

BORGÅ ENERGI -BOLAGEN



2/2006

BORGÅ ENERGI -BOLAGENS
KUNDTIDNING

**Innehåller den nya
elprislistan**

**Efterfrågan på fjärrvärme
ökar i Lovisa**

- Flickfotbollen vinner terräng
i Borgå



- Skogsreviret
producerar
energivirke

Patrick Wackström tar över
ledningen av Borgå Energi

**”Idrottskarriären
lärde mig
koncentration och
målinriktning”**

KÄÄNNÄ →

Patrick Wackström axlar
Roy Granroths mantel



Toppidrottare styr Borgå Energi

Vi skrev februari år 1985 då tävlingscyklisten Patrick Wackström satte sig i Borgå Energi -bolagens sadel. Ynglingen, som hade trampat hem över trettio finländska mästerskap och deltagit i olympiska spel, tog sig an sin uppgift, lärde sig sitt arbete och kvalificerade sig så till Roy Granroths efterträdare.

Posten som verkställande direktör för Borgå Energi -bolagen var eftertraktad. Hela 42 personer anmälde sitt intresse för den utmanande uppgiften.

Den nya VD:n räknar upp företagets

starka sidor:

- Vår duktiga och skickliga personal, kvalitetssystemen, andelarna i Pohjolan Voima Oy, den miljövänliga produktionen, den sunda ekonomin samt kundernas och ägarnas tillit till företaget borgar för framgång.

- Man får dock inte bli vilande på sina lagrar. Företagets utmärkta tillstånd utgör ett stabilt fundament och en effektiv språngbräda för nya landvinningar. Den föränderliga energibranschen är ständigt utsatt för tryck utifrån, bland annat för stigande råvarupriser.

- Vi måste vara lyhörda, analysera status och handla effektivt, framhåller Patrick Wackström.

Effektiv resursanvändning

Bland de viktigaste målen under den närmaste tiden nämner Patrick Wackström fusioneringen av Borgånejdens El Ab med Borgå Energi Ab, vilket effektiviserar resursanvändningen.

- Grundandet av Borgånejdens El Ab sammanhänge med att nätaffärsverksamheten skulle vara förlagd till ett separat företag. Idag ställs inte längre sådana krav. Fusionen medför att funktionerna försäljning och kundbetjäning nu kan slås samman.

- Sammanslagningen gynnar både oss och kunderna, som får effektivare betjäning, betonar Patrick Wackström.

Ett annat viktigt område är utnyttjandet av fjärrvärmepotentialen. Det gäller att analysera sektorns alla möjligheter och att kunna erbjuda fjärrvärme både i Borgå och Lovisa, där såväl produktions- som kundpotentialen är stor.

- Samproduktionen är ett av våra starkaste områden och där gäller det att gå vidare, säger Patrick Wackström.

Inte alla ägg i samma korg

Patrick Wackström är tacksam över att ha fått lära sig energibranschen i olika

uppgifter under en period av stora förändringar. Borgå Energi har spelat sina kort rätt i turbulensen.

- Företagets sekellånga, framgångsrika historia förpliktigar oss att värna om borgåbornas tillit till företaget. Den egna produktionen, de förmånliga långa avtalen och andelarna i Pohjolan Voima utgör hörnstenar i vår verksamhet.

- Tillsammans står dessa som garanti för en stabil framtid, eftersom de gör oss mindre beroende av marknadselen, vars prisbild i hög grad dikteras av konjunkturvåxlingar och klimatfaktorer. Vi har valt att lägga våra ägg i olika korgar, vilket innebär trygghet för ett mindre, lokalt energibolag, säger Patrick Wackström med eftertryck.

- Branschen kommer med säkerhet att uppleva förändringar även framledes, men det är inget att oroa sig över. Vår flexibilitet gör att vi snabbt kan reagera på omgivningens signaler och tackla eventuella hotbilder, bara vi håller oss vakna och alerta.

Kännedom om elmarknaden

Då samtalet kommer in på den egna karriären inom energibranschen, berättar Patrick Wackström att hans VD-skap i Päijät-Hämeen Energia och Päijät-Hämeen Voima utgjorde milstolpar på kunskapens väg.

- Jag fick lära mig hur ett energibolag fungerar i praktiken. Under perioden 1995 - 2006 har jag ansvarat för dessa bolags och Borgå Energis gemensamma elupphandling, vilket har givit mig värdefulla kunskaper om elmarknaden.

- Alla parter har varit mer än nöjda

med det friktionsfria samarbetet, inte minst jag själv. Dessutom kommer mina erfarenheter väl till pass i mitt nya värv, säger Patrick Wackström.

Patrick Wackström vill inte närma sig kommentera valet av verkställande direktör. Han vill inte ta ställning till om det var bra att den nya ledaren valdes inom huset, men för ändå fram några av fördelarna med att känna till och vara du med verksamheten.

