



Energiateollisuus

Kaukolämpöön liittyvä palveluliiketoiminta

Tiivistelmä
28.8.2015

VALOR

Sisältö

1. Johdanto

- Työn tausta ja tavoite
- Toimeksiannon rajaus
- Tarkasteltavat liiketoiminta-alueet
- Tutkimusmenetelmä

2. Kaukolämmön laite- ja palvelutoimittajien kasvu- ja kannattavuuskehitys

- Kaukolämmön myynti ja jakelu
- Kaukolämpöverkkojen rakentaminen ja kunnossapito
- Muut kaukolämpöliiketoiminnan palvelut
- Kiinteistöjen LVI-suunnittelu ja -urakointipalvelut
- Kiinteistöjen lämmitysverkkojen laitteet
- Kiinteistöjen kaukolämpöjärjestelmien kunnossapito- ja energiatehokkuuspalvelut
- Palvelu- ja laitemarkkinoiden osa-alueiden kasvu- ja kannattavuuskehitys
- Yhteenveto

3. Kaukolämmön toimijoiden roolien ja arvonmuodostuksen kehitys

- Osa-alueiden kehitykseen ja arvonmuodostukseen vaikuttavia tekijöitä
- Kaukolämpöyhtiön roolin laajentaminen asiakaskiinteistöihin
- Yhteenveto

4. Kaukolämpöasiakkaiden kokonaislämmityskustannusten rakenne

- Yhteenveto

5. Kaukolämmön tulevaisuus

- Lämmitykseen liittyvien palvelumarkkinoiden yleisiä muutostekijöitä
- Roolien ja arvonmuodostuksen ennustettu kehitys
- Kehitys vertailutoimialoilla

Johdanto

Työn tausta ja tavoite

Tausta

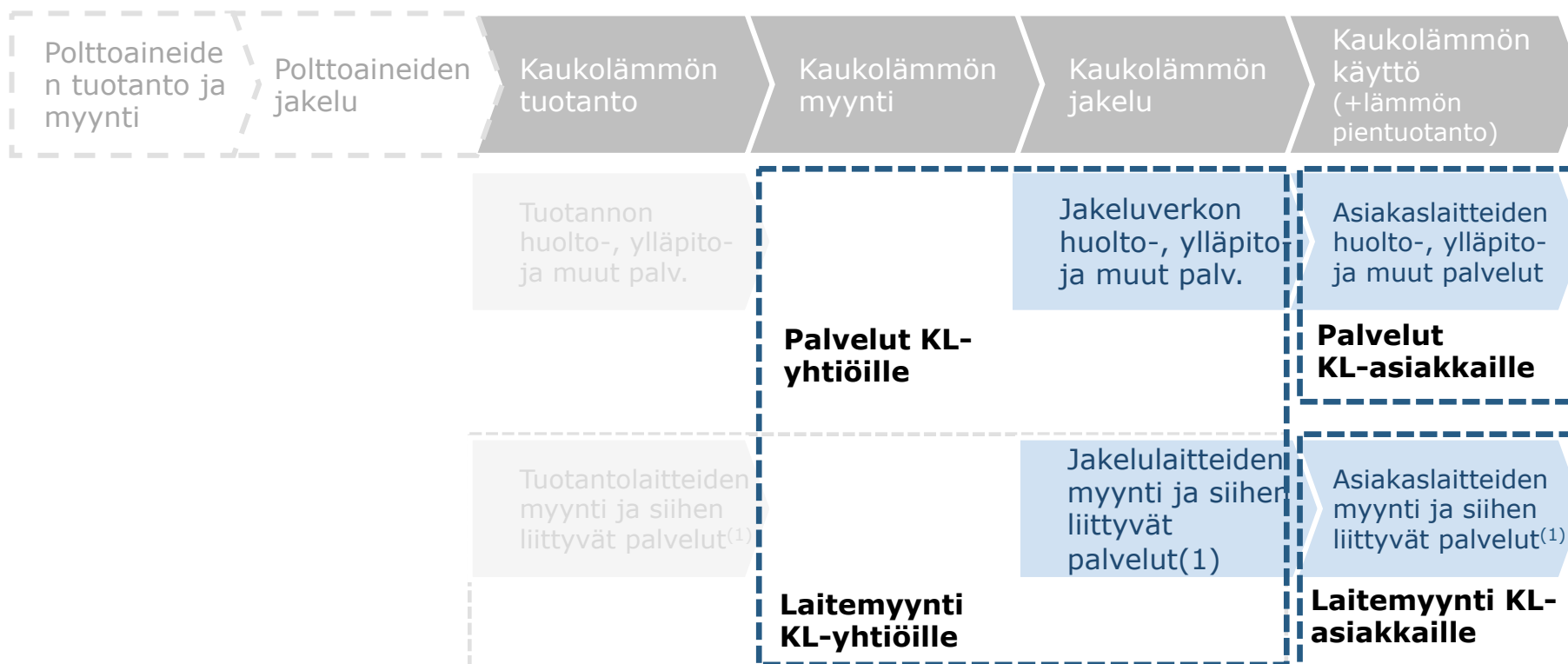
- Energiateollisuuden laatimassa kaukolämpötoimialan strategiassa on arvioitu, että kaukolämpötoiminnassa arvonmuodostus siirtyy suhteellisesti puhtaasta energiantuotannosta ja -jakelusta yhä enemmän kohti kaukolämpöön liittyvää palveluliiketoimintaa
- Asiakkaiden näkökulmasta lämmitykseen liittyvät kustannukset muodostuvat kaukolämpöenergian lisäksi mm. investoinneista, käytön aikaisesta kunnossapidosta ja erilaisista palveluista

Tavoite

- Työn tavoitteena on selvittää kaukolämmön arvoketjua sen eri vaiheissa aina lämmön hyödyntämiseen saakka
- Tutkimuksessa analysoidaan arvoketjua ja siihen liittyvää liiketoimintaa, markkinoilla olevia erilaisia toimijoita sekä liiketoiminnan kehittymistä
 1. Mikä on tällä hetkellä erilaisten kaukolämpöön liittyvien palvelu- ja laitetoimittajien liikevaihto ja kuinka kannattavalta liiketoiminta näyttää?
 2. Miten eri toimijoiden roolit ja arvonmuodostus ovat kehittyneet ja miltä tulevaisuuden kehitys näyttää?
 3. Kuinka suuri osa kaukolämpöasiakkaiden lämmityskustannuksista muodostuu arvoketjun muissa vaiheissa kuin energian ostamisessa?

