



Finns det konkurrens- hinder på marknaden för energitjänster?

ER 2012:26



Böcker och rapporter utgivna av Statens
energimyndighet kan beställas via
www.energimyndigheten.se
Orderfax: 08-505 933 99
e-post: energimyndigheten@cm.se

© Statens energimyndighet

ER 2012:26

ISSN 1403-1892

Förord

Enligt uppdrag från Regeringskansliet ska Energimyndigheten genomföra en fördjupad analys av konkurrensförhållanden inom olika segment av energitjänstemarknaden. Särskilt ska konkurrensförhållandet mellan å ena sidan energibolag och å andra sidan övriga företag som erbjuder energitjänster analyseras. Även förhållandet mellan kommunalägda bolag och andra företag som erbjuder energitjänster ska analyseras.

I denna utredning är formuleringen ”fördjupad analys” utgångspunkten. Det institutionella ramverket är redan känt, liksom också mycket av själva verksamheten på marknaden, som exempelvis inom vilka segment företagen är aktiva. Däremot verkar det fortfarande finnas perspektiv på aktörernas egna uppfattningar om förhållandena på marknaden som bör klarläggas. Av denna anledning har utgångspunkten för denna utredning varit företagens egna utsagor och synpunkter, vilka inhämtats dels genom en enkät, dels genom intervjuer. Ett grundantagande har varit att åsikter och uppfattningar också styr handlingar. Det här betyder att aktörernas egna röster bildar ett slags genomgående tema i denna utredning för att på så sätt bidra till en fördjupad insikt i aktörernas drivkrafter.

Det tål påpekas att Energimyndigheten inte nödvändigtvis delar de åsikter som kommer till tals i detta sammanhang.

Beställarnas, dvs. kunders, perspektiv behandlas inte annat än marginellt i denna utredning. En anledning är att detta perspektiv kommer att ges större uppmärksamhet i den kommande utredningen om certifieringssystem. En annan anledning är att detta upplägg i stora drag följer Energimyndighetens tidigare rapport (ER 2011:06) med fokus på företagen som utför energieffektiviserings-tjänster.

I denna utredning har ett flertal personer varit involverade på olika sätt. Mattias Törnell, Stiva Yacoub, Anna Lock, Daniel Friberg, Glenn Widerström, Nathalie Adilipour och Sara Björkroth. Projektledare har varit Rurik Holmberg.

Uppdraget har skett efter samråd med Energimarknadsinspektionen och Konkurrensverket.



Zofia Lublin
stf. Generaldirektör



Rurik Holmberg
Projektledare

Innehåll

Förord	1
1 Sammanfattning	5
2 Bakgrund	7
3 Inledning	9
4 Metod	11
5 Hur uppfattas konkurrensen på marknaden för energitjänster?	15
5.1 Utvecklingen på marknaden	15
5.2 Beställarkompetensen	19
5.3 Sammanfattning	20
6 Konkurrensen inom olika segment av energitjänstemarknaden	21
6.1 Energistatistik.....	21
6.2 Energibesiktning/energikartläggning	23
6.3 Energideklaration	24
6.4 Energirådgivning.....	25
6.5 Energianalys.....	26
6.6 Energieffektivisering.....	27
6.7 Laststyrning	28
6.8 Serviceavtal	28
6.9 Energitjänsteavtal för drift och underhåll	29
6.10 Prestationsavtal	30
6.11 Funktionsavtal.....	31
6.12 Sammanfattning	32
7 Finns det hinder för konkurrensen?	35
7.1 Allmänt.....	35
7.2 Upphandlingsreglerna	36
7.3 Kommunallagen och konkurrenslagstiftningen	37
7.4 Övriga perspektiv	40
7.5 Hinder p.g.a. marknadens funktioner.....	41
7.6 Inga hinder	43
7.7 Sammanfattning	43

8	Vad missgynnar eller gynnar marknaden?	45
8.1	Vad missgynnar?	45
8.2	Vad gynnar marknaden?	46
8.3	Hur kan man avlägsna hinder för konkurrensen?	46
8.4	Sammanfattning	48
9	Referenser	49
	Bilaga 1 – Enkät svar om vissa segment	51
	Bilaga 2 – Enkäten	63
	Bilaga 3 – Utskick med intervjufrågor	67

1 Sammanfattning

Denna utredning bygger på dels en webbenkät som skickades ut till företag verkssamma på marknaden för energitjänster, dels på intervjuer med enskilda företag. Avsikten har varit att någorlunda representativt återge rådande uppfattningar bland företagen på marknaden för energitjänster. Eftersom man kan utgå ifrån att **uppfattningar ofta styr handlingar** finns det anledning att hålla fokus på uppfattningarna och på detta sätt bidra till kunskapen om drivkrafterna för företagens agerande på marknaden.

Marknaden för energitjänster består egentligen av **flera marknader** (som i denna utredning kallas segment), men för enkelhetens skull används här den övergripande termen energitjänstemarknaden.

Marknaden för energitjänster har vuxit de senaste två åren, enligt tillgänglig data. Framöver kommer den definitivt att växa. Detta anser den absoluta merparten av de företag som tillfrågats i samband med denna utredning. Denna uppfattning delas oberoende av företagets storlek, huvudman eller huruvida företaget också säljer energi. En växande marknad skapar optimism hos aktörerna och kan antas minska konfliktbenägenheten dem emellan, vilket syns tydligt i enkätsvaren. Det finns så att säga utrymme för alla.

De allra flesta aktörer på den svenska marknaden för energitjänster **upplever konkurrens**. Detta gäller både marknaden som helhet och enskilda segment av den. Endast inom segmentet funktionsavtal (se avsnitt 6.11) förekommer att mer än vart tredje företag inte upplever konkurrens. Uppfattningen bland olika kategorier av företag, dvs. ägarförhållanden, storlek och energiförsäljning, är snarlika inom de allra flesta segment. Det går således inte att dra slutsatsen att vissa kategorier av företag skulle uppfatta förhållandena på marknaden fundamentalt annorlunda än andra kategorier.

I de fall då aktörer uppger att **konkurrens inte förekommer** är anledningarna varierande. I vissa fall handlar det om faktorer som förekommer på alla marknader, som t.ex. mycket långt gången specialisering, dvs. att man valt att verka inom en snäv nisch, ett visst geografiskt område eller mot ett avgränsat kundsegment. I andra fall beror avsaknaden av konkurrens på vissa för energitjänstemarknaden typiska drag, som t.ex. att ett företag slutit ett s.k. prestationsavtal med en viss kommun. Ett sådant avtal innebär ofta att praktiskt taget alla energitjänster då omfattas av avtalet under en viss tid. Också ramavtal för upphandling kan försvåra för i synnerhet mindre aktörer, eftersom ramavtal binder upp beställaren.

Även om konkurrensen är allmänt utbredd på marknaden för energitjänster upplever aktörerna att det **förekommer flera hinder**. Dessa hinder kan grovt taget delas in i hinder som är en konsekvens av lagar eller myndighetsverksamhet samt i hinder som är en följd av marknadens egen utveckling. Vissa bestäm-

melser i lagen om offentlig upphandling, kommunallagen och konkurrenslagen upplevs som problematiska. Andra hinder kan tillskrivas marknadens nuvarande utvecklingsfas, som t.ex. att uppfattningarna om beteendekodex skiljer sig mellan företagen. Även bristande beställarkompetens ses som ett hinder. Inom specifika segment av energitjänstemarknaden påtalas specifika hinder, som t.ex. tillgången till energistatistik eller att regionala energikontor anses utföra uppgifter som egentligen borde överlåtas åt marknaden.

Lagen om offentlig upphandling uppfattas utestänga främst små aktörer, eftersom den offentliga sektorn många gånger slår ihop energitjänster till en större helhet och utlyser sedan detta som ett enda uppdrag. Mindre företag har betydligt svårare än stora att vinna dessa uppdrag. Detta kan dock även uppfattas som en fråga om beställarkompetens.

Flera kommunalägda energibolag kritiska till bestämmelserna i **kommunallagen och konkurrenslagen** som reglerar dessa bolags möjlighet att konkurrera fritt, t.ex. utanför den egna kommunen eller inom sektorer som inte uttryckligen handlar om att sälja energi. Icke-kommunalägda företag kan däremot uppfatta att de kommunalägda bolagen har fördelar p.g.a. sina huvudmän. Följden blir dock att ovissheten kring lagarnas tillämpning har en återhållande inverkan på marknaden, inte minst om det handlar om verksamheter som de kommunala bolagen skulle göra om de var säkra på att det var tillåtet, men som privata aktörer av en eller annan anledning inte vill göra.

Hinder som inte beror på lagstiftning kan vara t.ex. bristande kunskaper hos både beställare och utförare men också t.ex. komplexiteten i själva verksamheten. För att undanröja denna typ av hinder föreslår marknadens aktörer aktivare information från bl.a. Energimyndigheten men även konkreta förenklande verktyg som skulle klargöra kostnader och besparingar på ett entydigt sätt.

Energimyndigheten noterar att det framkommit **flera värdefulla synpunkter** under genomförandet av uppdraget. Dessa synpunkter ämnar Energimyndigheten ta tillvara.

2 Bakgrund

Enligt uppdrag ska Energimyndigheten genomföra en fördjupad analys av konkurrensförhållanden inom olika segment av energitjänstemarknaden. Särskilt ska konkurrensförhållandet mellan å ena sidan energibolag och å andra sidan företag som erbjuder energitjänster analyseras. Även förhållandet mellan kommunalägda bolag och andra företag som erbjuder energitjänster ska analyseras.

I denna utredning är formuleringen ”fördjupad analys” utgångspunkten. Det institutionella ramverket är redan känt, liksom också mycket av själva verksamheten på marknaden, som exempelvis inom vilka segment företagen är aktiva. Energimyndigheten har tidigare analyserat marknaden för energitjänster och kom då fram till att det förekommer konkurrensförhållanden som inverkar hämmande på marknaden.¹ Det huvudsakliga mervärde denna utredning är tänkt att ge är aktörernas egna uppfattningar om vilka förhållanden som faktiskt inverkar hämmande, i den mån sådana faktiskt förekommer.

I den tidigare analysen av marknaden för energitjänster kom Energimyndigheten fram till att det behövs fler affärsmodeller med olika typer av energitjänster med kundernas efterfrågan som central komponent. En väl fungerande marknad för energitjänster är beroende av ett stort och ökande utbud av olika energitjänster från olika aktörer.

Vidare fann den tidigare analysen att drivkrafterna att agera på marknaden ser olika ut beroende på kategori av aktör. Viktiga generella drivkrafter är det ökade behovet och intresset hos kunderna, framdrivet av ett allmänt moderniseringsbehov inom det befintliga byggnadsbeståndet, ökande energipriser och skärpta politiska miljömål eller miljökrav. En drivkraft under stark utveckling är att flera fastighetsägare vill positionera sig som miljöanpassade förvaltare genom att energiklassa sitt fastighetsbestånd.

Även om den tidigare analysen pekade på en i många stycken fungerande marknad med ett diversifierat utbud av tjänster var det ändå sammanfattningsvis

Energimyndighetens bedömning att:

1. Marknaden för energitjänster har långt större potential än vad som hittills uppnåtts
2. Leverantörerna bör arbeta fram fler affärsmodeller och verka för större transparens
3. Beställarnas förståelse för vad energitjänster är och vad de kan leverera är kritiskt för marknadens utveckling
4. Det finns ett behov av fler leverantörer inom komplexa energitjänster
5. Framförallt de större energibolagen bör höja aktiviteten inom energitjänstområdet.

¹ Analys av den svenska marknaden för energitjänster, ER 2011:06

Energimyndigheten konstaterade i den tidigare analysen att dess roll främst är att öka beställarnas förståelse för energitjänster. Energimyndigheten verkar för att strukturera och definiera de olika energitjänsterna samt ge ut rekommendationer inom olika områden, exempelvis när det gäller uppföljning av uppnådd besparing eller vad som bör ingå i en energikartläggning. Energimyndigheten planerar även att ge olika utbildningar, framförallt inom komplexa energitjänster, samt uppdatera analysen årsvis för att löpande följa utvecklingen på energitjänstemarknaden.

3 Inledning

Begreppet energitjänstemarknaden kan i sig vara något missvisande, eftersom det ytterst handlar om flera sinsemellan olika marknader. I detta sammanhang ska dock energitjänstemarknaden uppfattas som en övergripande term, som inrymmer flera olika marknader. Dessa marknader kallas i denna utredning segment. Ytterst få företag är dock aktiva inom samtliga segment och företag verksamma inom olika segment möter skilda villkor och har skilda förutsättningar. I denna utredning används dock genomgående begreppet energitjänstemarknaden, eftersom det trots detta existerar en del gemensamma nämnare samtidigt som gränsdragningen mellan vissa segment är långt ifrån entydig.

Marknaden för energitjänster är relativt liten, åtminstone mätt i antalet verksamma företag. Det är dock ytterst vanskligt att försöka uppskatta antalet företag på en marknad som inte är klart avgränsad, eftersom antalet beror på var gränsen dras. Exempelvis anger en konsultrapport från år 2009 antalet energitjänsteföretag till 27.² Denna siffra verkar dock gälla en mycket snävt avgränsad del av hela den marknad som i denna utredning betraktas som marknaden för energitjänster. I Energieffektiviseringsutredningens slutbetänkande från år 2008 angavs siffran 3 300, som inkluderar ett stort antal enmansföretag (ca 2000). Denna siffra gäller dock en uppenbart bredare kategori.³ I själva verket torde antalet företag verksamma inom det som här kallas energitjänstemarknaden vara långt mindre, kanske en tiondedel av denna siffra, beroende på gränsdragningar. I samband med denna utredning har Energimyndigheten använt sig av medlemsregister i Energieffektiviseringsföretagen samt Svensk Energi och uppskattar delvis på basen av detta material att antalet aktiva företag på den marknad som analyseras kan uppgå till högst några hundra, men sannolikt närmare ett par hundra. I grunden är dock detta en fråga om definitioner och gränsdragningar.

Inom varje enskilt segment av marknaden är dock antalet aktiva företag betydligt mindre. Av denna anledning ger ett enskilt företags uppfattning eller erfarenhet stort genomslag i en undersökning baserad på procentuella andelar. Följaktligen bereds i denna utredning stort utrymme för företagens egna synpunkter, i sådan form som de själva uttryckt dem. Energimyndigheten vill dock poängtera att det handlar om uppfattningar och erfarenheter hos specifika aktörer och att de däri-

² Task 2.1. *National Report on Energy Service Business in Sweden*. Energy Efficiency Services. Market Development. Energy and energy service companies. Change Best, Lund University 2009. Rapport av Christian Stenqvist och Lars J. Nilsson. Rapporten anger siffran 27 på basen av Lindgren K. (2009). *Transforming the Efficiency Gap into a Viable Business Opportunity: An Evaluation of the Swedish ESCO Experience*. Master Thesis at Department of Technology and Society, Environmental and Energy Systems Studies LTH, Lund University.

³ SOU 2008:110 *Vägen till ett energieffektivare Sverige*. Siffran 3 300 är 2007 års siffra för företag inom tekniks konsultverksamhet inom energi-, miljö- och VVS-teknik (SNI kod 71124 år 2007).

genom inte äger allmän giltighet, men p.g.a. marknadens ringa omfattning kan de bidra till en bättre förståelse för energitjänstemarknadens funktionssätt. Inte minst som kontrast och fördjupning till en undersökning baserad på andelar kan enskilda aktörers perspektiv i verbal form ge en bättre underbyggd undersökning.

Det är även skäl att framhålla att åsikter ofta styr handlingar, dvs. genom att lyssna in åsikter kan man bilda sig en uppfattning om de bakomliggande orsakerna till aktörernas agerande. Man kan t.ex. föreställa sig att en grupp aktörer agerar på ett sätt som går stick i stäv med avsikten bakom det institutionella ramverket. I sådana fall kan en undersökning av aktörernas åsikter ge en klarare uppfattning av drivkrafterna bakom utvecklingen. Det är självfallet inte uteslutet att aktörernas uppfattningar vilar på direkt felaktiga tolkningar av det institutionella ramverket. I sådana fall måste man känna till förekomsten av denna felaktiga tolkning för att kunna nå ut med korrekt information.

Att även studera beställarnas uppfattningar om konkurrensförhållandena kunde vara motiverat. I denna undersökning ägnas dessa dock endast marginell uppmärksamhet av den anledningen att huvudfokus här är enligt uppdraget förhållandet mellan kommunalägda företag och andra företag samt mellan företag med energiförsäljning och företag utan energiförsäljning. Det kan antas att beställarna inte i första hand är engagerade eller ens insatta i denna typ av frågor, utan det primära för deras vidkommande är utbudet av fullgoda energitjänster till konkurrenskraftiga priser, oberoende av det inbördes förhållandet mellan olika kategorier energitjänsteleverantörer. Å andra sidan kunde en fördjupad studie av beställarnas uppfattningar vara motiverat av samma anledning som tidigare nämnts är central i denna utredning, nämligen att uppfattningar ofta styr handlingar. För att bättre förstå den ännu relativt omogna energitjänstemarknadens sätt att fungera kan en fördjupning i beställarnas uppfattningar utgöra ett viktigt bidrag. Den årliga uppföljande analysen av den svenska marknaden för energitjänster som nämns i avsnitt 2 kunde vara ett tänkbart forum för en sådan analys.⁴

Energimyndigheten vill följaktligen betona att det i stor utsträckning alltså handlar om synpunkter och åsikter hos enskilda aktörer på marknaden för energitjänster och att dessa synpunkter och åsikter inte nödvändigtvis delas av Energimyndigheten. Det bör också poängteras att vissa synpunkter rentav kan vara faktamässigt inadekvata, men i detta sammanhang finns ingen ambition på att argumentera mot denna typ av tolkningar hos enskilda aktörer. En slutsats som följer på detta är att olika myndigheter har skäl att notera existensen av sådana uppfattningar och vid behov anpassa sin informationsverksamhet.⁵

⁴ En analys av vissa kundsegments behov har gjorts av Fjärrsyn: *Energitjänster – med kunden i centrum*, Rapport 2012:03.

⁵ Vissa uppenbart felaktiga påståenden i intervjuerna har dock utelämnats.

4 Metod

För detta uppdrag har synpunkter inhämtats direkt från aktörer på marknaden för energitjänster genom dels en enkät, dels intervjuer (se bilaga 2 och 3).

Under maj och juni 2012 skickade Energimyndigheten ut en webenkät till företag samt några branschorganisationer verksamma inom de områden som kan sammanfattas som energitjänster. Antalet företag som enkäten skickades till var 120 och av dessa svarade 52. Alla svarade dock inte på samtliga frågor och ofta är andelen ”icke-svar” hög, upp till 50 % på vissa enskilda frågor. Av denna anledning och eftersom det totala *antalet* svarande är låg är det skäl att undvika alltför långtgående slutsatser på basen av denna enkät. Trots dessa reservationer är det Energimyndighetens bedömning att enkätsvaren ger information med acceptabel precision för att man ska kunna få en uppfattning av dagsläget.

