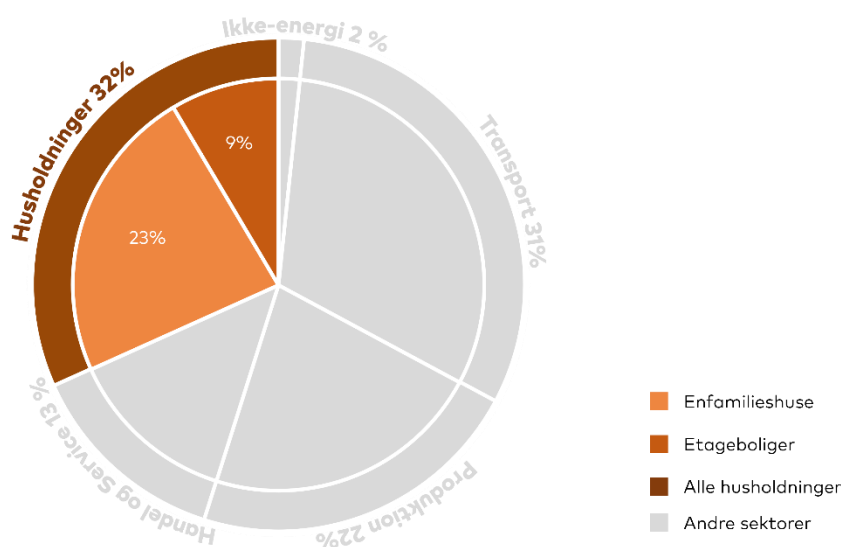


Projektbeskrivelse

ENERGIFORBEDRINGER I ENFAMILIESHUSE

I Danmark har vi ambitioner om at udfase brugen af fossile energikilder og omlægge energisystemet til grønne vedvarende energikilder. Senest præsenterede Regeringen strategien "Danmark kan mere II", der vil accelerere den grønne omstilling og gøre os uafhængige af russisk gas. Hvis en fuld omstilling af energisystemet skal lykkes, er det afgørende, at vi ikke blot fokuserer på forsyning, men også på forbrug. Her spiller de private husholdninger en afgørende rolle.

Energiforbruget i danske husholdninger



Data fra Energistyrelsens energistatistik 2020

Husholdninger er med 32 procent den største post på energiregnskabet. Teknologierne, der skal forsyne vores husholdninger med grøn strøm og varme, findes allerede. Flere boligejere skal investere i varmepumper eller kobles på fjernvarmenettet.

Fuld forsyning med grøn energi kræver, at energiforbruget i boligerne bliver mindre. Og her spiller ikke kun forsyningsform en rolle, men i høj grad også husenes stand. Mange ældre boliger er ikke tilstrækkeligt isoleret eller har utætheder, der bør udbedres. Der ligger en stor opgave i at gøre vores boliger klar til de nye systemer og sørge for, at vi får det optimale ud af de grønne forsyningsteknologier, så energien i boligerne kan anvendes så effektivt som muligt.

SÆRLIGT FOKUS PÅ ENFAMILIESHUSENE

Lidt over to tredjedele af forbruget i boligerne ligger i enfamilieshusene. Netop enfamilieshusene kan være svære at nå, når kommunen vil arbejde for en mere energieffektiv boligmasse. Der er mindst lige så mange beslutningstagere, som der er enfamilieshuse, og de motiveres (eller demotiveres) alle af forskellige faktorer. Ikke desto mindre er det en målgruppe, der er vigtig at skubbe til, da den står for en stor del af forbruget, og der er store potentialer for at sænke det. Flere kommuner har lavet indsatser for energiforbedringer målrettet boligejerne, men der er behov for at give indsatserne et ekstra gear og at udbrede dem til flere kommuner.

EN FLEKSIBEL FÆLLES INDSATS

Med projektet vil vi skabe et omfattende tværkommunalt samarbejde, hvor kommunale indsatses, der er gennemført med succes i nogle af foregangskommunerne, skal skaleres og implementeres bredt i kommunerne. I et fælles projekt kan vi sikre, at indsatses i alle partnerkommuner står solidt på et fælles erfaringsgrundlag. Ressourcer kan anvendes effektivt og vi kan nå længere, da en stor del af indsatsen kan faciliteres centralt.

