

# Offensiv energisparestrategi giver resultater i Brønderslev

Brønderslev Forsyning har med succes ansat egen energirådgiver og samarbejder med eksterne energirådgivere. Forsyningen hjælper nu også værket i Hjallerup.



## ENERGIBESPARELSER

Af journalist Flemming Linnebjerg Rasmussen, Dansk Fjernvarme

Da de danske fjernvarmeværker i 2006 blev pålagt hver deres konkrete energisparemål, besluttede Brønderslev Forsyning at gå offensivt til værkt for at løse opgaven. Der blev simpelt hen ansat en fuldtids energisparerådgiver til formålet, og den strategi giver i dag ikke alene resultater i Brønderslev, men også hos Hjallerup Fjernvarme.

- I første omgang ansatte vi naturligvis vores egen energirådgiver for at leve op til vores egne sparemål. Men da hun først havde sat struktur på arbejdet, viste det sig, at der er mulighed for at udnytte vores system videre end blot at gå efter vores eget mål. Derfor tog vi initiativ til et samarbejde med værket i Hjallerup, fortæller Henrik Kirkegaard, miljøansvarlig hos Brønderslev Forsyning og driftsleder for forsyningens vandafdeling.

Samarbejdet betyder, at Brønderslev Forsyning i dag også realiserer energibesparelser på vegne af Hjallerup Fjernvarme, som køber ydelsen hos Brønderslev Forsyning. Mere om det samarbejde senere.

### Går efter de store gevinster

Brønderslev Forsynings energirådgiver hedder Jane Moustgaard, og hun prioriterede at bruge den første tid i jobbet på at få strategien på plads og på at få opgaven sat i system.

- Jeg brugte omkring et halvt år på at skabe system i tingene og indgå diverse samarbejdsaftaler, blandt andet med en række VVS-selskaber og med byens store boligforeninger.



Brønderslev Forsynings energisparerådgiver, Jane Moustgaard, har etableret et effektivt samarbejde med eksterne energirådgivere. Det arbejde er nu også til fordel for varmeværket i Hjallerup. Foto: Flemming L. Rasmussen.

Vores mål var fra starten at nå vores energisparemål billigst muligt, defineret som færrest mulige kroner/øre per kilowatttime. Vi lavede en kvalificeret vurdering af tidsforbrug og udgifter ved forskellige løsningsmodeller og tog så fat på de billigste først, forklarer Jane Moustgaard.

Det har primært medført en satsning på større projekter med store gevinster frem for en "mange bække små"-strategi. Samtidig er det værd at bemærke, at Brønderslev Forsyning er et 100 procent kommunalt ejet aktieselskab, og derfor, forklarer Jane Moustgaard, har forsyningen ganske naturligt følt en særlig forpligtigelse for at gøre en indsats omkring de kommunale bygninger.

Det passer dog ganske fint, fordi netop disse bygninger er blandt forsyningens største kunder.

Det samme er byens boligfor-

eninger, som derfor også har været i fokus.

Strategien betyder, at forsyningen aktuelt er bagefter sit energisparemål. Men det tager miljøansvarlig Henrik Kirkegaard ganske roligt.

- Vi har prioriteret at få et driftsikert og effektivt system op at stå. Samtidig er de projekter, vi har sat i søen mere langsigtede, så der går lidt tid, før de er realiserede energibesparelser. Og det jo det, der tæller i forhold til at nå målet. Så ja - aktuelt er vi bagefter, men det tager vi meget afslappet, fordi vores prognoser klart viser, at vi mere end indhenter det, når projekterne begynder at blive færdige.

### Samarbejde med succes

Helt centralt i Brønderslev Forsynings arbejde med energibesparelser er et samarbejde med selskabet, Energi-

rådgiverne A/S i Hjørring - et selskab, der er ejet af en række elselskaber.

- Samarbejdet betyder, at vi får meget mere mandskab i ryggen. Ved siden af deres eget arbejde for at nå elselskabernes sparemål yder Energirådgiverne A/S nemlig også rådgivning til vores kunder i vores områder, og vi får en del af besparelsen. Det betyder for eksempel, at vi kan tillade os at have det princip, at vi aldrig siger nej til en henvendelse omkring energibesparelser. Vi tager os derfor også af projekter inden for andre forsyningsarter end fjernvarme, altså olie, naturgas og el, fortæller Jane Moustgaard.

Da systemet omkring energibesparelser og individuelle sparemål blev etableret, talte mange om, at der ville opstå et marked for besparelserne, og at det ville føre til skarp konkurrence om at få fat i dem. Sådan er det, i hvert fald foreløbigt, ikke gået i Brønderslev.

