



LYS & VARMEN

>HELGELANDSKRAFT INFORMERER< >NR'2< >SEPTEMBER'2003<

www.helgelandskraft.no

skruer tiden tilbake FOR Å MØTE FREMTIDEN

>SIDE'6<



STEENSNÆS VIL
HA MER KRAFT

>SIDE'4<



SMARTERE
MÅLERAVLESING

>SIDE'5<



HK FÅR NYE
WEBSIDER

>SIDE'6<

NY «kraft- krise»?



En ny flott nordnorsk sommer er forbi og de fleste av oss har brukt den til å lade batteriene foran neste vinter. Det er viktig å gjøre andre ting i ferien enn det man gjør i jobben. Personlig har jeg brukt en uke av ferien til å legge nytt tak på hytta. I min enfoldighet trodde jeg dette skulle være en enkel operasjon, men min innleide snekker var i utgangspunktet sterkt kritisk til mine anslag av tidsforbruket. Hans gjentatte utsagn ble : «Olsen, det er ikke bare å si tak!» Etter hvert som arbeidet skred frem måtte jeg innrømme at han hadde rett. Ting tar tid! Eller TAK tar tid. Spesielt når vater ikke var flittig benyttet på den gamle delen av hytta. Moralen er: Det nytter ikke med enkle løsninger når problemet er komplekst!

Sist vinter med kraftpriser like under krona, stor mediefokusering og med rasjonerings-spøkelset hengende over oss, gav oss alle ny lærdom. For mange ble lærdommen dyrekjøpt. Kort-siktige tiltak ble iverksatt. For eksempel NVEs reklamekampanje (hvor mange husker den), støtten til luft-til-luft-varmepumper (som sannsynligvis ikke har noen effekt ved nordnorske vintertemperaturer) og løftet om økonomisk støtte til de som fikk problemer til strømreregningen (terskelen var i beste fall skyhøy). De fleste av oss hadde ingen nytte av tiltakene. Det er ikke bare å si tak!

Som forbrukere har vi lært at det kan være lurt å sikre seg forutsigbarhet gjennom fastavtaler. Vi i energibransjen har lært hvor viktig det er at korrekt og forståelig informasjon når våre kunder. Men denne lærdommen løser ikke problemene. Vi har sett at det er helt nødvendig å fremskaffe ny miljøvennlig kraft fra andre kilder enn vann. Slik som vind, biobrensel, gass, tidevann og bølger. Kraftnettet må også rustes opp, slik at manglende overføringskapasitet ikke truer energiforsyningen.

Slike tiltak får vi naturligvis ikke til «over natten». Vi er avhengig av at politikere og myndigheter legger forholdene til rette for økt kraftproduksjon, slik at vi kan unngå slike pristopper som den vi hadde i vinter. Inntil videre må vi belage oss på et høyere prisenivå på kraft enn det vi opplevde til og med året 2002.

Med ønske om fornuftig energibruk og en nedbørsrik vinter.

renn etter FASTAVTALE

I sommer har vi hatt en enorm pågang fra kunder som vil ha Fastavtale. De siste månedene har nærmere 6.000 kunder sikret seg fast pris på kraft.



Mona Nicolaisen har hendene fulle med å sortere alle bestillingene på Fastavtale.

Sist vinter ble en dyrekjøpt erfaring for mange strømkunder. De som hadde produktene «standard variabel kraft» eller «markedspris med påslag» var utsatt for en sterkt økende strømpris. Ordene stabilitet og forutsigbarhet fikk ny mening.

INGEN OVERRASKELSER

Men noen slapp unna. En fjerdedel av våre kunder sikret seg med en Fastavtale allerede i fjor høst,

og ble dermed ikke berørt av vinterens høye priser. Halvparten av privatkundene våre kan se vinteren i møte uten å risikere overraskelser.

Er du interessert i Fastavtale, finner du pristilbudet på www.helgelandskraft.no eller du kan ringe kundesenteret. Nedbørssituasjonen utover høsten vil avgjøre om det lønner seg eller ikke, men med Fastavtale slipper du i hvert fall ubehagelige overraskelser.

IKKE distriktsfientlig

– Hvis vi ikke tar anleggsbidrag, går det ut over alle de andre kundene, sier nettsjef Frode Valla.

Han reagerer på utspill i media om at det skal være distriktsfientlig å kreve anleggsbidrag for å bygge kraftforbindelse til et nybygg.

