

Regionalt fjärrvärmenät blev Arbogas nya panna



Klassiska fjärrvärmebolaget

- a) Produktionsfokus, teknik
- b) Höga kapitalkostnader
- c) Ständigt underhåll
- d) Exponerat mot bränslemarknader och styrmedel
- e) Leverantörer utbytbara; pressa pris och kvalitet prio
- f) Nyinvesteringar var 20:e år



Restvärmebolaget

- a) Leverans- och kundfokus, infrastr.
- b) Generellt låga kundpriser
- c) Liten, lättroblig organisation
- d) Beroende av värmeleverantörer
- e) Smarta avtal om samarbete prio
- f) Vårdande av relationer och nät



Hur kan restvärme bidra till att möta kraven på framtidens bolag?

Några av kraven

- a) Lägre leveranser
- b) Spetsvärmens högre andel
- c) Ta vara på flera och ibland små restvärmekällor med låga temperaturer
- d) Företag kanske vill både leverera (värme) och köpa (kyla och/eller värme)

Möjligheter med restvärme-samarbeten

- a) Lägre fasta kostnader än egna produktionsanläggningar
- b) Ökar lönsamheten i last- och produktionsstyrning
- c) Att ta vara på den första källan innebär utveckling som ökar chansen för fler
- d) Ett bra samarbete kan skapa en bra affär istället för en krånglig kund

Regional restvärme ersätter pannor

Exemplet Arboga

- Flispannor från 1995 och 2001 eldas 65 % mindre
 - Minskat slitage på många delar
 - Mycket mer tid för underhåll
 - Kan troligen leva minst 10 år längre
 - Investeringar på 10-tals eller 100-tals miljoner skjuts framåt eller kan undvikas
 - Stärker miljöprofilen (men inte alltid lätt att inpränta)
 - Gett helt annan roll och dialog med företag och samhälle
 - Ledning för ca 100 Mkr med en återbetalningstid < 10 år och kanske 50 år livslängd istället för t.ex. en ny biopanna för 50 Mkr och dubbla återbetalningstiden

Utmaningar

- Väderkvarnsstriden (kan vara både internt och externt) mot ”industrin kan flytta eller lägga ner eller explodera”
- Produktionspersonal har ingen produktion långa perioder – mer eget underhåll, breddade roller osv.
- En leverantör relativt enkelt. Men vi har 3 och diskuterar med flera ytterligare. Hur balanserar man konkurrens och att alla kan tjäna på det?

Nycklar

- Håll koll på potentialerna
- Långsiktighet vilket kräver mod och tålamod
- Stark förankring hos ägaren, kan kanske påverka
- Relationer, relationer, relationer, förtroende, förtroende
- Båda ska känna vinst och kunna ge och ta
- Flexiblare affärs- och prismodeller
- Långa, smarta avtal avgörande – Duger inte med standardgrejer och copy paste. Inte för mycket matematik
- Förnya innan de löper ut
- Kan krävas andra kompetenser och personer
- Klimatstöd



Ren och nära fjärrvärme