

*Att producera koppartråd är mycket energikrävande, så därför är det viktigt för Gunnar Sandberg att energileverantören kan hjälpa till med både rådgivning om prisavtal och energibesparing och samtidigt vara konkurrenskraftig på både el och gas.*

**Fakta om Elektrokoppar:**

**Ägare:** Liljedahlsbolagen

**Omsättning:** Cirka sex miljarder

**Anställda:** 150 i Helsingborg

## Elektrokoppar – både gas- och elkund

I två år har DONG Energy levererat naturgas till legendariska Helsingborgs-företaget Elektrokoppar.

Nu när DONG Energy också kan erbjuda el till de svenska företagskunderna har Elektrokoppar tecknat ett av de första avtalen:

- Vi är mycket nöjda med DONG Energy som leverantör av gas och ser fram emot att vara kund också när det gäller el, säger ekonomichefen på Elektrokoppar, Gunnar Sandberg.

Elektrokoppar, som har anor från tidigt 1800-tal, är Skandinavien's största tillverkare av dragen tråd och profiler av koppar och aluminium.

- Vi har en mycket energikrävande produktion och måste ständigt se över våra kostnader. Både när det gäller gas och nu el har priset varit avgörande när det gäller valet av leverantör. Samtidigt får vi professionell energirådgivning, vilket vi är mycket nöjda med.

Service, flexibilitet och täta kontakter är också sådant vi uppskattar i samarbetet med DONG Energy, säger Gunnar Sandberg.

För Elektrokoppar är gasen den största energikällan i produktionen med cirka 60 GWh, medan el hamnar runt 17 GWh. El används bland annat till tre nya linjer för produktion av syrefri valstråd, en nischprodukt för den tyska marknaden.

Råvaran – koppar – kommer sex dagar i veckan med "kopparpendeln" från Boliden till Elektrokoppar's industrianläggning i Helsingborg. Godsvagnarna är lastade med kopparkatoder, som sedan förädlas i olika steg i produktionsanläggningen.

I kopparvalsverket smälts de 99,995 procent elektrolytiska koppar-katoderna, som sedan gjuts, valsas och paketeras till kopparvalstråd på 8 – 20 mm i diameter. Cirka 145 000 ton valstråd produceras årligen.



## NYA PRODUKTER OCH NY SVERIGE-CHEF

Vi på DONG Energy ser mycket hellre till möjligheterna än problemen. Också i dessa tider av global, finansiell oro.

Därför är vi glada att i detta nyhetsbrev kunna berätta att vi nu förutom naturgas har möjligheten att erbjuda el till våra svenska företagskunder. Tillsammans med våra övriga produkter gör detta oss till en komplett energileverantör också i Sverige.

Vi tycker det är viktigt att presentera något om de många, intressanta forskningsprojekt som vi är involverade i.

Projekt som alla är möjliga att utveckla till alternativa energikällor, så att vi kan leverera mer energi men med mindre koldioxidutsläpp.

Det är också med glädje att vi kan presentera vår nye försäljningschef för den svenska marknaden, Thomas Ollendorff.

Thomas, som precis har tillträtt sin tjänst, känner väl till den svenska energimarknaden. Han var strategiansvarig inför DONG Energys naturgassatsning i Sverige och han var också medansvarig för uppbyggnaden av den svenska organisationen.

Thomas Ollendorff har närmast arbetat med en rad olika projekt inom DONG Energys affärsutvecklingsavdelning.

Att ha nöjda kunder sporrar och inspirerar till att se möjligheter.

Därför är resultatet av 2008 års svenska kundundersökning mycket positivt.

Den totala kundnöjdheten har stigit. När det gäller den personliga servicen och bedömningen så har de uppnått så nära högsta betyg man kan komma.

Vi tackar våra kunder för hjälpen och lovar att oförtrutet arbeta vidare för att bli ännu bättre och förtjäna ännu högre betyg i nästa kundundersökning.

