

## **SOM STORKUND FICK ALFA LAVAL VIKTIGA FÖRDELAR**

Hur får man bra överblick, god leveranssäkerhet och bra pris om företaget har många anläggningar runt om i världen? Jo, man gör som multinationella Alfa Laval och nyttjar det faktum att förändringar i lagstiftningen öppnat upp för en helt ny strategi vid energiinköp och möjliggjort koordinering av dessa. Som ett led i den nya strategin har Alfa Laval valt DONG Energy som gasleverantör till anläggningarna i Danmark och Sverige. Och det här är bara början....

Peter Bunke, Category Manager Carfleet & Site and Facility Management på Alfa Laval, har koncernens energiinköp på sitt skrivbord. Med starkt fokus på att koordinera energiinköpen i de olika länder där Alfa Laval är verksam, tittade han först på läget i Sverige och Danmark.

- Jag ville hitta en naturgasleverantör som hade resurser och lösningar för att klara försörjningen till våra anläggningar i Danmark och Sverige, säger Peter Bunke.

### **Lämpligaste partnern**

Efter en selektiv upphandling valdes DONG Energy. Betydelsefullt i sammanhanget var att Alfa Laval i Danmark sedan många år haft ett energisamarbete med DONG Energy.

- Jesper Engstrand, Key Account Manager på DONG Energy, agerade snabbt för att kunna presentera en enkel men samtidigt konkurrenskraftig lösning för naturgasleveranser till både Alfa Lavals svenska och danska anläggningar. Det nya svenska avtalet koordinerades med det danska, som redan är i drift, för att underlätta för framtida leveranser till de båda länderna.

### **Få leverantörer – flera länder**

- DONG Energy är exempel på typen av leverantör som jag letar efter. Stora, pålitliga och med verksamhet i många länder. Detta koncept med få leverantörer där vi samlar en så stor volym som möjligt, kommer jag att använda i andra länder. Vår verksamhet är, relativt sett, inte speciellt energikrävande, men sammantaget handlar det onekligen om mycket pengar, säger Peter Bunke.

### **FAKTA OM ALFA LAVAL**

Ledande, global leverantör av specialprodukter och processtekniska lösningar, baserade på nyckelteknologierna värmeöverföring, separering och flödeshantering.

Alfa Lavals produkter säljs i cirka 100 länder.

Företaget har 12 stora produktionsenheter i Europa, 6 i Asien och 2 i USA, samt 70 servicecentra.

Alfa Laval har cirka 11 400 anställda och huvudkontor i Lund.

Gustaf de Laval grundade företaget för 125 år sedan.

Omsättningen 2009 var cirka 26 miljarder kronor.



*Thomas Ollendorff, manager*

# VI GER FULL SERVICE I ETT NÄRA SAMARBETE

DONG Energy är det personliga energiföretaget nära dig. Men vi är också en del av en stor energikoncern. Just storleken är en styrka i form av stora resurser, bred kompetens och erfarenhet. Men samtidigt vet vi hur viktigt det är för våra kunder med personlig service och nära samarbete. Därför har vi lokalt byggt upp en organisation som alltid finns nära dig som företagskund. Vi är en samarbetspartner som kan och vill ge full service.

Globalt fokuserar DONG Energy på att garantera en säker energiförsörjning med minimal miljöpåverkan för framtida generationer. Lokalt fokuserar vi på att hitta den optimala energilösningen för varje enskilt företag.

## **Mervärde för kunden**

Vår målsättning är att alltid agera så att vi skapar ett mervärde för kunden. För oss går vägen till att hitta den optimala lösningen via en ständig och öppen dialog. Det är genom att vara lyhörda för och noggrant kartlägga kundens behov som vi kan tillvarata DONG Energys samlade styrka fullt ut. Den styrka vi som det stabila företaget med både personlig service och rådgivning har.

Just den personliga servicen är en mycket viktig del av DONG Energys varumärke. Det

framgår också av den senaste kundundersökningen där vi får högsta betyg på det området.

DONG Energy har funnits på den svenska energimarknaden i 25 år och hela tiden pågår ett ständigt utvecklingsarbete för att kunna erbjuda våra kunder nya lösningar och flera energikällor. Vi är den ledande leverantören av naturgas – men har även el och energirådgivning.

## **Trygghet en ledstjärna**

Vad innebär det då mer för dig som kund att DONG Energy är ett fullserviceföretag? Jo, att vi har möjlighet att skraddarsy individuella avtal, ser till att optimera din förbrukning och erbjuder smidiga och ekonomiskt prisvärda tekniklösningar.