- Jag har varit med och formulerat de värden som uppskattas av både kunderna och ägarna och jag är väl förtrogen med företagets traditioner. Med dessa i bagaget är det lätt att gå vidare.

- Eftersom det ju inte finns två likadana personer, kommer bytet av verkställande direktör säkert att märkas i viss utsträckning. Mina drygt tjugo år i huset innebär dock att hela personalen känner mig utan och innan och vet vilken ledarstil jag har. Jag tänker fortsätta att vara samma Patrick som hittills. Ett av Patrick Wackströms motto är att lönen måste förtjänas.

Målmedveten toppidrottare

Då Patrick Wackström inledde sin idrottsliga karriär fick han lära sig hur viktig arbetsinsatsen är. För att lyckas och nå framgång måste en tävlingscyklist vara beredd att kämpa sig igenom timslånga träningspass, oftast helt ensam.

- För att orka måste man ställa upp mål. Målen får gärna vara lite utopistiska, såsom en olympisk medalj eller ett världsmästerskap. I arbetslivet kan målet vara till exempel att bli verkställande

direktör för ett elbolag. Man måste naturligtvis även ställa upp realistiska etappmål. Drömmar har ju som bekant en tendens att gå i kras, medan minimimål är lättare att nå. Patrick Wackström är övertygad om att hans långa idrottskarriär återspeglas av hans sätt att arbeta. Tävlingscyklistens förmåga att ställa upp mål, greppa utmaningar, arbeta långsiktigt och uppskatta uppnådda resultat gör sig väl även i arbetslivet.

Uppvuxen på Jackarby-Renums sportplan

Det är nästan omöjligt att presentera Borgå Energis nya verkställande direktör utan att beröra idrotten, som utgjorde en väsentlig del av Patrick Wackströms ungdom och som idag är ett självklart element i hans vardag. Patrick Wackström, som såg dagens ljus i september år 1958 i Borgå landskommun, var länge en bekant syn på Jackarby-Renums sportplan. På sommaren var det friidrott som gällde och när snön gjorde marken vit kom skidorna fram. Intresset för cykling ärvde Patrick Wackström av sin far. Sin tävlingskarriär inledde Patrick Wackström på sandvägar med en vanlig cykel. Borgå Akilles arrangerade kraftmätningar så gott som varje vecka.

- Jag klarade mig rätt väl och började tjata på min far om en tävlingscykel. Efter att ha fått den efterlängta cykeln som tolvåring, deltog jag regelbundet i cykeltävlingar. Den egentliga karriärstarten inföll år 1973 då jag vann tempokörningen för juniorer i Kellvi, minns Patrick Wackström.

Cyklistens vidare öden och äventyr, som finns dokumenterade i idrottslitteraturen, omfattar bland annat 32 FM-guld inklusive lagprestationer samt två olympiska spel med en sjunde placering i lagkörning. Det är kanske inte så konstigt att Borgå Energi-bolagens nya verkställande direktör ofta cyklar till jobbet från sin mors hemgård i Jackarby, där han har sitt hem. Patrick Wackström siktas även ofta på rullskridskor, spelande rinkbandy och som åskådare till de egna barnens idrottsutövning.

Vill man få en skymt av Patrick Wackström idag, är det nog till Borgå Energi-bolagen man skall styra kosan. Hans nya utmaning som verkställande direktör håller flitens lampa lysande till sent på kvällen. ■





Roy Granroth
Verkställande direktör

Nationell trygghet - Lokal verksamhet

Kriserna uppstår och trenderna går i vågor. Effektivitetssträvandena bygger allmänt på volymtänkande. Det är fördelaktigt att producera i stora anläggningar och det är fördelaktigt att koncentrera verksamheterna. Rationalisering av verksamheter leder ofta till att all kapacitet utnyttjas till fullo. Reservkapaciteten minimeras eftersom den är en belastning då allting fungerar som planerat.

Risikanalyser är en del av verksamheten men då riskerna prissätts är man inte alltid villig att betala för eventuella kriser som förhoppningsvis inte någonsin uppstår. Det känns lockande att välja lösningar som är tillfredsställande under normala förhållanden. Köpeavtal är då ett alternativ till en egen verksamhet. Man bör dock samtidigt minnas att man blir beroende av leverantörens intresse för kvalitetsfrågor och de egna påverkningssmöjligheterna är även begränsade.

Framtiden är svår att förutse. Endast några dagars gasleveransbegränsningar senaste vinter i Ryssland, som grundade sig på avtalsolkning, väckte hela Europa att reflektera över vad avtalsberoende betyder och vilket värde nationell självförsörjning har. Trenden för avtalsberoende inom energibranschen fick sig en törn.

Nu är det nationella intresset för oberoende så starkt att de finska myndigheterna är villiga att negligera miljöaspekterna och koldioxidutsläppseffekterna för att garantera en lokal energiproduktion och gardera samhället mot internationella energikriser. Trenderna kommer och går men tyvärr hinner man göra många oåterkalleliga beslut utgående från kortsiktiga intressen.

