

# Fjärrvärmens

Fjärrvärmens är en integrerad del av det hållbara energisystemet.

Fjärrvärmens ambition är att bidra till de samhälleliga målen:

- låga utsläpp från uppvärmning,
- minskad användning av primärenergi
- synergier med andra sektorer, t.ex. energiåtervinning från avfall, industrier och avloppsrening

Fjärrvärmens

**AFFÄRSMODELLER**

[www.fjarrvarmensaffarsmodeller.se](http://www.fjarrvarmensaffarsmodeller.se)



**FJÄRRSYN**

# Fjärrvärmens Affärsmodeller

## Projektets mål

Generera ny kunskap och bättre verktyg för att konkurrenskraftiga affärsmodeller skall kunna utvecklas.

Syftet är att stärka fjärrvärmens, uppmuntra konkurrenskraftig affärsutveckling och skapa resurseffektiva lösningar för framtidens hållbara energisystem...

...till nytta för fjärrvärmebranschen, kunderna, miljön och samhället i stort.

Fjärrvärmens

**AFFÄRSMODELLER**

[www.fjarrvarmensaffarsmodeller.se](http://www.fjarrvarmensaffarsmodeller.se)



FJÄRRSYN

# 15 resultat och slutsatser

1. **Fjärrvärmeaffären måste vidareutvecklas** för att bibehålla fjärrvärmens strategiska uthållighet.
2. **Fjärrvärmeföretagen står inför många utmaningar**, som det är klokt att hantera på ett samlat sätt.
3. **Vi har utvecklat ett ramverk för affärsmodellen**; ett skräddarsytt ramverk för fjärrvärmeföretag.
  - a. Ramverket erbjuder en helhetssyn på affären, vilken skapar en bra grund för företagets affärsutvecklingsarbete.
  - b. Det fokuserar på kunden och de kundvärden som erbjuds.



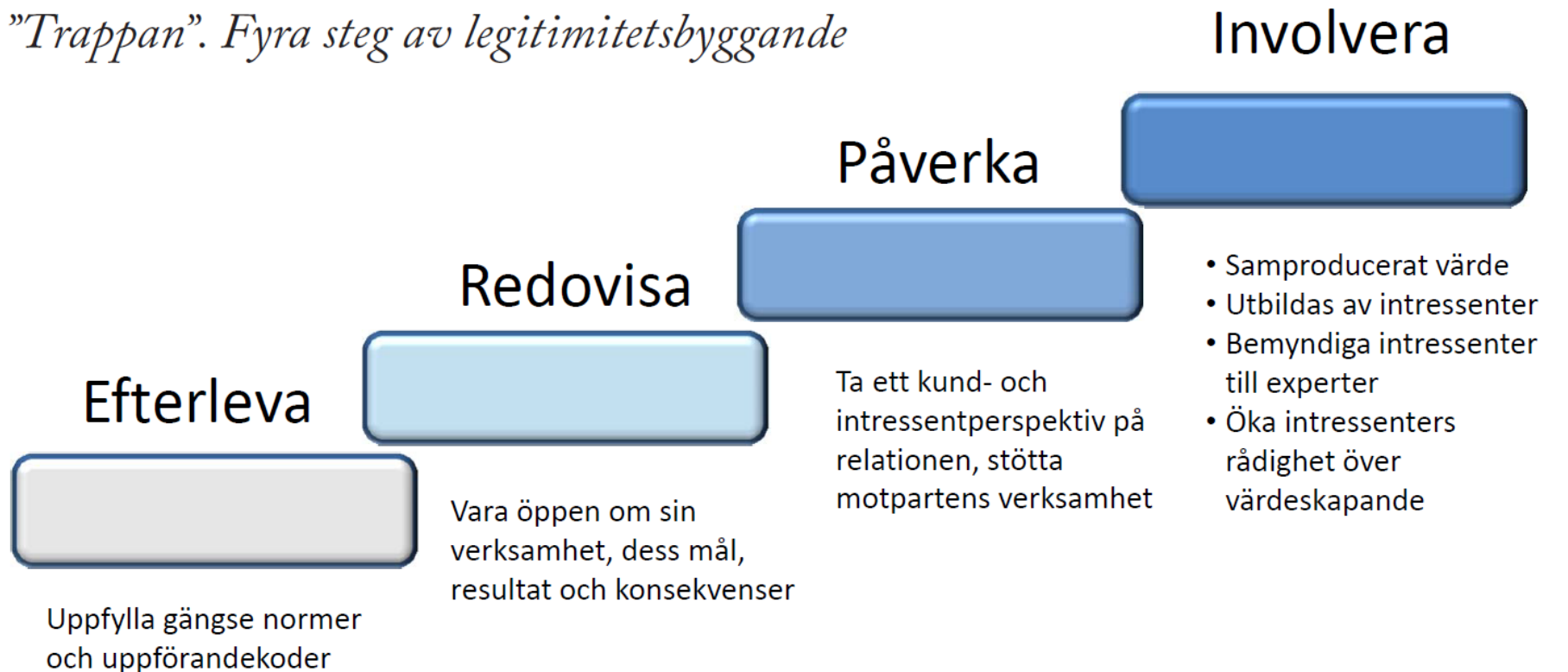
# 15 resultat och slutsatser (forts)

