



B2B Strategiskt initiativ “Utveckla Samarbete”

Johan Brinck, Vattenfall Sales Nordic

Strategiskt initiativ

Utveckla samarbetet

- **Öka den interna kunskapen om hur man främjar ett gott samarbete**
 - ❖ Behåll den positiva kulturen
 - ❖ Digitala inspirationssessioner
 - ❖ Live-utbildningar och workshops
- **Förbättra hur vi samarbetar mellan enheter**
 - ❖ Fokusera på enheter/funktioner, viktiga för säljprocessen
 - ❖ Anpassa tillvägagångssätten för att skapa bästa resultat med varje enhet

Add footnotes

Confidentiality: C2 - Internal



Ökad vinst



**Bättre effektivitet
och välbefinnande**

Öka vår interna kunskap runt samarbete

- Arrangera en digital inspirationsföreläsning
- Hemarbete i par maj-okt
 - Ge positiv feedback
 - Lista positiva beteenden hos kollegor
 - Diskussion i teamen
- Uppföljande 3h workshop

Viktigt att visa att vi som företag lägger stor vikt på dessa frågor



Utveckla vårt samarbete med andra enheter

- Identifiera och bestäm vilka enheter vi ska fokusera på
- Inled med avstämning med ledande personer
- Viktigt att lyfta fram enhetens betydelse för affären
- Ansats att höra hur man tycker att vi kan förändra/förbättra vår del i samarbetet
- Lägg en plan för fortsatt arbete



Möten med andra enheter

- Inledning (bakgrund, syfte, önskat resultat)
- Lista över områden där vi möts i verksamheten
- Reflektioner kring vad vi tycker kan förbättras
 - Vad tycker ni att vi kan förbättra i samarbetet?
 - Vi för mycket styrande
 - Vi är inte tillräckligt lyhörda för deras situation/tid
 - Vi "för tajta", svårt att komma fram
- Lägg en plan för året runt möten/forum, informationsutbyten, mm



Erfarenheter

- Enbart positiva
- En ödmjuk inställning från oss → de funderar på vad de kan bidra med
- Ökad förståelse för varandras situation
- Förbättrade kontaktvägar
- Affärsmöjligheter



Starkare tillsammans!

HALK - samarbete i mer än 15 år
Susanne Ernfridsson, Anders Sandeberg
Anders Zetterman, Karin Almgren



Samverkan och nätverkande

- VD-träffar
- Chefsträffar (elnät, service/entreprenad, marknad, ekonomi)
- Marknadsdag för kundservice, kommunikation, back-office och sälj
- Beredarträffar
- Belysningsträffar
- IT-forum

Utbildning och Upphandlingar

- Utbildning
 - Repetitiva utbildningar, ex Nedtagning av nödställd, ESA
 - Krisutbildning
- Upphandlingar
 - Elnätsmaterial (HALKM), Elnätsentreprenader (LK), Tekniska konsulter (LKM)
 - KIS, mätare mm

Kompetenshöjande, lägre kostnader, mindre administration

Gemensamma projekt

- Dessa är starkt kopplade till upphandlingar
 - Kundinformationssystem (KIS) - HALK
 - Gemensam upphandling, kravställning, och drift . Kontinuerlig dialog
 - Mätare och mätsystem - HAK (Lerum inte med)
 - Gemensam upphandling, kravställning, och drift
- Projekten visar på styrkan i konstellationen, alla behöver inte alltid vara med.

