

Energibantning

Nytt är nya löften. Men hur länge håller de? När det gäller energi så har det verkligen hänt mycket och mer blir det. Lagom till första advent kom EU:s vinterpaket. Inte oväntat men det hade större omfattning än vad man kunde tro. Totalt var det väl 4 000 sidor i dokumentet och det som rör energi är bara på 1 000 sidor. Energikommissionen har också lämnat sitt 380 sidiga betänkande i tid. Boverket har äntligen satt ner foten kring NNE-kraven på byggnader. Utöver detta har det snart gått tio år med energideklARATIONER och det börjar bli dags att göra om dem igen.

EU Vinterpaket

EU-kommissionen sätter ett förstärkt fokus på kunderna som den anser bör vara i centrum på energimarknaden: "put the consumer at the heart of the energy market". Därmed vill EU-kommissionen med sina förslag på regelverk underlätta för kunder att vara aktiva på marknaden. För att åstadkomma detta föreslås en rad olika åtgärder som syftar till att förbättra konkurrensen, förenkla processer och göra kunderna mer medvetna om sin energianvändning.

Andelen förnybar värme/kyla ska öka med en procentenhet per år enligt förslaget. Vidare ställs informationskrav om energiprestanda och bränslemix till konsumenter av värme och kyla. Kommissionen föreslår också krav på tredjepartstillträde för externa leverantörer av värme och kyla som levererar förnybar energi och spillvärme till fjärrvärmenäten, med möjlighet för tredje part att leverera värme/kyla till slutkund.

Energikommissionen

Regeringens energikommission har slutfört sitt uppdrag och överlämnat sitt betänkande – Kraftsamling för framtidens energi, SOU 2017:2. Det handlar mycket om effektivisering och minskad elanvändning. Självklart ta-

las även om en ökad efterfrågsflexibilitet. Det vill säga att flytta energianvändningen mellan olika tidpunkter. Det minskar inte mängden köpt energi men sänker kostnaden för el och effektivitet vilket gör åtgärden lönsam, förutsatt att elen köps till samma pris som på Nordpool timspot. Få elleverantörer tillhandahåller den taxan. Vattenfall har den men många tror att el mätt per timme är samma sak.

EnergideklARATIONER

Om ett par år är det dags att energideklarerera flerfamiljshus för andra gången. Då har det gått tio år sedan systemet för energideklARATIONER av fastigheter infördes. Tanken med systemet är att fastighetsägare ska få fram husets energiprestanda, uttryckt i kilowattimmar per kvadratmeter. Det skall också ges förslag på lönsamma åtgärder för att minska energianvändningen.

Varför händer det inget?

Allt det som nu är på gång är väl vettigt men i många fall går man in på en för djup detaljnivå. Det brister oftast i kommunikation och förståelse mellan leverantör och kund. Vad är målet? Är det att minska den primära energianvändningen, sänka kostnaden, förbättra driftnettot eller bara köpa prylar?

Jag försöker alltid att hitta beskrivande jämförelser och detta kan vara en som är användbar: Om vi tar hen som står och vänta på tåget och fryser. Då kan man konstatera att värmeavgivningen är större än tillförseln och då kan man rekommendera att hen ska ta på sig en tjockare tröja, mössa, vantar eller bättre skor. Allt har sitt pris men frågan är vad som är rätt att göra. Det är inte säkert att personen slutar att frysa bara för att hen köper en dyr och häftig jacka.

Teknikerna kan naturligtvis diskutera vilken lösning som är bäst? Det kanske inte alltid är det mest lönsamma sett ur kundens perspektiv. Innan alla

är eniga har tåget gått. Alla förundras då varför det händer så lite. Lyssnar man på alla experter så kan man lätt konstatera att oavsett vilken åtgärd man gör så är det fel ur en annan synvinkel. Detta gör att kunden oavsett åtgärd gör fel och inget görs.

Vad var huvudfrågan egentligen? Bättre isolering eller att frysa mindre. Kopplat till huset handlar det om att minska kostnaden. Med sänkta kostnader är det lätt att räkna hem lönsamheten jämfört med minskad energianvändning. Många likställer minskad energianvändning med minskade kostnader fast det kan vara tvärtom. Byter man från direktelvärmes med hög verkningsgrad till fjärrvärme ökar energianvändningen men kostnaden sjunker.

Vad är rådet?

Lyssna på kunden och vad som ska uppnås innan lösningen presenteras. Lösningorienterad eller resultatintad, det är frågan.

Vad är det som kunden förväntas att få levererat. Är det värmepump eller sänkta kostnader? Golvvärme eller varma golv (inte kalla)? Köpa bil eller lösa ett transportproblem? Eller är det viktigare att värmesystemet är injusterat än att det är jämn värme i lägenheterna?

Det är först när kunden förstår eller egentligen när säljaren förstår vad kunden vill ha, som det går att leverera. Först då kan kunden fatta ett beslut. Ingen vill göra fel eller bli lurad eller hur?

Roland Jons-son, energichef hos HSB och styrelseledamot i Energirådgivarna

