

Renovera rätt och lönsamt

Öka takten för renovering av befintliga byggnader – för klimatet, elnätet och jobben

Författare: Åsa Lindell, Christine Olofsson, Hans Söderström, Helen Magnusson och Lotta Bångens

Byggföretagen, Installatörsföretagen (IN), Energieffektiviseringsföretagen (Eneff)

2023-08-30

”Renovering är osäkert, krångligt och olönsamt”

”Det är smutsigt och strular”

”Vem vill inte vara hållbar? Det är självklart!”

Förord

Renovera rätt och lönsamt är ett samverkansprojekt mellan Byggföretagen, Installatörsföretagen (IN) och Energieffektiviseringsföretagen (Eneff). Upprinnelsen var en idé från Birgitta Govén på Byggföretagen år 2019. Birgitta var projektledare till några månader före sin bortgång i oktober 2021. Marianne Hedberg på Byggföretagen medverkade i projektgruppen till halvårsskiftet 2022.

Författare till denna rapport är, i samverkans anda, Åsa Lindell, Hans Söderström, Helen Magnusson, Christine Olofsson och Lotta Bångens. Tillsammans har vi varit projektets arbetsgrupp. Förutom nämnda personer har kommunikationsavdelningarna på respektive organisation bidragit inför seminarier och webinarier samt med information på hemsida. Regionala avdelningar hos IN och Byggföretagen har varit med och planerat seminarier lokalt.

Projektet har finansierats med medel från SBUF. Stort tack för det ekonomiska stödet.

Personer i referensgruppen har varit:

Thomas Sundén, Sustainable Innovation

Johan Hallberg, Region norra Norrland, Byggföretagen

Rikard Silverfur, Fastighetsägarna

Jonas Steen, F O Peterson & Söner Byggnads AB

Anton Lindborg, Lindborg & Söner AB

Ebba Sandström, S & M Sandströms Elfirma AB

Nicklas Persson, Unit i Sverige AB (tidigare Vestkyl AB)

Mari-Louise Persson, Riksbyggen

Åsa Wahlström, CIT Renergy

Veronica Koutny Sochman, Swedisol

Referensgruppen har haft ett tiotal möten. Avstämningar har även skett via e-post.

Tack för alla kloka råd och synpunkter från referensgruppen.

Sammanfattning

Renovering av befintliga byggnader behöver öka för att bidra till reducerat effektbehov och minskad energianvändning inom byggsektorn. Syftet med projektet var att höja intresset för renovering hos små och medelstora företag inom installation och byggnation, genom att ge dessa företag tips och råd för att kunna genomföra och marknadsföra rätt och lönsam renovering.

Inom projektet har Byggföretagen, Installatörsföretagen och Energieffektiviseringsföretagen genomfört fyra delaktiviteter:

1. Undersökning av drivkrafter och förutsättningar för genomförande
2. Kartläggning av pågående och avslutade initiativ inom hållbar renovering
3. Framtagande av material och verktyg
4. Lokala informations- och utbildningsträffar.

Rapporten innehåller lärdomar och förslag på fortsatt utveckling av hållbar renovering.

Ökad kunskap och erfarenhet kring hållbar renovering och energieffektivisering hos både installatörs- och byggföretag bedöms avgörande för att uppnå minskad energianvändning. Kompetensförsörjningen behöver ske på ett genomtänkt och målgruppsanpassat sätt, med korta, konkreta och specifika insatser som fungerar i små och medelstora företags vardag.

Många företag upplever renoveringsaffären som strulig och osäker. Det finns utmaningar när det gäller att övertyga kunderna om att hållbara lösningar är lönsamma. Däremot sker en viss förflyttning redan idag till följd av det förändrade konjunkturläget med vikande nyproduktion, samt till följd av de ökade energipriserna.

En ökad renoveringstakt kräver ökad samverkan mellan bygg- och installationsföretag. Byggsektorn behöver jobba med sund konkurrens för små och medelstora företag över hela landet. Dessutom behöver bygg- och installatörsföretag erbjuda sin kunskap och finansieringslösningar till kunderna. Det är nödvändigt för att öka attraktionen i renoveringsaffären, både för affären i sin helhet och i synnerhet för energieffektivisering.

