

Håndbog til etablering af energisamarbejder

En guide til at definere, etablere og drifte et samarbejde i form af netværk, koordinering eller partnerskab med lokale aktører.



Interreg



Medfinansieret af
Den Europæiske Union

Öresund-Kattegat-Skagerrak

Energispring



Energispring
Regional



**GATE
21**



GRØN OMSTILLING
I ETAGEBOLIGER

Om håndbogen – En guide til at komme i gang

Denne håndbog er udviklet i projektet Grøn Omstilling i Etageboliger støttet af Interreg ØKS. Projektet havde til formål at understøtte energieffektivisering i bygninger bl.a. gennem etablering af lokale partnerskaber.

Håndbogen henvender sig til klimamedarbejdere og/eller ansatte i kommuner og forsyningsselskaber, og er udviklet som et værktøj til at understøtte opstarten af lokale samarbejder med fokus på energieffektivisering.

Håndbogen bygger på erfaringer fra København, Gentofte og Frederiksberg kommuner samt forsyningsselskabet HOFOR og partnerskabet Gate 21. Derudover er der trukket på metoder fra 'Håndbog i partnerskaber' udarbejdet af Advice for Københavns Kommune.

Håndbogen er udarbejdet af:

Energispring



**Gentofte
Kommune**



Layout: Gate 21.

Udgivet: Maj 2026

Billeder: Colourbox

Kontaktinformation: Energispring@tmf.kk.dk

Indhold

Indledning	4
Derfor skal I etablere et samarbejde i din kommune	6
Før I går i gang – skab et fundament for samarbejdet	11
1 - Hav styr på forankringen	12
2 - Brug jeres forskellige roller	14
3 - Definér typen af samarbejde	18
Netværk eller partnerskab – to kommunale eksempler	19
Sådan kommer I i gang	24
1 - Definér problemet	26
2 - Udvælg partnere (jeres målgruppe)	28
3 - Opbyg og planlæg	32
4 - Drift	34
5 - Evaluer og tilpas	38
Sådan bruger I Energispring Regional	40
Gode råd	43
BILAG 1 - Værktøjskassen	45

Indledning

Vi skal dele erfaringer for at løse klimaforandringerne

Klimaforandringerne er en kompleks og grænseoverskridende samfundsudfordring, som ingen kan løse alene. I fællesskab kan vi dog gøre meget.

Omkring 40 % af Danmarks samlede CO₂-udledninger stammer fra det byggede miljø. Energirenoveringer og energieffektiviseringer i bygninger rummer et betydeligt potentiale – både klimamæssigt og økonomisk. Gevinsten ligger ikke kun i reduceret energiforbrug og lavere driftsomkostninger, men også i lokal energiproduktion og et mere fleksibelt energiforbrug, som i stigende grad kan omsættes til konkret økonomisk værdi for både beboere og bygningsejere. Samtidig er området komplekst og forudsætter nye tilgange og samarbejder.

Derfor giver det mening at dele erfaringer, metoder og løsninger på tværs – så alle ikke skal gøre sig de samme erfaringer hver især. Lokale og regionale samarbejder kan være et godt værktøj til at finde løsninger på vores samlede udfordringer, hvor der i fællesskab deles og opbygges viden.

Gensidig værdi for kommuner og bygningsejere

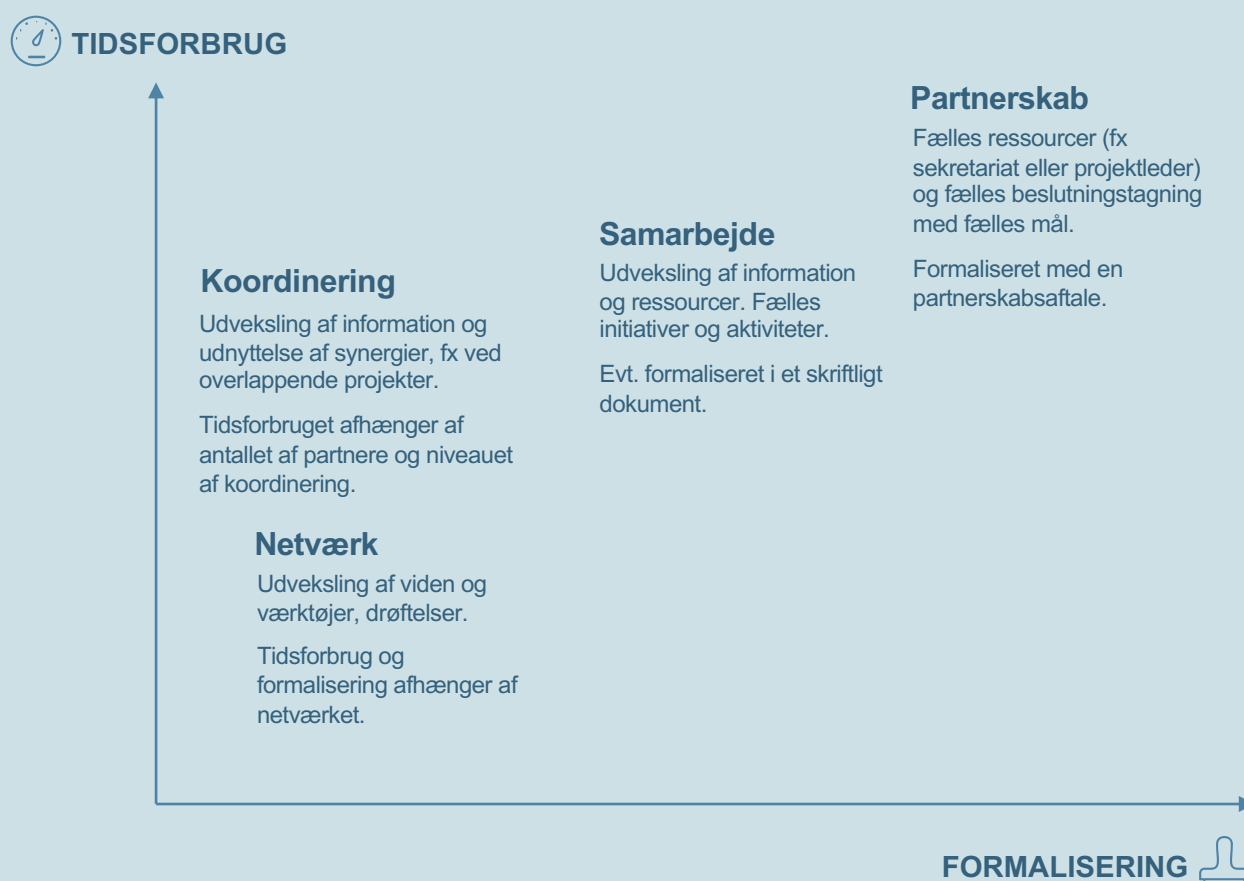
Hos kommunerne rummer samarbejde om bygningers energiforbrug stort potentiale for at skabe værdi. Alle landets kommuner har i dag forpligtet sig gennem klimaplaner, hvor energieffektivisering, omstilling af bygninger og samarbejde med ejendoms- og byggebranchen er centrale indsatsområder. Det skaber et fælles afsæt for lokale samarbejder, hvor ambitioner kan omsættes til konkret handling.

En konkret måde at samarbejde på er gennem netværk og partnerskaber, der kræver forskellige grader af engagement og forpligtelse fra deltagerne, men begge er metoder til at samle aktører om et fælles mål. At samarbejde, hvad end det er gennem et netværk eller et partnerskab er derfor ikke bare en mulighed – men en nødvendighed for, at vi kan nå vores mål i fællesskab.

Denne håndbog har til formål at hjælpe flere til at komme i gang med lokale samarbejder – netværk eller partnerskaber – der kan understøtte en omstilling af energisystemet, lavere forbrug af el, vand og varme samt energirigtig drift i bygninger.

Derfor skal I etablere et samarbejde i din kommune

I denne guide bruger vi udtrykket samarbejde som et paraplybegreb for samarbejdstyper fordi der kan samarbejdes på flere forskellige niveauer, hvilket vil blive forklaret i denne håndbog. Herunder ses definitionen af forskellige samarbejdstyper fra konsulenthuset Forte Advice.



Figur 1: Samarbejdstyper, udviklet af Advice 2025

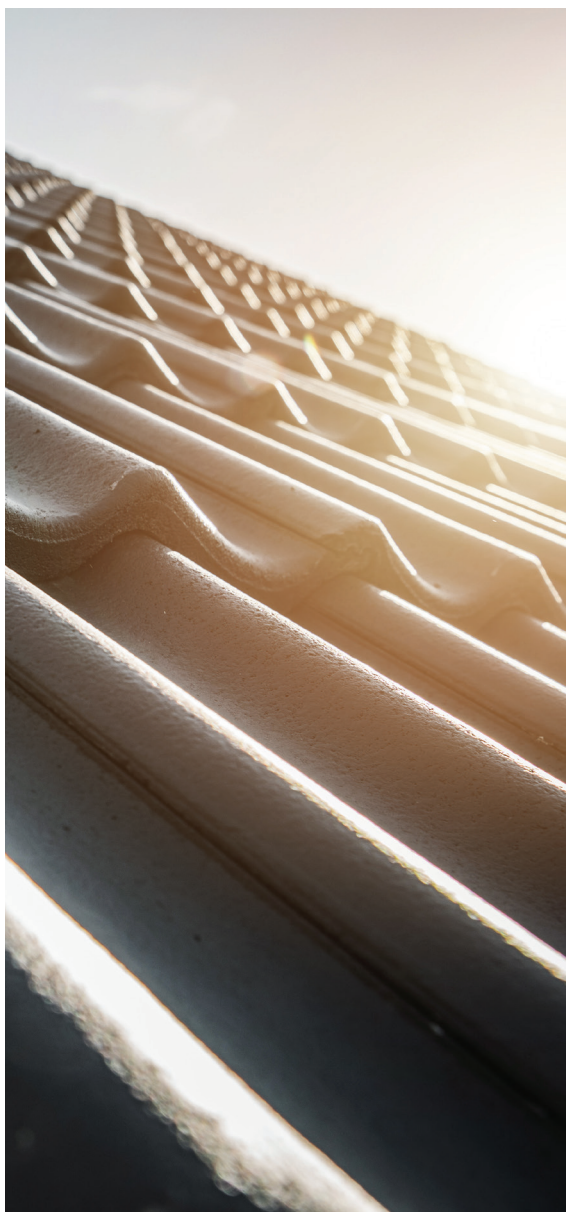
VÆRDI FOR KOMMUNEN

Forankring

Samarbejde gør det muligt at omsætte kommunens klimaplaner til konkrete handlinger i bygningsmassen og skabe lokal opbakning til gennemførelsen.

Relationsopbygning

Samarbejde giver kommunen en struktureret og vedvarende dialog med bygningsejere, forsyningsselskaber og andre nøgleaktører, som har reel indflydelse på energiforbruget lokalt.



Fremdrift

Samarbejde kan understøtte fremdrift blandt lokale aktører og kan være et løsningsforum for at overkomme barrierer.