Alle kommuner er forskellige, alle boligejere er forskellige og der er ingen one-size-fits-all løsninger. Men der er en vifte af indsatses, som er afprøvet og som alle kan have effekt i den rette kontekst. Derfor struktureres projektets elementer i en one-stop-shop, hvor partnerkommuner kan plukke de elementer, der er brug for, og justere dem, så de passer til den specifikke lokale kontekst.

Der findes allerede en række aktører på området, som direkte eller indirekte arbejder for energiforbedringer i boliger. Projektet skal ikke ses som en konkurrent eller et alternativ til disse aktørers services, men som en platform, der gør det nemt for partnerkommunerne at sammensætte en indsats, der kan gøre effektivt brug af eksisterende services. Samtidig giver projektet midler til kommunerne til at kunne facilitere indsatsen lokalt, samt midler til at tilbyde boligejerne gratis individuel rådgivning. Det skal sikre, at indsatsen prioriteres, og at finansiering af god rådgivning ikke bliver en barriere for boligejerne i forhold til at tage de rette beslutninger om energiforbedringer i deres boliger.

Beslutninger om at investere i energiforbedringer kan være svære at træffe for den enkelte boligejer, og der kan opstå mange tvivlsspørgsmål på vejen, der kan trække processen ud. Hovedformålet med elementerne i one-stop-shoppen er at sørge for, at boligejerne hjælpes godt på vej med vejledning og information hele vejen fra den første tanke om energiforbedringer til den endelige investering og udførelse. Ved at tilknytte en række videnspartnere og ved hjælp af kommunale fagpersoners lokale viden og erfaringer skal boligejerne hele tiden kunne hjælpes på vej med det næste skridt i processen. Det skal sikre, at boligejerne ikke går i stå på grund af manglende viden om potentialerne i netop deres hus, om de tekniske løsningsmuligheder, om mulighederne for finansiering eller om hvordan de går til opgaven med at lave en aftale med en entreprenør eller håndværker eller andet. Processen fra første tanke om energiforbedringer til udført investering kan groft set deles op i fire faser: Den første motivation, Den videre dialog og vidensopbygning, Den afklarende individuelle rådgivning og Igangsættelse af energiforbedringer.



En kontinuerlig assistance til boligejerne gennem hele processen kan øge sandsynligheden for, at der træffes beslutning om at investere i energiforbedringer.

Gennem projektet kan partnerkommunerne tilbyde information og vejledning til boligejerne gennem alle fire faser.

Den første motivation; Hvordan kan vi gå fra kommunale politiske ambitioner til handling hos boligejerne? Når det kommer til investeringer i energieffektivisering, er der mindst lige så mange beslutningstagere, som der er enfamiliehuse. Nogle af dem finder det naturligt at tænke på, hvordan de kan energieffektivisere deres bolig. Andre har ikke skænket det en tanke. Der er forskellige motivationsfaktorer og forskellige reaktioner på budskaber om energieffektivisering. Derfor ligger der en stor opgave i, for det første at gøre folk opmærksomme på deres handlemuligheder, og for det andet at gøre det på en måde, der taler til netop den person de er, og den situation de befinder sig i.

Boligejere (og boligkøbere) har en række naturlige kontaktpunkter, hvor investeringer i deres bolig er på tale. Det kan for eksempel være deres bankrådgiver, ejendomsmægler eller den lokale tømrer.

Samtalerne med disse kontaktpunkter drejer sig ikke nødvendigvis om energieffektivitet, men ofte om mulighederne for forbedringer i boligen, og derfor bør energieffektivisering også komme på bordet. Projektet vil sætte disse naturlige kontaktpunkter i spil.

Den videre dialog og vidensopbygning: Efter at den første interesse for energieffektiviseringer er skabt, vil nogle have behov for yderligere inspiration og viden om handlemulighederne. Nogle vil søge yderligere information af sig selv, og den information skal gøres let tilgængelig.

