

Eit informasjonsblad frå SKL

# MAGASINET

Nr.1/09

Naturgass<sup>8</sup>  
Breiband<sup>11</sup>

**Meir enn  
nye skilt**

**3**



# Leiar

## Eit nytt SKL

- men historia og verdiane lever vidare

**Dagens marknad krev** at me til ei kvar tid er førebudd på at ting endrar seg. Du som kunde set større krav, og har større forventningar til oss. Pålegg og reglar frå styresmaktene aukar. Alt dette gjer at me må vera ryddige og ha fokus på kundane våre.

Me i SKL har gjennom historia vår vore trufaste til sentrale verdjar som samfunnsbyggjar og produsent av elektrisk energi. I dag har me nedfelt dette i "Mål og strategiplanen" vår som tre stikkord for våre grunnhaldningar: **S = Samfunnsansvarleg, K = Kundeorientert, L = Løysingsfokusert**

Dette ligg i røtene våre og vil ikkje verta rokka ved. Men for å kunna tilfredsstilla deg som kunde og det offentlege er me nøydd til å endra oss, og det gjer me gjennom å konsernorganisera oss, og bli endå meir kundeorienterte, som dette bladet er eit døme på.

Kundemagasinet skal vera eit verkemiddel til å kommunisera betre med deg som kunde. Her vil me skriva litt om kva som skjer i energibransjen, og som kan berøra deg. Du vil få god informasjon om dei produkta og tenestene me kan tilby. Er du klar over at me har langt fleire produkt enn berre å produsera straum og føra denne fram til deg? I seinare nummer vil me til dømes ha intervju med fleire kundar om korleis dei nyttar fleire av produkta våre i kvardagen.

Me fornyar oss også på andre område. Har du lagt merke til at me har endra logoen vår og fått nye nettsider? Mange spør seg om nettleiga. Korleis er den samansett, og kva går pengane til? Les meir om dette lenger bak i bladet. Når du ringjer til oss møter du no ei enkel talemelding. Dei tre enkle vala du får skal hjelpa deg snarare fram til den du ynskjer å snakka med. Visste du at SKL har eit omfattande sponsorprogram? Me vil ta samfunnsansvaret vårt på alvor, og er med på å sikra allsidig idretts- og kulturaktivitet i kommunen. Spesielt er me opptekne av aktivitetar for born og ungdom.



Me håpar du får glede av magasinet vårt. God lesnad!

**Jan Petter Myhre**  
Informasjonsleiar  
SKL

## Innhald

- 3 Det nye SKL-konsernet
- 8 Naturgass
- 10 Nettleige
- 11 Altibox
- 12 Kundeservice



MAGASINET

Nr.1 / 2009

SKL AS  
Postboks 24, 5401 Stord  
Tel: 53 49 60 00  
Fax: 53 41 41 70  
Epost: [post@skl.as](mailto:post@skl.as)  
[www.skl.as](http://www.skl.as)

Redaksjon: SKL / OKTAN Alfa  
Grafisk produksjon: OKTAN Alfa  
Foto: Magne Langåker / OKTAN Alfa

# SKL godt rusta for framtida

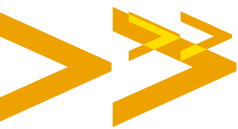
- Ved å bli eit konsern med fire selskap, har me fått eit SKL som er framtidsretta og meir fokusert på kundane våre, meiner konsernsjef **Magne Heimvik**.

**F**rå årsskiftet gjekk Sunnhordland Kraftlag frå å vera eit integrert selskap til å bli konsernet SKL AS. Under seg har morselskapet tre dotter-selskap. SKL Marked har ansvar for alle kunde- og marknadsrelaterte oppgåver. SKL Produksjon driv kraftproduksjon og framskaffing av ny energi - som alltid har vore berebjelken til energiselskapet. SKL Nett har ansvar for alle nettoppgåvene og syt for framføring av elektrisitet i regionen.

The image shows the SKL logo illuminated on a brick wall at night. The letters 'SKL' are in a bold, sans-serif font. To the right of the letters is a stylized graphic element consisting of two curved, overlapping shapes that resemble a leaf or a flame, also illuminated from below. The background is a dark blue sky and the brick wall is lit up by the logo's lights.

SKL





Konsernetablering

– Me ønskjer ein framtidretta organisasjon som legg betre til rette for utvikling av dei ulike aktivitetane i konsernet, og som er meir fokusert på kundane våre. Ved å spissa kompetansen i kvart av dei fire selskapa, skal me bli endå betre innanfor dei ulike forretningsområda våre, seier konsernsjef Magne Heimvik.

