

Sammanfattning av 30 intervjuer med deltagarna i Värmemarknad Sverige Etapp II

2015-12-09

Utmaningar

- Minskande/stagnerande marknad
- Urbanisering och kraftigt ökande befolkning
- Att klara omfattande effektivisering utan hyresökningar
- Effektfrågan är någon annans ansvar
- Samsyn mellan olika myndigheter saknas
- Hållbarhet – vad är det?
- Fri konkurrens eller prisreglering – vilket är sämst?
- Kunderna vill ha mera...
- Fjärrvärme specifikt:
 - Politisk uppfattning om att egen energiproduktion är ”finare” än gemensam. Det kommer till uttryck i byggregler och olika skatteavdrag.
 - ”Kan själv” är en trend. Värmepump, solceller, solvärme, ...
 - Ny aktörer, t.ex. företag som erbjuder värme- och kylalösningar baserade på värmepump. De har ett totalåtagande där de både bygger, äger och driver anläggningen.
 - Fjärrvärmens ekonomi? Fjärrvärme som samhällsnytta?

Vem är värmekunden?

- Den som har ett avtalsförhållande med energileverantören (flertal)
- Den som köper fjärrvärme (flertal). Exempelvis ”Värmekunden finns där fjärrvärme finns”.
- Fastighetsägaren, hyresgästen indirekt kund
- Kundens kund är också vår kund! Vi måste vara trovärdiga ända ut till slutanvändaren.
- Såväl hyresvärdar som hyresgäster är våra värmekunder.
- En relation med många inblandade.
- Kunden kan antingen köpa produkten värme eller en teknik och energi som ger värme.
- Den som köper en värmepump är inte en värmekund utan en teknikkund som köper el.
- En värmekund kan vara både konsument och producent.
- Värmekunden är den som drar nytta av inomhusklimatet
- Högre krav på energieffektivitet ökar fokus på användaren.

Värmekundens drivkrafter

- Komfort, enkelhet och tillgänglighet till rimligt och förutsägbart pris (flera)
- Trygghet, komfort, miljöriktigt och låg driftkostnad
- Minskad inköpt energi / energianvändning
- Varmt och skönt
- Bra boende till rimlig kostnad.
- Energileverantören vill ofta utvidga till all energi. Många kunder vill hålla uppvärmning för sig.
- Ibland efterfrågas "en story". Kunden vill alltså ha en energilösning som visar att detta är en framåt fastighetsägare.
- *Fastighetsägaren*: hög leveranssäkerhet, liten volym, rimliga priser och låg klimatpåverkan. *Hyresgästen*: Inomhusklimat och varmvatten med rimlig boendekostnad.
- Individualism och "kan själv" talar för egen värmeproduktion. Fjärrvärme med val av egenskaper kan fungera.
- Andra än de som ska bo i huset gör teknikvalet, t.ex. byggbolag

Vad utmärker värmemarknaden?

- En bortglömd marknad i förändring
- Mer svårdefinierad än andra marknader
- Hård konkurrens – tveksamma styrmedel
- Behov av nya affärsmodeller med minskande volymer
- Komplicerad prissättning
- Behov av mer kunskap och kommunikation
- För lite fokus på effekt
- Tendens bort från kollektiva lösningar
- Fjärrvärmens är monopolliknande, men även värmepumpar genom att man sitter fast i investeringen
- Trögrörlighet
- En integrerad del av energimarknaden
- Energimarknaderna har stor påverkan på slutkunderna
- Lokal, få aktörer och låg kunskapsnivå
- Produktion och konsumtion av inomhusklimat

Teknikutveckling ur kundens perspektiv

- På sikt efterfrågas individuell mätning av fjärrvärme i nyproduktion. Möjliggör val av "miljöegenskaper" och inomhustemperatur för slutanvändaren.
- Individuell mätning en del av "Smarta hem".
- Tjänsten individuell mätning och debitering har ett mervärde.
- Risken med individuell mätning är att incitamentet för att effektivisera huset upphör. Dessutom höga kostnader.
- Kundens värmeöverskott kan levereras till fjärrvärmesystemet. Byggregler kan ge ytterligare incitament.
- Bättre komfort med avfuktning av ventilationsluften som alternativ till kyla.
- Informations- och kommunikationsteknik
- Vid teknikintroduktion lätt överskatta expansion på kort sikt, men underskatta på lång sikt.