Andre boligejere skal holdes mere til ilden. Forskning viser blandt andet, at nye teknologier og ideer ofte breder sig gennem sociale netværk og naboskabseffekter. Det kan derfor være relevant at møde boligejerne i deres vante sociale sammenhænge, f.eks. ved møde i en grundejerforening.

Kommunens opgave vil ligge i den lokale facilitering af events, herunder invitationer til bestemte målgrupper, de praktiske foranstaltninger og den opfølgende kommunikation med deltagerne.

Den afklarende individuelle rådgivning: Efter vidensopbygning om mulighederne for energieffektivisering vil nogle boligejere have behov for individuel rådgivning for eksempel i form af et energitjek. Der er en god succesrate for at gennemføre investeringer efter et personligt energitjek.

For at sluse "de rette" boligejere gennem til et energitjek, skal der i projektet være en digital/telefonisk slusefunktion. Gennem gennem slusefunktionen kan boligejere vejledes til at kontakte de rette aktører i forhold til det sted de er i processen og man kan filtrere de boligejere, der vil have gavn af et energitjek. På den måde kan hitraten for gennemførelse af energieffektivisering efter et energitjek optimeres.

Igangsættelse af energiforbedring: I denne fase vil en del af de boligejere, som har været i berøring med ovenstående indsatser, være klar til at investere i energiforbedringer i deres bolig. Opgaven er nu at hjælpe dem det sidste stykke vej, hvor der skal findes en håndværker, indgås en aftale og arbejdet skal udføres.

Når der er implementeret energiforbedringer hos boligejeren, ligger der også en opgave i at dokumentere de gennemførte investeringer. Projektet skal opsætte et system, der gør det muligt at indhente og håndtere dokumentationsmateriale.

ET FÆLLES ERFARINGSGRUNDLAG

Enfamiliehusene er fortsat en udfordrende målgruppe, og der er ikke fundet nogle gyldne løsninger. Men der er gennem tidligere og nuværende projekter alligevel gjort en del erfaringer. Det er disse erfaringer, som projektet nu vil bringe i spil og udbrede i en bred partnerkreds, så der kan sættes skub i tiltagene lokalt.

Hvilke elementer, der skal ligge i one-stop-shoppen, er baseret på erfaringer gjort på egen hånd i kommuner tidligere eller i tidligere og nuværende fælles projekter. Under projektet *Vækst Via Energirenovering* konkluderedes blandt andet, at god og målrettet kommunikation er nøglen ind til boligejerne. Det understreges, at budskaber om energiforbedringer bør forankres lokalt. Nationalt kampagnemateriale er værdifuldt, men kommunikation gennem mere lokale kanaler kan styrke effekten. Derudover kan indsatsen bedre støttes af en række lokale aktører som rådgivere, håndværkere, banker, ejendomsmæglere, byggemarkeder, forsyningsselskaber med videre. Mange af disse lokale aktører er naturlige kontaktpunkter for boligejerne på netop de tidspunkter, hvor de er mest modtagelige overfor inputs omkring renovering. God lokal kommunikation kan have mange former, og forskellige segmenter reagerer på forskellige formater og budskaber.

Vækst Via Energirenovering konkluderede yderligere, at personlig rådgivning er et de mest effektive værktøjer til at få boligejerne til at tage beslutningen om at investere i energiforbedringer. Projektet kan i nogen grad ses som en bred implementering af konklusionerne fra *Vækst Via Energirenovering*. [Læs rapporten med alle konklusionerne fra Vækst Via Energirenovering her.](#)

I *Stronghouse* projektet har man også arbejdet med at forstå boligejernes behov og udvikle værktøjer, der kan hjælpe dem til at træffe beslutninger om at investere i energiforbedringer. Her er de spæde linjer til at samle flere elementer i en one-stop-shop også blevet lagt og der har blandt andet været fokus på naboskabstilgangen, der kan give stordriftsfordele og naboeffekter, som peger på, at beslutninger om investeringer i energiforbedringer ofte træffes i spejling i vores nære fællesskaber og sociale omgangskredse. Disse elementer vil også blive at finde i projektets one-stop-shop.

