

Checklista energieffektiviserad installation

Praktisk guide för installatörer för att på ett enkelt sätt hjälpa kunder att hitta vanliga åtgärder för energieffektivisering

Hans Söderström, Lotta Bångens, Annika Marmbrandt
Installatörsföretagen (IN), Energieffektiviseringsföretagen (Eneff)

2023-08-30

Förord

”Checklista energieffektiviserad installation” är ett samverkansprojekt mellan Installatörsföretagen (IN) och Energieffektiviseringsföretagen (Eneff). Bakgrunden till projektet är ett nyvaknat stort intresse för energieffektivisering i samhället i stort och hos installatörer.

Författare till rapporten är Hans Söderström, Lotta Bångens, Annika Marmbrandt. I projektets arbetsgrupp har ingått Hans Nyblom, Lotta Bångens och Annika Marmbrandt. Även Jenny Bäckström och Hans Söderström har bidragit med kloka råd och tips i arbetet. Inspel till checklistorna har även kommit från konsulter med erfarenhet av åtgärder i byggnader.

Finansiärer förutom SBUF har varit personerna i referens/styrgrupp som lagt egen tid i projektet. Tack för ert bidrag!

Projekt/styrgrupp:

Oscar Hansson VVS, Oscar Hansson Vd
RA Elteknik, Robert Alriksson Vd
Installatörsföretagen, Hans Nyblom affärsutveckling
Installatörsföretagen, Helen Aristondo Magnusson Energiexpert

Referensgrupp:

Bravida, Therese Rydman Regionchef Stockholm
Caverion, Håkan Ohlsson, Affärsansvarig energiprojekt
Oscar Hansson VVS, Oscar Hansson Vd
RA Elteknik, Robert Alriksson Vd
Assemblin, Fredrik Jonsén, filialchef

Energiexperter/konsulter:

Electricity, Rickard Dalstrand
ECIS, Jonas Ternström
WSP/Roland Jonsson Konsult, Roland Jonsson

Sammanfattning

Kunder efterfrågar nu, efter förra vinterns elprishöjningar, i större utsträckning energieffektivisering. Det skapar stora möjligheter till nya affärer. Men många installatörer känner sig osäkra på vilka enkla, effektiva energibesparingsåtgärder det finns att föreslå. Man är inte heller van att föreslå extra arbete, utöver det man är där för att utföra. Samtidigt vet vi att många kunder ser installatören som sin expert och därför har vi i detta projekt velat underlätta för företagen att via en enkel checklista ge ett bra stöd och verktyg för att föreslå åtgärder. Syftet är att underlätta, skapa trygghet och i någon mån kvalitetssäkra den enskilde montörens kommunikation och översyn hos kund. Det ger på sikt både en utvecklad kundrelation och ökad kompetens hos montör/installatör.

Tre checklistor har tagits fram inom kategorierna småhus, flerbostadshus och lokaler. De kan enkelt laddas ned av företagen för att kompletteras med egna loggor eller andra tillägg. Listorna kan, om önskemål finns, överlämnas till kund, eller kopieras/fotas av kund.

Utkast av listorna har granskats av installatörsföretag och använts på prov i projekt i ett antal utvalda företag och reviderats därefter. Listorna har även granskats av kommunikatörer och fått en layout som ska underlätta en enkel användning.

Innehåll

Bakgrund	4
Syfte	4
Aktiviteter och resultat	6
Lärdomar och fortsatt utveckling	8
Bilaga: Checklista energieffektivisering	

Bakgrund

Vi har länge vetat att det finns en mycket stor besparingspotential vad gäller energi till fastighetsdrift. Bedömare och forskning, bland annat statens forskningsinstitut RISE, anger 40-50% som rimlig besparing på lång sikt. En del av åtgärderna ("de lågt hängande frukterna") ger en mycket hög intern kalkylränta, upp till 20-50% beroende på åtgärd.

Det har således redan tidigare varit en mycket lönsam investering men har ändå inte realiserats. I vissa fall för att driftkostnad och investeringar i fastigheten inte har samma kassa. I vissa fall på grund av ren okunskap. Det har historiskt varit ett ljust intresse för frågan. Detta ser dock ut att ändras radikalt. Med skenande energipriser blir investeringen snabbt än mer lönsam. Flera installatörer vittnar nu om direkta kundfrågor om hur och vad de kan göra för att minska energianvändningen.

