

Roslagsvatten

En titt in i framtiden för
kommunägda VA-bolag

Mikael Medelberg, VD



Kort historik

- 1989 Österåker bildar Roslagsvatten AB *Först*
- 1994 Vaxholmsvatten AB *Först*
- 2001 Säljer Kundservice till Täby *Först*
- 2001 Enda svenska företag kvalificerat för VA Norrtälje
- 2001 Periodisering av anläggningsavgifter *Först*
- 2002 Kundservice Danderyd
- 2002 ”Roslagsvattenmodellen” Lunds Universitet *Först*
- 2003 Knivstavatten AB
- 2003 Kvalitet ISO 9001 *Först*

Kort historik

- 2004 Vallentunavatten AB
- 2008 Slam från enskilda anläggningar
- 2008 Kundservice för Upplands Väsby
- 2009 Partnering med NCC och Österåker *Först*
- 2010 Avfall Österåker
- 2011 Avfall Vaxholm
- 2011 Kompetenspartnering med SIGE *Först*
- 2012 Kundservice avfall, Österåker

Roslagsvattenmodellen


- Affärshotell för kommunal va-verksamhet
- *Delägare med svit:*
 - Hotellet äger, sköter och bygger ut va-anläggningen
- *Gäst med hotellrum:*
 - Hotellet säljer kompetens och tjänster
- Sammanhållet affärssystem för ägande, ekonomi, kundservice, kvalitet och teknik
- Delägare och gäster hanteras i samma affärssystem
- Betalar endast för utnyttjade tjänster

Hotell Roslagsvatten



Politisk styrning i Roslagsvatten

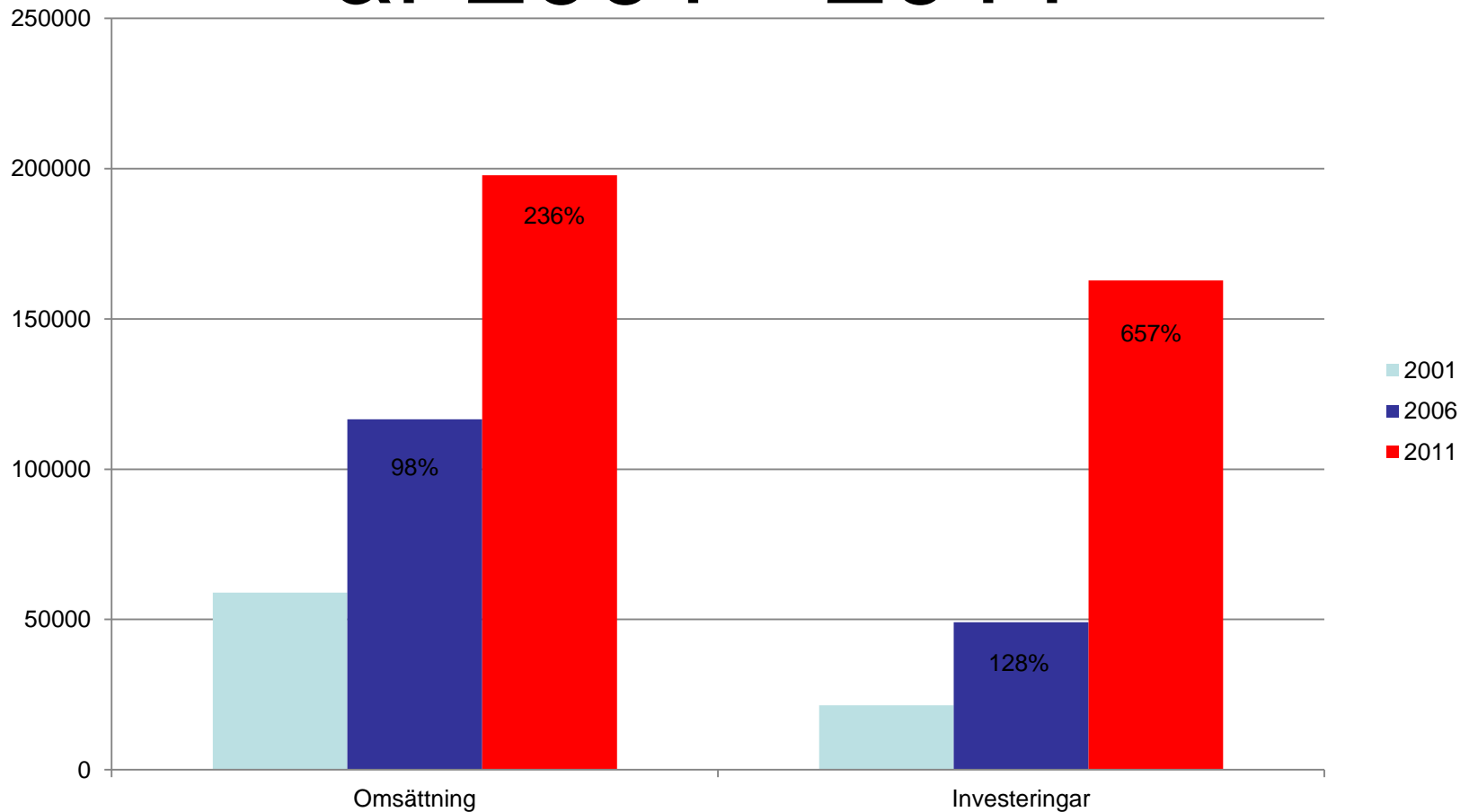
- Policy och gemensamma regler beslutas av styrelsen i Roslagsvatten AB = organisation, kvalitetssystem, ekonomiredovisning, teknisk standard, fördelningar, etc.
- Kommunal va-utbyggnad, outsourcing, investeringar, taxor, lån, samordning med kommunal exploatering beslutas av styrelsen i kommunbolaget.
- Kommunbolaget betalar bara för nyttjade timmar. Samtliga medarbetare timredovisar per projekt och kommun. Samtliga har individuella produktionsmål.
- Har inneburit klart definierade arbetsuppgifter och stort engagemang från förtroendevalda styrelsemedlemmar.



