

## 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.

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)

*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 enkätsvar, 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.<sup>17</sup>

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.<sup>18</sup>

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

---

<sup>17</sup> LA3

<sup>18</sup> SKE2

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.

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)

Tabell 6.3. Konkurrens inom energideklarationer

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.<sup>20</sup> Det talas också om ett designfel i upplägget som påverkar konkurrensen:

*[Energideklarationen] är ett spel för galleriorna, anser jag. I dessa deklarerationer tas det inte hänsyn till den installerade effekten i anläggningen. Dessa deklarerationer 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 deklarerationer, eftersom dessa inte har utbildning eller kunskap för det. Det ska vara en elektriker som utför mätjobben /.../ (LA10)*

*Jag anser att energideklarerationer som inte görs någonting av [p.g.a. låg kvalitet] är vår största konkurrent. (LA12)*

<sup>20</sup> LA12

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.

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)

Tabell 6.5. Konkurrens inom energianalys

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)*

energiegenskaper – både som enskilda produkter och som delar av ett system. Kompetensen är idag ojämnr 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 jämnar ut eller på annat sätt förändra effektuttaget över tid kallas för 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)

Tabell 6.7. Konkurrens och laststyrning.

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.

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.<sup>21</sup> 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.<sup>22</sup> Ofta vill man som kommun inte vara först med ett nytt affärskoncept. EPC<sup>23</sup> marknaden har dominerats av installationsföretag och de upphandlingsmodeller som finns på marknaden är präglade av detta. [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.

---

<sup>21</sup> SKE2

<sup>22</sup> Lagen om offentlig upphandling

<sup>23</sup> Energy Performance Contracting

Å andra sidan brukar 5- 6 kompetenta företag delta i anbudstävlan på EPC,<sup>26</sup> 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.<sup>27</sup>

### 6.11. Funktionsavtal

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

<sup>26</sup> SA3

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



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.<sup>29</sup> Representanten för ett litet företag uttrycker det så här: "Har man bra kompetens så finns det nästan ingen konkurrens".<sup>30</sup>

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

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.

---

<sup>29</sup> LA17, MA4

<sup>30</sup> LA7

<sup>31</sup> LA17

<sup>32</sup> MKE10



## 7.2. Upphandlingsreglerna

Upphandlande myndigheter och upphandlande enheter är normalt skyldiga att följa upphandlingsreglerna vid anskaffning av varor, tjänster och byggtreprenader. 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 konkurrensutsatt.

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*

Som åtgärder för att motverka hinder som uppfattas vara en följd av Lagen om offentlig upphandling föreslås bl.a. utbildning kring lagen,<sup>33</sup> 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. Enligt 3 kap. §27 i konkurrenslagen får stat, kommun eller landsting inte bedriva säljverksamhet som snedvrider konkurrensen eller hämmar utvecklingen av konkurrens.<sup>34</sup> 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.

---

<sup>33</sup> BO1

<sup>34</sup> Konkurrensbegränsande offentlig säljverksamhet – så fungerar reglerna i konkurrenslagen, Konkurrensverket 2010

*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 samhällliga 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**

### 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"*<sup>35</sup>) 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)*

Ifall 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.

---

<sup>35</sup> SKE2

*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 försöka 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.<sup>36</sup> Ett annat sätt vore att utveckla systemet med energicheckar inte minst i samarbete med företagen, eftersom ett sådant arbetssätt även garanterar att informationen sprids.<sup>37</sup>

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.<sup>38</sup>

## 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

---

<sup>36</sup> LA10

<sup>37</sup> LA19

<sup>38</sup> 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 omnämmanden, 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.