Utöver enkäten gjorde Energimyndigheten 23 intervjuer med företag verksamma på den svenska marknaden för energitjänster. Dessa företag fanns med även bland de som fick sig en enkät tillskickad. Energimyndigheten strävade efter en någorlunda jämn fördelning av olika typer av företag (t.ex. kommunalägda företag och andra), men i övrigt var urvalet slumpmässigt. Intervjuerna genomfördes under sommaren 2012, dvs. under semesterperioden, vilket antagligen hade en inverkan på deltagandet.

Det finns ingen entydig definition på begreppet energitjänstemarknad och här har Energimyndigheten följt den indelning i segment som gjordes i Energimyndighetens rapport ”Analys av den svenska marknaden för energitjänster”,⁶ men självfallet är även andra indelningar möjliga.⁷

Segmenten som energitjänstemarknaden indelats i är följande:

- 1 Energistatistik (detaljerad information om slutanvändares energianvändning)
- 2) Energikartläggning/energibesiktning (genomgång av energianvändning i byggnader eller system)
- 3) Energideklaration (verktyg för att fastställa energianvändningen och föreslå åtgärder till minskad användning)
- 4) Energirådgivning
- 5) Energianalys (utgående från energikartläggning eller -besiktning föreslås åtgärder)
- 6) Energieffektivisering (själva genomförandet av energibesparande åtgärder)

⁶ ER 2011:06

⁷ För en detaljerad diskussion om olika typer av energitjänster, se Adilipour & Göras Königsson (2012).

- 7) Laststyrning (jämnar ut eller förändrar effektuttaget eller energianvändningen över tid)
- 8) Serviceavtal (säkerställer energileveranser eller funktioner i byggnad eller energikrävande system)
- 9) Energitjänsteavtal för drift och underhåll (som ovan, men med större ansvarstagande, inkl. drift och service, samt att energitjänsteföretaget får del av besparingarna)
- 10) Prestationsavtal (Energitjänsteföretaget tar helhetsgrepp ur energiperspektiv och får del i kostnadsbesparingar över avtalad nivå och delar på risk (t.ex. EPC). Här ingår även incitamentsavtal, avtal för delad besparing och garanterad förbrukning)
- 11) Funktionsavtal (dvs. levererad nytta i stället för såld mängd energi).

Svaren är i sin tur grupperade efter tre **kategorier företag**:

- 1) Företagens ägarstruktur,
- 2) Storlek
- 3) Huruvida företagen även är energileverantörer.

Den förstnämnda kategorin delar in företagen i grupperna kommunalägda och ”andra”, den andra kategorin i grupperna små, medelstora och stora företag medan den sista kategorin delar in företagen i grupperna sådana som har energiförsäljning och sådana som inte har det. De två första indelningarna bygger på företagens egna svar i enkäten, medan den sistnämnda indelningen gjorts av Energimyndigheten efter kontroll.

Att dela in företagen efter storlek ingår visserligen inte explicit i uppdraget, men Energimyndigheten bedömer att beaktandet av denna aspekt tillför värdefull information.

För att deltagarna ska kunna räkna med anonymitet har svaren kodats. Avsikten är dock att kodningen ska vara sådan att läsaren omedelbart kan se huruvida det handlar om ett kommunalt energibolag eller annat, huruvida bolaget är stort, medelstort eller litet samt huruvida bolaget säljer energi eller inte. I vissa fall förekommer att en intervjuad person vid ett företag också är representant för en branschorganisation. I sådana fall görs där det är möjligt en distinktion mellan uttalanden beträffande företaget och beträffande branschen. Det är också skäl att notera att citaten från enskilda aktörer kan härstamma från såväl intervjuer som fritextsvar i enkäten. Någon distinktion har inte bedömts vara nödvändig i detta fall.

Kodningen har skett enligt följande: Den första bokstaven i varje kod anger huruvida företaget är litet (L), medelstort (M) eller stort (S). Den andra bokstaven anger huruvida det rör sig om ett kommunalägt bolag (K) eller annat (A). En tredje bokstav, E, har lagts till enbart ifall bolaget säljer energi. Den efterföljande numreringen har skett för att kunna identifiera enskilda företag på basen av källmaterialet. Energimyndigheten behåller denna förteckning eftersom ett namngivande av företag saknar allmänt intresse i detta fall.

Tabell 4.1. Koder på deltagande företag.

Kod	Innebörd
LA + nummer för identifiering	Litet (1-49 anställda) icke-kommunalt företag, utan energiförsäljning
LKE + nummer för identifiering	Litet (1-49 anställda) kommunalägt bolag med energiförsäljning
MA + nummer för identifiering	Medelstort (50-249 anställda) icke-kommunalt företag utan energiförsäljning
MKE + nummer för identifiering	Medelstort (50-249 anställda) kommunalägt bolag med energiförsäljning
SA + nummer för identifiering	Stort (> 250 anställda) icke-kommunalägt företag utan energiförsäljning
SAE + nummer för identifiering	Stort i(> 250 anställda) icke-kommunalägt företag med energiförsäljning
SKE + nummer för identifiering	Stort (> 250 anställda) kommunalägt bolag med energiförsäljning
BO + nummer för identifiering	Branschorganisation

5 Hur uppfattas konkurrensen på marknaden för energitjänster?

5.1 Utvecklingen på marknaden

I intervjun tillfrågades företagen huruvida de upplever att det finns konkurrens på energitjänstemarknaden. Knappt 80 procent (18/23) svarade att konkurrens förekommer i varierande omfattning. Hälften av de intervjuade (12 företag) sade att konkurrens finns och att den är på en för dem ”lämplig” nivå, dvs. inte särskilt hård men inte heller obefintlig. Detta är dock allmänna slutsatser om hela marknaden, medan slutsatserna för enskilda segment av marknaden avviker. Större företag verkar dock lättare kunna observera skillnader i konkurrensen inom olika segment av energitjänstemarknaden.

En knapp tiondedel av de intervjuade företagen (2 företag) sade att de inte känner av någon konkurrens alls. Detta kan förklaras t.ex. av att företaget sökt sig till en nisch där inga konkurrenter verkar.

Vi upplever ingen konkurrens över huvud taget med tanke på att vi gör det som ingen annan känner för att göra. (MKE10)⁸

De kommunala energibolagen anser i regel att marknaden präglas av konkurrens. De uppfattar att risken att någon privat aktör blir undanträngd p.g.a. deras aktivitet är liten. Däremot är det uppenbart att kommunala bolag har andra ingångar till kunderna än övriga aktörer. Det förekommer dock samarbete mellan kommunala bolag och små företag, t.ex. då kommunala bolag handlar upp vissa specifika tjänster.⁹

Nedan ges två exempel på stora kommunalägda bolags perspektiv:

Idag går det att bedriva och utveckla energitjänster. Konkurrensen finns, men marknaden är inte så överetablerad att det huggs över jobben. Jag tror inte att våra kunder är uppringda leverantörer för energitjänster. Att bara prata med en kund kan vara ett stycke arbete. Där är vi inte i energibranschen idag. Det är så man arbetar inom konsultbranschen. (SKE6)

Det är stor efterfrågan och många aktörer bjuder ut olika typer av energitjänster. Många vänder sig till oss per automatik genom ordinarie kundkontakter. Vi deltar inte om kunden vill ha EPC-upphandlingar.¹⁰ Däremot erbjuder vi hjälp att utvärdera upphandlingar. Vi har god koll på konkurrenternas priser och agerar för att inte ligga för högt eller för lågt. Vi som fristående aktiebolag med politisk ledning är alltid lite under lupp av konkurrenterna. Vi verkar i hela Sverige, även med energitjänster och har inte bara egna kunder. Vi har samarbetspartners runt om i landet och främjar på så sätt lokala energitjänstemarknader. (SKE8)

⁸ Detta bolag uppger dock att man möter konkurrens inom vissa andra segment.

⁹ SKE2.

¹⁰ Energy Performance Contract, dvs. en form av prestationsavtal.

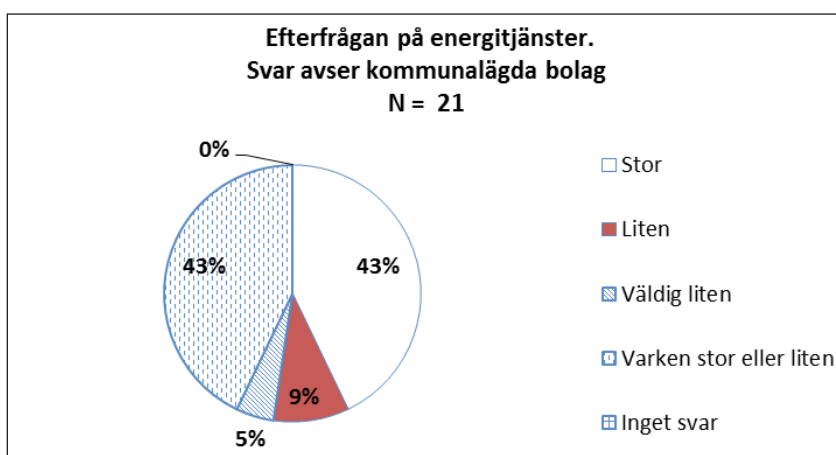
Flera mindre företag anser däremot att konkurrensen med de kommunala eller stora bolagen är stor eftersom dessa håller på att bilda avdelningar som erbjuder energitjänster – ett påstående som bekräftas av några intervjuade kommunala energibolag.¹¹ Kommunala energibolag har liksom andra företag som säljer energi en konkurrensfördel i och med att de har tillgång till kundernas energistatistik. Därutöver har de kommunala bolagen en speciellt stark position inom den egna kommunen. Detta gör det lättare för dem att rikta in sig på kunder med stor energibesparingspotential. Med hjälp av energistatistiken kan de kommunala bolagen och andra företag som säljer energi se vilka kunder som har hög energiförbrukning och ta kontakt med dessa för att sälja anpassad energieffektivisering. Mindre företag har inte tillgång till denna statistik utan får skapa sin egen marknad genom att själva leta upp lämpliga kunder och ta kontakt med dem.

Två av de intervjuade företagen nämnde regionala energikontor som direkta konkurrenter.¹² Energitjänstkontor uppges åtminstone indirekt fördela jobb till företag som sysslar med energitjänster. Idag gör vissa energikontor energikartläggningar själva, vilket kan ta jobben från energitjänsteföretagen. Å andra sidan är detta en gråzon, eftersom energikontorens verksamhet stimulerar hela marknaden.¹³

Konkurrensen kan komma att öka i framtiden eftersom marknaden fortfarande är i utvecklingsfasen. ”Man kan även tala om en nytändning på marknaden.”¹⁴

Vi känner av konkurrensen, men inte till den grad att den kan uppfattas som besvärande. Men jag tror att konkurrensen kommer att öka. Sverige ligger bra till när det gäller belysningseffektivisering jämfört med övriga Europa. Vi ser med tillförsikt på framtiden och är inte särskilt oroade över konkurrensen just nu. (LA20)

I enkäten fick företagen svara på en fråga om efterfrågans storlek på energitjänstemarknaden. I figurerna 5.1 och 5.2 nedan redovisas svaren enbart utgående från huruvida företaget är kommunalägt eller inte.



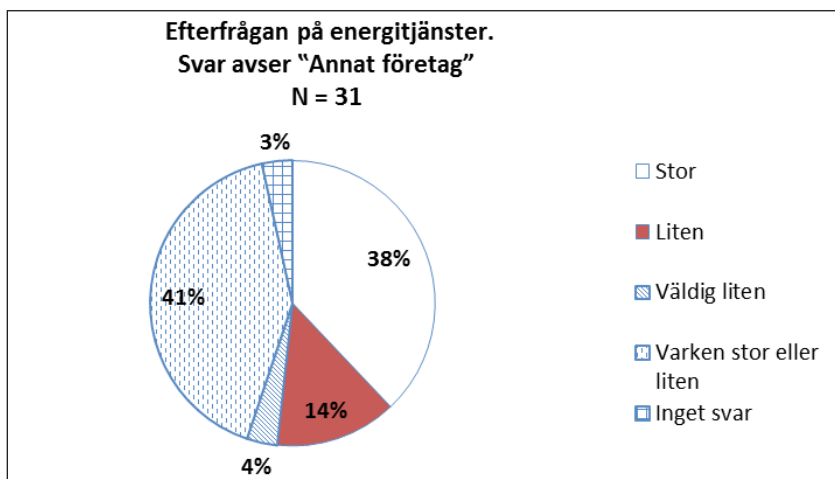
Figur 5.1. Efterfrågan på energitjänster.

¹¹ Exempelvis LKE5 och MKE10.

¹² LA17 och LA10.

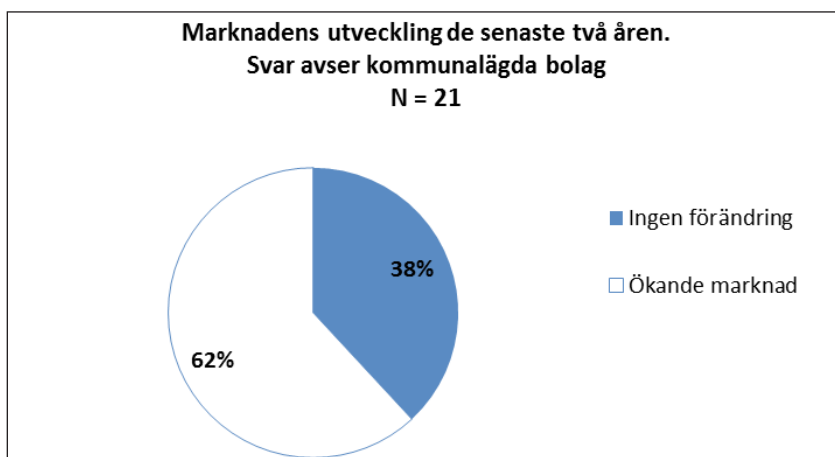
¹³ LA17.

¹⁴ SAE5.

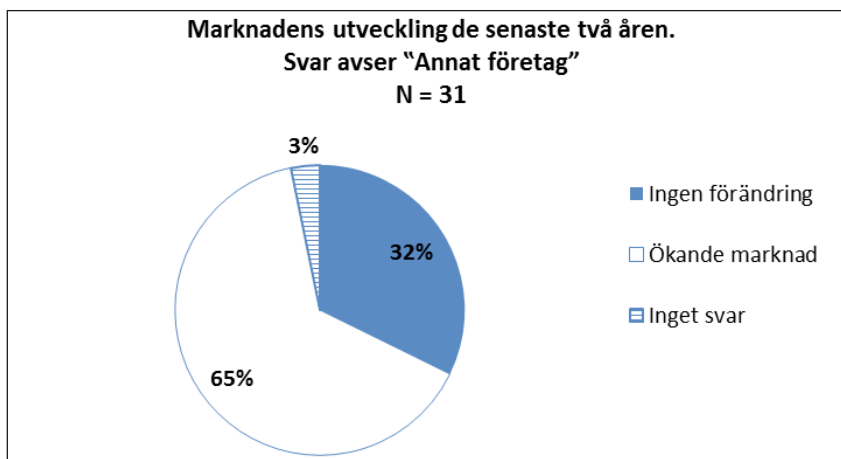


Figur 5.2. Efterfrågan på energitjänster.

Det förekommer inga nämnvärda skillnader mellan kommunalägda bolag och andra i synen på efterfrågans storlek. Inte heller föreligger det någon betydande skillnad mellan dessa båda grupper beträffande deras syn på marknadens utveckling de senaste två åren, vilket framgår ur figur 5.3 och 5.4 nedan.

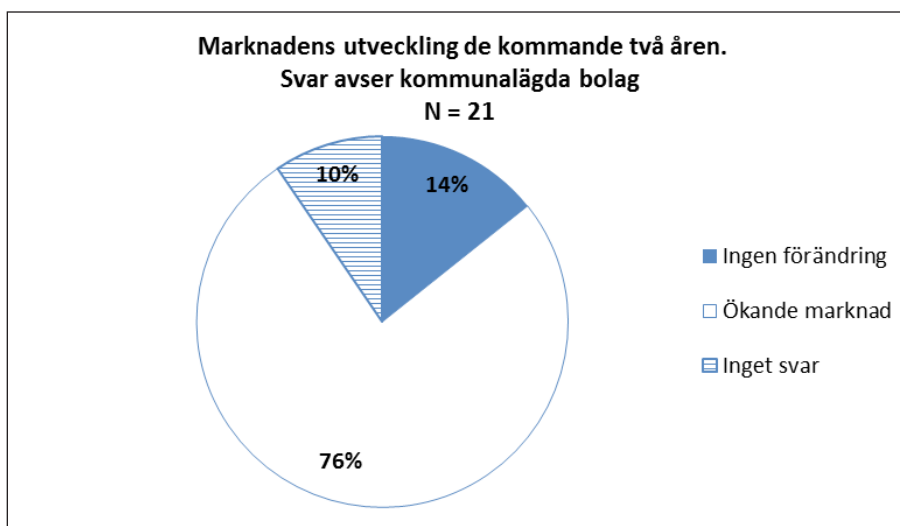


Figur 5.3. Marknadens utveckling de senaste två åren, kommunalägda bolag

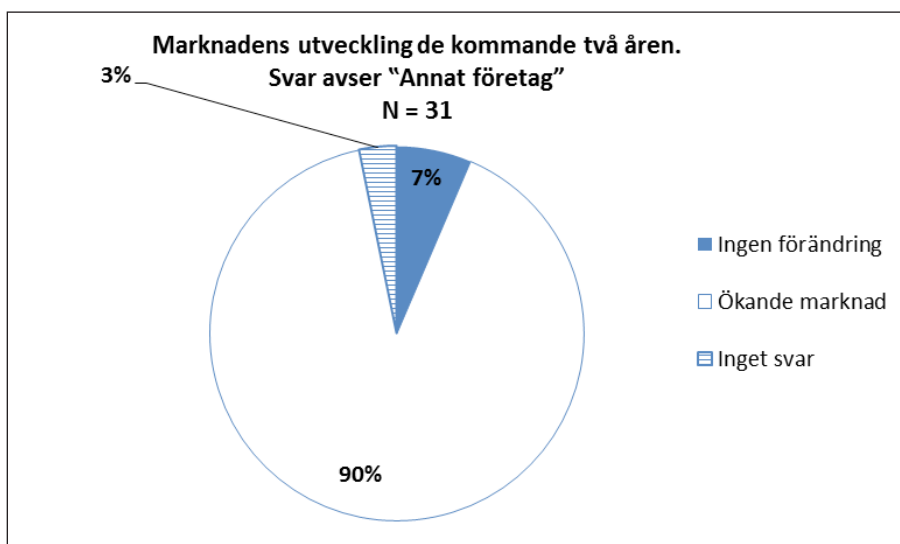


Figur 5.4. Marknadens utveckling de senaste två åren, annat företag

Här redovisas av utrymmesskäl inte i detalj för svarsfördelningen enligt företagens storlek eller huruvida de säljer energi eller inte, men även då är fördelningen i stora drag densamma, dvs. merparten av företagen anser att marknaden ökat, medan omkring en tredjedel inte upplevt någon förändring. Praktiskt taget inget företag uppfattade att marknaden skulle ha minskat. Denna utveckling bedöms fortsätta, vilket framgår ur figur 5.5 och 5.6 nedan.



