

Året som gått 2021



Innehåll

1. Om Bixia	5
2. Året i korthet	9
3. Vd har ordet	13
4. Hållbart & självklart	17

5. Lär känna:

Analysavdelningen

Portföljförvaltning

Krafthandel

Vårt kundcenter

27

6. Framtidens elmarknad

41

7. Starka tillsammans

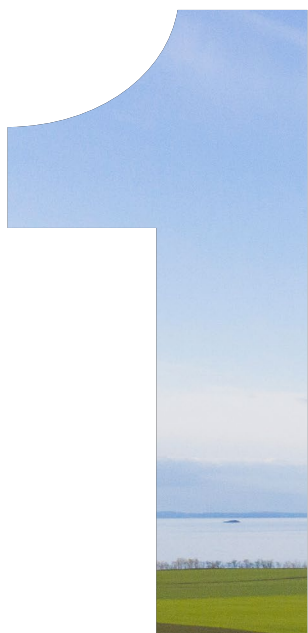
47

8. Företagskultur i fokus

51

9. Kontakta oss

55



OM

BIXIA

Om Bixia

Vi på elbolaget Bixia strävar efter en värld som enbart drivs av förnybar el. Det gör vi genom att utveckla hållbara och innovativa energitjänster och vara en av Sveriges största inköpare av förnybar el. Ersättningen går direkt tillbaka till producenterna, som på så sätt kan investera i mer förnybar el. Det är vårt sätt att bidra till såväl ett bättre klimat som det lokala näringslivet.

Kunden som en samarbetspartner

För oss är alla kunder en samarbetspartner vi utvecklar affärerna tillsammans med. Idag har vi drygt 150 portföljkunder inom både den privata och offentliga sektorn och vårt mål är alltid att uppnå en långsiktigt stabil kraftanskaffning med attraktiva priser och minskad miljöpåverkan. Med vår samlade kompetens förser vi våra kunder med personlig rådgivning och snabba besked om marknadens utveckling och trender.

Eget team av analytiker, krafthandlare och elhandelsexperter

Vi är direktaktör på Nordpool och Nasdaq Commodities, där vårt krafthandlarbord hanterar både rådgivande och diskretionära portföljer. Sedan 1999 är vi även balansansvariga gentemot Svenska kraftnät. I samtliga uppdrag baserar vi vår förvaltning och rådgivning på oberoende analyser och riskbedömningar från vårt eget högkvalificerade analyshus. Deras veckovisa prognoser utgör ett unikt underlag som gör att vi kan hjälpa företag att förstå, analysera och ta rätt beslut på en komplex elmarknad.





Helägda av Tekniska
verken i Linköping



En av Sveriges största
inköpare av närproducerad el



Direktaktör på Nord Pool
och Nasdaq Commodities



Balansansvarig gentemot
Svenska Kraftnät

3,6 TWh

inköp av närproducerad el

4,9 TWh

leverans av el

150

portföljkunder

1997

Året vi startade



ÅRET I KORTHET

Året i korthet

Prisbelönt kundservice

I början av året utsåg Brilliant Future vår kundservice till en av Sveriges bästa inom vår bransch. Utmärkelsen heter "Brilliant Awards – Customer Experience" och tilldelas de organisationer som lyckats skapa exceptionella kundupplevelser i sin kundservice. Utmärkelsen bygger helt och hållet på vad kunder tycker vilket gör det extra värdefullt.



Mobilspel för åttondeklassare

Vi lanserade ett mobilspel som gav elever möjlighet att på ett lekfullt sätt lära sig mer om el. Mobilspelet är en del i samarbetsprojektet Bästa världen som drivs av Linköpings kommun, Tekniska verken, Kolmårdens djurpark, Lejonfastigheter och Bixia.



Tekniska verken blir helägare

I mitten av juni blev Tekniska verken helägare av Bixia efter att Nässjö Affärsverk sålt sina aktier. Med en stark och stabil ägarstruktur kan vi nu med full kraft göra framsteg i den pågående omställningen av elmarknaden.



Stor solparksaffär med Nolato

Industrikoncernen Nolato väljer att visa vägen för en mer hållbar produktion och inkluderar en solpark i sin prissäkringsstrategi. Solparken beräknas vara i drift i slutet av april och kommer storleksmässigt motsvara drygt 11 fotbollsplaner. Affären är ett samarbete mellan oss på Bixia, Nolato och solenergiföretaget Alight.

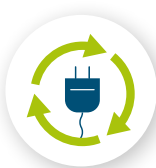


700 nya producenter

Det stora intresset för el har ökat under året och vi är glada över att se fler investera i solceller – en lönsam investering både för miljön och plånboken! Under 2021 har 700 nya producenter anslutit sig till oss och totalt är vi nu drygt 4000 som hjälps åt att leverera hållbar energi.

Vi är med och säkrar landets elbehov

För andra året i rad deltog vi i Svenska kraftnäts upphandling som handlar om att utöka störningsreserven. Vi tilldelades uppdraget för andra gången tillsammans med vår samarbetspartner Växjö Energi, och fortsatte arbeta som balansansvariga mot Svenska Kraftnät. Vi är stolta över att vara en del i den svenska beredskapen.