Finn V. Smith

VD DONG Energy AB

### Nyhetsbrevet ges ut av:

DONG Energy AB  
Fabriksgatan 7  
412 50 Göteborg

### Ansvarig utgivare:

Thomas Ollendorff

Redaktion: Lena Ekstrand  
och Camilla Johansson

### Textproduktion:

carlsson&svensson

### Layout:

DONG Energy  
Koncernmarketing

### Fotos:

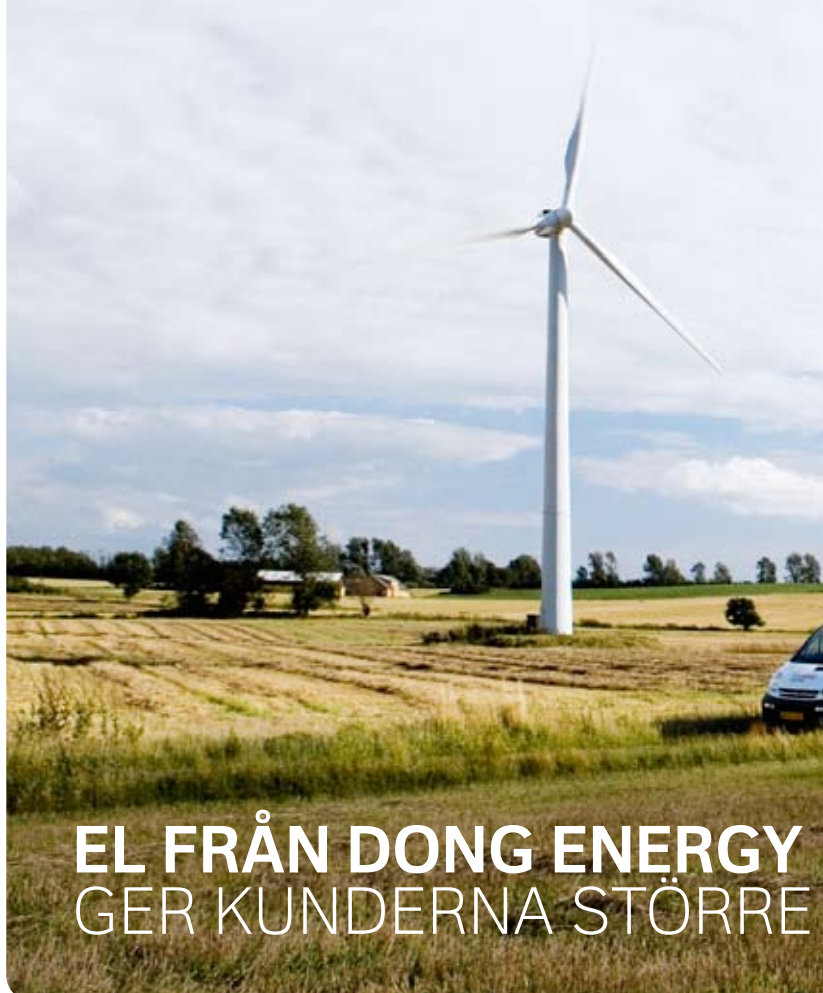
Stefan Lindblom  
Thomas Priskorn

### Tryck:

Scanprint A/S

### Kontakt:

www.dongenergy.se  
info@dongenergy.se  
Tel 031-335 05 60



## EL FRÅN DONG ENERGY GER KUNDERNA STÖRRE

DONG Energy tar ett nytt steg för att öka konkurrensen och valfriheten på den svenska energimarknaden.

- Förutom naturgas kan vi nu också erbjuda el till våra företagskunder i Sverige. Som leverantör av både gas och el får vi en bättre grund för vår rådgivning och större kunskap om vad som är bäst för kunden, säger Finn V. Smith, VD för DONG Energy AB.

Tillsammans med en ökad satsning på energirådgivning ger den utökade produktportföljen kunderna mycket effektiva möjligheter att sänka sina energikostnader.

DONG Energy är ett av Nordeuropas ledande energiföretag med drygt 5 100 anställda och en omsättning på nästan 60 miljarder kronor.

När den svenska naturgasmarknaden avreglerades 2005 kunde DONG Energy börja leverera direkt till industrier och företag från de egna gasfälten i Nordsjön - säkra leveranser utan fördyrande mellanhänder.

Gensvaret har varit mycket positivt med många nya och nöjda kunder. I dag har DONG Energy kontor i både Göteborg och Malmö.