Figur 5.5. Marknadens utveckling de kommande två åren, kommunalägda bolag



Figur 5.6. Marknadens utveckling de kommande två åren, annat företag.

En överväldigande majoritet av såväl kommunalägda som andra bolag bedömer att marknaden för energitjänster kommer att öka under de närmaste två åren. Görs indelningen enligt bolagens storlek eller huruvida de säljer energi eller inte fås grovt taget samma svarfördelning, dvs. ingen grupp avviker från de övriga i detta hänseende.

Marknaden för energitjänster kan inte betraktas som statisk, utan befinner sig i ständig förändring. Som ett exempel på detta kan nämnas att hushåll från och med oktober 2012 har fått möjlighet till timmätning av elförbrukningen, vilket innebär att marknadspotentialen för energitjänster inom denna konsumentgrupp ökar.

5.2 Beställarkompetensen

Det är på sin plats att nämna något om beställarkompetensen, eftersom denna fråga också påverkar konkurrenssituationen. På basen av de enkätsvar som Energimyndigheten har fått, kan man säga att den allmänna bedömningen är att beställarnas kunskap är bristfällig. Detta är en betydande majoritet företag ense om, oberoende av vilken kategori de tillhör. Ytterst få företag bedömer beställarkompetensen som god, medan något fler, men dock en klar minoritet, bedömer den som tillräcklig. Av utrymmesskäl utelämnas detaljerna här.

Ett litet företag uppgav sig ha erfarenhet av att energitjänster är svåra att definiera och prissätta för beställaren om denna inte har ett helhetsbegrepp på hela den fastighet som är föremål för beställningen. En beställare som utan en organisation för energifrågor går in och köper energitjänster baserade på lägsta pris och utan en tydlig beskrivning av vad som egentligen ska utföras, kommer inte att hamna rätt.¹⁵

Marknaden består av två typer av beställare, nämligen de med egen organisation för energifrågor och de utan. Deras behov och förutsättningar för att konkurransutsätta sina entreprenörer är helt olika. De kunder som inom sin organisation har folk som jobbar med energifrågor kan också upphandla energientreprenader under konkurrens. De tar själva fram de åtgärder som ska utföras och gör en beskrivning på vilken sedan flera entreprenörer kan kalkylera. Därefter står beställaren själv för de justeringar, intrimningar och uppföljningar som behöver utföras. Entreprenören står för en entreprenad med en tydlig omfattning och beställarens energiresurs sköter resten. Beställare utan organisation har svårare att konkurransutsätta sina entreprenader. De behöver mer hjälp med hela processen från utvärdering och val av åtgärder till intrimning och uppföljning av utfall.

Det finns ett stort behov av energitjänster, men efterfrågan är inte alltid lika stor. Detta beror på att kunder som har ett behov inte har förmågan att se behovet. De ser inte sina besparingspotentialer och eftersom de inte ser dem så går de inte heller och frågar efter någon som kan lösa deras problem. (LA7)

¹⁵ LA13

5.3 Sammanfattning

På basen av dessa enkätsvar kan man dra slutsatsen att det råder så gott som fullständig samsyn mellan marknadens aktörer beträffande utvecklingen, både den som skett och den som förväntas ske. Med andra ord kunde man säga att stämningen på den svenska marknaden för energitjänster överlag är förhoppningsfull, vilket måste ses som en viktig bakgrundsfaktor vid en detaljerad analys av förhållandena på marknaden.¹⁶ Beställarkompetensen anses dock behöva fortsatt utveckling.

¹⁶ Ibland kan en jämförelse av energitjänstemarknaden i olika länder öka förståelsen för utvecklingen. Detta skulle dock ligga utanför ramen för denna utredning. En intressant undersökning är dock Elin Dahl (2012) *Energy companies becoming energy service providers. A comparative study between Denmark and Sweden*, Master Thesis, Technical University of Denmark and Linköping University.

6 Konkurrensen inom olika segment av energitjänstemarknaden

I enkäten efterfrågades hur stor konkurrens företagen uppfattade att de möter inom sitt verksamhetsområde. Nedan ges en översikt över de huvudsakliga resultaten, där varje segment redogörs för sig. Antalet svar varierar mellan de olika segmenten beroende på om den svarande bedömt sig ha verksamhet i segmentet eller inte. Det segmentsindelade perspektivet på marknaden bedöms som nödvändigt eftersom marknadsmognad, konkurrenssituation, upplevda hinder etc. varierar kraftigt mellan de olika segmenten. Fler resultat finns i bilaga 1.

De kommentarer som företagen lämnat tyder på att vissa segment ger upphov till betydligt fler reaktioner än andra. Detta måste tas i beaktande vid en fortsatt diskussion om eventuella förändringar av regelverket.

Konkurrensförhållandena varierar inom de olika segment av energitjänstemarknaden som Energimyndigheten specifikt undersökt. Det är skäl att poängtera att anledningen till att en del företag inte besvarat frågor beträffande konkurrensen inom ett specifikt segment ofta beror på att de inte har verksamhet inom segmentet. Av denna anledning räknas dessa företag bort inom varje enskilt segment för att på så sätt kunna fastställa proportionen mellan företag som uppger sig möta och företag som inte uppger sig möta konkurrens.

Nedan redogörs enbart för andelen svarande som inte möter konkurrens. De övriga möter konkurrens, eftersom de som inte besvarat frågan för något specifikt segment alltså har räknats bort och statistiken korrigerats därefter.

6.1 Energistatistik

Att leverera kundens egna energidata går under namnet energistatistik. Det kan vara antingen energileverantören eller en tredje part som levererar, i allmänhet i elektronisk form. Själva produkten kan variera från enkla sifferserier till avancerade uppföljningssystem med möjlighet att över tiden skapa energiprofiler för specifika byggnader.

Tabell 6.1. Konkurrens inom energistatistik

Typ av företag	Andel som inte upplever konkurrens	Antal (totala antalet som svarade inom parentes)
Kommunalägt	10 %	2 (20)
Annat (icke-kommunalägt)	16 %	3 (19)
Små	18 %	2 (11)
Medelstora	18 %	2 (11)
Stora	5 %	1 (17)
Säljer energi	8 %	2 (24)
Säljer inte energi	21 %	3 (15)

Urvalet företag som enkäten baserar sig på är, såsom tidigare nämnts, litet vilket beror på att antalet aktörer på marknaden är litet. Följaktligen påverkas dessa procentsatser betydligt av enskilda svar. Dock är andelen svarande som säger sig inte uppleva konkurrens ganska låg (högsta värdet är 21 %). Skillnaden i procentsatser de olika kategorierna av företag emellan är alltför liten för att generaliserande slutsatser ska kunna dras. Sålunda finns det inte belägg – på basen av Energimyndighetens enkät – för att det i det stora hela skulle saknas konkurrens inom marknadssegmentet energistatistik eller att det skulle förekomma betydande skillnader mellan hur olika typer av företag uppfattar situationen. Å andra sidan kan man resonera att frågan om konkurrens inom segmentet energistatistik är speciellt känslig, eftersom företag som säljer energi har en unik tillgång till information om sina kunders energianvändning. På så sätt kan de få ett försprång gentemot andra aktörer vid erbjudande av energitjänster. Här ges ett svar från ett litet icke-energisäljande företag som exempel:

Fjärrvärmebolag som äger fjärrvärmecentraler motverkar passivt eller aktivt energieffektivisering. Vi anser att energibolagen skulle vara skyldiga att lämna ut energistatistik gratis för att förbättra konkurrensen. I dagsläget har de försprång gentemot andra energitjänsteföretag i och med att de är ensamma om att veta vilka kunder som är "lönsamma". (LA3)

Ett stort företag, också det utan egen energiförsäljning, säger ungefär samma sak:

Jämfört med energibolag som har en stor kundbas när det gäller energiförsäljning som de kan merförsälja energitjänster till, har vi svårare att hålla kundkontakten med liknande kunder eftersom de är sällanköpskunder hos oss. (SA5)

En branschorganisation är inne på liknande tankegångar:

De kommunala bolagen har en konkurrensfördel i och med att de har tillgång till energistatistik, vilket våra medlemmar inte har. Den energistatistiken släpper de inte. Vi får exempelvis inte tidmätning på fjärrvärme eller el av dem. Man spelar helt enkelt på två olika planer, vilket inte är acceptabelt. De har en kunskap som de tjuvhåller på något sätt. Utifrån denna statistik kan de välja kunder med stora energibesparingspotentialer och de kan komma med förslag till kunderna. De har ju hela bilden klar. (BO1)

Energisäljande företag tenderar dock att argumentera annorlunda:

Kunden har tillgång till sina mätdata genom olika gränssnitt, exempelvis Energikonto. (SAE3)

Inga direkta konkurrenshinder. En betydande del av tjänsterna till privatkunder kommer att basera sig på uppgifter om kundernas elförbrukning. Det är därför viktigt att säkerställa tillgång till mätdata på tillräckligt detaljerad nivå, på ett effektivt sätt. (SAE2)

Energibolagen har en fördel att de har mycket användbar statistik men å andra sidan finns idag många bra möjligheter att få tillgång till statistik. (SKE7)

Man kan naturligtvis fråga sig om företag som säljer energi har anledning att uppförstora förekomsten av konkurrens. Endast 10 % av de kommunalägda bolagen, som alla säljer energi, och 8 % bland alla företag som säljer energi svarar att de inte möter konkurrens inom detta segment.

Inom detta segment är det inte orimligt att anta att energibolag med tillgång till energistatistik om sina kunder helt enkelt dominerar marknaden på mindre orter och därigenom de facto utestänger konkurrens. Det skulle i sådana fall inte finnas företag som ens försöker ta upp konkurrensen. En lösning kunde, enligt ett enkät-svar, vara att energistatistik skulle vara en offentlig handling så att även andra än energibolagen skulle ha tillgång till den. Här uppstår dock frågor kring äganderätt och integritet. En medelväg kunde vara att användarna är välinformerade att de har tillgång till sin egen statistik.¹⁷

En förutsättning är dock att man som företag nått kompetensen att kunna hantera statistiken, vilket i synnerhet flera mindre företag kan sakna, även om de skulle ha tillgång till statistiken.¹⁸

Ur konkurrenssynpunkt är leveransen av energistatistik komplex eftersom den hänger så tätt samman med själva energileveransen. Det vore önskvärt att nå en situation där all energidata är enkel för kunden att få tillgång till i ett standardiserat format. Detta både för att stödja införande av uppföljningssystem i olika former men även eftersom tillgången till relevant data med tillräckligt hög upplösning är en nödvändig grundförutsättning för nästan alla andra energitjänster. Kostnaden för administration/hantering av energidata från energileverantörens sida måste vara rimlig och schabloniserad.

6.2 Energibesiktning/energikartläggning

Att göra en genomgång av kundens anläggning utifrån historiska data och teknisk/organisatorisk besiktning kallas för energikartläggning. Den ska innehålla både en nulägesanalys och förslag till förbättringar. En energikartläggning kan levereras som egen tjänst eller vara en del i en större leverans (exempelvis EPC).

Tabell 6.2. Konkurrens inom energibesiktning/energikartläggning

Typ av företag	Andel som inte upplever konkurrens	Antal (totala antalet som svarade inom parentes)
Kommunalägt	5 %	1 (19)
Annat (icke-kommunalägt)	19 %	4 (21)
Små	15 %	2 (13)
Medelstora	10 %	1 (10)
Stora	12 %	2 (17)
Säljer energi	9 %	2 (22)
Säljer inte energi	17 %	3 (18)

¹⁷ LA3

¹⁸ SKE2

Segmentet energikartläggning har inte rönt tillnärmelsevis lika intensiv respons som segmentet energistatistik. Det verkar dock finnas vissa snedvridningar på marknaden, som dock inte är av institutionell karaktär.

Marknaden kan uppfattas som svår, eftersom det varierar mycket hur en energikartläggning ser ut.¹⁹ Också företagets storlek spelar en roll:

Ett hinder är att de stora energibolagen går ut och erbjuder energikartläggningar. De har möjlighet att gå till ett företag med tio man för att göra en kartläggning. Jag som konsult kan inte göra så. (LA10)

Energimyndigheten har sett, inte minst från arbetet med energikartläggningsstödet, att energikartläggningar kan variera mycket i kvalitet men även i ändamålsenlighet. Även om konkurrenssituationen i form av företag som erbjuder energikartläggningar är god så är situationen som beställare svår. En kartläggning är ofta den första energitjänst man beställer och syftet/målet är ofta oklart vid beställningstillfället. Att tillse att en gemensam grund för vad som är lägsta godtagbara standard samt att alla kartläggningar blir beslutsunderlag snarare än tekniska genomgångar skulle enligt energimyndigheten tjäna marknadens konkurrensförutsättningar väl.

6.3 Energideklaration

En energideklaration innehåller, förutom en kartläggning/analys, även det formella arbetet med att beställarens fastighet blir energideklarerad. Energideklaration ska utföras av certifierade energiexperter och är därför den enda energitjänst som innehåller moment av certifiering.

Tabell 6.3. Konkurrens inom energideklarationer

Typ av företag	Andel som inte upplever konkurrens	Antal (totala antalet som svarade inom parentes)
Kommunalägt	0 %	0 (11)
Annat (icke-kommunalägt)	22 %	4 (19)
Små	10 %	1 (10)
Medelstora	14 %	1 (7)
Stora	15 %	2 (13)
Säljer energi	7 %	1 (15)
Säljer inte energi	20 %	3 (15)

Det är skäl att notera att det bland intervjuerna som gjordes i samband med denna utredning framgick att det på marknaden förekommer betydande skillnader i kvaliteten på energideklarationerna, vilket i vissa aktörers ögon skapat osäkerhet och ovilja bland kunderna att beställa energideklarationer.²⁰ Det talas också om ett designfel i upplägget som påverkar konkurrensen:

¹⁹ SKE8.

²⁰ LA12.

[Energideklarationen] är ett spel för galleriorna, anser jag. I dessa deklara-
tioner tas det inte hänsyn till den installerade effekten i anläggningen. Dessa
deklarationer utgår från märkeseffekt på motorer och detta är fel. Det är den
aktuella förbrukningen som är viktig för hur fastigheten mår./.../ Jag anser
inte att saneringsföretag ska hålla på med deklara-
tioner, eftersom dessa inte
har utbildning eller kunskap för det. Det ska vara en elektriker som utför mät-
jobben /.../ (LA10)

Jag anser att energideklara-
tioner som inte görs någonting av [p.g.a. låg kva-
litet] är vår största konkurrent. (LA12)

Det är på sin plats att tillägga att regelverket för energideklara-
tioner ändrades medan intervjuerna för denna utredning fortfarande pågick. Enligt Boverkets
nya bestämmelser ska det i regel ske tillsyn på plats i den byggnad för vilken en
deklaration görs. Denna ändring i regelverket återspeglas inte nödvändigtvis i
intervjuerna och flera svar utgår antagligen från de gamla reglerna. Då ett nytt
regelverk nyss införts är det för tidigt att ge förslag på ytterligare åtgärder för att
förbättra konkurrensen.

6.4 Energirådgivning

Energirådgivning finansieras eller utförs utan vinstintresse av offentliga institu-
tioner. Dessa ska inte konkurrera på marknaden. Den typiska utföraren är en kom-
munal energi- och klimatrådgivare.

Tabell 6.4. Konkurrens inom energirådgivning

Typ av företag	Andel som inte upplever konkurrens	Antal (totala antalet som svarade inom parentes)
Kommunalägt	6 %	1 (17)
Annat (icke-kommunalägt)	14 %	3 (22)
Små	14 %	2 (14)
Medelstora	11 %	1 (9)
Stora	6 %	1 (16)
Säljer energi	5 %	1 (21)
Säljer inte energi	17 %	3 (18)

Även om det i detta fall förekommer relativt sett stora variationer inom katego-
rierna överstiger inte andelen svarande som uppger att de inte möter konkurrens
17 %, vilket kan tolkas som att konkurrens är det vanliga tillståndet, även om det,
som nedanstående kommentar från ett litet företag gör gällande, kan vara långt
ifrån problemfritt:

*Många olika bidragssystem/program som lokalt skapar små öar/intresse-
grupper som är svårt att konkurrera med. Samt en otydlig roll för vad energi-
rådgivningen får, skall och kan göra. (LA4)*

Också de regionala energikontorens roll kommenteras:

Ibland kan regionala energikontor erbjuda liknande tjänster i projektform. (LA17)

Även om det inte nödvändigtvis behöver vara enbart negativt att regionala energikontor utför uppgifter som marknaden normalt förväntas kunna sköta, kan det vara skäl att ta reda på i vilken utsträckning detta verkligen sker. Ur konkurrenssynpunkt är det viktigt att rågången mellan offentligt och privat är tydlig. De kommunala energi- och klimatrådgivarna har som uppgift att uppmuntra till energieffektiva val men deras verksamhet får inte snedvrider konkurrensen till privata konsulters nackdel.

6.5 Energianalys

Energianalys är en tjänst som utifrån existerande information (exempelvis kartläggning) ger rekommendationer om vidare åtgärder.

Tabell 6.5. Konkurrens inom energianalys

Typ av företag	Andel som inte upplever konkurrens	Antal (totala antalet som svarade inom parentes)
Kommunalägt	0 %	0 (16)
Annat (icke-kommunalägt)	17 %	4 (23)
Små	6 %	1 (16)
Medelstora	11 %	1 (9)
Stora	14 %	2 (14)
Säljer energi	5 %	1 (19)
Säljer inte energi	15 %	3 (20)

Energianalys är ett något svårdefinierat segment och det är möjligt att de intervjuade eller deltagarna i enkäten inte har någon entydig uppfattning om vad det handlar om. Man kan således fråga sig om det är ett vanligt förekommande problem att segmentet är underprioriterat.

Vi erbjuder gratisutbildningar till konsulter, som sedan inte dyker upp eftersom de inte har tid. Detta är ett hinder för effektivisering och utveckling. En amatör kan inte komma och arbeta med stora anläggningar utan en utbildning. Dagens konsulter är stressade och har väldigt lite tid att närvara på sådana utbildningar. Ekonomin spelar också en betydande roll här. Konsulter vill att vi ritar ritningar åt dem eftersom de inte har möjlighet att komma på utbildningar, men detta har vi inte resurser till. (LA20)

För att energianalys ska fungera väl måste det finnas tillgång till bra grundmaterial att utgå ifrån, vilket innebär att de slutsatser som drogs gällande energikartläggningar (avsnitt 6.2) gäller även här.

6.6 Energieffektivisering

Segmentet energieffektivisering är svårt att definiera entydigt och många gånger ingår delar av andra segment i detta. Det är följaktligen möjligt att deltagarna i enkäten uppfattat att frågan redan besvarats i ett annat sammanhang. Enligt den indelning som gjordes i Energimyndighetens rapport ER 2011:06 är energieffektivisering ”själva genomförandet av energibesparande åtgärder”.

Tabell 6.6. Konkurrens och energieffektivisering.