Vinnare av Bixias klimathjälte utses

Under våren skapade vi formatet Bixias klimathjälte för att uppmärksamma initiativ för klimatet runt om i landet. Vem som helst kunde ansöka och på kort tid kom det in 120 ansökningar – ett bevis på hur många viktiga insatser som görs. Vinnarna blev Johanna och Christian som är pionjärer inom regenerativt jordbruk och driver en gård i Sundhult, Halland.



Vi utvecklar våra samarbetsavtal

Under året har vi utvecklat och förfinat alla våra samarbetsavtal med en omteckningsgrad på 100 procent. Vi är glada att vi får förtroende från våra samarbetspartners att fortsätta skapa smarta och hållbara energilösningar tillsammans.



Elpriset 2021 – det högsta någonsin!

Våra elmarknadsanalyser är välkända inom svensk energimarknad och har under 2021 lyfts upp frekvent i daglig media. Elpriset skapade under året stora rubriker och utgjorde en betydande del av Bixias publicitet. När vi summerar 2021 kan vi konstatera att årets medelpris för el hamnar på cirka 63 öre per kWh, vilket är det högsta årspriset någonsin på den nordiska elbörsen NordPool.



VD HAR ORDET

El på allas läppar

Vi i elbranschen brukar säga att el är en lågintresseprodukt. Men det gäller knappast längre.

År 2021 var året då elen blev ett samtalsämne runt middagsborden. Tidningsrubriker som "elprischock", "rekordhöga elpriser" och "kraftiga elprissvängningar" har haglat tätt. Det har minst sagt varit ett dramatiskt år på elmarknaden, där förutsättningarna har förändrats kraftigt och därmed prisbilden.

Priset på el har varit det högsta någonsin samtidigt som det har varierat kraftigt, både över tid och mellan landets olika elområden. Orsakerna till den höga prisnivån är flera. Dels handlar det om att världsekonomin har tagit fart igen efter 2020 som präglades av osäkerhet till följd av corona. Dels har vår nordiska elmarknad i högre grad kopplats till de europeiska elpriserna på grund av nya exportkablar till kontinenten. Ytterligare en faktor är vädret, det har blåst mindre än normalt och därmed har inte vindkraften producerat lika mycket el som den gör ett normalår. Anledningen till de kraftiga svängningarna i elpriset beror till stor del på att vi har fått in mer förnybar produktion vilket gör att prisbilden i högre grad påverkas av vädret.

Svårt att förutse prisbilden

Den höga prisbilden har gjort att det har varit lönsamt att producera el, samtidigt som det har varit tufft för alla elanvändare som inte har ett fast pris. För oss elhandlare, som köper och säljer el, har det varit ett utmanande år. Vårt jobb går ju delvis ut på att kunna

förutse prisbilden för att köpa och sälja vid rätt tillfälle, vilket har varit mycket svårt det gångna året då prisvariationen mellan enskilda timmar ökat till extrema nivåer. Vi, och många med oss, har sett den här utvecklingen komma och börjat vänja oss vid de mer varierande priserna, men att det skulle komma så fort och så kraftfullt var vi inte förberedda på. Det har helt enkelt varit extremt svårt att förutspå de stora prisvariationerna och fluktuationen i hur elen produceras och används, vilket har påverkat vårt ekonomiska resultat negativt. Det känns naturligtvis ledsamt att göra en ekonomisk förlust samtidigt som antalet kunder ökar och den omställning vi genomförde under 2020 har haft god effekt.

Ny ägarstruktur

Under året har ägarförhållandena i Bixia förändrats och sedan i somras ägs vi till 100 procent av Tekniska verken-koncernen. Även om det inte innebär någon förändring för våra kunder och medarbetare betyder det att vi har ett tätare samarbete med tillgång till utvecklingsresurser samtidigt som det ger oss en ekonomisk trygghet. Det känns extra bra ett år som 2021 då koncernen som elproducent har gynnats av de höga elpriserna.

En elmarknad i förändring

Som sagt, el och elpris har varit på allas läppar under 2021 och inget ont som inte har något

gott med sig – det höga elpriset har gjort att intresset för att producera sin egen el har ökat. Aldrig tidigare har så många valt att investera i solpaneler på taket som nu. Det har också blivit uppenbart att vi behöver se över vår elanvändning, energieffektivisera våra bostäder och bygga ut den förnybara kraften – framför allt i landets södra delar. Men vi måste också hitta nya lösningar för att reglera både elproduktionen och elkonsumenterna. Sedan flera år har vi på Bixia varit en aktör på den så kallade reglermarknaden och under det gångna året har vi tillsammans med vår ägare, Tekniska verken, gjort flera framsteg inom det här området.

Trots ett tufft år ekonomiskt, men också kopplat till den fortsatta pandemin, kan jag ändå konstatera att det funnits många solglimtar. Fler har valt att teckna avtal med oss på Bixia, medarbetarna har gjort ett fantastiskt jobb, inte minst alla på kundservice som har blivit nedringda till följd av elpriset. Jag tycker också att vi lyckats upprätthålla vår laganda, trots att många fortfarande jobbat på distans. Men visst har vi saknat den sociala samvaron – snacket i korridoren, fikaraster och lunchpromenader. Det är med stor tillförsikt jag ser fram emot ett år då samhället öppnas upp igen, då ännu fler väljer att köpa och investera i förnybar el och då vi på Bixia tar oss an en elmarknad i förändring med full kraft.