### Naturleg utvikling

Han ser konsernetableringa som ei naturleg utvikling av SKL. Selskapet har dei siste åra satsa på nye forretningsområde som breiband og naturgass, samstundes som eksisterande aktivitetar innan energiproduksjon har blitt utvida med blant anna satsing på småkraft og vindkraft, samt sal av ulike data- og sambandstenester. Med oppkjøp av distribusjonsnett for straum i Stord i 2007, vart SKL ein komplett energileverandør - noko som har vore eit mål lenge.

– Me fekk etter kvart mange ulike aktivitetar samla under eitt tak. Og mens me før berre hadde kraftlaga i regionen som kundar, har me no fått mange eigne kundar på straumnett, breiband og gass. For å kunna tilby dei beste produkta og tenestene, og gje kundane våre best mogleg service, var det behov for å endra på selskapsstrukturen, seier Heimvik.

### SKL AS

- har 17 tilsette
- morselskapet i det nye SKL-konsernet.
- eig dei tre dotterselskapa SKL Nett, SKL Produksjon og SKL Marked.
- leverer personaltjenester, økonomitjenester og andre fellestjenester til dotterselskapa.

Pålegg frå styresmaktene gav SKL ekstra fart på hjula. Med kjøp av straumnett i Stord kommune, kravde NVE at SKL skil drifta av nettet frå kraftproduksjonen og dei andre forretningsområda.

– Dette skal gjera det lettare å utøva god kontroll med monopolverksemda til nettselskapet, forklarar Heimvik.

### Betre oppfølging av kundane

– Korleis vil kundane merka endringane i SKL?

– Dei vil oppleve at me blir meir profesjonelle i kundehandteringa vår, ved at me samlar all kundesrelatert aktivitet i eit eige selskap. Me skal gje kundane betre produkt og betre oppfølging. Fornøgde kundar er viktig både for utviklinga og omdømet til konsernet, svarer konsernsjefen.

Han meiner vidare at konsernmodellen ber med seg gode framtidutsikter for SKL.

– Me ser for oss ei utvikling innanfor dagens konsern, men samarbeid med andre aktørar blir også eit viktig stikkord. Eg meiner den vidare utviklinga av energiselskapa i regionen må tuftast på samarbeid. I lag med desse vil me difor drøfta om det er grunnlag for å finna tettare samarbeidsformer enn det me har i dag, til dømes når det gjeld breiband, naturgass og distribusjonsnett. Då snakkar me om alt frå formalisert samarbeid til etablering av felles selskap. Men kva det blir, og når, gjenstår å sjå, seier Heimvik.

### – SKL har god klang i regionen

Han ser samarbeidstanken som den raude tråden som har strekt seg gjennom SKL, frå etableringa i 1946 og fram til i dag.

– SKL vart skipa som eit samarbeidsprosjekt i regionen, med ansvar for å framskaffa kraft og føra den ut i samfunnet. Når den nye strukturen legg

betre til rette for samarbeid, vidarefører me den linja som var grunnlaget for SKL, seier Heimvik.

Han synest omlegginga til konsern har gått fint, med god støtte frå dei 125 tilsette. Å profilera det nye konsernet under namnet SKL, var heller ikkje noko heitt diskusjonstema.

– Sunnhordland Kraftlag og SKL har i alle år vore nytta om kvarandre. Heretter vil vi sterkare profilera konsernet som SKL. Eg føler SKL er eit kjent omgrep, som har ein god klang i regionen, meiner konsernsjefen.

*Selskapet har dei siste åra satsa på nye forretningsområde som breiband og naturgass.*

”

**Magne Heimvik**  
Konsernsjef  
SKL AS



## SKL Produksjon

- har 45 tilsette
- eig og driv åtte kraftstasjonar i Kvinnherad, Fusa og Stord. Har 8,75 prosent eigardel i Sima kraftanlegg i Eidfjord, 15 prosent eigardel i Aktiselskabet Saudefaldene og 14,3% eigardel i Vestavind Kraft AS.
- samla yting er 488 MW, og middel årsproduksjon utgjer 1625 GWh - noko som grovt sett tilsvarar straumforbruket til ca 82 000 husstandar. I 2008 vart produksjonen 1805 GWh.
- Blådalsvassdraget (Blåfalli) i Matre i Kvinnherad står for 80 prosent av kraftproduksjonen.
- utbygging av småkraft er eit viktig satsingsområde, både åleine, i samarbeid med andre energiselskap i regionen, og saman med grunneigarar. SKL arbeidar med ei rad slike prosjekt i Ryfylke, Haugalandet, Hardanger, Sunnhordland og delar av Midthordland.