Johdanto

Toimeksiannon raja

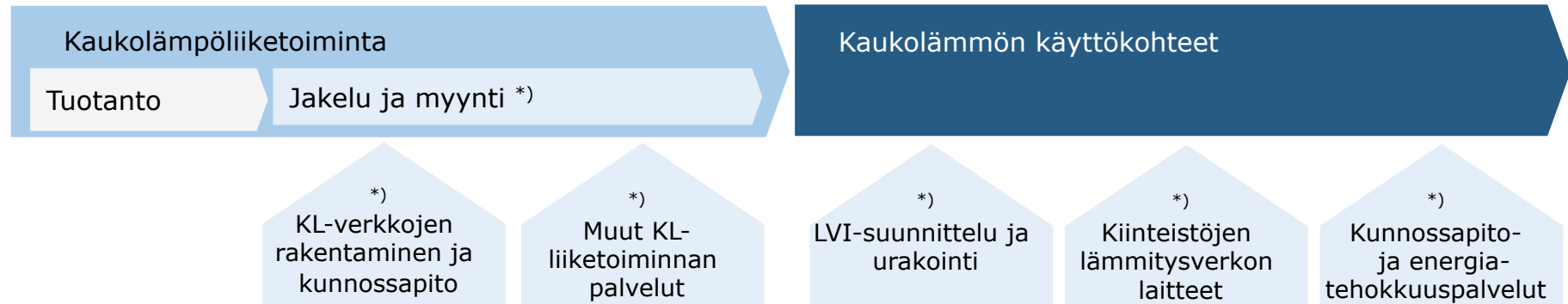


1. Esimerkiksi mitoitus-, suunnittelu- ja asennuspalvelut sekä kaupintavarastot

Johdanto

Tarkasteltavat liiketoiminta-alueet

Rajausten perusteella liiketoimintojen osa-alueiden tarkastelumalliksi valittiin alla havainnollistettu kuuteen eri liiketoiminta-alueeseen *) jaettu malli



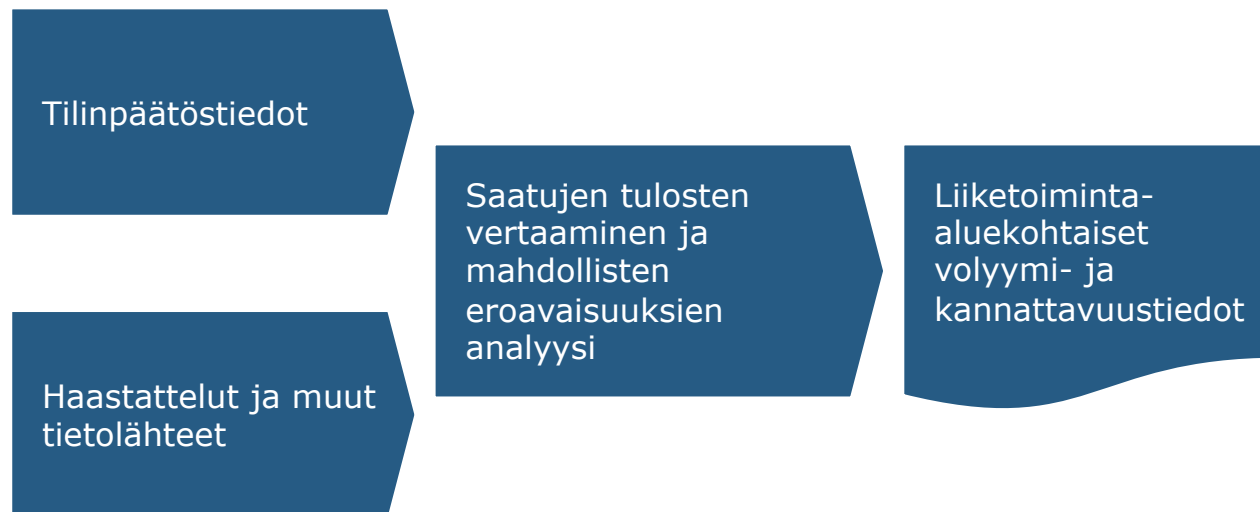
Johdanto

Tutkimusmenetelmä ja työtapa

Selvityksen vaatimien volyyymi- ja kannattavuustietojen hakumenetelmänä käytettiin alla olevassa kuvassa havainnollistettua kaksiosaista mallia, jossa

- Tilinpäätöstietokannan kautta haettiin tiedot yritysten liikevaihto- ja kannattavuuskehityksistä
- Tilinpäätöstietokannan tiedoista arvioitiin kaukolämpötoiminnan kannalta relevantit liikevaihto-osuudet perustuen toimijoiden haastatteluihin ja eri lähteistä saatuihin arvioihin

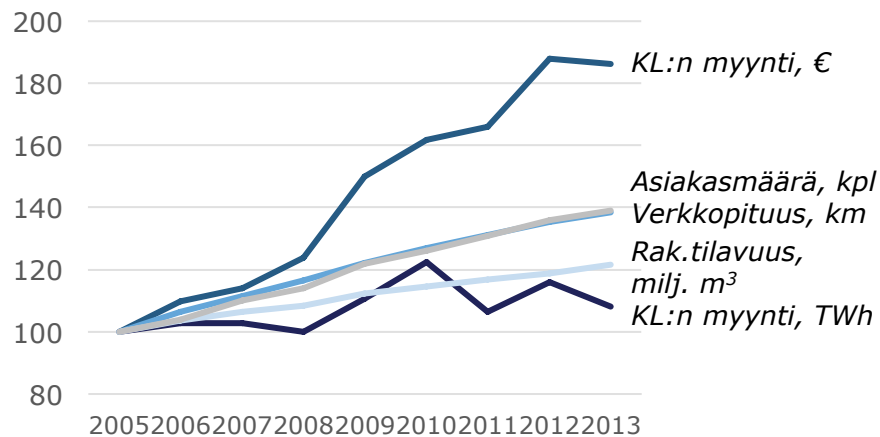
Selvityksen muut osat perustuvat haastatteluihin ja julkisesti saatavilla olevaan tietoon



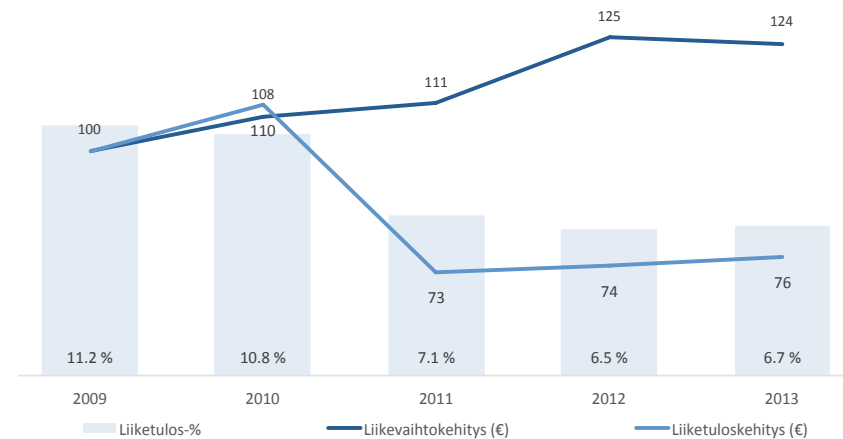
Kaukolämmön laite- ja palvelutoimittajien kasvu- ja kannattavuuskehitys

