



IF - EEF

Affärsutveckla med kundanpassade energitjänster

IF-mässan Djurgården 25-26 april 2019

Mikael Gustafsson EEF – Energieffektiviseringsföretagen

Ni säljer energitjänster!!

***Energitjänster är tjänster som levereras för att
på ett eller annat sätt åstadkomma
effektivare energianvändning i en verksamhet***

Information – Analys – Åtgärder – Avtal

För klimatet - För kundens ekonomi - För inomhusmiljön

Idag

- Kort om EEF
- Kundnytta och leverantörsnytta



Energieffektiviseringsföretagen är 80 företag och fem branschförbund



INSTALLATÖRSFÖRETAGEN



Svensk Ventilation

Bransch i samverkan



SVERIGES LEDANDE ISOLERINGSFÖRETAG

BELYSNINGSBRANSCHEN

Vad gör EEF?

- ✓ Ökar energieffektiviseringen i Sverige
- ✓ Hjälpa kunder att hitta (bra!) leverantörer
- ✓ Utbildar leverantörer i kundbehov
- ✓ Arbetar med påverkansarbete/lobbying
- ✓ Driver utvecklingsprojekt (Energitjänster, Enoff, m fl)
- ✓ **Auktoriserar** företag som säljer energieffektivisering



Uppbyggnad auktorisationen

Auktorisation för EEF-företag

Nämnd

- Förbättra dialogen kund - installatör
- Ökad trygghet för kunden

Uppförandekod

Red. kompetens och
beroendeställning

Avtalsstöd
(checklista)

EEFs Expertgrupp

Expertgruppen stöttar EEF avseende information och råd om energitjänster.

Beställare ska känna förtroende för att våra texter är oberoende, aktuella, målgruppsanpassade samt väl avvägda avseende teknik, ekonomi och mervärden.

Personerna är utvalda på erkänd kompetens.

Birgitta Govén, Sveriges Byggindustrier

Richard Lindwall, Energiutbildning

Mari-Louise Persson, Riksbyggen

Jonas Tannerstad, ÖrebroBostäder

Roland Jonsson, WSP

Willy Ociansson, Willy's CleanTech

Stefan Timhagen, Elajo

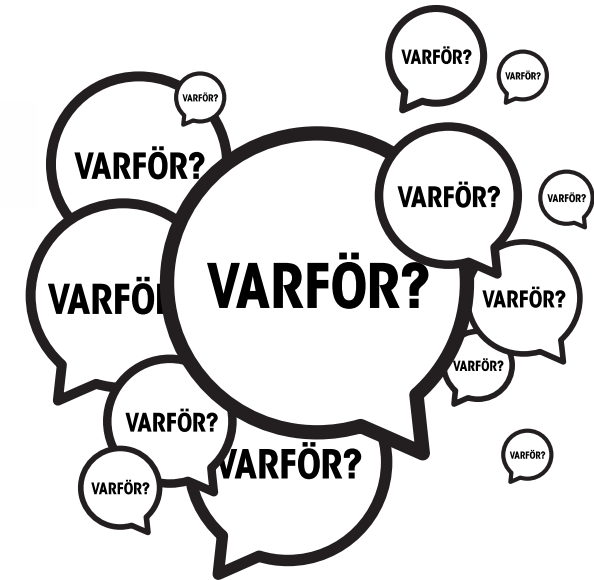
Åsa Wahlström, CIT

Kundbehov!

- Vi har intervjuat många kunder och metodiskt sammanställt svaren
- Detta för att hjälpa er som levererar energitjänster att utvecklas
- Möt kundbehovet / förstå vad kunden värdesätter!