Projektet har resulterat i ett kunskapslyft för medverkande aktörer. Cirka 450 personer har projektet nått via informationsträffar och en webinarieriserie. Dessutom har projektet utvecklat en digital kunskapsbanken som riktar sig till målgruppen. Den digitala kunskapsbanken, som innehåller information och verktyg för hållbar renovering, kommer att leva kvar efter projektets avslut.

Byggföretagen, Installatörsföretagen och Energieffektiviseringsföretagen tar med sig erfarenheterna från projektet framöver, för att ännu bättre kunna främja våra medlemmars arbete inom energieffektivisering och renovering.

Innehåll

Innehåll	3
Bakgrund	4
Syfte	5
Målgrupp	5
Aktiviteter och resultat	5
Undersökning av drivkrafter och förutsättningar för genomförande	5
Kartläggning av pågående och avslutade initiativ inom hållbar renovering	8
Framtagande av material och verktyg	8
Informations- och utbildningsträffar	11
Lärdomar och fortsatt utveckling	12

Bakgrund

Potentialen för energieffektivisering och effektreducering är stor i byggsektorn, då bostäder och service idag står för omkring 40 procent av Sveriges energianvändning. På sikt kan energianvändningen halveras. Många åtgärder är lönsamma och teknik och kunnande finns. Trots detta utförs för få åtgärder och därigenom blir det svårt att uppnå de av myndigheterna ställda klimatkraven.

Små och medelstora företag inom bygg- och installationssektorn har ofta hög kompetens och goda förutsättningar när det gäller att förstå byggnads- och installationstekniska problem och hitta smarta lösningar i renoveringsprojekt.

Samarbetsformer mellan bygg- och installationsföretag gentemot kunderna är viktiga för att öka genomförandegraden hos kunderna. För att öka konkurrenskraften hos sektorns små och medelstora företag behöver man hitta vägar för gemensamma affärer. Mindre aktörer har ofta spetskompetens inom ett område. Om en renovering ska bli både hållbar och energieffektiv behöver dessa aktörer samarbeta för att kunna erbjuda sina kunder det bästa alternativet. En åtgärd kan påverka så många andra delar i fastigheten och dess system.

Det måste vara enkelt att samtidigt handla upp åtgärder inom både byggnadsteknik och installationsteknik. Kommunikationen mellan utförare och kunden (i detta fall fastighetsägaren) är ett annat område som är avgörande för om rätt typ av renovering kommer att utföras. Det handlar i hög grad om att förstå kundens behov, minimera kundens bekymmer samt förklara varför en mer energieffektiv renovering är att föredra framför en vanlig renovering.

Under projektets genomförande har omvärldsfaktorer tillkommit som väsentligt påverkat projektets relevans:

- Energisäkerhet
 - Vad händer med energitillgången i Sverige när energimarknader i vår närhet förändras?
- Solidaritet
 - Hur kan vi i tider av krig och begränsad energiimport i övriga EU minska vår energianvändning för att öka energitillgången för andra?
- Kraftigt höjda energipriser
 - Hur kan vi möta den betydligt starkare fokusering på energieffektivisering som uppstått och bidra till långsiktiga åtgärder som minskar känsligheten för upp- och nedgångar i energipriser?
- EU-direktiv med ökade krav på en hållbar och energieffektiv sektor
 - Hur förbereder vi fastighetsägare i Sverige på de kommande kraven på klimatredovisning och energiuppgraderingar i befintlig byggnation?

Mot denna bakgrund är det nu läge att öka takten i Sveriges arbete med hållbar renovering. Vi har mål både inom energi och klimat där bygg-/installation- och anläggningssektorn spelar en stor och viktig roll för att vi ska uppnå dessa. Givet den nuvarande marknadssituation, med kraftig nedgång för nybyggnation av bostäder, är det ett mycket bra läge för renovering av det befintliga beståndet, där bland annat

miljonprogrammet ingår. Genom att fokusera på energieffektiv renovering av det befintliga beståndet kan arbetskraften bibehållas inom bygg- och installationsbranschen och samtidigt ge ett substantiellt bidrag till Sveriges miljömål.

