



GÖTEBORGS UNIVERSITET
HANDELSHÖGSKOLAN

Långsiktig forskning om fjärrvärmeaffären ger eko i branschen

Anders Sandoff

Universitetslektor

Handelshögskolan vid Göteborgs universitet



Utgångspunkter för mitt perspektiv

- Samhällsvetenskap
 - Företagsekonomi med inriktning mot corporate finance, corporate governance och strategic management samt new public governance
- Energimarknadsstudier (1992-1999)
- Nordleden, NEP, Pathways och NEPP (1999-)
- Värmeglesa fjärrvärmeinvesteringar (2003-)
- Ägar- och företagsstyrning i kommunala energibolag (2005-2008)
- Fjärrvärmens affärsmodeller och affärslogik (2010-2013)
- Utredning för Svensk Fjärrvärme avseende "Förslag till system för frivillig prisprovning i fjärrvärmebranschen" (2010)
- Strategisk tillgångsförvaltning i fjärrvärmebolag (2015-2017)
- Energieffektivisering i bostadsföretag (2010-)
- Urban innovation governance (2010-)

- Fjärrsyn 2005-2017
- Fjärrvärmenämnden 2008-
- Uppdrag för Konkurrensverket, EI och energibolag
- Doktorandhandledning Kristina Lygnerud, Jon Williamsson och Gabriela Schaad

Forskningsprogrammet Färrsyn 2006-2017

- Tre temaområden
 - *Teknikutveckling och driftoptimering av systemen*
 - *Företagen, kunden och marknaden*
 - *Omvärlden, systemanalyser och styrmedel*
- Råd, referensgrupper och kommunikation
- Långsiktig satsning, cirka 20 miljoner kronor om året, solidarisk finansiering
- Totalt ca 130 projekt.
- Ett 70-tal forskare och andra projektutförare
- Underlag till cirka 50 kurser och temadagar
- Drygt 100 artiklar i tidningar och tidskrifter.

Vilka typer av utmaningar adresserades?

- Fjärrvärmens roll i energiomställningen
- Kundfokus
- Miljövärderingar/redovisning
- Samverkan
- Strategier för minskade värmebehov
- Marknadsutveckling
- Resurseffektivitet
- Fjärrkyla/Lågtemperatur
- Fjärrvärmens ställning i Europa
- Beräkningsverktyg
- Affärsmodeller
- Prismodeller
- Förtroende

Branschen förefaller positiv till resultaten 2003-2014

- Motsvarar behoven av kunskap
- Lätta att hitta
- Valuta för pengarna
- Kunddialog, affärsutveckling, prismodeller, livslängdsfrågor, framtida energibehov och fjärrvärmens i ett bredare perspektiv
- Förberedda på förändringar

Forskning ger ekonomisk nytta



Ett konsultbolag har utvärderat den forskning och utveckling som har genomförts inom Fjärrsyn och Svensk Fjärrvärme under perioden 2003-2014, framförallt vad gäller den ekonomiska nyttan. Vilka är de viktigaste slutsatserna?



Åse Myringer, programansvarig för Fjärrsyn svarar:

– Utvärderingen visar att fjärrvärmeföretag anser att forskningen motsvarar deras behov av ny kunskap. De tycker dessutom att forskningsresultaten är lätta att hitta. I stort sett alla anser att de får valuta för de pengar de lägger på branschgemensam forskning och utveckling, däremot kan de inte ange vad nyttan för det egna bolaget är sett till kronor.

Är det några specifika områden som fjärrvärmebolagen anser ger extra stor nytta?

– Ja, de områden som man har pekat ut som extra värdefulla är forskning kring kunddialog, affärsutveckling, prismodeller, livslängdsfrågor kring fjärrvärmeledningar, framtida energibehov samt projekt som visar nyttan med fjärrvärme i ett bredare sammanhang. Inom dessa områden tycker man dessutom att forskningsresultaten gör dem förberedda på förändringar som påverkar branschen, vilket är viktigt.

Allt kan bli bättre..

”En svårighet som utvärderarna beskriver är att få till stånd en regelrätt användning eller tillämpning av forskningsresultaten. Fjärrvärmebranschen beskrivs av flera som en något trög och gammalmodig bransch som kan behöva utveckla sina förhållningssätt, rutiner och arbetsformer i sina företag och organisationer för att få till stånd en systematisk användning av forskningsresultaten. ”

s 24 Energimyndigheten 2013.

Branschen sammanställde erfarenheter och tips

Tankar från workshopen ”Boosta din verksamhet med resultaten från branschens FoU-satsningar”

Under våren 2016 genomfördes en utvärdering av fjärrvärmeforskningen. Den visade att många i fjärrvärmebranschen tycker att forskningen är relevant och vet var resultat och ny kunskap från forskningen kan hittas. Däremot är det svårare att implementera och använda forskningen i den egna verksamheten. Därför genomfördes en workshop på Fjärrvärmedagarna för att diskutera hur forskningsresultat kan komma till nytta.