– Hvis det hadde vært gratis, kunne folk ha bygd hvor som helst og latt fellesskapet betale, sier han og viser til at HelgelandsKraft krever anleggsbidrag også i byene.

Valla mener at det å kreve gratis tilkobling til kraftnettet, er det samme som å kreve gratis tilknytning til vei, vann og kloakk.

– Da ville det blitt dyrt for fellesskapet om noen ville bygge hus på en fjelltopp, sier nettsjefen.

KUNNE TATT MER

HelgelandsKraft har faktisk anledning til å kreve at en kunde må betale hele kostnaden ved en ny krafttilknytning, slik som Viken Energi og Hafslund gjør.

– Men det vil vi ikke. Vi ønsker tross alt ikke være distriktsfientlig, sier Valla. Faktum er at HelgelandsKraft tar mye mindre i anleggsbidrag enn det som er de faktiske kostnadene. Selskapet tar nemlig hensyn til at en ny kraftkunde også kommer til å kjøpe kraft en god stund fremover og gjør en individuell beregning ved hvert tilfelle.

DETTE ER ANLEGGSBIDRAG

* En "egenandel" på kostnadene nettselskapet har ved å etablere kraftforsyning til et nytt anlegg.

* Kostnadene varierer etter hvor



omfattende arbeid som må gjøres for å koble anlegget til kraftnettet.

* Noen eksempler på krevende arbeid er legging av ny kraftkabel, etablering av transformatorstasjon og opprusting av eksisterende anlegg.

HVA ER KRAFTPRIS OG NETTLEIE?

Kundesenteret får fra tid til annen henvendelser med spørsmål om hvordan man kan lese kraftprisen og nettleie på fakturaen. Her er en liten forklaring:

HK har felles faktura for kraftforbruk og nettleie når du kjøper kraften fra oss. Har du en annen kraftleverandør vil du få faktura for ditt kraftforbruk fra denne leverandøren.

Mange synes fakturaen er vanskelig å forstå. Derfor vil vi nedenfor gi en forklaring til de ulike postene i fakturaen.

KRAFT

Kraftprisen for perioden er den prisen du har gjort avtale om multiplisert med ditt forbruk i perioden. Kraftprisen er inklusive forbruksavgift til staten og mva dersom du ikke bor i Nord-Norge. Har du ikke levert måleravlesing, vil ditt kraftforbruk bli stipulert med grunnlag i ditt tidligere forbruk (se annen artikkel i dette blad). Dersom du har forskjellige kraftpriser i avregningsperioden vil du se flere linjer i fakturaen der dette er spesifisert.



NETT

Nettleien består av to komponenter. **Energiledet** er avhengig av hvor mye kraft vi har levert til deg via nettet. Det regnes ut ved å multiplisere ditt forbruk i perioden med HKs pris for kraftoverføringen. Den er oppgitt i øre/kwh slik som kraftprisen men varierer ikke med svingningene i markedet slik kraftprisen gjør. **Det faste årsbeløpet** (p.t. kr. 2.340,-) er uavhengig av ditt forbruk. På hver faktura skal du bare betale en del av det faste årsbeløpet, avhengig av hvor lang avregningsperiode du har fått faktura for. En vanlig avregningsperiode er to måneder.

FÅR DU RETT PRIS PÅ STRØMMEN?

Hvis du leser av strømmåleren ved hver avregning sørger du for at du betaler riktig pris, og du risikerer ikke å få tilleggsregning.

– Vi har en del kunder som vi må stipulere over lang tid, sier Arild Magne Larsen. Det betyr at kundene ikke leser av måleren, slik at HelgelandsKraft må beregne et antatt forbruk på hver faktura.

– Når vi endelig får inn en avlesing, må vi sjekke om vi har stipulert for mye eller for lite. I verste fall kan kunden få en stor tilleggsregning, sier Larsen.

VARIABEL KRAFT

Hvis du har Variabel Kraft bør du lese av måleren enda oftere. For å være sikker på at du betaler riktig pris på den strømmen du bruker, bør du registrere måleravlesingen hver gang prisen endrer seg. Kunder som har Fastavtale kan nøye seg med å lese av i forbindelse med avregningene.

HelgelandsKraft har avregning annenhver måned. Alle kunder skal ha mottatt en oversikt over avregningsdatoene. Har du ikke oversikten, kan du henvende deg til Kundesenteret.

- kraftprisen må N E D



Energiminister Einar Steensnæs vil ha mer kraftproduksjon, bedre kraftnett og lavere priser.
(Foto: Ingunn Strand)

Olje og Energiminister Einar Steensnæs mener kraftprisene må bli lavere, og vil få det til med økt kraftproduksjon i Norge.

