

Energibolag och energieffektivisering, rimmar det?

Jenny Holgersson, Tekn. Dr
Energikonsult

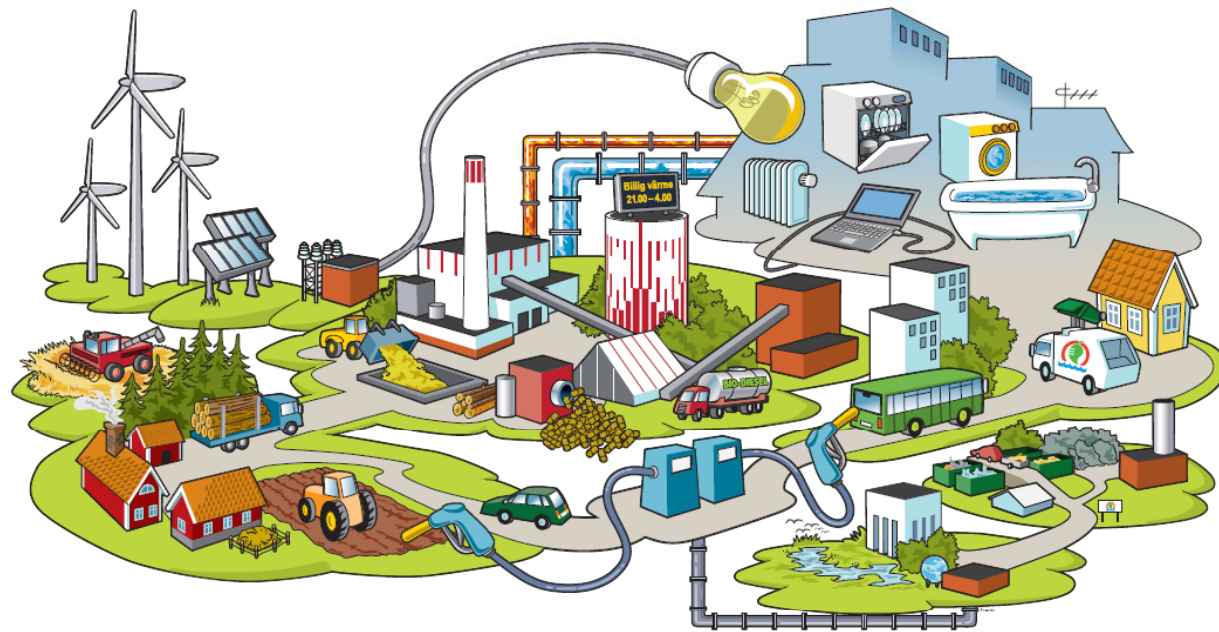
Bakgrund



MÄLARDALENS HÖGSKOLA
ESKILSTUNA VÄSTERÅS



VATTENFALL



red
energy experts

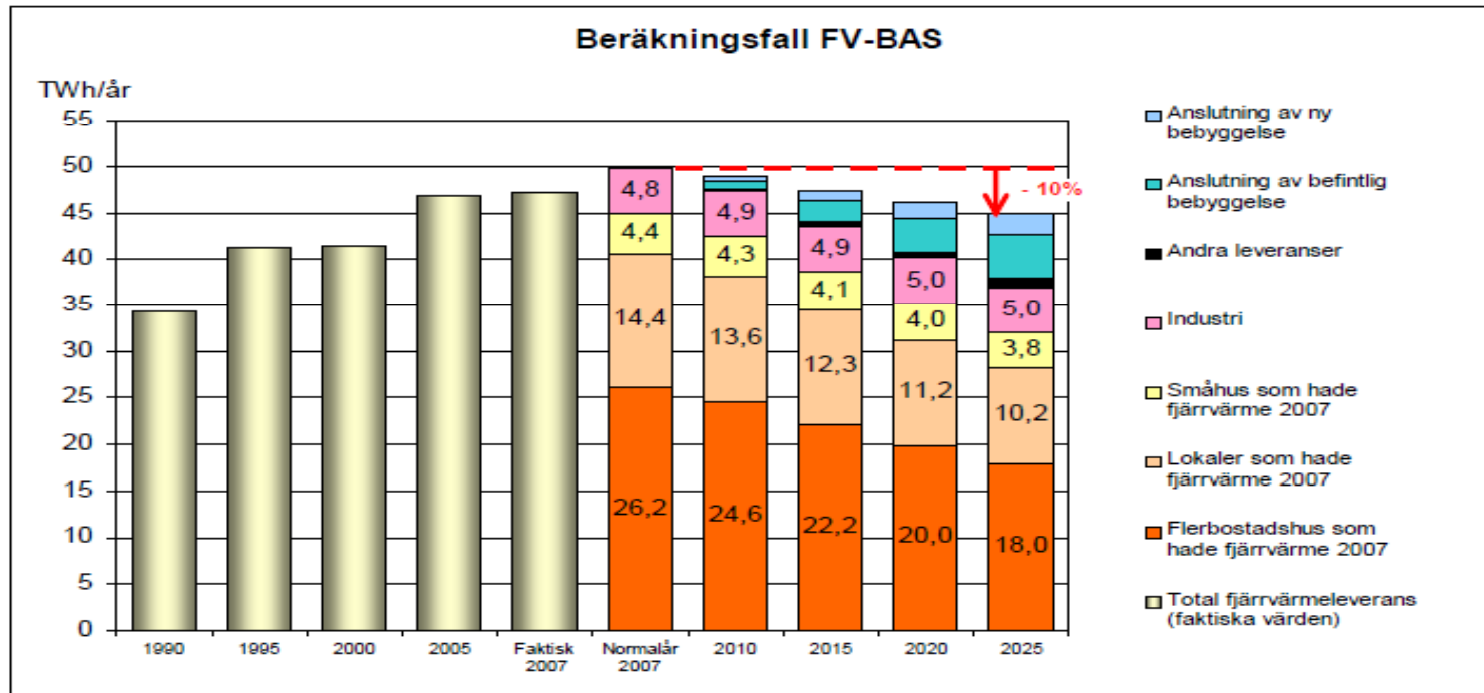
Besvara frågorna

- Varför energibolag sysslar med energitjänster
- Är konkurrenssituationen orättvis
- Hur arbetar energibolagen
- Hur går det

Varför erbjuder ett energibolag energieffektivisering?

- Minskar kraven på kostsam utbyggnad av befintlig produktion
- Kunskapen och verktygen finns redan i organisationen
- Närheten till mätvärden
- Myndighets- och EU-krav
- Ökad kundrelation
- Ett bidrag till en bättre miljö - dvs varumärkesvård

En närmare titt på energileveransen



Figur 1 De svenska fjärrvärmeleveranserna utveckling enligt beräkningar genomförda i projektet "Fjärrvärmerna i framtiden – behovet" (Profu, 2009)

- de missar en affär genom minskad försäljning oavsett vad, men får möjlighet till en energieffektiviseringsaffär

Hur jobbar de?

- De letar efter kostnadseffektiva åtgärdsförslag
- De har möjligheten att se till helheten i byggnaden
- De kan hjälpa kunden att erhålla bidrag och stöd för åtgärder
- De är ofta kommunalägda

Hur objektiva är de?



Hur rättvis är konkurrensen?

- Säljer under marknadspris?
- 50% anser att konkurrensen är på en lämplig nivå*
- Kommunala energibolagen upplever att marknaden präglas av konkurrens*
- Samarbete sker mellan kommunala bolag och små företag*
- Flera mindre företag upplever stor konkurrens från kommunala bolag*
- Tillgången till energistatistik är orättvis
- Regionala energikontor tar kunder inom energikartläggning*

*Energimyndigheten, Finns det konkurrenshinder på marknaden för energitjänster, ISSN 1403-1892, 2012