Kaukolämmön myynti ja jakelu

Kaukolämpövolyyymien indeksoitu kehitys (v. 2009=100)



Kaukolämpöyhtiöiden liikevaihdon ja liike tuloksen indeksoitu kehitys 2009-2013 (v. 2009=100)



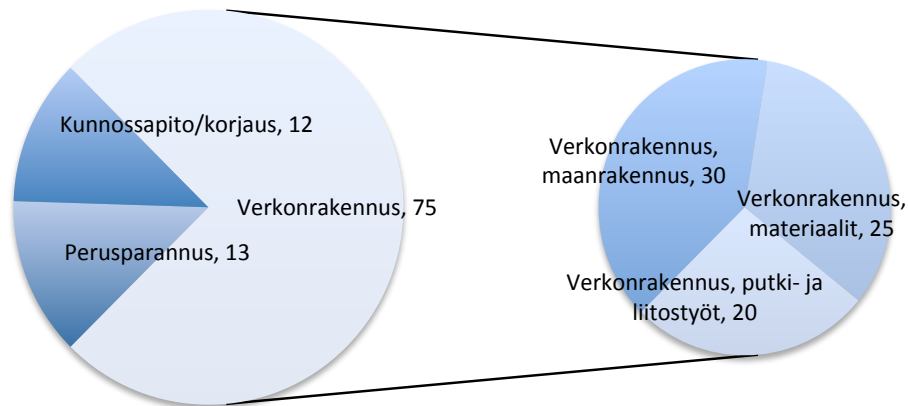
- Lämpöenergian myynti ei ole juuri kasvanut mutta silti euromääräinen myynti on kasvanut voimakkaasti johtuen lähinnä verotusmuutoksista ja toisaalta asiakasmäärän kasvun tuomista kiinteistä maksuista
- Energiamäärän myynnin maltilliseen kasvuun vaikuttavat muun muassa lauhat talvet, teollisuuden taantuma, energiatehokas rakentaminen ja energiatehokkuustoimenpiteet

- Liiketuloksen osalta tarkastelu perustuu lähinnä pienten erillisten kaukolämpöyhtiöiden tietoihin – isoista energiakonserneista tietoja ei ole saatavilla
- Huomattava on että vuosi 2010 oli huomattavasti kylmempi kuin sen jälkeiset lauhat vuodet

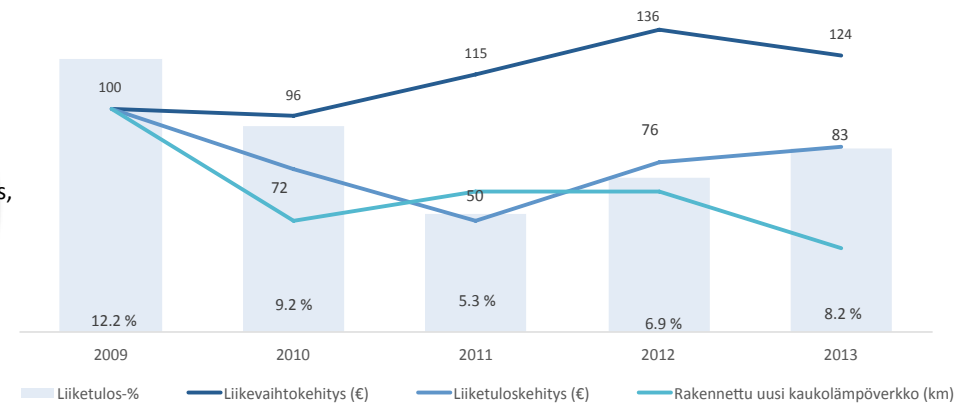
Kaukolämmön laite- ja palvelutoimittajien kasvu- ja kannattavuuskehitys

Kaukolämpöverkkojen rakentaminen ja kunnossapito

Kaukolämpöverkkojen rakentamis- ja kunnossapitopalvelujen kokonaismarkkina (100%=100 M€)



Verkon rakentamis- ja kunnossapito-yhtiöiden sekä laite-toimittajien liikevaihdon ja liike-tuloksen indeksoitu kehitys 2009-2013 (v. 2009=100)



- Kaukolämpöverkkojen rakentamis- ja kunnossapitopalvelujen kokonaismarkkina on noin 100 miljoonaa euroa jakaantuen karkeasti yllä esitetyllä tavalla
- Uusien kaukolämpöverkkojen rakentaminen muodostaa noin kolme neljännestä markkinasta ja verkkojen ylläpito noin neljänneksen

- Yritysten keskimääräinen vuosikasvu on ollut liikevaihdon osalta 5,5%:a ja liike-tuloksen osalta -4,6%:a
- Liikevaihdon kasvutrendiä selittää osittain urakoinnin keskittyminen tarkastelussa olleisiin yhtiöihin
- Kannattavuutta on heikentänyt näiden yhtiöiden kasvupanostukset ja markkinan kokonaisrakentamisen volyymien lasku

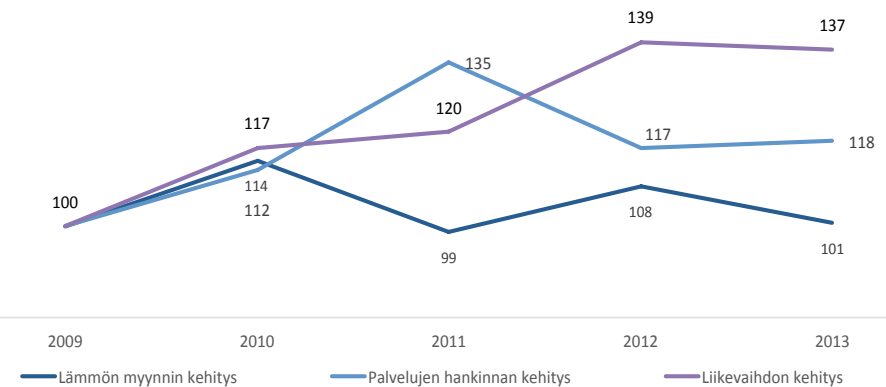
Kaukolämmön laite- ja palvelutoimittajien kasvu- ja kannattavuuskehitys