Nationell och lokal verksamhet har fått ett nytt värde. En lokal fullständig självförsörjningsgrad är överdimensionerad men om man lokalt upplever energitillgång även i kristider som värdefull så bör den lokala verksamheten utvecklas och tryggas. En verksamhetsform som under normala förhållanden bygger på lokala krafter och lokala organisationer har även under kristider samma resurser till sitt förfogande.

Vi i Borgå Energi utgår från det att värden som är lokalt förankrade bör prioriteras. Våra kunders förväntningar och vårt bolags resurser är en helhet som bör samordnas. Vår målsättning är att den egna energiproduktionen skall motsvara det grundbehov samhället behöver. I samarbetet med lokala organisationer har vi skapat nätverk som fungerar då hjälp behövs. Vi kan tillitsfullt konstatera att lokal verksamhet och nationell trygghet går hand i hand.



BORGÅ ENERGI -BOLAGEN

Utgivare

Borgå Energi -bolagen

Mannerheimgatan 24, PB 95
06101 Borgå
tel. (019) 661 411
fax (019) 661 4211
www.borgaenergi.fi

Chefredaktör

Anja Laitimo-Strengell tel. (019) 661 411
anja.laitimo-strengell@porvoonenergia.fi

Redaktör

Tom Kalima

Bilder

Seppo J.J. Sirkka

Översättning

Staffan Möller

Layout

Risto Mikander / Uusimaa

Tryckeri

Uusimaa Oy
Industrivägen 19, PB 15 06151 Borgå

Upplaga

29 500 st



Huvudhälsostationen i Lovisa, som anslöt sig till nätet år 1999, var Borgå Energis första fjärrvärmekund i Lovisa. Sedan dess har värmeproduktionen blivit helt biobränslebaserad. Uppvärmningsteknikens förmånlighet och miljövänlighet har lett till kraftigt ökad efterfrågan bland invånarna i Lovisa.

Huvudhälsostationen övergick till fjärrvärme i samband med en omfattande ombyggnad och renovering. Efter alla dessa år kan vi bara konstatera att valet av uppvärmningsteknik var det rätta, säger Paul Lindqvist, som är ekonomichef på samkommunen för hälsövarlden i Lovisanejden.

-Trots att vi inte har gjort någon detaljerad jämförelse med andra uppvärmningstekniker, är jag övertygad om att övergången till fjärrvärme var ekonomiskt lönsam. All energi är dyr idag. Fjärrvärmens stora fördel är dess förmånlighet ifråga om underhåll och service.

-Då investeringen är gjord är det klart, säger Paul Lindqvist och berättar att Borgå Energi har bedrivit en mycket kundorienterad verksamhet i Lovisa. Bland annat sjönk tarifferna med hela 30 procent då den nya kraftverksenheten stod klar.

-Det var ett fint drag av Borgå Energi att överföra produktionsprissänkningen på konsumentpriserna.

Fjärrvärmens är en miljövänlig lösning

Valet av uppvärmningsteknik aktualiserades vid renovering-





Efterfrågan på fjärrvärme ökar i Lovisa

Hälsostationen nöjd användare

Ekonomichef Paul Lindqvist anser att fjärrvärmerna även gynnar miljön.

en av huvudhälsostationen i Lovisa. Vid grundrenoveringen revs en av byggnaderna för att ersättas av en ny. Tack vare fjärrvärmens kunde vi utnyttja utrymmena effektivare, eftersom vi inte längre behövde något pannrum.

-Renoveringen av hälsostationen inföll lämpligt med tanke på att Borgå Energi just då höll på att inleda sin fjärrvärmeverksamhet i Lovisa. Eftersom Borgå Energis offert verkade trygg och förmånlig, beslöt vi oss för att övergå till fjärrvärme. Det beslutet har vi inte behövt ångra.

-Eftersom vi är verksamma inom hälsovården bör vi ju dessutom gynna miljövänliga energiformer, konstaterar Paul Lindqvist.

Förmånlig investering

Paul Lindqvist berättar att utrymmes- och investeringsfrågorna spelade en central roll vid huvudhälsostationens val av uppvärmningsteknik.

-Totalinvesteringen för fjärrvärme låg betydligt under motsvarande investering för en egen värmecentral och dessutom kunde vi välja en mindre byggnad, eftersom inget utrymme behövde reserveras för skrymmande värmeanläggningar.

Lovisa huvudhälsostation inrymmer fyra bäddavdelningar, poliklinik och övriga mottagningar, t.ex. läkarnas och hälsovårdarnas mottagningar, tandvård och administration. ■

Enkät visade stort intresse

Fjärrvärmennätet omfattar idag hela Lovisa centrum och en stor del av Fredsby. Invånarna och företagen i Lovisa är mycket positivt inställda till fjärrvärmerna. Efterfrågan är faktiskt större än utbyggnadskapaciteten.