Trygghet är en annan ledstjärna i vårt arbete.

- Som kund måste du kunna lita på att få säkra leveranser. Att vi har egna gaskällor i Nordsjön och på andra ställen är en garant för detta liksom att vi inte är beroende av enbart en försörjningsväg utan har tillgång till flera olika, säger DONG Energys manager Thomas Ollendorff.

Hos oss lägger vi också mycket stor vikt på att – på en mycket komplicerad energimarknad – kontinuerligt ge våra kunder en klar överblick

av nuläget på marknaden och råd om de möjligheter som finns.


- Vi arbetar proaktivt och håller en ständig kontakt med kunderna för att kunna bevaka deras intressen. Vår prisbevakning och service kring energirådgivning är två exempel på ett aktivt framtidsarbete, säger Thomas Ollendorff.

## **Optimal service**

Vårt mål är att ge alla kunder optimal service och därför får du som kund hos oss en egen kundansvarig. Det är en person som du kan kontakta i alla lägen - oavsett om det gäller naturgas, el, energirådgivning eller nyckelfärdiga anläggningar.

Att vi har kontor både i Göteborg och Malmö gör att vi kommer ännu närmare våra svenska kunder. Närheten – och med koncernens stora resurser och kompetens i ryggen – gör att vi på DONG Energy nu med full kraft arbetar för att leva upp till det du som kund har rätt att kräva:

- Vår målsättning är att vara en energipartner som du kan lita på och som har kunskapen och erfarenheten att skraddarsy lösningar för dina behov. Lösningar som innebär att du kan minimera dina energikostnader, säger Thomas Ollendorff.



- Vi har varit gaskunder hos DONG Energy i ganska många år och fr o m den 1:e januari har vi också ett elavtal. Det kändes självklart att välja DONG Energy som ellevarantör och vi uppskattar att vi fick en ordentlig överblick av den förhållandevis komplicerade marknaden.

- Vi sätter stort värde på den personliga service vi fått under vårt långa energisamarbete. Det är viktigt att alltid ha någon att prata med, en öppen dialog så att vi snabbt kan få svar på de frågor vi har. Detta fungerar alldeles utmärkt. Vi är mycket nöjda.

**Tobias Nilsson, ekonomichef på Din Service-partner AB.**

- Vi upplever en stor trygghet och säkerhet i samarbetet med DONG Energy. Leveranserna har hela tiden fungerat felfritt.

- Vi har varit kund sedan 2007 och vårt samarbete har bara blivit bättre och bättre med åren. Smidigt och enkelt, så vill jag beskriva det.

- Skulle vi av någon anledning behöva kontakta någon på DONG Energy, så är det mycket lätt att hitta rätt person. De är alltid tillgängliga och ger goda råd om de möjligheter vi har.

**Martina Carlén, ekonomiansvarig på fastighetsbolaget Hagagruppen i Malmö.**

# HÄR ÄR KUNDERNAS BETYGG SOM GÖR OSS ÄNNU BÄTTRE!

Det är dina åsikter som inspirerar oss till att se nya möjligheter och bli en ännu bättre energipartner. Så tack alla som deltog i senaste kundundersökningen. Nu tar vi nästa steg i utvecklingen av framtidens energilösningar.

DONG Energys målsättning är att ständigt utvecklas och bli bättre. Det är bara på det sättet vi kan se till att våra produkter och tjänster lever upp till dina förväntningar. Just därför är också de årliga kundundersökningarna så oerhört värdefulla för oss. Det handlar om att lyssna på kundernas åsikter, ta dem till sig och åtgärda eventuella brister.

Den senaste undersökningen visar att våra kunder för tredje året i rad över lag är nöjda med oss. Något som du kan se i grafiken här intill.

Vi är självklart mycket glada över att DONG Energy får högsta betyg när det gäller den personliga servicen. Men vi ser också att det finns saker som vi kan bli bättre på.

En del kunder vill exempelvis ha en ännu bättre rådgivning när det gäller energiinköp och möjliga besparingar. Inom DONG Energy har vi en stor erfarenhet och bred kompetens inom rådgivning. Därför känns det också naturligt att just det området hamnar i fokus för vår verksamhet under det kommande året.

Undersökningen visar också att våra kunder har olika uppfattningar om det här med information. Vissa vill ha mer. Andra mindre.

Vårt mål är att ge dig som kund exakt den information du behöver för att kunna utveckla din verksamhet. Varken mer eller mindre. För att klara av att leva upp till den målsättningen

är kundundersökningarna en bra början. Och en ständigt pågående dialog mellan oss och dig som kund en ännu bättre fortsättning.