- Vi er faktisk ret stolte af, at vi kan finde ud af at arbejde sammen om opgaven, og at vores samarbejde har vist sig at være til gavn for alle. Det er helt klar en win-win situation, og jeg synes, det er glædeligt, at samarbejde betaler sig, mener Jane Moustgaard.

### **Fred mellem varmekærerne**

Brønderslev Forsyning har altså ikke noget problem med at lave besparelser inden for el, gas og olie. Til gengæld spiller forsyningen efter lidt andre gentleman-regler, når det gælder andre varmekærers områder. Forsyningens aftaler med en række VVS'ere indebærer naturligvis, at håndværkerne indhenter energibesparelser til gavn for Brønderslev Forsyning mange steder - også i områder, hvor andre varmekærere har hjemme.

- Men når det gælder større projekter, går vi ikke ud og begynder at lave energibesparelser inden for fjernvarme i andre varmekærers forsyningsområder uden at snakke med

dem om det først. Det gælder også, selvom det er små værker, der ikke har individuelle sparekrav - det kan de jo gå hen og få på et tidspunkt. Det har endnu ikke været aktuelt at gennemføre større projekter i små værkers områder. Men når det gælder store projekter, er der så at sige fred mellem værkerne i kommunen, fastslår Jane Moustgaard.

### **Glæde i Hjørring**

I kraft af aftalen mellem Brønderslev Forsyning A/S og Energirådgiverne A/S har Jane Moustgaard etableret et system, der sammen med aftaler med lokale VVS-selskaber løbende giver energibesparelser til regnskabet.

- Samlet set betyder det, at jeg er kommet i en situation, hvor jeg har ressourcer til at hjælpe andre. Vi har nu etableret et system, og vi har rådgivere på plads til det konkrete

(Fortsættes næste side)

(Fortsat fra forrige side)

arbejde. Det system kan udnyttes bredere end blot til os selv, og derfor tog vi initiativ til et møde med Hjallerup Fjernvarme, forklarer Jane Moustgaard og fortsætter:

- Vi fik en god snak og blev enige om en aftale, som kører rigtig godt, og som er til gavn for begge. De får besparelser ved at købe dem til en favorabel pris hos os. Vi finder besparelsen, realiserer den og indbetaler den for Hjallerup Fjernvarme. Hjallerup Fjernvarme har lokalkendskabet og hjælper med at åbne en masse døre for os. Det fungerer rigtig godt, mener energirådgiveren.

Hos Hjallerup Fjernvarme er formand Svend Keller ligeledes meget tilfreds.

- Vi stod i en situation, hvor vi ikke helt vidste, hvordan vi skulle gribe arbejdet med energibesparelser an, da muligheden for at samarbejde med Brønderslev Forsyning opstod. Vi er

naturligvis utrolig tilfredse med ordningen. Det er klart den nemmeste og billigste måde, vi kan klare vores sparemaal på, siger han.

Jane Moustgaard tilføjer, at der med aftalen mellem Brønderslev Forsyning og Hjallerup Fjernvarme er etableret en form for kædereaktion.

- Et eller andet sted kan man sige, at vi, Brønderslev Forsyning, har fået samme rolle i forhold til Hjallerup Varmeværk, som Energirådgiverne A/S har i forhold til os. Vi er den større samarbejdspartner, som har ekspertise og ressourcer, og som derfor kan hjælpe med at løse opgaven, siger Jane Moustgaard.

### **Nye opgaver venter**

Brønderslev Forsynings prioritering af at skabe besparelser billigst muligt har betydet en række fravalg, eksempelvis har forsyningen ikke været ude og lave energirådgivning fra hus til hus. Men Henrik Kirkegaard under-

streger, at det kan komme. I forhold til den prioriterede liste, hvor de billigste tiltag stod øverst, må man blot bevæge sig længere ned. Henrik Kirkegaard er dog ikke i tvivl om værdien i, at Brønderslev Forsyning greb opgaven an, som den gjorde ved at ansætte sin egen energirådgiver. Med en baggrund som ingeniør kan Jane Moustgaard hjælpe andre steder i forsyningen den dag, energisparearbejdet ikke kan fylde hele hendes kalender - hvis den dag da ellers kommer.

Henrik Kirkegaard vurderer, at "energirådgiver" er en titel, der som et led i den generelle udvikling, meget vel kan blive almindelig hos de danske varmforsyninger på linje med driftsleder og smed. I hvert fald når det gælder de store og mellemstore forsyninger. De mindre kan, som Hjallerup Varmeværk nu har gjort, samarbejde med andre for at få kompetencen inden for døren.

fr@danskfjernvarme.dk