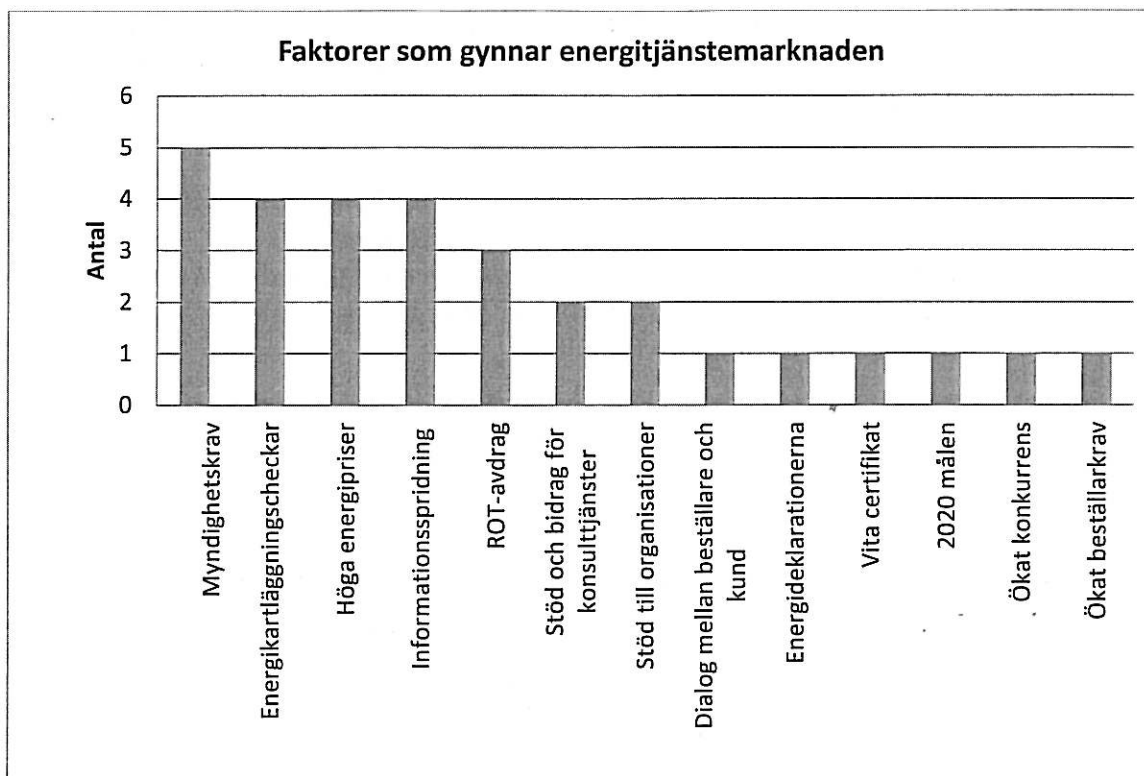


Diagram 8.2. Faktorer som gynnar energitjänstemarknaden.

