

Kraftkällan FÖRETAG

ETT NYHETSBRÄV FRÅN KRAFTAKTÖRERNA ★ AUGUSTI / 2010



Den 1 april blev Kraftaktörerna en del av elbolaget Bixia. Kraftaktörernas 50 000 kunder övertas därmed av Bixia, som efter samgåendet har 300 000 elkunder och en omsättning på 4,5 miljarder kronor. Det gör Bixia till Sveriges fjärde största elbolag. Namnbytet sker successivt och ska enligt planerna vara fullt genomfört till den 1 oktober.

SAMMANSLAGNING

Kraftaktörerna blir Bixia

I utbyte mot kundstocken får Kraftaktörernas tidigare ägare, Bjäre Kraft och Södra Hallands Kraft, ett aktieinnehav i Bixia. En viktig del i Bixias koncept är just att samla lokal kraft, och idag ägs bolaget gemensamt av åtta lokala energibolag.

– Vi tror på den kraft som uppstår när många mindre aktörer samarbetar och som elmarknaden ser ut idag är allianser nödvändiga om det ska finnas alternativ till de riktigt stora eljättarna, säger Tom Istgren, som är VD på Bixia.

Lokal närvaro

Bixia är det svenska elbolag som har flest lokala kontor. Företaget har kontor på 17 olika orter och finns representerade i Östergötland, Sörmland, Småland, Västra Götaland, Stockholm, Halland och Skåne.



BILD ANNA CELINDA OLOFSSON

– Det lokala är en kärnfråga för oss. Det handlar både om att behålla det lokala ägandet och de lokala kontoren, men också om att ta tillvara på den lokala förnybara energi som produceras av små producenter. Förra året var Bixia ett av de elhandelsföretag som köpte in mest småskalig förnybar el, säger Tom Istgren.



Ny chef för Bixias företagskunder

sid 2



Matina Rosenberg om elmarknaden

sid 3

Kommentar

Tycke uppstod direkt

Att som litet elhandelsföretag stå på egna ben på en allt mer komplex och hårt konkurrensutsatt elmarknad har blivit svårare för varje år. Som ägare till Kraftaktörerna har därför Bjäre Kraft och Södra Hallands Kraft under en tid sökt en partner som gör att vi kan fortsätta att vara en personlig och oberoende utmanare till de dominerande elbolagen. I Bixia har vi hittat vår partner och jag kan bara konstatera att ömsesidigt tycke uppstod omedelbart. Bixia är sprunget ur samma idé som Kraftaktörerna, där flera företag går samman för att tillsammans skapa ett starkare och mer uthålligt alternativ på elmarknaden.

Jag är helt säker på att samgåendet med Bixia gynnar Kraftaktörernas kunder på både kort och lång sikt. Med den större kostym som detta innebär kommer vi att kunna erbjuda både fler och bättre produkter och tjänster framöver. Samtidigt behåller vi det som alltid varit Kraftaktörernas signum, en stark lokal förankring och fokus på personlig service. Jag både hoppas och tror att du som kund ska känna dig lika bekväm och välkommen med Bixia, som du gjort med Kraftaktörerna!

Tommy Karlsson,
VD,
Södra Hallands Kraft



Kraftaktörerna





”En stark lokal förankring är en av Bixias hörnstenar, och i den modellen passar Kraftaktörerna helt perfekt.”

BIXIAS NYE FÖRSÄLJNINGSCHEF

”Vi förenar det bästa av två världar

Samtidigt som det blev klart att Kraftaktörerna blir en del av Bixia, tillträdde Flemming Christoffersen tjänsten som försäljningschef för Bixias företagsmarknad. Han menar att sammanslagningen förenar det bästa av två världar och att resultatet gynnar Kraftaktörernas kunder.

– Bixia kan erbjuda en större och bredare produktportfölj och det innebär att företagskunderna får en betydligt större flexibilitet och därmed helt andra möjligheter att agera på elmarknaden. Dessutom får man tillgång till några av Sveriges absolut bästa elinköpare via Bixia Energy Management, säger Flemming Christoffersen.

– Samtidigt är det viktigt att fram-

Flemming Christoffersen menar att samgåendet med Bixia innebär att kunderna får en leverantör med mer muskler, som kan erbjuda fler produkter och fortsatt konkurrenskraftiga priser.

hålla att Kraftaktörerna gjort ett kanonjobb med fokus på starka relationer och bra, personlig service. Det är ett arbetssätt vi ska behålla och utveckla.

