

Swedala Fastigheter AB, SFAB

SFAB är ett familjeägt fastighetsbolag med 20 fastigheter med både lägenheter och butikslokaler. Företaget har tio anställda varav en person är ansvarig för fastigheternas drift. Ofta krävs det externa insatser från en teknisk förvaltare för att avlasta driftansvarig. Det finns ett systerbolag till SFAB inom bygg och de blir ofta "upphandlade" för att göra mindre ombyggnationer. SFAB har ett långsiktigt ägande och samspelet mellan kvalitet, ekonomi (hyror och fastighetsvärde) och miljö/energi behöver alltid balanseras.



När möjligheten att få bidrag från Energimyndigheten för att göra en energikartläggning dök upp tyckte SFAB att det var värt att anlita en konsult för att få koll på sin energianvändning. Energitjänsterna gjordes för fyra år sedan och omfattade tre byggnader inom kvarteret Skatan. Konsulten fick tillåtelse att skicka en sammanfattning av energikartläggningen och annan matnyttig information om SFAB till EEF inför en workshop med energiintresserade företag som vill utveckla sina energitjänster och komma med förslag på lösningar till SFAB. SFAB poängterade dock att deltagarna inte fick ha några kopplingar till konsulten eftersom de oroar sig för att det skulle påverka erbjudandena.

Åtgärdsförslag för kv. Skatan

Vid energikartläggningen identifierades följande åtgärder med lönsamhet inom 10 års sikt:

- Byte till mer energieffektiva fönster
- Tilläggsisolering av vindsbjälklag
- Individuell mätning av tappvarmvatten
- Värmeåtervinning i ventilationssystemet
- Styrning av belysning och ventilationssystem
- Byte av termostater
- Modernisering av tvättstugeutrustning
- Byte av belysning på butiksplanet
- Byte av trapphusbelysning

Trapphusbelysningen byttes strax efter kartläggningen, men sedan dess har rapporten blivit liggande eftersom andra typer av åtgärder som ligger i underhållsplanen har prioriterats före. SFAB är inte helt övertygade om att de ska prioritera energieffektivisering trots att energikostnaden är relativt hög. Det tog tid att genomföra projektet med trapphusbelysningen, både att handla upp, informera hyresgäster och hålla kontakten med entreprenören. Men till slut blev det väldigt snyggt i trapphuset vilket flera hyresgäster har påpekat.

Men de har även tidigare dålig erfarenhet av företag som presenterat glädjekalkyler och "lovat" större energibesparing än vad resultatet sedan visade. För att SFAB ska komma vidare i sitt arbete behöver de mer detaljerad mätning över sin energianvändning och de måste få se tydliga underlag för beräkningar över åtgärdernas lönsamhet och energibesparing. SFAB vill nämligen själva avgöra om det är värt att ta in extern hjälp eller om de kan klara åtgärder på egen hand, för det är ju ändå de själva som känner fastigheten allra bäst.

En fundering som SFAB ställer sig är hur de i efterhand ska kunna säkerställa att den beräknade besparingen verkligen uppnås eftersom det är viktigt för framtida relationer med leverantören. SFAB har uttryckt att den som installerar även borde följa upp och optimera systemen efter installation. De tampas också med frågan

hur de ska få med butikerna på bottenplanet i energiarbetet när de envisas med att hålla ytterdörrarna öppna för att locka in kunder.

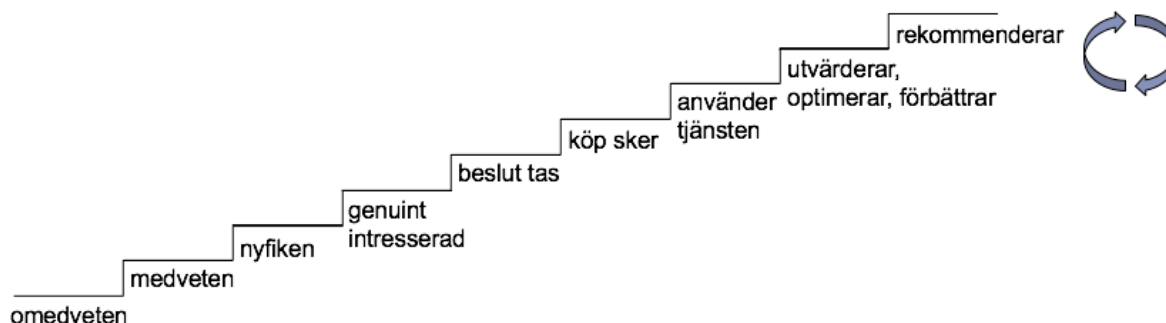
Begränsat låneutrymme

Den starka uppgången på fastighetsmarknaden har bromsats in och därför är det särskilt viktigt för SFAB att öka driftnettot. För att vara säkra på att få behålla sina hyresgäster kan de inte höja hyrorna, utan måste istället minska utgifterna. SFAB är medvetna om att energi är en av de största kostnadsposterna men eftersom bolaget redan är högt belånat vill de helst inte ta nya lån för energieffektiviseringsåtgärder utan behöver utnyttja låneutrymmet för andra underhållsåtgärder. De konstaterar nämligen att lite väl mycket tid och pengar läggs på underhåll i den dagliga verksamheten.

Energitjänster för SFAB

Tanken är nu att ni i gruppen gemensamt ska *identifiera kundbehov och ta fram lämpliga lösningar och argument riktade till SFAB:s ledning* för att hjälpa dem att komma vidare med sitt energiarbete.

Trappan nedan illustrerar olika steg som en beställare kan behöva ta sig igenom för att komma vidare med energieffektiviseringar. På vilket trappsteg tror ni SFAB befinner sig idag? Hur långt vill ni hjälpa dem att komma?



Sätt ihop innehåll till ett enklare säljmaterial som ni tror skulle intressera SFAB:s ledning. Hur ska ett erbjudande se ut för att SFAB ska gå vidare i sitt energiarbete? Vilka argument och erbjudanden skulle ta SFAB uppåt i trappan?

Frågor att fundera och diskutera kring

Tjänsteerbjudande

- Vilka typer av tjänster är SFAB i behov av? Vad krävs av tjänsteleverantören för att göra dem nöjda?
- På vilket sätt kan de tjänster ni erbjuder i dagsläget möta SFAB:s behov?
- Finns några luckor i ert erbjudande som inte kan möta SFAB:s behov? I så fall vilka?
- På vilket sätt kan ni förändra ert erbjudande så att det bättre möter SFAB:s behov?

Leverantörssamarbete

- Hur ser ert företag på att samarbeta med andra företag som erbjuder energitjänster?
- Tror ni att någon form av leverantörssamarbete skulle göra SFAB mer nöjd? Varför/varför inte?
 - Om ja, vilka aktörer skulle kunna vara inblandade i ett sådant samarbete?
 - Om ja, vilken aktör bör vara ansvarig mot kund? Motivera.
 - Om nej, skulle de vara lämpligt mot andra typer av kunder och i så fall vilka? Motivera.

Finansiering

- Vilka betalningsalternativ tror ni att SFAB är i behov av?
- Vilka betalningsalternativ erbjuder ni era respektive kunder i dagsläget?
- Hur skulle nya betalningsalternativ kunna se ut? Vilka aktörer skulle behöva involveras?