Syfte

Syftet med detta projekt var att:

1. Öka takten inom renovering av befintliga byggnader för att bidra till ett reducerat effektbehov och minskad energianvändning inom byggsektorn.
2. Bidra med kunskap om hur bygg- och installationsföretag kan marknadsföra och genomföra energieffektiva och hållbara renoveringar.
3. Säkra en hållbar och lönsam sysselsättning.
4. Öka samverkan mellan bygg- och installationsföretag.
5. Bidra till sund konkurrens för små och medelstora företag inom byggsektorn över hela landet.

Målgrupp

Projektets primära målgrupp var små och medelstora företag inom bygg och installation.

Aktiviteter och resultat

Projektet bestod av fyra delaktiviteter, där de inledande delarna gav förståelse och insikter som nyttades under projektets kunskapsspridande insatser. Delaktiviteterna var:

1. Undersökning av drivkrafter och förutsättningar för genomförande.
2. Kartläggning av pågående och avslutade initiativ inom hållbar renovering.
3. Framtagande av material och verktyg.
4. Lokala informations- och utbildningsträffar.

Undersökning av drivkrafter och förutsättningar för genomförande

Projektets idé byggde på att öka engagemanget och intresset hos bygg- och installationsföretag för energieffektiva och hållbara renoveringar. För att få en bild av hur medlemsföretagen resonerar genomförde projektgruppen en intervjustudie. Intervjustudien utgick från ett grundmanus och omfattade totalt tio medlemmar i Eneff, IN och Byggföretagen. Telefonintervjuerna varade i 30–60 minuter beroende på antalet följdfrågor för att förstå de bakomliggande orsakerna till företagens svar. Resultatet från studien använde projektet för att bygga innehållet i kunskapsträffarna. Intervjuerna gav även idéer till framtida insatser.



Företagen mår om sina anställda

Resultaten visar att företagen mår om sina anställda och talar mer om dem än om kunderna. Intervjupersonerna sa även att det är viktigt med en bra chef, att ha kul på jobbet och att de anställda har möjlighet till en god hälsa. En slutsats från projektgruppen är att företaget behöver ha en god ekonomi och en stabil bas med kunder för att säkerställa de anställdas välmående. Renoveringsprojekt skulle kunna bredda företagets kundbas och är viktiga som komplement till nyproduktion.

Låg intresse från ungdomar oroar företagen

Företagen oroade sig att den pågående pandemin skulle leda till färre jobb liksom nedgången i nyproduktion. Den fråga som företagen såg som den största oron var dock om vem som ska ta över företaget framöver. Framför allt såg de ett lågt intresse hos ungdomar för dessa yrken. En spaning från projektgruppen är att ungdomar är intresserade av hållbarhet. Därför behöver företagen visa på vilket sätt deras erbjudande är hållbart för att locka yngre till branschen.

Renovering är oförutsägbart

Företagen förknippar renovering med kostnader, risker och oförutsägbarhet. De menar att det händer saker i renoveringsprojekt som inte går att förutspå. Företagen upplever att de ofta får ta ansvaret för lösningarna och kostnaderna för det oförutsägbara. Det påverkar det ekonomiska resultatet och den fysiska leveransen. Därför finns ett motstånd till att arbeta med renoveringsprojekt. Projektet behöver trycka på vikten av riskfördelning mellan parterna vid genomförande av renovering. En möjlighet utanför "Renovera rätt och lönsamt" är att utveckla en avtalsmall för hur de olika parterna ska hantera avvikelser i renoveringsprojekt.



