



PAKET- OCH AVTALSLÖSNINGAR FÖR ÖKAD TAKT I KONVERTERING
AV SMÅHUS

Michael Sillén | Anthesis

AGENDA

Bakgrund

Syfte och metod

Nuläges- och
aktörsanalys

Fem affärs-
modeller för
paket- och
avtalslösningar

Slutsatser och
förslag till
fortsatt arbete



- Uppvärmning av småhus med elvärme
- 13 % direktverkande el och 17 % vattenburen elvärme
- Konvertering från elvärme och isolering av klimatskal
- Minskad elanvändning och effektbehov
- Hög investeringskostnad för småhusägare



SYFTE OCH METOD

- Paket- och avtalslösningar för att:
 - Påskynda energieffektivisering
 - Öka konvertering från elvärme i småhus
- Nulägesanalys, aktörsanalys och dialoger med marknadsaktörer

NULÄGES- OCH AKTÖRSANALYS

- Stor energieffektiviseringspotential
- Ekonomiskt bidrag för konvertering och isolering
- Behov av nya affärsmodeller och verktyg för ökad konvertering
- One-stop-shops
- Samverkan mellan aktörer

FEM AFFÄRSMODELLER FÖR PAKET- OCH AVTALSLÖSNINGAR



- Fem framtagna affärsmodeller
- Möjlighet att ta del av det ekonomiska stödet för konvertering
- Storskalig utrullning
- Underlag från databasen Masterfile



FEM AFFÄRSMODELLER FÖR PAKET- OCH AVTALSLÖSNINGAR



- Installatörsföretagen och byggföretagen
- Vidareutveckling av Kvarteret Klimatspararna
- Energy Performance Contracting
- Elnätsbolag
- Elhandelsbolag





SLUTSATSER OCH FÖRSLAG TILL FORTSATT ARBETE

- Affärsmodellutveckling med Installatörsföretagen och Byggföretagen – snabbaste vägen framåt
- Ansökan om finansiering från Svenska byggbranschens utvecklingsfond (SBUF)
- Utveckling av affärskoncept och test i pilotprojekt

TACK FÖR ER UPPMÄRKSAMHET!

Michael Sillén

michael.sillen@anthesisgroup.com

0703-27 88 72

