

Kunskap

Workshops

Djupintervjuer

Verkliga fall

Råd och strategier

Nätverk

Personlig utveckling

# Fjärrvärme**framtid**

Program för att hantera  
framtidens utmaningar  
i fjärrvärmebranschen.

Program för Sveriges Fjärrvärmebolag:

# Utmaningen

Sveriges fjärrvärmebolag står inför en tuff utmaning. De spelregler som gällt under nästan 60 år kommer inom snar framtid att förändra marknaden och dess villkor. Det krävs ett rejält arbete för att möta utmaningarna. Det krävs noggranna förberedelser!

Inom ramen för branschens forsknings- och utvecklingsprogram "Fjärrsyn" genomfördes projektet "Fjärrvärmens affärsmodeller" 2013 med ett stort antal intervjuer och workshops om fjärrvärmeföretagens utveckling. I arbetet deltog företrädare från både små och stora bolag spridda över landet.

Diskussionerna och analyserna om nuläge och framtid mynnade ut i en samsyn om att det krävs ett rejält arbete för att möta alla de utmaningar som branschen står inför. Utmaningar som måste hanteras på ett samlat och strukturerat sätt. Programmet [Fjärrvärmeframtid](#) hjälper dig och ditt företag att hantera framtiden på ett bra sätt.

## Nöjda deltagare berättar:

"Snart har ett år gått i programmet Fjärrvärmeframtid. Det har varit mycket givande och intressant att kunna stretcha tankarna i nya riktningar och få diskutera det med branschfolk. Vi har inom gruppen kunnat utbyta erfarenheter som hjälpt oss alla att bli lite bättre och lite vassare. Genom att parallellt med programmet testa alla nya modeller och idéer på verksamheten på hemmaplan har det varit möjligt att göra värdefulla förflyttningar. Vi är som en bonus ett bra fjärrvärmegång som kommer att fortsätta hålla kontakten även efter att vi är klara med programmet. Kan varmt rekommenderas!"

### Maria Carvinge, ansvarig för marknadsutveckling, Fortum

"Energibranschen står inför stora utmaningar, kanske fjärrvärmebranschen i synnerhet. För att möta framtiden framgångsrikt, hur skall det framtida fjärrvärmeföretaget se ut? En stor fråga, som hemma på kammaren inte är helt lätt att ta sig an. Vi som fjärrvärmeföretag har en unik möjlighet till aktiv samverkan, själv är inte bäste dräng! Med utvecklingsprogrammet Fjärrvärmeframtid har ett nätverket skapats. Som genom benchmark, föreläsningar med många och långa diskussioner som slutligen har trättats ner till hur vi skapar framtidens fjärrvärmeföretag. För mig var det ett startskott att gå från tanke till handling. Det är ingen lätt resa att ändra ett fjärrvärmeföretag, med ett professionellt stöd längs vägen blir resan enklare. Fjärrvärmeframtid är en investering för framtiden, både för min personliga utveckling men framförallt för Falu Energi & Vattens framtid."

### Bengt Östling, VD Dalakraft

"Jag är övertygad om att fjärrvärmebranschen ser annorlunda ut än vad den gör idag. Vi måste tänka i nya banor och att få våra medarbetare att agera i en ny och annorlunda riktning. Vi behöver agera kraftfullt för att möta konkurrenter och omvärld. Utbildningsprogrammet ger mig som chef i ett mindre företag en unik kunskap, ett brett och starkt nätverk samt många impulser för att bli en vinnare i framtiden."

### Mikael Strandberg, VD Bollnäs Energi

"Jag är övertygad om att fjärrvärmebranschen måste vända fokus från produktion till kund perspektiv. Som Jan Carlsson tidigare VD på SAS 1981-1993 sa, "sluta flyga flygplan och började flyga människor", att tänka i nya banor och att få medarbetare att agera i en ny och ovan riktning. Vi behöver utveckla våra affärsmodeller nu för att kraftfullt möta konkurrenter och omvärld. Utbildningsprogrammet är en unik branschgemensam kraftsamling som gör att vår bransch fortsätter att vara en vinnare i framtiden."

### Ulf Björklund, Energichef Eskilstuna-Strängnäs Energi och Miljö

## Gemensam övertygelse

I projektet "Fjärrvärmens affärsmodeller" (2013), bekostat av Fjärrsyn, som är branschens forsknings- och utvecklingsprogram, genomfördes ett stort antal intervjuer och workshops om fjärrvärmeföretagens utveckling. I arbetet deltog företrädare från både små och stora bolag spridda över landet.

Diskussionerna och analyserna om nuläge och framtid mynnade ut i en samsyn om att det krävs ett rejält arbete för att möta alla de utmaningar som branschen står inför. Utmaningar som måste hanteras på ett samlat och strukturerat sätt. Programmet [Fjärrvärmeframtid](#) hjälper dig och ditt företag att hantera framtiden på ett bra sätt.

## För dig

Vi ger dig personliga verktyg för att driva utvecklingen och perspektiven som krävs för att lyckas. Genom programmet breddar du din förmåga att se samband i affären och i att förutse din verksamhets utmaningar. Du fördjupar dina insikter kring ledarskap och personlig kommunikation samt ökar din förmåga att agera proaktivt.