Pär Kaller, VD



HÅLLBART & SJÄLVKLART

7 HÅLLBAR ENERGI FÖR ALLA



Läs mer om våra producenter

Lär känna de personer som skapar vår
förnybara närproducerade el!

Följ länken

Hållbarhet som drivkraft

Hållbarhet är en central drivkraft genom hela vår organisation. Vår utgångspunkt är några av FN:s globala mål som vi valt ut baserat på vår bedömning av var vi har som störst möjlighet att göra skillnad.

Mål 7 – Hållbar energi för alla

7.1 Tillgång till modern energi för alla

766 nya producenter

Under året har vi fortsatt öka mängden närproducerad el från förnybara källor. Totalt köpte vi in 3 564* TWh förnybar el och 766 nya producenter anslöt sig till oss. Det innebär att vi nu har cirka 4 000 producenter av förnybar el!

*Från och med 2021 ingår Tekniska verkens produktion i inköpt mängd el eftersom Bixia har balansansvar för koncernen.

7.2 Öka andelen förnybar energi i världen

Solparksaffär med Nolato och Alight

En annan viktig milstolpe var det PPA-avtal (Power Purchase Agreement) vi tecknade med industrikoncernen Nolato och Alight. Affären innebär att Alight kommer att bygga, äga och förvalta en solcellspark och att Nolato, genom oss, köper den el som parken producerar. Parken byggs just nu i södra Sverige, där det finns ett produktionsunderskott, och beräknas producera 8 GWh varje år. Det motsvarar 1 600 villors normala årsförbrukning.

13 BEKÄMPA KLIMAT- FÖRÄNDRINGARNA



Bixias elskola

Se Bixias elskola

Följ länken

Mål 13 – Bekämpa klimatförändringarna

13.3 Öka kunskap och kapacitet för att hantera klimatförändringar

Det är tillsammans med våra kunder vi kan bidra till ett mer resurseffektivt samhälle. Därför fortsätter vi kontinuerligt att kommunicera med våra kunder om resurseffektivitet och beteendeförändring. Vi gör insatser i många olika kanaler som sociala medier, utskick och webb.

Bixias elskola

Bixias elskola är ett koncept bestående av korta informationsfilmer som vi kontinuerligt publicerar på vår webb och sprider i våra sociala kanaler. Elskolan tar upp teman som varifrån elen kommer, hur mycket el vi använder i Sverige och varför elpriserna skiljer sig åt. Under 2021 utökade vi även konceptet till att bli en del av samarbetsprojektet Bästa världen.

Bästa världen

Projektet Bästa världen är ett samarbete mellan bland annat Linköpings kommun, Kolmårdens djurpark och vårt ägarbolag Tekniska verken. Syftet är att ge alla grundskoleelever i kommunen inspiration och handlingskompetens i hållbarhetsfrågor. Bästa världen riktar sig till årskurs 2 med tema Vatten, årskurs 5 med tema Avfall och årskurs 8 med tema Energi. Vi deltog för första gången under 2021 med ett digitalt spel för alla åttondeklassare. Syftet med spelet var att på ett lekfullt sätt lära eleverna om en förnybar och hållbar elmarknad.

17 GENOMFÖRANDE OCH GLOBALT PARTNERSKAP



”

De globala målen berör oss alla och vi är alla en del av lösningen. För oss på Bixia är de en stor drivkraft och en naturlig del av vår dagliga verksamhet.

– Anna Gunnarsson, hållbarhetsstrateg Bixia

Mål 17 – Genomförande och globalt partnerskap

17.6 Samarbeta och dela kunskap kring vetenskap, teknik och innovation

Bixia Miljöfond i samarbete med Erikshjälpen

För drygt 12 år sedan startade vi Bixia Miljöfond som syftar till att främja projekt som gör verklig skillnad för klimatet. Varje månad avsätter vi en summa pengar för varje Bixia-kund, vilket i slutändan ger cirka en miljon kronor varje år. Pengarna fördelas ut till projekt i både Sverige och övriga delar av världen.

Bixia Klimathjälte

Under våren 2021 lanserade vi konceptet Bixia Klimathjälte som blev en del av Miljöfonden. Vi uppmanade våra kunder att nominera en enskild person, ett företag eller en förening som gör skillnad för klimatet. På kort tid fick vi in 120 ansökningar. Ett antal finalister valdes ut, och den slutliga vinnaren fick 100 000 kronor ur fonden. Vinnare blev Christian och Johanna Dahlqvist som driver en gård i Sundhult, Halland. De är pionjärer i Sverige inom regenerativt jordbruk som går ut på att bygga upp jordhälsan för att skapa möjligheter för kolinlagring och därmed minska koldioxiden i atmosfären. De producerar även sin egen el på gården med hjälp av solceller. Genom föreläsningar och sociala medier delar de med sig av sin kunskap och sina erfarenheter inom regenerativ odling, självförsörjning och solesproduktion.



