

Nyhetsbrev från DONG Energy

Naturgas från DONG Energy till klassiska Gislaveds-företag

Fr o m 1 januari 2008 levererar DONG Energy naturgas till Megufo AB, som är ett energiföretag samägt av Gislaveds Gummi AB och Gislaveds Folie AB. Avtalet löper på tre år.

- DONG Energy kunde ge oss det mest ekonomiskt gynnsamma alternativet, säger vd, Tomas Karlsson.

Svenska Gummifabriken i Gislaved, ett klassiskt, svenskt varumärke under många år, grundades redan 1893. 1990-91 köptes verksamheten av tyska däckstillverkaren Continental, som dock lade ner tillverknigen 2002.

Kvar av den "gamla" gummifabriken är de största arbetsgivarna i trakten, Gislaveds Gummi AB och Gislaveds Folie AB med olika inriktning och olika ägare. Dock äger man gemensamt Megufo AB, som förser de båda företagen med ånga till ugnar och valsverk.

Gislaveds Gummi tillverkar och saluför bland annat gummiblandningar, samt packningar till plattvärmeväxlar.

Gislaveds Folie arbetar med ytmaterial för olika funktioner i bland annat paneler och dörrsidor i fordon, samt i väggar, tak och golv i fartyg.

Mycket energikrävande

Båda företagens verksamheter är mycket energikrävande, varför just kostnaderna var avgörande när Megufo skulle välja naturgasleverantör.

- Redan 2002 när gasledningen kom hit stod vi i valet mellan gas och olja. Vi kom fram till att naturgas var det bästa alternativet ur ekonomisk synvinkel, men naturligtvis också av miljöskäl, säger Tomas Karlsson.

- Ekonomin har naturligtvis spelat in när vi nu efter avregleringen fritt kan välja leverantör. Att få bra ekonomi i vår energiförsörjning är A och O för vår verksamhet. Därför ser vi verkligen fram mot samarbetet med DONG Energy.



Tomas Karlsson, vd Megufo tillsammans med Mikael Gruber, key account manager på DONG Energy.

MED MILJÖFRÅGORNA I FOKUS ÄR DONG ENERGY ETT BÄTTRE VAL



Sällan har väl miljön och farhågorna för vår framtid diskuterats så livligt och engagerat som just nu.

Miljöarbetet - olika insatser för en bättre miljö - finns numera centralt i alla företags verksamheter.

Även om valet av naturgas oftast betingas av ekonomiska hänsynstaganden, kan man samtidigt glädjas åt betydande miljövinster.

Naturgas, liksom energigaser som biogas, fordonsgas, gasol och vätgas, är utmärkta energikällor och drivmedel.

När vi väljer gas minskar utsläppen och samtidigt beroendet av bensin, olja och kol.

Minskade koldioxidutsläpp

Att använda naturgas, som är mycket renare än andra fossila bränslen, kan minska koldioxidutsläppen med 30 procent jämfört med oljeprodukter.

Trots alla uppenbara fördelar är det märkligt sällan man hör någon politiker höja rösten till förmån för naturgasen eller övriga energigaser. Ett starkare engagemang från de folkvaldas sida skulle kunna leda till att fler företag ges möjlighet att sänka sina energikostnader - en ekonomisk vinst som kan omvandlas till nyanställningar för en ökad produktion.

Utbyggt gasnät

Vad politikerna kan bidra med är bland annat åtgärder för att snabba på en synnerligen trög tillståndsprocess vad gäller utbyggnaden av gasnätet. En utbyggnad så att naturgas från DONG Energy skulle nå långt fler användare än som nu, huvudsakligen i västra och södra Sverige, med en uppstickare till Gislaved i Småland.

Och en utbyggnad som i förlängningen skulle göra biogasen, en gas helt utan fossila utsläpp, mera tillgänglig. Redan i dag har allmänheten möjlighet att tillgodogöra sig biogasens positiva miljöegenskaper genom att tanka FordonsGas.

Tydliga spelregler

Det borde också handla om åtgärder för att skapa en väl fungerande naturgasmarknad, vilket säkert var avsikten med avregleringen. Här väntar vi fortfarande på tydliga spelregler, eftersom vi vill - och vi vet att vi kan - hjälpa kunderna till ännu lägre kostnader.

