

Upplands Energi gör verkstad av omställningen och kombinerar en offensiv försäljning av solpaneler med att utveckla helhetslösningar för energilagring och kundflexibilitet. Samtidigt stärker man hela sitt nät och gör det mer vädersäkert.

Ungefär en och en halv mil norr om Uppsala i den uppländska myllan ligger villasamhället Björklinge. Mitt i ett av villakvarteren möter Upplands Energis anspråkslösa fasad som smälter in bland privathuset runt omkring. Men det här handlar inte om ett anspråkslöst energiföretag, tvärtom. Upplands Energi distribuerar elenergi inom nästan halva Uppsala- samt delar av Heby- och Östhammars kommun. Företaget jobbar även aktivt inom flera olika områden: Elhandel, Energitjänster, Solpanelsinstallationer och Elnätsutveckling

- Med bred marginal har vi de nöjdaste kunderna i Uppland och nöjdare ska de bli, slår företagets vd Joacim Eronen fast med stöd i ryggen av den senaste undersökningen från Svenskt kvalitetsindex, SKI.

När han och hans två medarbetare Håkan Österlund, utvecklingsingenjör, och Anders Finsholm, funktionsansvarig för solel, möter ERA på kontoret är kundnyttan, den lokala förankringen och företagets samhällsengagemang det genomgående temat. Vad de än resonerar kring i för företagets verksamhet så landar det i att det är kunden som ska få glädje av det som det lokala företaget Upplands Energi levererar. Det är tydligt att företaget tar sitt kundfokus på allvar.

Inom ett område där man har hittat ny kundnytta och där företagets lokala närvaro spelar en avgörande roll är installationer av solpaneler. Upplands Energi är expansiva och har sedan 2012 haft en offensiv försäljningsstrategi som har resulterat i 170 installationer så här långt och när de tittar i orderböckerna kommer de att nå 200 installationer tidigt under våren.

- Solelen har bara börjat, säger Joacim Eronen och Anders Finsholm fyller på:

- Villaägare, lantbruk och bostadsrättsföreningar är våra kunder, snart har vi installerat över 3 MW. Vi har väldigt nöjda kunder, vi är som bästa kompisar med dem och de sprider en positiv bild av hur solpaneler fungerar.

Anders Finsholm förklarar att en av framgångsfaktorerna för att lyckas inom solpanelområdet är att bygga förtroende hos kunden. Det är för dem en tung investering med 25 års horisont och då måste de veta att energiföretaget är att lita på.

- Vi åker ut till våra kunder och bygger förtroende genom den personliga kontakten och genom att se deras behov. En viktig pusselbit är att kunna erbjuda långa garantitider.

Det är ett segment under stor utveckling, vad har ni lärt er under resans gång?

- Att kundanpassa i större utsträckning. I början var det mycket paketlösningar, men man måste utgå från kundens, ofta unika och specifika, behov mycket mer, säger Anders Finsholm.

Och med solpanelstillväxten kommer annan utveckling. Joacim Eronen visar en "energitriangel" där de tre delarna sol, lagring och laddning ska vara i samspel. Sedan 2014 arbetar Upplands Energi i ett projekt som de kallar Klok El och som handlar om att via en smart styrning av kundens värmesystem, ofta värmepump, förbättra inomhuskomforten samtidigt som kunden spar energi.

Nu tar de nästa steg i projektet. Det heter Väx El, växlande effektregering, och bygger på just energitriangeln: Hur kan man styra energilager, elbilsaddning och solceller? Den här typen av lösningar är en förutsättning för att vi ska kunna ha mer förnybar el i näten och ett måste för att vi ska ha en stabil energiförsörjning i framtiden, förklarar Joacim Eronen. Projektet startade vid årsskiftet och drivs av Sustainable innovation i samarbete med Upplands Energi, Ngenic, Ferroamp, STUNS Energi och Chargestorm. Energimyndigheten är med och delfinansierar.