Christian & Johanna Dahlqvist, solskensbönder



Nyckeltal hållbarhet

Antal anställda på Bixia



71

Anställda



35

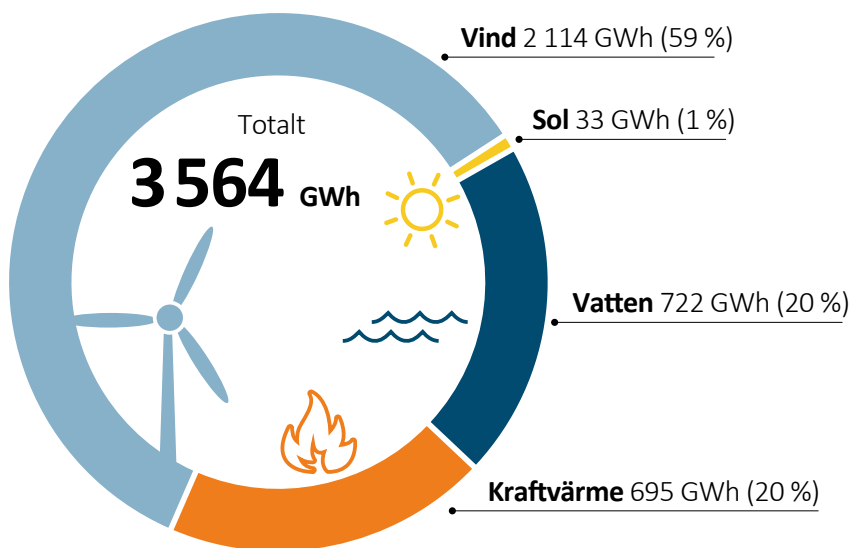
Kvinnor



36

Män

Mängd el Bixia köpt från anslutna producenter



5.

**LÄR
KÄNNA:**

Elpriset 2021 – det högsta någonsin

Snittpriset på el landade på 63 öre per kilowattimme 2021. Det är det högsta någonsin på Nord Pool och kan jämföras med 11 öre 2020. Vår elprisanalytiker Johan Sigvardsson, som under året blev en av flera talespersoner för elmarknadsläget i riksmedia, ger här en inblick i hur analysarbetet går till.

Varför blev elpriset så högt under 2021?

– Förutsättningarna, och därmed prisbilden, har förändrats enormt på ett år. 2020 föll råvarupriserna i samband med coronakrisen när världens ekonomier gick på lågvarv. Dessutom hade vi i Norden ett kraftigt överskott på vattenkraft på grund av mycket nederbörd, en rekordmild vinter och hög vindkraftsproduktion. 2021 började världsekonomin att återhämta sig och förutsättningarna blev de motsatta, berättar Johan.

Efterfrågan på kol och gas sköt i höjden och priserna steg till rekordhöga nivåer. Elpriset följde samma utveckling, då kol och gas är den främsta källan för att producera el i många Europeiska länder. Att vi i Norden påverkades i så pass stor utsträckning beror på att vi har fått två nya

exportkablar till kontinenten som gör att vårt elpris till viss del styrs av av de europeiska priserna.

– Parallellt har priset på utsläppsrätter stigit kraftigt. 2020 var priset för att släppa ut ett ton koldioxid cirka 30 euro, men under 2021 handlade vi inom intervallet 70-90 euro. Förutom höga priser på bränsle och utsläppsrätter har vädret påverkat prisbilden – det har blåst mindre än ett normalår. Däremot har vattenkraften har producerat lika mycket som i fjol trots betydligt sämre tillrinning, säger Johan.

Vägen till en bra analys

För att få en samlad bild av läget på elmarknaden startar analysavdelningen varje vecka med att samla in en stor mängd fakta och statistik. Informationen köper de



in från olika leverantörer och väderinstitut och använder som underlag för sina egna beräkningar och bedömningar. Resultatet blir vår fundamentala analys – en fakta-bank över historik och hur olika faktorer påverkar elmarknaden dag för dag.

– Idag är vi fyra medarbetare på Kraft-handel som jobbar med att samla in data och översätta den till presentationsvänligt material. Baserat på underlaget vi får fram bildar vi oss en egen uppfattning kring vad vi anser om prisbilden i närtid och på lite längre sikt. Vid handlarbordet sitter dag-ligen minst två personer och känner pulsen i hur marknaden rör sig, berättar Johan.

Den samlade informationen trattar vi ner till handelsrekommendationer för både producent och förbrukare, och uppdaterar

flera gånger i veckan. Sen är vi flera på Bixia som kommunicerar ut prognoser och råd till befintliga kunder via digitala utskick, vårt eget handelsverktyg Bixia Trader eller över telefon.

Analysarbete som skapar mervärde

Målet med den elhandelsinformation vi skickar ut är att underlätta våra kunders beslut om strategier och framtidsplaner. Men det är inte bara kunder som efterfrågar materialet. Våra elmarknadsanalyser är välkända inom svensk energimarknad och uppmärksammades flera gånger i media under 2021.



Johan Sigvardsson, elprisanalytiker

Bakom kulisserna hos din portföljförvaltare

För företag med en elintensiv verksamhet är portföljförvaltning en fördelaktig lösning. Men hur fungerar det egentligen? Våra portföljförvaltare Johan Sigvardsson och Marcus Annell tar oss bakom kulisserna på handlarbordet och berättar om hur de dagligen bevakar elmarknaden för att köpa och sälja vid rätt tillfälle.

Hur fungerar portföljförvaltning inom elhandel?