HelgelandsKraft møtte statsråden på et fagseminar i Haugesund. Olje og Energiministerens foredrag hadde tittelen «Hvordan sikre norske energibrukere et robust energisystem med stabile, forutsigbare og rimelige energipriser. Hva har vi lært i etterkant av høsten og vinteren 2002/2003?»

IKKE GJENNOMTENKT

Steensnæs ønsket ikke å si noe om hvor prisnivået bør ligge, men på direkte spørsmål svarte han at «dagens prisnivå ligger over det myndighetene synes er akseptabelt over tid». Han bekreftet at ikke alt som ble iverksatt av tiltak var like gjennomtenkt, men at dette gav myndighetene ny lærdom med sikte på en stabil energiforsyning til akseptable priser.

Norge har et energisystem der vi har gjort oss nesten hundre prosent avhengig av vannkraften. Det gir oss miljømessige fordeler, men vi er svært utsatt for nedbørmessige variasjoner. Resultatet er variable priser, men manglende fleksibilitet på forbrukssiden

KORTSIKTIGE TILTAK

Utsiktene i kraftmarkedet foran en ny sesong er ikke dramatiske ifølge Steensnæs. Med normale nedbørsforhold fremover vil situasjonen for vinteren være under kontroll. Regjeringen har

også satt i verk både kortsiktige og langsiktige tiltak som nøye vil bli fulgt opp.

På kort sikt ønsker regjeringen mer støtte til forbrukere som vil gå over til annen energikilde, mer veiledning om energibruk og forenklet saksbehandling i NVE i forbindelse med etablering av småkraftverk.

TRENGER MER ENERGI

Over tid vil Steensnæs satse på mer energiproduksjon og økt bruk av alternative energikilder, som vindkraft, biobrensel og fjernvarme. I tillegg vil han fjerne de største flaskehalsene i kraftnettet, slik at det blir bedre muligheter for kraftoverføringer i det nordiske kraftsystemet.

Han signaliserte også positive signaler fra Sverige i forbindelse med etablering av et felles norsk/svensk grønt sertifikatmarked i den hensikt å stimulere til utbygging av nye fornybare energikilder. Et system er allerede etablert i Sverige.

BEDRE ENERGISPARING

Av øvrige tiltak vil myndighetene på sikt ha timemåling og toveiskommunikasjon via strømmettet og telefonnettet til tilnærmet alle kunder. Dette, mener Steensnæs, vil blant annet gi kundene bedre kontroll over sitt energiforbruk og mulighet til å påvirke det i større grad, hvilket igjen vil føre til energisparing.

enklere, smartere, BILLIGERE

Toveis kommunikasjon vil revolusjonere måten vi bruker strøm på.

Toveis kommunikasjon betyr at en terminal på strømmåleren hos kunden sender informasjon elektronisk over strømmettet direkte til nettleverandøren, og omvendt.

– Denne høsten vil HelgelandsKraft installere slike målere hos alle kunder som bruker mer enn 100.000 kwh per år, sier prosjektleder Helle Toril Romstad.

TIMEAVLESING

Den viktigste fordel med toveis kommunikasjon, er at strømmåleren blir lest av automatisk hver time. Det betyr at kunden har full kontroll på hvor mye kraft som brukes, og når.

– Vi bruker systemet til effektstyring. Vi ser når vi har det høyeste timeforbruket, og prøver å justere det ned, sier Willy Moe Jacobsen.

Helgelendingen er driftstekniker på Feiringklinikken, som er kunde hos HelgelandsKraft.

RIKTIG PRIS

Feiringklinikken har Viken Nett som nettleverandør og HelgelandsKraft som

kraftleverandør. Viken Nett leser av forbruket hver time og sender informasjonen videre til HelgelandsKraft. På Internett har Jacobsen full oversikt over forbruket.

– Vi er veldig fornøyde. Systemet er mer fleksibelt enn jeg hadde forventet. Vi kan se forbruket i hvilken som helst periode og får de opplysningene vi vil ha. Vi bruker også systemet til å kontrollere fakturaene, sier han.

FJERNSTYRING

Med toveis kommunikasjon vil det i fremtiden bli mulig å tegne avtaler om fjernstyring av enkelte kretser. Da kan kunden gi HelgelandsKraft tillatelse til å koble ut for eksempel varmtvannstank eller varmekabler, i perioder med høy belastning. Slike avtaler vil også kunne gi kunden rabatter.