Begreppet hållbarhet måste bli tydligare för branschen

Det varierar starkt mellan företagen vad de menar med hållbarhet. Miljö och klimat för barnens bästa var det som dök upp hos samtliga företag. Några ansåg att hållbarhet är kvalitet, rejäla grejer och att tänka långsiktigt. Andra tänkte på sopsortering, återbruk och att bevara det gamla. Elbilar och bygga i trä var också associationer som företagen fick när de skulle förklara begreppet. Trots detta var det flera av de intervjuade företagen som inte verkade se sig själva som ett företag verksamt inom hållbarhet. De kopplade exempelvis inte energieffektiva lösningar eller andra erbjudande till hållbarhet. Renovera rätt och lönsamt behöver visa hur och på vilket sätt bygg- och installationstjänster kopplar till hållbarhet. Det finns därför behov av goda exempel från branschen där man visar upp hur projekt bidrar till hållbarhet.

Företagen behöver visa kunderna att hållbara lösningar är lönsamma

Kunden är intresserad av låga driftkostnader. Företagen måste förklara att en högre investering kan vara mer hållbar genom att den exempelvis leder till lägre driftskostnad på lång sikt. Trots det var det bara vissa av företagen som själva gjorde lönsamhetsberäkningar. Andra tog hjälp av konsulter medan vissa inte räknade överhuvudtaget. Lägre driftnetto och högre fastighetsvärde kan vara säljargument. Om företagen ska kunna erbjuda flera alternativ och låta kunden avgöra så är det viktigt att kunna visa på lönsamhet och finansieringslösningar. LCC är viktigt för att sälja långsiktigt bra lösningar och behöver vara med som argument till kund hos fler företag. Det är dock en utmaning att sälja med LCC som argument om man inte själv är säker på hur beräkningar ska göras. Företagen behöver stöd i hur de ska tänka.

Laguppställningen är viktig för att projekten ska fungera

Företagen svarar i intervjuerna att det är mycket viktigt med rätt laguppställning för att projekten ska bli bra. Samarbetspartners över tid är viktigt. Företagen svarade även att de behöver stöd för att hitta sådana partners. Flera tog upp behovet av en energikunnig person kopplad till projekt eller företag.

Kunderna behöver kunskap och finansiering

Företagen tog upp att kunderna behöver mer kunskap och finansiellt stöd för att möta nya krav. Enligt vissa av företagen förstår inte kunden. Projektets slutsats är att entreprenören måste bli bättre på att analysera kundens behov och ställa relevanta frågor. Företagen bör tala med kunden om det kunden tycker är viktigt och stötta

kunden i genomförandet. Eneff har en auktorisation som kan vara ett stöd för att visa kunden hur energieffektivisering kan möta de ökade kraven på hållbarhet.

Företagen kan tänka sig att bistå kunderna i att hitta finansiering, utan att själva erbjuda det. Tidigare studier visar att antalet genomförda projekt ökar hos vissa typer av kunder när företagen erbjuder finansieringslösningar. Projektets slutsats är att företagen åtminstone behöver informera om möjligheter till finansiering. Ett möjligt utvecklingsområde är att försöka hitta ett sätt för våra medlemmar som är så enkelt att de faktiskt skulle vilja erbjuda kunderna finansieringslösningar.

Kartläggning av pågående och avslutade initiativ inom hållbar renovering

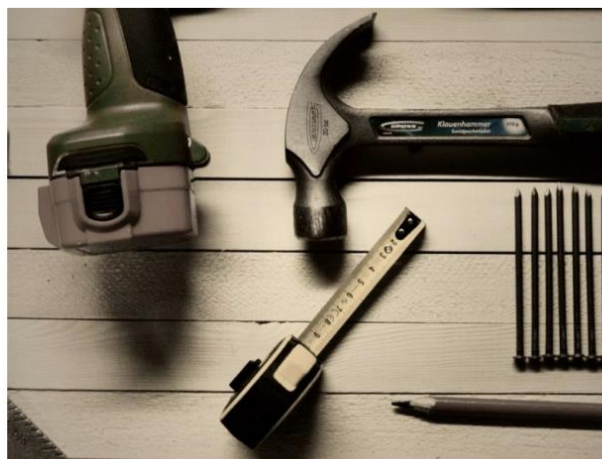
Inom projektet har vi gått igenom information och litteratur från bl a SBUF, Besmå, Belok, Bebo, Lågan, Allmännyttan, Energimyndigheten, Boverket, IN, Eneff och Byggföretagen. Vi har intervjuat projektledare för andra initiativ för att skapa oss en så bred bild som möjligt av material och verktyg som redan finns på plats. Vi har prioriterat och sorterat materialet för att kunna publicera det på ett lättillgängligt sätt, se nedan.