Portföljförvaltning kan jämföras med ett månadssparande i aktiefonder. Våra elhandelsexperter köper in el vid många olika tillfällen och kapar på så sätt topparna och dalarna på elpriset. Men för att kunna

köpa in el vid rätt tidpunkt krävs erfarenhet, kunskap och en hög analytisk förmåga.

Det är många faktorer som påverkar elprisets utveckling, på kortare sikt är vädret avgörande eftersom vi i Norden har mycket väderberoende kraftkällor. Där köper vi in



väderprognoser från olika håll för att kunna göra en egen analys. Men vädret påverkar elpriset högst två till tre kvartal framåt i tiden, därefter utgår hela marknaden från ett normalt väderläge och då är det andra parametrar som styr priset.

Det som påverkar elprisets utveckling på längre sikt är bränslepriser, konjunktur, politiska beslut, geopolitik och energibalansen.

– För oss gäller det att analysera hur sannolika olika händelseutvecklingar är och hur dessa kommer att påverka det framtida elpriset, säger Johan.

Olika sätt att förvalta en portfölj

Upplägget på en portföljförvaltning kan skilja sig mycket från kund till kund. Vissa verksamheter vill ta en högre risk medan andra vill ha en lägre. En del har en riskpolicy framtagen, andra vill ha hjälp med att utforma en sådan.

Vissa vill säkra hela sin förbrukning för kommande år, vilket är ganska vanligt för exempelvis kommuner som har en stabil elanvändning. Ett privat industriföretag däremot, är mycket känsligare och kan ha en mer varierad elanvändning och väljer istället att säkra upp 70 procent av sin kommande förbrukning. Vilken säkringsgrad man ska lägga sig på är en av flera saker vi diskuterar med våra kunder, förklarar Johan.



Marcus Annell, portföljförvaltare

Dessutom kan man som kund välja mellan en rådgivande förvaltning eller en så kallad diskretionär förvaltning.

En rådgivande förvaltning innebär att kunden har en högre delaktighet där vi ger råd och rekommendationer, men kunden är med och beslutar om de vill köpa eller sälja. En diskretionär förvaltning kan vi som förvaltare handla helt själva utan kundens inblandning. Vilken form kunder väljer har naturligtvis med att göra hur mycket tid, kunskap och intresse de har av att bevaka elmarknaden. Det blir allt vanligare att kunderna lämnar ansvaret helt i våra händer, säger Marcus Annell.

Portföljer för både elförbrukare och elproducenter

Det är inte bara elförbrukande kunder som vill ha hjälp med elhandel, även producenterna som säljer el vill i allt högre utsträckning säkra sin intäkt.

När det gäller producenterna är det svårt att uppskatta hur mycket el de kommer kunna producera kommande år. Ta exempelvis en vindkraftsproducent, om det inte blåser så producerar de ingenting. Därför säkrar de sällan mer än mellan 50 och 75 procent eftersom de inte vet hur mycket det kommer att blåsa, förklarar Johan.

Vad kan då jag som företag tjäna på en portföljförvaltning?

Framförallt handlar det om att minimera risker och att kunna förutse sin elkostnad, för ett större företag kan det handla om mångmiljonbelopp. Det kan vara skillnaden mellan att göra ett positivt eller negativt resultat. För att vara en portföljkund behöver man ha en elförbrukning på minst 20 GWh per år, säger Marcus.

Det är inte många företag som har tiden, kunskapen och engagemanget att följa elmarknaden dagligen, men det är vårt jobb som vi gillar och brinner för. I snitt över en femårsperiod så brukar kunden spara omkring 10 procent på en portföljförvaltning jämfört med spotmarknaden, säger Johan.

Delar med sig av insikter och analyser

För att alla portföljkunder ska kunna följa elmarknadens skiftningar får de varje dag en morgonrapport som beskriver elsituationen just nu. Dessutom summeras veckan som gått i en elmarknadsrapport, och två gånger om året får kunderna ta del av en mer omfattande långsiktig elprisprognos.

Utöver rapporterna har vi naturligtvis direktkontakt med våra kunder där vi delar med oss av våra insikter och ger råd och rekommendationer, säger Johan.



Elsituationen just nu

Här uppdaterar vi löpande information om aktuellt elmarknadsläge.

Följ länken





Nära rådgivning – trots distans

Våra krafthandlare Henric Karlsson och Johan Tholf är elproducenternas närmsta kontakt. Deras arbete under 2021 har präglats både av det kraftigt stigande elpriset och en prisbild som växlat extremt mellan både timmar och dagar.

– Vi pratar kontinuerligt med våra producenter om vikten av att hålla sig uppdaterad och följa elmarknadens svängningar. Producenten väljer sin nivå av rådgivning som vi anpassar oss efter, men situationen kan ändra sig snabbt. Vi vill finnas nära till

hands för att hjälpa våra elproducenter att optimera sin elhandel till anpassad risknivå, men varje producent har olika förutsättningar och behov som kräver olika lösningar, berättar Johan.



Johan Tholf & Henric Karlsson, krafthandlare

”

Bixia har ett av elmarknadens vassaste analysteam och portföljförvaltare.

