

Samarbetet E.ON, ABB och Ericsson eller konsten att överleva energirevolutionen

För energibranschen blåser förändringens vindar. Utmaningarna energibolagen står inför har drivit E.ON Sverige AB att inleda ett samarbete med ABB AB och Telefonaktiebolaget L M Ericsson för att skapa framtidens smarta energilösningar.

Klimathot och politiska krafter driver på utsläppsreducering och utveckling mot ett hållbarare samhälle. Ett uppkopplat samhälle skapar nya marknader med digitaliserade lösningar. Marknadskrafter pressar idag energibolag att förnya sina affärsstrategier, till exempel genom att samarbeta branschöverskridande. Strategiska allianser har blivit populära, men hälften misslyckas att nå sina mål. Därför kvarstår frågan om E.ON, ABB och Ericsson kommer att lyckas – vet de vad de gör eller famlar de i mörker?

Ambitiösa hållbarhetsmål i Lunds kommun driver samarbetet framåt

Samarbetet är kopplat till byggnationen av den världsledande forskningsanläggningen European Spallation Source (ESS) och stadsdelen Brunnsnäs i Lund, och utgör en testbädd för samarbetets innovationslösningar. Målet med samarbetet är att erbjuda framtidens energilösningar, via säljkanalen Brunnsnäs Energi AB, i linje med de utmanande och ytterst ambitiösa hållbarhetsmål som finns i Lunds kommun.

Pilotprojekt löser problem i kommersiella fastigheter

Samarbetet mellan E.ON, ABB och Ericsson offentliggjordes i oktober 2015, samtidigt som ett pilotprojekt startades i Ericssons eget kontor i Lund. Målet med piloten var att testa ett koncept, *Internet of Commercial Buildings (IoCB)*, och därmed att ta tempen på lösningen. Syftet med IoCB är att möjliggöra sänkta driftkostnader och energiförbrukning samt att skapa värde för olika intressenter i kontorsbyggnader. Hur intressant var detta egentligen? Samarbetet insåg tidigt att de även måste lära sig att arbeta tillsammans i praktiken. Men var företagen redo att hantera ett pilotprojekt?

Samarbetshuvudvärk - brist på intresse för piloten och komplexitet

Trots att Ericssons anställda tyckte att konceptet IoCB verkade intressant, försvårades pilotprojektet av att få personer ville delta och testa den nya tekniken. Det visade sig emellertid att piloten var ett lyckosamt sätt för samarbetet att lära känna varandra på grund av att det uppstod många tekniska komplikationer. En modell för att utvärdera samarbetet har visat sig användbar eftersom det bidrar till de samarbetande parternas reflektion och dokumentation.

Framtiden för IoCB och risker kopplade till kommersialisering

Nästa steg för samarbetet är att hitta *det* som en kund verkligen vill ha. För med lite fantasi anses möjligheterna näst intill oändliga för IoCB då det kommer till tekniken. De främsta riskerna för kommersialisering är dock den okända betalningsvilja, svårigheten att kommunicera lösningens värde till kunden och okända underhållskostnader.

Framtiden för samarbetet och vikten av gemensamma mål

Samarbete mellan företag är komplext och fokus måste därför ligga på att definiera, bryta ned och tillsammans uppnå gemensamma mål. Ett pilotprojekt är lärorikt för hur samarbeten kan bedrivas, men riskerar att bli ett kostsamt och långsamt sätt att testa ut nya idéer. En viktig lärdom för samarbetet är vikten av intern marknadsföring inom ett pilotprojekt. Men trots utmaningarna med en pilot vill vi belysa insikten om att lära sig simma är effektivare i vatten än på land.

Energibranschen virvlar runt på ett stormigt hav

Drivkraften att skapa nya energilösningar kommer både från politiska påtryckningar och från marknadens dragningskraft. Sverige har tagit ett beslut att reducera sina utsläpp till noll innan år 2045. Var och åt vilket håll energibranschen är på väg kan endast spekuleras i. Men det halvårsgamla samarbetet kopplat till Brunnshög är ett bevis på att förändringens vindar blåser upp seglen i det gamla flaggskeppet som heter Energibranschen.

Examensarbetare

Annah Håkansson & Andrea Pettersson

Exjobbets originaltitel

Action research study of an initiated cross-industry collaboration – Assessing opportunities and project risks in a strategic alliance jointly developing energy solutions within commercial real estate