Intresset för fjärrvärme ökade kraftigt då tarifferna sjönk med 30 procent till följd av att produktionen helt övergick till användning av biobränslen. Tarifferna är idag helt oberoende av prisutvecklingen på olja.

Borgå Energi gjorde en enkät för att kartlägga hur intresset för fjärrvärme fördelar sig i Lovisa. Fjärrvärmeförsäljningen planeras

med utgångspunkt från de 150 enkätsvaren. Efterfrågan kan tillgodoses antingen genom att bygga ut det existerande nätet eller genom att bygga lokala värmecentraler.

Bland dem som svarade på enkäten lottade vi ut ett presentkort värt 100 euro. Fru Fortuna gynnade den här gången Erik Öberg. Vi gratulerar! ■



Fjärrvärmeförsäljaren Kjell Rosenqvist vid Borgå Energi överräckte presentkortet till Erik Öberg.



Roy Granroth i pension

Det gäller att förstå vad kunderna behöver och önskar

Verkställande direktör Roy Granroth kan se tillbaka på ett kvarts sekel i Borgå Energi-bolagens tjänst. Under största delen av tiden har han suttit vid rodret, tacklat utmaningar och lotsat företaget genom många förändringar. Nu tycker Roy Granroth att tiden är mogen för att dra sig tillbaka. - Även en verkställande direktör måste förstå att gå i tid och nu är min tid kommen, säger Roy Granroth.

Om man vill teckna ett personporträtt av Roy Granroth är det första man kommer att tänka på en gentleman som är djupt engagerad i sitt värv och som känner energibranschen som sin egen ficka. Roy Granroth är inte den som slår näven i bordet. Hans starka vilja och målmedvetenhet kombineras med en lugn och behärskad ledarstil.

Roy Granroth, som såg dagens ljus i Strömfors år 1942, utbildade sig till elingenjör. Som nybliven ingenjör arbetade han en tid på Airam Ab och på Vanda Energi Ab, men har sedan dess verkat nära sin hembygd.

Det ligger något av japansk filosofi i att ett energibolag skall ledas av en ingenjör. I Borgås fall har den filosofin fallit väl ut, eftersom stadens energibolag har gjort mer än väl ifrån sig. Roy Granroth, som inte vill ta åt sig äran, framhåller att framgången är resultatet av hela personalens och styrelsens målmedvetna arbete

- Min uppgift har främst varit att tolka och förstå kundernas önskemål samt marknadens svängningar, stöda organisationen och förse styrelsen med rätta uppgifter

Företagsledaren Roy Granroth, som inte vill framhäva sig själv över bolagets framgång och inte vill förknippas med några ekonomiska teser, konstaterar förnytt: "Jag har lärt mig av mina vänner och kolleger och tillämpat mina kunskaper på energibranschen".

Det gäller att förstå vad kunderna behöver och önskar

Avregleringen av elmarknaden medförde stora förändringar. Några kommuner valde att sälja ut sina elbolag för att göra ekonomiska klipp.

- Tyvärr ledde detta i allmänhet till att invånarna i sista hand genom höjda avgifter fick betala affären, konstaterar Roy Granroth.

Trots att frågan diskuterades även i Borgå, var det aldrig aktuellt med en utförsäljning. Borgå Energi-bolagen är utan tvekan en kronjuvel i den vackra staden, men Roy Granroth vill tona ned sin betydelse för framgången.

- Det är nog inte så märkvärdigt att leda ett företag som detta, så länge man kommer ihåg att det är ägarnas, alltså invånarnas, behov och önskemål som är det viktigaste.

Man behöver inte vara störst för att klara sig

Många företagsförmedlare förutspådde undergång för de mindre energibolagen.

- Energibolagen marknadsfördes som enbart elförsäljningsföretag, som skulle ha minst fem miljoner kunder för att klara sig i konkurrensen. Men om man talar om ett energibolag med egen energiproduktion, fjärrvärme- och elnätverksamhet är situationen en annan.

- Det gäller att tro på vad man gör och att anpassa sig till sin uppgift. R-kioskerna, som idag erbjuder sina kunder den service och kvalitet som bybutikerna gjorde förut, är ett gott exempel på att man kan om man vill. Samma idéer gäller också för energibranschen.

- Lönsam affärsverksamhet handlar i sista hand om att tillmötesgå kundernas behov och önskemål, vilket i allra högsta grad även gäller energibolagen, framhåller Roy Granroth.

De stora börsnoterade energibolagen, såsom Fortum, har en helt annan utgångspunkt. Deras huvudsyfte är att generera ett så gott resultat som möjligt genom tariffoptimering, medan vi, som lokalt energibolag, skall leverera energi till ett konkurrenskraftigt pris till våra kunder och på så sätt be-

främja regionens utveckling, betonar Roy Granroth.