Typ av företag	Andel som inte upplever konkurrens	Antal (totala antalet som svarade inom parentes)
Kommunalägt	0 %	0 (14)
Annat (icke-kommunalägt)	18 %	4 (24)
Små	6 %	1 (15)
Medelstora	13 %	1 (8)
Stora	13 %	2 (15)
Säljer energi	6 %	1 (16)
Säljer inte energi	14 %	3 (22)

Anledningen till att konkurrensen inte utvecklats kan ibland ligga på en helt annan marknad än den för energitjänster:

Det är inte förbrukare som är skyldiga till att produkter inom industrin som exempelvis pumpar, fläktar och motorer inte är energieffektiva, utan det är tillverkare och importörer. Detta skapar ett hinder för konkurrens inom industrin. (LA9)

Det är ont om kompetent personal. Det är just inom driften och vissa åtgärder som det är svårt att hitta rätt kompetens. Ventilation och styrsystem är kritiska för att kunna göra energieffektivisering och det är just där som kompetensen saknas. (SKE6)

Energieffektivisering är beroende av många lokala, regionala och nationella företag som säljer, installerar, underhåller och optimerar produkter. För att öka konkurrensen krävs att dessa företag får en ökad förståelse för olika produkters energiegenskaper – både som enskilda produkter och som delar av ett system. Kompetensen är idag ojämn inom och mellan branscher vilket innebär att olika branschorganisationer har en nyckelroll i att sprida information och anordna utbildningar. Utifrån ett styrmedelsperspektiv så är tillsynen av att företag uppfyller sina åtaganden i relation till miljöbalken ett viktigt sätt att öka aktörernas fokus på produkters energieffektivitet.

6.7 Laststyrning

Att jämna ut eller på annat sätt förändra effektuttaget över tid kallas för laststyrning.

Tabell 6.7. Konkurrens och laststyrning.

Typ av företag	Andel som inte upplever konkurrens	Antal (totala antalet som svarade inom parentes)
Kommunalägt	10 %	1 (10)
Annat (icke-kommunalägt)	17 %	3 (18)
Små	9 %	1 (12)
Medelstora	14 %	1 (7)
Stora	22 %	2 (9)
Säljer energi	8 %	1 (13)
Säljer inte energi	20 %	3 (15)

Segmentet laststyrning, liksom även segmentet serviceavtal nedan, gav inte upphov till några specifika kommentarer i enkäten och inte heller sådana svar i intervjuerna som skulle kunna härledas till detta segment. Frågan är om dessa segment av marknadens uppfattas som skilda från t.ex. prestationsavtal.

Förutom kompetens kring den utrustning som används i exempelvis produktionen kräver laststyrning tillgång till mätdata. Den egna totala energianvändningen är en beskrivning av grundproblemet, dvs. varifrån last bör flyttas i tiden, så även om ytterligare mätdata kan krävas är rekommendationen kring energistatistik (avsnitt 6.1) viktig även för laststyrning.

6.8 Serviceavtal

Ett engagemang över tid för att säkerställa leverans av energi, eller funktion i en byggnad eller energikrävande system hos kund.

Tabell 6.8. Konkurrens och serviceavtal.

Typ av företag	Andel som inte upplever konkurrens	Antal (totala antalet som svarade inom parentes)
Kommunalägt	12 %	2 (17)
Annat (icke-kommunalägt)	24 %	4 (17)
Små	17 %	2 (12)
Medelstora	23 %	2 (9)
Stora	15 %	2 (13)
Säljer energi	11 %	2 (19)
Säljer inte energi	27 %	4 (15)

6.9 Energitjänsteavtal för drift och underhåll

Energitjänsteavtal för drift och underhåll ingår oftast som en del av existerande drift och underhållsåtaganden. Den besparing som uppstår i samband med energieffektivisering delas i regel i sådana fall mellan leverantör och beställare. Det bör påpekas att energitjänsteavtal för drift och underhåll i sig är ganska vanliga medan avtal med delade besparingar är mer sällsynta.

Tabell 6.9. Konkurrens och energitjänsteavtal för drift och underhåll.

Typ av företag	Andel som inte upplever konkurrens	Antal (totala antalet som svarade inom parentes)
Kommunalägt	17 %	2 (12)
Annat (icke-kommunalägt)	22 %	4 (18)
Små	12 %	1 (9)
Medelstora	25 %	2 (8)
Stora	23 %	3 (13)
Säljer energi	14 %	2 (14)
Säljer inte energi	25 %	4 (16)

Inom segmentet driftsoptimering råder i praktiken nästan ingen konkurrens, inte minst eftersom de allra flesta aktörerna är kommunala energibolag som säljer driftsoptimering till sina fjärrvärmekunder. Enligt ett stort kommunalt bolag är det för närvarande fem energibolag i Sverige som erbjuder driftsoptimering. Å andra sidan är det möjligt att ifall inte de kommunala bolagen skulle erbjuda denna tjänst, så skulle andra kunna ta sig in på marknaden.²¹ Mot bakgrunden av detta påstående är det anmärkningsvärt att de flesta företag i olika kategorier uppger sig möta konkurrens inom segmentet. Detta kan självfallet bero på att definitionen för detta segment är relativt vag och begreppet uppfattas olika av olika aktörer.

Ett medelstort kommunalägt bolag gör dock en lite annan iakttagelse.

Några större kunder har driftavtal med annan part där statistiktjänster ingår. (MKE6)

Ett stort företag utan egen energiförsäljning ser ett strukturellt problem vara anledningen till att marknaden inte utvecklats i enlighet med förhoppningarna.

Det finns inga direkta hinder i konkurrenshänsyn, däremot är mitt intryck att den kommunala sektorn är trögrörlig mot nya affärskoncept, då man är osäker på tillämpning av LOU.²² Ofta vill man som kommun inte vara först med ett nytt affärskoncept. EPC²³ marknaden har dominerats av installationsföretag och de upphandlingsmodeller som finns på marknaden är präglade av detta.

²¹ SKE2.

²² Lagen om offentlig upphandling.

²³ Energy Performance Contracting.

[Vårt företag] släppte för ett par år sedan [namn på koncept] vilket skulle vara en handledning för de som ville ha ett större fokus på energieffektivitet i driftsupphandlingar men mig veterligen har denna handling inte resulterat i en ökad mängd energirelaterade driftupphandlingar. (SA2)

Att på ett naturligt sätt integrera krav på energieffektivisering i drift- och underhållsavtal är på många sätt avgörande för framgång inom energieffektiviseringsområdet. Dels ger det upphov till riktade kartläggningar som fokuserar på problemområden och områden med stor potential och dels vidmakthåller det besparingar som annars enkelt klingar av över tiden. För att få in energieffektivisering som konkurrensmedel vid upphandling av drift- och underhållstjänster krävs beställarstöd i form av information men också en tydligare kommunikation av kravbilden enligt exempelvis miljöbalken.

6.10 Prestationsavtal

Prestationsavtal innebär att leverantören åtar sig att genomföra vissa åtgärder som ska ge en viss effekt på energianvändningen. I tjänsten ingår typiskt kartläggning/projektering, entreprenad och uppföljning.

Tabell 6.10. Konkurrens och prestationsavtal.

Typ av företag	Andel som inte upplever konkurrens	Antal (totala antalet som svarade inom parentes)
Kommunalägt	0 %	0 (6)
Annat (icke-kommunalägt)	29 %	4 (14)
Små	14 %	1 (7)
Medelstora	33 %	1 (3)
Stora	20 %	2 (10)
Säljer energi	13 %	1 (8)
Säljer inte energi	25 %	3 (12)

Det råder något motstridiga uppgifter om antalet företag verksamma inom detta segment, men totalsiffran torde bäst kunna uppges som ”en handfull”.²⁴ Totalt 16 företag svarade på denna fråga, vilket kan ge en fingervisning om antalet.

Det kan påpekas att frågan om Energy Performance Contracting (EPC) kan uppfattas ur olika synvinklar. När ett EPC avtal väl slutits mellan t.ex. en kommun och ett (större) energitjänsteföretag har företaget ofta ganska breda befogenheter att ta ansvaret för energieffektiviseringen under en längre tidsperiod, vilket kan innebära att konkurrensen de facto upphör.²⁵

När det gäller avancerade energitjänster som exempelvis EPC-avtal är det ett fåtal aktörer som jobbar med den marknaden. Dessa aktörer – våra medlemmar – ser de kommunala energibolagen som konkurrenter. (BO1)

²⁴ Se diskussion i Stenqvist & Nilsson (2009).

²⁵ SKE2.

I och med att vi inte är leverantörer av utrustning har vi svårare att konkurrera inom EPC. Leverantörer kan få det att se ut som att den första utredningen är gratis, men sedan ta igen det på drift och underhåll under lång tid. (SA5)

Å andra sidan brukar 5- 6 kompetenta företag delta i anbudstävlan på EPC,²⁶ vilket dock inte nödvändigtvis garanterar en god konkurrens, åtminstone inte enligt detta företag:

Av de idag verksamma upphandlingskonsulterna, inom marknaden för prestationsavtal likt EPC, har de flesta konsulter en tidigare bakgrund, inom eller koppling, till leverantörssidan. Detta medför en misstänksamhet, om eventuell partiskhet, vid upphandlingar gjorda av konsulter. Det finns exempel där tilldelning av kontrakt från en och samma konsult vid samtliga tillfällen har gått till samma energitjänsteleverantör. Detta gäller i synnerhet marknaden för prestationsavtal likt EPC. (SA3)

Vi har suttit med och bedömt kunders EPC-upphandlingar och det visar på att olika aktörers egenintressen kraftigt påverkar vilka åtgärdsförslag som lyfts. Detta anser jag vara ett stort problem för branschen då det minskar trovärdigheten och förbryllar kunden. (SKE8)

Marknaden domineras idag av ett fåtal aktörer, detta beror på historik, komplexitet och riskinnehåll. För att öppna upp för fler aktör och få fler beställare vore en gemensam syn på uppföljning önskvärd. De garantier som ställs är ofta svåra att kontrollera fullt ut och metodiken varierar mellan leverantörer. Ett grundproblem är att en separation av beståndsdelarna i tjänsten leder till att garantier lätt förlorar sitt värde då olika leverantörer kan peka på varandra. Att i förväg kunna prissätta tjänster där den stora summan, genomförandedelen, är helt beroende av den föregående kartläggningen är ett problem. Även om olika ansatser finns så är detta ett stort hinder mot en ökad användning av EPC inom den offentliga sektorn.²⁷

6.11 Funktionsavtal

Att leverera ett resultat, exempelvis ett visst inomhusklimat, istället för energi kallas för funktionsavtal.

Tabell 6.11. Konkurrens och funktionsavtal.

Typ av företag	Andel som inte upplever konkurrens	Antal (totala antalet som svarade inom parentes)
Kommunalägt	45 %	5 (11)
Annat (icke-kommunalägt)	31 %	4 (13)
Små	33 %	2 (6)
Medelstora	60 %	3 (5)
Stora	31 %	4 (13)
Säljer energi	43 %	6 (14)
Säljer inte energi	33 %	3 (10)

²⁶ SA3.

²⁷ En fördjupad studie kring EPC har gjorts av David Wargert (2011), *Energy Contracting Models in Germany and Sweden*, Master Thesis, Miljö- och energisystem, LTH.

I dagsläget erbjuds funktionsavtal enbart av ett fåtal kommunalägda företag, men dessa samarbetar ofta med mindre aktörer.²⁸ Så här uttrycker sig ett kommunalägt bolag:

När det gäller mer avancerade energitjänster i form av t.ex. avtal för garanterat inomhusklimat är konkurrensen mindre. Detta på grund av att det är en avancerad affärlösning med en större risk. (SKE7)

Ett annat kommunalägt bolag anser att bevisbördan för funktionsavtal ligger på dem själva.

Vissa tycker att det är märkligt att energibolag säljer energilösningar, men det tycker inte fastighetsägare och industrier. Vi tycker att det är upp till oss själva att bevisa att vi kan sälja energilösningar och service och inte bara energi. Vi har en stark lokal förankring och vi kan leverera en tjänst tillsammans med elen. (SKE2)

Tjänsten är till sin karaktär sådan att den lämpar sig för större energileverantörer som dessutom är väl förankrade lokalt. Detta innebär att på varje enskild ort kommer konkurrensen mellan olika företag antagligen inte vara särskilt hård.

6.12 Sammanfattning

På basen av enkäten verkar det som om en klar majoritet av aktörerna inom energitjänstemarknadens olika segment verkar under konkurrens. Inom segmenten 1-7 uppgår andelen som säger sig inte uppleva konkurrens bara sporadiskt till över 20 %. Inom segmenten 8-11 börjar andelen på över 20 % inom olika grupper som inte upplever konkurrens vara vanligare, medan andelen företag inom segment 11 (funktionsavtal) som inte upplever konkurrens i regel uppgår till över 30 %. Å andra sidan är antalet företag litet inom varje segment, vilket innebär att procentsatserna kan variera kraftigt p.g.a. ett enda företags svar. Även om det ringa antalet svarande företag per segment omöjliggör en statistisk analys, kan det dock anses att svaren ger en grov uppfattning om situationen på marknaden.

Anledningen till att företag uppger att de inte möter konkurrens kan variera och det kan vara svårt att exakt fastslå vilka faktorer som ligger bakom. En förklaring kan vara att vissa företag verkar inom en mycket smal nisch som t.ex. kulturhistoriskt värdefulla byggnader eller försäljning av solavskärmining eller specifika industriella processer.²⁹ Representanten för ett litet företag uttrycker det så här: ”Har man bra kompetens så finns det nästan ingen konkurrens”.³⁰

En ytterligare anledning till avsaknad av konkurrens kan vara att företagen verkar uteslutande lokalt på orter där det inte finns utrymme för fler aktörer på

²⁸ SKE2.

²⁹ LA17, MA4.

³⁰ LA7.

marknaden, t.ex. enbart inom vissa kommuner.³¹ Ett energibolag som dominerar i en viss kommun kan även vara den ledande leverantören av energitjänster i den kommunen.³²

Vissa kundsegment, som t.ex. små aktörer, faller utanför flera energitjänsteföretags intresseområde och då kan det företag som specialiserar sig på detta segment verka ganska ostört:

Konkurrensen är på de stora kunderna. De stora energianvändarna är uppvaktade av energi- och konsultbolag. De medelstora och mindre kunderna är mindre attraktiva. På de små finns det ingen konkurrens alls eftersom det är nästan ingen som bryr sig om dessa kunder. (SKE6)

Ramavtal är ett annat exempel på varför små aktörer kan bli uteslutna från marknaden. Detta trots att enskilda uppdrag inom ramavtalen storleksmässigt kunde lämpa sig för små aktörer som utförare. Denna invändning existerar också mot avtal av typen EPC, eftersom dessa är långvariga och helhetsbetonade, vilken kan leda till att konkurrensen de facto upphör när en aktör ingått ett sådant avtal med t.ex. en kommun. Under sådana omständigheter går s.a.s. hela energieffektiviseringsarbetet i en kommun till en viss aktör under viss tid. Mot bakgrunden av att flera små aktörer är geografiskt ganska begränsade kan alltså effekterna blir betydande.

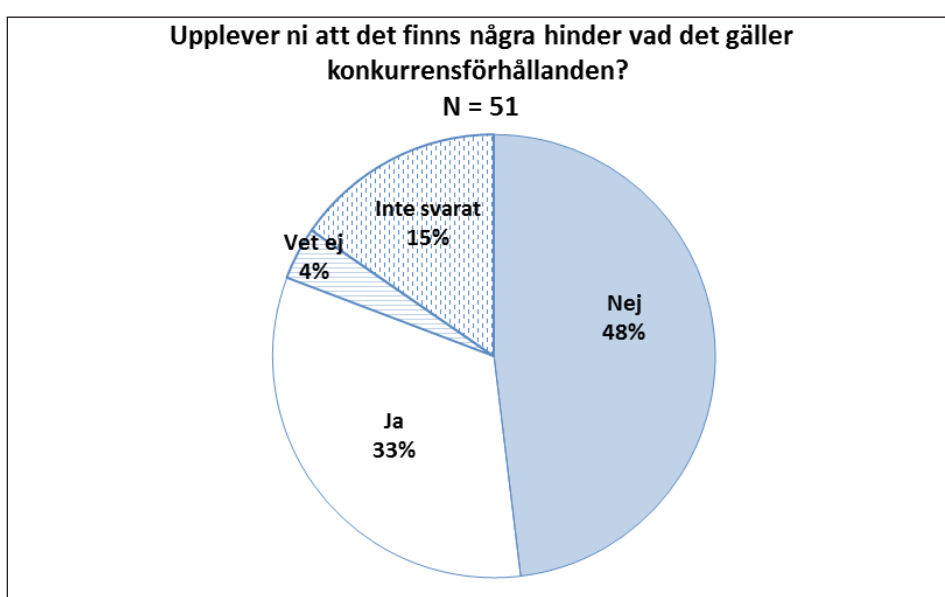
³¹ LA17.

³² MKE10.

7 Finns det hinder för konkurrensen?

7.1 Allmänt

Det faktum att det inte alltid förekommer konkurrens kan, men behöver inte, bero på förekomsten av faktiska hinder. Energimyndigheten bad företagen som deltog i enkäten att ta ställning till om det finns faktorer som utgör hinder för konkurrensen på marknaden för energitjänster. Denna fråga ställdes också till de företag som deltog i intervjuerna, då det fanns utrymme för längre resonemang.



Figur 7.1. Förekomsten av hinder på energitjänstemarknaden

Av de tillfrågade företagen uppger en tredjedel att det förekommer hinder för konkurrensen medan knappt hälften anser att sådana inte förekommer. De som svarade att hinder förekommer ombads precisera vilken typ av hinder de stött på. I grova drag framträder två typer av konkurrenshinder, nämligen hinder som beror på lagstiftning eller andra åtgärder från myndigheter samt hinder som beror på energitjänstemarknadens utveckling och dess sätt att fungera.

I det följande får några av företagen som svarade på enkäten själva komma till tals. Här presenteras även synpunkter om varför det inte förekommer hinder. Det säger sig självt att de flesta som kommenterat i detalj är de som upplevt hinder, medan de som inte upplevt hinder inte heller givit ingående förklaringar. Således uppstår det en viss utrymmesmässig slagsida i denna framställning.

7.2 Upphandlingsreglerna

Upphandlande myndigheter och upphandlande enheter är normalt skyldiga att följa upphandlingsreglerna vid anskaffning av varor, tjänster och byggtjänster. De som omfattas av skyldigheten att upphandla enligt lagen (2007:1091) om offentlig upphandling (LOU) kallas upphandlande myndigheter, vilket innefattar statliga och kommunala myndigheter, vissa offentligt styrda organ, till exempel de flesta kommunala och statliga bolag.

Upphandlande myndigheter eller annat organ som bedriver verksamhet inom de så kallade försörjningssektorerna, kallas upphandlande enheter och ska normalt istället upphandla enligt lagen (2007:1092) om upphandling inom områdena vatten, energi, transporter och posttjänster (LUF). EU-kommissionen har dock meddelat ett undantag för organ vars verksamhet består i att bedriva produktion eller försäljning av el i Sverige. Dessa organ behöver inte tillämpa LUF för tilldelning av kontrakt som avser denna verksamhet, eftersom marknaderna för produktion och försäljning av el anses konkurrensutsatta.