**Släpp sargen –
tänk nya tankar.**

VA-Ekonomi

Omsättning och investeringar år 2001 - 2011



Relativ Prisutveckling 2003 - 2010

Kommunjämförelse typhus A, (villa 800m² tomt)

- Österåker +76 kommunsteg
 - Vaxholm från +54 kommunsteg
 - Vallentuna från +38 kommunsteg
 - Knivsta +26
- Långsiktigt nöjda kunder – nöjda ägare = förtroende

”Upphandlingsbalans”

- Säljer (10Mkr) och köper (100 - 300Mkr) i konkurrens
- LOU vårt verktyg - modell beroende på projekt
- Driftentreprenad i Knivsta (5 + 2 år)
- Partnering för va-utbyggnad i Svinninge (300 Mkr)
- Förhandlad upphandling avfall Österåker (200 Mkr)
- Samordnad IT-upphandling med Gästrikevatten och MittSverige Vatten
- Vi upplever inte LOU som stort problem eller hinder
- Negativt: LOU hotar slå ut små företag ”Grävar Nisse”

Roslagsvatten aktiva i F&U

Roslagsvatten aktiva i F&U

- Svenskt Vatten Utveckling (SVU)
- CEEP Bryssel, branschråd för va-bolag i EU
- Ekonomihögskolan Lund, från 1989...
- Chalmers, Dricks & Urban Water
- Kompetens och F&U med SIGE, Schweiz
- 2 "papers" på IWA i maj 2011
- Doktorsavhandling om Roslagsvattens ägarnytta och ägarstyrning i september 2009
Kommuner i Roslagsvatten får positiv image och påverkar va-utvecklingen i Sverige!