RoundBaltic er et projekt med fokus på udfordringerne omkring finansiering af energiforbedringer for private boligejere. Repræsentanter indenfor finans- og energieffektivitetssektoren har gennem *RoundBaltic* delt viden samt udvekslet ideer og ekspertindsigt, der er relevant for investeringer i energieffektivitet og vedvarende energikilder. Indsigterne omkring finansiering af investeringer fra *RoundBaltic* bæres med videre i projektet.

PROJEKTETS ELEMENTER SAMLET I EN ONE-STOP-SHOP

Elementer kan inddeles i fire kategorier, kommunikationsmaterialer, rådgivning, events og opfølgning og dokumentation. indholdet er beskrevet nærmere i det følgende.

1. Kommunikationsmaterialer

I projektet udarbejdes en række kommunikationsmaterialer.

Kampagnematerialer: Et sæt af kommunikationsmaterialer til brug i kommunen, der gør opmærksom på at kommunen har et særligt fokus på at hjælpe boligejere til at energieffektivisere. Materialerne formidler kommunernes specifikke tilbud til borgere og andre aktører og kan findes både til digital anvendelse på kommunens egne kanaler eller som fysiske materialer (plakater eller foldere) til anvendelse på relevante lokationer.

Breve og invitationer: Skabeloner til informationsbreve og invitationer til events. Breve og invitationer kan sendes direkte til boligejernes digitale eller fysiske postkasse og gøre opmærksom på kommunens specifikke tilbud eller events. Breve og invitationer kan med fordel sendes til specifikke segmenter (boligejere med gasfyr, boligejere med særligt højt forbrug (data gennem forsyningsselskaber), børnefamilier osv.) eller uddeles på lokationer hvor specifikke segmenter har deres naturlige gang (børnefamilier på folkeskolerne eller i foreningslivet, gør-det-selv-folk i byggemarkedet osv.). Nogle materialer vil være udarbejdet med henblik på at henvende sig til specifikke segmenter.

Tekniske vejledninger: Borgerrettede tekniske vejledninger. Kommunikative, enkle og i et let forståeligt/tilgængeligt format. Inkluderer skriftligt vejledningsmateriale til eksempelvis hvad skal du være opmærksom på, hvis du vil investere i en varmepumpe eller hvad skal du være opmærksom på, hvis du skal kobles på fjernvarmen (eller kold fjernvarme), hvad skal du huske når du laver en aftale med en entreprenør eller håndværker, hvad skal du huske at spørge bankrådgiveren om osv. Vejledningerne udarbejdes i samarbejde med projektets videnspartnere.

Vejledningerne skal (sammen med de andre services) hjælpe boligejerne igennem hvert skridt på vejen til energieffektivisering af deres bolig.

Vejledninger til kommuner: et sæt af vejledningsmaterialer til at hjælpe kommunen med at drive et godt forløb. Der vil ligge vejledninger til gennemførelse af projektets services. Dette inkluderer eksempelvis

- Sådan laver du et miniudbud på energitjek

- Sådan planlægger og gennemfører du et informationsevent
- Sådan planlægger og gennemfører du et for-enden-af-vejen event
- Sådan planlægger og gennemfører du kompetenceudvikling for håndværkere
- Sådan planlægger og gennemfører du informationsmøder/kursusdage for ejendomsmæglere
- (Sådan rapporterer du til projektet)

Andre aktører, såsom SparEnergi har allerede en del tilgængeligt og værdifuldt kommunikationsmaterialer til rådighed for kommunerne. Kommunikationsmaterialerne fra projektet skal ikke ses som et alternativ, men som et supplement til de nationale materialer og som en måde at forankre de brede budskaber lokalt. Alle kommunikationsmaterialer vil være justerbare, så de kan tilpasses lokal kontekst.

1. Rådgivning

Erfaringer fra tidligere projekter og fra kommuner, der tidligere har lavet indsatser på området, viser, at personlige **energitjek** på adressen er et af de mest effektive værktøjer til at få folk til at investere i energiforbedringer. Derfor er tilbud om (næsten) gratis energitjek til boligejerne en central del af one-stop-shoppen.