"Nyckelfärdig anläggning"

En av våra nya kunder - K G Knutsson Fastighets AB - räknar med att sänka sina energikostnader med 10 - 15 procent med hjälp av DONG Energys naturgas, men också genom att de valde att göra ett pannbyte till moderna, kondenserande pannor.

Pannbyte - "Nyckelfärdig anläggning" - kan du läsa mer om här intill. Ännu en produkt för bättre ekonomi och bättre miljö.

Peter Blomberg

Försäljningschef

Nyhetsbrevet ges ut av
DONG Energy AB
Fabriksgatan 7
41250 Göteborg

Ansvarig utgivare:
Peter Blomberg

Textproduktion:
carlsson&svensson

Layout:
DONG Energy
Koncernmarketing

Fotos:
Bror Augustsson
Drago Prvulovic
Leif Gustavsson

Tryck:
CA Andersson & Co



KG Knutsson Fastighets AB har fyra fastigheter på Hisingen i Göteborg – nu med både naturgas och pannanläggningar från DONG Energy.

”DONG ENERGY HADE BÄSTA LÖSNINGEN TILL DET BÄSTA PRISET”

När det blev dags för pannbyte i två av KG Knutssons fastigheter i Göteborg var valet faktiskt lätt:

- DONG Energy hade den bästa lösningen till det bästa priset, säger Lars Nilsson, vd för KG Knutsson Fastighets AB.

Därmed blev KG Knutsson Fastighets AB först i Sverige att teckna avtal för DONG Energys produkt ”Nyckelfärdig anläggning”.

KG Knutsson-koncernen är ett familjeföretag, som startades 1946. Vd i dag är Håkan Knutsson, son till grundaren. Företaget är mest känt för sina produkter – många av dem är världsledande varumärken – till huvudsakligen den svenska fordons- och marinbranschen.

Dags för pannbyte

Men i koncernen ingår också KG Knutsson Fastighets AB, som utvecklar och förvaltar kommersiella fastigheter i Stockholm, Göteborg och Malmö. På Hisingen i Göteborg finns fyra av dessa fastigheter. I två av dem blev det dags för pannbyte.

- Avregleringen gav oss ju möjligheten att välja leverantör, så vi gick ut med en anbudsfrågan till fyra företag, säger vd Lars Nilsson.

- Från DONG Energy fick vi det mest seriösa och kompletta anbudet. Det var ett detaljerat och färdigt förslag, ordentligt genomarbetat med allt vi behövde veta om ekonomi och funktion.

Arbetsstart i april

Affären gjordes upp. Förutom naturgasleveranser till tre av fastigheterna avtalades om att DONG Energy skulle projektera, handla upp, installera och driftsätta de nya pannorna. Arbetsstart för bytet till de kondenserande Viessmann-pannorna, med högre verkningsgrad, planerades in till mitten av april i år.

Tanken var att kunna klara värmeförsörjningen med ett absolut minimum under ombyggnads- och installationsarbetet. Men trots att den kyliga våren försenade arbetet något var det hela klart för driftsättning före semestern.

- Vi hade några mindre problem men tack vare skickligt arbete av installatörerna och det nära samarbetet med DONG Energy gick allt fint, säger fastighetstekniker Dennie Andersson.

- När man går in i ett sådant här projekt uppskattar man engagemanget från leverantören. Det har känts tryggt att ha haft DONG Energy att luta sig mot.

Miljövinster på köpet

Det var främst på grund av anläggningarnas ålder som KG Knutsson Fastighet AB bestämde sig för ett pannbyte.

Men som vd Lars Nilsson påpekar:

- Eftersom tekniken går framåt lönar det sig på många sätt att byta pannor. Vi räknar med att spara 10 – 15 procent på energikostnaderna. På köpet gör vi dessutom viktiga miljövinster, vilket är centralt för vårt företag som har en uttalad miljöprofil.