Intervjuområden

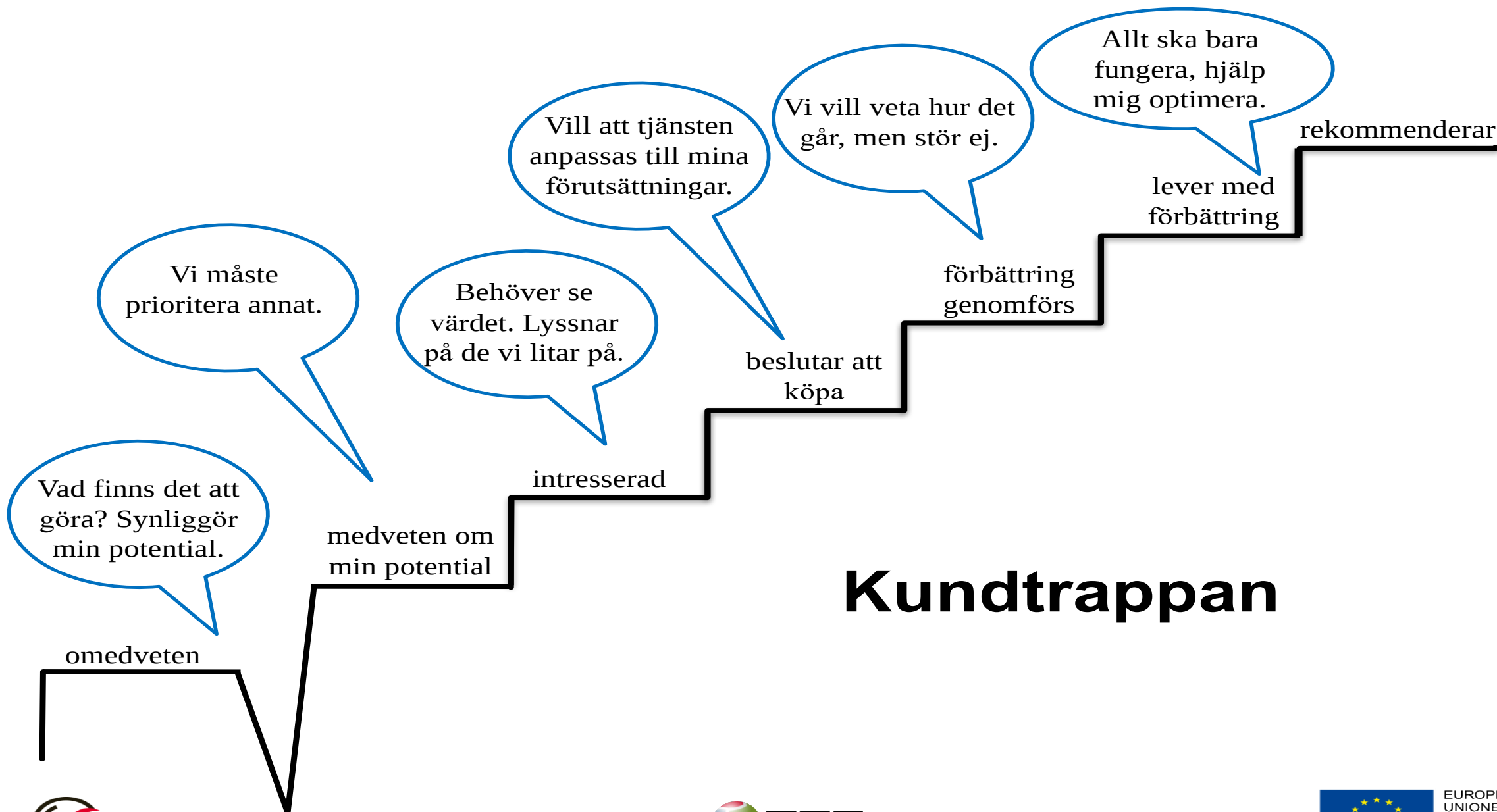
- Övergripande prioriteringar
- Medvetenhet om energianvändning
- Energikartläggning?
- Hinder och möjligheter
- Investeringar och förhållningssätt till lån
- Synpunkter på olika tjänsteupplägg
- Kommunikation och relationer, med mera...