Reduktioner

Samarbejde kan bidrage til reduktioner i energiforbrug og CO₂-udledning i den lokale bygningsmasse og understøtte kommunens klimamål med dokumenteret effekt.

VÆRDI FOR BYGNINGSEJERE

Adgang til viden og erfaringer

Samarbejde muliggør et fælles forum, som giver bygningsejere mulighed for at dele erfaringer, lære af hinanden og få indsigt i løsninger, der allerede er afprøvet i praksis.

Adgang til konkrete værktøjer

Samarbejde kan understøtte arbejdet med energirenoveringer og energieffektiv drift gennem fælles afklaringer, cases og værktøjer.

Økonomiske gevinster

Reduceret energiforbrug, lavere driftsomkostninger og bedre udnyttelse af bygninger kan styrke bygningsejerens økonomi på både kort og lang sigt.

Mulighed for fælles løsninger

Samarbejder kan skabe stordriftsfordele og gøre det lettere at afprøve nye løsninger, fx inden for energistyring, fleksibilitet og samarbejde med forsyninger.

Relations-opbygning

Samarbejder skaber tættere dialog med det offentlige og andre ligesindede aktører.

Hvad har vi fået ud af vores netværk og partnerskab?

Energispring, København

For at nå i mål med Københavns klimaplan 2025 om at reducere energiforbruget i byens bygninger, etablerede vi i 2016 et samarbejde med byens aktører. Energispring partnerskabet har gennem tiden været med til at skabe bedre relationer mellem byens aktører (dvs. partnerskabets aktører), kommunen og HOFOR. I regi af Energispring har vi fået et tættere samarbejde med ejendomsbranchen om at udnytte fjernvarmen mere effektivt.

– Charlotte Korsgaard, Enhedschef, Område for Klima, Københavns Kommune

Energispring Frederiksberg, Frederiksberg Kommune

På Frederiksberg har vi netop vedtaget en ny klimaplan, der hæver ambitionerne for at reducere kommunens klimaaftryk. Hvis vi skal lykkes med at realisere dem, kan vi ikke handle alene, men er nødt til at samarbejde og danne partnerskaber med både vores lokale aktører og aktører på tværs af kommuner. Det er baggrunden for at starte vores lokale Energispring Frederiksberg og for at være med til at drive Energispring Regional med andre kommuner og forsyningsselskaber. Begge dele ser vi som nøglebrikker i at løfte ambitionerne for et energisystem baseret på vedvarende energi og som en styrkelse af vores gode samarbejde med Frederiksberg Forsyning og lokale boligorganisationer.

– Marie Jørgensen, Chef for Klima & Miljø, Frederiksberg Kommune

Energispring Aarhus, Kredsløb

Gennem Energispring kan vi dele ud af vores erfaring og indsigt i energioptimering, så kunderne kan udnytte deres fjernvarme bedst muligt. Og her er det vores erfaring, at det er en rigtig god idé at samle vores partnere i et fællesskab om "et fælles tredje" – nemlig den gode energi.

Når vi gør det, giver det alle et fokuseret forum for erfaringsudveksling og indbyrdes sparring mellem partnerne samtidig med, at vi fra Kredsløbs side kan bidrage med ny viden, inspirationsoplæg fra relevante eksperter og faglige oplevelser, der samler partnerne og skaber dialog på tværs.

Det kræver et mødested. En klub. Et netværk. Og det er det, vi stiller til rådighed i Energispring.

- Kirstine Lystager, Partnerskabsansvarlig, Energispring Aarhus, Kredsløb

Boligforeningsnetværket, Gentofte Kommune

Kommunen har en vigtig rolle som facilitator – især i forhold til boligforeninger, hvor potentialet for energirenovering er stort, men hvor det kræver en lang proces internt i boligforeningerne at komme i gang. Et boligforeningsnetværk kan styrke dialogen herom og fremme handling ved inspiration og præsentation af værktøjer.

- Camilla Lønborg, Leder Klimaenheden, Gentofte Kommune



Før I går i gang – skab et fundament for samarbejdet

Det er vigtigt at have en række forudsætninger på plads før I starter processen med at etablere et samarbejde. Det er særligt afgørende for at sikre, at I kan levere det, der forventes, så samarbejdet i jeres kommende netværk eller partnerskab er bæredygtigt på både den korte og lange bane. Det gælder særligt, at I:

1

Har styr på forankringen

2

Bruger jeres forskellige roller

3

Definerer typen af samarbejde

1. Hav styr på forankringen

Den ledelsesmæssige og/eller politiske forankring er en afgørende forudsætning for at sikre samarbejdets succes. Forankringen kan være eksplicit nedskrevet i en strategi eller plan fx en klimaplan, i form af et mål, en vision eller en hensigtserklæring, eller det kan være et mere implicit ønske fra ledelse/politikere.

Det at ledelsen bakker op, kan være med til at sikre:

- *Interne ressourcer til at drive eller indgå i samarbejdet.*
- *Ekstern signalværdi og branding, som viser at samarbejdet prioriteres.*

Uanset hvordan det er forankret, skal det være eksplicit, når der opstartes et samarbejde fx ved at en direktør eller borgmester indgår som underskriver på en partnerskabsaftale eller ved at disse informeres om og godkender samarbejdets opstart. Hertil er det vigtigt, at tidshorisonten for samarbejdet besluttet, så kommunens engagement og ressourcer ikke kun løber over et enkelt år eller to, men fortsætter i en årrække, da det tager tid at starte et samarbejde op og særligt boligforeninger har ofte en lang beslutningsproces i forhold til at modne beslutningerne.

TJEKLISTE:



Find ud af om der er et politisk og/eller ledelsesmæssigt ophæng. Hvis ikke kan det være en start at tage en dialog med ledelsen om prioriteringen af opgaven.



Skab en relation så højt i et organisatorisk lag som du kan og forsøg at få vedkommende som talsperson for samarbejdet. En højere forankring kan være med til at tiltrække og engagere dine samarbejdspartnere. Vær tydelig på deres rolle. Fx at borgmesteren altid holder en åbningstale til store arrangementer og er med på et gruppebillede.



Formalisér projektet fx gennem en sagsfremstilling, et meddelelsespunkt eller en projektbeskrivelse, som godkendes af ledelsen.

Det politiske ophæng

Erfaringer fra

Gentofte Kommune

At oprette og drive et netværk for boligforeninger kræver tid og ressourcer. I Gentofte Kommune har indsatsen politisk ophæng i kommunens klimaplan. Som ansvarlig for netværket er det vigtigt at brede kendskabet til netværket og arbejdet med at oprette det, ud blandt relevante kollegaer. Det politiske ophæng sikrer, at netværket får koblet ressourcepersoner til fra start.

Erfaringer fra

Københavns Kommune

Partnerskabet Energispring København havde sin oprindelse tilbage i 2014, men blev først til et etableret partnerskab i 2016. Det tog således ca. 2 år at skabe et fundament og en fælles retning. Fundamentet for energisamarbejdet var klimaplanen og energistrategien for København, som satte fokus på, at der skulle ske handling i byens bygninger for at skabe energibesparelser. I Københavns Kommune har det politiske ophæng og opbakning været afgørende. Energispring har nydt godt af politisk opbakning gennem tiden, hvilket giver partnerskabet en øget pondus. Der har været perioder, hvor det politiske fokus ikke understøttede partnerskabet. Dette kunne mærkes ved, at engagementet blandt nogle partnere faldt. Ofte deltager fx borgmester som ambassadør på større arrangementer og sætter ord på vigtigheden af samarbejdet og priser partnernes deltagelse og engagement i dagsordenen. Politisk forankring er vigtig, både fordi der allokeres de nødvendige interne ressourcer til at realisere ambitionerne, men også fordi det betyder meget for partnerne at borgmester deltager på årsmøder og underskriver partneraftaler med nye partnere.

Erfaringer fra

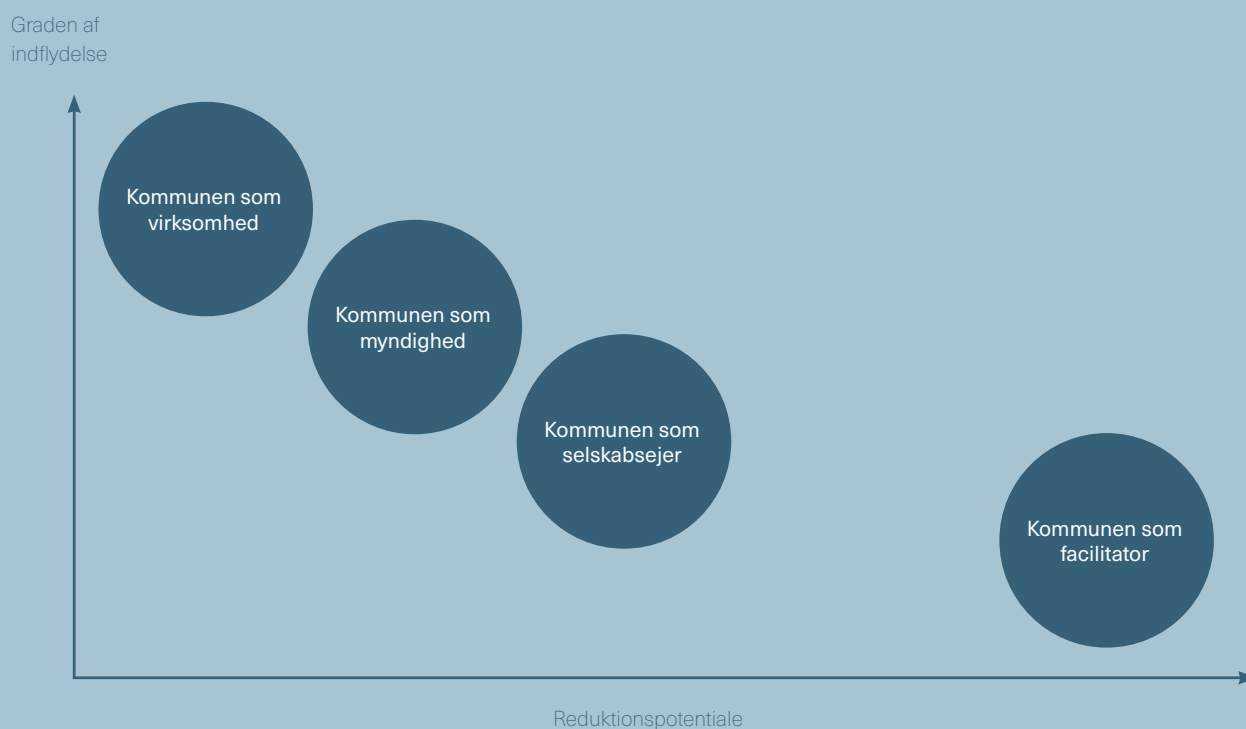
Aarhus Forsyningsselskab

Som forsyningsselskab er vi optagede af, at den fjernvarme, vi leverer til byen, så vidt muligt er baseret på grønne, konkurrencedygtige og driftssikre løsninger. Vi kan selv optimere på forsyningskæden, men når fjernvarmen når ud til kunderne, har vi ikke længere direkte indflydelse på, hvordan fjernvarmen udnyttes. Og netop derfor, er vi optagede af at have en god, tæt relation til vores kunder, så vi kan hjælpe dem med at løse deres udfordringer og i fællesskab finde de gode løsninger. Vi oplever nemlig, at langt de fleste gerne vil effektivisere deres varmeforbrug og udlede mindst muligt CO₂, men de har brug for viden, sparring og vejledning. Og det er her Energispring kommer ind i billedet.