Köpet av Sydfinska Kraft Ab:s el- och värmeverksamhet utgjorde en milstolpe

Efter tolv år som planeringschef vid Vanda Energi Ab kom Roy Granroth till Borgå Energi år 1980.

- Jag steg ombord som planeringsingenjör men hade nog siktet inställt på att ta över rodret, eftersom den dåvarande energiverksdirektören, Åke Hällsten, skulle gå i pension fyra månader senare. Tolv år av planering kändes tillräckligt och jag ville prova på något nytt.

Roy Granroth vill absolut inte förringa sin erfarenhet som planeringsingenjör.

- Branschen var ju inte helt obekant för mig och min långa erfarenhet som planeringsingenjör har varit till stor hjälp vid bland annat utarbetandet av planer, rapporter och analyser.

Väl planerat är hälften vunnet. Genom att förbereda sig inför möten är det lättare att greppa helheten.

- Företagsledning handlar långt om långsiktig planering, som till och med är viktigare än strikt budgetering.

Roy Granroths yrkesverksamma liv har bjudit på mycket. Bland annat vill han nämna byggandet av naturgaskraftverket år 1991, köpet av tidigare Sydfinska Kraft Ab:s verksamhet i Borgå omejd år 1995 och inledande av fjärrvär-

meverksamhet i Lovisa 1999.

- Energiverksamheten förvärvades till för ändamålet etablerade dotterbolag med egna tariffer, vilket är kutym inom branschen. Vi höjde inte tidigare Sydfinska Kraft Ab:s tariffer, men ändå var konsumenterna inom det förvärvade området missnöjda med att vi inte tillämpade Borgå Energi Ab:s lägre tariffer. Projektet, som hade stor dignitet och påverkade kommunfusionsförhandlingarna, ledde så småningom till att tarifferna förenhetligades inom hela vårt verksamhetsområde.

Från monopol till serviceinriktad verksamhet

Roy Granroth berättar att det har hänt mycket inom energibranschen inom en relativt kort tid. Anpassningen till fri konkurrens har varit en stor utmaning för såväl myndigheter, personal som kunder. Även bolagens ägare har varit villrådigare inför förändringarna.

- I Borgå har miljöfrågorna alltid haft en framträdande roll som en följd av oljeraffineriets etablering på orten. Idag går diskussionens vågor höga om utsläppsrätterna och deras inverkan på energipriserna. Vi måste alla förstå och acceptera att miljöskatter i form av utsläppsrätter har kommit för att stanna.

- Konsumenterna har ett gott minne. Många minns den tid då energibolagen höjde sina tariffer som en följd av att kunderna sparade energi. Detta tillhör dock en svunnen tid – energibolagen handlar också på elbörsen. Om förbrukningen är liten är priset ofta lågt och om förbrukningen är stor stiger marknadspriset. Vid förbrukningstoppar måste de mest miljöförorenande kraftverken tagas i bruk och då måste motsvarande utsläppsrätter köpas till ett stigande värde. Det är lönsamt för alla parter att energisparåtgärderna effektiveras, påpekar Roy Granroth.

Energibolagen har fortfarande mycket att göra ifråga om sin kundbetjäning.

- Energibolagens erfarenhet av affärsverksamhet och marknadskrafter är ganska kort. Efter sin långa monopolställning måste branschen helt enkelt lära sig vad marknadsföring och kundbetjäning innebär.

Roy Granroth lämnar sitt arbete med en viss saknad. Arbetsuppgifterna, arbetskamraterna och kompanjonerna finns fastetsade i hans minne.

- Nu får jag mer tid för familjen, mina fritidsintressen och mina skid- och motionsturer i naturen säger verkställande direktör Roy Granroth, som är tacksam för de gångna åren och förtröstansfull inför framtiden. ■



Skogsvårdsföreningen Södra skogsreviret sträcker sig från Hangö till Pyttis

Skogsreviret tillhandahåller flis för produktion av fjärrvärme

Efterfrågan på trä är stor. Sågarna behöver stock och pappersindustrin behöver massaved. Finland lever fortfarande i stor utsträckning av trä, trots Nokias och andra högteknologiföretags uppsegling på den ekonomiska himlen. Trä i flisform är en energikälla, som ger bland annat borgå- och lovisaborna fjärrvärme. Södra skogsreviret förser produktionsanläggningarna med flis.

Energivirket genomgår många faser innan flisen kan brännas i kraftverket.

Skogsbruket ger upphov till spill som inte kan användas av industrin, såsom toppar, grenar och murket trä. Materialet lämpar sig utmärkt för produktion av fjärrvärme efter torkning och flisning. Borgå Energis långsiktiga produktionsprogram bygger på förnybara energikällor och grön en-

ergi. Kraftverket i Tolkis och fjärrvärmecentralen i Lovisa kan fungera uteslutande på flis från skogsspillet.