– Henric Karlsson, krafthandlare

Omvärldssituationen förde med sig nya frågor

När el- och bränslepriserna steg till extremhöga nivåer under 2021 blev den naturliga följdfrågan för producenterna hur världsläget kommer att påverka deras framtida ersättningsnivå. Många började intressera sig mer för finansiella prissäkringar och hur deras eget unika månadsmedel, alltså snittnivå på deras ersättning, avviker från månadsmedlet på Nord Pool.

– Bixia har ett av elmarknadens vassaste analysteam och portföljförvaltare. Vi rekommenderar att producenten tar vara på den kompetensen och utifrån sina egna förutsättningar, kombinerar sin rörliga leverans med finansiella prissäkringar. För dem som inte kan ha en egen finansiell portfölj med prissäkringar har vi tagit fram olika förvaltningsformer där vi ser att

behovet och efterfrågan är som störst, berättar Henric.

Hur fungerar ersättningen för en producent med ett rörligt avtal?

– Produktionen för sol, biogas, vind- och vattenkraft ersätts via Nord Pool timspot, det vill säga den el som levereras ut på nätet. Varje produktionsanläggning får ett unikt månadsmedel som baseras på anläggningens tillgänglighet och driftförsättning.

Bixia besöker Emelie – vår elproducent

Under 2021 tillkom nästan 700 nya solproducenter till Bixia, ett tecken på att allt fler vill bidra till den förnybara elmarknaden. Häng med och träffa Emelie, en av våra elproducenter. I filmen får vi följa med hem

till den lilla gården utanför Katrineholm och inspireras av hur familjen tar vara på allt som solcellerna och lantbruket ger! Och elen som blir över? Den säljer Emelie till oss på Bixia.



En av Sveriges största inköpare av närproducerad el

Mängd el Bixia köpt från anslutna producenter (GWh)			
Energislag*	2019	2020	2021
Kraftvärme	251	256	695
Vindkraft	2 466	2 345	2 114
Vattenkraft	364	426	722
Solenergi	13	23	33
Totalt	3 094	3 050	3 564**

* Kraftvärme innehåller främst biomassa, men även återvunnet bränsle i form av avfall. Vind, vatten och sol är förnybara energislag.

** Från och med 2021 ingår Tekniska verkens produktion i inköpt mängd el eftersom Bixia har balansansvar för koncernen.

Årliga producentträffar

Varje år anordnar vi flera producentträffar för vind- och vattenkraftsproducenter – ett uppskattat forum där producenter kan nätverka med andra producenter och aktörer i energibranschen. Under 2021 genomförde vi ett stort antal producent-

möten via Teams men även fem fysiska träffar med extra fokus på vindkraft. De fysiska träffarna var en gemensam satsning mellan Vestas och Bixia. På agendan fanns bland annat ett föredrag om egen tillverkning av vätgas som blev mycket uppskattat.



Antal anslutna anläggningar hos Bixia			
Energislag*	2019	2020	2021
Kraftvärme	13	25	23
Vindkraft	379	649	734
Vattenkraft	306	430	450
Solenergi	1 612	2 125	2 788
Totalt	2 310	3 229	3 995

* Kraftvärme innehåller främst biomassa, men även återvunnet bränsle i form av avfall. Vind, vatten och sol är förnybara energislag.

Ett växlande år med mycket kundkontakt

Det oroliga världsläget innebar en prövning för våra medarbetare med kundkontakt. Men med facit i hand kan vi konstatera att vår kunskap gör oss rustade inför tuffa utmaningar.

Året har inneburit stora utmaningar inom energibranschen, inte minst under senare delen av 2021 då elpriserna slog rekord på rekord. En effekt av det har naturligtvis varit oroliga kunder både på konsument- och företagssidan. Många har behövt stöttning för att få hjälp med att förstå vad som händer och för att kunna skapa sig en bild av vilka scenarier de kan räkna med framåt.

Några som i synnerhet märkt av den ökade kundkontakten är våra medarbetare på kundservice och innesälj.

– I första hand har det handlat om många som ringer in och undrar varför fakturan var så hög, men det har också handlat en hel del om att lugna kunder och hjälpa till att hitta rätt produkt för just dem, säger Tina Säf, innesäljare på Bixia.

Ovärderlig expertis

Våra medarbetares expertis inom energibranschen har varit ovärderlig under årets stora svängningar. Allt från krafthandlare och analytiker, via marknadsavdelning till kundservice har behövt stötta kunder i form av kommunikation och rådgivning.

– Vi såg till att stärka upp vår kundservice med fler medarbetare för att möta den stora efterfrågan vi har fått, säger Kyrä Nilsson chef för kundservice.

Att ta in fler medarbetare visade sig vara ett klokt beslut. Resultatet för inkommande kundservicekontakt ökade under 2021 med cirka 15 procent sett över hela året. Under vissa perioder var ökningen så mycket som 40 procent, jämfört med året innan.



Kyra Nilsson, Chef Kundcenter



Tina Säf, innesäljare



FRAMTIDENS ELMARKNAD



Morgan Andersson, Chef Krafthandel

Vi är med och säkrar Sveriges elbehov

Svenska kraftnät ansvarar för att det finns stabilitet i det svenska elsystemet. För att möjliggöra detta måste det varje minut under dygnet vara balans i transmissionsnätet. Med balans menas att det produceras lika mycket el som det förbrukas.

Vilken roll på elmarknaden fyller en balansansvarig?

