

Faktorer som påverkar värmeföretagande



Foto: Patrik Majabacka

Värmeföretagande är en verksamhetsform där företagaren säljer värme till förbrukaren till ett överenskommet pris. Som bränsle används i huvudsak skogsflis. I Finland fungerar i dag ca 500 värmecentraler enligt värmeföretagarprincipen. Av dessa försörjer nästan en tredjedel små värmenät och resten värmer enskilda fastigheter.

För investeringen står numera värmeföretagaren i 2/3 av fallen. Kommunerna är fortfarande värmeföretagarnas viktigaste kunder, men andelen privata företag som anlitar värmeföretagare ökar stadigt.

Vid val av lämpliga objekt för värmeföretagande är energiförbrukningen för uppvärmning den mest avgörande. Allmänt kan man säga att enskilda objekt där oljeförbrukningen motsvarar minst 50.000 liter per år är intressanta för en närmare utredning. Då det gäller grupper av fastigheter är det avgörande hur många meter kulvert man behöver dra för den enskilda fastigheten i relation till dess energiförbrukning. Förutom den totala energiförbrukningen inverkar även säsongvariationerna på lönsamheten. Ett "bra" objekt har en relativt stor och jämn energiförbrukning även sommartid. Sådana fastigheter är t.ex sjukhus, åldringshem och badinrättningar. Bra objekt ligger ofta

lite avsidet, sådana är ofta industriområden där det är möjligt att producera värme till flera fastigheter. Ligger fastigheten däremot ensam, bör värmeföretagaren överväga vad som händer om verksamheten i fastigheten upphör?

Beslutsgången i företag är snabb och det gör dem till intressanta kunder jämfört med kommuner, där det kan ta flera år innan man kommer till skott.

En enskild ny värmeföretagare kan ha svårt att göra sig trovärdig. Det är lättare för en grupp eller ett etablerat företag med referenser att visa att verksamheten är långsiktig och fyller kundens krav. Kunderna är ofta skeptiska till att anläggningarna skall fungera och särskilt att bränslet skall räcka till. Man kan också ha erfarenheter av gamla krånglande anläggningar eller hört om sådana. Företagens kunskaper om värmeföretagande är dåliga, hälften av de intervjuade företagen (295st) kände inte överhuvudtaget till eller väldigt lite om värmeföretagande. Endast en femtedel av företagen kände värmeföretagar-konceptet väl och ungefär lika stor del hade övervägt möjligheten att använda sig av värmeföretagarens tjänster. 6% av de intervjuade företagen köpte sin värme av en värmeföretagare. Det finns alltså fortfarande ett behov att informera om värmeföretagande.

Det händer att företag inte skaffar värmen av en värmeföretagare helt enkelt därför att man inte har blivit erbjuden möjligheten eller att man inte inom företaget varken har kunskaper eller resurser att



Kontroll av mätarställning i fliscentral, Vörå energiandelslag.

Foto: Anders Wikberg

reda ut frågan. Det är lättare att bara beställa olja. Ifall kunden nyligen har förnyat sina oljepannor lever han i tron att det inte kan vara lönsamt att köpa värmen av en värmeföretagare. Störst potential att köpa tjänster av en värmeföretagare är därför fastigheter där det finns ett behov av att se över värmesystemet. Eluppvärmda fastigheter kräver ofta stora investeringar för att konverteras till vattenburen värme, men

här finns även möjligheter till stora inbesparingar i energikostnader.

Lönsamheten är den drivande kraften till förändring i uppvärmningssätt. En mindre roll spelar det att bränslet är lokalt eller att företagets imago förbättras. Förutom värme kan värmeföretagaren erbjuda även olika typer av tilläggstjänster, såsom snöröjning, sandning, fastighetsskötsel eller övervakning. Värmeföreta-

garna upplever tjänster som inte är kritiskt tidsberoende som mest lämpliga att kombinera med sina besök vid värme-centralen.

*Källa:
Pakkanen M. och Tuuri M. Lämpöyrittäjäliiketoiminnan kehittämisen esteet ja edellytykset, Vaasan yliopisto, Palvelututkimus 1/2012.*