## SKL Marked

- har 22 tilsette

Produkt og tenester:

**Gass:** Leveranse av naturgass til hushald, næringsliv og institusjonar i Sunnhordland.

**Altibox:** Breibandstenester som omfattar internett, fjernsyn og telefoni (triple-play).

**IKT:** Sal av ulike data- og sambandstenester.

**Kundetorg:** Tek imot alle førspurnader om produkt og tenester frå SKL.

**Tilsyn:** SKL gjennomfører tilsyn med elektriske anlegg i private og offentlege bygg.

## SKL Nett

- har 45 tilsette
- syt for overføring av elektrisk kraft frå overleggjande sentralnett og produksjonsanlegga i regionen til lokale energiverk i Kvinnherad, Tysnes Bømlø, Fitjar, Austevoll, Fusa, Haugesund og Karmøy, samt til SKL sine kundar i Stord kommune.
- eig og driv eit omfattande regional- og sentralnett i Sunnhordland og på Haugalandet, i hovudsak på 66 og 300 kV spenningsnivå. Samla trasèlengde er 580 km, og til saman 20 transformatorstasjonar inngår. Gjennom regionalnettet blei det i 2007 levert 2178 GWh elektrisk kraft, mot 2034 GWh i 2008.
- i 2007 kjøpte SKL distribusjonsnettet i Stord. Samla trasèlengde for distribusjonsnettet er 629 km. 363 km er kabel, resten luftspenn. Samla levering i 2007 var 208 GWh, fordelt på vel 8000 kundar.

### Arne Engevik

Direktør  
SKL Produksjon

### Åsbjørn Tverdal

Direktør  
SKL Nett

### Charlotte Hageberg

Direktør  
SKL Marked





SKL Marked

## - Blir meir tilgjengelege for kundane

- Hos oss er det kundane som står fullt og heilt i fokus, seier direktør i SKL Marked, **Charlotte Hageberg.**

det nye SKL-konsernet skal 22 tilsette i SKL Marked ta seg av alle kunde- og marknadsrelatererte oppgåver. Selskapet har i dag ansvar for kundetorget, straumkundane, sal av gass, breibandstenester og IKT-løysingar, samt tilsyn med elektriske anlegg i private og offentlege bygg. I tillegg er fleire nye produkt og tenester på planleggingsstadiet.

- Me skal vera ein totalleverandør som dekkjer kundane sine behov for energi- og kommunikasjonsløysingar. Ved å spissa kompetansen og rein- dyrka marknadsaktivitetane i eit eige selskap, blir me spesialistane innanfor våre ansvarsområde, seier direktør Charlotte Hageberg.

### Fiber til alle

Ho har klare mål for det komande året. Eitt av dei er å kopla opp 835 nye breibandskundar på Stord.

- SKL byggjer ut fiberkabel for både privat- og bedriftsmarknaden. Me har i dag vel 2.000 kundar på breibandkonseptet Altibox, men me har som mål å byggja ut fiber til alle som vil ha på Stord. Ingen andre selskap i landet har ei så

ambisjøs målsetting, seier Hageberg.

Dei aller fleste Altibox-kundane er i dag private hushald. Men like oppunder jul blei den første bedriftskunden kopla til.

– Næringslivet ønskjer gode breibandtenester, og me skal gje dei løysingar som er tilpassa deira behov, seier direktøren.

Gass er eit anna satsingsområde for SKL Marked. I november blei Aker Solutions første kunden som fekk naturgass levert gjennom distribusjonsnettet SKL byggjer ut på Stord. I tillegg får fleire privat- og bedriftskundar propan levert på tank, i påvente av tilkopling til gassleidningen.

– I 2009 satsar me på å leggja ni kilometer med gassrøyr, og kopla opp mange nye naturgasskundar, fortel Hageberg.

Kundetorget har ein sentral funksjon, og betener mellom anna dei 8.000 kundane som får straum levert gjennom distribusjonsnettet til SKL. For å yta endå betre hjelp til desse og alle andre kundar, er servicekontoret no styrka med

*Me skal også bli flinkare til å kommunisera kva produkt og tenester me kan tilby no og i framtida.*

ei ekstra stilling.

– Uansett kva kundeforhold du har til oss, så treng du berre læra deg eitt telefonnummer om du vil ringja oss: 53 49 60 00. Då kjem du til kundetorget, og dei kan hjelpa, smiler Hageberg.

SKL Marked skal vera ein pådrivar for nye produkt og tenester. Alarmtenester er først ut.

– Me reknar med å kunna tilby ei god løysing for alarmtenester for bustader i løpet av året, varslar Hageberg.



Ho legg til at SKL, saman med Stord kommune og Sunnhordland Interkommunale Miljøverk (SIM), også vurderer biogass som eit mogleg satsingsområde.

– Me ser på om me kan utvinna gass frå avfallsplassen Svartasmoget, for så å senda denne gassen ut til kundar gjennom naturgassleidningen. Men om dette er noko me skal satsa på, er for tidleg å seia noko om i dag, forklarar direktøren.