### 8.3. Hur kan man avlägsna hinder för konkurrensen?

En del intervjusvar 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)*



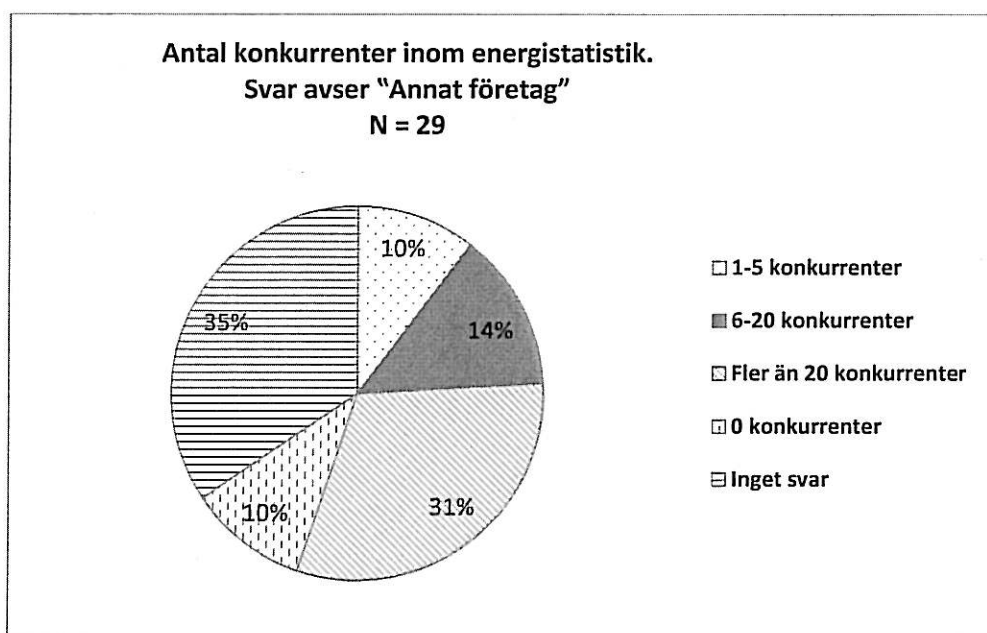
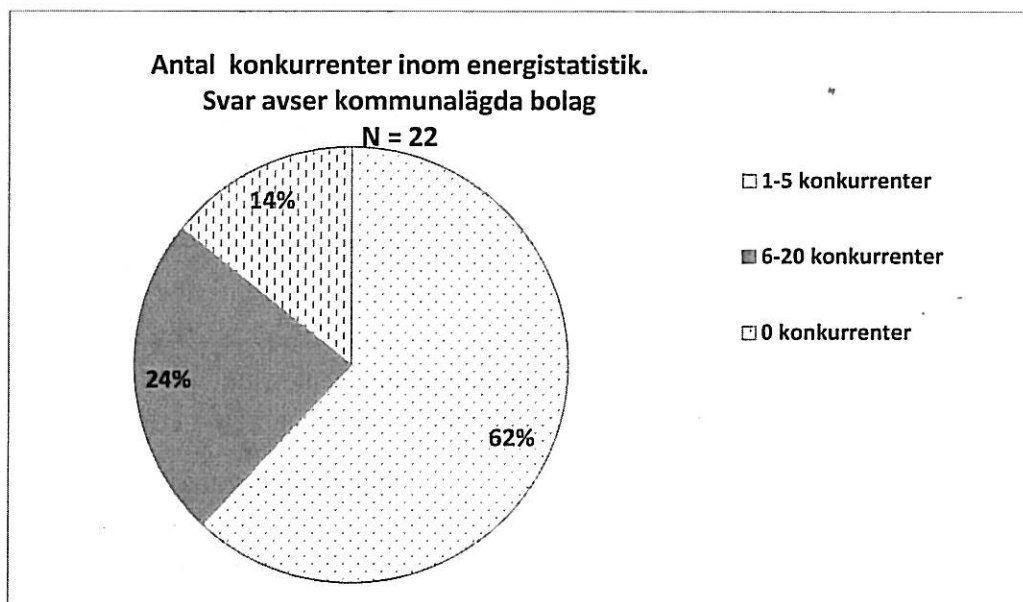
*Uppföljning behövs för att öka kunskaperna. Detta kan återinföras i kvalitetskriterier för beslutsunderlag eller energikalkyler. På detta sätt kan energitjänstemarknaden sporras. (SAE5)*

#### **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.

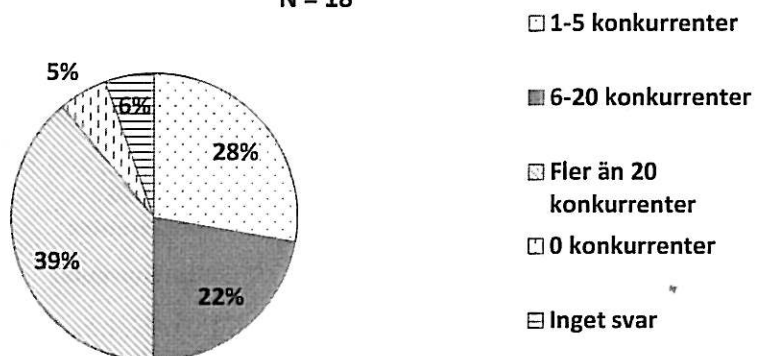
## Bilaga 1. Enkät svar om vissa segment

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 enkät svar skulle minska överskådligheten.