2. Brug jeres forskellige roller

Kommunen kan indtage forskellige roller i et samarbejde, som har forskellige handlerum. Det er ikke sikkert, at alle rollerne skal i spil i jeres samarbejde, men de har hver især en række fordele, som kan bidrage positivt i udviklingen af samarbejdet:



Figur 2: Kommunens roller, Københavns Klimastrategi 2035

1

Kommunen som facilitator:

Når kommunen agerer facilitator i et samarbejde, er kommunen ofte initiativtager og ansvarlig for at drive samarbejdet. I denne rolle har kommunen stor indflydelse på samarbejdets emne og retning, men har i mindre grad handlemuligheder ift. at realisere samarbejdets ønskede forandringer.

2

Kommunen som selskabsejer:

Når kommunen agerer selskabsejer, er det oftest ift. kommunens forsynings-selskaber. Forsyningsselskabet kan indgå i samarbejdet som repræsentant og ekspert for kommunens forsyning på varme og evt. vand. I denne rolle får samarbejdet et vigtigt fagligt indspark og et handlerum, men det kræver, at der er et godt samarbejde og en god relation mellem kommunen og forsyningsselskabet.

3

Kommunen som virksomhed:

Når kommunen agerer virksomhed, er det ved at deltage i samarbejdet med sine egne bygninger. Her er kommunens handlerum stort og kommunen har mulighed for at gå forrest ift. de andre bygningsejere. Det kræver dog, at der er intern opbakning og villighed til at deltage aktivt og gøre en indsats for at optimere de kommunale ejendomme.

4

Kommunen som myndighed:

Som myndighed kan kommunen optræde med sin viden om de kommunale processer, som kan være relevante for de øvrige partnere at forstå. Det kan være en måde hvor borgerne kan komme tættere på kommunen og dens beslutningsprocesser og på den måde kan myndighedsrollen være en løftestang ift. at afklare gældende lovgivning for byggetilladelser til energirenoveringer og andet.

Erfaringer fra Københavns Kommune

I Energispring København er det vigtigt for os at vise vejen og gå forrest for at skabe et højt engagement blandt partnerne. Det gør vi bl.a. ved at benytte kommunens forskellige roller. Vores primære rolle er som facilitator af partnerskabet, det er her kommunen kan skabe den største samlede effekt. Det gør vi ved at afholde arrangementer, facilitere netværk, følge op og række ud og skabe fremdrift på målene i partnerskabet. Hertil agerer vi også som virksomhed med egne bygninger, hvor Københavns Ejendomme er med og viser vejen ved at dele de gode eksempler, analyser og strategiske handlinger. Som selskabsejer gennem HOFOR og By og Havn trækker vi på alle de gode erfaringer og vigtig viden, der kan hjælpe partnerskabet videre og tættere på målet. Ved at inkludere flere roller, har partnerskabet Energispring flere kontaktpunkter og gør det muligt at vise vejen på flere niveauer. Det vigtigste er dog at have problemet i centrum og være fælles om dette. Vær opmærksom på bevægelser, synergier eller opstartende initiativer, som kommunen kan tilbyde sig som facilitator på – så vi ikke blot er myndighed eller fuldt ud politisk organ. Dette er med til at skabe et rum for øget tillid.

I overvejelserne om hvilke roller, der skal aktiveres, er det vigtigt at have den ledelsesmæssige forankring på plads, særligt hvis kommunen som virksomhed skal aktiveres, og det er vigtigt at overveje, hvor stort et ressourceforbrug, der er muligt. I forlængelse heraf, er det væsentligt at definere hvilken type samarbejde, der skal etableres.

TJEKLISTE:

-  Afklar hvem der repræsenterer de forskellige roller fx hvilken afdeling og hvem er facilitator, selskabsejer, virksomhed og myndighed.
-  Afklar med jeres ejendomsafdeling om kommunens ejendomme skal indgå i samarbejdet.
-  Afklar med jeres forsyningsselskab (særligt, hvis kommunen er medejer) om de vil være med.
-  Opbyg relationer med alle nøgleaktørerne og vær tydelig på rollefordelingen.

HOFOR, Forsyningsselskab, København

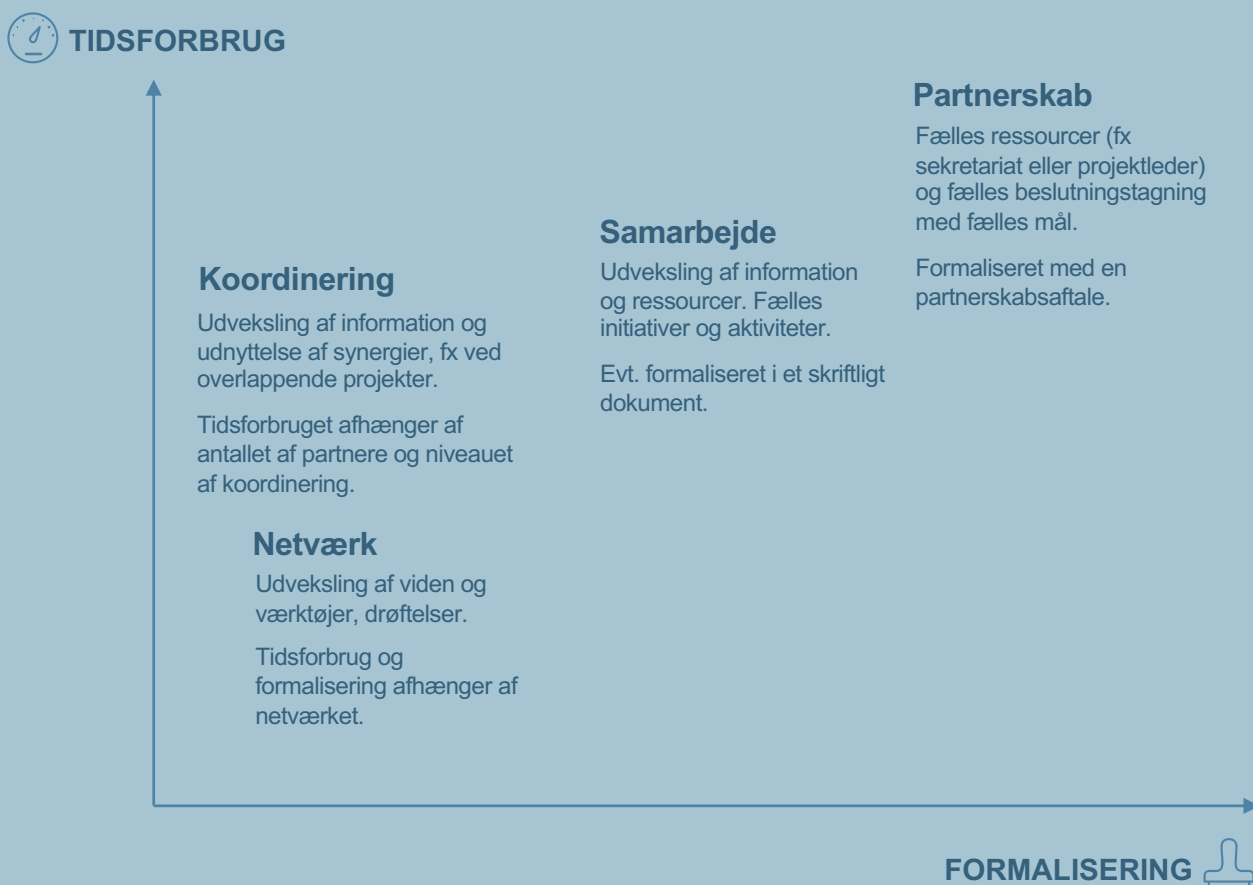
"Energispring viser, at vi når længere, når vi deler viden og løser udfordringerne sammen. I HOFOR arbejder vi grundlæggende for at reducere energiforbruget og derved understøtte den grønne omstilling i København. Det gælder både i vores egen infrastruktur samt ude hos kunderne, hvor Energispring og samarbejdet med Københavns Kommune er et meget vigtigt redskab. Gode kolleger har engageret sig i partnerskabet med en lang række af vores største varmekunder, der tilsammen administrerer 9 mio. etagemeter i København, fordi indsigterne fra den direkte og konstruktive dialog er afgørende for at finde løsninger, der virker i praksis. Et centralt greb i samarbejdet er den 'benchmark', som HOFOR leverer til partnerne baseret på deres egne data. Når data bliver delt, får alle et bedre billede af, hvor potentialerne ligger, og hvor der allerede bliver skabt gode resultater. Partnerskabet giver et fælles afsæt for at prioritere, lære af hinanden og sætte retning for det videre arbejde. Det gør en forskel, ikke mindst for de store varmekunder, hvor selv mindre besparelser bliver store på grund af bygningsmassens storskala."

- Gorm Elikofer, Direktør for energi, HOFOR

3. Definér typen af samarbejde

Der er mange forskellige måder at samarbejde på, som stiller forskellige krav til både facilitator og deltagere. De forskellige samarbejdstyper er dels karakteriseret ved tidsforbruget, det kræver at drive dem, og dels hvor formaliserede og derved forpligtende de er (se uddybning i Håndbog i partnerskaber fra Advice 2025 og Figur 1).

SAMARBEJDSSTYPER MED EKSTERNE AKTØRER



Netværk eller partnerskab – to kommunale eksempler

NETVÆRK:

Erfaringer fra Gentofte Kommune

Gentofte Kommune har oprettet og faciliterer et boligforeningsnetværk, som gør det nemmere at være tæt på boligforeningerne og blive klogere på, hvilke borgernære klimatiltag, der er relevante og realistiske i forhold til boligforeningerne. Gennem inspiration, videndeling og erfaringsudveksling gør deltagelse i netværkets møder det lettere for boligforeningerne at komme i gang med tiltag, der understøtter den grønne omstilling, herunder energiforbedrende tiltag. En ulempe er dog, at netværket er uforpligtende. Det er derfor ikke altid de samme personer, som deltager på netværksmøderne, og kontinuitet mellem møder kan derfor være svær.

Hvem driver det?

Gentofte Kommune

Hvornår blev det etableret?

2023

Hvem er målgruppen?

Andels-, ejerboligforeninger samt almene boligafdelinger, primært bestyrelse, men engagerede beboere er også velkomne og deltager ofte på temamøder.

Ressourcer i sekretariat?

En medarbejder bruger i gennemsnit 2 timer pr. uge. Der bruges mest tid i ugerne op til, på dagen for møderne samt opfølgende arbejdsopgaver og dialog med foreningerne.

Resultater?

Ved deltagelse i boligforeningsnetværket får bestyrelsesmedlemmer i lokale boligforeninger ny viden, bliver inspireret og netværker med bestyrelsesmedlemmer fra andre foreninger. Det medvirker til at sætte fokus på og skubbe på arbejdet med at styrke handlekraften i egen forening, da de er bedre klædt på til at understøtte deres

boligforening til de forbedringer og effektiviseringer, der er nødvendige. Foreningerne oplever også, at der kommer en mere direkte indgang til kommunen.

