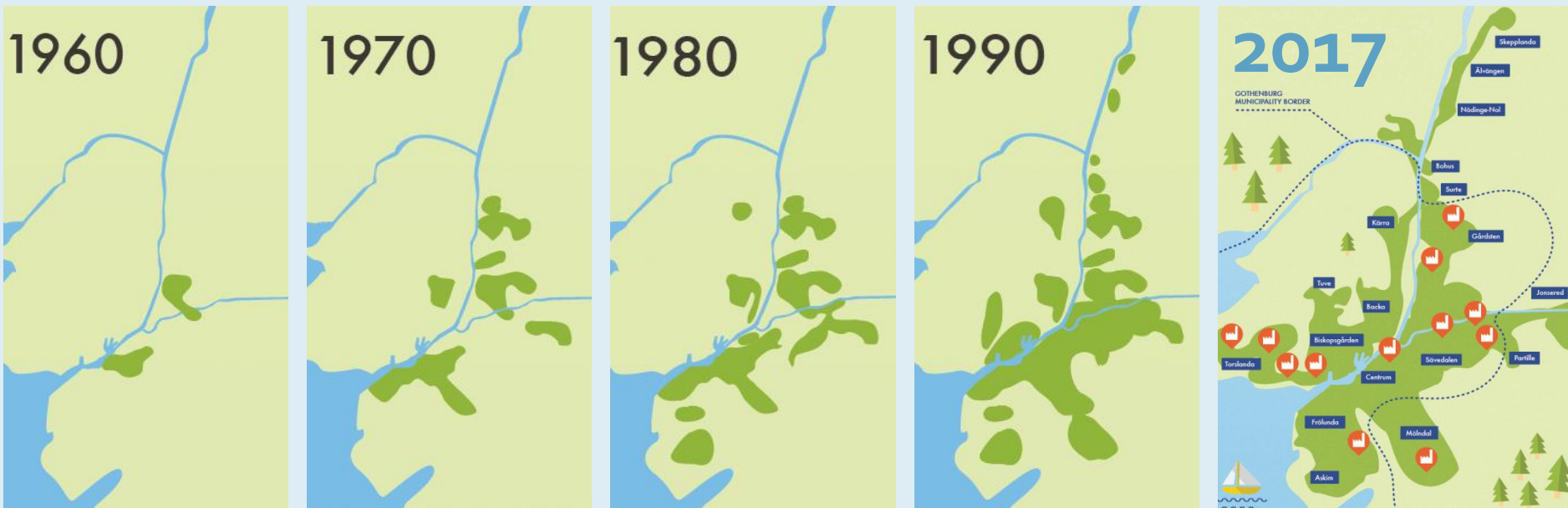




## Samarbetet mellan Preem och Göteborg Energi

Pär Mann - Göteborg Energi  
Emil Malmström - Preem