Detta uppvaknande på marknaden skapar stora möjligheter till nya affärer. Särskilt välkommet just nu i tider av stundande konjunkturvändning, uppskjutna projektstarter och en potentiell cementkris.

Tyvärr vittnar flera installatörsföretagare att man saknar kunskap om vad som är enkla, effektiva energibesparingsåtgärder att föreslå. Särskilt om det rör en annan teknik än den egna (t.ex. elektriker om ventilation). Därtill har man inte vanan att föreslå extra insatser hos kund. Något som kunderna, enligt Installatörsföretagens tidigare undersökning, saknar.

Syfte

Merparten av installationsföretag har ett antal bestående kunder. Dessa har högt förtroende för sin återkommande hantverkare och kallar i intervjuer till och med entreprenören för "sin" elektriker eller "vvs:are". Man ser helt enkelt entreprenören som sin expert och den man naturligt frågar om hjälp med energibesparing. Tyvärr har normalt montören på plats begränsad kunskap om vilka åtgärder som har störst potential att med en låg investeringskostnad spara mycket energi.

För att underlätta för företagaren och arbetsledaren är en checklista ett bra stöd och verktyg. Syftet är att underlätta, skapa trygghet och i någon mån kvalitetssäkra den enskilde montörens kommunikation och översyn hos kund. Exempel på områden där det ofta finns energieffektiviserande åtgärder kan vara cirkulationspumpar, fläktmotorer och filter. Både hur det kontrolleras och vad det skapar för kundvärde. Kundvärde kan i sammanhanget vara en beräknad besparing men därtill kommer färre driftstörningar, högre komfort och lägre klimatpåverkan.

Denna checklista är tänkt att ge stöd i de allra enklaste och "lägst hängande" insatserna. Intrimning av anläggningar och senare även sammanlänkning av system ger stora besparingar över tid, men ingår inte i den här typen av mer hands-on checklista. Däremot kan det tydliggöras i ett avslutande överlämningsamtal med kund. Större affärer kräver ofta en annan beslutsprocess och finansiering.

De insatser som främst är tänkta att föreslås är på kundens normala driftnivå, d.v.s. till fastighetsansvarig, ordförande i BRF, drifttekniker eller husägaren själv.

Att aktivt föreslå förbättringar i kundens anläggning skapar mervärde och upplevs inte som "sälj". Att utveckla affären hos en befintlig kund är dessutom avgjort mer lönsamt än att hitta nya. Samtidigt kan montören på plats växa i både kundrelationen och i den egna höjda kompetensen.

Aktiviteter och resultat

Genomförande

Litteraturstudie och kunskapsinhämtning

Kunskap och energispartips samlades in från bland andra:

- Energi- och klimatrådgivningen (www.energiradgivningen.se)
- Energimyndighetens Husguide
- Eneffs hemsida (<https://eneff.se/atgarder-energieffektivisering/>)
- Boverket
- Bebo/Belok/Besmå
- Tidningen Elinstallatören (tips från medlemmar)
- Skriften "Enkla energibesparande åtgärder – att tänka på inför kommande kundbesök", IN 2020

Konsultstöd

För att få en relevant, genomförbar och ekonomiskt förankrad lista att arbeta med anlätades erfarna energiexperter med kunskap om genomförandets komplexitet och var de största vinsterna vanligen hittas. Tre konsulter kontaktades för detta och de har gått igenom våra utkast och lämnat mycket värdefulla synpunkter. Både på vilka åtgärder som ska vara med i en så pass enkel lista som vi ville ta fram i detta projekt, samt hur åtgärden ska uttryckas för att vara lätt att förstå även om den ligger utanför installatörens omedelbara arbetsområde. Det ska vara lätt och gå snabbt att se om en åtgärd är relevant i den specifika byggnaden.