Det lokale forsyningsselskab har desuden en platform, hvor de kan komme ud med generelle budskaber og komme i direkte dialog med flere boligforeninger på samme tid.

Netværket er vokset støt over de seneste tre år med flere nye foreninger, som har været nysgerrige på de forskellige tematikker. Der er flere gengangere, hvilket tyder på, at tematikkerne på møderne er relevante for boligforeningerne.

Udfordringer?

Et netværk er ikke så forpligtende for de deltagende boligforeninger og det er ofte forskellige boligforeninger, der deltager på møderne fra gang til gang. Det kan derfor være svært at skabe kontinuitet og sikre målbar fremgang og konkret handling i de enkelte foreninger.



PARTNERSKAB:

Erfaringer fra Energispring København

Som partnerskab kan vi bedre løse de problemer, vi ikke kan løse alene.

Som partnerskab har vi en partnerskabsaftale, hvor vores og partnernes roller er defineret. Vi har også defineret syv principper, som vi arbejder efter for at sikre værdien i partnerskabet. Et partnerskab kræver et højt niveau af tillid, særligt fordi vi også deler data om varmemeforbrug og afkøling i partnerskabet. Med partnerskabsaftalen bekræfter partnerne, at de vil samarbejde med andre om de målsætninger, vi har sat for partnerskabet. Der er dog ingen juridisk binding eller konsekvenser ved brud på aftalen.

Et andet stærkt samarbejdselement i Energispring er samarbejdet med Københavns forsyningsselskab, HOFOR, som tog del i partnerskabet for at opnå større kendskab til byens bygninger og tættere samarbejde med byens aktører, men også for at hjælpe de enkelte partnere med at effektivisere deres forbrug og afkøling. Energispring har været begunstiget af at HOFOR havde et benchmark-værktøj i sit tidlige stadie, som var tiltænkt deres store kunder – hvilket partnerskabet efterfølgende fik adgang til. Benchmark-værktøjet talte ind i partnernes behov, da det gjorde det muligt for partnerne at følge deres forbrug og sammenligne sig med andre lignende ejendomme i København.

HOFOR fremstiller data i det fælles benchmark-værktøj, som gør det muligt for partnerne at følge og sammenligne deres bygninger på tværs, hvilket også har gjort det muligt at sætte mål for energibesparelser i partnerskabet. Dermed er benchmark-værktøjet blevet et centralt element i partnerskabet og dets succes.

Hvem driver det?

Energispringsekretariatet, Klima-, Miljø- og Teknikforvaltningen i Københavns Kommune

Hvornår blev det etableret?

2016

Hvem er målgruppen?

Ejendommejere, -udlejere og -administratorer, interesseorganisationer, hoteller og alment boligselskaber.

Ressourcer i sekretariat?

Fem fuldtids medarbejdere driver og udvikler partnerskabet.

Resultater?

Gennem Benchmark-værktøjet fra HOFOR, måler vi på varmekonsumet på ca. 1.500 af partnerskabets ejendomme. Dette gør at vi kan se en reduktion i energikonsumet for den samlede portefølje over tid. Fra 2019 til 2021 reducerede partnerskabet varmekonsumet med ca. 11 % og for 2024 til 2025

så vi en reduktion på 2,7 %. Det er svært for os at pege på konkrete årsager til reduktionerne, da vi kun kan måle på udvalgte bygninger via benchmark, men det vi også måler på, er hvor stor del af partnerskabet der deler viden og erfaringer. Her kan vi se, at partnerne fortsat vælger at deltage i arrangementer, stiller med deres erfaringer og stiller de gode spørgsmål til hinanden. En anden indikation af partnerskabets resultater, er antallet af partnere, som over de seneste 10 år har været stigende år for år.

Udfordringer?

Et partnerskab kræver flere ressourcer og et stærkere fundament end et netværk. Udfordringen er at skabe og vedligeholde et højt niveau af engagement blandt alle partnere, hvorfor det handler om at prioritere ressourcer for "partnerpleje" så som 1:1 møder med hver enkelt partner og andet relationsopbyggende samarbejde. Et godt råd er at starte med dem, som gerne vil, og få skabt noget sammen.

TJEKLISTE:

Afklar hvor mange ressourcer I har til rådighed til at drive et sekretariat / arbejdsgruppen for partnerskabet.



Afklar graden af forpligtelse for deltagerne i samarbejdet – både interne og eksterne. Fx om der skal være fælles aftaler, principper og/eller mål.



Definér typen af samarbejde, der kan imødekomme de tilgængelige ressourcer, graden af forpligtelse og den ønskede effekt bedst muligt.

Vi har nu været igennem et par af de forudsætninger, som bør være på plads før, I starter processen med at etablere et samarbejde. Vi kan nu gå videre til, hvordan I kommer godt i gang med at etablere et samarbejde i egen kommune.



Et par gode råd:



PRIORITÉR RELATIONER

- Det er her partnerskaber også dannes. Det er essentielt at skabe et fortroligt rum, hvis aktører skal dele gode og dårlige erfaringer med hinanden.



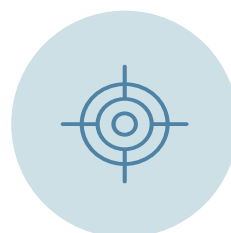
FACILITÉR SAMARBEJDET

- Til store arrangementer kan der nemt opstå grupperinger blandt eksisterende relationer. For at bryde isen og skabe dialog på tværs, er det en fordel at facilitere netværk og samarbejde under arrangementet.



OPSAML VIDEN LØBENDE

- Når en partner deler erfaringer eller information om deres arbejde, så er det vigtigt at tage dette med videre til en anden gang. Det er med til at bygge relationer og opbygge tillid mellem partnerne og jer.



BRUG DE RESSOURCER I HAR

- Københavns Ejendomme og HOFOR planlægger sammen et årshjul for partnerskabet, her justeres løbende i antal aktiviteter ift. ressourcer.

Hvis du har lyst at vide mere, kan du følge med på vores sociale medier, hvor vi også deler viden om vores arbejde og om vores arrangementer.

Energisprings hjemmeside:

Reducér bygningens energiforbrug | Energispring

energispring.kk.dk/

Energispring på LinkedIn:

Energispring: Oversigt | LinkedIn

linkedin.com/company/energispring/



Sådan kommer I i gang

Uanset hvilken samarbejdstype, der er relevant for jer, og selvom samarbejde kan se forskelligt ud, er det en god idé at overveje gennemgang af de fem trin i partnerskabsmodellen udviklet af Advice.

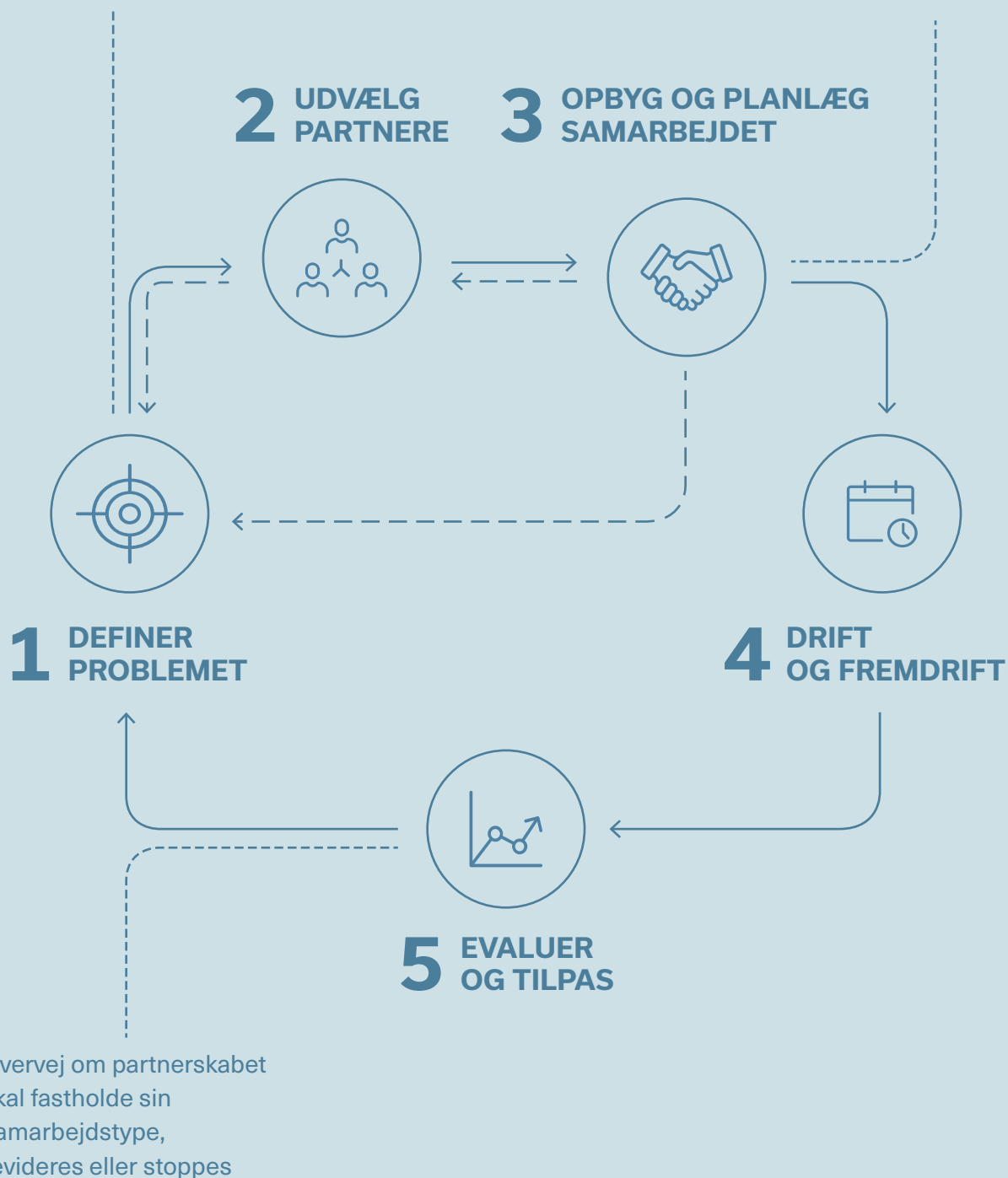
Partnerskabsmodellen er en ramme for, hvordan man systematisk kan etablere, udvikle og evaluere samarbejder mellem flere aktører om at løse komplekse problemer. Modellen tager afsæt i, at udfordringer under klima og bæredygtighed kræver fælles handling på tværs af sektorer, kompetencer og interesser.

Modellen opdeler partnerskabsarbejdet i fem overordnede faser, der tilsammen understøtter en fælles problemforståelse, udvælgelse af relevante partnere, opbygning af et solidt samarbejdsfundament, effektiv drift samt løbende evaluering og tilpasning. Faserne skal ses som en fleksibel og iterativ proces, hvor indsigter undervejs kan give anledning til justeringer.