#### Utviklar nye produkt og tenester

SKL Marked er det einaste heilt nye selskapet i SKL-konsernet.

– Me skal ha eit mykje større kundefokus og vera meir tilgjengelege for kundane enn det me tradisjonelt har vore. Me skal også bli flinkare til å kommunisera kva produkt og tenester me kan tilby no og i framtida, til dømes i dette magasinet. Dermed vil SKL Marked visa att som eit tydelegare selskap, og heile SKL-konsernet står fram som noko meir enn ”kraftlaget”, meiner Hageberg.

Den nyttilsette direktøren kom til SKL frå BKK, der ho har jobba med sal og marknadsoppgåver. 40-åringen frå Baldersheim har også erfaring som salsdirektør i Telenor.

– Det som lokka meg til SKL var sjansen til å få vera med å byggja opp eit heilt nytt selskap frå botnen av. Her har eg blitt møtt av eit vanvittig godt miljø som framviser ein enorm arbeidsinnsats og moral, skryt Charlotte Hageberg.

■ **Gå inn på [www.skl.as](http://www.skl.as) for mer info.**

#### SKL Nett

### Sørgjer for trygge kraftleveransar

– SKL Nett skal vera ein trygg straumleverandør til regionen og lokalt i Stord kommune. Hovudoppgåva er å sørgja for at kundane våre har konstant tilgang til elektrisk kraft, og me har ei målsetting om å levera straum i 99,99 prosent av tida, seier direktør i SKL Nett, Asbjørn Tverdal.

Ein kan godt seia at SKL Nett er transportøren av straum i det nye SKL-konsernet. Selskapet spelar ei viktig rolle når straum frå sentralnettet og små og store kraftstasjonar i regionen skal overførast til abonnentar i Sunnhordland og på Haugalandet.

– Kundane våre er sluttbrukarane i Stord kommune, samt ei rekkje lokale energiverk i kommunar rundt oss, forklarar Tverdal.

For at SKL Nett skal vera ein påliteleg kraftleverandør, er direktøren oppteken av å halda eit høgt nivå på drift og vedlikehald av straumnettet.

– Me må ha eit nett som er trygt, og som har kapasitet til å levera straumen som trengst. Difor må me halda fram med å oppgradera gammalt utstyr, og me må byggja ut nettet, seier Tverdal, som dei siste fire åra har leia nettdivisjonen til SKL.

#### SKL Produksjon

### Gjer nedbøren om til kraft

**Kraftproduksjon er og har alltid vore viktigaste oppgåva til SKL. No har SKL Produksjon teke over stafettpinnen.**

– SKL Produksjon er på mange vis det gamle SKL. I det nye konsernet er det me som har ansvaret for drifta og planlegginga av kraftproduksjonen vår, og me som tek oss av prosjektutviklinga for nye kraftanlegg. I tillegg er me ansvarlege for driftssentralen, som overvakar alle våre anlegg og overføringsslinjer, fortel direktør for SKL Produksjon, Arne Engevik.

Å halda fram med ein trygg og god straumproduksjon, og å gjennomføra dei store investeringane som ligg i planane for dei neste åra, er hovudmåla til den nyttilsette direktøren.

– Me ser for oss at SKL Produksjon skal auka kraftproduksjonen med mellom 25 og 30 prosent dei komande åra. Dette skal skje gjennom satsing på nye småkraftanlegg, og produksjonsauke i våre eksisterande anlegg, fortel Engevik, som kom til SKL etter 17 år i ulike Aker-verksemder.

# SKL gassar på

**Første store kunden er allereie kopla på distribusjonsnettet for naturgass, og fleire står for tur utover i 2009. – Når naturgass erstattar olje som energikjelde, sparer det miljøet samstundes som brukarane får ein økonomisk gevinst, fortel prosjektleiar for gassutbygginga til SKL, Olav Bauge.**

– SKL ønsker å vera ein komplett energileverandør i regionen, fortel prosjektleiar for naturgassutbygginga til SKL, Olav Bauge.