4. **Kundrelationen och kunddialogen måste utvecklas.**
  - a. Fjärrvärmeföretagen möter inte kunderna på deras villkor.
5. **Förtroende är avgörande viktigt!**
  - a. Vi har utvecklat en tankemodell – en trappmodell – som ger en grund för fjärrvärmeföretagens förändringsarbete.
6. **Dagens prismodeller måste förändras.**
  - a. Vi har en metod för hur arbetet med prismodellen kan göras.
7. **Utveckla prismodellerna och lös flera problem på en gång.**
  - a. Vinsterna med prismodellutveckling är långt fler än man först anar



# 15 resultat och slutsatser (forts)

*”Trappan”. Fyra steg av legitimitetsbyggande*



# 15 resultat och slutsatser (forts)

4. Kundrelationen och kunddialogen måste utvecklas.
  - a. Fjärrvärmeföretagen möter inte kunderna på deras villkor.
5. Förtroende är avgörande viktigt!
  - a. Vi har utvecklat en tankemodell – en trappmodell – som ger en grund för fjärrvärmeföretagens förändringsarbete.
6. **Dagens prismodeller måste förändras.**
  - a. Vi har en metod för hur arbetet med prismodellen kan göras.
7. Utveckla prismodellerna och lös flera problem på en gång.
  - a. Vinsterna med prismodellutveckling är långt fler än man först anar



# 15 resultat och slutsatser (forts)

8. **Det är viktigt att arbeta aktivt med nyckelresurserna**, t.ex. med sin personal, med biobränslen, avfall och spillvärme...
9. Fjärrvärmeföretagen måste se över sina kostnader och bli mer effektiva, för att kunna bibehålla konkurrenskraften.
10. **Omstrukturering av organisationen** - en möjlig affärsmodellutveckling. Vi ger flera exempel.
11. **Kompromisser och dialog** är avgörande för att kunna möta de framtida utmaningarna.
12. Företagen måste skapa **nya arenor** för utveckling och möjliggöra för **nya hjältar** att växa fram.

Fjärrvärmens

**AFFÄRSMODELLER**

[www.fjarrvarmensaffarsmodeller.se](http://www.fjarrvarmensaffarsmodeller.se)