Framtagande av material och verktyg

Vi konstaterade tidigt i projektet att befintligt material och verktyg är tillräckliga. Det målgruppen behöver är ett sätt att hitta rätt information på ett snabbt sätt. Vi valde därför att, efter litteraturgenomgång och intervjuer med projektledare för andra initiativ inom renovering, publicera materialet på en undersida på Eneffs hemsida. Allt material är sorterat efter rubriker målgruppsanpassade för bygg- och installationsföretag och meningen är att samla "allt" om renovering i branschen på en sida; <https://eneff.se/energieffektiv-renovering/>.

Energieffektiv renovering

Potentialen för energieffektivisering är stor i bygg- och installationssektorn och på sikt kan energianvändningen där halveras. Trots att många åtgärder är lönsamma och teknik och kunskaper finns utförs för få åtgärder, vi behöver göra verkstad av energikompetensen i bygg- och installatörsbranschen och öka takten inom hållbar renovering av befintliga byggnader. Kunskapsbanken 'Energieffektiv Renovering' är en ny satsning och uppdateras kontinuerligt – [skicka gärna in mer material](#) så den blir så heltäckande som möjligt.



Information finns inom följande rubriker på kunskapsbanken:

Hur energieffektiviserar man? <hr/> Checklista för installatörer <hr/> De vanligaste åtgärderna <hr/> Ytterligare åtgärder	Affärsmodeller och erbjudanden <hr/> Avtal om energiprestanda <hr/> EnOff-modellen <hr/> One stop shops	Ekonomi och lönsamhet <hr/> Övrigt om ekonomi <hr/> Mallar för beräkning av lönsamhet	Varför arbeta med energieffektivisering? <hr/> Framtida affärer <hr/> Energisäkerheten <hr/> Energipriser <hr/> Klimatet
Viktiga byggnadsdokument <hr/> Underhållsplan <hr/> Energideklaration <hr/> OVK <hr/> Inspektioner enligt EU-direktiv	Lagar och regler <hr/> Regelverk <hr/> Juridik och avtal	Hur har andra gjort? <hr/> Goda exempel <hr/> Erfarenheter	Återbruk och material <hr/> Installationer <hr/> Bygg
Lär dig mer <hr/> Utbildningar och seminarier <hr/> Mer om renovering <hr/> Kundperspektiv <hr/> Teknik			

Upplägg hemsida

Upplägget av hemsidan är gjord med bygg- och installationsföretag som målgrupp. De ska hitta konkret information om teknik för att energieffektivisera, motivation till att arbeta med området, vad som gäller i form av lagar och regler mm. Nedan redovisas kort det material som finns tillgängligt på sidan.

Vi har i projektet hänvisat till denna sida vid våra webinarier och även uppmuntrat branschen att skicka in synpunkter och material om de uppmärksammar att något saknas.

Hur energieffektiviserar man?

Under denna rubrik har vi samlat konkreta tekniska åtgärder. Vi har publicerat listor med de vanligaste åtgärderna samt en checklista för installatörer (SBUF p-nr 14179) som enkelt vill få tips om vad som finns att göra inom småhus, flerbostadshus respektive lokaler.

Affärsmodeller och erbjudanden

Vi vill här lyfta fram affärsmodeller som efterfrågas av kunder och idéer kring hur företagen kan göra det enklare för kunden att köpa energieffektivisering. Modellerna förklaras och beskrivs på ett enkelt sätt. Vi vill även uppmuntra till samverkan mellan bygg- och installationsföretag

Ekonomi och lönsamhet

Kunder vill ofta veta vad åtgärder kostar och om det är lönsamt att genomföra dem. Här finns tips om hur man kan räkna på projekt för kunder på ett enkelt sätt.

Varför arbeta med energieffektivisering?

