

FINALIST: FORTUM VÄRME – ÖPPEN FJÄRRVÄRME

Köper in servervärme

DEN SOM SÄTTER UPP EN DATAHALL i Stockholm idag kan inte bara låta spillvärmen gå ut i fjärrvärmenätet där den gör nytta – den kan få betalt för det också. *Fortum värme* har öppnat en marknadsplats för värme under namnet **Öppen fjärrvärme**.

– Här i Stockholm finns det en jättepotential att återanvända den här värmen, eftersom vi har världens största fjärrvärmenät, säger **Per Gullbrand**, head of product management på Fortum värme.

2012 började projektet som en pilot, med 20 företag. I oktober 2014 gick det skarpt och har idag ett tiotal hallar inkopplade. Bland annat kommer värmen från *Bahnhofs* från en storbank, och från en av Sveriges största datahallar, *Interxions* i Akalla.

Många stora hallar öppnar ju längre norrut, som Facebooks jätte i Luleå?

– Visst konkurrerar vi med Norrland. Där uppe är det så kall luft att de bara kan öppna spjällen och fläktar rakt igenom hallen, kylningen blir jättebillig. Men nu när vi gör om värmen till en intäkt för hallarna försöker vi få stora internationella spelare att etablera i Stockholm, säger Per.

Hur ser hallbeståndet ut idag?
– Vi har hittat cirka 150 datahallar i Stockholm som tillsammans kan värma upp runt 60 000 lägenheter.

FACEBOOK I LULEÅ alstrar så mycket värme att den skulle kunna värma upp hela Västerås. Den värmen tas inte till vara. Men de senaste åren har det blivit mer inne att ta vara på spillvärme – Apple bygger till exempel en hall i Danmark som är kopplad till fjärrvärmenätet.

– Men vi är först i världen med en sådan här handelsplats, och vi har



"Stockholms datahallar skulle kunna värma upp 60 000 lägenheter."

PER GULLBRAND,
HEAD OF PRODUCT
MANAGEMENT,
FORTUM VÄRME

också fler datahallar inkopplade än någon annan, säger Per Gullbrand.

Hur bra lyckades Öppen fjärrvärme som projekt betraktat?

– Vi hade ingen deadline, utan det här är en helt ny inriktning för företaget. Från att bara producera värme själva till att distribuera värme som redan finns. Men antalet anläggningar som ansluter går till och med bättre än planen.

Har projektet gett några oväntade resultat?

– Ja. Vi har etablerat samarbeten med stora hårdvaruleverantörer kring hur man bygger it-infrastruktur och hårdvara. Och intresset har varit större än vi kunde tro. Att stå på Data Center World i London på samma scen som *Google* och *Yahoo!* – det är en häftig resa för ett fjärrvärmebolag från Stockholm!]

ÖPPEN FJÄRRVÄRME

Datahallar kan sälja spillvärme till Fortums fjärrvärmenät

Användare: Ett tiotal datahallar värmer idag upp tusentals hem

FINALIST: FREELWAY – FREELWAY GO

Paket-Uber på landet

Landsortsbor som vill ha prylar körda från a till b hjälper varandra och samordnar transporter på *freelway.com*.

TOBIAS FORNGREN VÄXTE UPP i en by två mil från närmsta affär. Som barn kunde han gå runt och knacka på hos grannarna och be om hjälp med att få hem till exempel lördagsgodis från affären. Förra året grundade han och sju andra *Freelway* med tjänsten *Freelway Go*, där privatpersoner kan hjälpa varandra med transporter.

– Att hjälpas åt med att få saker från a till b, det har jag alltid hållit på med. Med smartphones i var mans ficka kan man nå ut till så många fler, säger han.

Du registrerar dig på *freelway.com* och skapar en förfrågan om transport från a till b. Sedan får du ett meddelande när någon annan användare nappat på förfrågan, och din försän-

delse hämtas upp och körs dit den ska. Det kostar ingenting för privatpersoner. Lokala småföretag registrerar sig också och hjälper varandra.

FREELWAY HAR OCKSÅ börjat etablera serviceställen ("postkontor") på bensinstationer eller lanthandlar.

– På många ställen försvinner ju Posten, och då kommer vi in som komplement. Och det är bra för lanthandeln, som får fler besökare som förhoppningsvis köper något också.

Idén om serviceställena formades i kontakt med flera kommuner som pekade på behoven. *Freelway* har även utvecklat en ny tjänst för att samordna organisationers interna behov av transporter.

– I de flesta kommuner finns en stor potential för samordning av de interna transporter med hjälp av de anställda, säger Tobias.



"Att hjälpas åt med att få saker från a till b, det har jag alltid hållit på med."

TOBIAS FORNGREN,
GRUNDARE,
FREELWAY

INITIATIVTAGARNA HAR investerat egen tid och eget kapital. All utveckling har gjorts av *Freelway* själva.

– Vi tog in två utvecklare som vi känner, och krävde vad vi behövde för att komma ut på marknaden. Sedan implementerade vi det, och lanserade, och nu fortsätter vi att utveckla kontinuerligt, säger **Anna Eliasson**, teknisk projektledare.

Vad har varit utmaningarna?

– Lösningarna är ganska standardiserade nu för tiden. Utmaningen är snarast att krävde ordentligt. De vi pratar med ute i bygden har behov, men inget utvecklingsperspektiv, så utmaningen är att hela tiden hålla kravställningen relevant och anpassa utvecklingen därefter, säger Anna.

Och vad har varit roligast?

– Att se att folk använder tjänsten och att den hjälper dem. Att vi tog det från bra idé till verklighet, säger hon.]

FREELWAY GO

Privatpersoner hjälper varandra med transporter

Leverantör: Egen utveckling
Användare: hundratala