

Skansen, Stockholm

15 maj  
2013

# Nya perspektiv på fjärrvärmeaffären

Slutkonferens för Fjärrsynprojektet Fjärrvärmens Affärsmodeller



## Från produktionsorientering till kundorientering

*Kom och diskutera fjärrvärmeaffären, kunddialog, prissättning och affärsmodeller med bl.a.:*

- Anders Sandoff, Handelshögskolan
- Johan Tjernström, Akademiska hus
- Ulrika Jardfelt, Svensk Fjärrvärme
- Helena Ulfsparré, Familjebostäder
- Thore Sahlin, Promea & Partners
- Per Rosén, Humlegården
- Bo Rydén, Profu
- Karin Ekh, Göteborg Energi (prel.)
- Andres Muld, fd GD, Energimyndigheten
- Niklas Hansson, Konsumtionsvetenskap
- Anders Göransson, Profu
- Madeleine Engfeldt Juhlin, Söderenergi
- David Loid, Strategy & Communication
- Anders Östlund, Öresundskraft
- Jon Williamsson, Handelshögskolan
- Ulf Lindqvist, Jämtkraft (prel.)

# Program

**Kl. 10.00 VÄLKOMSTSESSION** (Moderator hela dagen: David Loid)

Välkommen till konferensen (Ulrika Jardfelt)

Tio starka skäl till att utveckla fjärrvärmeaffären och förändra sin affärsmodell (Bo Rydén)

Fjärrvärmekundens perspektiv (Johan Tjernström) och fjärrvärmeföretagets perspektiv (Karin Ekh, prel.)

Tvårvetenskaplig forskning om ett komplext tema som rör alla infrastrukturbranscher (Anders Sandoff)

**Kl. 10.45 Session 1 – UTVECKLA FJÄRRVÄRMEAFFÄREN OCH AFFÄRSMODELLEN**

Ta ett helhetsgrepp om utmaningarna, utmana affärsmodellen: förslag till arbetsplan (Rydén/Sandoff)

Så här kan man jobba: Goda exempel, även jämförelser med andra branscher (Thore Sahlin)

100 exempel – många fjärrvärmeföretag har redan börjat jobba med sin affärsmodell (Bo Rydén)

**DISKUSSION:** Behovet av att utveckla infrastrukturfirmernas affärsmodeller och behovet av tvärvetenskaplig forskning. Panel med bl.a.: Ulrika Jardfelt, Johan Tjernström, Andres Muld, Anders Sandoff

**Kl. 12.00** Lunch

**Kl. 13.00 MODIGA TANKAR OCH KLOKA IDÉER** - ett lunchsamtal om hur andra branschers affärsutveckling kan inspirera fjärrvärmerna, och hur fjärrvärmerna kan inspirera dem (under ledning av David Loid och Bo Rydén)

**Kl. 13.30 Session 2 – HÅRDA PAKET I AFFÄRSMODELLEN:** Ekonomi, prismodell, kompetens, organisation, etc.

Byt prismodell och du vinner mycket mer än du anar (Daniel Stridsman)

Strategisk uthållighet och konkurrenskraft, din beredskap för framtiden (Jon Williamsson)

Se över företagets kostnader och bli mer effektiv, det har hög prioritet (Thore Sahlin)

**DISKUSSION:** Det blir inte bättre än så här - därför är det nu vi måste bygga för framtiden!

Panel med bl.a.: Daniel Stridsman, Thore Sahlin, Karin Ekh (prel.), Ulf Lindqvist (prel.)

Paus

**Kl. 15.00 Session 3 – MJUKA VÄRDEN I AFFÄRSMODELLEN:** Kundrelation, förtroende, samverkan, värdeerbjudande

Ta några steg uppåt i trappan – företagen måste utveckla sin kundrelation (Bo Rydén)

Vad är förtroende och hur förbättrar man det – vi har tagit fram en metod (Anders Sandoff)

”Behandla mig som kund åtminstone” - några bilder från verkligheten (Niklas Hansson/Anders Göransson)

**DISKUSSION:** Fjärrvärmeföretagen och fjärrvärmekunderna talar förbi varandra – dialog och samverkan efterfrågas. Madeleine Engfeldt-Julin, Helena Ulfsparré, Per Rosén, Niklas Hansson, Anders Östlund

**Kl. 16.00** Avslutning

## Praktiska ting

<b>Tid:</b>	10.00 - 16.00, 15 maj 2013
<b>Plats:</b>	Skansen, Stockholm
<b>Lokal:</b>	Solliden
<b>Arrangör:</b>	Fjärrvärmens Affärsmodeller, Fjärrens, Svensk Fjärrvärme

Anmälan senast

**3 maj**

**Skicka anmälan till:** Fjärrvärmens Affärsmodeller (info@profu.se), kontaktperson Bo Rydén (031-720 83 90). Meddela om ni önskar någon specialkost.

**Avgift:** 1000 kr/person, (forskare 500 kr/person). Anmälan är bindande. Information om betalning, samt vägbeskrivning skickas ut till anmälda deltagare. Anmälan senast 3 maj.