Formålet med partnerskabsmodellen er at skabe klare rammer, fælles retning og gensidig værdi i samarbejdet – så samarbejdet både er meningsfuldt for de involverede aktører og bidrager til konkrete resultater. For etableringen af et energisamarbejde kan de fem trin se ud som følger.

Overvej om kommunen
kan og skal løse problemet

Overvej om et
partnerskab er
den mest passende
samarbejdstype



Figur 3: Partnerskabsprocessen, udviklet af Advice 2025

1. Definer problemet

I denne fase undersøger og beskriver I det problem, som samarbejdet skal løse for at skabe en tydelig og fælles forståelse af det. Det involverer en grundig analyse af problemområdet, forståelsen af omfanget, årsager og konsekvenser. Et veldefineret problem gør det klart, hvad samarbejdet skal bidrage til – og hvorfor et samarbejde er nødvendigt.

Hvordan kan et problem i et samarbejde om energieffektivisering defineres?

Der kan være flere forskellige begrundelser for at sætte et samarbejde om energi i gang for jer som kommune; fx en politisk beslutning, et energireduktionsmål eller et ønske om at komme i tættere dialog med bygningsejere, beslutningstagere, boligselskaber eller bestyrelser for boligforeninger i kommunen. Hertil kan forsyningsselskabet have en anden begrundelse fx et ønske om bedre udnyttelse af fjernvarmen og lavere returtemperaturer. Boligforeningerne kan have en række andre begrundelser fx øget komfort for beboerne, lavere varmeudgifter eller et strategisk og økonomisk fokus fra bestyrelsen om at investere smart og rettidigt i ejendommen. I afgrænsningen af problemet handler det om at finde fællesnævneren på tværs og samtidig være realistisk ift. hvad der giver mening at løse sammen. Problemet skal være specifikt nok til, at der findes løsninger hos partnerne og samtidig bredt nok til at skabe en fælles genklang, så alle ser en værdi i at arbejde på at løse det.

TJEKLISTE:



Lav research på mulige partnere og hvilke udfordringer, de oplever fx ved at gennemgå deres strategier eller hjemmesider. Evt. afhold behovsworkshops.



Afklar, hvilke spørgsmål du gerne vil have besvaret fx, hvad synes de kunne være interessant at samarbejde om?



Afhold 1:1 møder med de mulige partnere, hvor I spørger ind til udfordringer og potentialer.



Formuler en problemstilling som rummer de afdækkede begrundelser, udfordringer og potentialer.

Problemet

Erfaringer fra Københavns Kommune

Energispring bygger på Københavns Kommunes 2025 Klimaplan, hvor mange ambitiøse klimamål, herunder indsatsen om energiforbrug i bygninger er central. I dag er Energispring et strategisk partnerskab for det eksisterende byggeri faciliteret af Københavns Kommune.

Det overordnede tema for partnerskabet Energispring var derfor at understøtte byen til at spare på energien (el og varme). Vi ønskede at understøtte omstillingen til fremtidens ejendomme, som skulle tage springet til at energieffektivisere sig. Dette var nemmere i egne bygninger med egen drift, men hvordan kunne vi motivere og engagere resten af byen i samme agenda?

I stedet for at kigge indad, så Københavns Kommune ud mod byens aktører, og adspurgte dem, hvordan de arbejdede med energieffektivisering, og hvordan et samarbejde om at gøre dette arbejde nemmere, kunne se ud. Dette satte vi os for at afklare tilbage i 2014, hvor to erfarne klimamedarbejdere tog ud til en lang række interessante aktører fra byens ejendomsbranche for at afholde 1:1 møder og afklare spørgsmålet med dem. Formålet var

at afdække deres behov og udfordringer. Det blev til mange 1:1-møder om, hvordan samarbejdet skulle være og hvilke principper partnerskabet skulle følge. Al denne viden blev bearbejdet og samlet af et eksternt konsulenthus, som satte rammerne for den partnerskabsaftale, Energispring har i dag. For at kvalificere dette arbejde og skabe interesse blandt byens aktører, afholdt Energispring i 2015 et arrangement om, hvordan energisamarbejdet kunne se ud – hvor et vigtigt element, var hvorvidt deltagerne kunne se sig selv i det. En af de vigtige erfaringer, er, at samarbejdet er bygget på et samspil mellem partnerne og hvor de personlige relationer er kernen. Resultatet af aktørernes input og behov blev til Energisprings syv principper, som partnerskabet stadig bruger som pejlemærker i dag.

I 2016 talte partnerskabet Energispring 22 partnere på tværs af ejendomsbranchen. I dag knap 10 år efter tæller partnerskabet 50 partnere og en stor del af værdien skabes gennem partnernes vilje til at dele erfaringer og til at samarbejde med hinanden om at blive bedre.

Erfaringer fra Kredsløb Aarhus

Vi vil gerne skabe en bevægelse for grøn energi i Aarhus, hvor vi samarbejder på tværs og i fællesskab tager ejerskab for at være en del af løsningen med det mål at:

- Skabe konkrete energibesparelser
- Gøre det nemt og attraktivt at deltage i den lokale grønne omstilling
- Motivere til investeringer i grøn teknologi og energieffektivisering
- Samle Aarhus' bygningsejere og virksomheder i et stærkt fællesskab for videndeling og inspiration

Vi ser det som en investering, hvor vi ved at inspirere og motivere til fælles handling, kan være med til at gøre en forskel. For partnerne. For byen. Og for klimaet. Vi er med til at klæde vores kunder på, så de kan træffe grønne valg, der samtidig giver sorte tal på bundlinjen. Lykkes det, lykkes vi også, fordi fremtidens fjernvarme kan udnyttes optimalt af vores kunder. Og kan den det, bliver resultatet, at vi kan levere fjernvarme baseret på vedvarende energikilder med et lavere energiforbrug og en højere virkningsgrad. Og dermed udlede mindre CO₂ i Aarhus.



2. Udvælg partnere *(jeres målgruppe)*

Her identificerer I potentielle partnere og vurderer, hvem der er mest relevante og værdifulde for projektet. Det indebærer en analyse af partnermålgruppens kompetencer, interesser og ressourcer i forhold til samarbejdet. I prioriterer partnere, der kan bidrage positivt, og er villige til at samarbejde, og I overvejer samspillet mellem aktørerne og potentialet for det samlede samarbejde.

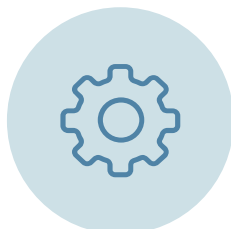
Hvordan udvælger I partnere til jeres samarbejde?

Uanset om udgangspunktet for at etablere et energisamarbejde er et mål om at reducere energiforbruget, et ønske om at udrulle lavtemperaturfjernvarme eller noget helt tredje, vil den potentielle partnerkreds være stor, da det kan påvirke alle borgere og virksomheder i kommunen. Derfor er det væsentligt at kortlægge de forskellige, mulige partnere og herefter prioritere. Første skridt vil oftest være en kortlægning af mulige partnere, der kan bidrage til at løse det fælles problem.

Det kunne være:

- Forsyningsselskab
- Almene boligorganisationer
- Private udlejere
- Administratorer
- Andels- og ejerboligforeninger (bestyrelsesmedlemmer)
- Bygningsejere (erhverv)
- Interesseorganisationer
- Lokale foreninger
- Erhverv og industri

Når de mulige partnere er kortlagt, og evt. inddraget i forbindelse med definitionen af samarbejdets fælles problem, kan det være nødvendigt at prioritere, hvilke partnere, der skal indgå i samarbejdet. Forhold som kan være relevante at inddrage i prioriteringen er:



RESSOURCER

Hvor mange ressourcer er der til at drive samarbejdet? Hvor mange partnere kan de tilgængelige ressourcer facilitere indhold for?



ENGAGEMENT

Hvilke partnere er mest engagerede? Hvem kunne være gode til at vise vejen for andre?



INDFLYDELSE

Hvilke partnere har stort handlerum? Hvilke partnere har potentiale for at bidrage i samarbejdet fx med tid, medarbejdere, bygninger, kompetencer osv.?



INTERESSER

Hvilke interesser kunne partnerne have for at deltage? Stemmer interesserne overens med samarbejdets fælles problem?

Partner i Energispring København

I Jeudan ser vi det som et vigtigt samfundsansvar – og en stor ære at være med til at bevare vores fælles kulturarv og sikre, at de klassiske, og ofte fredede og bevaringsværdige, bygninger fremstår velholdte, anvendelige og bæredygtige langt ind i fremtiden. Derfor ser vi en stor værdi i at være partner i Energispring, hvor vi i et større fællesskab kan finde løsninger på, hvordan vi også kan reducere energiforbrug og klimaaftryk i vores historiske ejendomme, tilpasse vores energisystemer til fremtidens krav og forlænge ejendommenes levetid med bæredygtige løsninger. Samarbejdet giver os adgang til viden, netværk og fælles værktøjer, som styrker vores indsats og skaber reel effekt – til gavn for både klimaet og vores kunder.

– Simon Hørup, Afdelingschef, Jeudan

Erfaringer fra Frederiksberg Kommune

Frederiksberg Kommune er ved at opstarte et lokalt energispring med udvalgte partnere. Udvælgelsen af partnere er sket i dialog med kommunens byplanlæggere og gennem research af sammensætningen af bygningsmassen (herunder andelen af forskellige bygningstyper). Selvom der er store potentialer i at engagere alle bygningstyper, er udgangspunktet de almene boligorganisationer, der allerede har en organisering at bygge videre på, og de private udlejere, der kan have nytte af de samme værktøjer som de almene boligorganisationer. Andels- og ejerboligforeninger kræver oftere engagement af en bestyrelse og dermed en helt anden tilgang, da der er tale om frivillige og ikke professionelle.

Erfaringer fra Københavns Kommune

Energispring København har en partnerkreds som dækker ejendommejerere og -udlejere og administrationsselskaber, interesseorganisationer, og andelsboligforeninger, almene boligselskaber og hoteller. Partnerskabet har i dag en bred fordeling mellem både bolig, erhverv og offentlige ejendomme. Men da fokus for Energispring har været at spare på energien i fællesskab, er det mange af de samme tiltag, som går på tværs. Dog har Energispring også arbejdet for specifikke målgrupper fx med sparekampagner målrettet borgere i København. En erfaring er, at det tager tid at opbygge et samarbejde med en ny potentiel partner. Da Energispring har målrettet sig et strategisk lag, er 1:1 møder ofte med beslutningstagere på leder-, chef- og direktørniveau. Der er således valgt en top-down tilgang. En anden vigtig pointe er, at arbejde med dem, som gerne vil – Det er nemmere end at overbevise nogen der ikke har interessen. Her handler det også om at finde og rekruttere ildsjælene – det er dem, som rigtig gerne vil.

TJEKLISTE:

-  Kortlæg mulige partnere.
-  Opsøg potentielle partnere og forstå, hvor de er, og hvad deres behov er.
-  Analysér partnernes potentielle bidrag til samarbejdet fx ved at anvende en risiko-/interessentanalyse.
-  Prioritér og udvælg partnerne, der skal inddrages i det videre energisamarbejde.