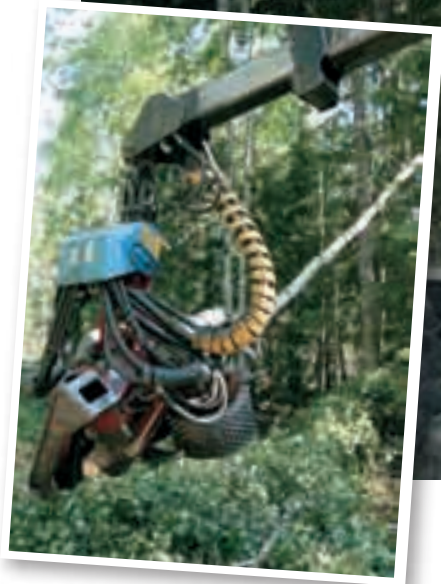
- Leveransen av skogsenergi är en viktig del av vår verksamhet. Vi levererar årligen totalt cirka 200 000 kubikmeter flis. Borgå Energi är en av våra största kunder, berättar utvecklingschef Magnus Wiksten.

Enligt Magnus Wiksten är framtiden ljus för skogsenergi, vilket innebär att Södra skogsrevirets satsning på flisproduktion är lyckad.

- Verksamheten kan dock vidareutvecklas. Nästa projekt är att ta tillvara stubbarna, som idag blir kvar i skogen.

Stubbarna, som har ett mycket högt värmevärde, är besvärliga att ta till va-





Skogsmaskinsföretagaren Urpo Vänskä, som har varit verksam sedan år 1984, är övertygad om att skogen mår väl även om 10 år bara den vårdas rätt.

ra. Tekniken finns, men det handlar som alltid om pengar. I bland annat Österbotten och Kotka används stubbar redan som energiråvara.

- Stubbarna är skogsägarnas egendom, liksom massaveden, stockarna och resten av träden, vilket innebär att ägarna bör få ersättning även för stubbarna. Tillvaratagandet av stubbar är ännu inte tillräckligt lönsamt, konstaterar Magnus Wiksten.

Nytta av iståndsättningsobjekt

Magnus Wiksten betonar att skogsägarna har nytta av flisproduktionen.

- Skogsägarna får sällan direkt ekonomisk nytta vid iståndsättning av ungskog, som oftast handlar om en dyr skogsvårdsinsats. Tillvaratagandet av materialet för flisproduktion kan däremot ge skogsägarna inkomster redan vid iståndsättningen. Transporten av spillet får dock inte bli för dyr. Södra skogsreviret fokuserar på effektiv verksamhet och logistiskt förnuftiga leveranser och transporter.

- Det lönar sig i allmänhet inte att transportera flisen långa sträckor. Flisningen bör ske nära materialkällan och användaren. Vårt långa avtal om fortlöpande leveranser med Borgå Energi gör vår verksamhet lönsam.

Magnus Wiksten berättar att skogsägarna förhåller sig allt mer positivt till utnyttjandet av skogsenergi.

- Dels närmar sig priserna på och

skogsenergi varandra, dels vill självverksamma skogsägare att GROT d.v.s grenar och toppar samlas ihop efter slutavverkningen, eftersom det underlättar nyplanteringen och annan skogsvård.

- Det är mycket behagligare att röra sig och arbeta i en välvårdad skog än bland ris och kvistar, betonar Magnus Wiksten.

Skogskännare i södra Finland

Skogsvårdsföreningen Södra skogsreviret, som är en av Finlands 153 skogsvårdsföreningar, kan skogen i södra Finland. Verksamhetsområdet sträcker sig från Hangö till Pyttis.

- Vi erbjuder våra kunder skogsförnyring, gallring, ungskogsskötsel, skogsvård och trähandel. Södra skogsreviret förmedlar 90 procent av områdets virkesaffärer, vilket innebär 750 000 kubikmeter trä per år. Reviret avverkar i medeltal ca 600 000 kubikmeter virke årligen som avverkningsuppdrag, berättar Magnus Wiksten.

Södra skogsrevirets viktigaste uppgift är att tillförsäkra skogsägarna största möjliga nytta av skogen. Skogsenergi är en viktig länk i denna strävan. ■

Enligt utvecklingschef Magnus Wiksten har skogsägarna nytta av energivirket.





Flickor i farten

Den finländska damfotbollens fart och fläkt syns även i Borgå. Nya förmågor, som har sin förebild i Laura Kalmari, dyker upp på bollplanen i Tolkis varje gång Harry Holmberg och Marjo Kullberg drar ett träningspass.

På torsdagarna invaderar "nittioåttorna" och "nittiosjuorna" planen. I fotbollssammanhang innebär detta födelseåret. Bollbetvingarna är således under tio vårar unga fröknar. I god tid före klockan sex på eftermiddagen börjar bollplanens parkeringsplats fyllas av föräldrarnas bilar. De som bor i närheten kommer ofta promenerande i sällskap med någon äldre.

