



FÅ EN GOD START PÅ JERES KONVERTERINGSPROJEKT

Guiden her indeholder tips og gode råd til konverteringsprojekter baseret på andres erfaringer.

Her har du et bud fra Dansk Fjernvarme på, hvordan medlemmerne bedst kan ruste sig til et konverteringsprojekt.

Nye rammer for konverteringsprojekter

Udmøntningen af den nye klimaaftale i foråret 2020 betyder en række større ændringer for de rammer selskaberne skal arbejde under ved et konverteringsprojekt, ikke mindst i forhold til konkurrencen til individuelle varmepumper:

- Ved en projektgodkendelse kan kommunen nu vælge at se bort fra fossile brændsler, herunder naturgas, ved de samfundsøkonomiske beregninger.
- Der bliver en mindre tilskudsordning til udrulning af fjernvarme i olie- og naturgasområder.
- Der er forskellige tilskudsordninger til individuelle varmepumper. Fælles for dem er dog, at de kun kan gå til husstande, der ikke er udlagt til fjernvarme.
- Sækelse af elvarmeafgiften til 0,4 øre/kWh for fjernvarmeselskaber og 0,8 øre/kWh for private husstande.

Det skal bemærkes, at fjernvarmeselskabet med en kommunal godkendelse af et konverteringsprojekt kan blokere for, at husstandene kan få tilskud til individuelle varmepumper.

Vigtigt: Det er i plandata.dk, at Energistyrelsen vil tjekke om ansøgeren om tilskud til individuel varmepumpe også er bosiddende i et område, der ikke er udlagt til fjernvarme. Ikke alle kommuner har fået opdateret deres varmeplaner i plandata.dk. Fjernvarmeselskabet bør derfor sikre sig, at kommunen har eller får opdateret fjernvarmeområderne i plandata.dk.

Dansk Fjernvarme anbefaler, at medlemmerne hurtigt går i gang med at konvertere potentielle konverteringsområder. Konkurrencen fra individuelle varmepumper bliver benhård, hvorfor selskaberne skal være hurtige til at få godkendt projektforslag. Gør man ikke det, vil individuelle varmepumper hurtigt udhule området, så det ikke er rentabelt for fjernvarmeselskabet efterfølgende at gå ud i området.





Tips og gode råd fra andre fjernvarmeselskaber

Nedenfor er de samlede anbefalinger fra andre fjernvarmeselskaber, som på det seneste har gennemført konverteringsprojekter:

1. Tilbyd en afdragsordning eller abonnementsordning, så folk i konverteringsområdet ikke skal lægge et stort beløb på én gang for at komme på fjernvarmen.
Erfaringen viser, at langt de fleste husstande fortrækker at skulle betale mindre afdrag over f.eks. 10 år frem for ét stort beløb.
2. Tilbyd en samlet pakke for tilkobling af fjernvarmen, hvor husstanden ikke selv skal lave noget. De skal i princippet bare sig 'ja tak' til fjernvarme. Herefter komme fjernvarmeselskabet og lægger stik ind, samtidig har fjernvarmeselskabet en aftale med en VVS'er der ordner resten inde i huset.
3. Fortæl om planerne i god tid, så folk i området er klar over, at fjernvarmen er på vej. Dermed er folk også klar over, at der kommer et alternativ til individuelle varmepumper, hvis de står over for snart at skulle udskifte deres eksisterende fyr.
4. Samarbejde med kommunen omkring facilitering af event, borgermøder mv.
5. Fremskaf de nødvendige egne og/eller eksterne ressourcer til at få gennemført konverteringsprojektet. Det vil f.eks. kræve mange mandetimer til kommunikation med borgerne i området. Hvis fjernvarmeselskabet ikke selv kan afsætte ressourcerne til dette, så er pengene godt givet ud, når man får en ekstern virksomhed til at hjælpe med dette.
6. Et selskab har også tilbudt husstandene, at de kunne tilkoble sig nu med stikledning, men vente 3 år med at aftage fjernvarme og betale de faste omkostninger. Det har givet folk med nye olie-/gasfyr mulighed for at afbetale noget mere af deres eksisterende fyr.