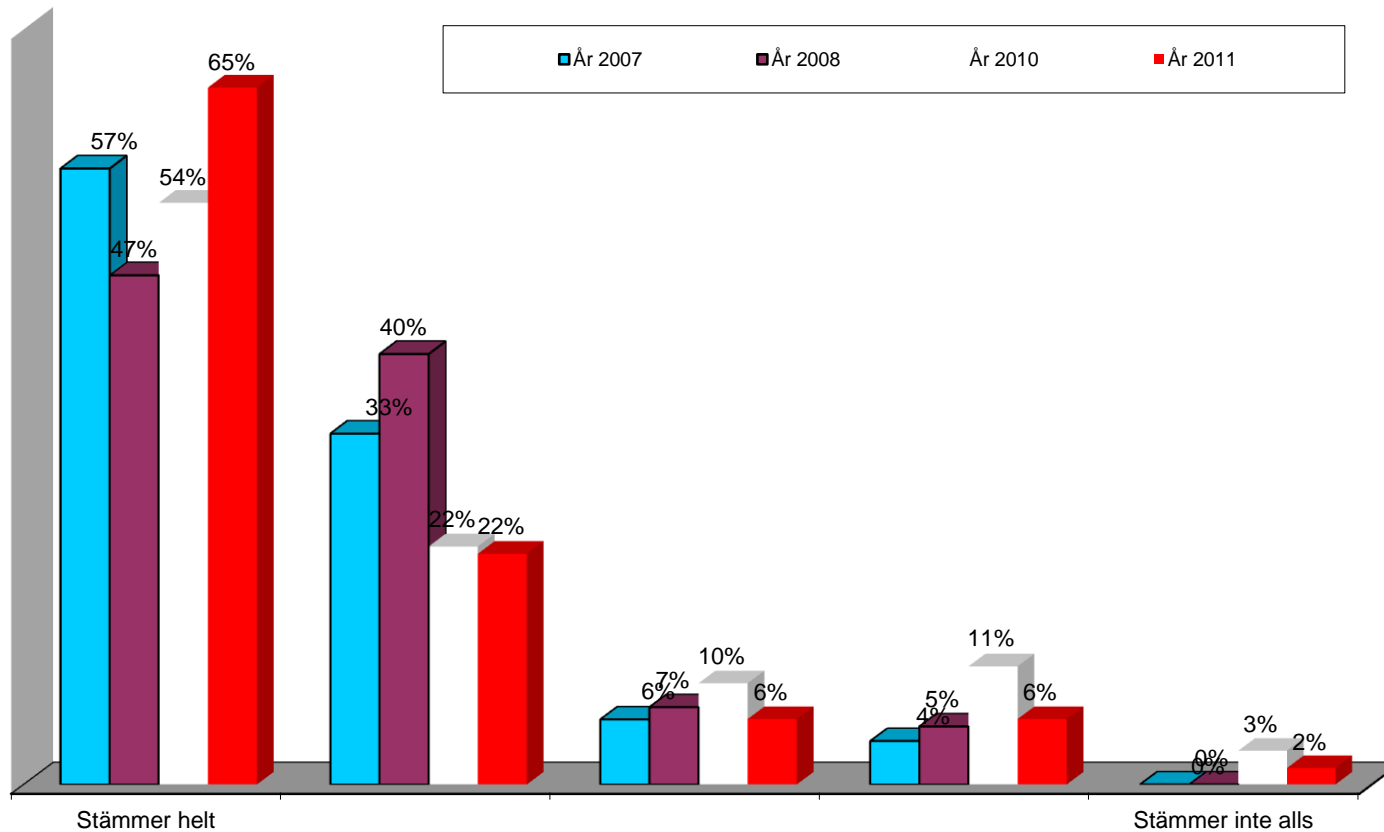
Vision för Roslagsvatten

Mest attraktiva va- och avfallsverksamheten i Norden genom att:

- Våra kunder uppfattar oss som ständigt tillgängliga och närvarande
- Åtnjuta ägarnas långsiktiga förtroende
- Våra medarbetare känner arbetsglädje

(kräver smart mix av egen regi och upphandlad kompetens)

6. Jag trivs med att jobba på Roslagsvatten



Sju kloka kommuner

Knivsta

Vallentuna

Upplands-Väsby

Österåker

Täby

Danderyd

Vaxholm

A close-up photograph of a hand holding a clear glass filled with water. The background is dark and out of focus. The text is overlaid on the left side of the image.

**En ny struktur.
Och ett nytt tänk.**

Roslagsvattenmodellen