Vd Lars Nilsson och fastighetstekniker Dennie Andersson är mycket nöjda med DONG Energys produkt ”Nyckelfärdig anläggning”. Och att de kondenserande Viessmann-pannorna ger högre verkningsgrad.

ALLT FLER VÄLJER GASDRIVNA BILAR

35 procent av alla koldioxidutsläpp kommer från bilar. Med gas i tanken minskar de fossila utsläppen med mer än hälften jämfört med en bensindriven bil. Svensk fordonsgas består av lika delar naturgas och biogas. Med ren biogas skulle utsläppen helt försvinna.

Allt fler väljer gas i bilen för miljöns skull, men också för en bättre ekonomi. Antalet gasdrivna fordon har ökat med 39 procent på ett år.

DONG Energy är delägare i FordonsGas Sverige AB, som bygger och driver gastankställen och som arbetar för att öka antalet gasdrivna fordon i Sverige.

I dag finns ca 13 500 gasdrivna fordon i Sverige. De allra flesta i Syd- och Västsverige där det också är tätast mellan gastankstationerna. I hela landet byggs ca 20 nya tankställen per år. Det finns goda skäl att välja att köra ett gasdrivet fordon förutom de gynnsamma miljöegenskaperna:

*Reducerat förmånsvärde på tjänstebilar

*Upp till 30 procent lägre drivmedelskostnad

*Fri parkering i innerstan i flera kommuner

www.fordonsgas.se



”SNART HOPPAS JAG FÅ KONVERTERA EN OLJEPANNA TILL GAS”



Möten med kunderna är viktiga inslag i arbetet för DONG Energys medarbetare. Här ett möte hos Icopal i Malmö. Fr v Energi-rådgivare Hans Peter Hybjerg Clausen, DONG Energy, key account manager Jesper Engstrand, DONG Energy, produktionsdirektör Niclas A. Dedenroth, Icopal och Lars Erik Wallin, elansvarig Icopal.

Jesper Engstrand, DONG Energy, besöker nuvarande och presumtiva kunder inom ett område från Trelleborg i söder till Stenungsund i norr.

- Det är uppiggande och roligt att få möta nya människor och nya verksamheter.

- Eftersom jag har ett mycket stort miljöintresse, ser jag verkligen fram emot att teckna min första order på att konvertera en oljepanna till gas, säger Jesper och antyder att den dagen inte är speciellt avlägsen.

Effektivare energiuttag

- Speciellt viktigt är det att vi har flera produkter, som innebär att vi kan hjälpa våra kunder till ett effektivare energiuttag, för både bättre ekonomi och miljö.

När Jesper, med sitt miljöengagemang, kommer till företag som fortfarande använder olja, är det en angenäm uppgift för honom att räkna upp argumenten för en konvertering till gas. Fördelar som t ex:

- Överskott på utsläppsrätter.
- Lägre koldioxidavgifter eftersom utsläppen minskar.
- Lägre driftsunderhåll.
- Bättre arbetsmiljö.
- Bättre reglerbarhet av brännarna.

Väldigt konkurrenskraftiga

Kunderna som Jesper själv huvudsakligen kontaktar – eller som kontaktar honom – finns bland de större företagen i väst- och sydsverige.

- Att vi breddat produktutbudet och är på god väg att bli en komplett energileverantör gör oss väldigt konkurrenskraftiga. Nu kan vi erbjuda ett bra gaspris men också prata energieffektivisering, rådgivning och gå in på finansiella lösningar. Ja, jag tycker faktiskt att vi har vassare produkter än konkurrenterna.

Kompetens och erfarenhet

Viktigt för de företag som kommer i kontakt med DONG Energy är att det handlar om en stor, resursstark leverantör med lång erfarenhet av gas, menar Jesper.

- Att vi har egen gas uppskattas också, men att vi sålt gas till den svenska marknaden långt före avregleringen, känner många inte till. Det känns bra att kunna berätta om den kompetens och erfarenhet som vi har med oss från det mycket större gaslandet Danmark.

- Samtidigt undrar en del om vi inte ska börja sälja el också. Man ser en fördel i att kunna köpa både el och gas av samma leverantör. Vi får väl se hur det blir med det, brukar jag svara.