Muut kaukolämpöliiketoiminnan palvelut

Kaukolämmön muut palvelutoimitukset

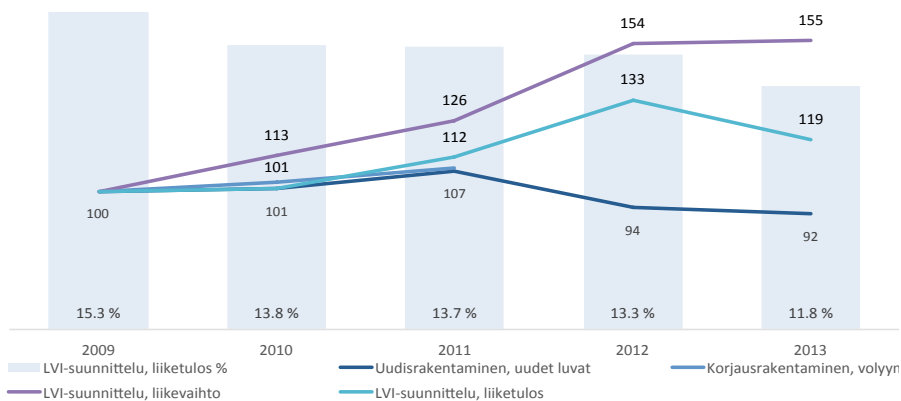
- Kaukolämpöliiketoiminnan jakeluun ja myyntiin liittyviä muita palveluja ovat muun muassa verkon käyttöpalvelut, asiakaspalvelu, laskutus, energiamittaus ja tietojärjestelmät
- Oheinen kuva havainnollistaa tilinpäätöstietojen perusteella 20 pienen erillisen kaukolämpöyhtiön ulkoisten palveluhankintojen kehittymistä suhteessa näiden yhtiöiden lämmön myyntiin ja liikevaihtoon
- Kuvan perusteella palveluhankinnat ovat olleet hienoisessa 4,2%:n keskimääräisessä vuotuisessa kasvussa liikevaihdon kasvaessa noin 8% ja lämmön myynnin volyymien pysyessä ennallaan
- On huomattava että vaikka tarkastelu edustaa noin 20% yhtiöistä edustaa se huomattavasti pienempää otosta alan hankintavolyymeistä

Kaukolämpöyhtiöiden palveluhankintojen sekä samojen yhtiöiden liikevaihdon ja lämmön myynnin (MWh) indeksoitu kehitys 2009-2013 (v. 2009=100)

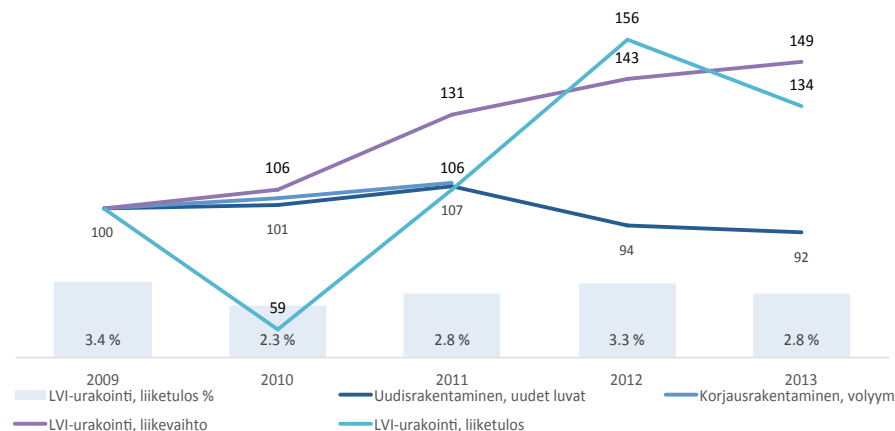


Kaukolämmön laite- ja palvelutoimittajien kasvu- ja kannattavuuskehitys Kiinteistöjen LVI-suunnittelu ja -urakointipalvelut

LVI-suunnittelun liiketoimintavolyymien ja kannattavuuden indeksoitu kehitys 2009-2013 (v. 2009=100)



LVI-urakoinnin liiketoimintavolyymien ja kannattavuuden indeksoitu kehitys 2009-2013 (v. 2009=100)



- Alan liikevaihto on tilinpäätöstietojen mukaan kehittynyt suotuisasti kasvaen yli 11%/v.
- Alan yhteenlaskettu liikevaihto on kasvanut keskimäärin vain reilut neljä prosenttia vuodessa – liikevaihtotaso on näin ollen heikentynyt viidessä vuodessa noin 15%:sta noin 12%:iin, joka on tosin vielä erittäin hyvä keskimääräinen kannattavuustaso

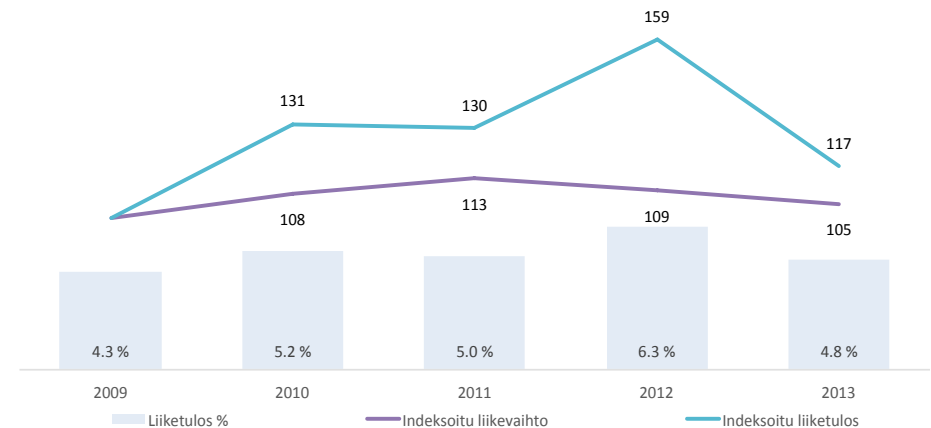
- Tarkasteltujen LVI-urakointiyhtiöiden yhteenlaskettu liikevaihto on kasvanut merkittävästi keskimääräisen vuosikasvun ollessa yli 10%:a
- Yhteenlaskettu liikevaihto on sekin kasvanut keskimäärin lähes kahdeksan prosenttia vuosittain

Kaukolämmön laite- ja palvelutoimittajien kasvu- ja kannattavuuskehitys Kiinteistöjen lämmitysverkkojen laitteet

Kiinteistöjen lämmitysverkon laitetoimittajat

- Kiinteistöjen (kauko)lämmitysverkon laitteet koostuvat lämmönjakokeskuksen laitteista (mm. lämmönsiirtimet, pumput, säätölaitteet, mittarit, sulkuventtiilit jne.) sekä lämmitysverkon laitteista (putkistot, patterit ja termostaatit)
- Oheinen kuva osoittaa toimialan kokonaisliikevaihdon hieman laskeneen vuosina 2012 ja 2013 – keskimääräinen vuosikasvu tarkastelujaksolla on kuitenkin ollut reilun prosentin tasoa
- Yhteenlaskettu liike-tulos on heilahdellut kohtalaisen paljon, mutta kasvanut kuitenkin hieman liikevaihtoa nopeammin – näin toimialan liike-tulostaso on parantunut hieman, mutta säilynyt silti kohtalaisen alhaisena (liike-tulosmarginaali noin 5%:a)

Kiinteistöjen lämmitysverkon laitetoimittajien indeksoitu kasvu- ja kannattavuuskehitys 2009-2013 (v. 2009=100)



