

Strategi for DBDH 2016-2018

Fjernvarmebranchens samlede eksportorganisation og stærkeste netværk

Marked og omverden

Mere end halvdelen af verdens mennesker bor i byer. FN forventer, at byerne skal huse yderligere 2,6 mia. mennesker frem mod 2050. Urbaniseringen sker over hele verden. Byer driver udviklingen i kampen mod klimaforandringer og knaphed på resurser. Vækst i byerne har historisk skabt stærke netværk, når det handler om at recirkulere resurser, udnytte ny teknologi og integrere systemer. Fjernvarme¹ kan aktivt bidrage til denne transformation af byerne.

Fjernvarme leverer lokalt funderet multibrændselsenergi, hvor stedlige resurser kan anvendes, hvad enten det drejer sig om opsamling af procesvarme fra industrien, energiafgrøder fra omkringliggende landbrug eller affaldsproduktion. Det sikrer lokale arbejdspladser, recirkulation af resurser, energieffektivitet, forsyningssikkerhed, bæredygtighed og fleksibilitet i nærområdet.

Fjernvarmen er under udvikling fra et system for forsyning af varme til et deleøkonomisk netværk, hvor kunderne både er forbrugere og producenter af varme og køling. Skellet mellem produktion og forbrug udviskes. På sin vis er fjernvarmen under udvikling til bygningernes svar på internettet. Det afgørende er ikke ejerskabet af egne kedler, men kundens adgang til fleksibel anvendelse og styring af energien i egen bolig eller virksomhed.

Den teknologiske udvikling, digitalisering og anvendelse af big data forventes yderligere at accelerere innovation, anvendelse og integration af energisystemerne, så byens behov for mobilitet, resurseanvendelse, energi, affaldshåndtering osv. bliver håndteret i et samlet, fleksibelt system. Fjernvarme rummer således mulighed for at være en transformator for design af hele byers energiflow og gøre byerne mere fleksible og bæredygtige set i lyset af fremtidens udfordringer, hvad angår energi og forurening.

Danmark har særlige kompetencer i forhold til energiforsyning og energieffektivitet. Allerede i dag eksporteres løsninger inden for fjernvarme for mere end 5 mia. om året. I takt med urbaniseringen og behovet for energieffektive løsninger forventes eksporten at stige yderligere. Det vil medføre, at en endnu større andel af virksomhederne vil eksportere viden, service og produkter – også inden for nye områder som kommunikation, byudvikling og digitalisering.

¹ Fjernvarme dækker over fjernvarme og fjernkøling fra produktion over distribution til slutbrugernes faktiske anvendelse.

Grundfortælling

DBDH er fjernvarmebranchens eksportorganisation og stærkeste netværk. Medlemmerne repræsenterer hele fjernvarmebranchen og er en unik og værdiskabende samling af forsynings-, industri- og rådgivningsvirksomheder. DBDH understøtter medlemmernes eksport, udvikling og netværk.

Det sker gennem opbygning og adgang til markedsintelligens for medlemmerne og gennem promovning af dansk fjernvarmeteknologi på relevante eksportmarkeder.

DBDH er en del af et stærkt nationalt og internationalt netværk med fjernvarmeorganisationer, forsyningsvirksomheder og politiske og administrative kontakter. DBDH er stærkt fokuseret på fjernvarme og fjernkøling, men har et bredt fokus ift. interaktion med andre energisystemer, teknologier og kunder. Organisationen virker for hele fjernvarmens værdikæde: Fra produktion over distribution til slutbrugerens faktiske anvendelse.

Organisationen er i en positiv udvikling og har opbygget en solid platform for det videre virke med stigende medlemstal og har p.t. 63 medlemsvirksomheder. Det er dog fortsat en mindre organisation med et lille sekretariat og deraf følgende begrænsede resurser.

DBDH er en **troværdig** samarbejdspartner, der er i stand til at skabe **værdi for medlemmerne**. Medlemmerne er meget forskellige: Der er små og store medlemmer; forsynings-, rådgivere og industrier. Det giver udfordringer, men også **vitalitet, energi og styrke**. Kunsten er at levere en differentieret indsats samtidig med, at fællesmængden fastholdes. Det sker i levende netværk og fælles aktiviteter, der skaber tillid og værdi på eksportmarkederne.