- Nu siktar vi på att bli ett ännu större, viktigare och mera komplett alternativ inom den svenska energisektorn, säger Finn V. Smith.

Första steget i den här utvecklingen är att DONG Energy börjar leverera el till svenska företag. Det ger kunderna ännu större valfrihet på energimarknaden och en bättre möjlighet att göra sina inköp av både gas och el hos samma leverantör. Att få ansvaret för ett företags hela energiförsörjning ger ännu större möjligheter att ta fram de råd och energilösningar som är rätt för varje enskild kund.

DONG Energy producerar el i egna kraftverk, som är bland de mest effektiva i världen, vilket är väsentligt inte minst ur miljösynpunkt. Ju högre effektivitet desto mindre CO<sub>2</sub>-utsläpp per producerad kWh. DONG Energy är dessutom världens största producent av energi från havsvindkraftverk.

Med kunden i fokus har DONG Energy flera produkter att erbjuda.

Med utgångspunkt från Göteborg,  
Malmö och Köpenhamn hjälper  
DONG Energy privata och offent-  
liga företag med att få ut det  
mesta av sin energianvändning.

## VALFRIHET

- Vi vet att energikostnaderna är en utgiftspost som alla företag vill sänka. Inte minst i tider med en global finanskris. Därför är energirådgivning - och att visa resultat - en mycket viktig del av vår verksamhet.

Med hjälp av koncernens samlade erfarenhet och expertis kan DONG Energy ge professionella råd till privata och offentliga företag, för att dessa kunder ska få ut mesta möjliga av sin energianvändning.

- Vi har många års erfarenhet av energioptimering inom el och naturgas och har hjälpt fler än 4 000 företag. Vår rådgivning har resulterat i energibesparingar inom ventilation, kyla, pumpar, hydraulik, motorer, belysning, tryckluft, värme- och ångproduktion, samt inom processer som använder naturgas.

Vanligtvis finner vi besparingar på 10-15 procent av den totala energiförbrukningen.

Våra kunder ska också veta att vi arbetar mycket intensivt med riskanalyser i vår verksamhet. Det gör oss till en trygg samarbetspartner.

Vår långsiktiga satsning på den svenska marknaden kommer alltså att fortsätta på bred front med hjälp av en utökad produktportfölj och där säkra energileveranser och minimal miljöpåverkan är självklara ledord, säger Finn V. Smith.

## Klimatfrågorna kräver nytänkande

För att klara de stora utmaningarna på klimatområdet krävs nya energiteknologier och hållbara energisystem.

Om detta handlade Nordic Climate Solutions konferens i Köpenhamn i slutet av förra året. En konferens som sponsrades av DONG Energy och där statsminister Fredrik Reinfeldt var öppningstalare.

Över hundra höga företrädare för svenskt och danskt näringsliv fanns bland de över 1 000 deltagarna från 40 länder.

Nordic Climate Solutions konferens var en förberedelse inför det viktiga internationella klimatmötet i Köpenhamn senare i år, då Sverige är ordförande i Europeiska Unionen.

## Från vindkraft till grönalger

Att bidra till en lösning av den globala klimatfrågan finns numera på dagordningen i de flesta verksamheter. De som kan se möjligheterna i de stora utmaningarna är framtidens vinnare. Hur kan dagens energiproduktion göras ännu mera effektiv och miljövänlig?

För att hitta svaret på den frågan är DONG Energy involverat i en lång rad forskningsprojekt, som handlar om allt från vindkraft till grönalger.

Här följer några exempel:

### Vindkraft och vattenkraft

Även om DONG Energy har arbetat med vindkraft i många år finns mycket som kan utvecklas. Bland annat handlar det om hur man fysiskt placerar vindkraftverken för att optimalt utnyttja vinden, hur man gör fundamenten mer robusta och hur man på enklast sätt kopplar vindkraftverken till elnätet. I Sverige är DONG Energy delägare i Storrun vindkraftprojekt i Jämtland, en anläggning som ska vara i drift under 2009.

Vattenkraft ingår i DONG Energys energiportfölj med delägarskap i svenska och norska vattenkraftverk, bl a en fjärdedel av Kraftgården i Indalsälven.