Der udarbejdes en fælles rammeaftale og kravspecifikationer for indkøb af energitjek til brug for projektets partnerkommuner. I en fælles rammeaftale vil alt det juridiske være på plads og hver enkel partnerkommune kan nemt og effektivt lave miniudbud på energitjek til kommunens borgere, frem for at udbyde opgaven fra bunden hver især.

Erfaring viser også, at det er vigtigt at give de "rigtige energitjek" (dem hvor den personlige rådgivning kan have maksimal indflydelse på beslutningen). Derfor skal energitjek til boligejere, der vil investere/ikke investere i energieffektivisering uafhængigt af det personlige energitjek, minimeres. Det kan det først og fremmest gøres ved at indføre en mindre egenbetaling for energitjekket (i størrelsesordenen 500 DKK, som kan refunderes ved indlevering af dokumentation for investering). Derudover etableres en **telefonisk slusefunktion** (call center), der kan udføre den første screening for at tilbyde energitjek. Herigennem kan der også henvises til andre aktører, såsom SparEnergi (telefonisk og digital rådgivningsservice), videnscenteret for energibesparelser i bygninger, lokale varmepumpeforhandlere, lokale håndværkernetværk, kommunens byggesagsbehandler eller til projektets eller andres skriftlige vejledningsmaterialer. Det vigtige er hele tiden at kunne vejlede boligejeren i, hvad det næste skridt i processen er og hvordan man bedst går til det.

For nogle vil dette være tilstrækkeligt beslutningsgrundlag for investering i energieffektivisering, mens andre kan sendes videre til tilbud om personligt energitjek.

2. Events

Events kan fungere som gode informations- og inspirationskanaler til borgere og til andre aktører, der kan have indvirken på boligejernes beslutninger om energieffektivisering.

Til projektet er knyttet en række videnspartnere, der allerede tilbyder borgerrettet formidling, og de stiller gerne op til lokale events. Sekretariatet vil sørge for, at der på forhånd ligger aftaler med eksterne aktører om at stille op til events, og hvad deres specifikke rolle er. Gennem projektet defineres en række koncepter eller "eventpakker" med udgangspunkt i at formidle specifikke emner eller til specifikke målgrupper. Pakkerne kan frit justeres lokalt og mikses med formidling fra lokale aktører, f.eks. det lokale forsyningsselskab, relevante erhvervsenheder eller kommunale byggesagsbehandlere. Koncepterne skal gøre det nemt og effektivt for kommunerne at facilitere gode events lokalt. Koncepterne kan overordnet opdeles i følgende fire kategorier

Informationsevents for boligejere: Inspiration og information direkte til boligejere om mulighederne for energieffektivisering i den lokale kontekst. Konceptet kan indeholde oplæg fra eksterne aktører (for eksempel SparEnergi (om potentialer for energieffektivisering), Videnscenter for Energibesparelser i Bygninger (om udførelse af energieffektivisering), finansielle partnere (om finansiering af energieffektivisering) eller andre). Informationsevents kan også faciliteres som mere uformelle "cafe"-events, hvor man kan stille relevante spørgsmål til rådgivere, håndværkere, bankrådgivere eller byggesagsbehandlere.

For-enden-af-vejen-events: Uformelle events, f.eks. i grundejerforeninger. Her kan boligejerne "sparke dæk" på naboens nye varmepumpe og der kan udføres "åbent-hus-energitjek" i udvalgte boliger med antagelse om, at samme forhold gør sig gældende i flere huse i en bebyggelse og at folk i høj grad påvirkes af andre i deres omgangskreds og lokalmiljø (naboeffekten).

Kompetenceudvikling for håndværkere: Videnscenteret for energibesparelser i bygninger tilbyder kompetenceudvikling til lokale håndværkere og gør-det-selv folk indenfor energirenovering. De har udviklet et stærkt sæt af vejledningsmaterialer og digitale værktøjer til brug for de udførende aktører. De ønsker at udbrede deres materialer og services, og gennem platformen kan de nå bredt ud til kommunerne og deres erhvervsforeninger. Videnscenteret stiller også op til borgerrettede events, hvor gør-det-selv-segmentet kan udgøre en væsentlig del af investeringspotentialet.