Under denna rubrik vill vi motivera företagen att jobba mer med energieffektivisering. Många gör det idag men hur kan vi få fler att se möjligheter framåt? Vi tar både upp deras egna affärsmässiga möjligheter inom området, men även hur det gynnar samhället.

Viktiga byggnadsdokument

Som fastighetsägare måste du ta fram viss information om din fastighet och genomföra kartläggningar, bl a avseende energianvändning. Här redovisar vi vilken dokumentation som finns, eller bör finnas, om fastigheter. Dokumentationen kan vara till stor hjälp när man ska börja kartlägga en fastighet.

Lagar och regler

Här redovisas lagar kring energianvändning i byggnader som till exempel Boverkets byggregler, Miljöbalken och EU:s taxonomin som indirekt påverkar energianvändningen i byggnader. Vi redovisar även avtal som används i branschen och informerar om olika entreprenadformer.

Hur har andra gjort?

Goda exempel vill de flesta se för att konkret förstå vad en energieffektiv renovering är. Här redovisas genomförda renoveringar, men också andra samlade erfarenheter från branschen.

Återbruk och material

En renovering ska inte bara vara energieffektiv utan även "hållbar" i ett bredare perspektiv. Här har vi samlat information om återbruk och materialval för att ge tips hur man energirenoverar hållbart.

Lär dig mer

Under denna rubrik finns länkar till bl a våra egna inspelade webinarier samt till andra energiutbildningar. Vi har även under denna rubrik lagt in mer fördjupande information om renovering, dels generellt, dels specifikt kring kundperspektiv och teknik.

Informations- och utbildningsträffar

En viktig del i projektet har varit att sprida information och kunskap till entreprenörer och installatörer i runt om landet, med fokus på vad som innefattas i hållbar renovering, hur affärsmodellerna kan se ut och hur detta kan marknadsföras till privata kunder, bostadsrättsföreningar och mindre fastighetsägare.

Initialt var planen att genomföra ett flertal regionala träffar där lokala installatörer och byggare deltog. Trots pandemin lyckades sex fysiska regionala träffar genomföras under 2021 och 2022, samt tre digitala regionala träffar (se information nedan). Träffarna arrangerades i nära samverkan med ett urval av Installatörsföretagens och Byggföretagens regionala och lokala kontor. Under träffarna fick deltagarna ta del av goda exempel, framtagna processer samt förslag på åtgärdspaket för att sedan diskutera hur samverkan mellan installatörs- och byggföretag kan utvecklas. Träffarna har varit värdefulla för projektet och gav ökade insikter i hur renoveringsaffären ser ut i olika delar i landet.

Seminarier genomfördes 2021-2022 på följande orter (fysiska eller digitala):

- Sundsvall/Östersund Digitalt med ca 40 deltagare
- Västerås Fysiskt med ca 10 deltagare
- Uppsala Fysiskt med ca 10 deltagare
- Falun Fysiskt med 15 deltagare
- Norrköping Fysiskt med ca 10 deltagare
- Skåne/Lund Digitalt med ca 25 deltagare
- Växjö/Jönköping Digitalt med ca 15 deltagare
- Stockholm (2 träffar) Fysiskt med ca 15+15 deltagare

Under 2022 blev det tydligt att det var svårt att få relevanta företag att delta. Bedömningen gjordes att målgruppen, SME-företag inom bygg- och installation, inte har personella resurser att delta på längre fysiska träffar även om intresset för renoveringsaffären finns. Därför gjordes i början av 2023 ett omtag i projektet med fokus på andra former av kunskapshöjande insatser. Projektet valde att genomföra en webinarieriserie under mars och april 2023, med fokus på praktiska tips och diskussioner kopplat till energieffektivisering och renovering. Det avsmalnade fokuset på energieffektivisering, istället för hållbarhet i ett bredare perspektiv, valdes då intervjuerna och kartläggningen visat på att både affärsmöjligheter och miljövinster är störst inom just energieffektivisering.

Ny webinarieriserie: Energieffektiv renovering ger ökad affärsnytta

Nu lanseras en ny webinarieriserie i fyra delar om hur energieffektivisering kan ge lönsam klimatnytta och ökade affärsmöjligheter för företag inom byggnation och installation.