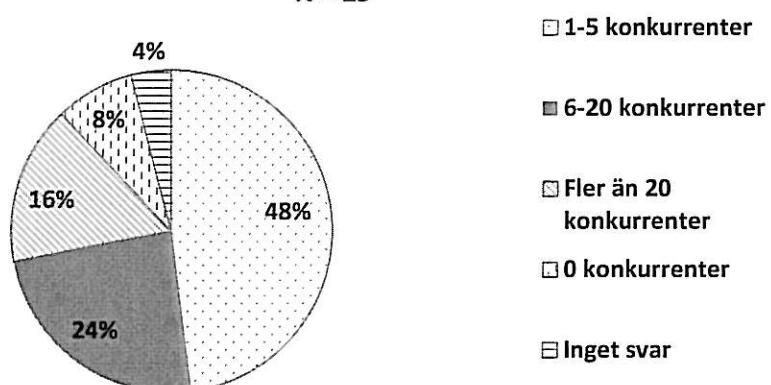
**Antal konkurrenter inom energistatistik.  
Svar avser stora företag.**

**N = 18**

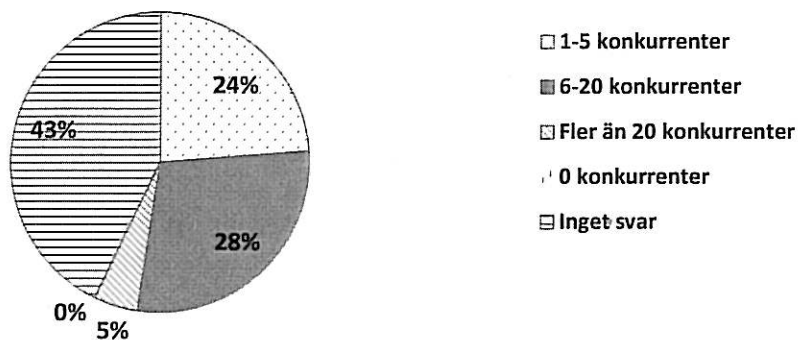


**Antal konkurrenter inom energistatistik.  
Svar avser företag med energiförsäljning.**

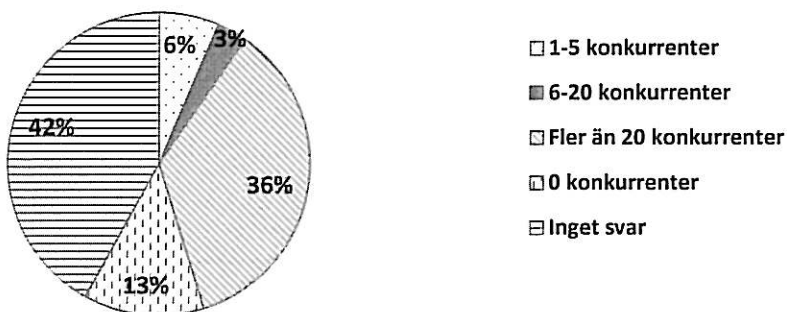
**N = 25**



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

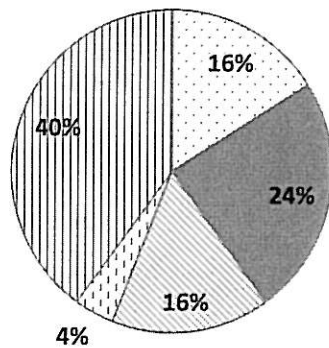


**Antal konkurrenter inom energideklaration.  
Svar avser "Annat företag"  
N = 31**



**Antal konkurrenter inom energideklaration.  
Svar avser företag med energiförsäljning.**

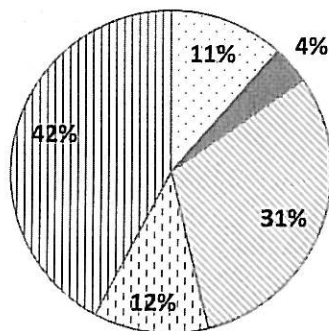
**N = 25**



- ☐ X=1-5 konkurrenter
- ☐ Y=6-20 konkurrenter
- ☐ Z= Fler än 20 konkurrenter
- ☐ 0 konkurrenter
- ☐ Inget svar