– Första steget i att ha vårt elsystem i balans görs av de balansansvariga företag Svenska kraftnät tecknat avtal med. Varje anläggning i landet har en underliggande balansansvarig. De balansansvariga företagen försöker planera sig i balans varje timme genom att prognostisera användningen, både hos sina förbrukare och producenter.

Mellanskillnaden handlas sedan in antingen bilateralt, day-ahead eller via intradagsmarknaden. Balansansvariga lyckas aldrig helt med att planera sig i balans. Det är då Svenska kraftnäts uppgift att, på den så kallade reglermarknaden, köpa eller sälja el de timmar balansen inte går ihop, berättar Morgan Andersson, Chef Krafthandel.

Sedan snart två år tillbaka är vi en aktiv aktör på Svenska kraftnäts framväxande stödtjänstemarknad som syftar till att stabilisera det svenska elsystemet vid snabba förändringar i den nationella elproduktionen, fortsätter Morgan.

” Vi rustar för framtidens elmarknad!

– Eric Wennberg

Vilka möjligheter finns i stödtjänstmarknaden?

För att klara frekvensen i elnätet finns en marknad med frekvenstjänster. Detta skapar förutsättningar att få in mer förnybar el i elsystemet. Svenska kraftnät har skapat produkter för såväl uppreglering som nedreglering. Tidigare har främst större vattenkraftverk i Norrland agerat med reglerkraft, men via Svenska kraftnät är det nu möjligt för även mindre aktörer att bidra med flexibilitet. Via Svenska kraftnät (Svk) erbjuds två huvudmodeller:

- Frekvensstyrd, automatiserad, snabbt ökad eller minskad elproduktion (starttid 5s-3 min)

Produkter - FFR, FCR-D

- Manuellt styrd, ökad eller minskad elproduktion (starttid 3-15 min)

Produkter – mFRR, mFRR Kapacitet

– Det finns en ren ekonomisk vinst i att vara flexibel i sin elanvändning. Den nordiska elproduktionen utgörs av alltmer förnybar produktion, från främst vindkraft, samtidigt som kärnkraftsproduktionen i Sverige avvecklas successivt. Effekten blir att det skapas allt större slag i elproduktionen. Vindkraften är svår att förutsäga och styra och därmed finns ett behov att med kort varsel tillföra eller stänga ned elproduktion för att bibehålla frekvensen 50 Hz i elnätet, säger Eric Wennberg, Chef Produktledning.



Fredrik Sternér, Key Account Manager

Vem kan delta i reglermarknaden?

För att delta på stödtjänstmarknaden behövs en balansansvarig elhandlare och en elproducent vilka tillsammans agerar på marknaden. Producenten ansvarar för el-

produktionen och vi, i egenskap av balansansvariga, rapporterar prognoser och lägger bud i marknaden.

– Här finns stora intjäningsmöjligheter för branscher med flexibla resurser som vi kan se bland annat i serverhallar, sågverk, kyl- och fryslager samt industrier. För ett energibolag med exempelvis kraftvärmeproduktion, kanske kompletterat med reservkraft (diesलगenerator eller liknande), kan produkterna mFRR och mFRR Kapacitet vara passande.

En stor fördel är också att öka kunskap och engagemang i organisationen kring potentialen i den framtida fysiska elmarknaden. Vi är glada över att, tillsammans med våra kunder, utveckla möjligheterna för att leverera stödtjänster till Svenska kraftnät. Tillsammans kan vi bidra till ett stabilt elsystem, säger Fredrik Sternér, Key Account Manager.



Eric Wennberg, Chef Produktledning

Elanvändningen i Norden ökar kraftigt

Långtidsprognos för elmarknadens priser och utveckling som sträcker sig fram till år 2035.

Följ länken





STARKARE TILLSAMMANS

Starkare tillsammans

Att jobba med samarbeten är en vinstaffär för alla inblandade. Våra partners får en stabil expert som partner och vi får chansen att leverera mer förnybar el till både företag och privatkunder. Effekten blir en vinst för både människa och miljö.

En av våra övergripande strategier på Bixia är att växa genom samarbeten med andra bolag. På så sätt kan vi gemensamt förbättra förutsättningarna för vårt framtida klimat. Desto fler som ser nyttan i att engagera sig i miljön desto bättre avtryck kan vi göra. Under 2021 har vi valt att fokusera på att utveckla och förfina våra befintliga samarbeten. Det har bland annat inneburit att vi har lyssnat på marknaden och moderniserat våra produkter för att möta den efterfrågan vi ser.

Samarbeten skapar nya produkter

– Vi har omförhandlat alla avtal, lyckats ta fram nya produkter och, i många fall, utökat våra befintliga samarbeten. Ett exempel är ICA där vi tillsammans ser nyttan i vårt erbjudande mot konsumenter.

Under 2022 kommer vi därför kunna erbjuda våra privat- och företagskunder en starkare produktflora och spännande mervärdesprodukter, säger Mattias Franzén, Key Account Manager och ansvarig för flera av våra samarbeten.

Ett stort fokus under kommande år kommer vara att förvalta det vi har byggt upp, men vi känner oss också redo att ingå fler samarbeten på resan mot en mer hållbar framtid. Redan under början av 2022 uppkom nya spännande möjligheter.

– I början av 2022 ingick vi några starka nya samarbeten som vi kommer börja jobba med under året och förhoppningsvis många år efter det, berättar Mattias.