7. Indgå tidligt i dialog med kommunen og fortæl dem om jeres konverteringsplaner. Det giver mulighed for at kommunen kan smidiggøre processen omkring projektgodkendelse og samtidig kan kommunen bidrag med kommunikation til borgerne i området.

Tips og gode råd fra rådgivere

Flere rådgivere har samlet en liste over punkter, som de vil anbefale fjernvarmeselskaberne at tage højde for:

1. Lav en udbygningsplan eller screening, der viser potentialet i prioriteret orden for udbygning, hvor det er fordelagtigt for samfunds, for selskabet og for de nye kunder. Brug eksempelvis kl. investeret i net pr solgt MWh varme som prioriteringstal.
2. Fjernvarmeselskabet bør sætte sig grundig ind i økonomien i projektet. Dvs. selskabsøkonomien, fremskaffe BBR-data, hvilke forbrugertyper er det i området, overblik over investeringerne og den nødvendige tilslutning.
3. Sørg for at have et konkurrencedygtig tilbud og fremhæv fjernvarmens grønne image, så de projekter, der er fordelagtige for lokalsamfundet, også er fordelagtige for de nye kunder, så de tilslutter sig. Med andre ord: giv om nødvendigt de nye kunder hele fordelene, så de gamle kunder først får gælde af projektet på længere sigt.
4. Ligeledes bør fjernvarmeselskabet tilbyde en attraktiv tilslutningspakke – f.eks. i form af en leasing- eller "Varmemesterordning".
5. Fjernvarmeselskabet skal sikre sig den interne og/eller eksterne kapacitet til at lægge de nødvendige ressourcer i markedsføring og tilmelding.
6. Husk at se på hele samfundet omkring jer: Kan I udvide forretningen oprette nærvarme i mindre bysamfund, f.eks. varmepumper mere rentable? Er der planer om ny bebyggelse mv.





Tips og gode råd fra kommunerne

Fra de forskellige kommuner er der indsamlet følgende anbefalinger:

1. Kom tidligt til kommunen, og få rammer og synergier på plads.
2. Hold løbende en dialog med kommunen om projektets fremgang.
3. Fjernvarmeselskabet og kommunen bør lave en fælles kommunikationsplan og samarbejde med f.eks. den lokale borgerforening eller andre ildsjæle.
4. Vær opmærksom på byudvikling i nye områder og sid tæt sammen for forventningsafstemning og mulige løsninger.
5. Varmeværket bør indbyde gasselskabet til forhåndsdialog om beregningsforudsætningerne, inden projektforslaget indsendes til godkendelse.
6. Giv kunderne et tilbud, de ikke kan sige nej til, kend jeres konkurrenter.
7. Hold det I lover, både i pris og på tidsplan.
8. Hav lidt kendskab til krav for projektforslag, så kommunen nemmere kan behandle projektforslaget.
9. Vælg jeres rådgivere med omhu.
10. Varmeværket bør oprette en projektside, hvor borgerne bl.a. kan få lavet konkrete

beregninger og følge med på et "tilslutningsbarometer".

Tips og gode råd fra FIF-Marketing

FIF-Marketing fra Fjernvarmens Hus har følgende anbefalinger:

1. Markedsføring er vigtig. Hvis I ikke markedsfører jer, så har folk i konverteringsområdet intet alternativ til varmepumper, jordvarme etc.
2. Start markedsføringen så snart I har besluttet jer for at gennemføre et konverteringsprojekt. I første omgang skal I blot kommunikere, at fjernvarmen er på vej.
3. Dernæst skal I have besluttet, hvad der indgår i jeres produkt. Tilbyder I abonnementsordning, varmemesterordning etc? I jeres materiale skal I adressere tvivlen - eksempelvis svare på "Hvad sker der, hvis mit gasanlæg går i stykker, inden fjernvarmen er på plads?"
4. Husk dørsalgsloven.
5. Brug de sociale medier. 81% af befolkningen i Danmark har Facebook, så det er en god platform til at få jeres budskaber igennem. Det kræver ikke en Facebook profil for at annoncere på Facebook.