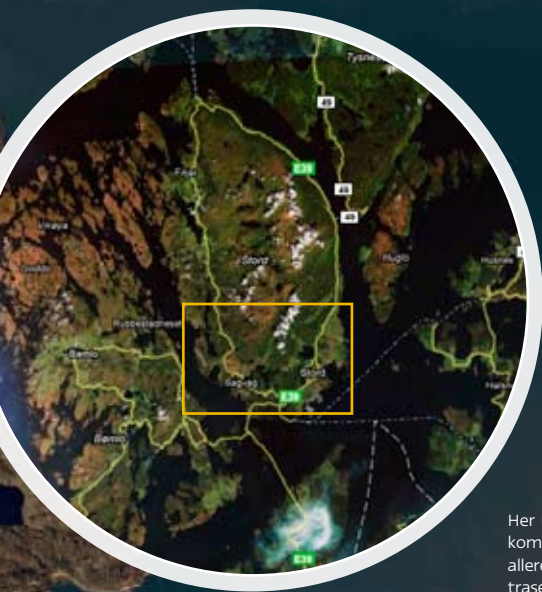
SKL ønsker å vera ein komplett energileverandør i regionen, og distribusjon av naturgass er eitt av satsingsområda i det nye konsernet. I juni i fjor tok SKL vertskommunen Stord inn i gassalderen, med reisinga av ein 24 meter høg tank på Eldøyane som skal forsyne næringsliv og bustader med naturgass. 19. oktober stod neste merkedag for tur. Då bytte Aker Solutions ut oljefyring med gassfyring i malarhallen sin, og blei første naturgasskunden på Stord.

– I 2009 vil me halda fram med å kopla til nye kundar. Gassleidningen mellom Eldøyane og Heiane er ferdig bygd, og mykje av aktiviteten vår vil føregå på Heiane det komande året. Mellom anna er Heiane Storsenter, Plantasjen, Intersport Sykkel og Sport og Comfort Stord (Stord Rørleggerforretning) blant verksemdene som skal få naturgass frå SKL i 2009. Leirvik Dampbakeri er ei anna bedrift som ønsker å satsa på gass, I tillegg vil me kopla til 16 bustader i Olderdalen i år, fortel Olav Bauge.

## Sparer miljøet

Han peikar på miljø og økonomi som to viktige grunnar for at bedrifter bør byta ut den gamle oljefyren og satsa på naturgass som energikjelde til oppvarming.

– Når naturgass erstattar olje som energikjelde, sparer det miljøet. Gassleveringa til Aker Solutions vil åleine redusera dei årlege utsleppa av CO2 og NOX med høvesvis med 32 prosent og 75 prosent. I tillegg vert partikkel- og svovelutsleppa eliminert, forklarar Bauge.



Her kan du sjå kor SKL vil leggja hovudrøyr for naturgass dei komande åra. Linjer med blå farge viser strekningar der røyra allereie er komne i jorda. Oransje farge viser dei framtidige traseane, slik me i grove trekk ser for oss at dei vil bli plassert.

– Aker Solutions kan tena som døme på den økonomiske gevinsten i å leggja om til naturgass. Dei reknar med å tena inn investeringa på 2,5 millionar kroner i malarhallen i løpet av eit par år, og held no fram med å installera naturgass i fleire hallar, legg prosjektleiaren til.

Sjølv om SKL si naturgassatsing i første omgang rettar seg mest mot kundar i industrien og næringslivet elles og offentlege bygg, er nyetablerte bustadområde også høgst aktuelle mottakarar.

– Me har sidan 2008 hatt gasskundar i vel 30 privatbustader i Legemyrvegen, Hamnegata og på Eikehaugen. Så langt har me ikkje fått ei einaste negativ tilbakemelding frå desse kundane - som i påvente av tilkopling til naturgassleidningen nyttar propangass til oppvarminga av husværa. Fordelane med gassfyring i bustadhus er at du får hurtig oppvarming og godt inneklima. Over tid vil huseigaren også spare pengar i høve til å bruka straum som energikjelde, men kor mykje det er snakk om er vanskeleg å talfesta nøyaktig, seier Bauge.

### Gode samarbeidspartnarar lokalt

– Kva med dei som bur i eldre og etablerte bustadområde? Kan dei bli naturgasskundar?

– Det kan dei, men det er ikkje sikkert det er den store økonomiske gevinsten å henta. Avhengig av kvar du bur, kan det nemleg bli kostbart å få lagt gassrør inn til, og installert i huset. Men ligg det gassrør like uti gata, og du skal renovera bustaden, er gass absolutt noko å tenkja på, seier Bauge.