Syftet var bland annat att deltagare från olika företag skulle få möjlighet att träffas och utbyta goda idéer kring användning av forskningsresultat. För att ny kunskap ska kunna implementeras krävs det ett aktivt arbete från företaget. Några idéer från workshopen listas nedan.

Vad företagen själva kan göra för att öka användningen av forskningsresultat:

- En speciell person eller grupp i företaget som ansvarar för forskningsfrågor ökar sannolikheten att rätt kunskap når rätt i organisationen
- Tydligt avsatt tid för att diskutera vilka forskningsresultat som finns och vilka som kan vara till nytta för det egna företaget ger större möjlighet att lyckas
- Att delta i en referensgrupp ger en tydlig bild och en ökad förståelse för vad resultaten betyder och hur de kan användas
- Att ha information om forskningsresultat som en stående punkt på företagets interna möten är ett enkelt sätt att lyfta medvetenheten om FoU
- Att ta del av goda exempel som andra har genomfört, exempelvis på seminarier eller i Fjärrvärmetidningen, är ofta en bra inspiration
- Att mötas och utbyta erfarenheter är nyttigt, exempelvis genom regionala möten eller i branschföreningens råd. Det är ofta enklare att dela med sig av erfarenheter muntligt.

Vad forskningsprogrammet eller branschföreningen kan göra för att öka användbarheten:

- Att arbeta med pilot- eller demonstrationsprojekt som en del i att införa ny kunskap
- Nyttan med den nya kunskapen behöver beskrivas tydligare, kanske redan i slutsatserna i forskningsrapporterna, utveckla syntesrapporter med fokus på tillämpning
- Ett internetbaserat forum för att ställa frågor i specifika områden skulle kunna underlätta kunskapsöverföringen
- Resultatworkshops och gästföreläsningar
- Handböcker och liknande konkreta verktyg är användbara
- Släpp delresultat i mindre bitar så blir det lättare att ta till sig just det resultat som är relevant, förändringsarbete tar tid

- Företagsansvar
 - Dedikerade resurser
 - Intern synlighet
 - Extern delaktighet
- Finansiärsansvar
 - Pilot- och demonstration
 - Kravställa tydlighet
 - Spridningsaktiviteter

Reflektioner kring fjärrvärmeforskning och förutsättningar för nyttiggörande

- Många olika discipliner
 - Energisystem, beteendevetenskap, statsvetenskap, juridik, företagsekonomi mm
- Många former av forskning
 - Inomvetenskap, tvärvetenskap och demonstrationsprojekt
- Många olika måldimensioner
 - Forskningsområden, Projekt, forskningsmiljöer och forskare
- Excellens inom tillämpad samhällsvetenskaplig forskning
 - Krav på dubbla kompetenser
 - Vem tar ansvar för det vetenskapliga samtalet?
- Sällan entydiga kausala samband mellan forskning och förändring
- Språklig och begreppsmässig utveckling
 - Hur frågor och områden kan förstås bidrar främst till att förändra insikter inte verkligheten
- Oberoende och kontextuell kunskap
- Innovation och miljöteknikexport nästan försumbart

Vad kan göras för att öka nyttiggörandet?

- Hur kunskap nyttiggörs är ett underutvecklat område
- Strategiskt förhållningsätt till vilken forskning som görs, varför och hur den rimligen skall nyttiggöras
- Test- och demonstration,
Utvecklings & innovationsplattformar, testbäddar, working lab, living lab, policy lab...
- Konsulter centrala för nyttiggörandet
"merchants of meaning", intermediär, mellanrumsledare/eldsjälar

Vad kan göras för att öka nyttiggörandet?

- Många utvecklingsområden är "icketekniska"
 - Status, hierarkier och legitimitet i ingenjörssdominerade verksamheter
- Innovationskultur
 - som tillåter, skyddar, legitimerar utvecklingsinitiativ och fostrar öppenhet, delaktighet, dialog och samverkan i lokala sammanhang
- Forskning kan vara en beståndsdel
 - Följeforskning/formativ utvärdering/praktiknära forskning/kritiska reflektion/kritiska vänner/gemensamt lärande/
 - Tala om forskning som förhållningssätt snarare än som karriär och titel
- Hur paketeras kunskap?
 - Obligatoriska leveranser: paper, rapport, presentation
 - Kompletterande leveranser: Coaching, terapisaamtal, konsultativ rådgivning, fortbildning
- På strategisk nivå fundera över vilka konsulter handlar vi upp och hur ser deras kopplingar till akademien ut