Lagen om offentlig upphandling uppfattas som ett konkurrenshinder av främst kommunala energibolag. Att detta perspektiv fått ett ganska stort genomslag i Energimyndighetens enkät och intervjuer är dock en aning överraskande, eftersom andra frågor i förhållande till offentliga sektorns verksamhet kontra den privata sektorns verksamhet fått mindre uppmärksamhet. I detta sammanhang uppfattas även de kommunala energibolagen ibland som upphandlare och inte säljare av energitjänster eftersom de kommunala bolagen måste köpa upp vissa externa tjänster för att kunna erbjuda heltäckande energitjänster till sina kunder.

Lagen om offentlig upphandling är ett hinder. Vi kan inte agera som privata konkurrenter. (SKE1)

Som kommunalt bolag så har vi krav på offentlig upphandling. Privata företag omfattas inte av samma krav. (SKE4)

Det är komplicerat med lagen om offentlig upphandling, så de små bolagen vågar inte vara med. Idag behöver man en jurist för att över huvud taget skriva ett upphandlingsunderlag. Det innebär att de små inte orkar med. Det kan bli en överklagan och är det ett stort företag som överklagar så drar denna process ut på tiden och då har de små inte råd att vara med. Lagen om offentlig upphandling gynnar de stora, eftersom de oftast har en juridisk avdelning. (MKE10)

Det är svårare att sälja till offentligt ägda verksamheter eftersom dessa omfattas av lagen om offentlig upphandling där de billigaste anbudena ofta vinner. Många aktörer har inte orken att vara med och väljer därför bort den offentliga verksamheten som kundkategori. Det finns mycket att göra på den privata sidan och det är enklare där. Detta leder till att det blir ganska få anbud när kommunen ska upphandla sådana tjänster. Det kostar mycket att lämna offerter. Här finns det en konkurrensbegränsning som styr mot de allra största konsultbolagen. (LKE5)

Lagen om offentlig upphandling är omständigt vilket kan leda till att offentliga beställare som har behov av energitjänster väljer att avstå från att initiera energitjänstesamarbeten. Istället förlitar man sig på befintliga ramavtal vilka erkänt inte fungerar på ett optimalt sätt för att maximera energi- och miljövinster. (SA3)

Baserat på ovanstående åsikter kan man sammanfatta att dessa bolag anser att konsekvenserna av Lagen om offentlig upphandling bidragit till att skapa en viss återhållsamhet på marknaden. Ifall detta faktiskt visar sig vara en oönskad bieffekt av lagen kunde man utreda vilka möjligheter det finns att anpassa antingen lagen eller tillämpningen av den till förhållandena på energitjänstemarknaden.

Ett litet icke-kommunalägt företag uppfattar dock inte lagen om offentlig upphandling som ett hinder.

Lagen om offentlig upphandling ställer krav på kompetensen, men det måste man acceptera. Denna finns för att vi ska använda skattepengarna på ett bra sätt. Jag tycker inte att det är ett hinder. Det finns många konsultbolag som tar väldigt bra betalt för sina tjänster. Man måste förstå vad lagen innebär och varför den finns, då kan man acceptera den. (LA9)

Också en branschorganisation är inne på liknande tankegångar.

Offentlig sektor är en jättestor beställare av energitjänster och det är märkligt att denna sektor inte är bättre på att beställa dessa tjänster. Man borde ställa energikrav så snart en upphandling börjar. Det finns finansieringsproblem för att utföra tjänster inom LOU. En del företag kan inte finansiera detta. Det är just stora företag som kan teckna stora avtal med hela kommuner. Men det har också att göra med hur man vill använda skattepengarna. Det är oftast dyrare att göra energieffektivisering i små bitar och då väljer kommunen att teckna stora avtal med stora aktörer. (BO1)

Som åtgärder för att motverka hinder som uppfattas vara en följd av Lagen om offentlig upphandling föreslås bl.a. utbildning kring lagen,³³ även bland anbudsgivarna:

Det är upp till var och en att se till att lägga ett bra anbud. Det är alltid de företag som inte vinner upphandlingen som blir förbannade och tycker att det har gått fel till. Men de som vinner är jättepositiva. Företag måste bli bättre på att jobba med offentlig upphandling. Det är också viktigt att kommunerna skaffar sig en bättre beställarkompetens. (LA9)

7.3 Kommunallagen och konkurrenslagstiftningen

Kommunallagen och konkurrenslagstiftningen uppfattas också som begränsande för konkurrensen, men dessa fokuserar på den offentliga sektorn som säljare, i motsats till upphandlingslagarna som reglerar den offentliga sektorn som köpare.

³³ BO1.

Enligt 3 kap. §27 i konkurrenslagen får stat, kommun eller landsting inte bedriva säljverksamhet som snedvrider konkurrensen eller hämmar utvecklingen av konkurrens.³⁴ Det är oklart om kommunallagens anknytningskompetens tillåter t.ex. kommunala energibolag att förutom energi även sälja vissa energitjänster. Var gränsen går är i dagsläget inte klarlagt full ut.

Bakgrunden till reglerna om offentlig säljverksamhet i konkurrenslagen är de problem som sedan länge har uppmärksammats i samband med att offentliga aktörer bedriver konkurrensutsatt säljverksamhet. Näringslivet upplever dels att denna verksamhet är för omfattande och tränger undan privat näringsverksamhet, dels att konkurrensen inte sker på lika villkor i de fall det kan anses rimligt att offentliga aktörer uppträder på öppna marknader. Regeringen har således konstaterat att det finns behov av en regel för att i domstol kunna lösa konflikter som uppstår när staten, en kommun eller ett landsting bedriver säljverksamhet på marknaden. En utgångspunkt för en sådan regel är att den ska lösa de konkurrensproblem som uppstår vid säljverksamhet och som inte kan lösas med tillämpning av förbuden mot konkurrensbegränsande samarbete i 2 kap. 1 § konkurrenslagen och förbudet mot missbruk av dominerande ställning i 2 kap. 7 § samma lag, bl.a. konkurrensproblem som uppstår till följd av ensidiga förfaranden av en offentlig aktör som inte kan sägas ha en dominerande ställning på marknaden. En annan utgångspunkt för bestämmelsen är att den ska göra det möjligt att ta hänsyn till andra allmänna intressen än konkurrensintresset som kan motivera förfarandet eller säljverksamheten.

Till dags dato existerar inget prejudicerande domstolsutslag över hur gränserna ska dras. Denna osäkerhet återspeglas i flera svar från främst kommunalägda bolag.

Fortfarande oklart vad den reviderade konkurrenslagstiftningen innebär för energitjänstemarknaden, detta även i relation till vad kommunallagen säger. (MKE4)

Det är ofta missförstånd att vi /.../ har blivit favoriserade av kommunen. Andra energibolag är försiktiga med att göra detta annat än på kommersiella villkor p.g.a. diskussionen om energieffektivisering är något vi ska syssla med eller inte. (MKE10)

Oklart vad kommunala bolag får och inte får vad gäller energitjänster. EU-direktiv säger en sak, kommunallagen något annat. För att nå de nationella målen behövs alla aktörer inom området och en lagändring till. (SKE8)

Osäkerheten kring kommunallagen och konkurrenslagen tar dock lite olika uttryck beroende på aktör. Framträdande är dock vissa aktörers oro över geografiska begränsningar, dvs. att kommunala energibolag inte får verka utanför den egna kommunen:

³⁴ Konkurrensbegränsande offentlig säljverksamhet – så fungerar reglerna i konkurrenslagen, Konkurrensverket 2010.

Som kommunalägt bolag kan det finnas begränsningar gällande konkurrens på marknaden och var energitjänster får erbjudas, dvs. det geografiska området. Att föredra vore om energitjänster fick erbjudas på samma sätt som elhandel från ett kommunalt bolag. (SKE5)

Konkurrenslagen bör förändras helt och hållet så att vad vi får och inte får göra försvinner. Det är en fri marknad. Kommunallagen, som säger att vi inte får bedriva vår verksamhet på andra orter, bör försvinna. Energitjänster erbjuder vi som en tilläggstjänst, merförsäljning. Det är kunder på våra marknader som vi kan effektivisera hos och inte kunder utanför. Vi vågar inte riktigt agera utanför kommunen. Det kan hända att vi gör det, men inte så ofta. Anledningen till detta är bl.a. kommunallagen och konkurrenslagen. Detta kan ses som en risk och osäkerhetsfaktor. Om det fanns större säkerhet i dessa frågor så skulle man våga agera utanför kommunen. Jag förstår inte varför dessa inskränkningar finns. (SKE6)

Det finns en farhåga från vissa företags sida att om de kommunala bolagen inte får verka fritt utan nuvarande osäkerhet kring begränsningar upplever i synnerhet vissa kommunalägda bolag att det finns en risk för att inte bara de själva halkar efter i utvecklingen, utan även att hela marknaden blir eftersatt.

De kommunalägda energibolagen skulle kunna göra så mycket mer, men det är ingen som vågar med tanke på det ständiga hotet om att detta är illegal konkurrens gentemot den privata sidan. Den privata sidan kommer inte att engagera sig. Det är jättesvårt att få igång detta. Om man vill spara energi så måste man be de stora aktörerna att engagera sig och oftast är det energibolag oavsett ägarformen. (MKE10)

Vi är ett affärsdrivande bolag, men beaktar vad som händer om vi tar politiskt "felaktiga" beslut. Vi är mycket uppmärksamma på kommunallagen. Det är inte förtydligat i kommunallagen att vi får jobba med energitjänster. I nuläget jobbar vi själva med vissa konsulttjänster, men inga helhetsåtaganden från start till mål även om vi gärna skulle vilja mer ditåt. För vår lönsamhets skull och för att få större genomslag hos kund genom faktiska åtgärder behövs helhetsåtaganden. Det förekommer också vissa motsättningar mellan samhälleliga intressen och rent affärsmässiga intressen – politiker kan vilja att vi tar affärer som inte är lönsamma, t.ex. för att rädda jobb. Vi upplever också en osäkerhet rent juridiskt, nämligen vem äger installationerna? Det verkar som om fastighetsägaren äger installationen vid eventuell tvist. (SKE8)

Tolkningen av kommunallagen och konkurrenslagstiftningen som enligt vissa juridiska bedömningar försvårar för kommunala energibolag att konkurrera på samma villkor som icke-kommunala. Jag har inte sett effekten av detta men förstår problematiken i att andra gör det. Juridiskt sett finns dessa begränsningar. Om den nordiska energitjänstemarknaden ska öppnas och de danska, norska och finska kommunalägda energibolagen inte har dessa lagar som de svenska bolagen så skulle detta innebära en konkurrensvak för kommunalägda svenska energibolag. (LKE5)

På basen av aktörernas synpunkter på kommunallagen skulle större klarhet i gränserna för vad som är tillåtet kunna stärka marknaden. Hur kommunallagen eventuellt skulle kunna preciseras ligger dock utanför ramarna för detta uppdrag, och det är först i och med att en fråga av detta slag blivit avgjord i domstol som gränsdragningen blir tydligare.

7.4 Övriga perspektiv

Även mer handfasta frågor som t.ex. energideklarationer uppfattas som ett konkurrenshinder, främst p.g.a. otydliga kravspecifikationer. Man kan diskutera huruvida det finns lärdomar att dra från detta vid införandet av andra nya styrmedel som berör energitjänstesektorn. Det bör dock poängteras att reglerna för energideklarationer ändrades under sommaren 2012 och att det numera bl.a. är obligatoriskt att besöka det objekt som deklarationen gäller.

Energideklarationer är idag ett hinder och de måste utvecklas för att bli bättre. Många förstår inte att tanken bakom en deklaration är att minska sin energiförbrukning. Deklarationerna är inte bra för energitjänstemarknaden. (LA7)

Jag anser att energideklarationer är ett hinder. Sättet som dessa är framställda och ska göras på är ett hinder för att komma vidare i energitjänstesektorn. Om man har två identiska villor så kan man få två helt skilda resultat. Detta beror på att deklarationerna är en pappersprodukt, det är ingen som åker ut och tittar på hur det verkligen ser ut. (LA12)

Vissa energikontor har varit väldigt aktiva på energitjänstemarknaden och utfört en massa analyser, uppdragstjänster, energideklarationer etc. ofta sponsrat med EU-pengar. Denna verksamhet har slagit ut en hel del privata initiativ/projekt. (SKE2)

Även förekomsten av ramavtal vid kommunala upphandlingar kan uppfattas som ett problem:

Som ett litet företag är vi t ex. oftast uteslagna från större upphandlingar. Ramavtal gör att vi får svårt ”att komma till” i många fall. Marknaden skulle gynnas om ramavtalen togs bort eller utvecklades. Om jag har en produkt som är bättre och billigare än de som är med i ramavtalet så kan inte kommunen handla från mig eftersom de är bundna till avtalet. (LA18)

Kommunalägda bolag uppfattas ha annorlunda villkor än andra företag, vilket kan ses som både positivt och negativt.

De kommunala energibolagen har förbindelser med de kommunala fastighetsbolagen. I vårt län använder sig de kommunala fastighetsbolagen även av konsulter för att göra sina kunders energisparande åtgärder och installationer. Jag tror generellt att företag i vårt län inte upplever att det finns någon konkurrens från de kommunala energibolagen och knappast från de större som [namn på energibolag]. (LA9)

7.5 Hinder p.g.a. marknadens funktioner

Flera hinder som refereras till av marknadens aktörer är inte kopplade till myndigheter och lagstiftning utan mer generellt till energitjänstemarknadens sätt att fungera i dagsläget. Man kan visserligen säga att denna typ av hinder är något aktörer inom alla marknader kan stöta på och att de således inte är begränsade till marknaden för energitjänster. Även om det kan vara mycket svårt att åtgärda hinder av detta slag (*"Vissa aktörer har förstört marknaden, vilket lett till att folk resonerar att detta har vi provat förr, men det blev bara sk*t"*³⁵) är det skäl att vara uppmärksam på förekomsten av eventuella negativa tendenser på marknaden som i förlängningen kan omintetgöra insatser för marknadens utveckling.

I detta sammanhang är det skäl att än en gång betona att Energimyndigheten inte nödvändigtvis delar dessa åsikter, för att inte tala om att garantera riktigheten i utsagorna. Energimyndigheten vill enbart låta aktörerna komma till tals för att på det sättet bidra till en helhetsbild av vilka uppfattningar som förekommer bland marknadens aktörer.

Exempel på upplevda hinder för konkurrensen som beror på energitjänstemarknadens utveckling och sätt att fungera är bl.a. bristande kompetens hos såväl leverantörer som beställare. Detta kan få som följd att lönsamma åtgärder inte genomförs.

För få kompetenta aktörer. (LA5)

Inga kommersiella hinder, utan det är kompetensen som kan ses som ett hinder. (MA4)

Vi ser att alla lönsamma åtgärder som finns inte genomförs av sig självt på marknaden. Trots god lönsamhet. Åtgärder från samhället behövs. Ju mer det diskuteras och uppmärksammas desto bättre. (SA1)

I fall man håller med om att det råder kompetensbrist på marknaden kan man som i citatet ovan efterlysa samhälleliga insatser för att rätta till denna typ av tillkortakommanden. Sådana insatser kunde vara t.ex. informationskampanjer, men också konkreta handlingar som t.ex. teknikupphandlingsgrupper och – nätverk.

Ett annat synsätt kan vara att marknaden fortfarande är mycket ung och att det är helt naturligt att den kräver tid för att mogna. I detta fall finns dock en risk i att marknaden hinner lida skada av vissa aktörers agerande.

Det finns många lycksökare som försöker sälja produkter men som inte fungerar för kundens bästa. Kunderna får dålig erfarenhet av detta eftersom det inte ger det resultat de tänkt sig. Då får kunden den uppfattningen att andra som egentligen erbjuder bra produkter också är dåliga. (LA18)

Det är lite snedvinklat ur kundens perspektiv, då vissa bolag inte ger en helhetslösning utan bara är ute efter den del av projekten som är enklast. (LA10)

³⁵ SKE2.

Dagens energitjänstemarknad, i synnerhet den som omsluter prestationsbaserade avtalsformer, påverkas till stor del av upphandlingskonsulter. Dessa har en tendens att suboptimera projekten då förfrågningsunderlagen och upphandlingsprocessen ofta leder till att lägsta pris och att ett stort antal skallkrav styr samarbetet. Konsulterna har således utvecklat förfrågningsunderlagen till att innehålla mer detaljkrav, skallkrav och viten, samt mycket kostsamma upphandlingsförfaranden för den potentiella leverantören bl.a. större omfattande potentialbedömningar i anbudsförfarandet. Detta medför att befintliga leverantörer väljer att inte svara på upphandlingen eller att nyetablerade leverantörer tycker att det är för kostsamt att lämna anbud. Detta kommer på sikt att missgynna konkurrenssituationen på energitjänstemarknaden för större energitjänsteprojekt. (SA3)

Andra svar ger mer detaljerade aspekter på sådant som betraktas som hinder för konkurrensen på energitjänstemarknaden. Som hinder uppfattas bl.a. fjärrvärmebolagens prissättning, genomförandet av åtgärder för belysning samt maskinbranschens inställning.

En sak som kommer in men som inte direkt rör konkurrensförhållanden, utan mer indirekt, är fjärrvärmebolagens ändrade prissättning, där man går mot högre fasta taxor och mindre rörliga, vilket motverkar hela branschen och alla initiativ och investeringar att minska sin energiförbrukning. Detta är mycket allvarligt och går helt emot EU, Regeringen och kommunens direktiv. Här måste det styras upp kraftigt och snabbt! (LA16)

Okunskap är ett typiskt hinder. Det finns okunskap i projektering. Lagar för fysik och optik är inte förhandlingsbara. Okunskapen leder till att man konkurrerar med billiga grejer och lurar slutkunden /.../ Det är tokigt att vart fjärde eller femte år byta ljuskällor. Att plocka ner dessa, transportera, distribuera, göra nya katoder och smälta allt glas tre, fyra gånger under samma tid. Det hade man sluppit om man hade gjort allt rätt från början. (LA20)

Jag kan känna av att jag som konsult som kommer med nya idéer för att förbättra befintliga maskiner har problem eftersom maskintillverkarna inte vill att jag förbättrar maskinerna, utan sälja nya. Jag märker att jag är motarbetad av maskinbranschen. (LA9)

Vissa aktörer ser dock marknadens komplexitet i sig själv som ett hinder.

Det största hindret för konkurrensen är komplexiteten i energieffektiviseringsarbetet, med mixen av entreprenad och justeringar och behovet av helhetssyn. Vet beställaren inte avgränsningen i vad man vill ha, kan man inte få en peng på tjänsten och inte heller konkurrensutsätta. (LA7)

Hur man skulle kunna komma till rätta med hinder som följer på marknadens komplexitet är självfallet ingen fråga med ett entydigt svar. Ett intervjuat företag föreslår dock att åtgärda tillkortakommanden på marknaden genom att ta fram enkla ”räknesnurror”, så att företagen lätt kan få reda på hur mycket de kan spara på att genomföra olika typer av energieffektivisering. Sådana ”räknesnurror”

skulle behöva lanseras av myndigheterna för att ge önskat genomslag.³⁶ Ett annat sätt vore att utveckla systemet med energicheckar inte minst i samarbete med företagen, eftersom ett sådant arbetssätt även garanterar att informationen sprids.³⁷

En annan typ av kritik är att det sker för stora satsningar på ökat utbud genom t.ex. vindkraft i stället för energieffektivisering och att de positiva initiativen kommer från industrin och inte från Energimyndigheten.³⁸

7.6 Inga hinder

Följande är ett axplock synpunkter från företag som inte upplever några nämnvärda hinder för konkurrensen. Den som inte upplever ett problem kan sällan motivera varför och följaktligen är antalet kommentarer av detta slag betydligt färre. Å andra sidan kan det vara skäl att fråga sig huruvida ett företag i monopolställning alltid är villigt att öppet tillstå detta. Här är dock inte avsikten att ifrågasätta de svarandes motiv, utan bara presentera svaren.