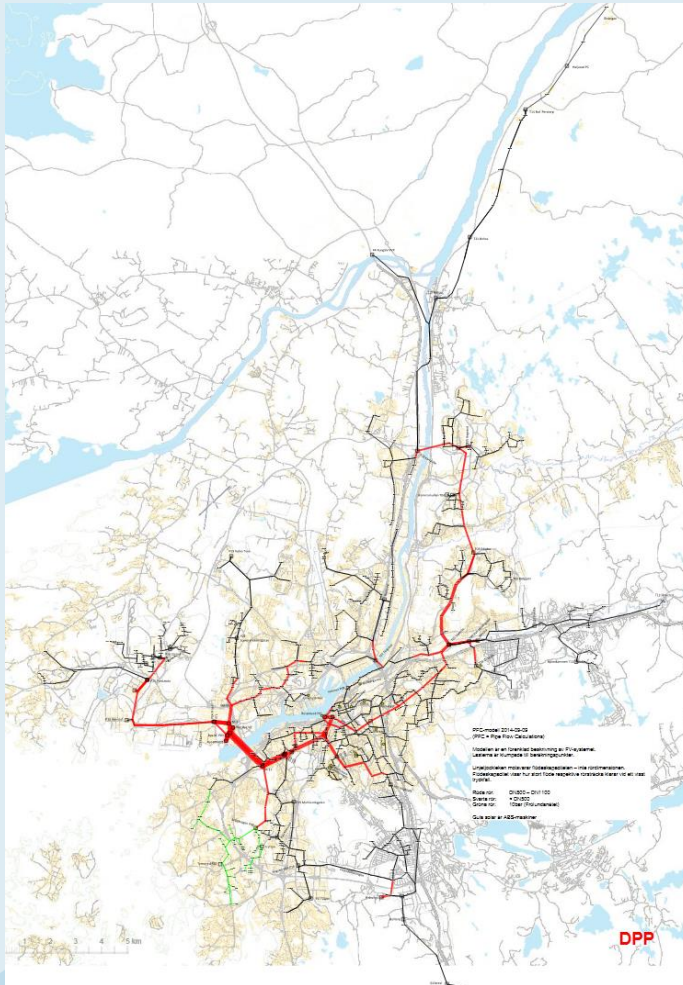
# Fjärrvärmenätets utbyggnad



Preem började leverera värme till GEAB 1997