**Antal konkurrenter inom energideklaration.  
Svar avser företag utan energiförsäljning.**

**N = 27**

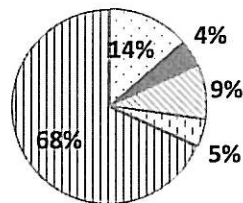


- ☐ X=1-5 konkurrenter
- ☐ Y=6-20 konkurrenter
- ☐ Z= Fler än 20 konkurrenter
- ☐ 0 konkurrenter
- ☐ Inget svar

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

**Svar avser små företag.**

**N = 22**

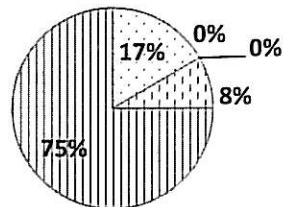


- ☐ 1-5 konkurrenter
- ☐ 6-20 konkurrenter
- ☐ Fler än 20 konkurrenter
- ☐ 0 konkurrenter
- ☐ Inget svar

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

**Svar avser medelstora företag.**

**N = 12**

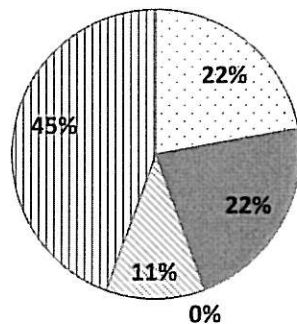


- ☐ 1-5 konkurrenter
- ☐ 6-20 konkurrenter
- ☐ Fler än 20 konkurrenter
- ☐ 0 konkurrenter
- ☐ Inget svar

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

**Svar avser stora företag.**

**N = 18**

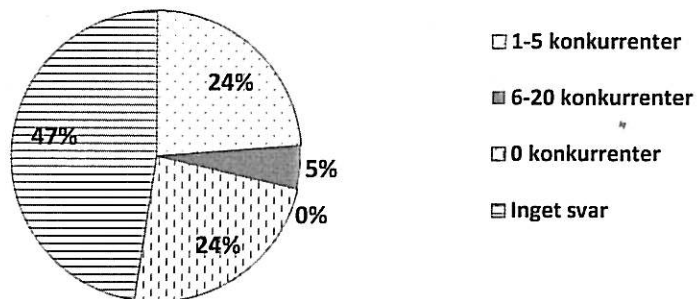


- ☐ 1-5 konkurrenter
- ☐ 6-20 konkurrenter
- ☐ Fler än 20 konkurrenter
- ☐ 0 konkurrenter
- ☐ Inget svar

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

Svar avser kommunalägda bolag

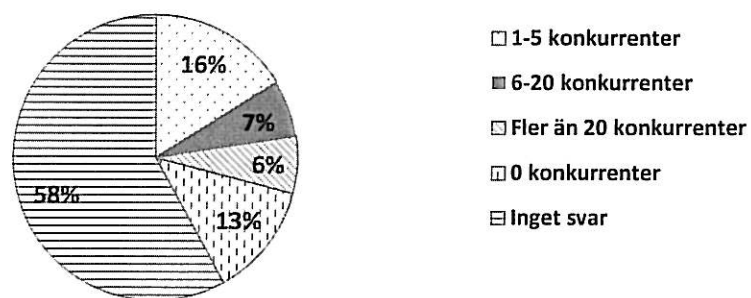
N = 21



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

Svar avser "Annat företag"