Informationsmøder/kursusdage for ejendomsmæglere: Kompetenceudvikling til lokale ejendomsmæglere indenfor energirenovering og lokale forsyningsforhold og planer. Kan med fordel faciliteres tværkommunalt med fælles session for generel viden om potentialer for energirenovering i enfamiliehuse og break-out-sessions for orientering om lokale forsyningsforhold og planer.

2. Opfølgning og dokumentation

Når en boligejer har interageret med projektet, skal der følges op. Opfølgningsarbejdet skal være med til at øge sandsynligheden for, at boligejeren træffer beslutning om at investere i energiforbedringer. Det er yderligere afgørende, at projektet kan indhente tilstrækkelig dokumentation for boligejernes investeringer, og dette skal opfølgingsarbejdet også skabe så gode forudsætninger for som muligt.

Der er flere kanaler, gennem hvilke opfølgingsarbejdet kan gå. For at sikre, at så mange som muligt af boligejerne leverer dokumentation for deres investering, skal det være muligt for kommunen såvel som sekretariatet at kontakte borgere, der har gjort brug af projektets services. Derfor skal deltagere i events, samt modtagere af kommunikationsmaterialer registreres og der skal gives tilladelse til, at de må kontaktes.

Kommunens faglige eller administrative personale vil have ressourcer til at følge op med boligejere, der har interageret med projektets elementer. Det kan både være i form af opfølgning på boligejerens proces hen imod investering og i form af indhentning af dokumentation.

Dokumentation består i betalte fakturaer for den udførte renovering eller indkøb af for eksempel varmepumpe eller solceller. Boligejere, der investerer på baggrund af information, vejledning eller rådgivning fra projektet, skal uploade dokumentationen til en fælles platform.

Til registrering af projektets "modtagere" og håndtering af dokumentation søges det at indgå partnerskab med Bolius, som udvikler et crm system. Systemet er under udvikling, og er åbent for partnerskab og dermed indflydelse fra projektet ift. egenskaber og anvendelse. Der er etableret en positiv dialog med Bolius ang. systemet.

De, som benytter sig af tilbud om energitjek gennem projektet, forpligter sig til at levere dokumentation. Når en boligejer bestiller et energitjek, forpligter denne sig til at aflevere dokumentation for eventuelle

investeringer efterfølgende (dog uden konsekvens for manglende indlevering af dokumentation). Derudover er der for energitjek en initial egenbetaling på ca. 500 DKK. Dette er først og fremmest for at undgå, at folk, som ikke har brug for dem, bestiller energitjek. Dernæst kan egenbetalingen refunderes, hvis boligejeren dokumenterer investeringer efterfølgende. Det kan give yderligere incitament for at aflevere dokumentation.

Der ligger en ekstra udfordring i at indsamle dokumentation fra de boligejere, der gør brug af mere indirekte services, såsom deltagelse i events eller modtagere af kommunikationsmaterialer. Der er indlagt ressourcer hos partnerkommuner, der har modtaget materialer eller deltaget i events. Der er dog ingen direkte incitamenter for boligejere til at aflevere dokumentation, og det må forventes, at kun en del af de investeringer, der foretages på baggrund af disse mere indirekte services, bliver dokumenteret.

PROJEKTORGANISATION OG ROLLEFORDELING

Den overordnede projektorganisation består af **projektets budgetbærende partnere**. Organisationen består af Lead Partner (Region Hovedstaden), en række Partnerkommuner og et sekretariat (Gate 21).

Lead partner (støttemodtager) er ansøger og støttemodtager. Lead partner indgår kontrakt med Den europæiske Investeringsbank (EIB) om at gennemføre projektet og er ansvarlig overfor EIB for, at projektet gennemføres i overensstemmelse med ansøgning og kontrakt.