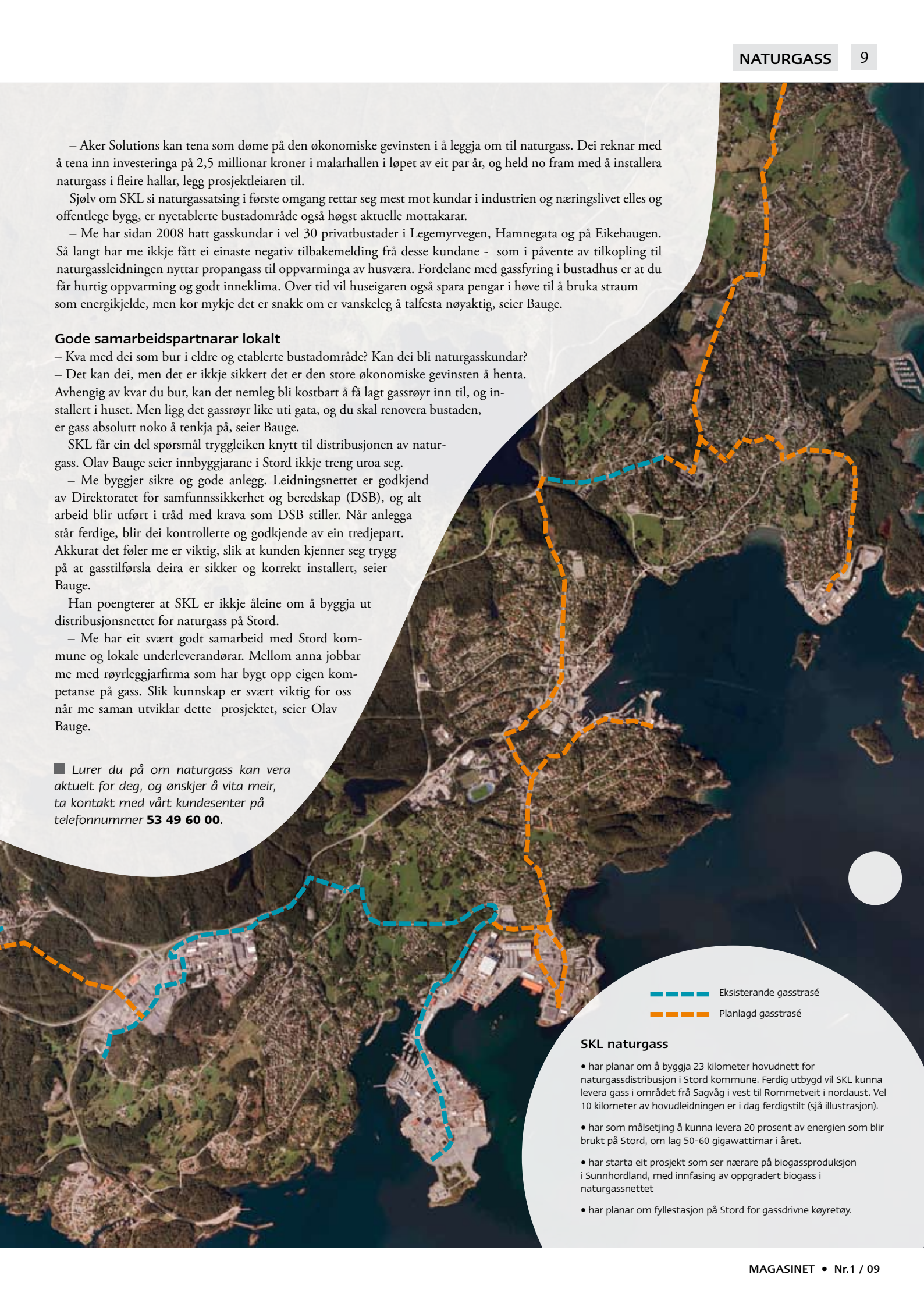
SKL får ein del spørsmål tryggleiken knytt til distribusjonen av naturgass. Olav Bauge seier innbyggjarane i Stord ikkje treng uroa seg.

– Me byggjer sikre og gode anlegg. Leidningsnettet er godkjend av Direktoratet for samfunnssikkerhet og beredskap (DSB), og alt arbeid blir utført i tråd med krava som DSB stiller. Når anlegga står ferdige, blir dei kontrollerte og godkjende av ein tredjepart. Akkurat det føler me er viktig, slik at kunden kjenner seg trygg på at gasstilførsla deira er sikker og korrekt installert, seier Bauge.

Han poengterer at SKL er ikkje åleine om å byggja ut distribusjonsnettet for naturgass på Stord.

– Me har eit svært godt samarbeid med Stord kommune og lokale underleverandørar. Mellom anna jobbar me med rørleggjarfirma som har bygt opp eigen kompetanse på gass. Slik kunnskap er svært viktig for oss når me saman utviklar dette prosjektet, seier Olav Bauge.

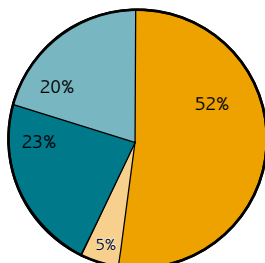
■ Lurer du på om naturgass kan vera aktuelt for deg, og ønskjer å vita meir, ta kontakt med vårt kundesenter på telefonnummer **53 49 60 00**.