Informations- och kommunikationsteknik

- Appar för att förmedla prognoser och för uppföljning allt mer intressant.
- IKT och Smarta hem har diskuterats i 15 år och det har inte fått något genomslag på marknaden.
- IKT-lösningar för att flytta energi i olika riktningar och i tiden. Dock är hittills de ekonomiska drivkrafterna små.
- IKT inte genom att kunden aktivt styr, utan för producenten att effektivisera värmeproduktionen.
- Utrustning kan komma att byggas in i apparater utan att man specifikt efterfrågar det.
- Visualisering viktigt för att påverka konsumenten.

Nya aktörer

- Larmföretag
- Entreprenörer: smarta produkter, styrning, visualisering
- Apple & Google eller motsvarande
- Nya IT-tjänster/lösningar. Långsamt!
- Inga nya aktörer – mer från de gamla.
- Nya tvärssektoriella samarbeten med korsbefruktning
- Öppna nät => fler samarbeten och aktörer
- Ökad fragmentisering i värdekedjan. Ett område för nya aktörer är utnyttjandet av mätvärden kopplade till uppvärmningen.
- Företag som erbjuder värme- och kylalösningar baserade på värmepump. De har ett totalåtagande där de både bygger, äger och driver anläggningen.
- Datorhallar ger mycket spillvärme, både egen uppvärmning och för leverans till fjärrvärmesystemet.
- Det pågår en trend mot decentralisering och mer individuellt, men också ökad integration av uppvärmning.

Policy

- På EU-nivån talas mycket om effektivisering, det förefaller ha ett värde i sig. Endast värdefull om det är lönsamt.
- Det finns en politisk uppfattning om att egen energiproduktion är ”finare” än gemensam. Det kommer till uttryck i byggregler och olika skatteavdrag.
- Det saknas en övergripande politisk vision för värmemarknaden.
- Kommunerna vill framstå som klimatkommuner. Det gäller både om man har ett eget energibolag och om man saknar ett sådant.
- För mycket politik
- Obalans på värmemarknaden pga av subventionerad el
- EU är för trubbigt; 70% hyfsat, 30% kasst
- Hoppas på holistiska myndigheter; helhetssyn och tväransvarstänkande
- EU bidrar med större långsiktighet
- Samordning önskas mellan myndigheter och vid Sverige-anpassning av EU-bestämmelser

Styrmedel

- Nuvarande byggregler möjliggör att hus med värmepump kan byggas med sämre klimatskal.
- Byggreglerna skall endast avse byggnaden, inte i vilken form energin tillförs.
- Man borde inte få avräkna egen energiproduktion från den använda energin i samband med byggregler. Inget egenvärde med småskalig och lokal produktion.
- Elcertifikatsystemet borde reformeras. Stödet borde aldrig bli större än spotpriset på el.
- När det nya blir kommersiellt gångbart så ska det inte längre särbehandlas. Stöd bör vara begränsade till en övergångsperiod.

Certifiering

- Certifiering är en spännande utveckling som driver på leverantörerna och påverkar marknaden.
- Certifiering av byggnaders miljöegenskaper blir allt viktigare. Tre förhållningssätt:
 - att få ett bra betyg i det aktuella certifieringssystemet
 - egen analys, betyget blir som det blir
 - egen analys, men väljer för bra betyg
- Miljöcertifieringar av byggnader, bidrar inte i första hand till miljövänlighet utan snarare till känslan av miljövänlighet.
- Beslut om miljöcertifieringssystem fattas högt upp i företagens hierarki, särskilt i fastighetsbolag. De väljer ett system som är så bra som möjligt för värderingen av det egna bolaget.
- Ibland styr certifieringen inte teknikneutralt.