Test av listan

Ett utkast testades av en grupp el- och vvs-installatörer under projektet. Testet visade att vi hamnat rätt i nivå och innehåll. Efter att företagen använt listan i verkligheten genomfördes intervjuer över telefon för att säkerställa att vi skulle få in respons. Intervjuerna utfördes av Hans Nyblom, Annika Marmbrandt och Lotta Bångens. Vi använde samma frågeformulär för att kunna jämföra resultat.

Frågor till testpersoner och instruktion

Håll dig till manus, men ställ alltid följdfrågan: Varför? Vi behöver fånga upp varför de gillar/inte gillar något, och gärna om de har lösningsförslag. Lämna utrymme och tystnad efter att du ställt en fråga, ge dem möjlighet att fundera och svara i lugn och ro.

1. Vilket teknikområde jobbar du inom?
2. Ålder?

3. I vilka situationer har du använt listan?
4. Har du berättat för kund att du använder dig av listan?
5. I så fall: Har du fått någon respons av kunden på det?
6. Har det känts naturligt att ta fram den och använda den?
7. Har den varit ett stöd – i hanteringen av energieffektiviseringsarbetet?
8. Har den varit ett stöd i form av utökade uppdrag?
9. Kändes frågorna relevanta/möjliga att undersöka?
10. Var frågorna tillräckligt konkreta?
11. Är det något du saknar i listan? Några åtgärder? Områden?
12. Var uppdelningen i teknikområden relevant? Hur kändes huvudrubrikerna?
13. Kunde du ta till dig informationen under områden som inte är din specialitet?
14. Vad tyckte ni om formatet? Pappersformat bra?
15. Var det lagom med anteckningsyta?
16. Var frågorna lätta att förstå?
17. Vad tyckte ni om typsnitt/storlek/antal sidor?

Generellt fick vi oerhört positiva svar på frågorna. Ex: Det kändes naturligt att ta fram listan och använda den (förutom på ett storbygge). Kunden var intresserade, nyfikna och man fick bra respons. "Det kändes proffsig att ha med sig listan", som en av de intervjuade uttryckte det. Det ligger verkligen rätt i tiden, påpekades också.

Checklistan upplevdes som tydlig och enkel att förstå. En person ville ha ännu enklare språk. Att den finns i pappersformat upplevdes positivt. En person skulle även vilja ha den i form av en app. Kund som ville ha kopia tog ett foto av ifylld lista. Några ville ha större yta för anteckningar.

Flera tog upp att de ville ha mer kunskap om åtgärder och vad man ska föreslå att byta till när man hittar en åtgärd. Det var inte syftet med denna lista, men väl värt att ta till sig i kommande arbete.

Design

Checklistan har formgivits och språket har gått igenom för att skapa användarvänlighet. Synpunkter från testerna har arbetats in i materialet. Vi har valt ett enkelt språk och lättsam ton och ett pedagogiskt flöde anpassat till användare och målgrupp. Vi tror att det skapar tilltro och främjar fortsatt användande.

Implementering

Checklistan är tänkt att användas av montörer och servicepersonal och kommer att marknadsföras till INs medlemmar via dess Teknikutskott, SME-grupp, medlemsbrev, artiklar m.m. samt via VVS Forum och Elinstallatören. Lokala aktiviteter ute bland de 11 regionerna under hösten 2023 kommer också att planeras in.

Eneff marknadsför via sina kanaler (hemsida, artiklar, nyhets- och medlemsbrev m.m.). Nedladdning av checklistan kommer att kunna göras både från IN och Eneffs hemsidor.

Lärdomar och fortsatt utveckling

Projektet har gett flera insikter, dels från de inledande intervjuerna och dels från referensgrupp/styrgrupp.

En enkel nivå är viktig för att företagen ska komma igång, sedan kan mer ingående kunskap och fakta byggas på när intresse har skapats. Vi såg exempel på detta från intervjuerna.

Möjlig fortsatt utveckling är:

1. Utveckla checklistan till en app.
2. Utöka med fakta och kunskap om nästa steg
 - a. Vilka åtgärder ska föreslås? När fungerar de respektive inte? Hur ska helheten i en byggnad säkerställas? Hur påverkar åtgärder varandra?
 - b. Hur säkerställs inomhusmiljön i samband med åtgärder?
3. Information/utbildning i affärsmodeller och kundvärde för installatörer