Vilka är de?

- Göteborg energi
- Vattenfall
- Mälarenergi
- Tekniska verken i Linköping
- Skellefteå energi
-

Exempel på tjänster

- Energistatus
- Energianalys
- Energideklaration
- Projektledning
- Termografering
- Förbrukningsammansättning
- OVK (Obligatorisk ventilationskontroll)
- Serviceavtal på värmecentral och ventilation

Kan de räkna hem affären?

- Det tar tid att få energitjänster att bli lönsamt, fem år i snitt
- Volym är viktigt

Tabell 9 Exempel på faktorer som hämmar energitjänster

Exempel på faktorer som hämmar energitjänster

- Låga energipriser
 - Avsaknad av marknadsföring och strategier
 - Kortsiktiga ägarförhållanden
 - Företagsorganisation hos aktörerna
 - Svårt att få tag på personal med hög energikompetens
 - Brist på kategoriseringar och oklara benämningar på tjänsterna
 - Oenighet om detaljeringsgrad i samband med förfrågningsunderlag och avtal
 - Brist på förtroende mellan aktörerna, samt osäkerhet kring transparens och prissättning
 - Oklara redovisningsprinciper för energitjänster
 - Otillräckligt kursutbud och forskning
 - Tolkning av lagen om offentlig upphandling, konkurrenslagen och kommunallagen
 - Problemet med s.k. kallhyresavtal inom kommersiella lokaler
 - Delvis få aktörer på marknaden och delvis svårighet att få in nya aktörer
-

Källa:

Energimyndigheten, Analys av den svenska marknaden för energitjänster, ISSN 1403-1892, 2011

Slutsats

Energibolagen har nödvändig kompetens, eller har möjlighet att rekrytera denna kompetens

EU-regler säger att energibolagen SKA göra detta

Energiföretagen har tillgång till mätdata vilket ger konkurrensfördel

Hur pass motiverande är minskad energiförsäljning?

Konkurrens finns på en måttlig nivå, mätdataproblematik