Årsmøde 2015. Besøg hos Vojens Fjernvarme – og fuld gang i vidensdeling og netværk.

Mission

I seneste strategiperiode var DBDHs mission "Promoting District Energy for a Green City Development. Bestyrelsen har valgt at opdatere denne mission til "Promoting District Energy for a Sustainable City Transformation.

Mission
Promoting District Energy for a Sustainable City Transformation

Vision og mål 2019

Visionen for DBDH er at vi i 2019 er **fjernvarmebranchens eksportorganisation og stærkeste netværk.**

DBDH understøtter medlemmernes **udvikling, samarbejde, netværk og eksport!** Det sker gennem gennemførelse og konstant udvikling af værdiskabende produkter.

DBDHs mål er at skabe størst mulig værdi for medlemmerne.

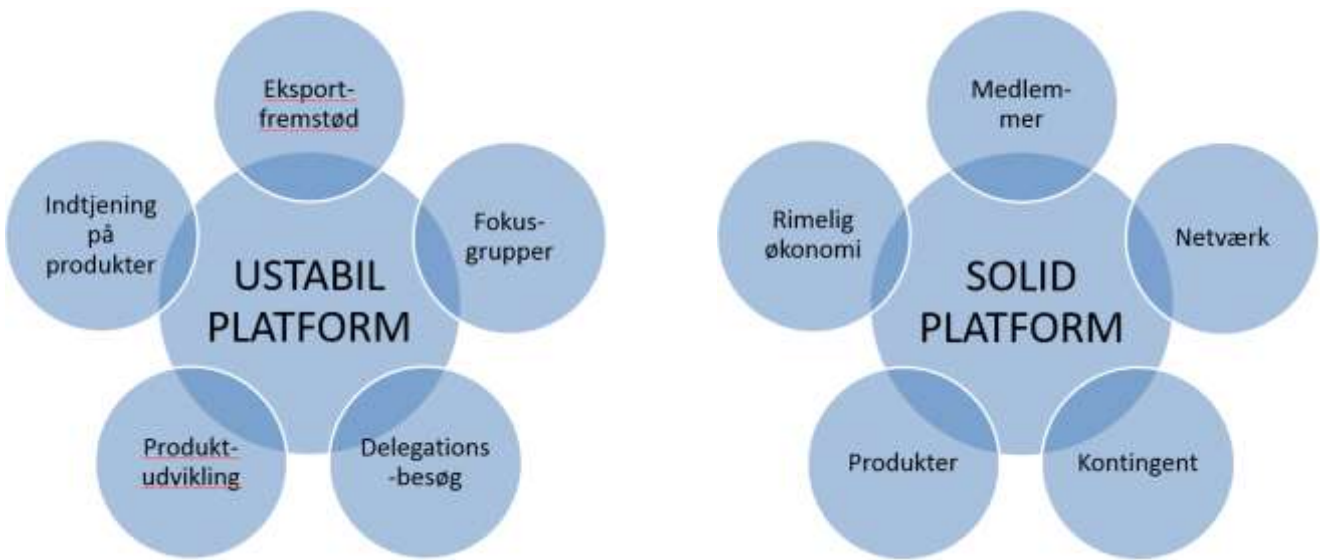
VI ER	VI GØR	VI VIL
<ul style="list-style-type: none">• DBDH er fjernvarmebranchens eksportorganisation og stærkeste netværk	<ul style="list-style-type: none">• DBDH understøtter medlemmernes udvikling, samarbejde, netværk og eksport	<ul style="list-style-type: none">• DBDH skaber størst mulig værdi for medlemmerne

DBDHs vision og mål 2019

Indsatser

Som led i formuleringen af denne strategi er der gennemført en proces med tæt inddragelse af medlemmerne. Processen har vist stor og loyal opbakning til DBDH. Der er samtidig en klar forventning om løbende udvikling af produkter og organisation.