## För företaget

Vi ger dig instrumenten som hjälper ditt företag att möta framtiden genom att utveckla företagets affärsmodell och ta tag i de utmaningar som ditt fjärrvärmeföretag står inför. Under programmet arbetar vi gemensamt fram lösningar till ett antal utmaningar som just ditt företag står inför.

## Intervjuer som utgångspunkt

Utgångspunkten för vårt program är deltagarnas egna utmaningar och problem hämtade från den egna vardagen. Vi fokuserar på konkreta frågeställningar som vi sedan arbetar med och löser under programmets gång.

Före programmets start intervjuas alla deltagare. Sedan inkluderar vi deltagarnas utmaningar och hur dessa bäst ska lösas i programmet. Vi kopplar samman frågeställningarna med relevant teori, sätter samman grupper från olika fjärrvärmeföretag som har likartade utmaningar och tar med inspirerande exempel från andra företag och branscher. Sedan arbetar grupperna med stöd av handledarna fram olika tänkbara, konkreta handlingsplaner och lösningsförslag.

# Programmets innehåll

### Ett strategiskt perspektiv på fjärrvärmebranschen

- Grundläggande strategiska val och möjligheter
- Arbeta fram konkreta konkurrensstrategier
- Scenariobeskrivning och framtidsorientering

- Individuell intervju före start för att identifiera deltagares ambitioner och för att hitta de frågeställningar som är viktiga att få belysta i i programmet.
- Sex tvådagarsträffar under 2017.
- Träffarna läggs så att resandet underlättas för deltagarna. Vid tidigare program har några företag varit värdar så att deltagarna på ort och ställe kunnat göra studiebesök och möta representanter. Information om var 2017 års träffar sker kommer när vi fastställt exakta datum.
- Personlig coaching mellan utbildningsdagarna via mail, telefon och annan media.

### Fjärrvärmens övergripande kommunikativa utmaning

- Hur segmenterar fjärrvärmebranschen sina kunder?
- Genom vilka kanaler syns och agerar fjärrvärmeföretag?
- Varumärkesbyggande i teorin
- Intressentmodellen

### Fjärrvärmespecifik kunskap

- Fjärrvärmens konkurrenssituation
- Vad påverkar fjärrvärmens leveransutveckling?
- Systemtänkande kontra ursprungsmärkning
- Fjärrvärmens marknadsbudskap
- Hur man nationellt ser på fjärrvärmens och dess konkurrenssituation
- Kommunernas nybyggnadskrav

### Ledarskap och personlig kommunikation

- Olika ledartyper och hur man hanterar dessa
- Olika ledarperspektiv på verksamheten
- Retoriska budskap internt och externt
- Förändringsteknik och förändringsledarskap
- Effektivitetsarbete

### Relationen till kunderna

- Fjärrvärmens prismodeller
- Fjärrvärmens affärsmodeller
- Prisdialogen i verkligheten
- Förtroendebyggande & kundens förståelse för produkten/tjänsten/affären

### Lönsamhet, uppföljning och nyckeltal

- Vilka nyckeltal är bra att arbeta med i branschen?
- Nyckeltalens betydelse för lönsamhet
- Hur synliggör du ekonomiska fakta inom företaget och mot styrelsen?

## Pris och anmälan

Priset för hela programmet är 49.000 kr exkl moms och betalas i samband med kursstart. Är ni fler än en person från samma företag, får ni 10% rabatt på deltagaravgiften för samtliga deltagare.

Anmälan sker till [program@fjarrvarmeframtid.se](mailto:program@fjarrvarmeframtid.se)

Kostnad för resor, kost och logi betalas av deltagarna själva vid varje kurstillfälle.

## Handledare



**Thore Sahlin**, tidigare ordförande i Svensk Fjärrvärme och med nästan 40 års erfarenhet från energibranschen i olika ledningsroller. Thore har varit VD, vice VD, marknadsdirektör, kundchef, inköpschef, redovisningschef m m. Han är också ordförande eller ledamot i ett antal styrelser inom energibranschen.

” Jag är besjälad av fjärrvärmens grundidé och vill att produkten och branschen skall utvecklas i en positiv riktning både i Sverige och i världen.”



**David Loid**, Civilingenjör från Chalmers. Forskare, utbildare och entreprenör. David är en mycket uppskattad föreläsare och konsult inom organisationsutveckling, strategiprocesser och varumärkestänkande. Han är aktiv styrelseordförande i ett par mindre företag inom verkstadsindustri och utbildning. David forskar också på Chalmers om hur man driver verksamhetsutveckling och strategikutveckling.

## I övrigt deltar

ledare och forskare inom ämnesområdet.

Under utbildningen 2016 deltog:

**Ola Alterå**, tidigare statssekreterare på näringsdepartementet, nu VD för Sust

**Johan Tjernström**, energiansvarig Akademiska Hus

**Helen Biström**, ordförande Sveaskog

**Reinhold Lennebo**, VD Fastighetsägarna

**Elsa Widing**, konsult

**Niclas Sigholm**, konsult samt expert på Lean

# Fjärrvärmeframtid

Program för att hantera framtidens utmaningar i fjärrvärmebranschen.

[www.fjarrvarmeframtid.se](http://www.fjarrvarmeframtid.se)

# Fjärrvärmeframtid

Program för att hantera framtidens utmaningar i fjärrvärmebranschen.

[www.fjarrvarmeframtid.se](http://www.fjarrvarmeframtid.se)