2002-11-01

Sjogerstad och Vattenfall fortsätter att utveckla det effektiva samarbetet

Genom ett utökat samarbete med Vattenfall stärker Sjogerstads Energi AB sin profil som en stark energileverantör för kunderna på den lokala marknaden.

För att arbeta framgångsrikt på den lokala marknaden måste Sjogerstads Energi ställa stora krav på en flexibel och stark partner. Avtalet med Vattenfall om ett ömsesidigt samarbete och elleveranser har därför förnyats och utvidgats.

Fördelarna med samarbetet är främst lägre kostnader och effektivare administration, tydligare lokal profil samt en effektivare kompetensutveckling och förbättrad kommunikation mellan företagen.

Sjogerstads Energi står för det lokala engagemanget, som marknadsföring, försäljning och service till kunderna. I Vattenfalls åtagande ligger bland annat att säkra Sjogerstads elleveranser till de cirka 2 500 kunderna.

– Med Vattenfall som vår partner kan vi förena lönsamhet med en hanterbar risk i den hårdnande konkurrensen på elmarknaden, säger Fredrik Posse, styrelseordförande för Sjogerstads Energi.

– Vi är både glada och stolta över att Sjogerstads Energi väljer att fortsätta samarbetet med oss, säger Magnus Westberg, försäljningschef, Vattenfall. Med vårt nätverkskoncept, där ett antal energiföretag valt att ingå, kan vi ge energiföretagen vår styrka och kompetens inom bland annat riskminimering i elaffären, kompetensutveckling och marknadsstöd.

Lämnat av Vattenfalls Pressavdelning, telefon 08-739 50 10.

För vidare information kontakta:
Fredrik Posse, styrelseordförande, Sjogerstads Energi AB,
telefon 0500-45 6050.
Magnus Westberg, försäljningschef, Vattenfall Försäljning Sverige,
telefon 0520-88 540, mobil 070-520 15 83.

Vattenfalls vision är att vara ett ledande europeiskt energiföretag. Idag producerar Vattenfall el och levererar energi till flera miljoner kunder i Norden och norra Europa. De största elkunderna är industrier och energiföretag. Vattenfalls huvudprodukter är el och värme.