[Startsida](#) / [Nyheter](#) / Ny webinarieriserie: Energieffektiv renovering ger ökad affärsnytta

Publicerad: 2023-02-28

Ny satsning för energieffektiv renovering inom bygg och installation

9.3.2023 12:04:23 CET | [Installatörsföretagen](#)

Dela      

I ett gemensamt initiativ lyfter Installatörsföretagen, Byggföretagen och Energieffektiviseringsföretagen kunskapen om energieffektiv renovering. Det görs genom en kostnadsfri webinarieriserie och en ny digital kunskapsbank.

Under webinarierierna deltog flera SME-företag och delade med sig av sina erfarenheter. Webinarierierien gick under rubriken "Energieffektiv renovering ger ökad affärsnytta" där totalt fyra webinarier genomfördes på följande teman:

- Kartläggning av åtgärder – hur gör man? (22 mars)
- Lönsamma åtgärder (29 mars)
- Avtal, risker och juridik i renoveringsprojekt (19 april)
- Bra erbjudande till kund – hur ser affärsmodellen ut? (26 april)

Intresset för webinarierierna var stort och sammanräknat fick projektet in drygt totalt 300 anmälningar till de fyra tillfällena. Deltagarna utgjordes till en majoritet av verksamma inom små- och medelstora bygg- och installationsföretag, men även beställare och konsulter var representerade. Webinarierierna är inspelade och finns tillgängliga på kunskapsbanken.

Projektet presenterades också på Nordbygg 2022.

Lärdomar och fortsatt utveckling

Projektet har gett flera insikter. Dels från den inledande undersökningen, dels från kartläggningen och informationsträffarna. Här summerar vi lärdomar utifrån perspektiven:

1. Projektets genomförande
2. Inställning i branschen
3. Status i branschen
4. Vad som krävs för att öka taken
5. Fortsatt utveckling

Projektets genomförande

- Information till SME-företagen behöver vara kort, konkret, specifik och gärna digital.

Målgruppen; SME-företag inom installation och byggnation, har svårt att i sin vardag prioritera längre fysiska kunskapsorienterade aktiviteter även om intresset för energieffektiv renovering finns. Informationen behöver vara kort, konkret och specifik. Digitala event är mer attraktiva än fysiska. Målgruppen vill gärna lyssna och ha en direktdialog med andra företag, för att få ta del av deras erfarenheter. Då vi under våren 2023 utformade innehållet i webinarieriet mer direkt med medverkande entreprenörer såg vi ett större deltagande och engagemang.

Under projektets första del blev det tydligt att utbildningsbehovet var stort. Kunskapsökningen bedömdes vara ett avgörande första steg för att kunna öka energieffektivisering vid renovering. Därför har projektet i sin helhet fokuserat på kunskapsspridning. Skapandet av kunskapsbanken har varit prioriterad och den kommer att leva kvar efter projektets avslut. Att följa upp effekten av minskad energianvändning till följd av ökad energieffektivisering har inte varit vare sig relevant eller möjligt under projektets tid.

Inställning i branschen

- Renoveringsaffären upplevs strulig och osäker. Ökad samverkan mellan installatörer och byggföretag bedöms göra renoveringsaffären mer attraktiv.

Från intervjuerna lärde vi oss vad som är viktigt för företagen/entreprenörerna och hur deras drivkrafter ser ut:

- Anställda är viktiga
 - Kunderna blir då indirekt viktiga för att säkerställa trygghet för anställda
- Renovering upplevs struligt
 - Bättre avtal behövs för att säkerställa betalning för strul och osäkerheter
- Är "renovering" rätt ord för det vi håller på med?
 - Renovering klingar negativt hos flera. Kanske bör "upprustning" användas
- Förtydliga att hållbarhet även innefattar det som våra medlemmar arbetar med
- Kundernas kunskap i segmentet är över lag låg
 - Företagen behöver kunna utbilda beställarna
- Viktigt med bra samarbetspartners
 - Här behövs på flera håll nya samarbetsytter
 - Samverkan installatörer och byggföretag förenklar för slutkunden och gör renoveringsaffären mer attraktiv

Status i branschen

- Större samverkan mellan bygg- och installationsföretag på mindre orter än i storstadsregionerna. Viss utveckling av företag som erbjuder helhetslösningar mot slutkund, "one-stop-shop".