N = 31

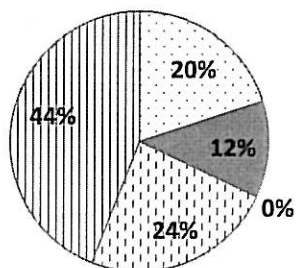




**Antal konkurrenter inom funktionsavtal (t ex "Färdig värme").**

**Svar avser företag med energiförsäljning.**

**N = 25**



□ 1-5 konkurrenter

■ 6-20 konkurrenter

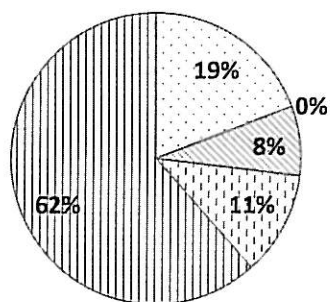
□ 0 konkurrenter

▨ Inget svar

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

**Svar avser företag utan energiförsäljning.**

**N = 27**



□ 1-5 konkurrenter

■ 6-20 konkurrenter

▨ Fler än 20 konkurrenter

□ 0 konkurrenter

▨ Inget svar

- Övrigt:

6) Hur många konkurrenter har ni inom respektive område?

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

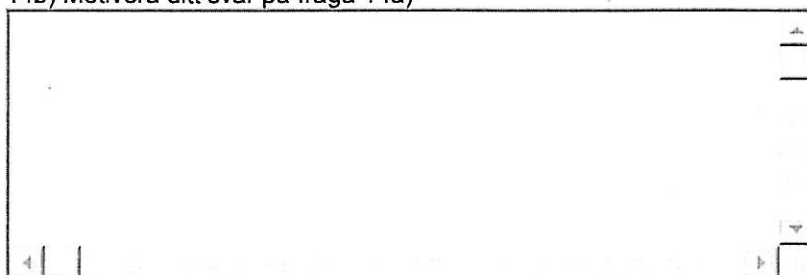
7) Hur stor är er omsättning inom nämnda område/områden (energitjänster)?(i SEK)

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

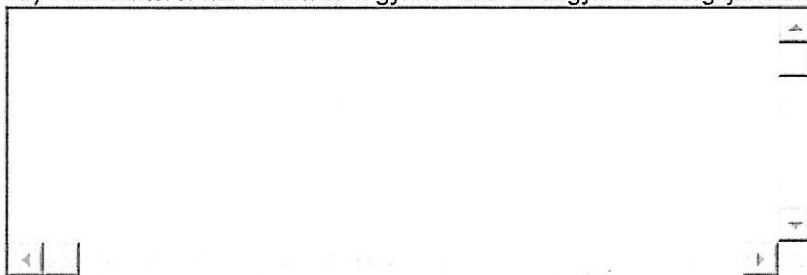
9) Upplever ni att det finns några hinder vad det gäller konkurrensförhållanden?(ja eller nej,

med motivering)

14b) Motivera ditt svar på fråga 14a)

A large rectangular text box with a thin black border, intended for a handwritten answer. It contains no text or markings.

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

A large rectangular text box with a thin black border, intended for a handwritten answer. It contains no text or markings.

**Sökresultat**

Sökningen gav 25 träffar.



<u>Diariennr.</u>	<u>Reg. datum</u>	<u>Ärendemening</u>	<u>Status</u>	<u>Handläggare</u>
2012-004771	2012-08-31	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-004944	2012-09-11	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-004945	2012-09-11	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-004970	2012-09-14	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-004980	2012-09-14	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005002	2012-09-18	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005003	2012-09-18	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005004	2012-09-18	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005006	2012-09-18	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005007	2012-09-18	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005018	2012-09-18	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005019	2012-09-18	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005020	2012-09-18	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005036	2012-09-19	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005038	2012-09-19	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005039	2012-09-19	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005121	2012-09-26	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005122	2012-09-26	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005123	2012-09-26	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005124	2012-09-26	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005448	2012-10-05	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005449	2012-10-05	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005451	2012-10-05	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005608	2012-10-09	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius
2012-005609	2012-10-09	Lagerrapporter 2012-2013	Beredning	Catarina Rundelius