- 
- Eksisterande gasstrasé
  - - - - - Planlagd gasstrasé

### SKL naturgass

- har planar om å byggja 23 kilometer hovudnett for naturgassdistribusjon i Stord kommune. Ferdig utbygd vil SKL kunna levera gass i området frå Sagvåg i vest til Rommetveit i nordaust. Vel 10 kilometer av hovudleidningen er i dag ferdigstilt (sjå illustrasjon).
- har som målsetjing å kunna levera 20 prosent av energien som blir brukt på Stord, om lag 50-60 gigawattimar i året.
- har starta eit prosjekt som ser nærare på biogassproduksjon i Sunnhordland, med innfasing av oppgradert biogass i naturgassnettet
- har planar om fylllestasjon på Stord for gassdrivne køyretoy.

# Kvar går pengane?



- Nettleige SKL inkl. regionalnettet
- Nettleige til sentralnettet (Staten)
- Forbruksavgift til staten + energifondet (Staten)
- Moms (Staten)



**N**ettleige er prisen du betalar for å få overført straum til huset ditt. Ofte vert omgrepa tariff eller overføringstariff nytta. Når du brukar straum må du betale for to produkt. Du betalar ein kraftpris for straumen du kjøper frå kraftleverandøren du har valgt. I tillegg betalar du nettleige til det lokale nettselskapet for transport av denne straumen. Nettleiga skal gje nettselskapet inntekter til å dekkje kostnadene ved transport av straum, basert på effektiv drift, utnytting og utvikling av nettet. Det er nettselskapet sjølv som fastset nettleiga innafor den inntektsramma dei er tildelt av NVE. Inntektsramme betyr at NVE kvart år fastsett kor mykje nettselskapet totalt har lov å ta seg betalt frå kundane sine.

## Nettariffar frå SKL for 2009

HUSHALD  
Fastbeløp: 1 875 kr per år  
Forbruksavhengig del: 39,71 øre  
per kilowatttime (kWh)

### Kvifor er nettleiga sett saman av eit fastledd og eit variabelt ledd?

Nettleiga skal i størst mogleg grad reflektere kostnadane i overføringsnettet. Ein del av desse er variable kostnader knytta til dei elektriske tapa i nettet. Når straumen vert overført gjennom nettet, går ein del tapt på vegen. Denne straumen må nettselskapet ta kostnaden med. Den største delen av nettkostnadane er rett nok faste kundespesifikke kostnader, samt kapital- og vedlikeholdskostnader. Nettleiga er difor sett saman av ein fast del og ein variabel del.

Regelverket krev at fastleddet i distribusjonsnettet minimum dekkjer dei kundespesifikke kostnadene, dvs. kostnader til måling, avrekning, fakturering og liknande og ein andel av dei øvrige faste kostnadene i nettet. Energileddet skal minimum dekke dei marginale tapkostnadene (dvs. dei kostnadene som oppstår i form av auka tap når ein ved ei gitt last tek ut ein ekstra kWh). Nettselskapet vel sjølv korleis dei resterande kostnadene skal fordelast mellom fastledd og energiledd.

Dersom du har spørsmål knytta til nettleiga, bør du ta kontakt med oss. Regelverket som omhandler dette spørsmålet finns i forskrift om økonomisk og teknisk rapportering, inntektsramme for nettverksemda og tariffar

av 11. mars 1999 nr. 302, § 14 2. Ved usemje knytta til dette regelverket kan saka leggast fram for NVE.

### Kva skjer med nettleigeavtalen ved flytting?

Nettleigeavtalen er knytta til eit spesifikt målepunkt. Dersom du flyttar, betyr det at du må sei opp avtalen i det målepunktet du skal flytta frå, og teikne ny avtale for det nye målepunktet. Du må også informere kraftleverandøren.

### Kvifor varierer nettleiga mellom ulike nettselskap?

Nettleiga vil normalt variere fra nettselskap til nettselskap. Ulikskapar i nettleiga mellom ulike nettselskap skuldast som regel to forhold. For det første kan nettselskapa ha ulike kostnader med å eige og drive nettet. For det andre kan nettselskapa ha ulik fordeling mellom fastledd og energiledd. Store ulikskapar i nettleiga mellom ulike nettselskap skuldast som regel ulike rammebetingelsar som nettselskapa ikkje kan endre. For eksempel vil topografiske og klimatiske tilhøve påverke kostnadene. Som regel vil det koste meir å forsyne eit område med spreidd busetnad enn eit tettbygd område.

■ Kjelde NVE



# SKL breiband leverer Altibox!

Internett | TV | Telefoni

SKL breiband har sidan oktober 2005 levert Internett, TV og Telefoni til sine kundar, etter kvart under merkenamnet "Altibox". Altibox er eit produkt som vert levert av Lyse og distribuert gjennom over 30 regionale kraftlag via fiber i heile Noreg.