3. Opbyg og planlæg

I denne fase kontakter I de udvalgte partnere og udvikler et overbevisende værditilbud, der kan engagere dem i samarbejdet. I opbygger relationer med partnerne og I starter samarbejdet mere formelt op ved at lave en partnerskabsaftale, hvor I bliver enige om mål, rollefordeling, forventninger, organisering/styring, økonomi, handlingsplanlægning og løbende evaluering af samarbejdet.

Eksempler på kanaler til rekruttering:

- Kollegaer og kommunale netværk
- Direkte kontakt til nøglepersoner
- Kommunale events
- Nyhedsbreve og mailtråde
- Facebook og LinkedIn
- Kommunens egen hjemmeside
- Lokalavis
- Relevante fora

Hvordan tager I kontakt/rekrutterer partnerne?

Når samarbejdet skal startes op, skal der afsættes meget tid til rekruttering. Der er også løbende behov for at afsætte tid til rekruttering af nye medlemmer, så samarbejdet vokser, men også fordi, at udskiftning af bestyrelsesmedlemmer og andet gør, at medlemmer helt naturligt falder fra løbende. Brug også gerne dine kollegaer i andre afdelinger, der måtte have berøringsflade og samarbejder med boligforeninger og boligselskaber.

Hvordan udvikler I et værditilbud?

Værditilbuddet er det, I skal sælges jeres samarbejde på. Det kan i sin enkelthed bestå af selve det at møde andre og udveksle viden, eller det kan være konkrete værktøjer – her er det vigtigt, at I har lavet jeres forarbejde og kender jeres partnere, så I ved, hvad I skal tilbyde for at, de vil engagere sig. Værditilbuddet skal være sammensat, så potentielle partnere kan se værdien i at afsætte tid og ressourcer til at indgå i et samarbejde. I Energispring Regional er der udviklet en værktøjskasse (se den samlede værktøjskasse i Bilag 1), som kan udgøre jeres værditilbud. Den regionale værktøjskasse består af 10 værktøjer målrettet forskellige målgrupper: beboere, bestyrelser, kommuner og tekniske medarbejdere. Alle værktøjerne er testet på målgrupperne.

Hvordan laver I en samarbejdsaftale?

En aftale om at samarbejde kan have mange forskellige formater og niveauer af forpligtelse afhængig af samarbejdets formalisering. Det kan eksempelvis være en hensigtserklæring, en bred samarbejdsaftale eller en partnerskabsaftale. Et netværk vil sjældent indebære en underskrevet aftale, hvor et partnerskab oftere vil have en mere formaliseret ceremoni/arrangement for underskriften fx med deltagere/underskrivere på ledelsesniveau. Hertil vil partnerskabsaftalen ofte indebære fælles mål eller anden form for gensidig forpligtelse.

Forholdet mellem kommunen og forsyningsselskabet kan kræve en særskilt partnerskabsaftale og/eller formalisering af samarbejdet.

Opbygning af netværk Erfaringer fra Gentofte Kommune

Rekruttering af medlemmer er sket gennem den lokale avis med annoncering af opstartsmødet. Møder annonceres løbende på kommunens annonceside i den lokale avis, via kommunens facebookside, på hjemmesiden og i elektroniske kalendere. Enkelte gange er der også udsendt en e-boks invitation til administratorer og bestyrelser. Der er løbende blevet lavet en e-mailliste over deltagerne, som får direkte besked på mail om møder. Vær også synlig omkring netværkstilbuddet ved kommunale events.

Opbygning af partnerskabet Energispring, Københavns Kommune

Energispring har i sin begyndelse udvalgt de aktører der var ønske om at etablere kontakt til og samarbejde med. Der gik et stort arbejde med at afdække målgruppens behov gennem workshops, 1:1 møder og relations opbyggende to-dagsmøder (12:12 møder). I dag arbejder Energispring stadig med 1:1 møder for at skabe stærkere relationer og tydelighed om partnerskabet for partnerkredsen og for fortsat at samle partneres interesser og behov.

TJEKLISTE:

-  Lav en plan for rekruttering og vær forberedt på, at det kan tage tid.
-  Få styr på hvad I kan tilbyde partnerne (lav jeres værditilbud/brug det regionale værditilbud).
-  Begynd at opsøge potentielle partnere.
-  Afhold 1:1 møder og gå i dialog med jeres målgruppe om det, I kan være fælles om.
-  Beskriv det I skal være fælles om evt. i en hensigtserklæring eller i en partnerskabsaftale og forbered proces for underskrift.
-  Hvis relevant for jeres samarbejde: Afhold arrangement/møde for underskrift.

4. Drift

I denne fase gennemfører I de planlagte aktiviteter, koordinerer indsatsen og overvåger fremskridtet. I kommunikerer løbende og samarbejder på tværs for at håndtere udfordringer og sikre, at alle bidrager som aftalt.

Hvordan forankres den løbende drift?

Samarbejdet bør have en fast projektleder eller et sekretariat, som sikrer koordinering, indkaldelser og aktivitetsindhold og fungerer som den gennemgående kontakt i samarbejdet. Der kan opstå spørgsmål og behov for kontakt til kommunen, hvor det er vigtigt, at partnerne har et kendt ansigt at henvende sig til. Det skaber tillid og motivation, at partnerne ved, hvor de skal henvende sig.

Hertil er det vigtigt, at samarbejdet forankres bredt i forvaltningen, så de forskellige afdelingers ekspertiser kan sættes i spil i forbindelse med partnerskabet, fx til rådgivning om et specifikt emne eller på temamøder. Der kan også være behov for at tilkøbe eksterne konsulenter til at holde oplæg på temamøder.

Der kan med fordel arbejdes på en kommunikationsplatform, hvor deltagerne kan kommunikere med hinanden, uden kommunen skal facilitere dialogen.

Hvordan kan samarbejdets aktiviteter se ud?

Omfanget af aktiviteter er defineret af jeres tilgængelige ressourcer og jeres ambitionsniveau. Grundlæggende vil et samarbejde indeholde en variation over aktiviteter, som er skitseret i årshjulet for hhv. et netværk og et partnerskab. Her er dog en beskrivelse af et udvalgt møde fra hver:



Netværksmøder

Beskrivelse:

I Boligforeningsnetværket i Gentofte, afholdes der årligt en række netværksmøder for boligforeninger, der indgår i det lokale energispring/samarbejde. Netværksmøderne har dels et fagligt tema/indhold og dels et element af videndeling på tværs. Møderne kan være en blanding af oplæg fra videns-/fagpersoner om et specifikt emne og oplæg fra en partner, som har delt ud af egne erfaringer med emnet. Der har været afsat god tid til spørgsmål. Oplægget fra en boligforening er ofte med til at øge motivationen hos deltagerne og muligheden for at spejle sig i noget genkendeligt. Det er også vigtigt at afsætte tid til dialog mellem alle deltagerne, da det er her, de har mulighed for at dele erfaringer og kontaktoplysninger, hvis de ønsker at høre mere eller besøge hinanden.

Målgruppe:

Boligselskaber/-foreninger. Kan variere ift. hvilke typer foreninger fx andels- og ejerboligforeninger eller almene og private administratorer. Erfaring viser, at det fungerer bedst at arbejde med forskellige målgrupper ift. fx bestyrelsesmedlemmer og administratorer.

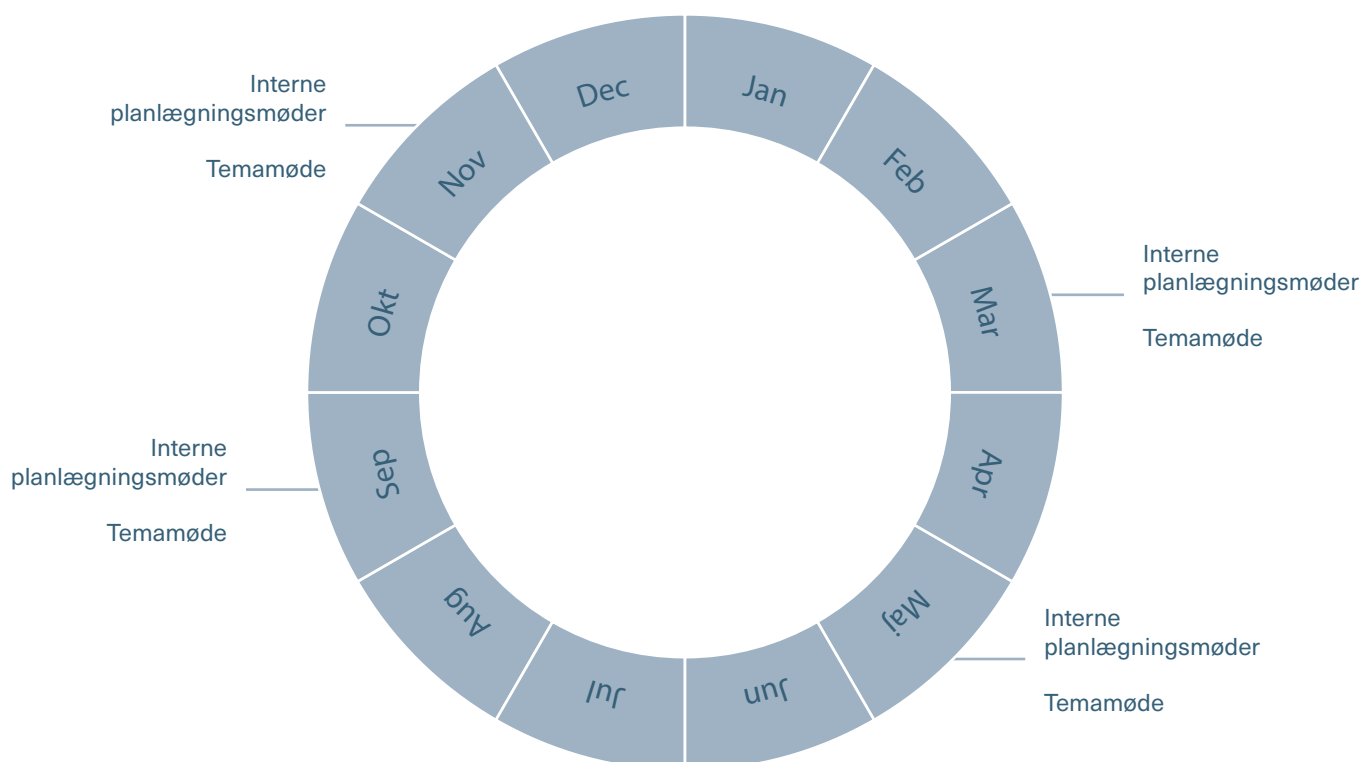
Frekvens:

2-4 gange årligt

Ansvarlig:

Dem, der driver det lokale samarbejde.

EKSEMPEL PÅ ÅRSHJUL FOR ET NETVÆRK



Figur 4: Eksempler på et årshjul for et netværk.