På sikt stora elprisvariationer

- Värmelagring kan växa till följd av ökad prisspridning på el och för att tillvarata spillvärme. Nya aktörer kommer in.
- I ett läge med mer variabel elproduktion och kraftigt varierande elpriser får kraftvärmens en ny roll.
- Pris på uppvärmning mot större andel relaterad till kapacitet och mindre energi. Rimligt ur produktionsperspektiv, men oklart om kunderna vill ha det.
- Låsa elpriset för att minska risker och öka förutsägbarhet. Då upphör kanske drivkrafterna för efterfrågeanpassning.

Tillförselalternativ

- Känslan av inlåsning till fjärrvärme har minskat då värmepump blivit ett alternativ även för större fastigheter och i stadsmiljö. Instängdheten är nog väl så stor för bergvärmepump.
- Pellets roll är ganska liten. Kaminer är kanske det område som kan komma att växa, då kanske främst som ett komplement till luft/luft-värmepumpar.
- ”Kan själv” är en trend. Värmepump, solceller, solvärme, ...
- Vi går mer mot lågtemperatursystem
- Lagring kan bli en stor fråga för alla alternativ

Fjärrvärmeföretagen

- Från ett produktionsfokus till ett kunddrivet perspektiv. Den optimala produktionen är kanske inte alltid den billigaste.
- Fjärrvärmeföretagen kan i högre grad komma att beakta andra produktionskällor än de egna. Ökad integration kan bli ett nyckelord.
- Färdig värme till fjärrvärmeslutar till sådana som har värmebehov utanför det geografiska område som fjärrvärmeslutar täcker.
- Det blir några få storstadsområden växer och många mindre orter som krymper, ger stora utmaningar. Man kan förutse försämrad ekonomi för de svenska kommunerna. Påverkar det kommunala ägandet i fjärrvärmeföretag. Fjärrvärme som samhällsnytta?
- Den skärpta konkurrensen mellan uppvärmningsalternativen är av godo, både för kunder och internt.
- Ökad dialog med kunderna och ökad transparens är viktig för att fjärrvärme ska uppfattas som konkurrenskraftig.
- ”Prisdialogen” har blivit alltför smal och givit fel förväntningar. En bredare och mer kontinuerlig dialog behövs.

- Kyla kommer alltid att vara intressant för lokalsektorn, men det är tveksamt för bostadsmarknaden.
- För lokaler är konkurrensen knivskarp mellan fjärrvärme/fjärrkyla och egna lokala lösningar med värmepump.
- Kylabehovet börjar för lokaler att bli viktigare än uppvärmningen. Värmepumpslösningar är mycket konkurrenskraftiga.
- För bostäder är det dyrt redan utan kyla. I dagsläget syns ingen efterfrågan.
- Luft/luft-värmepumpar ger redan idag kylamöjligheten och där används sannolikt kylfunktionen tidvis.
- I lokalerna klarar inte hyresgästerna av att sköta tekniken
- Alla vill ha kyla, men tveksamt hur mycket det blir.
- Minskande tolerans för variation i komfort => kyla
- Beror på klimatförändringen
- Kyla – Lyx / Inget lyxproblem
- En självklarhet
- Låt hyresgästerna välja
- Behöver vi verkligen kyla?



Håkan Sköldberg, hakan.skoldberg@profu.se

Extra

Förväntningar på andra aktörer

- Ökat förtroende mellan politiker och tjänstemän
- Bättre samarbete och samsyn
- Utvecklad teknik och affärsmodeller
- Rättvisa styrmedel, systemsyn och breda samarbeten
- Ökad kunskapsnivå (många)
- Oberoende systemsyn (många)
- Samsyn för gemensam nytta (många)
- Nya människor och kloka beslut
- Fokus på samhällets bästa

Övrigt

- Skynda långsamt
- Leverantörer som kompetensbärare
- Utveckla den sociala dimensionen i projektets ”hållbarhetsindex”
- Uppmärksamma den lilla kunden
- Nya konstruktionsmaterial kan förändra branschen!
- Samhällsekonomi / konjunktur / tillväxt
- Cirkulär ekonomi
- Omställningen är redan genomförd
- Bostadsbristen
- Kollektiv individualism