- I och med att vi kör skarpt med våra solelskunder får vi direkt återkoppling och vi lär oss dessutom massor av att vara med i den här formen av projekt. Det är viktigt att ha ett tänk för hela samhället där varje del tillsammans utgör en helhet och då gäller det att ha affärsmodeller för det. Om en kund har solceller och kanske till och med ett energilager samt grannen har en elbil, så ska det kunna bli en affär, säger Håkan Österlund.

Projektet är ett bra sätt för Upplands Energi att utveckla utbudet av energitjänster till sina kunder. Arbetet kommer snart att resultera i konkret utveckling av företagets utbud i form av kommersiella produkter och därmed också bidra till visionen.

- Jag tror att övriga branschen kommer att bli väldigt intresserad av det här projektet. I framtiden kommer kunderna att vilja ha mer och mer helhet, de vill ha enkelhet och en helhetsleverans av el och värme i hemmet för att få den komfort de vill ha. Elhandeln i sig kommer att vara marginaliserad och kommer att vara en biprodukt till något annat, säger Joacim Eronen.

När kommer vi att få se en elmarknad där kunderna vill ha det så här?

- Det är otroligt svårt att säga för det går alltid fortare än vad vi tror, säger Joacim Eronen.

Stommen i Upplands Energis verksamhet är elnäten. Tillväxten är mellan en och två procent varje år och förklaras av att storstäderna Stockholm och Uppsala trycks utåt och att både E4 och järnvägen som går genom elnätsområdet får människor att vilja etablera sig här. Tillväxt plus ett stenhårt vädersäkringsarbete karakteriserar företagets elnätsfokus.

- För elnätsverksamheten ligger fokus på kraftiga reinvesteringar för att få ett kraftigt och robust elnät. Det är gamla typer av ledningar som ska bytas ut, åldern på elnätet har stor betydelse för våra investeringar. Och det är vädersäkringsarbete i form av kablifiering och isolering av friledning. Vi har de senaste fyra åren haft dubbelt så mycket investeringar som vi normalt har. Ungefär vid år 2020 ska det här arbetet vara färdigt och då kommer vi att ha ett väldigt robust elnät som kräver små insatser och det ger oss möjlighet att fortsätta ha väldigt konkurrensmässiga elnätspriser.

För Upplands Energi är SKI-undersökningen ett viktigt instrument. Man gick med 2012 och avancerar hela tiden och ligger i topp i Uppland.

- När vi gick med i SKI-undersökningen var vi tia, nu är vi fyra och vårt mål är att toppa listan, säger Joacim Eronen.

Som lokal aktör hoppas Upplands Energi också kunna göra landvinningar inom elhandel. Här ser de en möjlighet till att växa.

- Vi har en spänstig affärs- och marknadsplan. Det finns ungefär 500 000 kunder i Uppland, så den uppländska marknaden är gigantisk. Vi har ungefär fem procent i dag, det är bara upp till oss att visa att vi kan, säger Joacim Eronen.

FAKTA: Upplands Energi

Vision: "Upplands Energi är ett aktivt energiföretag med Sveriges mest nöjda kunder. Vi förenklar kundernas vardag och är den självklara lokala energipartnern i Uppland."

Omsättning: Ungefär 250 miljoner kronor per år.

Antalet anställda: 40 anställda plus 15 entreprenörer/konsulter.

Elnätskunder: 13 150. Ungefär 2 procents tillväxt per år.

Att skapa energitjänster har två framsidor. Både kunden och företaget blir vinnare, menar Upplands Energi.

Upplands Energi arbetar innovativt för att ta fram energitjänster för sina kunder. En av tjänsterna handlar om att automatisera och effektivisera driften av vattenburen elvärme, ofta i form av värmepumpar. Med den tjänsten får kunden en komfortförbättring, för värmesystemet känner på ett mer sofistikerat vis in när och hur det ska användas. Med detta följer en energieffektivisering och också en kostnadsbesparing. Eftersom systemet är uppkopplat mot internet och har en mobilapplikation där kunden om den vill kan planera sin drift, få kontroll över sin användning och också göra styrningar mot elpriset, så ska kundnyttan öka.