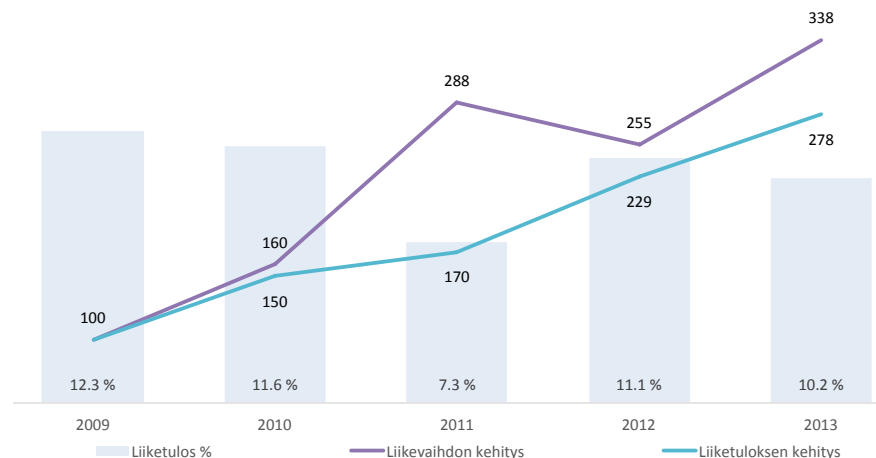
Kaukolämmön laite- ja palvelutoimittajien kasvu- ja kannattavuuskehitys Kiinteistöjen kaukolämpöjärjestelmien kunnossapito- ja energiatehokkuuspalvelut

Lämmitysjärjestelmien kunnossapito- ja energiatehokkuuspalvelujen toimittajat

Palvelut on tarkastelussa jaettu kahteen päätyyppiin:

1. Lämmitysjärjestelmien kunnossapitopalvelut – lämmönjakokeskusten ja lämmitysverkoston määräaika- ja muut tarkastukset sekä niiden yhteydessä tehdyt huollot ja pienet korjaukset
 2. Energiatehokkuuspalvelut – kaukolämpökohteiden energiankulutuksen tehostaminen ja erilaisten säästötoimien toteuttaminen seuraavien osa-alueiden osalta:
 - Kartoitus
 - Patteriverkoston säätö
 - Jatkuvaluonteinen optimointi
- Liiketoiminta ja monet toimijat alalla ovat varsin uusia, joten kaavion tiedot sisältävät tehtyjen arviointien takia monia epävarmuustekijöitä; lisäksi toimijoiden erityyppinen asiakasfokus (asuintalot, liikekiinteistöt, teollisuus) hankaloittaa tietojen koostamista – lukuja täytyy näistä syistä pitää varsin suuntaa-antavina

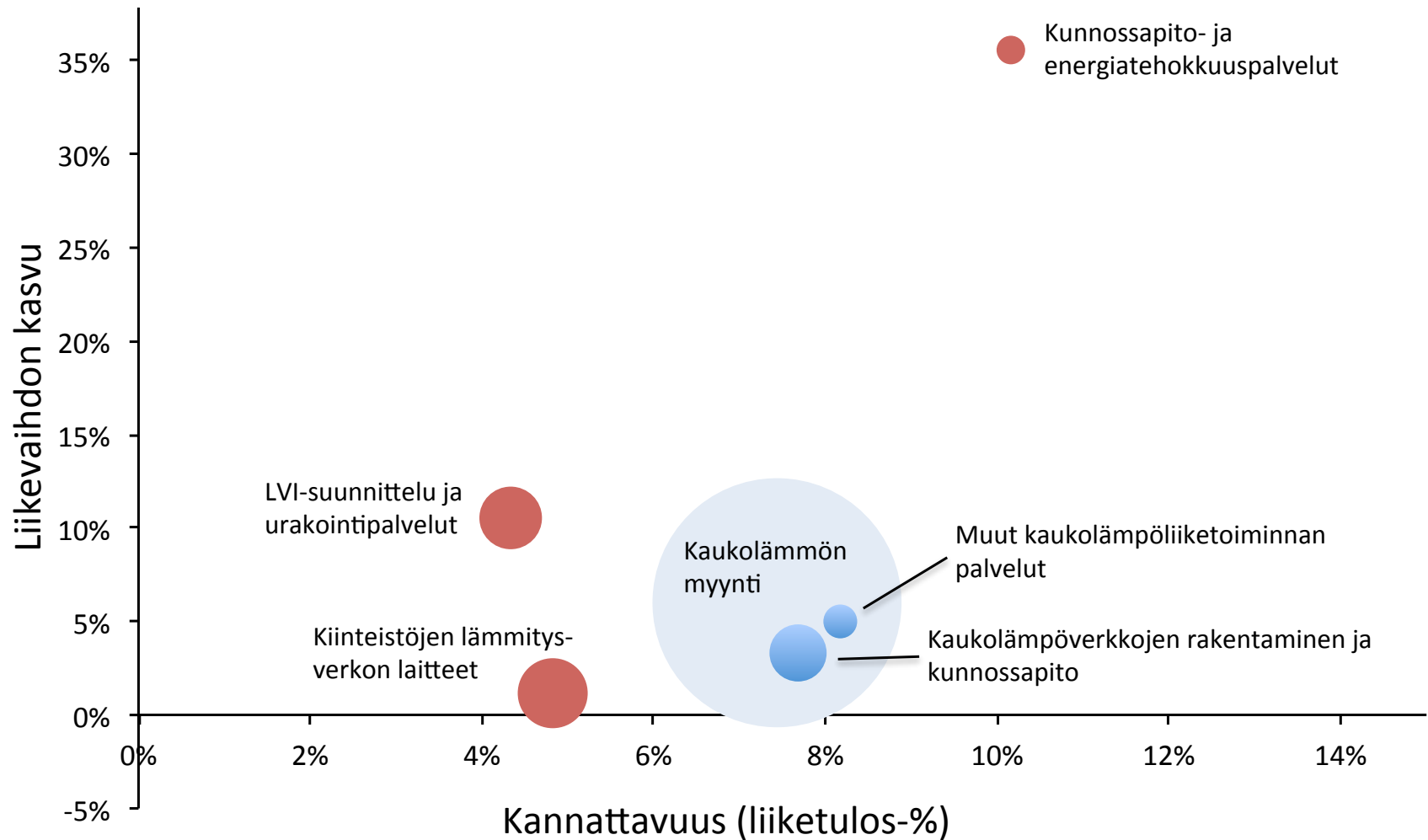
Merkittävimpien energiatehokkuuspalvelujen toimittajien indeksoitu kasvu- ja kannattavuuskehitys 2009-2013 (v. 2009=100)