Det handlar inte om att fråga kunderna vad de vill ha.

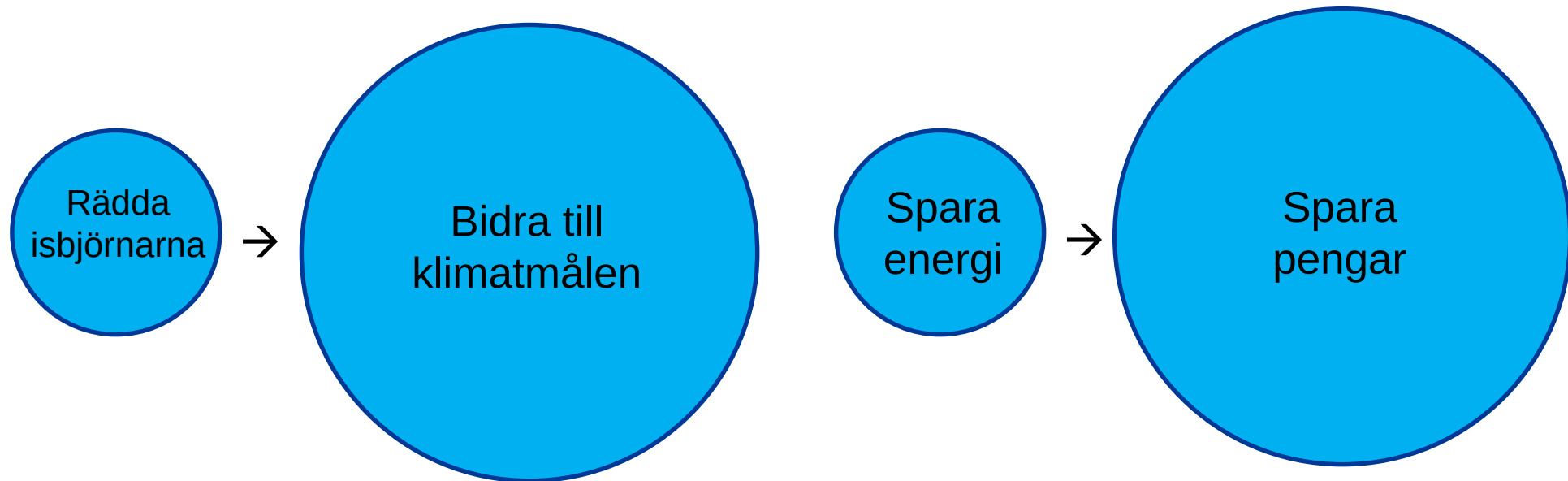
*Det handlar om att förstå vad kunderna behöver
och skapa konkreta lösningar på hur.*

– Transformator Design



Kundtrappan

Anpassa argumenten efter kundernas drivkrafter



Kunderna tänker energikostnad, inte kWh!

- Vi kunder pratar kronor och ni energieffektiviseringsbranschen pratar kWh – kan leda till missförstånd och ej infriade förväntningar
- Skepsis mot "glädjekalkyler"
- Transparens efterfrågas

"Tyvärr för stor fast kostnad i fjärrvärmepriset. Gör att besparing i energi inte slår på energiräkningen lika mycket"

Information och erbjudanden ska komma från/via befintliga relationer

- Dörren stängd för "okända" avsändare
- Trovärdig, oberoende avsändare har större chans att komma fram
- Format och kanal är sekundärt och individuellt

"Relationen är värd mer än något som kanske är billigare från någon ny"

"Energiarbetet beror oftast på att en befintlig leverantör visat på möjligheten"