Vi ger service till de kunder som vill ha tjänster. (LKE4)

Jag kan inte se att det inte skulle finnas konkurrens mellan oss som energibolag och andra företag eftersom marknaden nog räcker till för alla om man engagerar sig. De kommunala bolagen har sina avkastningskrav som kanske är lägre än de privata. Det som de mindre aktörerna upplever är kanske att de inte får rätt priser för sina tjänster. Energibolagen ska ha lämpliga priser på sina tjänster. (MKE10)

Marknaden är internationell med aktörer som arbetar "world wide". (SAE1)

Tidigare konstaterades att knappt hälften av de tillfrågade företagen inte upplever några hinder för konkurrensen, medan ytterligare 4 % svarat att de inte vet och 15 % har låtit bli att svara. Således är det en tredjedel av de tillfrågade som upplevt hinder. Drar man bort de svar som refererar till förment ojuste metoder från konkurrenter eller allmänt outvecklad marknad blir andelen företag som upplever hinder ännu mindre.

7.7 Sammanfattning

De hinder som uppfattas bero på lagstiftning eller andra åtgärder från myndigheter handlar i synnerhet om lagen om offentlig upphandling samt vilka energitjänster ett kommunalägt bolag egentligen får erbjuda. Dock förekommer även allmän kritik mot hur de involverade myndigheterna i Sverige fungerar, bl.a. framhålls dålig tillgänglighet.³⁹ Övriga hinder beror på hur företagen på marknaden agerar, dvs. hindren är inte direkt kopplade till lagar eller myndighetsutövning.

³⁶ LA10.

³⁷ LA19.

³⁸ MA4.

³⁹ MA4.

8 Vad missgynnar eller gynnar marknaden?

8.1 Vad missgynnar?

I enkäten bad Energimyndigheten företagen att ange faktorer som i deras tycke missgynnar marknaden. Resultatet återges i diagram 8.1 nedan. Bristande beställarkompetens får flest omnämnanden, följt av Lagen om offentlig upphandling och kommunallagen och konkurrenslagstiftningen. Annars är dock spridningen av svaren på olika faktorer anmärkningsvärd. Mot bakgrund av att Energimyndigheten fick drygt 50 svar är ingen enskild faktor dominerande, vilket man kunde föreställa sig skulle ha varit fallet om upplevelserna på marknaden varit likartade. Således kan man dra slutsatsen att det visserligen finns problem kopplade till lagstiftningen, men att en minoritet av de tillfrågade företagen identifierade lagstiftningen som ett uppenbart hinder. Inte heller bland intervjuerna finns stöd för att dra slutsatsen att det skulle föreligga utbredda problem med lagstiftningen bland aktörerna på marknaden för energitjänster. Däremot förekommer dessa problem i någon utsträckning och förtjänar av denna orsak att tas på allvar.

Sådana faktorer som missgynnar energitjänstemarknaden som omnämns bara en eller två gånger förtjänas självfallet att tas på allvar, men samtidigt är det viktigt att framhålla att dessa problem kanske inte är särskilt utbredda.

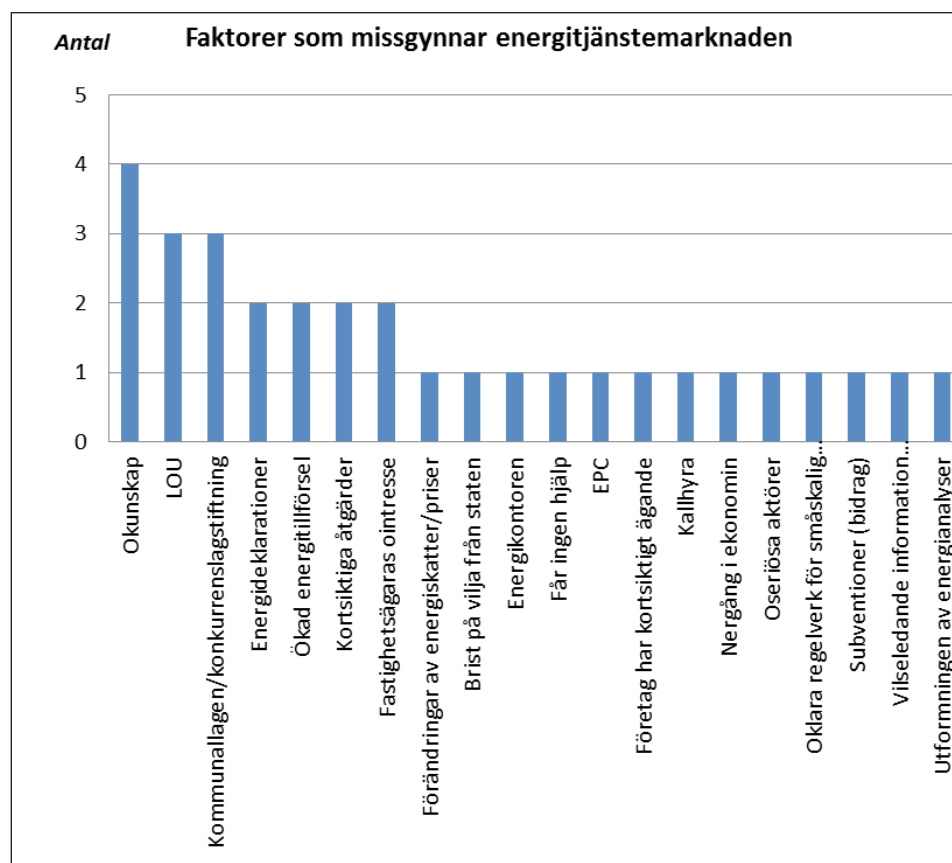


Diagram 8.1. Faktorer som missgynnar energitjänstemarknaden.

8.2 Vad gynnar marknaden?

Bland faktorer som bedöms gynna energitjänstemarknaden är det i synnerhet olika typer av myndighetsåtgärder som dominerar, såsom myndighetskrav i allmänhet eller specifikt energikartläggningscheckar, samt olika former av avdrag och stöd. Detta kunde peka på att marknaden fortfarande uppfattas som relativt outvecklad och att den behöver stimulans från myndigheterna.

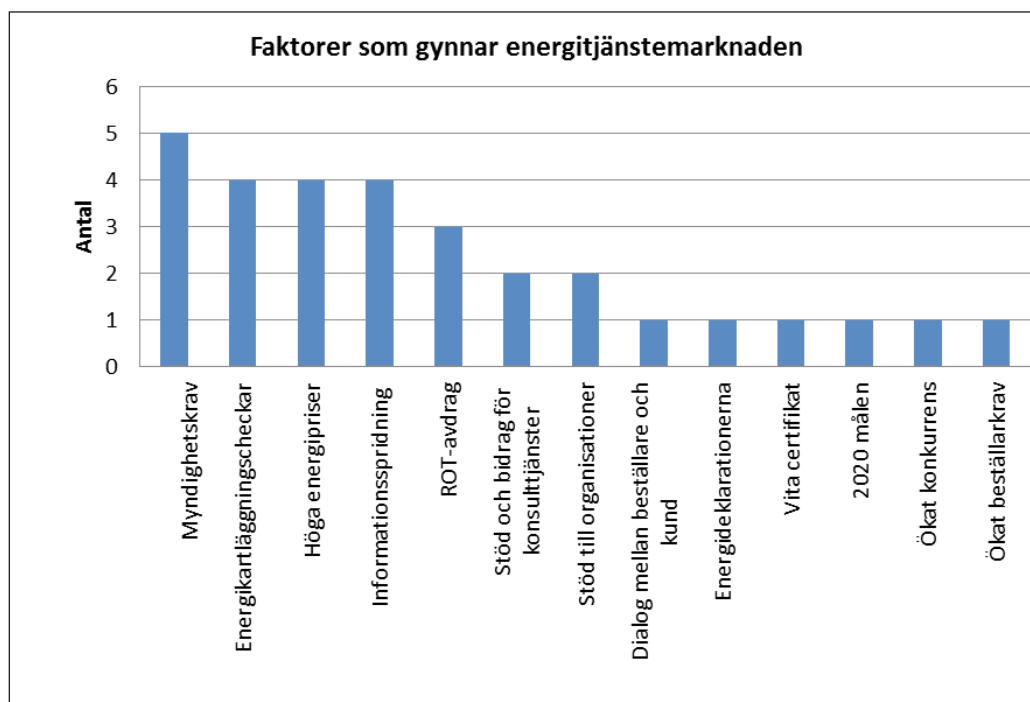


Diagram 8.2. Faktorer som gynnar energitjänstemarknaden.

8.3 Hur kan man avlägsna hinder för konkurrensen?

En del intervju svarar lägger huvudansvaret för att avlägsna konkurrenshinder på Energimyndigheten, antingen genom mer information eller vissa specifika åtgärder.

Energimyndigheten ska inte bara skicka en påse pengar utan använda människor till att bl.a. sprida information. När Energimyndigheten står som arrangör får man en objektiv kvalitetsstämpel på information som är trovärdig och som man tar till sig. Energimyndigheten ska ha en aktivt drivande roll och inte bara en drivande roll. (BO3)

Man måste börja någonstans. Information på Energimyndighetens hemsida. Att göra en nationell kampanj mellan företag eller via länen vore optimalt. Att på något sätt skapa ett morotssystem i det hela. Vi som jobbar inom branschen ska kunna gå in på Energimyndighetens hemsida och hämta materialet för att skicka det till kunder. Det ska vara en enkel kampanj för att få fram

kunskap om att alla kan bidra på något sätt. Det ska inte vara någon lag eller något påtvingande, utan en rekommendation från myndighetens sida. Energikartläggningscheckarna är klockrena om man bara kan få ut informationen om dem till företagen. (LA10)

Ett utvecklande av energikartläggningscheckarna ses som ett effektivt sätt att stimulera marknaden för energitjänster och på så sätt undanröja sådana hinder som uppstått som en följd a marknadens sätt att fungera.

Energimyndigheten måste jobba mer med utbyggnaden av energikartläggningscheckar, men även nära företagen. Myndigheten ska arbeta tillsammans med konsultbolag för att främja energikartläggningscheckar. Konsultbolagen måste inse att det inte handlar om att sälja tjänster utan om att hjälpa industrin att bli effektivare och konkurrenskraftigare. (LA19)

Vi har pratat med företag om energicheckar, men de har bara tyckt att det varit krångligt. Vi har erbjudit dem hjälp med ansökningar men de är inte intresserade. Det tillhör inte kärnverksamheten och man bryr sig inte eftersom man har fullt upp. (MKE10)

Ändringar i lagstiftningen föreslås som ett sätt att åtgärda upplevda hinder

Kommunallagen behöver utvecklas eller moderniseras. Oavsett ägare så ska man kunna konkurrera på lika villkor. Man ska få möjlighet att sälja varor och tjänster på sin egen marknad utan att bli avgränsad. Samma spelregler ska gälla oavsett ägarform. (LKE5)

Konkurrenslagen måste ändras helt och hållet så att vad vi får och inte får göra försvinner helt. Det är en fri marknad. Kommunallagen, att vi inte får bedriva vår verksamhet på andra orter, bör försvinna. (SKE6)

Vissa aktörers beteende kan uppfattas som ett hinder, som borde uppmärksammas

[Ett stort energibolag] kunde ringa kunderna och erbjuda dem energitjänster men när de hade överskott på el kunde de ringa samma kund och erbjuda lägre priser. Jag tycker att energibolagen ska redovisa energiförbrukning, kostnaderna, för kunderna på ett bra sätt. Det finns en klar förtroendekonflikt när bolaget både vill sälja och minska energin. (LA7)

Andra ser mer komplexa hinder, som ytterst bottnar i bristande kunskaper eller erfarenheter.

En energitjänst är i vissa fall till och med olämplig att konkurrensutsätta, då den är diffus och svår att upphandla. Att som beställare utan en organisation för energifrågor gå in och försöka köpa en energitjänst, baserat bara på lägsta pris, är ingen bra idé. För att nå fullt ut krävs att någon har ett helhetsgrepp om hela fastigheten och denna tjänst är lika svår att definiera som att prissätta. Man bör nog som beställare inte vara alltför noga med att konkurrensutsätta sina köp av energitjänster. Hellre då dela upp sitt bestånd på ett par entreprenörer där varje entreprenör får helhetsansvar för en eller flera fastigheter. (LA13)

Uppföljning behövs för att öka kunskaperna. Detta kan återinföras i kvalitetskriterier för beslutsunderlag eller energikalkyler. På detta sätt kan energitjänstemarknaden sporras. (SAE5)

8.4 Sammanfattning

Sammanfattningsvis kan konstateras att det inte framträder någon alldeles entydig eller samstämmig uppfattning om vilka hinder som förekommer på marknaden för energitjänster och hur dessa skulle lämpligen kunna åtgärdas. Däremot påtalas i de intervju- och enkätsvar som denna utredning bygger på ett flertal potentiella hinder, flera av vilka måste ses som värda att beakta ifall något slags åtgärder planeras för att stimulera marknaden för energitjänster.

9 Referenser

Adilipour, Nathalie & Göras Königsson, Rebecka (2012) *Den svenska marknaden för energitjänster idag och imorgon*, Examensarbete KTH

Analys av den svenska marknaden för energitjänster, ER 2011:06

Dahl, Elin (2012) *Energy companies becoming energy service providers. A comparative study between Denmark and Sweden*, Master Thesis, Technical University of Denmark and Linköping University

Energitjänster – med kunden i centrum, Rapport 2012:3, Fjärrsyn

Konkurrensbegränsande offentlig säljverksamhet – så fungerar reglerna i konkurrenslagen, Konkurrensverket 2010

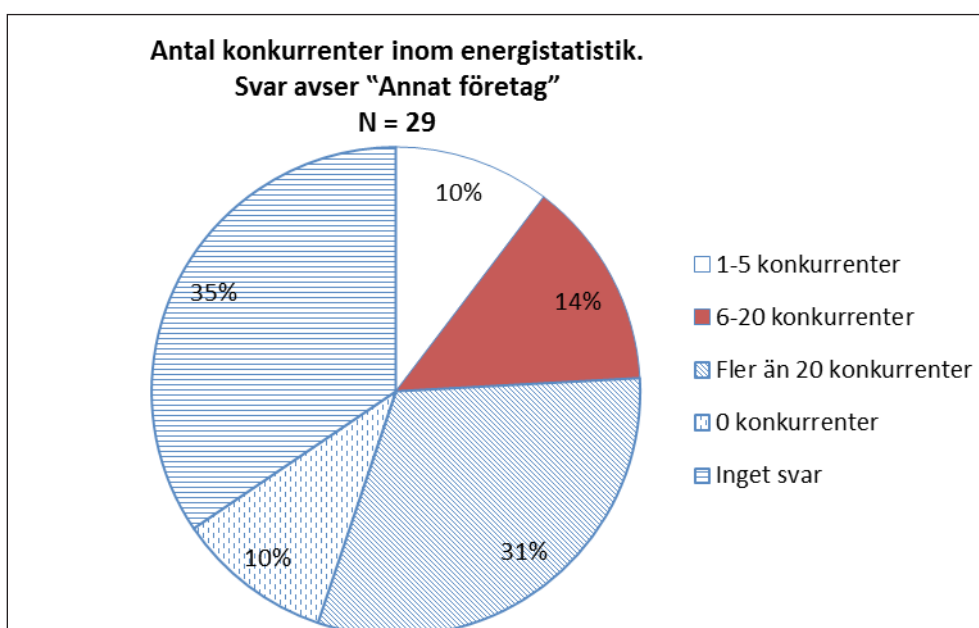
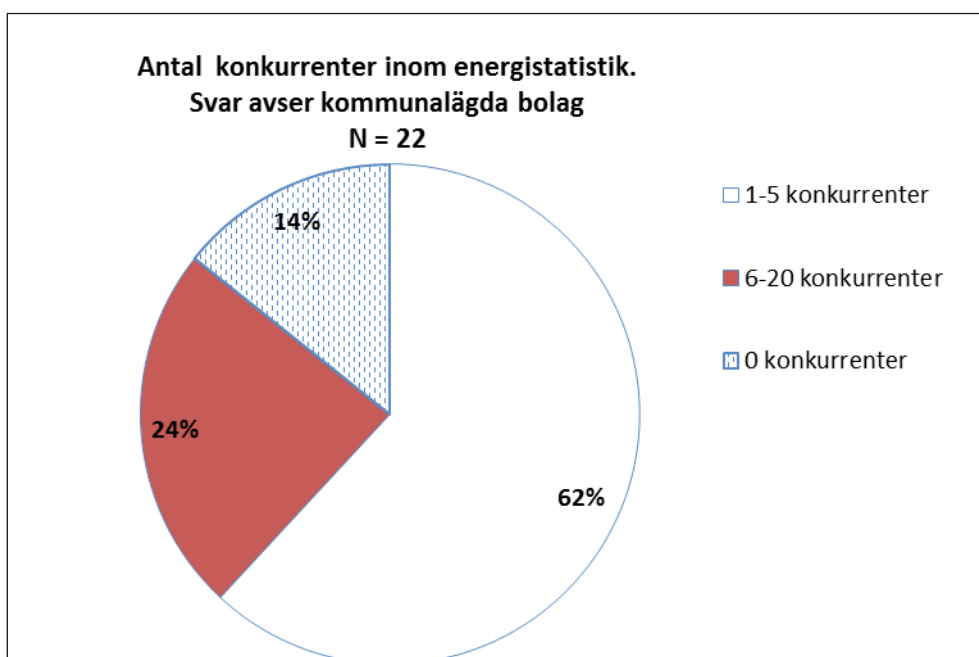
Stenqvist, Christian & Nilsson Lars J. (2009) *Task 2.1. National Report on Energy Service Business in Sweden*. Energy Efficiency Services. Market Development. Energy and energy service companies. Change Best, Lund University 2009.

