

Fremtidens varmekøbsmarked stiller store krav til fjernvarmeværkerne

Stort ønske om at danne en ERFA-gruppe for varmekøb på DFFs temadag på Hindsgavl Slot.



VARMEKØB

Af journalist Lone Völcker, DFF

DFFs medlemmer står over for de samme udfordringer på fremtidens varmekøbsmarked, uanset om de er et stort eller et lille værk. Det stod klart ved afslutningen af DFFs temadag om varmekøb på Hindsgavl Slot. Konklusionen på mødet var, at der var behov for mere viden for at kunne agere på fremtidens varmekøbsmarked, og det vil DFF tage konsekvensen af.

- På baggrund af dagens udmeldinger vil der blive taget initiativ til at danne en ERFA-gruppe for varmekøb. Der vil blive nedsat en arbejdsgruppe, og deltagerne i temadagen vil blive indkaldt til en stiftende generalforsamling i ERFA-gruppen for varmekøb, sagde DFFs formand, Uffe Bro, ved mødets afslutning.

Temadagen bød på et omfattende program med indlæg fra både varmeleverandører og varmekøbere. Des-ud-en var der gode råd om indgåelse af kontrakter og en gennemgang af prisudviklingen på varmekøb set over en ti års periode.

Krav om gennemsigtighed

Mogens Uhrskov fra Hirtshals Fjernvarme sagde i sin optakt til mødet, at han oprindeligt ikke havde tænkt så bredt, at de store værker også ville have interesse i at deltage i et temamøde om fremtidens varmekøbsmarked. Men interessen var der, og i salen var der bred enighed om, at der er behov for yderligere viden for at kunne agere på et liberaliseret energimarked.



- Deltagerne i DFFs temadag om varmekøb var enige om, at udfordringerne som varmekøber er de samme for store og små værker. Foto: Nils Rosenvold.

- Vi har fået at vide, at et frit elmarked ikke må koste varmebrugerne penge, men hvordan skal det forstås? Vi må være åbne og beredte til denne udfordring og kræve gennemsigtighed. Det er mit indtryk, at varmesælgeren helst vil forhandle med os en for en, og mange føler også, at de står alene, når der skal forhandles kontrakt. Men det er vigtigt, at vi står sammen om opgaven. Det er mit håb, at mødet i dag formår at få fjernvarmeværkerne til samlet at ruste sig til de nye udfordringer. Kort sagt vi skal "klædes på", så vi bliver ligeværdige, når vi forhandler med varmesælgeren, sagde Mogens Uhrskov.

Appellerede til samarbejde

Som repræsentant for varmeleverandøren opfordrede Niels Bergh-Hansen, ELSAM Kraft A/S, til, at der åbnes en debat om, hvad det er, vi vil.

- Hvis vi skal have liberalisering, skal der ikke være et prisloft. Liberalisering betyder, at man både kan tabe og vinde, men varmesektoren vil ikke tabe noget, sagde Niels Bergh-Hansen.

- Danmark påfører sig en betydelig større byrde, end EU forskriver i forhold til at nedbringe CO2 udslippet. I den forbindelse deler parterne et skæbnefællesskab. Vi skal dele den samme lagkage, men vi bruger nok mere tid på at

slås om den, end på at gøre kagen størst mulig. Hvis vi fastlåser hinanden, gennemføres ideer ikke, og muligheder for effektivisering forpasses, sagde Niels Bergh-Hansen, der gerne så et samarbejde om en ændring af skattepolitikken.

CO2-kvoter

CO2-kvoterne var et emne, som flere af indlægsholderne vendte tilbage til. Palle Geleff fra Energi E2 sagde, at han er meget glad for, at CO2 kvoterne bliver omsættelige, men beklagede samtidig, at kvoterne ikke udbydes på auktion.

- Hvis hvert land solgte kvoter på auktion i Europa, ville alle i landet være med til at dele byrden. Som det er lagt frem nu, er det Elsam og Energi E2, der skal bære byrden, mens den øvrige industri har fået, hvad de har behov for.

- Kraftvarmeproducenten og varmemeforbrugeren har en fælles interesse i, at der tildeles rimelige CO2 kvoter, som er store nok til at dække hele forbruget af el- og varme, sagde Palle Geleff.

Henrik Poulsen, Århus United Denmark, pegede i sit indlæg på, at der er en CO2 gevinst at hente ved at anvende mere industriel overskudsvarme.