För Upplands Energi blir vinsterna gentemot överliggande nät. Genom att under ett fåtal timmar under värmesäsongen styra kundernas värmepumpar, utan att påverka kundens inomhuskomfort, kan nätet optimeras och Upplands Energi kan undvika att få effekttoppar. Topparna kan nämligen i vissa fall bli för höga mot överliggande regionnät och resultera i dryga straffavgifter. Genom automatiseringen av värmepumpen förflyttas lasterna över tid och man undviker de spetsigaste topparna. Det ger en högre nyttjandegrad av befintlig infrastruktur och kan även möjliggöra alternativa tariffstrukturer, är Upplands Energis erfarenheter.

- Kan vi få ner effekttopparna kan vi få en effektivare nät drift. Samtidigt som kunderna i sin vardag får en effektivare uppvärmning och komforthöjning jämfört med vad de har haft tidigare. Det är enkelt att montera systemet, men sedan bygger såklart lösningen på högteknologi, säger Joacim Eronen.

En vidareutveckling och nästa utvecklingssteg som påbörjats är att anpassa hemmaproducerad solel med energilager och elbilsladdning. Den kommande tjänsten skapar bland annat tekniska förutsättningar för att elbilen ska kunna laddas hemma, utan att både kunden och nätföretaget får kraftfulla effekttoppar. Joacim Eronen berättar att det är ett omfattande utvecklingsprojekt som även skall leda till att utveckla nya affärsmodeller med attraktiva tjänstepaket för kunderna.

Upplands Energi har varken en kommun eller privata aktieägare i ryggen. Nej, här är det medlemmar i den ekonomiska föreningen som äger företaget.

För 99 år sedan grundades energiföretaget som i dag är Upplands Energi. Att ha närmare 100 år på nacken som energiföretag är mindre unikt än den ägarform som Upplands Energi har. Det är elnätskunderna, som består av fastighetsägare och rörelseidkare inom Upplands Energis elnätsområde, som är medlemmar i en ekonomisk förening och som alla är delägare till företaget. Moderbolaget är Upplands Energi Ek. För.

- Vårt ägardirektiv är tydligt: Upplands Energi skall leverera rätt nättjänstkvalitet med en konkurrenskraftig nättariff samt även utifrån affärsmässiga grunder tillgodose kundernas behov av el och energiprodukter och tjänster. Våra ägare verkar i Uppland och vill ha ut så bra nätleveranser till så bra pris som möjligt, det är deras mål med verksamheten. All vinst går in i verksamheten för att nå dessa mål, säger Joacim Eronen och fortsätter:

- Jag tycker det är en smakfull ägarform av en så viktig resurs som infrastruktur. Man kan säga att ägarutdelningen är att Upplands Energi har en mycket hög servicegrad, säkra elleveranser och att priset är konkurrensmässigt. Rörelsemarginalen går tillbaka till investeringar i ägarnas egna elnät, allt kapital används på det sättet i infrastrukturen, säger Joacim Eronen.

I det utvecklingsskede som företaget och branschen befinner sig tycker de att ägarformen är en fördel.

- Ägarbilden gör oss väldigt lämpade att driva utvecklingen. Vi vet att ägarna, i och med att de verkar här, har ett starkt motiv att vara långsiktiga och det är långsiktighet som behövs för att man ska våga driva utvecklingen, säger Håkan Österlund.

Och när ERA frågar vilka baksidor som kan finnas med att vara medlemsägd och kundnära så kommer efter en kort stunds betänketid svaret från Joacim Eronen:

- Jag har faktiskt aldrig tänkt på om det skulle finnas det, säger Joacim Eronen.

Då kan man anta att det är bra.

FAKTA: Ägarbilden

Moderföretaget i koncernen är Upplands Energi Ek. För. Ett företag som äger transformatorstationer och kraftledningar samt erbjuder distribution av energi inom eget nätområde. Upplands Energi Ek. För. är ett medlemsägt företag där ägarna består av fastighetsägare och rörelseidkare inom Upplands Energis elnätsområde.

Dotterbolaget Upplands Energi AB erbjuder elförsäljning, värmepumpar, solesanläggningar, energideklarationer till privatpersoner och företag i hela Uppland.

Daniel Löfstedt