Framtida samarbetsmöjligheter

Områden där det finns potential för ökat samarbete:

- Beredskap
- Elhandel
- Kundenservice
- Utsättning/inmätning



Innovation
Hållbarhet

Björn Sjöström

Marknader | Väder | Beteende

Prognos

Tillgångsportfölj

Förmåga

Optimering & Handel

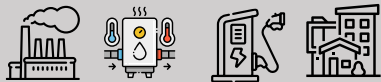
Handelsbar

Värdeströmmar

Flexibel produktion



Flexibel konsumtion



Flexibla lager



Tidsserier

Beräkningar

Randvillkor

Data



AI

Statistik/ML



Multi market
optimering



Asset backed
trading (ABT)



Assetless
Trading (ALT)



Base Load
Contracts



Day ahead
marknad



Intradag
marknad



Stødtjenst-
marknader



Nätberoende
flexmarknader



Värmeberoende
flexmarknader



Bilaterala
avtal, PPA

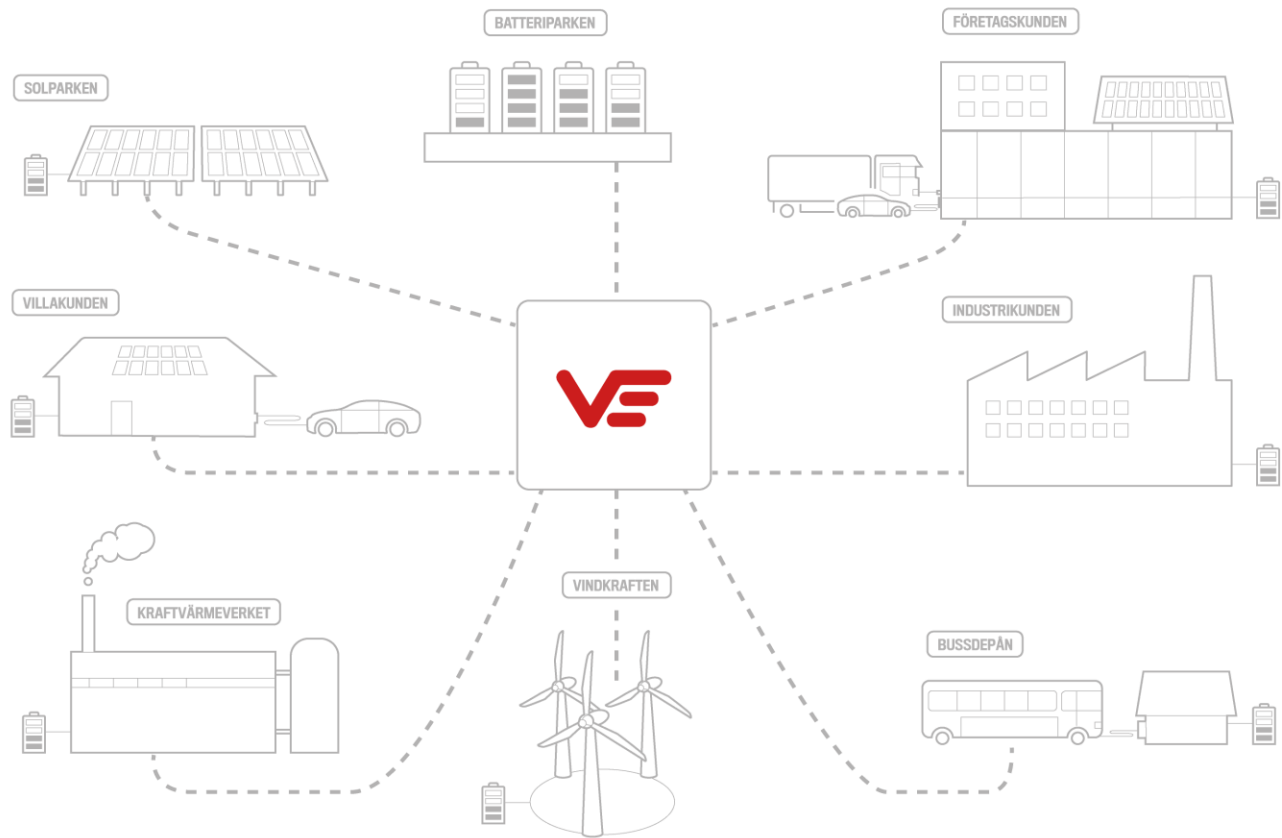


Fjärrvärme /
fjärrkyla

Kassaflöde

Startfältet dras ut...