# Fjärrvärmenätets geografiska utbredning

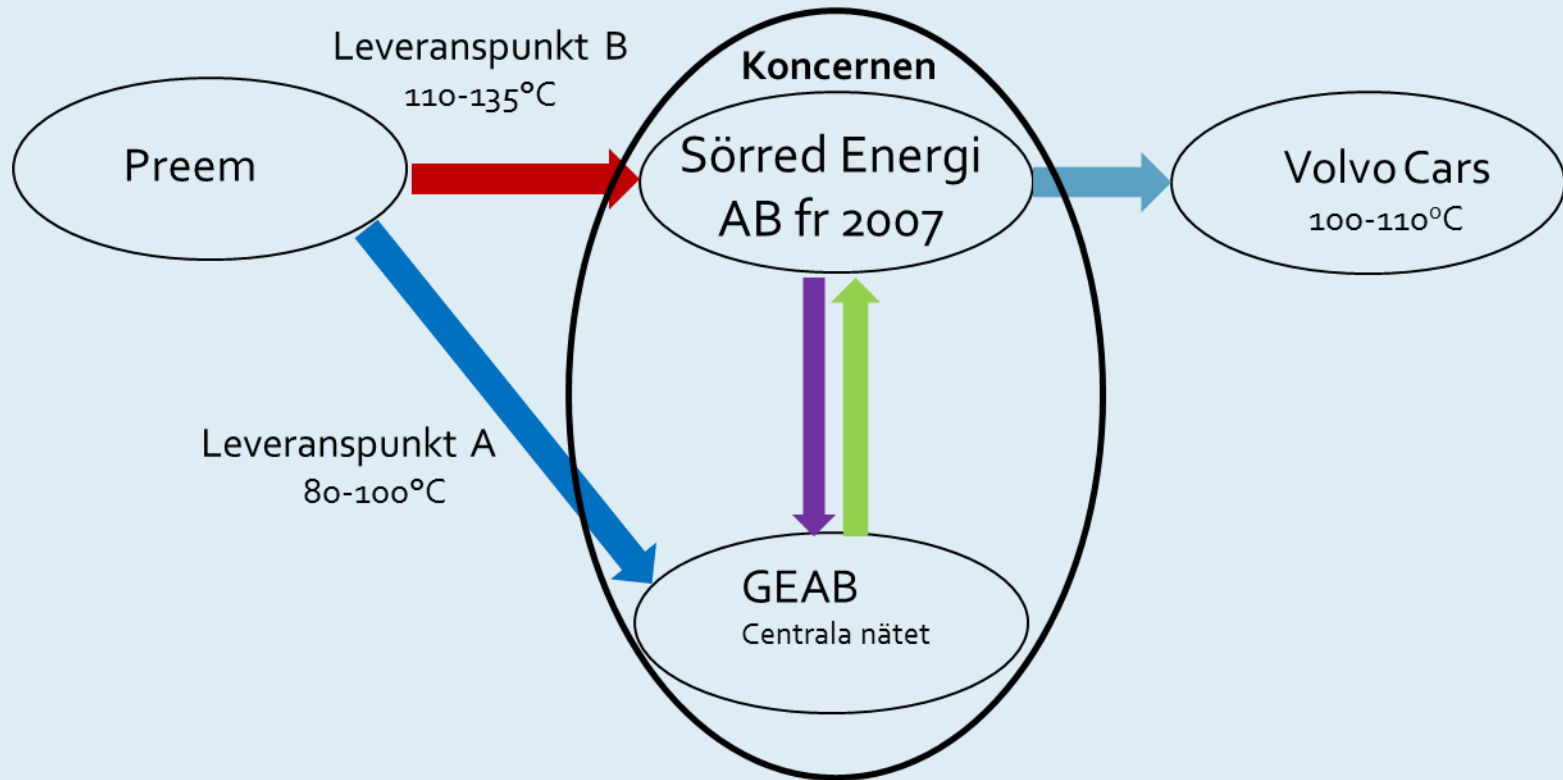
40 km



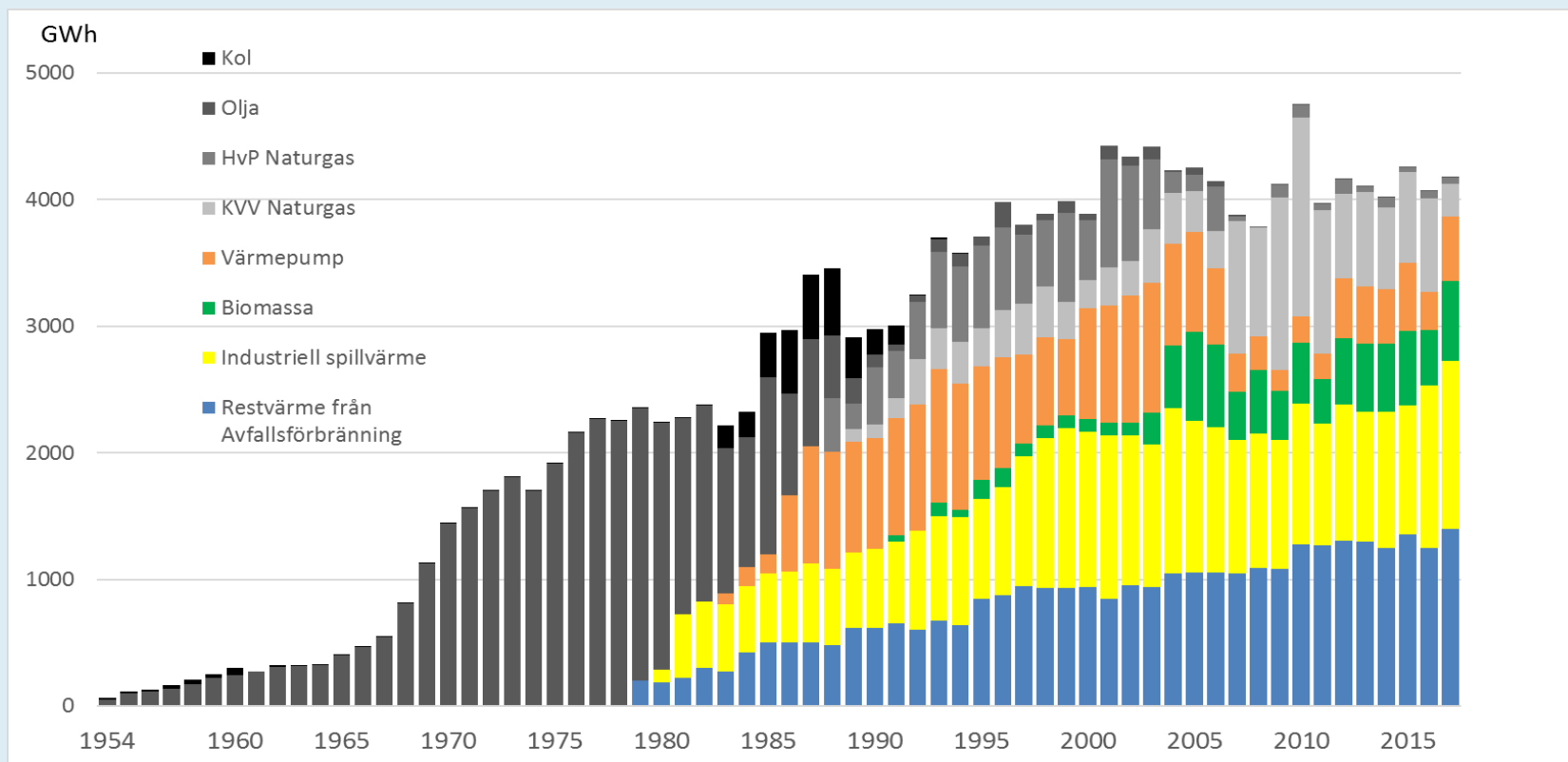
25 km