1:1-møder

Beskrivelse:

For at sikre at samarbejdet udvikles med øje for partnernes behov samt for at sikre en gensidig forpligtelse, afholdes årligt 1:1 møder med alle partnerne/medlemmerne af samarbejdet. Dertil er 1:1 møder med til fortsat at styrke relationen mellem projektleder/sekretariat og partnere, og medvirker til en tydeligere fornemmelse af partneres brændende platforme, deres engagement i samarbejdet og bidrager til statusopdateringer ved skift af kontaktperson eller andre interne forandringer, som kan påvirke deltagelse i samarbejdet.

Målgruppe:

Partnere/medlemmer af det lokale samarbejde.

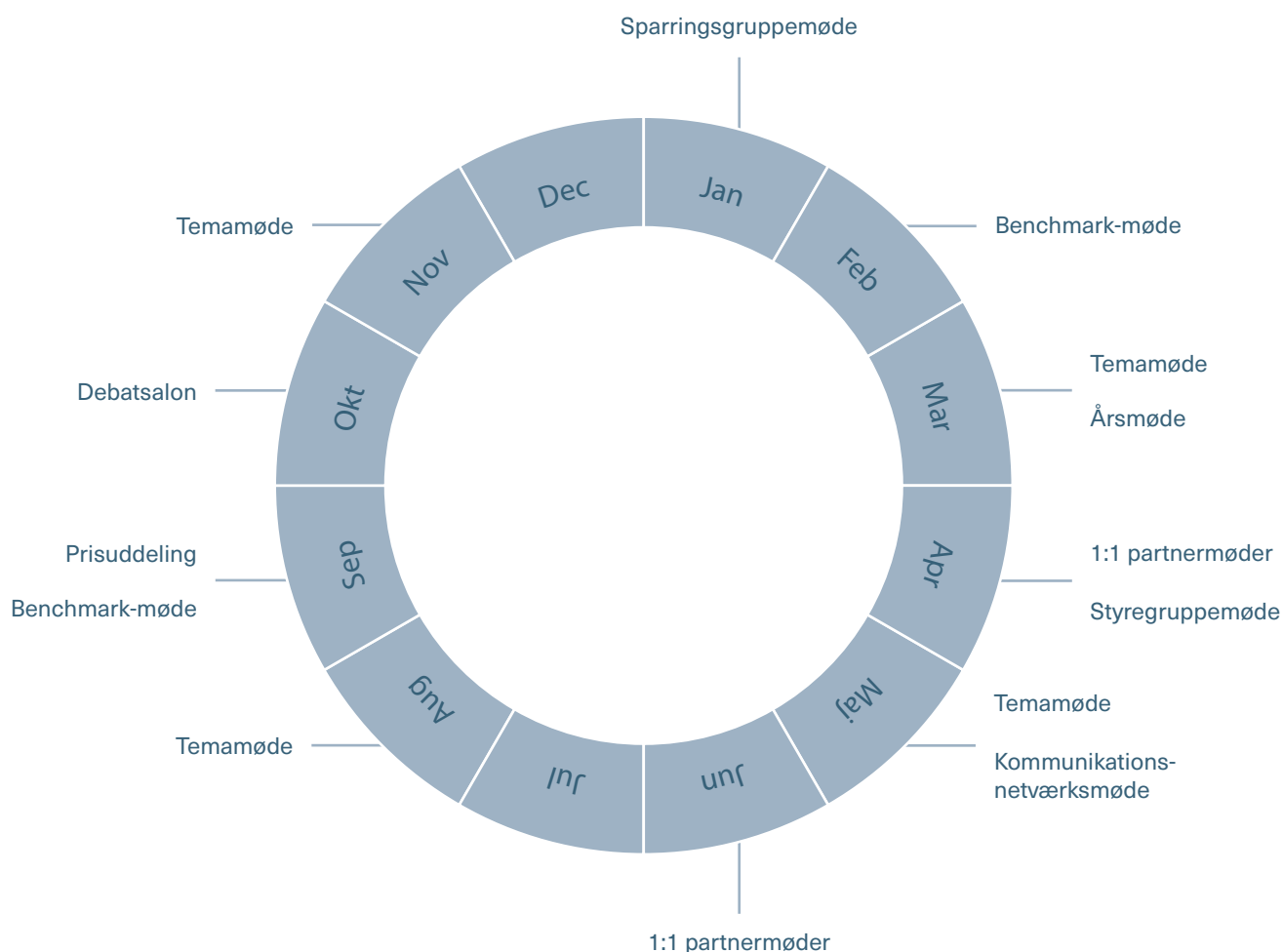
Frekvens:

1 gang årligt med de vigtigste samarbejdspartnere

Ansvarlig:

Dem, der driver det lokale samarbejde.

EKSEMPEL PÅ ÅRSHJUL FOR ET PARTNERSKAB



Figur 5: Eksempler på et årshjul for et partnerskab.

Erfaringer fra Gentofte Kommune

Gentofte har et årshjul, som indeholder fire årlige møder med forskellige eller supplerende tematikker. Møderne har typisk været af en varighed af 2 timer i tidsrummet 16-20. Da målgruppen ofte er bestyrelsesmedlemmer i private boligforeninger og almene boligafdelinger, er det vigtigt, at møderne er placeret udenfor almindelig arbejdstid.

Et kulturhus eller et andet centralt sted i kommunen kan være gode rammer for møderne. Møderne kan dog også med fordel placeres ude lokalt hos en af boligforeningerne, hvis det er muligt i forhold til faciliteter. Her kan mødet handle om de lokale tiltag, som den pågældende forening har iværksat og som mødets deltagere kan se ved selvsyn. Det giver en anden dimension til den viden der bliver delt på mødet og som man som arrangør ønsker, at deltagerne lader sig inspirere af og tager med hjem til egen boligforening.

Erfaringer fra Energispring København

Energispring har løbende justeret på antal arrangementer og hos partnerne i løbet af årene. I dag har Energispring ca. 9 forskellige arrangementstyper, som skaber fremdrift for partnerskabet. Se årshjulet for partnerskab på de næste sider. Særligt vigtigt er det at prioritere de relationsopbyggende møder. Det kan være ved at have særlig tid til dialog til temamøder, og det at få skabt en personlig relation under 1:1 møderne. Spotter man nogle personer, der er gode til at fortælle og har den rigtige tankegang om partnerskabet, så skal man virkelig tage fat i dem og få dem engageret i at støtte partnerskabets fortælling internt og eksternt.

TJEKLISTE:

-  Beslut de faste kontaktpersoner eller én indgang for hver mødetype.
-  Sørg for at holde dem informeret om jeres arrangementer og nye tiltag.
-  Find ud af hvordan dine kollegaer kan bidrage, og hvornår du får brug for deres viden.
-  Kortlæg de ønskede aktiviteter for året.
-  Prioriter aktiviteterne ud fra de tilgængelige ressourcer.
-  Udarbejd et årshjul for samarbejdet.

5. Evaluer og tilpas

I denne fase gennemgår I grundigt samarbejdets aktiviteter og resultater. I måler resultaterne og evaluerer, hvad der fungerer, og hvad der kan forbedres. I kombinerer resultaterne, potentialet og partnernes egen oplevelse med samarbejdet for at vurdere, om det skal fortsætte, om der skal ændres i strukturen, eller om det skal afsluttes.

Hvordan evaluerer I energisamarbejdet?

Evalueringen vil oftest tage udgangspunkt i, at I genbesøger jeres definerede problem og partnerskabsaftale. Altså vurderer om problemet fortsat er aktuelt, om samarbejdet bidrager til at løse det og om partnerne agerer som aftalt i partnerskabsaftalen. Det kan hjælpe at fastsætte konkrete succeskriterier eller indikatorer for samarbejdet, som kan hjælpe jer med, hvad der skal evalueres på fx antal afholdte møder, antal deltagere, realiserede energibesparelser eller partnernes tilfredshed.

Evalueringen kan både være kvalitativ og kvantitativ afhængigt af samarbejdets mål og hvilke muligheder, der er for at måle. Eksempelvis kan et mål om, at partnerne skal reducere energiforbruget med X% måles ved at indsamle energiforbrugsdata fra partnerne, mens et samarbejde uden fælles mål og adgang til data, vil kræve en mere kvalitativ evaluering fx ifm. 1:1-møder.

Hvor ofte er det nødvendigt at evaluere?

Det kan være relevant at evaluere sammen med partnerne og internt én gang om året og afholde et fælles årsmøde, hvor evalueringen præsenteres i en tilpasset form, så den spiller aktivt ind i at drive samarbejdet frem. I opstarten kan det være relevant at evaluere, via spørgeskema, på aktiviteterne form og om de skal justeres efter partnernes behov.



Erfaringer fra Energispring København

Energispring har løbende evalueret internt på ressourceforbrug og tilpasset vores arrangementer for året til de ressourcer, vi har haft til rådighed.

Gennem vores 1:1 møder har vi lyttet og indarbejdet partnernes ønsker i partnerskabets aktiviteter. Dette kan fx være input til nye temaer eller et fælles udviklingsprojekt.

Som led i Københavns nye Klimastrategi 2035, har partnerkredsen givet deres input til, hvordan Energispring bedst kan udvikle sig og arbejde med nye fokusområder for CO₂-reduktioner i eksisterende byggeri. Den nye klimastrategi 2035 og partnernes ønsker gør at Energispring nu har tre fokusområder som dækker både energibesparelser, fremtidens fjernvarme og CO₂-reduktioner i eksisterende byggeri (bl.a. gennem levetidsforlængelse).

Energispring evaluerer således løbende på egen indsats og har et stort fokus på at levere kvalitet frem for kvantitet. Her arbejder vi også for at effektivisere egen drift og bruge vores ressourcer bedst muligt.

TJEKLISTE:



Définer hvilke parametre I vil evaluere på.



Beslut hvor ofte I evaluerer.



Beslut hvordan I involverer partnerne i evalueringen.



Begynd at indsamle kvalitative og kvantitative data til evalueringen.



Analysér den indsamlede data.



Vurdér hvorvidt evalueringen kræver at samarbejdet tilpasses.

Med denne guide og vores erfaringer, håber vi at du er klar til at gå i gang med det hårde arbejde og etablere jeres eget samarbejde.