DBDH har skabt en solid platform for den videre udvikling. Samtidig er en række områder identificeret som kræver opmærksomhed – altså en mere ustabil platform:



Frem mod 2019 skal der ske en fokusering og fornyelse af DBDH's produkter. Nogle af de traditionelle produkter skal skiftes ud med mere tidssvarende. Andre skal udvikles. For at sikre maksimal effekt af de enkelte produkter og frigive resurser til udviklingen af nye er det nødvendigt at fokusere og systematisere indsatsen.

Arbejdsformen skal også udvikles. Medlemmernes resurser skal i højere grad bidrage til at nå de opstillede mål.

For at opnå bedre koordinering af indsatser, synergi, større gennemslagskraft og for at optimere organisationernes og medlemmernes resurser, skal der indgås strategiske alliancer. Fusion med andre organisationer skal også undersøges.

Frem mod 2019 vil DBDH arbejde med fire indsatsområder, som understøttes af en kombination af produkter, aktiviteter og fokusgrupper.



1. Stærkere netværk

Selve DNA'et i DBDH er at skabe, udvikle og formidle stærke netværk. Det sker direkte mellem medlemmerne i medlemsmøder, samarbejdsgrupper og -projekter og med branchen generelt både nationalt og internationale.

Denne indsats styrkes yderligere de kommende år. Samtidig fastholdes de eksisterende aktiviteter. Indsatsen vil fokusere på:

- Skabe, udvikle og dyrke organiserede netværk mellem medlemmer.
- Udvide netværket og medlemskredsen til hele eksportværdikæden fra produktion over distribution til anvendelse af fjernvarme og fjernkøling.
- Udvikle nye produkter, der favner hele værdikæden og alle medlemmer.
- Styrke systematikken i samarbejdet med udenlandske netværk og organisationer.



2. Fornyelse af eksportaktiviteterne

DBDH har i mange år arrangeret delegationsbesøg i Danmark og eksportfremstød til udlandet. Indsatsen er vigtig – særligt for industrivirksomhederne.

Eksportindsatsen skal imidlertid nytænkes, så den skaber større værdi. Nye eksportfremmende aktiviteter og nye forretningsmodeller skal udvikles.



I de kommende år vil der være fokus på følgende:

- Udvikle produkter og services, som kan styrke medlemmernes adgang til EPC'er og kommercielle ESCO'er i udlandet.
- Skabe markedsmodning på udvalgte markeder og i udvalgte byer.
- Udvikle produkt og koncept for fokusgrupper, så de skaber øget værdi for medlemmerne.
- Formidle kontakter og netværk i udlandet, herunder hjælpe forsyninger til at være aktive internationalt.
- Øge indsatsen for at understøtte systemeksport, dvs. typisk eksport af delsystemer.

3. Styrkelse af kommunikationsplatform og videndeling

Der er stort behov for, at kommunikationsindsatsen målrettes og tilpasses behovet hos det enkelte medlem og den enkelte modtager.

Inden for teknologi og systemer er der behov for, at medlemmerne kan formidle viden og information i fx Hot Cool. Videndeling om markeder og kunder skal imidlertid finde andre former.



Kommunikationen skal styrkes, så den rette information tilgår de rette personer og de rette virksomheder på rette tidspunkt og sted. I de kommende år vil der være fokus på at skabe struktur for og facilitere videndeling om teknologi og systemer, herunder:

- Etablere og optimere kommunikationsfora og -platforme til støtte for videndeling og formidling.
- Udgive og modernisere Hot Cool.
- Relancere og optimere nyhedsbreve og web.

4. Politisk interessevaretagelse for fremme af eksporten

DBDH vil på vegne af fjernvarmeindustrien påvirke den politiske dagsorden for fremme af eksport. Rammevilkårene for eksporten skal løbende forbedres, og der skal løbende kommunikeres til omverdenen om den værdi, branchen skaber gennem øget eksport og arbejdspladser.

Der er behov for at forbedre rammevilkårene for fjernkøling i Danmark. Et større hjemmemarked for fjernkøling vil skabe grundlaget for styrket innovation hos danske virksomheder og dermed øge eksporten til det hastigt voksende verdensmarked.



For at styrke den politiske interessevaretagelse vil der være fokus på:

- Partnerskab med andre organisationer og virksomheder (fx DI Energi og Dansk Fjernvarme).
- Etablering af politiske sparringsgrupper blandt medlemmerne.