



Foto Mikael Röhr, Bildstallet

Adrian Berg von Linde, marknads- och distributionschef hos Vattenfall Värme Norden (till vänster) med Pro4u-konsulten Jan Tidlund.

Pro4u tillförde ny energi till viktigt fjärrvärmeprojekt hos Vattenfall

Med målet att bli Nummer Ett för kunden har Vattenfall genomfört många olika förändringsprojekt under senare år. Flera förändringar väntar som exempelvis en ny prismodell för fjärrvärme. En viktig del av den nya modellen är installation av ny teknik hos kunderna. En seniorkonsult från Pro4u anlätades som projektledare för delar av ett krävande teknik- och installationsprojektet som slutfördes under 2014.

Marknaden för fjärrvärme befinner sig i något som kan betecknas som både förändringsfas och förflyttningsfas. Den 1 januari 2015 trädde nya regler i kraft som innebär att mätning och rapportering av fjärrvärme ska ske månadsvis till kunderna, och att debitering på faktisk förbrukning ska göras minst varje kvartal. Parallellt med de nya lagkraven flyttar fjärrvärmeleverantörerna fram sina positioner och blir mer kund- och serviceinriktade. Vattenfall ligger långt fram i den förflyttningen och ett viktigt steg togs när projektet ACME beslutades och startades 2010.

I dag får fler än 9 av 10 av alla flerfamiljshushåll i Sverige sitt hem uppvärmt med fjärrvärme. Vattenfall levererar fjärrvärme på 20 orter i Sverige och nätet byggs ut kontinuerligt. Fjärrvärmens betydelse kan illustreras av Uppsala som har Vattenfalls största anläggning för fjärrvärme i Sverige. Nästan 90 procent av alla fastigheter i Uppsala värms upp med fjärrvärme och Vattenfalls kunder i regionen blir från årsskiftet 2014/2015 fakturerade enligt verklig förbrukning. Detsamma gäller även Vattenfalls övriga drygt 16 500 fjärrvärmekunder runt om i landet som kan vara fastighetsbolag, industrier, offentliga byggnader och även villaägare.

– ACME har som projekt varit indelat i flera etapper. Projektet har också fler mål än att svara upp mot de nya lagkraven, utveckla kundservicen och ge kunderna incitament till energieffektiviseringar. Ett viktigt mål är kostnadsreduceringar och effektivitetsvinster internt vilket också blir effekten av att den tidigare manuella hanteringen av insamlade mätdata ersatts av automatiserad mätvärdeshantering via en ny IT-plattform. Denna del av ACME-projektet, liksom en första installationsetapp, var genomförd när vi anlät Pro4u:s konsult Jan Tidlund. Det gällde en viktig del av projektet som innebar installation av mätsystem hos samtliga villakunder i Uppsalaregionen, säger Adrian Berg von Linde, marknads- och distributionschef Vattenfall Värme Norden.

Kvalitetssäkrade leveranserna och projektprocesserna

Det projekt Jan Tidlund fick ansvar för avsåg en annan typ av mätsystem än det som tidigare installerats i större fastigheter på andra platser i landet. Detta innebar att projektet blev omfattande med förstudie, planering, projektering, teknikupphandling och projektledning av fältaktiviteter under installationsfasen.

– Vi anlät Jan som konsult våren 2012 då det fanns ett behov av en senior projektledare med den tekniska kompetens och erfarenhet som krävs för att driva ett så krävande projekt. Projektet hade pågått en



Vattenfall ägs till 100 procent av svenska staten och är en av Europas största elproducenter och den största värmeproducenten. På 20 orter i Sverige levererar Vattenfall fjärrvärme. Vattenfalls största anläggning för fjärrvärme finns i Uppsala.

tid men vi behövde få in en ledare som kunde se över tidigare projektplaner och tillföra ett nytänkande i kombination med mycket drivkraft. Stora utmaningar i projektet var att koordinera och styra teknikleverantörerna samt att klara budget och tidplaner. Jan har svarat upp mot alla förväntningar vi hade och har genomfört projektet på ett mycket bra sätt. Han "styrde upp projektet" precis som vi önskade och såg till att kvalitets-säkra alla viktiga processer, fortsätter Adrian Berg von Linde.

Då det var ett nytt mätsystem (Meshnet AMR) som skulle installeras hos villakunderna fick valet av teknikleverantörer och upphandlingsstrategin stor prioritet. Dels för att säkerställa kvaliteten, men också för det fanns en ambition att göra kostnadseffektiva inköp och därmed underskrida budgetmålen. Jan Tidlunds strategi blev att initiera en omförhandling av leverantörsavtalen och att integrera en incitamentsdel. Något Jan också prioriterade var att skapa ett starkt engagemang internt hos medarbetarna på Vattenfall.

– Jan har precis de egenskaper som krävs för att styra upp men också bygga upp bra leverantörsrelationer. Han är noggrann, tar tag i problem och har den envishet som behövs för att reda ut problem. Den hängivenhet han visat för projektet och förmågan att prata med alla på olika nivåer, har dessutom smittat av sig och bidragit till ett positivt engagemang internt, avslutar Adrian Berg von Linde. ■

Pro4u-konsulten **Jan Tidlund** har 20 års erfarenhet av projektledning kopplade till telekom och AMR. Jan arbetar som konsult med att konstruktivt leda projekt till framgångsrik implementering och säkerställa kundernas investeringar. Jan verkar i rådgivande roller åt företagsledningar, linjechefer och i exekutiva roller som projektledare. Jan är en mål-inriktad och duktig entreprenör som ser en utmaning i att finna kreativa lösningar på komplicerade problem, såväl tekniska som affärsmässiga och organisatoriska.