- Det samlede potentiale af industriel overskudsvarme er ukendt, men drejer sig skønsmæssigt om 5-10 % af behovet. Det er volumenmæssigt en lille andel, men overskudsvarme er en interessant alternativ forsyningskilde, fordi der er en CO2 gevinst at hente, sagde Henrik Poulsen og understregede, at de industrielle kraftvarmeproducenter, der er organiseret i Indukraft, gerne vil i dialog med DFF med henblik på udnyttelse af overskudsvarme.

Væsentligt redskab ved forhandlinger

Ole Kristoffer Jensen, DFF, gennemgik prisudviklingen på varmekøb de seneste ti år, og udviklingen viste klart, at netop industriel overskudsvarme er den billigste varme. Dernæst følger affaldsvarme, som sammen med overskudsvarme og biomasse gennemsnitlig er

steget med 5 % siden 1995. Central kraftvarme er steget med 77 % og decentral kraftvarme med 63 % i samme periode.

- Prisstatistikken er udarbejdet på baggrund af medlemmernes indberetninger til DFFs brændselsprisstatisik, og det er vores erfaring, at statistikken er et væsentligt redskab ved kontraktforhandlinger. Viden er magt, når der skal forhandles varmempriser, og derfor er det meget vigtigt, at så mange som muligt indberetter til statistikken. Også ved kontrakter, der løber over mere end et år, sagde Ole Kristoffer Jensen.

En god kontrakt betyder alt

Vibeke Asmin Hansen fra advokatfirmaet Dahl, Koch og Boll slog i sit indlæg fast, at værdien af en god kontrakt ikke kan overvurderes.

- En god kontrakt er det bedste middel til at holde Energitilsynet på afstand. En dårlig kontrakt kan derimod være et snærende bånd for varmekøberen på linie med Varmeforsyningsloven og Energistyrelsens forudsætningskrivelser. Det sidste nye i rækken af snærende bånd er liberaliseringen af energimarkedet. Liberalisering er i næsten alle tilfælde en god ting. Problemet for fjernvarmeverkerne er blot, at eksisterende bånd som tvunget brændselsvalg indebærer det modsatte af liberalisme for fjernvarmeforbrugere, sagde Vibeke Asmin Hansen, som pointerede, at også i det tilfælde kan en kontrakt med det rigtige indhold løse mange problemer.

Varmekøber erfaringer

Varmekøbernes erfaringer var generelt, at det er blevet vanskeligere at forhandle med varmesælgerne.

- Hirtshals Fjernvarme var et af de forsøgs- og demonstrationsværker, der midt i 80'erne var med til at trække naturgassen over Limfjorden. Den gang købte vi varmen fra Nordjyllandsværket. Efter en fusion var det Elsam A/S, vi forhandlede kontrakt med, og i dag er det Elsam Kraft A/S. Det er sådan, at jo flere navneskift, der sker, des længere har vi til at få indflydelse

på vores kontrakt, sagde Mogens Uhrskov, Hirtshals Fjernvarme, som efterlyste mulighed for at få en bisidder med ved forhandlingerne.

Arne Holm Pedersen, Århus Kommunale Værker, gav udtryk for, at Århus som en stor varmekøber har de samme overvejelser, som de mindre værker, der køber varmen.

- Det er godt, at store og små værker er indkaldt, for vi har præcis de samme problemer. Vi er oppe mod store kræfter, når vi skal levere billig varme til fjernvarmeforbrugere, og vi vil gerne være med i en eventuel ERFA-gruppe, sagde Arne Holm Pedersen.

Der var bred opbakning til forslaget om at danne en ERFA-gruppe for varmekøb i DFF-regi, og som nævnt i indledningen, blev det allerede inden mødets afslutning besluttet, at der dannes en ERFA-gruppe på varmekøbsområdet.

Blandt de øvrige forslag fra salen var udarbejdelse af en standardkontrakt, et fælles advokat- og revisorteam, bisidder ved forhandlinger, varmemprisstatisikker hvert kvartal og en vidensbank, hvor erfaringer kunne opsamles. Desuden var der forslag om udarbejdelse af et fælles oplæg til varmekøbskontrakter.

Ved mødets afslutning opfordrede Uffe Bro til, at den gode vilje på mødet fortsætter, og at der også fremover fokuseres på ligheder og ikke på forskelle i denne sag.