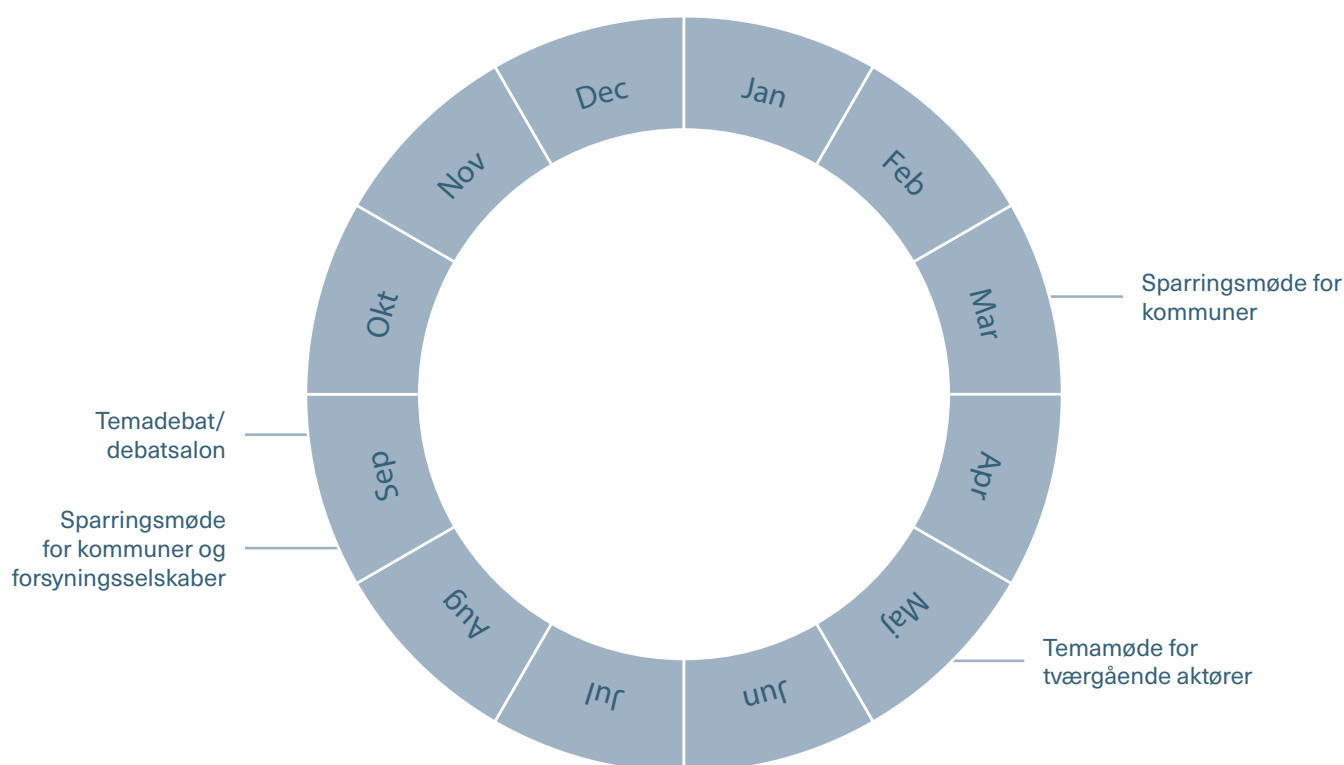
Når det lykkes for jer, og I får etableret et samarbejde, enten i form af et netværk eller et partnerskab, så er herunder vores (arbejdsgruppen for denne guide) foreløbige bud på, hvordan vi kan samarbejde og hjælpe hinanden på tværs af samarbejder og kommunegrænser.

Sådan bruger I Energispring Regional

Energispring Regional er tiltænkt at understøtte jeres lokale arbejde med at drive et energisamarbejde, og har til formål at sikre videndeling på tværs af lokale energisamarbejder og partnere, der går på tværs af kommunegrænser.

Energispring Regional tilbyder en række værktøjer og aktiviteter, der kan understøtte jeres arbejde som facilitatorer af lokale energisamarbejder. Værktøjerne præsenteres i bilag 1 og kan hentes ved at kontakte Energispring Regional. Aktiviteterne præsenteres nedenfor, men følg med her for at få invitationer til de forskellige arrangementer.

FÆLLES ÅRSHJUL FOR 2027



Figur 6: Eksempler på et årshjul for et partnerskab.



Sparringsmøde for kommuner

Formål: Kommuner med lokale samarbejder mødes årligt til et sparringsmøde med fokus på at forbedre eget netværk/partnerskab ved at videndele på tværs, drøfte effektiviseringer, dele materialer m.m.

Målgruppe: Kommuner med samarbejder



Temamøde

Formål: Mødet har til formål at engagere målgruppen i de medvirkende kommuner og skabe kontakter for videre samarbejde både lokalt og på tværs. Ved temamøderne tages et emne op, som er relevant for flere kommuner, større bygningsejere, boligselskaber, administrationsselskaber og interesseorganisationer.

Målgruppe: Store boligselskaber, der går på tværs af flere kommuner, interesseorganisationer, relevante lokale partnere, kommuner og forsyningsselskaber samt andre interesserede



Sparringsmøde for kommuner og forsyningsselskaber

Formål: Kommuner og forsyningsselskaber inviteres til et årligt sparringsmøde med fokus på vidensdeling med andre kommuner og forsyningsselskaber ift. engagement af bygningsejere, administrationsselskaber og driftspersonale. Sparringsmødet har et strategisk fokus.

Målgruppe: Kommuner og forsyningsselskaber.



Temadebat / Debatsalon

Formål: Ved temadebat tages et strategisk emne op således der sættes, eller støttes op om, et politisk fokus. Emnet skal være relevant på tværs af flere kommuner og for ejendomssektoren generelt. Formålet er at løfte indsatsen med drift af ejendomme på tværs af byer og kommuner op på et strategisk plan. Det som virker er at inddrage en politiker som understøtter agendaen. At der er en politisk påvirkning og tiltrækningskraft. Borgmesteren skal være med til at understøtte indsatsen – Alle kommuner skal matche i niveau.

Målgruppe: Åbent for alle i bolig og ejendomssektoren fx boligselskaber, der går på tværs af flere kommuner, interesseorganisationer, relevante lokale partnere, kommuner og forsyningsselskaber og politikere.



Gode råd

Læring og gode råd til andre

1

Byg et samarbejde med dem, som gerne vil

2

Husk fokus på typen af aktør, fx er de private aktør optaget af bundlinje, image, forretning. Husk derfor, at det ikke handler om, hvad kommunen vil, men hvad I kan sammen.

3

Gør den brændende platform og deres rolle tydelig – Hvad kan vi være fælles om – Uden aktører kan vi ikke lykkes.

4

Hold samarbejdet i live! Man skal ikke undervurdere, hvad det kræver – det er ressourcekrævende, og det er vigtigt at være bevidst om.

Tak for at læse håndbogen. Forhåbentlig har den været til inspiration til at få gang i et lokalt samarbejde hos jer.

BILAG 1 - Værktøjskassen

Værktøjskassen består af 10 værktøjer. Værktøjerne dækker de forskellige målgrupper indenfor energirigtig drift af ejendomme: beboere, bestyrelser, tekniske medarbejdere og kommuner. Værktøjerne er udvalgt, så de samlet dækker områderne beboeradfærd, beslutningsproces for igangsættelse af energieffektiviseringstiltag, teknisk drift og facilitering og videndeling. En del af værktøjerne er udviklet og testet i regi af Energispring København, en del af projektet Grøn Omstilling i Etageboliger, og en del er værktøjer udviklet af andre aktører.

Værktøjerne kan være en del af jeres værditilbud. De kan anvendes som en samlet pakke, eller I kan udvælge de værktøjer, som er relevante for jer. Et godt råd er at starte med et par værktøjer, da det kan kræve en del ressourcer at udbrede anvendelsen af værktøjerne og sikre, at de forankres hos partnerne.

Hvis I er interesseret i et eller flere værktøjer er du velkommen til at række ud til Energispring København, eller til Klimaalliancen Region Hovedstaden. På næste side beskrives hvert værktøj overordnet.

1. Radiatorguide

Kategori: Beboeradfærd

Målgruppe: Beboere

Beskrivelse: Hjælp beboerne til mere energivenlig opvarmning. Formålet er at motivere beboerne til ikke at dreje på radiatortermostaten. Værktøjet består af en radiatorhænger, et klistermærke - og en vejledning til ejendommens driftsansvarlige. Viceværten kan let hænge det op, før beboere flytter ind.

2. Indeklimakort

Kategori: Beboeradfærd

Målgruppe: Beboere

Beskrivelse: Indeklimakortet gør det nemt at tjekke den relative luftfugtighed og aktuelle temperatur i et rum. Ved hjælp af to farveko-der kan man nemt se, om indeklimaet er optimalt eller for fugtigt. Man kan også se, om temperaturen er for lav, passende eller for høj.

3. Redskaber til at spare på vandet

Kategori: Beboeradfærd

Målgruppe: Beboere

Beskrivelse: To redskaber, til at reducere vandforbrug til drikkevand, bad og vandet i toilettet. Værktøjerne består af en hanger til bruseren og to postkort (vejledninger) til at reducere vandspild i toilet og vandhane.

4. Prioritering af energitiltag

Kategori: Beslutningsproces

Målgruppe: Bestyrelse

Beskrivelse: Værktøjet sætter fokus på finansiering, omkostninger og gevinster for energi effektiviserings projekter særligt ift. at sætte igang nu mod at vente.

5. Guide til energiforbedringer i ejer- og andelsboligforeninger

Kategori: Beslutningsproces

Målgruppe: Bestyrelse

Beskrivelse: Denne guide hjælper bestyrelsesmedlemmer og beboere i ejer- og andelsboligforeninger igennem processen med at identificere og igangsætte energitiltag. Guiden er udviklet af konsulenthuset Behave Green med inddragelse af 11 boligforeninger.

6. Den lille grønne

Kategori: Beslutningsproces

Målgruppe: Bestyrelse

Beskrivelse: Den lille grønne er et værktøj udviklet til at hjælpe almene boligforeninger med at finansiere og gennemføre flere energibesparende projekter. Guiden kan dog også være relevant for andre boligtyper.

7. Benchmark-værktøj

Kategori: Beslutningsproces

Målgruppe: Bestyrelse

Beskrivelse: Benchmark-værktøjet visualiserer forbrugsdata for varme-, naturgas-, vand-, varmt vand- og elforbrug for den enkelte ejendom, og opstiller visualiseringen ift. en sammenlignelig gruppe af ejendomme i benchmark. Værktøjet er gratis at benytte, men kræver en del manuelt arbejde og fortolkning.

8. Guide til serviceaftaler

Kategori: Beslutningsproces

Målgruppe: Bestyrelse

Beskrivelse: En vejledning til ejendomsejer, lejere og andre med ansvar for ejendomsdriften. Guiden giver konkrete råd til, hvordan du indgår serviceaftaler, en liste med servicekrav til fjernvarme og ventilation samt skema med overblik over tekniske installationer, der skal serviceres.

9. Fjernvarmeskilte

Kategori: Teknisk drift

Målgruppe: Tekniske servicemedarbejdere eller vicevært

Beskrivelse: Redskabet består af 8 farvede skilte samt en tjekliste, der kan vise dig de rigtige indstillinger af anlægget i fjernvarmekælderen. Skiltene hænges op de relevante steder i fjernvarmekælderen.

10. Håndbog og værktøjer til opstart og drift af partnerskaber

Kategori: Facilitering og videndeling

Målgruppe: Kommuner

Beskrivelse: Håndbog og værktøjer til opstart og håndtering af partnerskaber består af denne guide samt værktøjsskassen med ovennævnte værktøjer. Hertil er det også muligt for interesserede kommuner eller forsyningsselskaber at deltage i fælles arrangementer i projektgruppens årshjul. Denne håndbog bygger på Advices håndbog for partnerskaber. Værktøjer er samlet fra GOE-projektet samt Energispring og andre kilder.

Interreg



Medfinansieret af
Den Europæiske Union

Öresund-Kattegat-Skagerrak

Energispring



Energispring
Regional



GRØN OMSTILLING
I ETAGEBOLIGER