Så tveka inte att ta kontakt med oss. Vi på DONG Energy ser fram emot dina frågor och synpunkter – och mot att kunna bli en ännu bättre samarbetspartner på energiområdet.

## DONG Energy: Så här tyckte våra kunder om oss 2009



# INVESTERING FÖR FRAMTIDEN GER TRYGGA GASLEVERANSER

DONG Energy tar nu nästa steg för att försäkra sina svenska kunder om trygga gasleveranser även på lång sikt. Genom en satsning på flytande gas förstärks tillgången på energi från olika källor ytterligare.

För en ansvarsmedveten energikoncern gäller det att tänka långsiktigt och miljömedvetet. DONG Energy använder uttrycket "Energi i förändring" som ett bevis på vårt målmedvetna arbete för att minska koldioxidutsläppen genom att satsa på förnybar energi. Men vi är också medvetna om att tillgången på energi från olika källor varierar och är begränsad. Därför är det viktigt att ha tillgång till så många försörjningsvägar som möjligt.

En av utmaningarna för DONG Energy har varit att möta den minskande energiproduktionen i Danmark genom att satsa på alternativa energikällor och framtidslösningar. En av dessa är en stor investering i flytande gas. Bakom den satsningen ligger en strategi som genomförs i tre steg:

Först investerade vi i en Gateterminal för gas på ett geografiskt, strategiskt läge i Rotterdam. Nästa steg var beslutet att köpa in flytande gas, som ska levereras till våra kunder i bland annat Danmark och Sverige.

Med start 2011 och tio år framåt kommer spanska Iberdrola att leverera cirka en miljard kubikmeter flytande naturgas per år till gasterminalen i Rotterdam. Avtalet som förväntas skrivas under vid halvårsskiftet gäller så kallad LNG (Liquified Natural Gas).

Det sista steget i strategin för att säkra de långsiktiga leveranserna av gas är att kunna leverera LNG till danska och svenska kunder så effektivt och säkert som möjligt. Planeringen av detta är nu i full gång.

LNG-avtalet ligger helt i linje med DONG Energys strategi att försäkra sig om gasleveranser från olika försörjningskällor till de marknader där bolaget är verksamt. Förutom DONG Energys egen gasproduktion och leveranser från europeiska samarbetspartners är också en kommande gasimport från ryska Gazprom viktiga inslag i det framtidsarbetet.

## FAKTA OM LNG:

LNG är naturgas som kyls ner till minus 161 grader, då den får en flytande form som gör att gasen tar 600 gånger mindre utrymme än vanlig naturgas. Det innebär i sin tur att LNG kan transporteras längre sträckor i specialbyggda tankbåtar. I importterminalen förångas LNG:n och sätts under tryck så att gasen återgår till sin ursprungliga form innan den levereras till kunden.



# ENERGIAVTAL MED SKANSKA

DONG Energy går nu in i ett energisamarbete med den svenska storkoncernen Skanska. Enligt ett nytecknat avtal ska Skanska Asfalt i Danmark få hjälp med att sänka energiförbrukningen i sina produktionslokaler och andra byggnader på tre olika orter.

DONG Energy räknar med att företagets energirådgivare ska kunna reducera beloppet på Skanska Asfalts energifakturor med 10-15 procent. De pengar som sparas in ska Skanska använda för att köpa in miljövänlig, förnybar, energi från exempelvis vindkraftverk.

Partnerskapet är det första i sitt slag inom asfaltbranschen och båda parter ser många spännande framtidsmöjligheter. Bland annat ska DONG Energy också ta fram ett åtgärdsprogram för Skanska Asfalts medarbetare. Detta för att skapa en miljömedveten medarbetarkultur där alla hela tiden samarbetar för att minska energiförbrukningen.



**Nyhetsbrevet ges ut av:** DONG Energy AB, Fabriksgatan 7, 412 50 Göteborg

**Ansvarig utgivare:** Thomas Ollendorff

**Redaktion:** Lena Ekstrand, Thomas Ollendorff och Roger Carlsson

**Textproduktion:** carlsson&svensson

**Layout:** DONG Energy Koncernmarketing

**Foto:** Thomas Priskorn och Gugge Zelande

**Tryck:** Scanprint A/S

**Kontakt:**

[dongenergy.se](http://dongenergy.se)

[info@dongenergy.se](mailto:info@dongenergy.se)

Tel 031-335 05 60

**DONG**  
energy