BEDRE KONTROLL

På sikt vurderer HelgelandsKraft å tilby toveis kommunikasjon også til husstander, men det er en stor investering som kraftselskapet ikke kan ta alene.



Prosjektleder Helle Toril Romstad foran montør Tor-Arne Bonsaksen (t.v.), teknisk ansvarlig Tom Haukland og monter Paul Sagmo.

– Det vil koste 100 millioner kroner å få systemet bygd ut på hele HelgelandsKraft, sier Helle Toril Romstad.



Alle kunder som har nye målere kan ta i bruk toveis kommunikasjon når den nye teknologien er på plass.

MER OPPTATT AV PRIS

Pris har blitt et viktigere kriterium for valg av kraftleverandør, og de fleste vil fortsette som kunde hos HelgelandsKraft.

En spørreundersøkelse viser at 76 prosent av de spurte mener pris er det viktigste kriteriet. Det er en økning på 25 prosent fra en tilsvarende måling i 2001. Samtidig oppgir hele 98 prosent av de spurte at de vil fortsette som kunde hos HelgelandsKraft.

– Det er en tillits erklæring vi setter stor pris på, sier Bjørn Tore Tysnes.

For selv om kraftkundene blir stadig mer opptatt av kraftpriser, er det fortsatt viktig for mange at kraftleveran-

døren har lokal tilhørighet og bidrar til lokalsamfunnet.

I år er det gjennomført to separate og uavhengige markedsundersøkelser for HelgelandsKraft. Den ene ble gjort ved å intervju fem hundre kunder over telefon. Den andre ble sendt ut som brev og besvart av 320 kunder.

– Begge undersøkelsene sier at kundene er tilfredse med oss, men at vi har et forbedringspotensiale på kvaliteten på svar fra Kundesenteret, sier Tysnes.

Tre av fire spurte ønsket også en annen åpningstid. Det har selskapet tatt hensyn til og har nå åpent på telefonen fra klokken 9 til 16.

skrur TIDEN tilbake

Mosjøen Textiles la ned driften 15. september. Samme dag startet Mosjøen Veveri opp virksomheten.



Direktør Torgeir Markhus i Mosjøen Veveri.



Mosjøen Veveri vil redusere antall produkter og satser på det de kan best.

– Vi har ansatt folk i nøkkelposisjoner og startet opp en begrenset produksjon, forteller direktør Torgeir Markhus. Han forteller at den største utfordringen nå er å få bedriften opp å gå igjen.

– Etter en vanskelig og smertefull tid med omlegging av produksjonen til flere produkter er utfordringen nå å få produksjonen til å gå jevnt og trutt igjen.

– Vi prøver å skru tiden tilbake til der vi var før omstillingen begynte. Det betyr at vi snevrer inn produktspekteret til et sortiment som vi vet vi behersker, sier Markhus.

EL FORAN OLJE

Veveriet er en stor kraftforbruker, men energiøkonomisering er ikke første-prioritet nå.

– Vi anskaffet elektrokjele for en del år siden, slik at vi kunne varme opp

med elektrisk kraft i stedet for olje. Det var veldig lønnsomt. Nå har vi også muligheten til å svitsje mellom de to energikildene, sier økonomisjef Asgeir Pettersen.

Men det har ikke vært nødvendig, selv ikke i vinteren som var.

– Til tross for at prisen har vært høy på markedskraft, har det vært lønnsomt å bruke elektrisitet, sier Pettersen.

VARMEGJENVINNING

Han forteller at det siste grepet bedriften gjorde var å ta vare på varmen som før forsvant med prosessvannet. Nå går

energien tilbake i produksjonen.

– Så nå er det bare kaldt vann dere slipper ut?

– Nei, vi klarer ikke utnytte all varmen, men den gir oss en del besparelser, sier Asgeir Pettersen.

Mosjøen Veveri

- 1953:** Mosjøen Veveriet etableres
- 1960:** Utvidelse. Selskapet blir en del av Norion Group
- 1984:** Selskapet blir overtatt av Danish Wernerfeldt Group
- 2001:** Wernerfeldt Group blir kjøpt opp av Sagatex
- 2001:** Sagatex forsøker å legge ned veveriet, men gir seg etter kraftig motbør fra ansatte, ledelsen og samfunnet rundt.
- 2002:** Sagatex forsøker å spesialisere veveriet på sport og fritidsklær. Restrukturering lager kaos i produksjonen.
- 2003:** Sagatex vedtar å legge ned veveriet i Mosjøen
- 2003:** Ansatte og investorer kjøper veveriet og gjenopptar driften.



