

Det knakar i fogarna – är det dags för elbranschen att stöpas om?!

Energi- och elbranschen har stått i det närmast till under decennier. Svenskar har alltid köpt sin elektricitet på samma sätt. Kunderna har börjat tröttna på de ökande kostnaderna. Det knakar i fogarna. Elbranschen är på väg att stöpas om. Vad har affärsmodellen för roll i denna utveckling?

De senast åren har svenska elnätsägare bjudit på en uppvisning i hur en viss bransch kan trissa upp priserna med flera tiotals procent på kort tid. Över sju års tid har de största elnätsjättarna i Sverige höjt nätavgifterna med närmare 60 procent. De motiverar höjningarna med ett framtida behov av att investera i upprustning av elnäten. Som tur är har det inte gått elkonsumenterna obemärkt förbi.

Samtidigt som det höjs kritiska röster mot skenande elnätskostnader har ny energiteknik både utvecklats och prispressats i en rasande takt. I Sverige märks det framöver allt av genom den solcellsboom vi upplever just nu, men det går inte heller att bortse från allt prat om energilagring i batterier.

Men vad innebär all denna nya energiteknik? Hur kommer elgiganternas roll att förändras på svensk elmarknad? Kommer marknaden i sig att se likadan ut om några år?

En sak går att slå fast – det kommer att ske förändring.

I arbetet *Framtidens affärsmodeller för eldistribution till fastigheter – teknik, elmarknad och kunder i utveckling* har affärsmodellens roll i denna utveckling granskats. När förutsättningarna för eldistribution förändras kommer det att genereras nya affärsidéer, vilka i sin tur kommer att innebära ett behov av att utveckla passande affärsmodeller.

Med avstamp i Ash Mauryas modell *Lean Canvas* har de tre påverkansfaktorerna ny teknik, en förändrad elmarknad och kunders preferenser ställs i relation till affärsmodellen.

Det visar sig att det finns ett antal gemensamma nämnare kring vilka områden av affärsmodellen som påverkas – respektive inte påverkas – mest. Att skapa ett unikt värdeerbjudande och utforma en passande debiteringsmodell visar sig vara två delar som påverkas av alla tre faktorer. Däremot står områdena kring problemformulering och huvudsakliga mätpunkter utan någon påverkan.

Att lösa problemet kring att förse en fastighet med elkraft är lätt, men vilket kommer att bli det mest attraktiva sättet att göra det på? Svaret stavas unicitet och flexibilitet. I framtiden kan svenska elkonsumenterna potentiellt komma i kontakt med blockkedjeteknik eller artificiell intelligens. Det är stora förändringar på gång under den kommande tiden. Det knakar i fogarna. Spelplanen ligger öppen. Det är dags för nya aktörer att ta bollen. Det är dags för nya aktörer att vinna matchen, och det gör de bäst med pricksäker affärsmodellutveckling. Elbranschen är på väg att stöpas om.