### Solenergi

Fortfarande saknas det avgörande teknologiska genombrottet för att solenergi ska kunna spela en viktig roll i den totala energiförsörjningen. Men området är intressant och DONG Energy arbetar med både forskning och rådgivning, men också försäljning, bland annat till vägbelysning.

### Bioetanol

DONG Energy har kommit långt när det gäller att utvinna bioetanol ur restprodukter från lantbruket, dvs produkter som inte kan användas som föda. En försöksanläggning i danska Kalundborg är planerad att tas i bruk under 2009. Ökad användning av bioetanol som bränsle i bilarna, speciellt inom transportsektorn, skulle innebära kraftigt reducerade koldioxidutsläpp.



### Biogas

Även om biogas har producerats under årtionden finns här fortfarande stora utvecklingsmöjligheter. DONG Energy deltar direkt eller indirekt i forskning och utveckling av biogasuppträdning, gödselseparation, förgasningsteknik, dual fuel-fordon m m. Genom det redan existerande naturgasnätet är allt förberett för distribution av biogas.

Fordonsgas Sverige AB, som delägs av DONG Energy, blev förra året först i Sverige med att få sitt bilbränsle, en blandning av biogas och naturgas, Svanenmärkt.

### Vågenergi...

...har gått från teori till praktiska försök i större skala på bara tio år. DONG Energy medverkar i flera projekt som syftar till att ytterligare utveckla teknologin.

Geotermisk värme, halm, grönalger och avfall är rubriker på ytterligare energiprojekt som DONG Energy har intressen och aktiviteter i. Samtliga med stor potential när det gäller att åstadkomma en renare miljö till följd av kraftigt minskade koldioxidutsläpp.

# ”OTÄNKBART ATT VÅRA GÄSTER SKULLE FRYSA”



Ett hotell utan värme och varmvatten är otänkbart. Det var därför helt avgörande att tidsplanen hölls när Laholms Stadshotell skulle byta pannanläggning.

- Allt fungerade perfekt. Våra gäster märkte inte ens att arbetet utfördes, säger Gunnar Hallonsten, som äger och driver det anrika hotellet.

## Gunnar Hallonsten köpte hotellet för fem år sedan.

- Det var ner slitet och ovarsamt renoverat. Jag bestämde mig för att återställa allt i ursprungligt skick och samtidigt inreda rummen efter den stil som präglade varje decennium sedan hotellet byggdes 1882.

- Så nu kan man boka 30-talsrummet, eller 50-talsrummet, osv. Alla med tidsenliga möbler och prylar. 11 av de 18 rummen är klara.

Förutom hotellet finns en teatersalong och två andra företag i Gunnar Hallonstens fastighet på totalt 3 500 kvadratmeter. Samtliga verksamheter är beroende av varmvatten och värme.

- Så när DONG Energy kontaktade mig och vi började fundera på att byta ut vår energislukande gaspanna från 80-talet, var tidsplanen helt avgörande. Det vore ju t ex helt otänkbart att våra gäster skulle frysa eller vara utan varmt vatten.

Peter Margolis, distriktchef på DONG Energy, är den som huvudsakligen skött kontakterna med Laholms Stadshotell.

- Vi började prata om gasleveranser för mer än ett år sedan. När vi senare visade ett prospekt om Nyckelfärdig anläggning blev kunden intresserad. Vi fick hela entreprenaden med gaspanna, varmvattenberedare, rörinstallationer och alla tillstånd inklusive besiktning av både skorsten och panna.

- Tillsammans med våra duktiga samarbetspartners upprättade vi en tidsplan, som vi höll med god marginal. Att hålla en överenskommen tidsplan och att ha en personlig kontakt är viktigt för oss, eftersom det är viktigt för kunden.

## Och Gunnar Hallonsten håller med:

- Tidsplanen höll perfekt och det var hela tiden en enda person som skötte kontakterna. DONG Energy är ett jättestort företag, men här har de visat att alla kunder är betydelsefulla.

- Jag är glad att jag valde Nyckelfärdig anläggning – en anläggning som kommer att vara betald på mindre än fem år.

Titta gärna in på [www.laholmsstadshotell.se](http://www.laholmsstadshotell.se)



Trots att DONG Energy är ett jättestort företag har de visat att alla kunder är betydelsefulla, säger Gunnar Hallonsten. Foto: Stefan Lindblom