Etter overtakelsen er det foreløpig begrenset produksjon.

nye sider på INTERNETT

Det blir store forandringer på www.helgelandskraft.no denne høsten. Nye nettsider vil gjøre det mye lettere å finne frem til rett informasjon.

– Det er vi stolte av. Alt blir ryddigere og mer oversiktlig. Det vil bli mye lettere å finne frem og enklere å tegne avtaler med oss, sier leder for Kundensenteret, Bjørn Tore Tysnes.

ALT PÅ ÉN PLOSS

Alt som gjelder kunden blir samlet på én plass. Her kan eksisterende kunder registrere måleravlesning, sjekke kraftprisene, og laste ned tilbud om Fastavtale uten å måtte ringe Kundensenteret. Nye kunder har mulighet til å registrere seg som kunder direkte. Hjemmesidene er laget for å betjene både privatkunder og bedrifter. HelgelandsKraft.no vil også inneholde kraftnyheter, krafråd og en værtjeneste for Helgeland.

FLERE BRUKERE

En undersøkelse viser at over halvparten av våre kunder har tilgang til Internett. Ennå er det bare en tredjedel av



Snart blir det store forandringer på www.helgelandskraft.no. Her er et lite glimt av hvordan nettsidene kommer til å se ut.

dem som bruker HelgelandsKraft.no, men det blir flere. Siden 2001 har det vært en økning i antall besøkende på 17 prosent, men ingen økning i antall måleravlesinger over Internett.

– Vi håper de nye hjemmesidene vil få flere til å ta i bruk disse tjenestene, sier Tysnes.



Etter et vått tiår har det vært mye badevær de siste to somrene. Her er det barn som bader på Tenna i Herøy. (foto: Charles Moursund)

å – for et VÆR!

Visste du at sju av de ti våteste årene siste hundre år, var på 1990-tallet? Eller at høsten 2002 var den tørreste på 70 år?

Det våteste året de siste ti år, er 1995. Da regnet og snødde det 30 prosent mer enn det som regnes som normalt. Etter et forholdsvis tørt 1996 braket det løs i 1997. Selv med en rekordvarm sommer og mye sol, var året sammenlagt nesten like vått som to år tidligere. Det våte nittitallet ble avsluttet med et bløtt 2000, før godværet kom.

MYE SOL

2001 og 2002 var normale år i forhold til nedbør. Det skurrer litt når

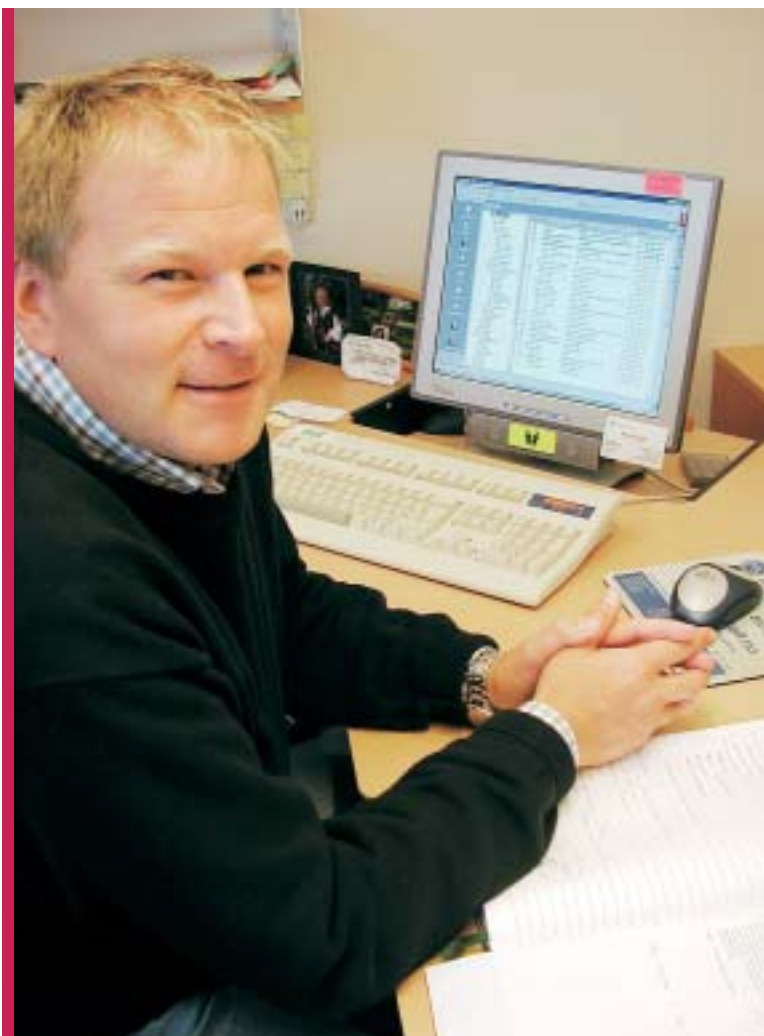
vi tenker på hvor fin sommer og høst vi hadde i fjor. I juni var gjennomsnittstemperaturen (inkludert natta) på 16 grader i Mosjøen. Det normale er 10 grader! Og været holdt seg. Selv om det ble brått kaldt i oktober, var det tørt og fint.