Nätflex – Systemet



Privatpersoner



Företag



Utvecklat ett system som dels är konkurrenskraftigt dels erbjuds andra energibolag

- Inte bara en app utan ett helt system för alla kundtyper
- Anpassningsbart
- Exit-möjlighet med ägande av produkten
- Rimlig årlig avgift (branschen lever på små marginaler) som till stora delar går till vidareutveckling

| Funktioner | fore.dev | tibber | bright |
|---|------------|------------|------------|
| Kundapp | ✓ | ✓ | ✓ |
| • Appbetyg på Google Play | 4.4 av 5 ★ | 4.3 av 5 ★ | 2-4 av 5 ★ |
| • Realtidsmätning HAN-port (möjliggör laststyrning) | ✓ | ✓ | ✗ |
| • Effektivt | ✓ | ✓ | ✗ |
| • Smartladdning (spotpris) | ✓ | ✓ | ✓ |
| • Smartladdning (nätnyttan) | ✓ | ✗ | ✗ |
| • IoT - integrationer | ✓ | ✓ | 3:e part |
| • Stöd för många laddboxar (OCPP-server) | ✓ | ✗ | 3:e part |
| Företagsportal (webb-gränssnitt) | ✓ | ✗ | ✗ |
| Back-Office system | ✓ | N/A | ✗ |
| • Kundundersökningar, tex formulär | ✓ | N/A | ✗ |
| • Smart styrning | ✓ | ✓ | ✗ |
| • Analysverktyg | ✓ | N/A | ✗ |
| Realtidsmätare | ✓ | ✓ | ✗ |
| Erbjuder sitt system till andra Energibolag | ✓ | ✗ | ✓ |
| • Samfinansiering mellan Energibolag | ✓ | ✗ | ✗ |

Vad och vem är ett energibolag?

Konkurrenter som är enbart virtuella

De har marknadsfokus och digitalt fokus, uppfattas som snabba, moderna och intressanta.

Men brister i förståelse för våra olika nyttigheter, de har inte lång erfarenhet av energihandel, de har inte den infrastruktur i form av BFUS med kombination av kundfakturering och "tarriffhantering".

Adderar vi digital kompetens till vår förmåga och "ifrågasätter" vår historia av samarbeten mellan energibolag för att finna nya sätt som är snabbare och smidigare. Då har vi en otrolig styrka

Energiutmaningen ställer krav på innovation/"klurighet" och nya sätt att samarbeta

Vi behöver finna avtalsformer där vi fokuserar på att vi tillsammans "utforskar lösningar" istället för att fokusera enbart på IP-rättigheter, vilka monetära flöden som x respektive y skall ha.

Fokus ligger på "relationen", nära partnerskap, delar på risker och har i avtalen tydligt uttalat att detta är risk och utforskande samarbete.

Affärsdrivet samarbete

”Från samtal och erfarenhetsutbyte till skarpa API:er...”

- Nya affärsmodeller, nya leverantörer, nya konkurrenter, rask utveckling – alla energibolag klarar inte av att satsa på allt – startfältet dras ut
- Vi blir mer av konkurrenter i takt med ökad digitalisering, utsuddade gränser, samtidigt som vi är i större behov av draghjälp
 - En bit in i projektet krokade vi arm med Skövde Energi för att få än bättre utvecklingskraft
- Det räcker inte längre med att träffas och prata och ha ett gott erfarenhetsutbyte – alla kan inte gå hem och göra samma sak
- Ambitionen är att erbjuda på ett sätt som vi själva vill ha det
 - Ett ex är att inte behöva fastna i en hyrmodell och ha ägarskap/kontroll över affärskritisk data/information
- Det finns många perspektiv och diskussionspunkter om detta...