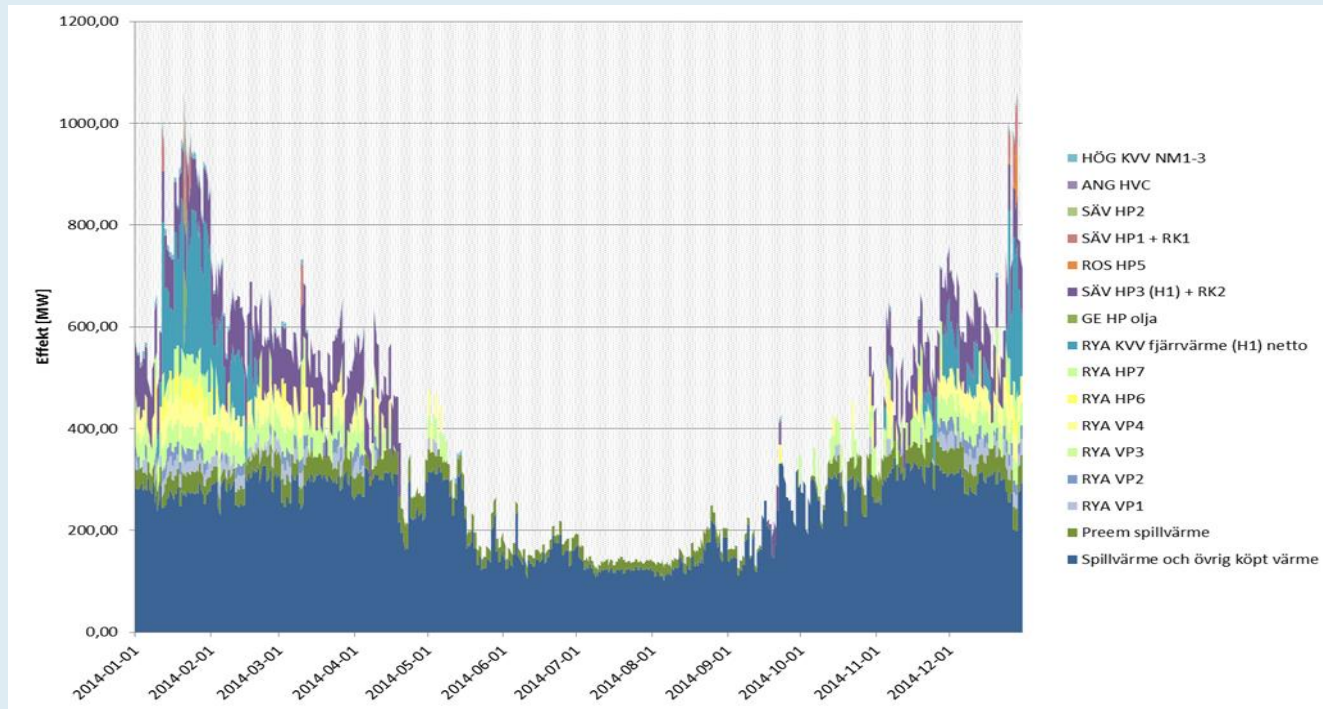
# Sammankoppling



# Bränslemixens utveckling



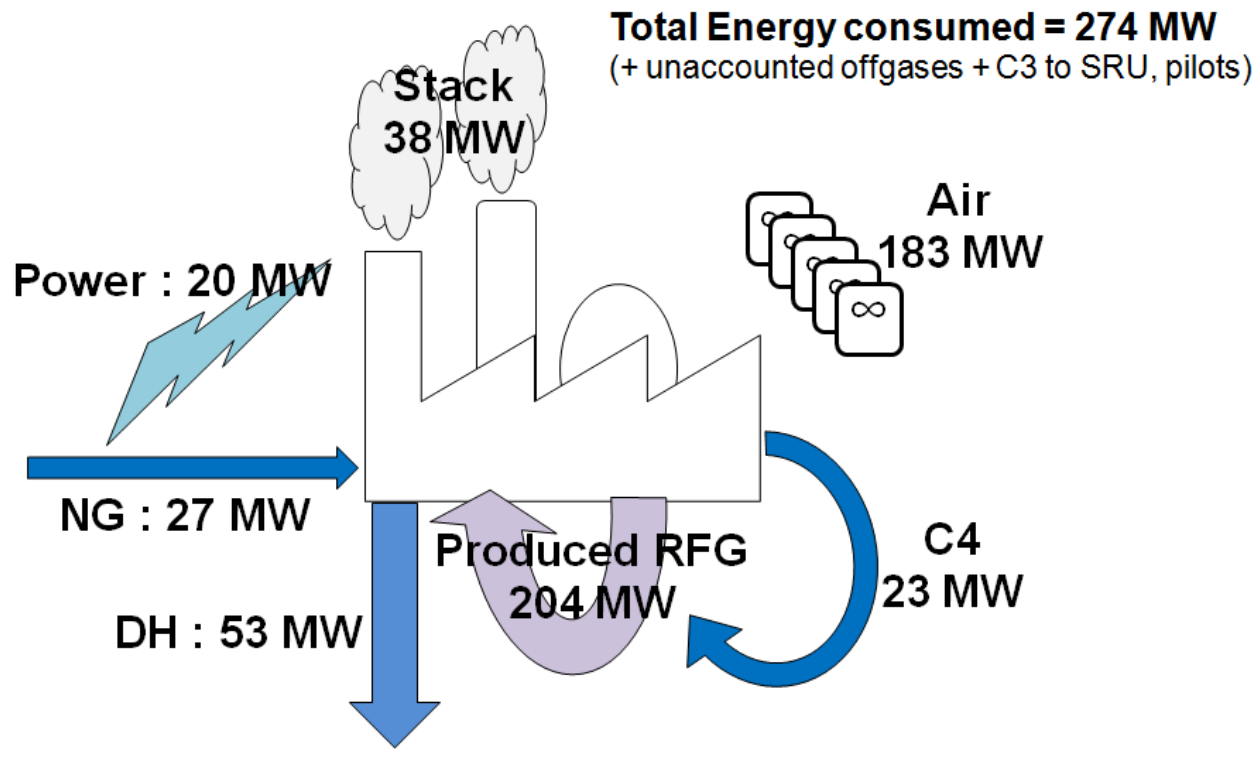
Idag producerar/köper Göteborg Energi ca 4,2TWh värme  
60% utgörs av restvärme från avfallsförbränning och industri  
Andelen icke-egenproducerad värme ökar