Partnerkommunerne faciliterer indsatsen lokalt. Alle partnerkommuner kan anvende elementerne i one-stop-shoppen og kan i grove træk sammensætte den lokale indsats efter eget ønske og ud fra, hvad der menes at have den bedste effekt i specifikke sammenhænge.

Alle partnerkommuner får tildelt budget til at dække lønomkostninger for de medarbejdere, der skal facilitere indsatsen lokalt samt budget til at indkøbe energitjek. Budgetterne fordeles mellem alle partnerkommuner og aftales i ansøgningsprocessen med sekretariatet. Budgettet fordeles på baggrund af de forventede resultater i hver enkel partnerkommune. Der forventes en partnerkreds på 15-20 kommuner.

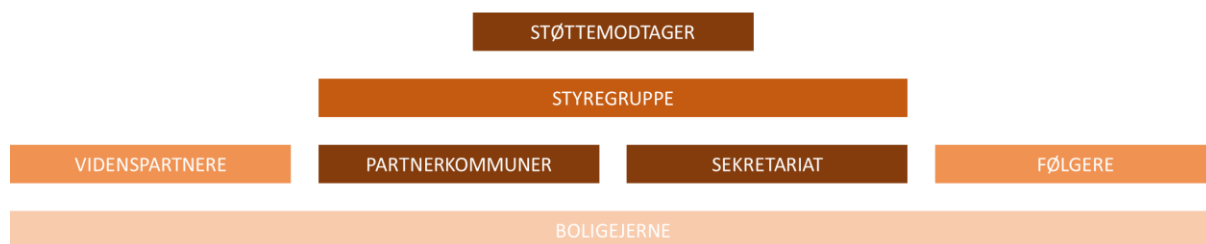
Sekretariatet deltager som partner og rollen varetages af Gate 21. Opgaven som sekretariat indebærer blandt andet at koordinere indsatsen med partnerkommunerne, at inddrage og sparre med andre interessenter (herunder videnspartnere), at etablere og hjælpe til udbredelse af elementerne i one-stop-shoppen, at stå for projektets overordnede kommunikationsindsats, at indstille til støttemodtager vedr. udbetalinger til rådgivere, kommunale partnere og andre mod behørig dokumentation samt at udarbejde forslag til halvårsrapporter, midtvejsrapport og slutrapport til EIB.

Videnspartnere er tilknyttede som en kilde til ekspertviden indenfor energiforbedringer af enfamiliehuse. De tilknyttede videnspartnere vil bistå projektet med ekspertviden om energirenovering af boliger, solceller, varmepumper, kommunikationsindsatser, beregningsprogrammer for boligejere m.v. De vil deltage i faglige workshops sammen med projektets partnerkommuner og følgekommuner.

Der indgås på forhånd aftaler med videnspartnere om bidrag til kommunikations- og vejledningsmaterialer og om deltagelse i events.

Følgere er kommuner og regioner, der har vist særlig interesse i at følge projektet, uden dog at ville binde sig til at være partner med de opgaver og forpligtelser, der følger heraf. Disse følgekommuner vil kunne benytte de faciliteter, som projektet stiller frit til rådighed, dog uden medfølgende budget. De kan skabe værdi ved at gøre erfaringerne med fokuseret indsats for energiforbedringer i enfamilieshuse så brede som muligt og bidrage med at tilskynde boligejere til at investere i energiforbedringer, om end i mindre omfang end en budgetbærende partnerkommune, og dermed bidrage til de samlede resultater.

Boligejerne er projektets målgruppe. Det er dem, der skal gennemføre de endelige investeringer i energiforbedringer i deres enfamilieshuse, og dem, der skal hjælpes godt på vej.



Der dannes en overordnet **Styregruppe** for projektet. I styregruppen sidder repræsentanter, udpeget af de budgetbærende partnere. Styregruppen vil bestå af fem ledere, der arbejder inden for det tekniske område. Støttemodtager udpeger formanden for styregruppen og de øvrige partnere udpeger fire yderligere medlemmer af styregruppen blandt partnerkommunerne. Desuden deltager en medarbejder fra støttemodtageren og en medarbejder fra Gate 21 som sekretærer for styregruppen, der mødes cirka fire gange om året.