Vägen till ett energieffektivare Sverige, SOU 2008:110

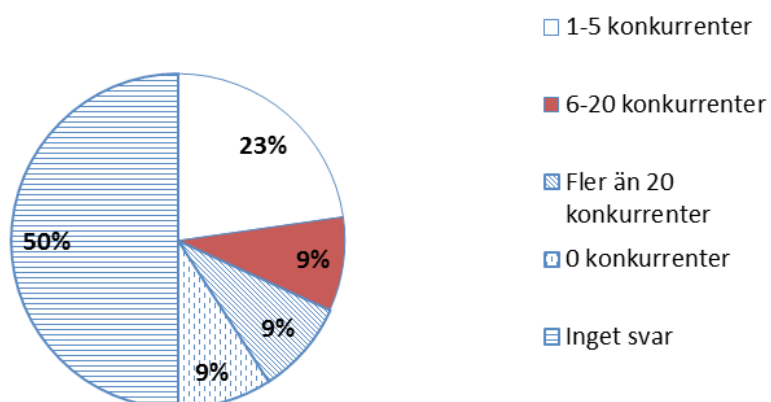
Wargert, David (2011) *Energy Contracting models in Germany and Sweden*, Master Thesis, LTH

Bilaga 1 – Enkät svar om vissa segment

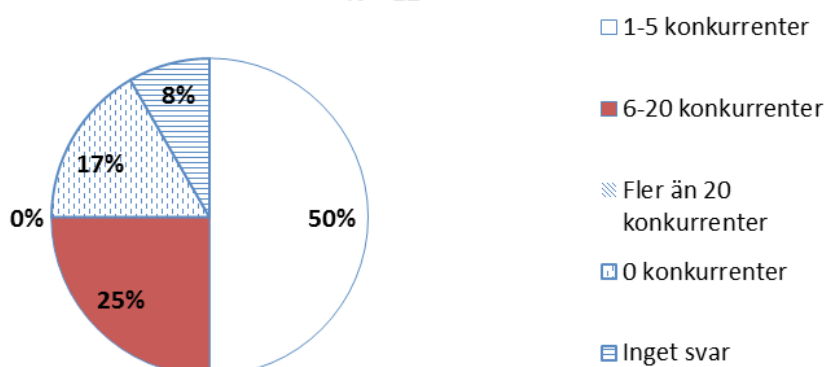
I nedanstående bilaga har fullständiga data från enkäten samlats för de segment av energitjänstemarknaden som bedöms väcka störst respons i termer av kommentarer och/eller divergerande åsikter. Att i detta sammanhang inbegripa samtliga enkätsvar skulle minska överskådligheten.



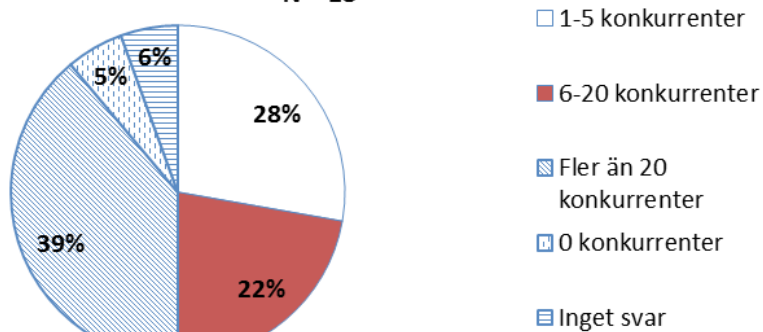
**Antal konkurrenter inom energistatistik.
Svar avser små företag.
N = 21**



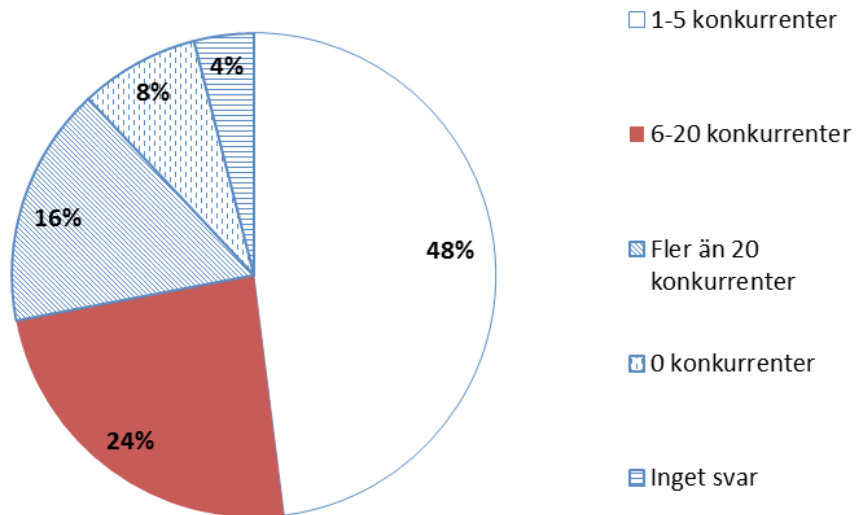
**Antal konkurrenter inom energistatistik.
Svar avser medelstora företag.
N = 12**



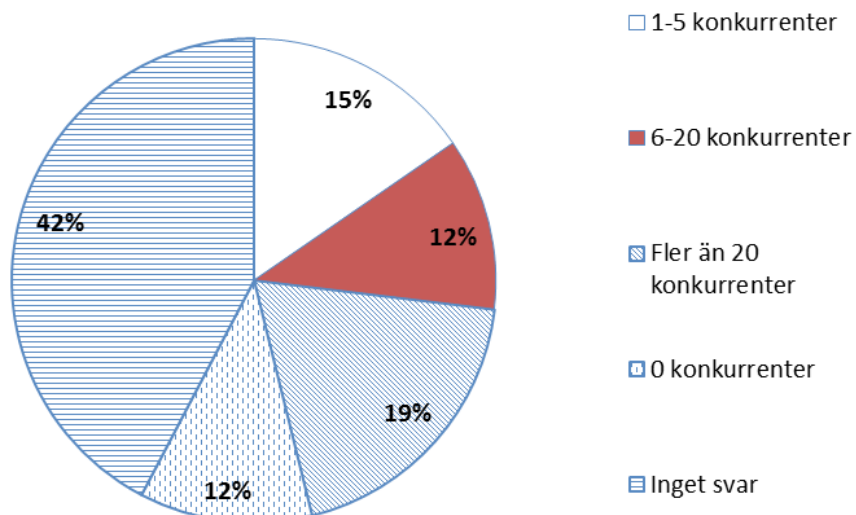
**Antal konkurrenter inom energistatistik.
Svar avser stora företag.
N = 18**



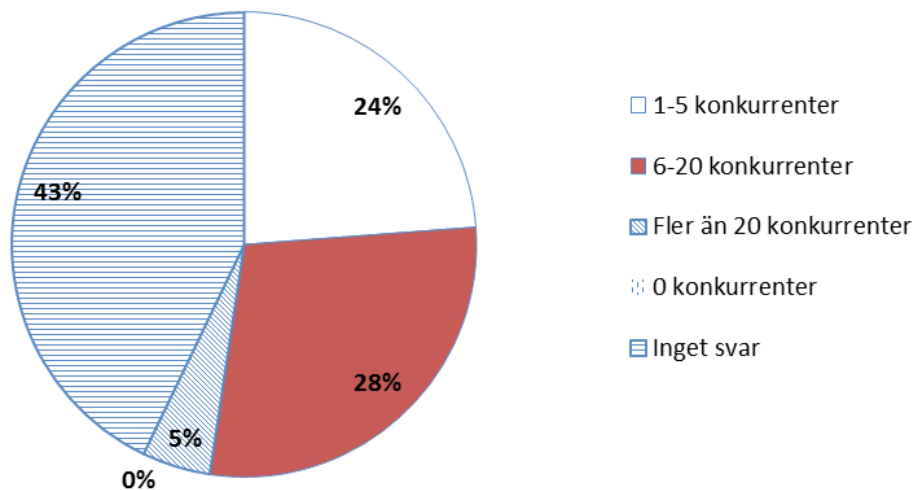
**Antal konkurrenter inom energistatistik.
Svar avser företag med energiförsäljning.
N = 25**



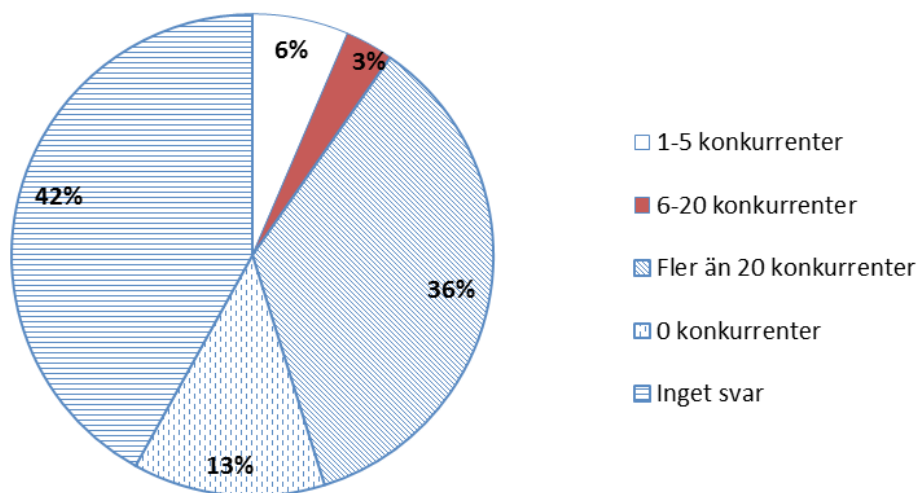
**Antal konkurrenter inom energistatistik.
Svar avser företag utan energiförsäljning.
N = 26**



**Antal konkurrenter inom energideklaration.
Svar avser Kommunalägda bolag
N = 21**

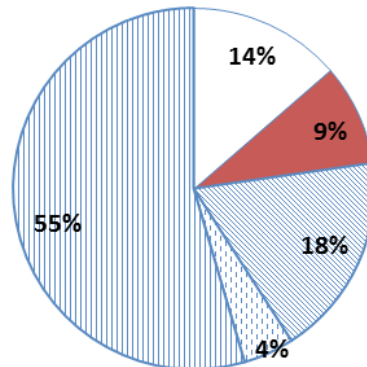


**Antal konkurrenter inom energideklaration.
Svar avser "Annat företag"
N = 31**



**Antal konkurrenter inom energideklaration.
Svar avser små företag.**

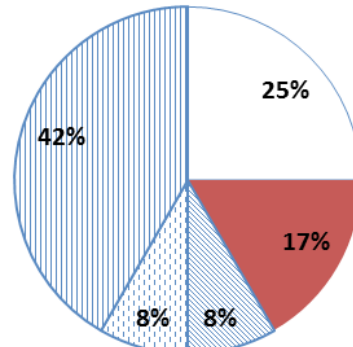
N = 22



- ☐ 1-5 konkurrenter
- ☐ 6-20 konkurrenter
- ☐ Fler än 20 konkurrenter
- ☐ 0 konkurrenter
- ☐ Inget svar

**Antal konkurrenter inom energideklaration.
Svar avser medelstora företag.**

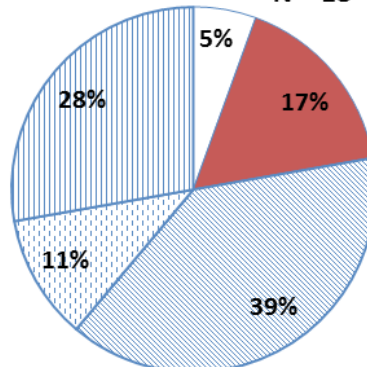
N = 12



- ☐ 1-5 konkurrenter
- ☐ 6-20 konkurrenter
- ☐ Fler än 20 konkurrenter
- ☐ 0 konkurrenter
- ☐ Inget svar

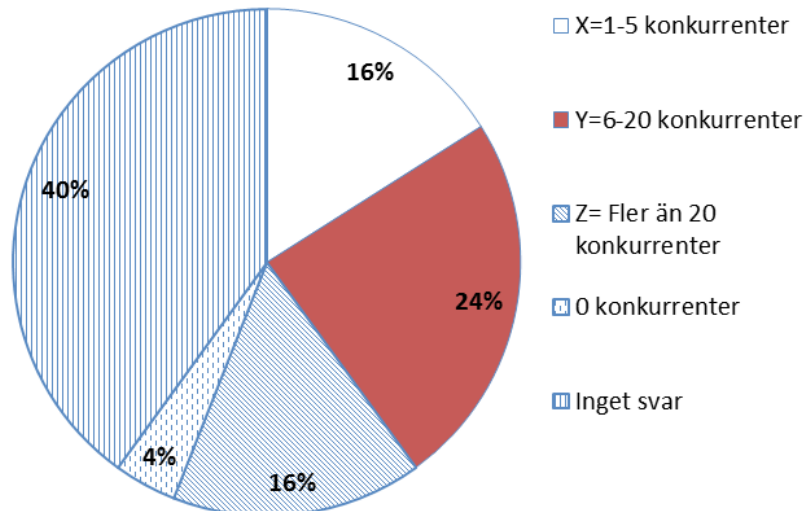
**Antal konkurrenter inom energideklaration.
Svar avser stora företag.**

N = 18

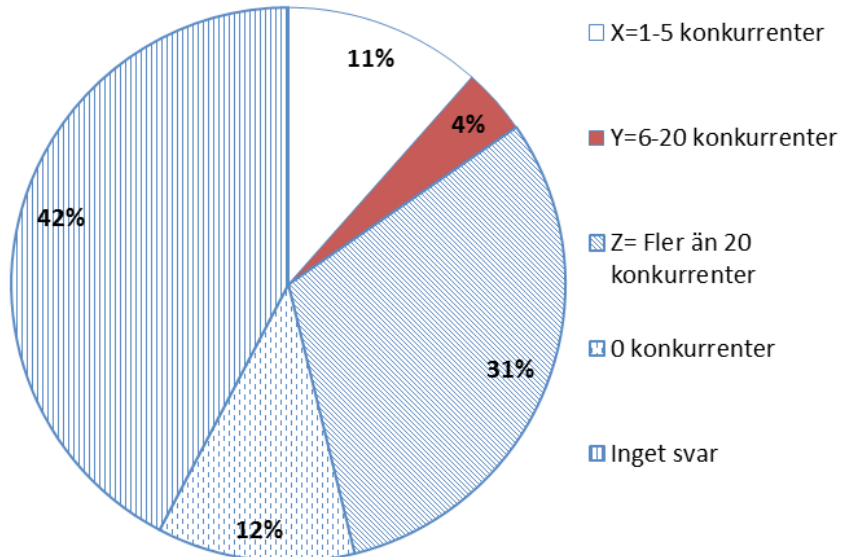


- ☐ 1-5 konkurrenter
- ☐ 6-20 konkurrenter
- ☐ Fler än 20 konkurrenter
- ☐ 0 konkurrenter
- ☐ Inget svar

Antal konkurrenter inom energideklARATION.
Svar avser företag med energiförsäljning.
N = 25



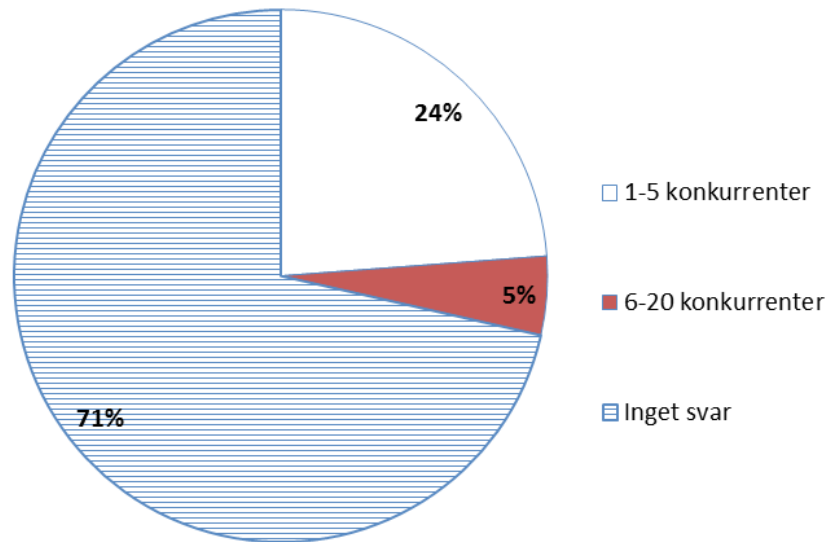
Antal konkurrenter inom energideklARATION.
Svar avser företag utan energiförsäljning.
N = 27



Antal konkurrenter inom Prestationsavtal (t ex EPC eller liknande affärsmodeller).

Svar avser kommunalägda bolag

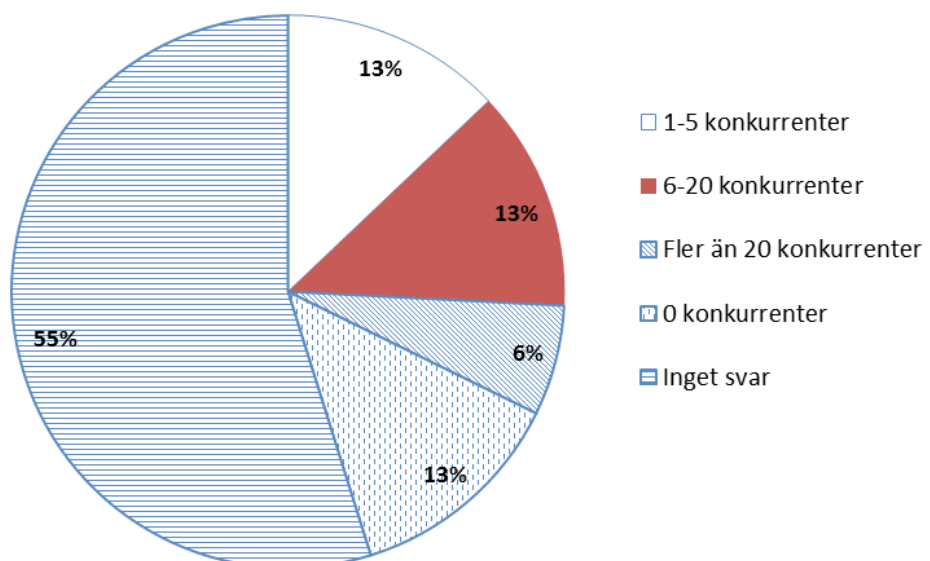
N = 21



Antal konkurrenter inom Prestationsavtal (t ex EPC eller liknande affärsmodeller).