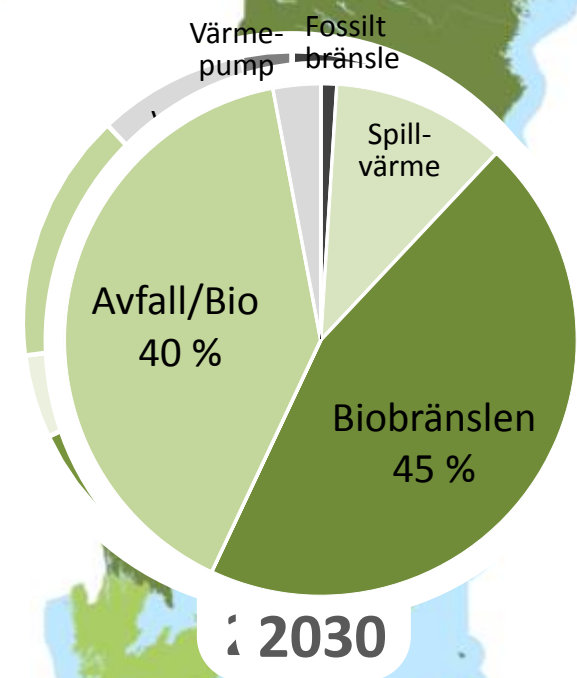
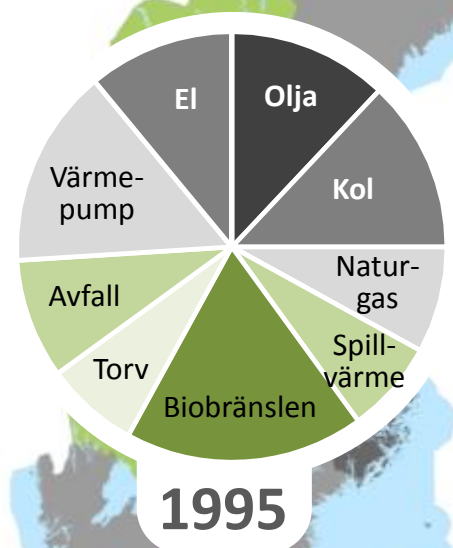
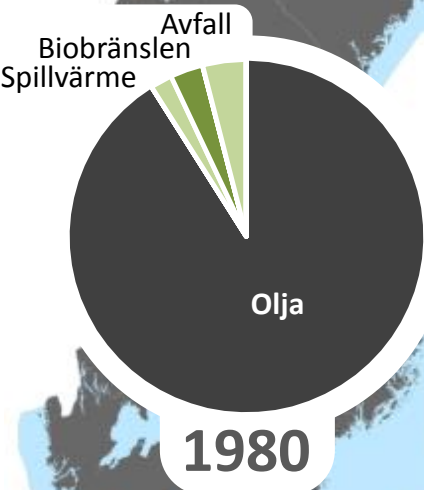
**FJÄRRSYN**



1980

1995

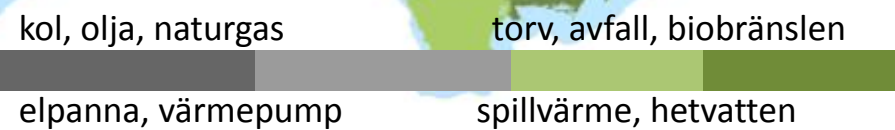
2010



1980

1995

2030





# 15 resultat och slutsatser (forts)

8. Det är viktigt att arbeta aktivt med nyckelresurserna, t.ex. med sin personal, med biobränslen, avfall och spillvärme...
9. **Fjärrvärmeföretagen måste se över sina kostnader** och bli mer effektiva, för att kunna bibehålla konkurrenskraften.
10. **Omstrukturering av organisationen** - en möjlig affärsmodellutveckling. Vi ger flera exempel.
11. **Kompromisser och dialog** är avgörande för att kunna möta de framtida utmaningarna.
12. Företagen måste skapa **nya arenor** för utveckling och möjliggöra för **nya hjältar** att växa fram.



# 15 resultat och slutsatser (forts)

**13. Projektet har byggt en bas av kunnande, en verktygslåda, som nu finns tillgänglig.**

- a) Projektet har gett ut flera temaböcker och även arbetat fram en doktorsavhandling.

**14. Projektet har varit utåtriktat och byggt kunskapen och verktygen i nära dialog med branschen.**

- a) Ett antal av resultaten har också redan implementerats i fjärrvärmeföretag och andra organisationer.

**15. Projektet har varit nyskapande och innovativt i forskningen inom ett framväxande vetenskapligt område.**

- a) Ökat kunskapen om affärsmodeller i svensk forskning och bransch, etablerat det tvärvetenskapliga arbetssättet och visat på värdet av nära samverkan mellan akademi, forskningsföretag och bransch.

Tack!