Styregruppen vil blive holdt løbende orienteret om projektets fremdrift og resultater. Styregruppen træffer alle større beslutninger om projektet, herunder godkendelse af halvårs-, midtvejs- og slutrapporter til Den Europæiske Investeringsbank, eventuelle justeringer af budget og målsætninger mellem de enkelte partnerkommuner, fastlæggelse af de overordnede principper for udbud af rådgivning samt kommunikationsstrategi.

Alle budgetbærende partnere er samlet i et organ kaldet **Partnerforum**. Støttemodtager og alle øvrige partnere udpeger en repræsentant efter eget valg på ledelses-, teamleder- eller seniorprojektlederniveau. Partnerforum giver alle partnere mulighed for at følge og diskutere programmets fremskridt og udfordringer. Partnerforum vil rådgive styregruppen om fælles indsats og generelle beslutninger. Det vil bidrage til at koordinere indsatsen mellem de deltagende kommuner, og være et forum for erfaringsudveksling og inspiration. Partnerforum mødes 2-4 gange om året afhængig af projektets fremskridt. Sekretariatet fungerer som sekretær for Partnerforum.

FINANSIERING

Til at finansiere projektet søges der om støtte hos den Europæiske Investeringsbanks ELENA-ordning. ELENA står for European Local Energy Assistance og tildeler støtte til projekter der vil investere i energieffektivitet og vedvarende energi. For at opnå støtte skal projektet generere minimum 30 millioner euro i investeringer i energiforbedringer i enfamilieshuse. Investeringerne kommer fra boligejerne.

Projektet kan søge om midler i omegnen af 3 millioner euro til at finansiere indsatsen. Hertil kommer et krav om egenfinansiering af 10% af omkostningerne til at drive projektet.

Midlerne skal fordeles mellem de budgetbærende partnere. De vil groft ridses op blive fordelt med 40% af det samlede budget til lokal facilitering hos partnerkommunerne, 40% til at indkøbe energitjek og 20% til projektledelse og kommunikation.

PROJEKTETS MÅLSÆTNINGER

Projektets overordnede målsætning er at reducere energiforbruget i enfamiliehuse. Det kan blandt andet gøres gennem energirenovering og udskiftning af individuelle forsyningsløsninger, der hvor der ikke er grundlag for fælles løsninger, som fjernvarme eller termonet.

For at søge finansiering hos EIB skal projektet generere investeringer for minimum 30 millioner euro. I et projekt af en sådan natur som dette kan det ikke forventes, at alle investeringer bliver dokumenteret. Derfor vil projektet nærmere gå efter en investeringssum i omegnen af 40 millioner euro. Disse investeringer skal genereres hos boligejere i enfamiliehuse i partnerkredsen bestående af 15-20 kommuner.

Alt efter typen af energieffektivisering og størrelsen af de enkelte investeringer, vil det kræve, at der er ca. 2500 boligejere, der dokumenterer investeringer i energiforbedringer for i gennemsnit 15.500 Euro hver indenfor projektperioden på tre år. Det svarer til mellem 130 og 170 boligejere i gennemsnit per partnerkommune afhængig af størrelsen på den endelige partnerkreds.

Igen afhængig af typen af energiforbedringer vil investeringer i den størrelsesorden kunne skabe energibesparelser på omkring 25 GWh/år, svarende til ca. 6.500 ton CO₂ om året.

Partnerkredsen vil bestå af kommuner med forskellige forudsætninger. Nogle er store, nogle små, nogle med mange enfamiliehuse nogle med færre, nogle med fuldt udbygget fjernvarmesystem (eller planer herom), nogle med mange gasfyr og så videre. Realistiske målsætninger i hver kommune vil afhænge heraf. For nogle vil der være fuld fokus på renovering, for andre vil konvertering af forsynings teknologi være i fokus. Individuelle målsætninger og tilhørende budget for den enkelte partnerkommune aftales i projektudviklingsperioden (efterår/vinter 2022).