- Yritysten yhteenlaskettu liikevaihdon kasvu on ollut huima, keskimäärin yli 35%:a vuodessa liiketuloksen kasvun ollessa hieman alle 30%:a/v.
- Keskimääräinen liiketulosmarginaali on ollut varsin hyvä, yli kymmenen prosenttia

Kaukolämmön laite- ja palvelutoimittajien kasvu- ja kannattavuuskehitys

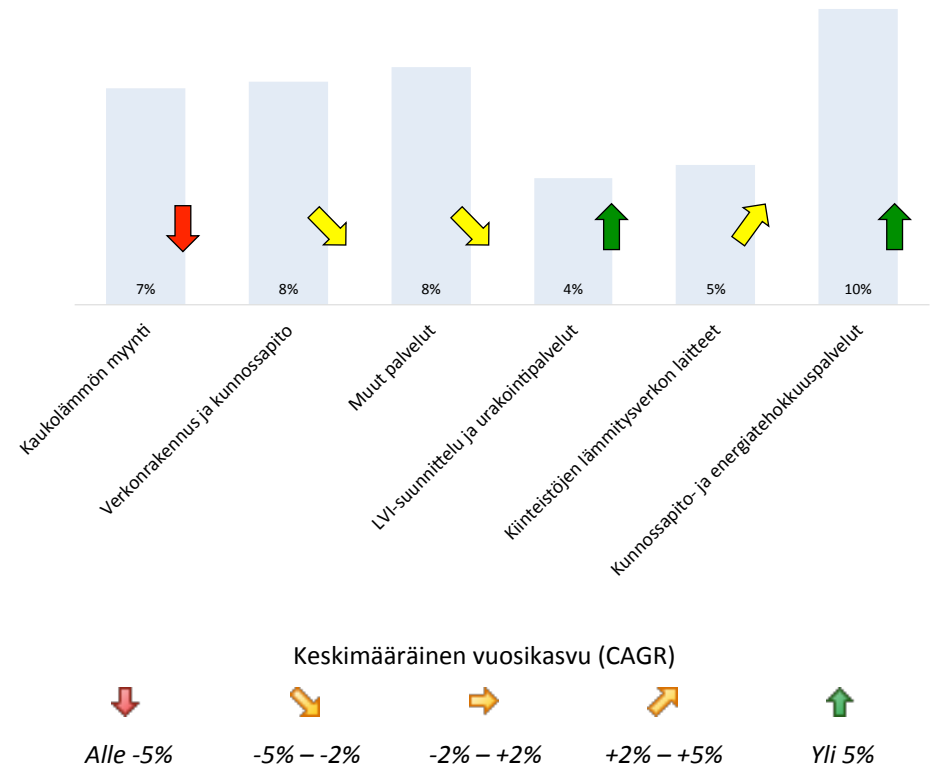
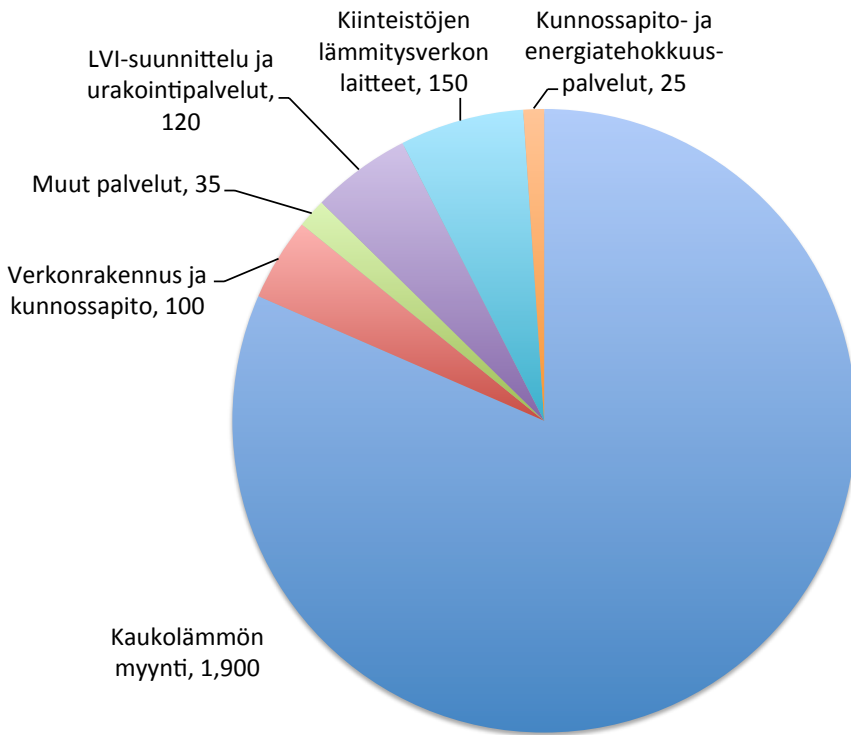
Palvelu- ja laitemarkkinoiden osa-alueiden kasvu- ja kannattavuuskehitys



Kaukolämmön laite- ja palvelutoimittajien kasvu- ja kannattavuuskehitys Yhteenveto

Kaukolämpöön liittyvien palvelu- ja laitemarkkinoiden koko (100%=2,33 mrd.€)

Kaukolämpöön liittyvien palvelu- ja laitemarkkinoiden suhteelliset kannattavuudet ja niiden kehityssuunnat



Kaukolämmön toimijoiden roolien ja arvonmuodostuksen kehitys

Osa-alueiden kehitykseen ja arvonmuodostukseen vaikuttavia tekijöitä

Kaukolämpöenergian myynti

- Sääolosuhteet ja niiden jakautuminen vuoden sisällä
- Energiatehokas uudisrakentaminen ja korjausrakentaminen
- Energiatehokkuuspalvelujen kasvu (esim. lämmön talteenottopalvelut)
- Väestön kasvu sekä alueellisesti väestön muuttoliikkeet

Kaukolämpöverkkojen rakentaminen ja kunnossapito

- Uusien kaukolämpöverkkojen taantunut rakentamistahti
- Lisääntyvä KVR-tyyppinen urakointi
- Palvelutuotannon keskittyminen erikoistuneille toimijoille
- Verkkojen kunnossapito- ja uudistamispalvelujen hienoinen lisääntyminen

Muut kaukolämpöliiketoiminnan palvelut

- Tietojärjestelmäinvestointien lisääntyminen mm. perustietojärjestelmien uusimisessa, mittausdatan analytiikassa ja digitalisaatiossa / asiakaskäyttöliittymissä sekä verkostoon liittyvissä sovelluksissa
- Alamittauksen lisääntyminen

Palvelut kaukolämmön käyttökohteisiin

- Kiinteistötekniikan monipuolistuminen ja sen hallinnan vaikeutuminen
- Yleinen kiinnostus energiatehokkuuden ja ekologisuuden kasvattamiseen
- Energian hinnan kasvu suhteessa muihin kustannuseriin
- Kiinteistöjen etävalvonta- ja etähallintapalvelujen nopea kasvu