- Preem står för 5% av effekten men drygt 12% av producerad värme

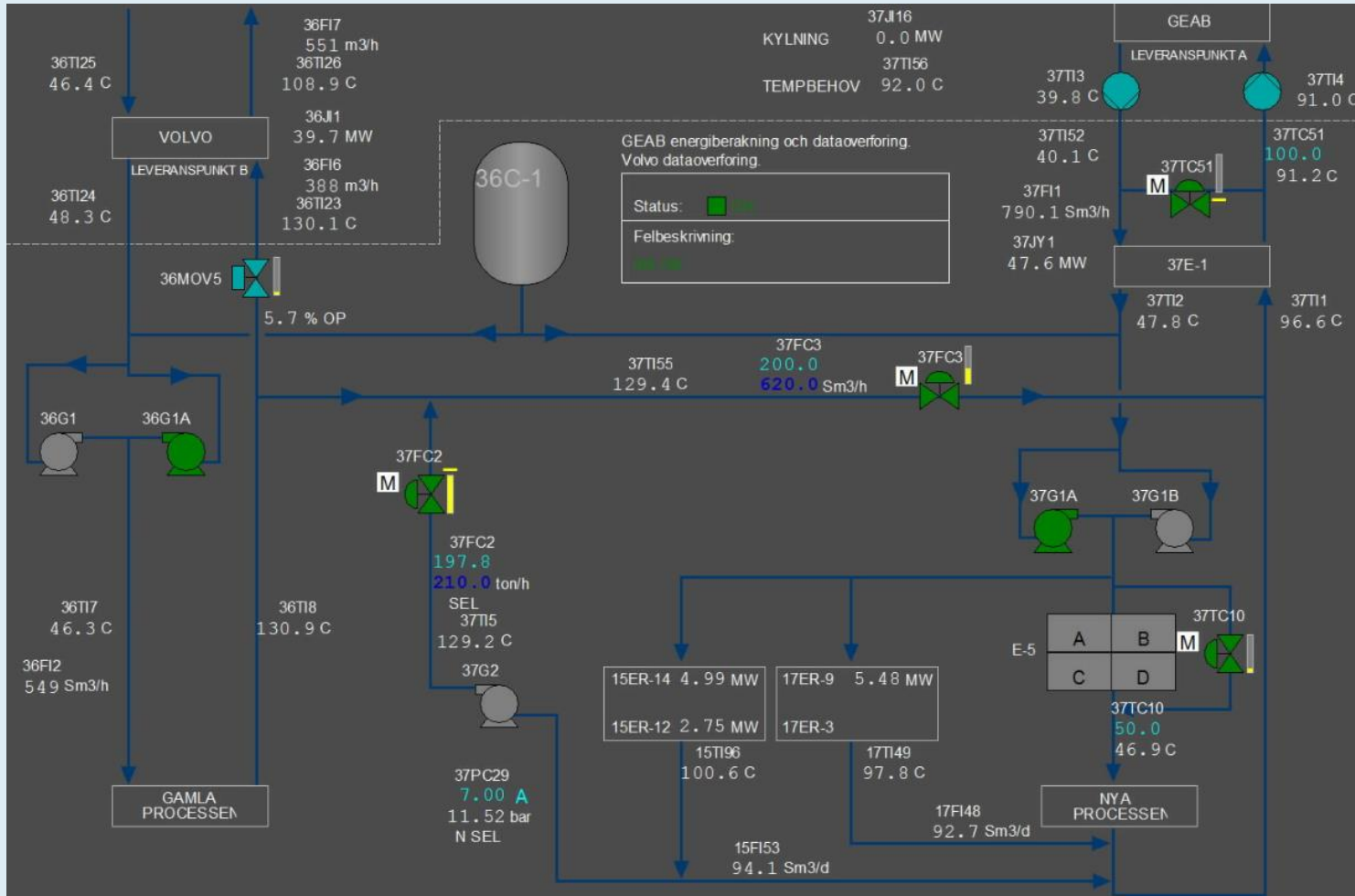
# Preems raffinaderi i Göteborg

## Overall Energy Balance (2015)



Spillvärmeutvinningen 2016 var i medel 65 MW

# Preems spillvärmesystem



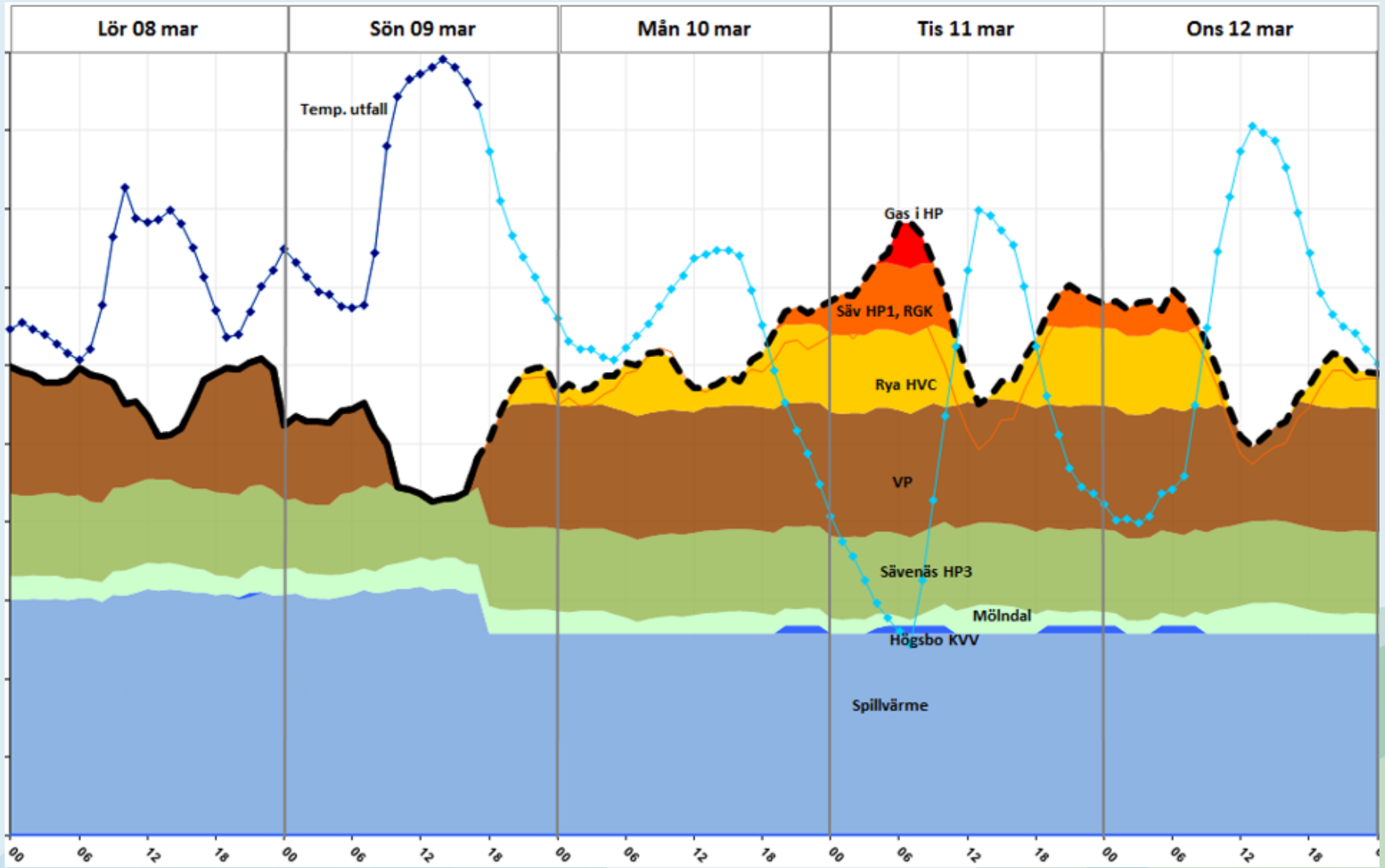


# Samarbetets utveckling (Preems leveranser)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Total leverans</i>	395 GWh	432 GWh	391 GWh	332 GWh	440 GWh	570 GWh
<i>Tillgänglig effekt</i>	70MW	70MW	70 MW	70MW	70-85MW	85MW

I april 2017 sattes rekord, värmeutbytet uppgick till 100MW under ett sammanhängande dygn och i snitt 93 MW under månaden. Totalt sett över 2017 hade vi nästan samma nivåer som 2016. Dock hade vi stopp på raffinaderiet under hösten. Annars hade det blivit ca 14% ökning 2017.

Miljövärde: drygt 100 000 ton CO<sub>2</sub> undviker GEAB i sin egenproduktion (på kort sikt)



# Hur ser agendan ut för att utveckla samarbetet (öka volymerna)

## Under värmesäsong oktober till april:

- I pipen: Ta fram gemensamma projekt med leverantören. Vilken investering kan den gemensamma förtjänsten bära? Undviker volym- och prisrisker genom att investera ihop.

## Utanför värmesäsong

- Utbud större än efterfrågan i Göteborg. GEAB jobbar med att öka efterfrågan på överskottsvärme.
  - Absorptionskyla
  - Utredder möjligheter att lagra värme i sk säsongslager; berggrum, borrhållslager mm
