÅND..? / RIKTNING				IRI-DIUM	BYGGDE BROR DUKTIG MED					
							ÅSNE-AKTIGA / SKOGS-FÅGLAR							RÖNTGENIUM / LEDNINGAR OCH INFRASTRUKTUR			
												ÄR HUGGNA FÖR LEDEN		PERIOD / ÄR ZORN-TAVLOR AV MIG			
JUNG-FRU	EFTER-MIDDAGS-ÄTNING		KAN ELAVTAL VARA	DÄR ÄR SHE:S RECEP-TION		HAR DISK OCH HÖGA STOLAR	DRINK-DRYCK / TEATER-FIGUR				HÄGG-LUND		GER SIG AV BRÅD-STÖRTAT				
TÄNKER HUR DET LIGGER TILL			KAFFE OCH KAKOR													SPELADE WILLIAM SPETZ	
KALLAS KANSKE ULRIKA						STINA PÅ SCEN			NY OCH NYFIKEN SÄL				VOV				
					VAMPYR I BLACKE-BERG				SKÖTSEL / ULV-SKOG				TYR SIG FÖLEN TILL				
SOM NÅGOT ANNAT					KLOCKAN KORT / EN SISTA MATCH					VARA HÖG-LJUTT GLAD	KNÄPPAST I SEPTETT						SÄTTER BOLLEN I MÅL
				SOCIALT MEDIUM / SKODEL			RYSK KILO-METER										
BORD DUKA DIG / BIBEL-DEL			NAMN I VÄRME-VERKET							LÄTT VIKT / DUNDER-KARLS-SON				RÅKADES SOKRA-TES I	MITT SHE	SYD-KOREA-BIL	
SVARTA I RYMDEN		VIKINGA-TECKEN / KATT					SPILL-VED / BREVAV-SLUT					OMRÅDE RUNT OM					
			TANKAR MAN MED EL VID											SUND-HAGE			
ÄR SHE:S KRAFT						SKRIVA BOK-STÄVER						GÖR FÖR-VÅNAD					

VINSTER

1:a pris Goodiebag

2:a pris Ficklampa

Skicka ditt korsord senast den **25 september 2026** till SHE, Fabriksgatan 14, 733 39 Sala, och märk kuvertet med ”SHE-krysset”. Du kan även scanna och maila till info@sheab.se. Vinnarna meddelas personligen.

Namn .....

Adress .....

.....

Telefon .....