Mattias Franzén, Key Account Manager



FÖRETAGS- KULTUR I FOKUS



Företagskultur i fokus

I början av 2021 gick vi in i en ny organisation. Målet var att skapa framtidens Bixia med stärkt fokus på kund, affär och enkelhet.

Förändringen startade redan 2019 när vi delade in vår affär i två affärsenheter – Privat & Företag och Stora företag & Producenter. I början av 2021 tog vi nästa steg och tillsatte operativa coacher med uppdrag att coacha och samordna medarbetare i det dagliga arbetet, men utan personalansvar. Vi etablerade även tvärfunktionella team inom varje affärsenhet med representanter från olika bolagsfunktioner. Idén var att hitta ett smart och effektivt arbetsätt för att hantera frågor som berör mer än en avdelning.

Forum för våra mjuka värden

Parallellt med den nya organisationen satte vi fokus på företagskulturen och våra mjuka värden. Ett viktigt arbete, inte bara internt, utan också för att stärka vår affärsmässighet och kundfokus. Vi tog fram en målbild som guidar oss i vardagen mot den företagskultur vi vill uppnå, och startade ett öppet forum för alla Bixias medarbetare som vi kallar Tillsammans på Bixia – Kulturforum.

– I januari höll vi vårt första Kulturforum. Målet med forumet är att vi ska se en



Jenny McDaniel, internsamordnare

förflyttning i vår arbetsvardag mot de mål vi satt upp. Vi träffas digitalt över avdelnings- och kontorsgränser och varvar teori med aktiva övningar för att lära känna varandra bättre och främja samarbete. Kulturforum har blivit en kanal som hjälper oss hålla sikte på vår mjuka målbild där vi påminner och peppar varandra och föregår med goda exempel, berättar Jenny McDaniel, internsamordnare.

Kulturforum inträffar en gång i månaden och är öppet för alla medarbetare som vill vara med och bidra. Chefer och våra operativa coacher är alltid med då vikten av ledarskap i kulturfrågorna är stor.

Lagarbete som stärker oss

Under våren 2021 fokuserade vi på en rad olika ämnen som arbetsglädje, fördomar, förståelse och engagemang. Vi genomförde

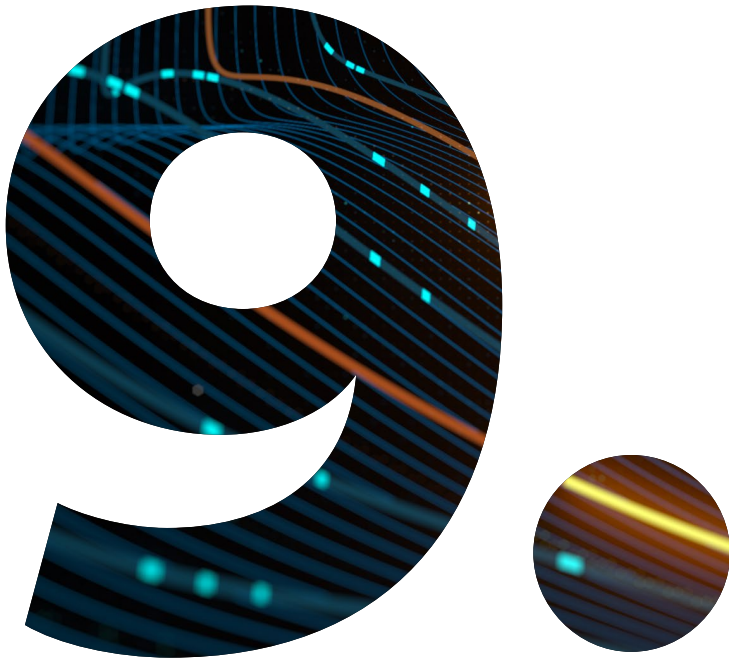
workshops där vi satte ord på vad arbetsglädje betyder för oss och tog fram ett gemensamt recept för vår mötesstruktur – allt för att skapa samsyn i inställning och arbetssätt. Arbetet blev ett fantastiskt startskott på vår resa mot den mjuka målbilden och vi såg snabbt synliga resultat.

– Precis innan sommaren gjorde vi en uppföljning för att se om vi förflyttar oss närmare målet för företagskulturen. Det korta svaret blev JA! Bixias medarbetare upplever att vi har effektivare arbetssätt och kan ta snabbare beslut. De tycker också att vi är bra på att samarbeta och agera som ett lag, samt att vi delar med oss av kunskap för att stärka varandra, berättar Jenny.

Jobba på Bixia

Drivs du också av att göra skillnad på riktigt?





KONTAKTA OSS



Styrelsen

Från vänster:

Pär Kaller
Stefan Jakobsson
Lena Svensk
Niclas Petersén
Charlotta Sund
Klas Gustafsson



Årsredovisning
2021



Läs vår årsredovisning här!



Vi har engagerat våra medarbetare på resan mot ett nytt Bixia och har valt att summera aktiviteter och insatser i Bixia Story, över de senaste fem åren.



Läs hela Bixia Story här!

Kontakta oss

Välkommen att kontakta någon av våra rådgivare för att få svar på dina frågor.



[Hitta din personliga kontakt här](#)





För mer närproducerad el