Kaukolämmön toimijoiden roolien ja arvonmuodostuksen kehitys

Kaukolämpöyhtiön roolin laajentaminen asiakaskiinteistöihin

Tiivistelmä haastatteluista

Kaukolämpöyhtiöllä on potentiaalia liikkua arvoketjussa harkitusti myös kiinteistöjen sisälle, kunhan yhtiöllä on teknistä tai verkostoituneen palveluliiketoiminnan osaamista, yhtiö tuottaa asiakkaalle hyötyä ja toisaalta asiakas on valmis maksamaan palveluista riittävästi – rooli voisi olla lämpölaitteiden tarkastukset, säädöt, huolto ja mahdollisesti omistus/rahoitus

Kaukolämpöyhtiö voisi hoitaa asiakkaidensa lämmitysjärjestelmän etävalvontaa ja -hallintaa, jolloin kaukolämpöyhtiö hyötyisi toimivien laitteiden, vähentyneiden vikailmoitusten ja paremman asiakastytyväsyyden kautta

Energiatehokkuus on "must" – joku sen tekee kuitenkin; kaukolämpöyhtiö voisi tarjota energiatehokkuuspalveluita itse tai verkostoitumalla ja samalla parantaa asiakkaidensa sitoutuneisuutta

Kaukolämpöyhtiö voisi laajentaa liiketoimintansa tuoterepertuaaria ja maantieteellistä toiminta-aluetta myymällä hajautettuun lämmöntuotantoon ja viilennykseen liittyviä laitteita ja palveluita, kuten lämmön talteenottojärjestelmiä, maalämpöpumppuja sekä jäähdytysratkaisuja – joku tämänkin tekee ellei kaukolämpöyhtiö

Kaukolämpöyhtiön roolin kehittämisesssä keskeistä on tiivis vuoropuhelu ja verkottuminen asiakkaiden, teknologiatoimittajien, urakoitsijoiden ja energiapalveluita tarjoavien tahojen kanssa

Kaukolämmön toimijoiden roolien ja arvonmuodostuksen kehitys

Yhteenveto

Tiivistelmä haastatteluista

Kiinteistönhuollossa isännöitsijöiden ja huoltoyhtiöiden rooli on heikkenemässä, koska niiden osaamista energiahallinnassa pidetään rajallisena

Huoltoyhtiön roolin arvioidaan jakautuvan usealle toimijalle siten, että huoltoyhtiöt hoitavat jatkossa vähemmän teknisiä tehtäviä, kun taas vaativimmat energiapalvelut ja energialaitteiden valvontapalvelut ostetaan muilta palveluntuottajilta

LVI-urakoitsijoiden rooli kiinteistöjen energiahallintaratkaisujen kehittämisessä on kasvanut, kun taas arkkitehtien ja LVI-suunnittelijoiden energiaratkaisuihin liittyvä osaaminen nähdään rajallisena

Kiinteistöille energiansäästö- ja energiahallintapalveluita tarjoavien tahojen määrä on kasvanut, ja osaa toimijoista ja palveluista pidetään jopa epäuskottavina, koska niiden palveluiden tuoman energiansäästön arvioidaan syntyvän asumismukavuutta heikentämällä

Kaukolämpöyhtiöllä on mittausdatan haltijana jatkossa potentiaalisesti merkittävä rooli datan hyödyntämisessä

Kaukolämpöverkkojen urakoinnissa voimistuva trendi on hankkia kokonaisurakoita yhdeltä toimijalta (erillispalvelujen sijaan)

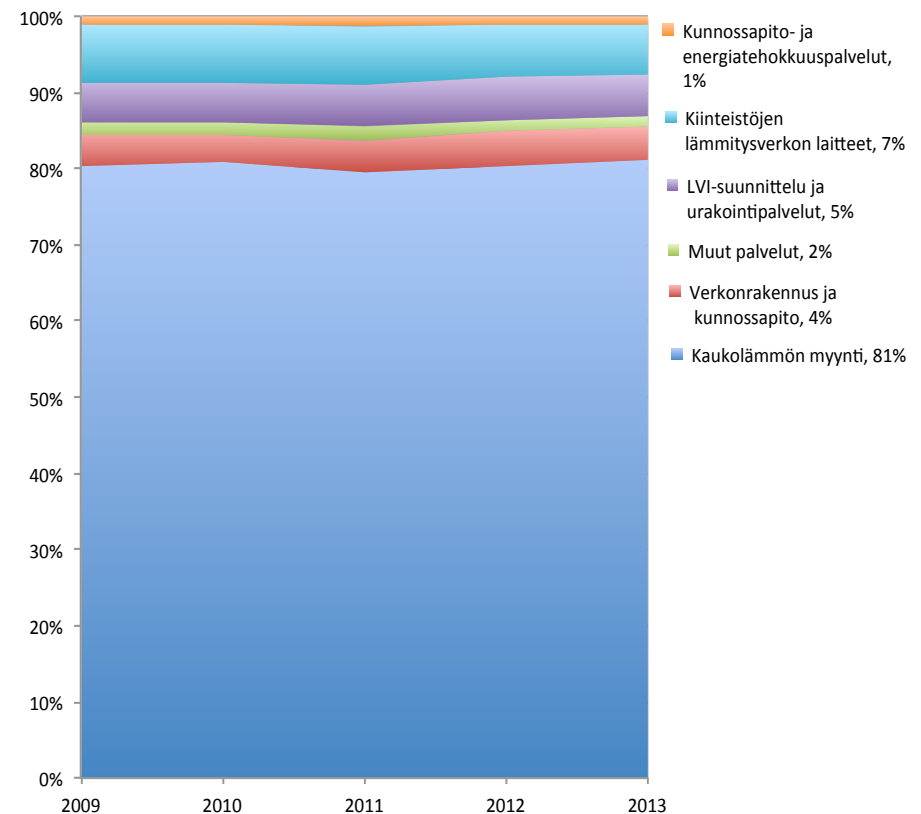
Kaukolämpöasiakkaiden kokonaislämmityskustannusten rakenne

Yhteenveto

Arvioita kaukolämpöasiakkaiden kokonaislämmityskustannusten kehityksestä

- Asiakkaan näkökulmasta kaukolämpöenergian osuus keskimääräisen asiakkaan kokonaislämmityskustannuksista (sisältäen verkonrakennus- ja kunnossapitopalveluiden sekä IT- ym. palveluiden osuuden) on 87 prosenttia
- Puhtaan kaukolämpöenergian myynnin osuus kokonaislämmityskustannuksista on hieman kasvanut vuodesta 2009 vuoteen 2013
- Kiinteistön lämmitysjärjestelmän rakentamisen "annualisoidut" kustannukset ovat yhteensä 12%:a
- Eniten ovat suhteellisesti kasvaneet kunnossapito- ja energiatehokkuuspalvelut, joskin niiden osuus kaukolämmön koko arvoketjun liikevaihdosta ja sitä kautta keskimääräisen kaukolämpöasiakkaan kokonaislämmityskustannuksista ovat vain 1,2%:a