Ekonomiska förutsättningar

BRF

Beslutsförmåga begränsas av nuvarande **avgiftsnivå**

Investeringar som fördelas och syns inom kassaflödet kan bli gjorda

Höjning av lån kräver ofta beslut från **årsstämman**

Fastighetsägare

Har ofta **låneutrymme**

Inte alltid beredda att låna till energieffektivisering

Driftnettot en förutsättning för investeringar

Industri

Mycket **konkurrensutsatta**

Begränsat låneutrymme för investeringar – **produktion prioriteras**

Bankerna har svårt att ta säkerhet i industriverksamheten

Lokala banker ev. större tillit till regionens industriverksamhet

Krav på korta återbetalningstider från ägare/banker → **kort pay-off** för åtgärder

Få kunden intresserad – målgruppsspecifik kommunikation

BRF:er

Behöver inte höja avgiften
Jämnare inomhusklimat
Nöjdare grannar
Ingen/minimal påverkan på
boendemiljö under installation
Enkelt att se resultat
Minskat underhåll
Sköter sig själv eller lätt att
övervaka
Ni gör skillnad för klimat och miljö

Fastighetsägare

Ökat driftsnetto
Jämnare inomhusklimat
Nöjdare hyresgäster
Ingen/minimal påverkan på
boendemiljö under installation
Minskat underhåll
Sköter sig själv eller lätt att
övervaka
Ni gör skillnad för klimat och miljö

Industrier

Sänkt driftskostnad
Bättre arbetsmiljö
Nöjdare medarbetare
Ingen/minimal påverkan på
produktionen under installation
Energieffektiv produktion som eget
säljargument (inte bara deras
produkt)
Minskat underhåll
Sköter sig själv eller lätt att
övervaka
Ni gör skillnad för klimat och miljö

Bygg relationer och vinn tillit

- Försök att skaffa **löpande** och **långvariga** relationer med **täta** kontakter.
- **Bilda partnerskap** för att dra nytta mellan er som har kunskapen och er som har kundrelationen.
- Sprid information genom kundernas befintliga nätverk, branschföreningar etc.
- **Goda exempel:** Andra kunders "vittnesmål" är mer trovärdiga än era säljargument. Tillhandahåll referenser, dela med er av kunskap, visa att ni vill kundens bästa

"Relationen är värd mer än något som kanske är billigare från någon ny."

"Det ringer massa säljare hela tiden, jag säger nej till alla"

Under entreprenaden

"Krav" på hantverkarna i era projekt

- ✓ Rätta behörigheterna, t ex Säker vatten, Heta arbeten mm
- ✓ Rätta anställningsavtal
- ✓ Viktigt att informera om när och hur samt ev störningar
- ✓ Vanligt hyfs
- ✓ Respektera tiderna, ej för tidigt och inte för sent, typ 8-16
- ✓ Rent och snyggt

Återkoppla kontinuerligt till beställaren

Rätt enligt utlovad tidsplan



www.eef.se Energitjänsteguiden!

- Kort om vad ni kan/bör göra för att få mer jobb och bättre referenser
- Några övningar ni kan göra i grupp, gärna med andra, för att utveckla er
- Läs gärna!

Mina åtaganden

(finns under Energitjänsteguiden)

- Affärsutveckling kräver stegvis arbete och att komma igång är oftast svårast
- Företagsvis, välj ut en eller max två tips från listan
- Mer av något ni redan gör eller något nytt, välj ni



Och nu reklam...

Medlemsnytta - EEF

- ✓ Kontakter med beställare för fler affärer
 - Synliggörande på eef.se
 - Möten/mässor/workshops
- ✓ Tillgång till EEFs nätverk av företag som arbetar med energieffektivisering
- ✓ Rådgivning vid formulering av argument till kunder
- ✓ Vi hjälper till med påverkan av lagar mm
- ✓ Ger en seriös "stämpel" ur kundens ögon

Läs mer om oss på:

www.eef.se



ENERGI EFFEKTIVISERINGS FÖRETAGEN
Minska klimatpåverkan - *energieffektivisera!*

Lycka till med
affärsutvecklingen!
EEF finns för
frågor m.m.