Kvällen inleds med att ledarna antecknar deltagarnas namn och kontaktuppgifter. Då det korta sommaruppehållet är slut och träningarna åter vidtar, innehåller spelarförteckningen en handfull nya namn. Långt innan flickorna hinner springa ut på spelplanen studsar bollarna omkring, pådrivna av mer eller mindre duktiga pappor som blir som barn på nytt då de får syn på

en fotboll.

En skarp vissling påkallar de unga spelarlöftenas uppmärksamhet. Marjo Kullberg drar igång uppvärmningsövningarna.

"Under träningen används inga egna bollar" lyder kommandot, som avges både på svenska och finska. På planen i Tolkis finns inga språkbarriärer, utan alla är med och trivs.

Flickorna lär sig grundfärdigheterna

-Målsättningen är att lära flickorna fotbollens ABC i lekform. Till grundfärdigheterna hör kännedom om spelets regler, bollhantering, rörelsemönster och en uppfattning om spelets själ, förklarar Harry Holmberg.

För flickorna själva är nog samva-



De unga flickorna lyssnar uppmärksamt på sin tränare, Harry Holmberg.



Man bör lära sig stretcha från början

ron med kompisarna det viktigaste. Ingen är kung på planen, trots att vissa av flickorna kanske kan lite mer om fotboll än de andra eller att det står Carlos eller Zidane på någons spel skjorta.

-Det handlar om glatt och trevligt hobbyumgänge. Vår uppgift är att ge flickorna, som alla är nybörjare, en positiv bild av spelet, betonar Harry Holmberg.

Huvudsyftet med verksamheten i Tolkis, som sorterar under fotbollsklubben Futura, är att tillmötesgå flickornas stora intresse för fotboll. Harry Holmberg drivs av sin kärlek till sporten och av att hans egen dotter spelar fotboll.

-Ingen får lön för sitt arbete, men det behövs inte heller. Flickornas glädje och iver då de träffas för att spela räcker mer än väl som ersättning för insatsen.

I det civila fungerar Harry Holmberg som polischef i Lovisa och Marjo Kullberg som ungdomsledare i Borgå.

Siktet inställt på framtiden

FC Futura, som grundades år 1992, är idag den största fotbollsklubben i Borgå. Klubbens verksamhet handlar i stor utsträckning om juniorfotboll, eftersom cirka 90 procent av medlemmarna är juniorer.



Fotboll är en kampsport, men åtminstone de yngre flickorna har en mjukare spelstil än pojkarna.

Antalet flickor växer stadigt. Förutom de olika åldersklasserna som tränar på Tolkis bollplan, har klubben "nittio-åttor" som spelar på bollplanen i Ånäs varje tisdag klockan 18. Klubben har även fotbollsverksamhet för barn födda 1995 och 1996 och för knattespelare födda åren 1999 och 2000.

Borgå saknar tillsvidare representationslag för vuxna, men Futuras satsning kommer säkerligen att synas i framtiden.

-Vi har ännu inte spelat någon egentlig match, men under hösten väntar två turnéer och nästa vår går vi med i distriktets ligaverksamhet.

-Det handlar om en naturlig fortsättning på vår glada och positiva hobbyverksamhet. Vår utgångspunkt är att alla skall få spela och trivas och att framgången kommer om den kommer, betonar Harry Holmberg. ■



Elpriset på marknaden har stigit märkbart

Borgånejdens El Ab höjer elenergi priser

De fortsättningsvis stigande bränslepriserna har tvingat energibolagen att höja sina tariffer. Trots att Borgånejdens El Ab håller fast vid sin strävan att erbjuda kunderna förmånlig elektricitet, höjer bolaget nu sina tariffer. Elpriset stiger i medeltal 0,40 cent/kWh den 1.10.2006. Priset på Grön el stiger i motsvarande grad.

Små effekter

För invånarna i höghus (årsförbrukning 2 000 kWh) medför prishöjningen en utgiftsökning om cirka 90 cent per månad. Den procentuella effekten på försäljningspriset är cirka 10 % och på totalfakturan, som omfattar elpriset, överföringen och skatterna, cirka 5,1 %.

För invånarna i småhus utan eluppvärmning (årsförbrukning 5 000 kWh) medför prishöjningen en utgiftsökning om cirka 1,45 euro per månad. Den procentuella effekten på försäljningspriset är cirka 7,7 % och på totalfakturan, som omfattar elpriset, överföringen och skatterna, cirka 3,9 %.

För invånarna i småhus med eluppvärmning (årsförbrukning 18 000 kWh) stiger elkostnaderna med cirka 5,67 euro per månad. Den procentuella effekten på försäljningspriset är cirka 9,8 % och på totalfakturan, som omfattar elpriset, överföringen och skatterna, cirka 5,2 %.