TØRR HØST

– Det var den tørreste høsten på 70 år, forteller Øyvind Nes. Likevel var 2002 et normalår. Hvordan kan det ha seg?

– Grunnen er den milde vinteren vi hadde på begynnelsen av året, med svært mye nedbør. Selv om sommeren og høsten har vært tørr, blir gjennomsnittet bra, sier Nes.

stor pågang på KUNDESENTERET



På grunn av stor pågang har det vært vanskelig å komme gjennom på telefonen til Kundesenteret.

Leder for Kundesenteret, Bjørn Tore Tysnes, lover at det skal bli lettere å komme gjennom på telefon.

– Vi har hatt en voldsom økning i antall henvendelser og har dessverre ikke klart å ta unna alt, sier leder for Kundesenteret Bjørn Tore Tysnes.

Statistikken er nesten utrolig. Antall henvendelser på telefon doblet seg fra juni til juli. Bare i juli fikk Kundesenteret over femten tusen oppringninger. Det er over fem hundre per dag. Samtidig får Kundesenteret mye epost, minst femti per dag, og stadig flere oppsøker Kundesenteret.

– De som ikke kommer gjennom på telefonen, kommer på døra, sier Tysnes.

Han mener den veldige mediedekningen må ta litt av skylda for at så mange flere hen-

vender seg til Kundesenteret.

– De fleste ringer for å spørre om prisen på Fastavtale og om det lønner seg å tegne Fastavtale. Samtidig er det tydelig at folk er fått mer kunnskap om strøm og stiller vanskeligere spørsmål. Det er fint, for det hjelper oss å bli bedre, sier han.

Tysnes ber kundene om tålmodighet, og lover at det skal bli lettere å komme gjennom.

– Den største trafikken er unngjort for denne gang. Nå skal vi evaluere situasjonen og se på tiltak for å unngå en slik situasjon i fremtiden, sier Bjørn Tore Tysnes.

Kundesenteret svarer



Anne Grethe Aakvik (t.v) og Bjørg Gammelli.

Er det for sent å få Fastavtale?

Nei, det er aldri for sent. Vi har hele tiden tilbud på Fastavtale, men endrer prisene i takt med resten av markedet. Når du tar kontakt med oss får du tilbud på den prisen som gjelder.

Er det lurt å tegne Fastavtale nå?

Nedbørssituasjonen utover høsten vil avgjøre om det lønner seg eller ikke. Dersom det blir en «normal» høst, vil prisene ikke bli så høye som i vinter. Men naturen gir ingen garantier, og med Fastavtale slipper du ubehagelige overraskelser.



ADRESSE
8654 Mosjøen
www.helgelandskraft.no

DRIFTSKONTOR

Mosjøen	75 17 87 00
Feilmelding	948 12 330
Brønnøysund	75 00 72 00
Feilmelding	75 02 00 99
Sandnessjøen	75 07 06 00
Feilmelding	75 04 11 44
Mo i Rana	75 12 84 00
Feilmelding	75 13 27 77
Bjerka	75 19 73 00
Feilmelding	75 13 27 77
Nesna	75 06 65 70
Feilmelding	75 13 27 77

KUNDESENTERET 800 34 334

MÅLERTELEFON 800 33 288

LYS & VARME

REDAKSJON
Bjørn Tore Tysnes
Ottar Olsen

TEKST, FOTO, LAYOUT
HA reklame

TRYKK
Rønnes Trykk as

OPPLAG
56000 stk