**M**ed Altibox får du lynraskt internett. Du vel mellom 10, 30 eller 50 Mbit/s – så raskt at store filer vert lasta ned på få sekund. Du er online heile døgeret og kan surfe så mykje du vil utan at det kostar deg noko ekstra. Tryggleiken er svært god – brannmur, barnepornofilter og e-postsluse er inkludert.

*Krystallklart bilete og lyd, samt interaktive moglegheiter ingen annan leverandør kan tilby.* ”

IP-telefon frå Altibox gir deg kvaliteten til tradisjonelle analoge telefoniløysingar saman med ei rekke løysingar rundt til dømes vidarekopling. Dersom du har Internett, TV og telefoni frå SKL breiband ringjer du òg gratis til alle fasttelefonar i Norden.

TV fra Altibox gir deg krystallklart bilete og lyd, samt interaktive moglegheiter ingen annan leverandør kan tilby. Du har tilgang på filmleige, ProgramOnDemand frå TV2 og

## Fakta om SKL breiband

- Ca. 2.300 aktive privatkundar
- 835 nye privatkundar i 2009
- Ca. 320 km fiberrøyr
- Ca. 190 km fiberkabel
- 7 heiltidsstillingar
- 4 innleigde gravemaskinar
- 6 aktive nodehyttar
- 13 aktive nodesentralar

TVNorge, nyhende, radiokanalar, HD-kanalar, PVR-dekoder, epostvarsling, webkamera, spel og mykje meir.

Altibox Alarm er eit spanande nytt produkt som truleg vil bli lansert hos SKL breiband i løpet

av 2009. Dette vil gje deg høve til å få ei svært brukarvenleg løysing med mange spanande funksjonar som vert integrert tett opp mot abonnementet ditt.

■ For å bestille ring oss: 53 49 60 00.

■ Gå inn på [www.skl.as](http://www.skl.as) for mer info.

## Bedriftsmarknaden

**Nytt av året er at SKL breiband no kan tilby Altibox til små og mellomstore bedrifter på Stord.**

Den fyrste bedriftskunden vart Dalen Barnehage, og SKL breiband håpar på ein god del fleire bedriftsleveransar i 2009.

Bedriftene kan i tillegg til symmetriske internettlinjer via fiber blant anna velje digital-TV, BBS og IP-telefoni til svært konkurransedyktige prisar, og ein marknadsleiande kvalitet og stabilitet.

SKL breiband si bedriftssatsing er eit resultat av samarbeid med BKK Bredbånd om bruk av fiberkablur og fiberrøyr, noko som gjer at SKL breiband og kan tilby fibertilgang til ei rekkje bedrifter som ikkje er lokalisert i nærleiken av dei utbygde private bustadfelt på Stord.



Den hyggelige stemme: Guri Lindseth klar for å hjelpe deg i kundetorget.

## - Hei, kva kan eg hjelpa deg med?

Har du førespurnader, spørsmål eller meldingar knytt til kundeforholdet ditt til SKL? Då ringjer du **53 49 60 00**. Der får du hjelpa du treng.

### Kundeservice

Telefon: **53 49 60 00**

E-post: [post@skl.as](mailto:post@skl.as)

Internett: **[www.skl.as](http://www.skl.as)**

- **M**e kan svara på det aller meste, og målet vårt er å bli endå betre. Me er til for kundane, smiler Guri Lindseth i kundetorget til SKL.

Saman med to kollegaer svarar ho på straumspørsmål når kundane ringjer hovudnummeret til SKL: 53 49 60 00. Innringjaren har då fått tre enkle val: Tast 1 for straumspørsmål, tast 2 for breiband, test 3 eller vent på svar for andre spørsmål til SKL.

- Me hjelper kundane med alt frå målarbyte til målaravlesing eller spørsmål kring fakturaene frå SKL. Dei hyppigaste spørsmåla gjeld nettopp fakturaer, men det er også mange som lurar på kva dei skal gjera i samband med flytting, fortel Lindseth, som synest det er svært så kjekt å jobba i kundetorget.

- Kundane er veldig hyggjelege, fortel ho.

Det var i 2005 at SKL etablerte eit eige kundetorg som tek seg av førespurnader og spørsmål frå kundane. Kundetorget vert no vidareført i det nye SKL-konsernet, og telefonnummeret er det same som hovudnummeret til SKL: 53 49 60 00.

- ISKLynskjer me å vera gode på kundebehandling. Med eitt telefonnummer for alle spørsmål, freistar me å gjera det så enkelt som mogleg for kundane å få kontakt med rett person hjå oss, seier informasjonsleiar Jan Petter Myhre.

SKL har eit mål om å svara på 80 prosent av kundeførespurnadene innan 30 sekund.

- Den målsetjinga greidde me i 2008, fortel Myhre.