

# LEDER



## FJERNVARMEN

ISSN 0106-6234

NR. 6/7, JUNI/JULI 2004, 43. ÅRGANG

Oplag: 3.200

Gengivelse må kun ske efter aftale med redaktionen og ved angivelse af kilden.

### UDGIVER

Danske Fjernvarmeværkers Forening  
Galgebjergvej 44  
6000 Kolding  
Tlf. 76 30 80 00  
Fax. 75 52 89 62

ANSVARSHAVENDE OVER FOR PRESSELOVEN  
Formand Uffe Bro

### REDAKTION

Journalist Lone Völcker  
e-mail: fjernvarmen@dff.dk  
www.fjernvarmen.dk

### ANNONCER

Informationssekretær Jytte Hensen

### ABONNEMENT

530 kr. årligt ekskl. moms  
Til udlandet 700 kr. årligt  
inkl. forsendelse

Medlem af Dansk Fagpresse



### TRYK

Clausen Offset  
Cikorievej 20  
5220 Odense SØ



DERVARSTORINTERESSE  
FOR AT DELTAGE I DFF'S  
TEMAMØDER OM DET  
FRIE ELMARKED.  
FOTO: NILSROSENVOLD.

"Special price for you, my friend!"

Der er sikkert mange, der drømmer sig tilbage til de gode gamle dage! Dengang vi alle i energibranchen var monopolister og begge sider i en aftale om handel med varme var underlagt hvile-i-sig-selv princippet. Man indgik en kontrakt, og var der huller i de indgåede kontrakter, (ofte tilfældet) blev de lappet undervejs, ved at man fandt en løsning i mindelighed. Sælgerne var flinke folk, der ville købe det godt og omvendt. De tider er forbi. Ak ja!

I dag har varmesælgeren som oftest to produkter: el og varme. Det ene sælges på kommercielle vilkår i et frit marked, det andet til os monopolister i fjernvarmen. Vi er monopolister, fordi vi stadig er bundet til sælgeren, ikke har andre muligheder for at skaffe varmen, er forpligtiget til at levere til næste led i rækken: de cirka 500.000 husstande, som forsynes fra fjernvarmeselskaber, der ikke selv ejer deres produktionsanlæg. Disse forbrugere har i øvrigt heller ikke noget alternativ til fjernvarmen.

Og prisen? "Special price for you, my friend – men så skal kontraktens indhold også være fortroligt" er en sætning, der er blevet hørt fra en varmesælgers side. Nogle varmesælgere rejser fra værk til værk og forhandler med nye folk hver gang. Det giver sælger et stort fortrin og en væsentlig større erfaring, end det enkelte varmeværks ledelse besidder.

Udover problemet med at købe ingen andre steder har at gå hen, lider markedet for varme fra eksterne producenter også af en ofte forekommende "markeds-fejl": Sælger har større information og knowhow end den enkelte køber.

I flere og flere forhold er fjernvarmeværkernes og deres ledelser oppe i mod kommercielle operatører. Køb af naturgas og andre brændsler, salg af elektricitet, køb af elektricitet og i stigende grad også køb af varme. Det er en udvikling, som skaber større behov for erfaringsopsamling og kompetenceudvikling.

DFF's medlemmer har ofte før vist, at samarbejde om netop erfaringsudveksling giver både styrke til den enkelte og synergi til fællesskabet. Derfor er DFF gået ind i arbejdet med at etablere en Varmekøbs-erfagruppe. Idéen er opstået hos nogle af foreningens medlemmer, og nu er der sat handling bag ordene. Et arbejdsudvalg bestående af repræsentanter fra fem DFF-medlemmer og to medarbejdere fra sekretariatet er nedsat til at konkretisere ideerne og organisere arbejdet.

Og der venter en stor opgave. Som tidligere påpeget kan vi i branchen ikke forlade os på myndighedernes kontrol med varmeleverandørernes monopoler. Der bliver slet ikke sat de nødvendige ressourcer af til denne opgave. Varmeværkerne må derfor i fællesskab skaffe den nødvendige kompetence til ikke blot at få lavet nogle ordentlige aftaler med sælgerne af varme, men også løbende at holde øje med vilkår og priser.

Vi skal derfor opfordre alle varmeværker, der køber varme fra eksterne leverandører, til at slutte op om denne nye erfagruppe.