Kaukolämmityksen arvoketjun kehitys



Kaukolämmön tulevaisuus

Lämmitykseen liittyvien palvelumarkkinoiden yleisiä muutostekijöitä



Kaukolämmön tulevaisuus

Roolien ja arvonmuodostuksen ennustettu kehitys

Kaukolämmön arvoketjuun kohdistuu muospaineita useilta tahoilta

- Poliittinen ja regulatiivinen ohjaus, polttoaineiden verotus, rakennusvolyymit
- Uudisrakentaminen vähenee ja tiivistyy, korjausrakentaminen lisääntyy
- Teknologia: lämmitysteknologiat, energiatehokkuus, digitalisaatio, IoT, big data
- Sosiaalinen: energiavalistuneisuus, ideologiset ja arvovalinnat

Kaukolämmön asema jo rakennetussa ympäristössä säilyy vahvana

- Hinnankorotuksista maineongelma, kaukolämpötoimijoilla myös maine vanhoillisina, jäykkänä, etäisinä yhtiöinä
- Toisaalta kaukolämpöyhtiö nähdään luotettavana toimijana
- Kynnys vaihtaa pois toimivasta kaukolämmöstä on erittäin korkea
- Kaukolämpöyhtiöillä on otollinen olemassa oleva asiakaskunta lisäpalveluille

Asiakkaiden ja sidosryhmien luottamus kaukolämpöön on hyvä, mutta odotuksiakin on

- Asiakkaat odottavat luotettavuutta, helppoutta ja mukavuutta
- Asiakkaat hankkivat mielellään kokonaisuuksia luotettavilta toimijoilta
- Päätöksissä vaikuttaa enenevässä määrin muutkin kuin taloudelliset tekijät
- Palvelutuottajat ja muutkin arvoketjun toimijat kaipaavat tiiviimpää yhteistyötä kaukolämpöyhtiöiden kanssa toimialan ja toimintamallien kehittämiseksi

Tekniikan kehitys ja asiakkaiden odotukset luovat uusia tarpeita ja mahdollisuuksia

- Kiinteistötekniikan rooli kasvaa ja hallinta vaikeutuu
- Kiinteistöhuollossa kysyntää energiatehokkuuspalveluiden osaajille ja toimijoille
- Energiatehokkuusratkaisuissa on useita osa-alueita ja toimintamalleja – kaukolämpöyhtiöillä on mittausdatan haltijana erittäin potentiaalinen rooli kiinteistökohtaisten energiapalveluiden (ja myös -laitteiden) myyjänä

Arvonluonti siirtyy hitaasti lämmön myynnistä kiinteistöille tarjottaviin energiatehokkuus- ja vastaaviin palveluihin

- Kaukolämmön myynnin odotetaan kääntyvän laskuun lähivuosina
- Valtakunnalliset investoinnit uuteen kaukolämpöverkkoon pienentyvät
- KL-jakelussa ja myynnissä panostetaan uusiin tietoteknisiin sovelluksiin
- Kiinteistöjen korjausrakentaminen ja energiatehokkuusratkaisut kasvavat
- Kiinteistötekniikan ylläpito- ja huoltopalvelut kasvavat

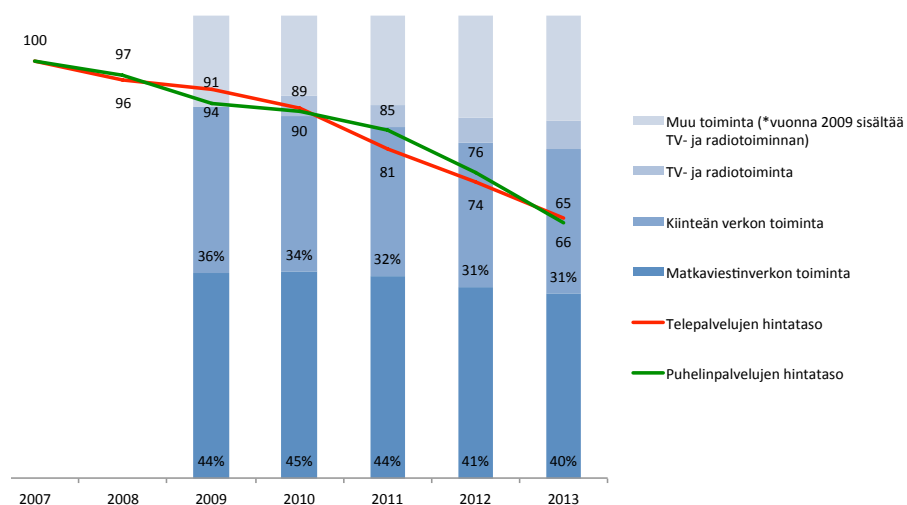
Kaukolämmön tulevaisuus

Kehitys vertailutoimialoilla (teletoimiala ja hissiliiketoiminta)

Kehitys teletoimialalla ja hissiliiketoiminnassa

- Vertailutoimialoilla on tapahtunut voimakasta kehitystä suhteellisen paikallisesta ja/tai suppean tuotevalikoiman liiketoiminnoista erittäin kilpailtuun, laajemman tuotevalikoiman ja maantieteestä vähemmän riippuvaan toimintaan
- Kaukolämpötoimialalla voidaan odottaa samankaltaista kehitystä pitkällä aikavälillä, vaikka perustuotteen luonne onkin erilainen
- Kaukolämpöyhtiölle teletoimiala voi toimia soveltuvien osin referenssinä muuntautumisessa paikallisesta yhden tuotteen toimijasta laajemmalla sektorilla toimivaksi verkottuneeksi toimijaksi, jolla on erilliset asiakassegmenttikohdat strategiat
- Hissitoimiala käy esimerkistä alasta, jossa asiakkaat ovat rakennuttajia, loppukäyttäjät asukkaita ja joka on muuntautunut laitetoimituksista elinkaari- ja palveluliiketoiminnaksi

Esimerkki teletoimialan liikevaihdon jakauman kehityksestä 2009-2013 sekä peruspalvelujen hintakehityksestä 2007-2013



- Teletoimialalla kiinteän ja matkaviestinverkon toiminnan osuus on tippunut 71%:iin ja muun liiketoiminnan osuus on vastaavasti kasvanut; alan kokonaisliikevaihto on säilynyt n. 4,7 miljardissa eurossa ja käyttökatemarginaali korkeana

VALOR

Eteläesplanadi 24
00130 Helsinki

www.valor.fi

Pekka Passi
Projektipäällikkö
Tel: +358 40 508 6367
pekka.passi@valor.fi

Marko Rytilahti
Konsultti
Tel: +358 45 126 6004
marko.rytilahti@cxonsulting.com

Aappo Kontu
Senior Advisor
Tel: +358 44 425 2210
aappo.kontu@valor.fi