Närhet och personlig service

Förutom namnbytet så menar Flemming att Kraftaktörernas företagskunder kommer att känna sig hemma och bekväma i det nya. Man kommer att jobba vidare med samma säljorganisation samtidigt som kontoren i Ängelholm, Västra Karup, Laholm och Ljungby kommer att behållas.

– Min ambition är att vi ska fortsätta att jobba decentraliserat och i nära, personliga samarbeten med våra kunder. En stark lokal förankring är en av Bixias hörnstenar, och i den modellen passar Kraftaktörerna helt perfekt.

En för alla – alla för en

Flemming har lång erfarenhet av elbranschen. De senaste tio åren har han arbetat med elhandel inom Sydkraft/Eon-koncernen, och på nära håll följt utvecklingen inom den svenska elmarknaden.

– Det har successivt blivit allt svårare för mindre aktörer att hävda sig i konkurrensen och på sikt blir det en fråga om överlevnad. Genom att ingå i den typen av allianser som Bixia representerar, blir vi starka tillsammans och en spelare som agerar direkt på Nord Pool. För kunderna innebär det att man får en leverantör med mer muskler, som erbjuder bästa tänkbara service och konkurrenskraftiga elpriser.



Personligt

Namn: Flemming Christoffersen

Ålder: 46 år

Familj: Fru och två tonårsbarn

Bor: Halmstad

Aktuell: Ny försäljningschef för Bixia företagsmarknad

Fritid: Ta hand om hem och familj.

Resor – gärna till europeiska storstäder.

En av Sveriges bästa krafthandlare

I Bixia Energy Management har Bixias företagskunder tillgång till några av landets allra främsta inköpare av el. Vid nio tillfällen det senaste året har Bixia Energy Management placerat sig topp tre i Svenska Kraftnäts uppföljning och jämförelse av balansansvariga i Sverige.

Enligt Stefan Braun, som är VD för Bixia Energy Management, är det en stor fördel för ett elhandelsföretag att ha en egen krafthandel jämfört med att anlita externa samarbetspartners för inköpen.

– Med den volymen vi har inom Bixia kan vi bedriva en effektiv handel, som kan kopplas direkt till en flexibel och kundorienterad produktutveckling. Dessutom undviker vi alla mellanhänder vilket innebär att vi lättare kan erbjuda attraktiva prismodeller, säger Stefan Braun.

Vad är det då som gör att ni lyckas bättre än många andra?

– Först och främst att vi arbetar konsekvent med ett fungerande grundsystem, som vi sen kompletterar med egna analyser och prognoser. Hur väl vi sen lyckas handlar till slut om personans fingertoppskänsla och yrkesskicklighet.

På vilket sätt kan era kunder bäst dra nytta av er?

– Det är ju väldigt individuellt. Mot vissa större kunder jobbar vi primärt med rådgivning medan andra överläter åt oss att handla in hela deras förbruk-



BILD MARTINA WÄRENFELDT

Stefan Braun är ansvarig för några av Sveriges skickligaste elinköpare på Bixia Energy Management.

ningsvolym. Där får man se vilka behov varje kund har och sen tillsammans avgöra vilken modell som passar bäst.

Växande småskalighet

På Bixia Energy Management arbetar för närvarande tolv personer. Förutom krafthandel på Nord Pool är en viktig del i verksamheten att köpa in el från småskaliga vind- och vattenkraftsproducenter.

– Vi köper idag från drygt 450 mindre elproducenter. Ambitionen är att successivt öka direktinköpen av närproducerad och förnybar energi, genom att göra det lönsamt och enkelt för producenterna att sälja sin el till oss, säger Stefan Braun.

Bixia – den nya tidens gudinna

★ Vårt nya företagsnamn är hämtat från den kinesiska mytologin, där födelse- och gryningsgudinnan Bixia står för en ny tid. En ny, upplyst tid är just det som Bixia representerar – en tid där fler bryr sig om var den el man förbrukar kommer ifrån och där man bättre hushåller med resurserna för att spara på miljön. I Bixias framtid är elen både förnybar och närproducerad. Idag räcker den förnybara elen inte till alla och Bixia är därför det elbolag som gör störst satsningar på närproducerad och miljövänlig el.

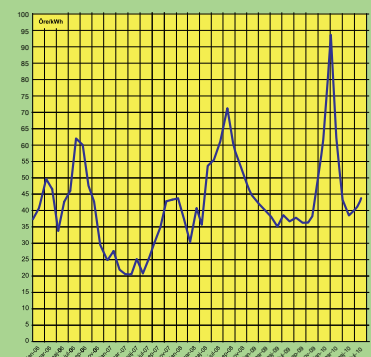
ELMARKNADEN

Osäker höst väntar

★ Under sommaren har det inte enbart varit varmt utan även regnat en del. Regnet har förbättrat den hydrologiska balansen, som tidigare i år bidrog till att driva upp elpriset. Det har också visat sig att det i år fanns mer snö i de svenska fjällen än vad prognoserna indikerade. Även detta har förbättrat den hydrologiska balansen. Bränsleprisernas utveckling är osäker på grund av världsekonomin svaga utveckling, vilket gör att fundamentala faktorer som hydrologisk balans får större inflytande på elpriset.