Samverkan och samarbete mellan installatörs- och byggföretag bedöms förenkla affären och öka attraktiviteten mot slutkund.

Erfarenheter från de lokala träffarna visar på att samverkan mellan bygg- och installationsföretag tenderar att fungera bättre på mindre orter, där "alla känner varandra" och där många naturliga samarbeten har uppstått. I mellanstora städer och i storstadsregionerna fungerar samverkan sämre idag.

Under projektets tid har ett par företag etablerat sig som erbjuder "one-stop-shop" för renoveringsaffären gentemot privatkunder och mindre fastighetsägare. Deras erfarenheter visar att kunderna uppskattar affärsupplägget och att behovet på marknaden är långt ifrån mättat.

Under projektets genomförande har även ett visst glapp i verklighetsuppfattning identifierats mellan branschorganisationerna och kontra medlemmarna. Branschorganisationerna beskriver gärna renoveringsaffären som relativt enkel och med stor tillväxtpotential, medan medlemmarna lyfter upp svårigheter och osäkerheter både ekonomiskt och praktiskt.

Vad krävs för att öka tempot?

- Attraktionen i renoveringsaffären behöver öka. Samverkan mellan installatörs- och byggföretag, alternativt utveckling av "one-stop-shop" modeller kan bidra till detta. Ökad kompetens och stimulans krävs.

Givet omvärldsfaktorer så som det rådande konjunkturläget, ökade energipriser och miljölagstiftning borde förutsättningarna för att öka tempot vara goda.

Dock upplevs det idag fortfarande svårt att sälja in energieffektiviseringsåtgärder till slutkund. Mot den bakgrunden behöver attraktionen i renoveringsaffären öka, både för affären i sin helhet och i synnerhet för energieffektiviseringsdelen.

Vi ser idag en viss förflyttning till följd av omvärldsfaktorerna ovan. Bedömningen inom projektet är ändå att ytterligare insatser krävs för att öka tempot och på riktigt bidra till ett reducerat effektbehov och minskad energianvändning inom det befintliga byggnadsbeståndet.

Affären behöver bli mer attraktiv i alla led, och kundernas förtroende för branschen behöver öka. Här ser vi att ökad samverkan mellan installations- och byggföretag, alternativt utveckling av "one-stop-shop" modeller kan bidra.

Då beställarkompetensen generellt sätt är låg kan gemensam upphandling av energieffektiviserande lösningar underlätta. Vidare kan affären stimuleras genom politiska initiativ så som utveckling av grön ROT.

Sammanfattningsvis behövs mer kunskap och erfarenhet kring hållbar renovering hos både installatörs- och byggföretag.

Fortsatt utveckling

- Ökad samverkan behövs för att effektivt stärka kompetensen hos branschen i allmänhet och hos små och medelstora bygg- och installatörsföretag i synnerhet.

Fortsatt kompetensförsörjningen behövs till målgruppen. Utifrån projektets lärdomar behöver denna genomföras på ett genomtänkt och målgruppsanpassat sätt, med korta, konkreta och specifika insatser som fungerar i SME-företagens vardag.

Byggföretagen, Installatörsföretagen och Energieffektiviseringsföretagen ser stora fördelar med att fortsatt samverka för att förbättra målgruppens förmågor att arbeta med energieffektivisering och renovering. Detta gäller särskilt insatser för att öka samverkan mellan installatörs- och byggföretag. Framåt ser vi också värde av att samarbeta med andra organisationer och initiativ så som Renoveringscentrum, ICHB, LÅGAN, Besmå med flera.

Byggföretagen, Installatörsföretagen och Energieffektiviseringsföretagen tar med sig erfarenheterna från projektet framöver, för att ännu bättre kunna främja våra medlemmars arbete inom energieffektivisering och renovering.