  - ...förutom att nyansluta kunder

# Förutsättningar för ett lyckat samarbete

- Affärsöverenskommelse bör vara dynamiskt **värdeskapande (båda parter ska tjäna på ökade volymer)** - skapa så mycket värde som möjligt i affären istället för att fokusera på enskilda komponenter såsom pris, volym, villkor, åtaganden eller plikter (då blir det mer för båda parter att fördela och förhandla om)
- Var inte missunnsam! Låt den andra parten tjäna pengar om du tjänar pengar. Se till att maximera det gemensamma värdet.
- Se till att båda parter är införstådda och överens - har en gemensam bild av spelplanen
- Sätt upp **gemensamma mål**; på kort o lång sikt, gärna delmål
- Våga framföra önskemål

# Verktyg för att nå framgång

- Öppen och rak kommunikation
- Har avtalsansvariga på båda sidor i samarbetet
- Bildat arbetsgrupp som jobbar med utveckling av affären - maximera värden och ansvarar för samordning.
- Förstå varandras processer då ingen av oss har en kontinuerlig liknande produktion och behov.
- Skapat **olika kontaktytor och kontaktvägar** som är gemensamt koordinerade
  - På olika nivåer nerifrån och upp i organisationerna
  - De som utför arbetet på daglig basis, kontrollrummen, är kanske det allra viktigast att föra samman.

# Som i vilken relation som helst

- Ge o ta
- Visa välvilja
- Måna om varandras behov
- Uppmuntra varandra, ge beröm, även internt