Fortsatt stora nederbörds mängder kommer därför innebära fortsatt press på spotpriset. Nyligen inleddes dock de årliga kärnkraftsrevisionerna som kommer pågå en stor del av hösten vilket bidrar till att hålla uppe elpriset. Mer normala nederbörds mängder kommer att ge stigande elpris i takt med ökad elanvändning samt minskad kärnkraftsproduktion under revisionerna. När kärnkraftsrevisionerna är slut är det troligt att elprisets uppgång dämpas, framförallt om temperaturen hålls på en normal nivå. Vi befinner oss i ett svårbedömt läge gällande konjunkturs utveckling. Även om hydrologin styr priset mest i nuläget kan en vändning i ekonomin få priserna att stiga snabbt.

Nord Pools spotpris, prisområde Sverige



Martina Rosenberg, meteorolog

BILD MARTINA WÄRENFELDT

Kontakta oss på Kraftaktörerna

Välkommen att kontakta någon av våra företagssäljare om du har frågor om ditt företags elavtal eller Kraftaktörerna.

Försäljningschef

Flemming Christoffersen
 0431-44 57 21
 070-813 17 29



Säljare

Gösta Andersson
 0431-44 57 02
 076-828 58 02



Niclas Blücher
 0431-44 57 04
 076-828 58 04



Andreas Dahl
 0431-44 57 03
 076-828 58 03



Henric Bengtsson
 0431-44 57 05
 076-828 58 05



Jesper Wendel
 0431-44 57 06
 076-828 58 06



Energikonsult

Tobias Nilsson
 0431-44 57 07
 076-828 58 62



Kraftkällan Företag

Informationsansvarig:
 Anna Fjellner

Tel: 0431-44 57 00

E-mail: fornamn.efternamn@bixia.se

Hemsida: www.bixia.se

NY PRODUKT

Elpool Spot möjliggör ett lägre elpris

Bixia Elpool Spot är en av flera nya produkter som Kraftaktörernas kunder nu får möjlighet att ta del av. Elpool Spot vänder sig till företag som är beredda att ta en viss risk och som med hjälp av Bixias kunniga fondförvaltare vill få möjlighet till ett lägre elpris.

– Våra erfarenheter och undersökningar visar att intresset för den här produkten är som störst bland kunder som redan har valt någon annan rörlig avtalsform, säger Johanna Hägg, säljare på Bixias Företagsmarknad.

Förmånlig vinstfördelning

När du tecknar Elpool Spot så låter du Bixias fondförvaltare handla med det som motsvarar företagets förväntade månadsförbrukning. Målsättningen är att denna handel ska ge ett överskott och därmed resultera i ett lägre pris än det vanliga rörliga elpriset.

– Vår fondförvaltning har tre mycket starka skäl till att lyckas hitta låga priser på Nord Pool. Först och främst villjan att ha nöjda kunder. Det andra är att vi har infört en vinstfördelning som innebär att kunder får tre fjärdedelar av vinsten medan resterande del tillfaller fondförvaltningen.

– Det tredje skälet är att fondförvaltningen tar sitt ansvar vid en eventuell



BILD BIXIA

Johanna Hägg, säljare på Bixias Företagsmarknad, menar att Bixia Elpool Spot är en produkt som framför allt passar de företag som redan idag har en viss del av sitt elpris i rörlig form.

förlust genom att avstå från sitt eget förvaltningsarvode. Det innebär alltså att fondförvaltningens resultat grundar sig på den egna prestationen, säger Johanna.

Tryggt med erfarenhet

Precis som med ett rörligt elprisavtal så medför valet av Elpool Spot ett viss risktagande. Men erfarenheterna visar att prisutvecklingen för Elpool Spot så här långt har varit gynnsam, och den långa erfarenhet och kompetens som Bixias fondförvaltare representerar när det gäller elhandel är i sig en garanti för att de alltid gör sitt yttersta för att ge dig lägsta tänkbara elpris.

KALENDERN

- ★ **19 september:** Riksdagsval.
- ★ **Aktuellt i energibranschen just nu:** Indelning av snittområden för o m nov 2011 och planer för en nordisk slutkundsmarknad.