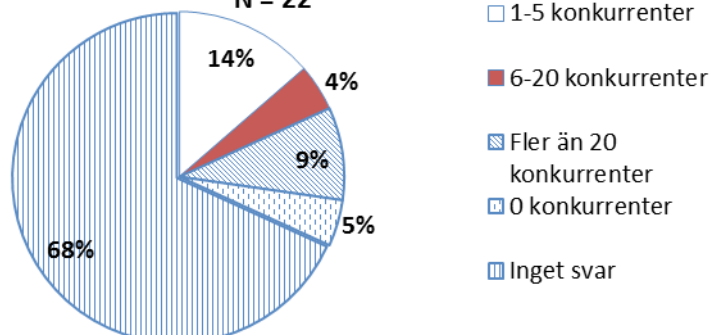
Svar avser "Annat företag"

N = 31



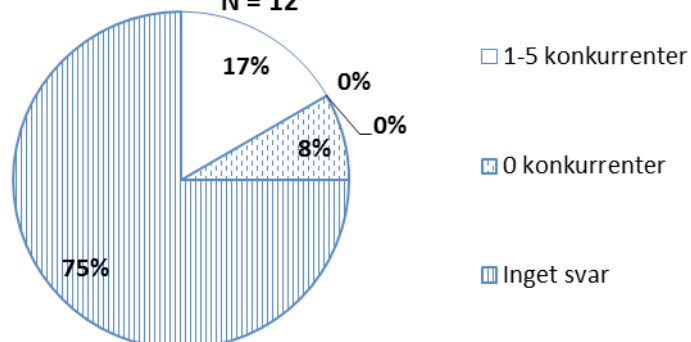
**Antal konkurrenter inom Prestationsavtal (t ex EPC eller liknande affärsmodeller).
Svar avser små företag.**

N = 22



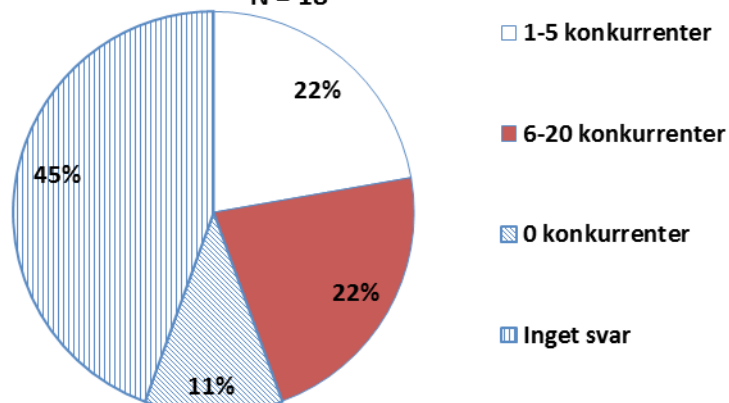
**Antal konkurrenter inom Prestationsavtal (t ex EPC eller liknande affärsmodeller).
Svar avser medelstora företag.**

N = 12



**Antal konkurrenter inom Prestationsavtal (t ex EPC eller liknande affärsmodeller).
Svar avser stora företag.**

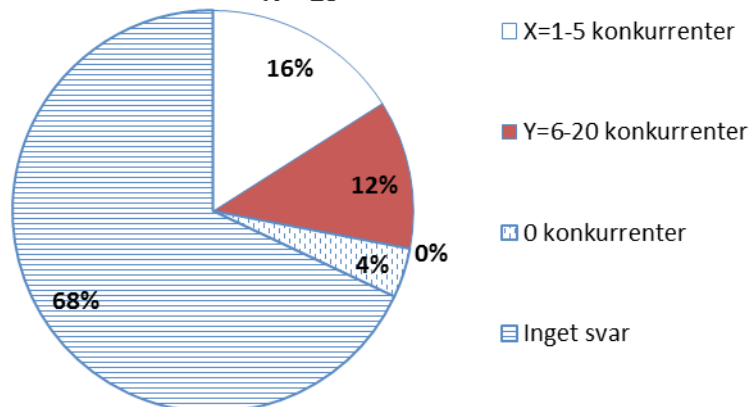
N = 18



Antal konkurrenter inom Prestationsavtal (t ex EPC eller liknande affärsmodeller).

Svar avser företag med energiförsäljning.

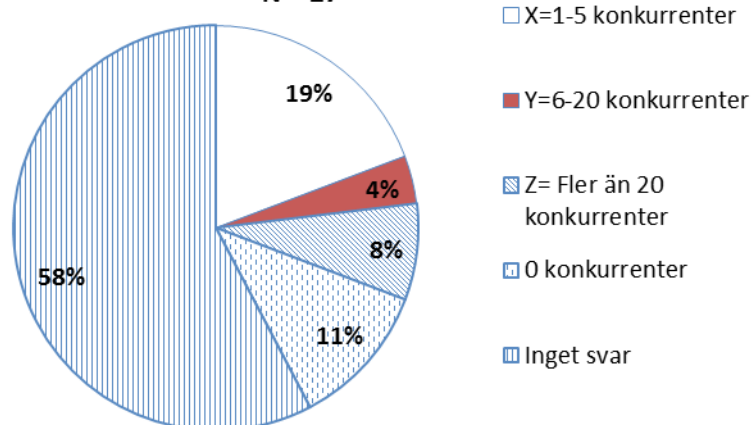
N = 25



Antal konkurrenter inom Prestationsavtal (t ex EPC eller liknande affärsmodeller).

Svar avser företag utan energiförsäljning.

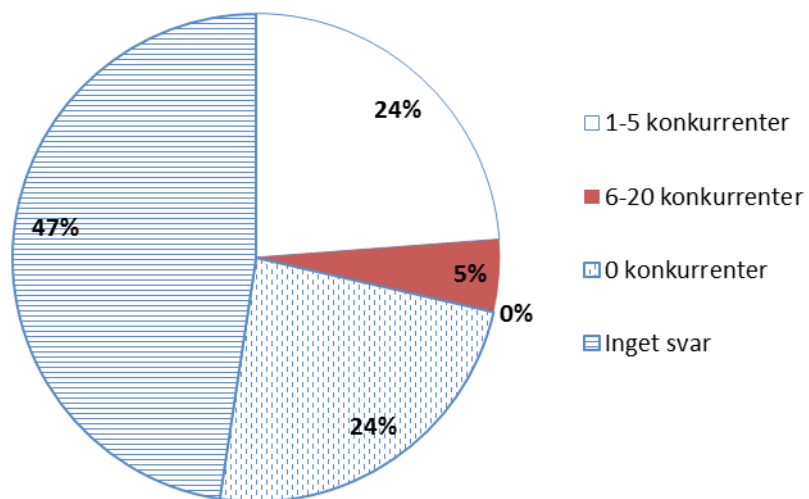
N = 27



Antal konkurrenter inom funktionsavtal (t ex "Färdig värme").

Svar avser kommunalägda bolag

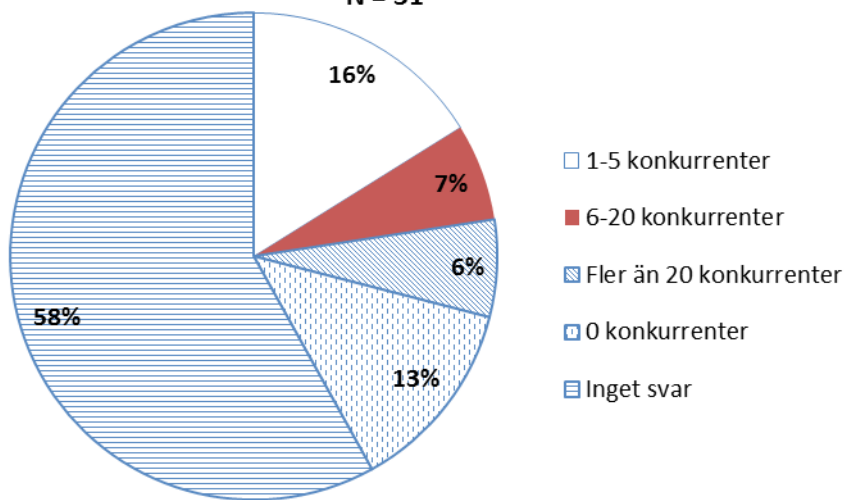
N = 21



Antal konkurrenter inom funktionsavtal (t ex "Färdig värme").

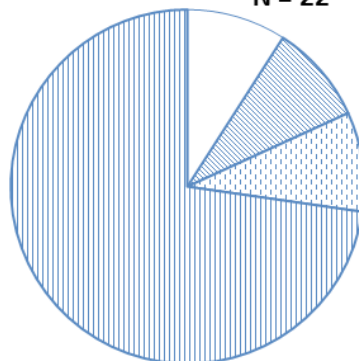
Svar avser "Annat företag"

N = 31



Antal konkurrenter inom funktionsavtal (t ex "Färdig värme").
Svar avser små företag.

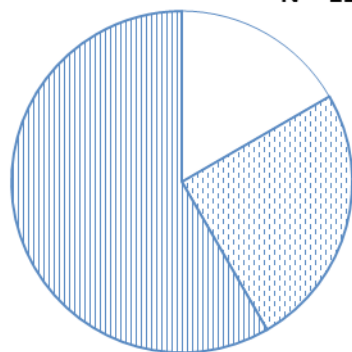
N = 22



- ☐ 1-5 konkurrenter
- ☒ Fler än 20 konkurrenter
- ☒ 0 konkurrenter
- ☒ Inget svar

Antal konkurrenter inom funktionsavtal (t ex "Färdig värme").
Svar avser medelstora företag.

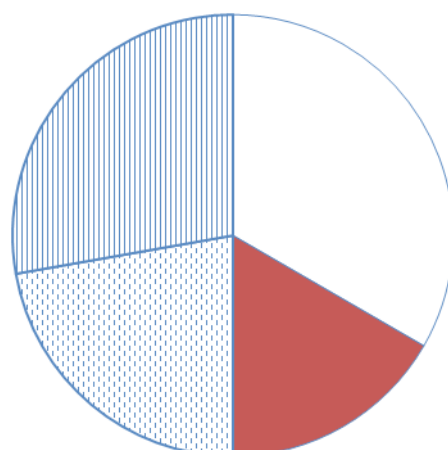
N = 12



- ☐ 1-5 konkurrenter
- ☒ 0 konkurrenter
- ☒ Inget svar

Antal konkurrenter inom funktionsavtal (t ex "Färdig värme").
Svar avser stora företag.

N = 18

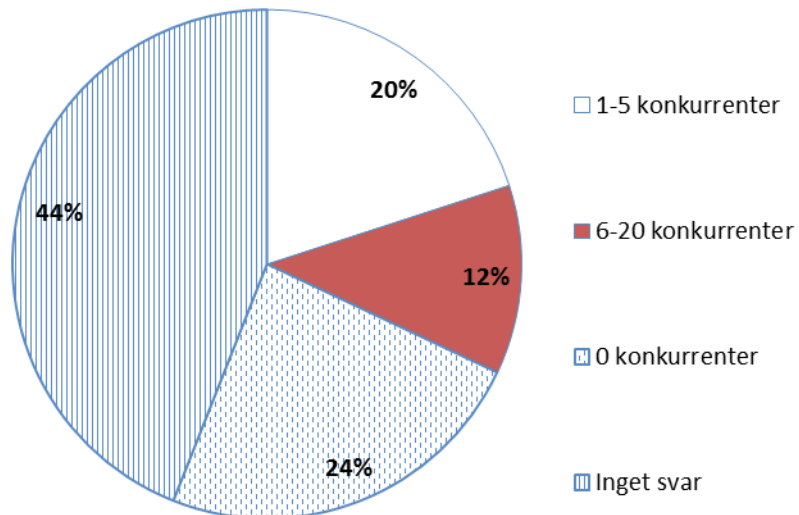


- ☐ 1-5 konkurrenter
- ☒ 6-20 konkurrenter
- ☒ 0 konkurrenter
- ☒ Inget svar

Antal konkurrenter inom funktionsavtal (t ex "Färdig värme").

Svar avser företag med energiförsäljning.

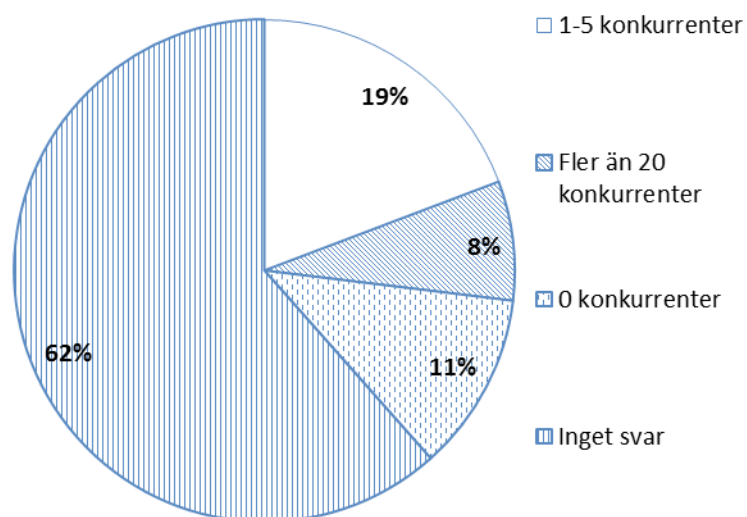
N = 25



Antal konkurrenter inom funktionsavtal (t ex "Färdig värme").

Svar avser företag utan energiförsäljning.

N = 27



Bilaga 2 – Enkäten

Enkät om konkurrensförhållanden på den svenska energitjänstemarknaden

Energimyndigheten arbetar för en växande energitjänstemarknad genom att strukturera och sammanställa information om marknaden. Energimyndigheten arbetar också med att identifiera och, om möjligt, avlägsna hinder för en växande energitjänstemarknad. Denna enkät är en del i Energimyndighetens arbete med regeringsuppdraget "Analys av konkurrensförhållanden på den svenska energitjänstemarknaden". I denna enkät tolkas begreppet energitjänster som en större eller mindre del i kedjan för att genomföra ett systematiskt energieffektiviseringsarbete. Svaren på enkäten behandlas konfidentiellt och används endast till ovanstående uppdrag. En sammanställning av svaren, på aggregerad nivå, kommer att skickas ut till alla svarande.

1) Vilken typ av företag/organisation representerar ni?

- ☐ Kommunalägt företag
- ☐ Statligt ägt företag
- ☐ Annat företag

2) Hur stort är ert företag?

- ☐ Litet (1-49 anställda i Sverige)
- ☐ Medelstort (50-249 anställda i Sverige)
- ☐ Stort (>250 anställda i Sverige)

3) Vilket företag/organisation representerar ni?

4) Ert namn?

5) Erbjuder ni energitjänster inom något av följande områden? (flera svar möjliga)

- ☐ a. Energistatistik
- ☐ b. Energikartläggning
- ☐ c. Energideklaration
- ☐ d. Energirådgivning
- ☐ e. Energianalys
- ☐ f. Energieffektivisering (själva genomförandet av energibesparande åtgärder)
- ☐ g. Laststyrning (av effektuttaget)
- ☐ h. Serviceavtal
- ☐ i. Drift & underhåll
- ☐ j. Prestationsavtal (t ex EPC eller liknande affärsmodeller)
- ☐ k. Funktionsavtal (t ex "Färdig värme")

☐ Övrigt:

6) Hur många konkurrenter har ni inom respektive område?

	0	1-5	6-20	Fler än 20
Energistatistik	☐	☐	☐	☐
Energikartläggning	☐	☐	☐	☐
Energideklaration	☐	☐	☐	☐
Energirådgivning	☐	☐	☐	☐
Energianalys	☐	☐	☐	☐
Energieffektivisering (själva genomförandet av energibesparande åtgärder)	☐	☐	☐	☐
Laststyrning (av effektuttaget)	☐	☐	☐	☐
Serviceavtal	☐	☐	☐	☐
Drift & underhåll	☐	☐	☐	☐
Prestationsavtal (t ex EPC eller liknande affärsmodeller)	☐	☐	☐	☐
Funktionsavtal (t ex "Färdig värme")	☐	☐	☐	☐
Annat	☐	☐	☐	☐

7) Hur stor är er omsättning inom nämnda område/områden (energitjänster)?(i SEK)

8) Hur stor andel av er totala omsättning motsvarar det? (i Sverige, på koncernnivå, i procent)

9) Upplever ni att det finns några hinder vad det gäller konkurrensförhållanden?(ja eller nej, med motivering)

10) Hur upplever ni att efterfrågan på energitjänster är?

- ☐ a. Väldigt liten
- ☐ b. Liten
- ☐ c. Varken liten eller stor
- ☐ d. Stor
- ☐ e. Väldigt stor

11a) Hur upplever ni köparnas kunskaper om energitjänsterna de efterfrågar?

- ☐ a. Bristfälliga kunskaper
- ☐ b. Tillräckliga kunskaper
- ☐ c. Goda kunskaper

11b) Motivera gärna ditt svar på fråga 11a)



12) Hur upplever ni att marknaden för energitjänster har utvecklats under de senaste två åren?

- ☐ a. Minskande marknad
- ☐ b. Ingen förändring
- ☐ c. Ökande marknad

13) Hur förväntar ni er att marknaden för energitjänster kommer att utvecklas de närmsta två åren?

- ☐ a. Minskande marknad
- ☐ b. Ingen förändring
- ☐ c. Ökande marknad

14a) Hur skulle införandet av någon typ av certifieringssystem för utförande av energitjänster påverka ert företag?

- ☐ a. Positivt
- ☐ b. Ingen skillnad
- ☐ c. Negativt

14b) Motivera ditt svar på fråga 14a)

A large, empty rectangular text box with a thin black border. It contains no text or images.

15) Vilka faktorer har ni sett som gynnar eller missgynnar energitjänstemarknaden?

A large, empty rectangular text box with a thin black border. It contains no text or images.

Bilaga 3 – Utskick med intervjufrågor

Energimyndigheten har fått i uppdrag av regeringskansliet att utreda konkurrensförhållanden på den svenska marknaden för energitjänster. Fokus ligger på konkurrensförhållanden med energibolag och andra företag som erbjuder energitjänster. Konkurrensen mellan de kommunala och de privata företagen är också en central fråga. För att få en bild av konkurrensen på marknaden för energitjänster skulle vi gärna vilja diskutera dessa frågor ur ert perspektiv.

Vi skulle vilja ha era åsikter på följande frågor:

1. Upplever ni att det finns konkurrens på energitjänstemarknaden? Hur tar den sig uttryck?
2. Har ni egen erfarenhet av någon typ av hinder för konkurrensen, kan ni beskriva dem?
3. Har ni kännedom om andra aktörer som har erfårit hinder för konkurrensen?
4. Vad skulle ni rekommendera för åtgärder för att avlägsna dessa hinder?
5. Hur uppfattar ni beställarkompetensen för energitjänster, dvs. hur väl känner beställarna till vad de behöver och vad som är möjligt?

Energimyndigheten vill gärna diskutera erfarenheter utöver dessa frågor och det är främst era åsikter som är viktiga för oss. Energimyndigheten skickade i juni ut en enkät till flera företag med frågor kring konkurrensförhållandena, möjligtvis till er också. Vi önskar fördjupa diskussionen och föreslår en telefonintervju vid lämplig tidpunkt.

Ett hållbart energisystem gynnar samhället

Energimyndigheten arbetar för ett hållbart energisystem, som förenar ekologisk hållbarhet, konkurrenskraft och försörjningstrygghet.

Vi utvecklar och förmedlar kunskap om effektivare energianvändning och andra energifrågor till hushåll, företag och myndigheter.

Förnybara energikällor får utvecklingsstöd, liksom smarta elnät och framtidens fordon och bränslen. Svenskt näringsliv får möjligheter till tillväxt genom att förverkliga sina innovationer och nya affärsidéer.

Vi deltar i internationella samarbeten för att nå klimatmålen, och hanterar olika styrmedel som elcertifikatsystemet och handeln med utsläppsrätter. Vi tar dessutom fram nationella analyser och prognoser, samt Sveriges officiella statistik på energiområdet.

Alla rapporter från Energimyndigheten finns tillgängliga på www.energimyndigheten.se.



Energimyndigheten, Box 310, 631 04 Eskilstuna
Telefon 016-544 20 00, Fax 016-544 20 99
E-post registrator@energimyndigheten.se
www.energimyndigheten.se