Totalpriset på elektricitet utgörs av själva elpriset, överföringspriset och skatter. Det skattefria elpriset utgör ungefär en tredjedel av totalpriset. Överföringsavgifterna berörs inte av prishöjningen.

Elektriciteten på marknaden har blivit dyrare

De uppskattningar av kommande förhöjningar som gjordes i offentligheten under sommaren var korrekta och motiverade, eftersom prisnivån på partielektricitet steg märkbart. Borgånejdens El är dock fortfarande en förmånlig leverantör i riksomfattande tariffjämförelser. ■



Nu lönar det sig verkligen att spara energi. Det är både en gemensam nytta och det märks i plånboken.



PRISLISTA FR.O.M. 1.10.2006

I priserna ingår moms 22%
PÅ EGET VERKSAMHETSOMRÅDE

			ELPRIS	NÄTPRIS	TOTAL- PRIS
NORMALTARIFF					
Grundavgift					
Rad- och höghuslägenheter, minst 5 lägenheters fastighet		€/mån	1,50	3,50	5,00
Övriga, med huvudsäkring					
	3x25 A	"-	2,05	6,50	8,55
	3x35 A	"-	3,60	12,00	15,60
	3x50 A	"-	5,10	17,40	22,50
	3x63 A	"-	6,20	21,70	27,90
	3x80 A	"-	7,35	27,40	34,75
	3x100 A	"-	9,20	33,60	42,80
	3x125 A	"-	11,10	41,90	53,00
	3x160 A	"-	14,50	53,60	68,10
Energiavgift		c/kWh	4,70	2,29	6,99
TIDSTARIFF					
Grundavgift					
Huvudsäkring		€/mån	4,50	10,90	15,40
	3x25 A	"-	6,40	16,30	22,70
	3x35 A	"-	8,70	25,70	34,40
	3x50 A	"-	10,80	32,40	43,20
	3x63 A	"-	13,40	40,50	53,90
	3x80 A	"-	16,60	51,40	68,00
	3x100 A	"-	20,60	63,00	83,60
	3x125 A	"-	25,90	82,20	108,10
	3x160 A	"-			
Energiavgift	på dagen, 16 timmar	c/kWh	4,25	2,32	6,57
	på natten, 8 timmar	"-	3,55	1,05	4,60
FÖRETAGSTARIFF					
Grundavgift			€/mån	21,20	21,20
Effektavgift			€/kW, mån	2,77	3,94
Blindeffektavgift			€/kvar, mån	3,45	3,45
Energiavgift - enligt skild offert			c/kWh	1,10	
GRÖN EL					
Tilläggsavgift vid val av Grön EI			c/kWh	+ 0,34	

Elskatterna debiteras i samband med nätavgiften enligt nedan.

Från 1.1.2003	skatteklass I	0,90646 c/kWh	(inkl.moms)
	skatteklass II	0,55266 c/kWh	(inkl.moms)

Industri och yrkesmässig växthusodling är berättigade till skatteklass II, efter att ha levererat nätbolagen en skriftlig försäkran härom.

Fira Energisparvecka med oss 9-15.10.2006

Vi kan alla spara energi genom små förändringar i vardagsrutinerna, nästan utan att märka det själv. Den riksomfattande Energisparveckan, som arrangeras av Motiva 9-15.10.2006, slår ett slag för energihushållningen.

Borgå Energi uppmärksammar Energisparveckan med olika evenemang. Vi tillhandahåller även informationsmaterial om hur Du kan spara energi.

Målsättningen är att vi alla, frivilligt och behändigt, skall lära oss att hushålla med energin.

Energisparveckan är ett startskott som syftar till att göra energihushållningen till en vana. Alla årets veckor bör vara energisparveckor!

Följ med Borgå Energi evenemang under Energisparveckan 9-15.10.2006!

Mer information om evenemangen och Energisparveckan kommer att publiceras på våra hemsidor och i lokalpressen.



SVARA OCH VINN!

Läsarfråga:

När påbörjade Borgå Energi fjärrvärmeverksamheten i Lovisa?

Den här gången är vinsten ett 200 euros presentkort.

Svara senast 30.11.2006

Mitt svar:

Namn

Adress

Postnummer

Telefon

Adressaten
betalar portot

**Borgå Energi
-bolagen**

Kod 5006633

06103 SVARSFÖRSÄNDELSE

Läsartävling

Det kom ca 1200 svar till vår föregående tidnings nr 1/2006 läsartävling.

Frågan var:

Vid elavbrott åtgärdas de flesta felen automatiskt. Inom vilken tid sker detta, dvs. hur länge lönar det sig att bara vänta?

Det rätta svaret: 3 minuter

Vinsten var ett 200 euros presentkort till Hotell Haikko Gårds och Spas tjänster.



Borgå Elnät Ab:s verkställande direktör Magnus Nylander överräckte priset i läsartävlingen till Matti Ollikaiselle.