

DBDH samler energien

Strategi- og handlingsplan 2013 – 2015

Fjernvarmeindustrien – DBDH

Foreningens navn

Foreningens navn er fortsat Danish Board of District Heating (DBDH). I Danmark skal brandet Fjernvarmeindustrien DBDH anvendes.

Grundfortælling

Fjernvarmeindustrien DBDH arbejder for at fremme fjernvarme og fjernkøling internationalt og fjernvarmeindustriens¹ interesser i Danmark.

DBDH har siden 1978 hjulpet danske virksomheder inden for fjernvarme og -køling med eksport af teknologi og viden. Fjernvarmeteknologi er energieffektiv, komfortabel, økonomisk og driftssikker varme til byer. Derfor er fjernvarme en vigtig komponent i omstillingen af verdens energisystemer til økonomisk og miljømæssig bæredygtighed i en verden med voksende bysamfund.

Fjernvarmeindustrien 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; forsyningsselskaber, industri- og rådgivningsvirksomheder. Det giver udfordringer, men også **vitalitet, energi og styrke**. Kunsten er at søge fællesmængden i stedet for at dyrke forskellighederne. Det sker i levende netværk og fælles aktiviteter, der skaber tillid og værdi på eksportmarkederne.

Fjernvarmeindustrien DBDH samler energien:

- Som det forum hvor industri- og rådgivningsvirksomhederne og forsyningsselskaberne mødes
- Som fjernvarmeindustriens eksportforening
- Som fjernvarmeindustriens talerør

Mission

Promoting district energy for a green city development.

Vision

I 2016 er Fjernvarmeindustrien DBDH fjernvarmeindustriens samlede eksportforening og talerør i Danmark:

¹ Fjernvarmeindustrien defineres som alle industri- og rådgivningsvirksomheder med interesse inden for fjernvarme og fjernkøling

- Bred opbakning: Antallet af medlemmer øges til 60
- Stærk eksportforening: Er i dialog med mindst 10 lande og 25 byer med stort eksportpotentiale – heraf 3-5 byer i længerevarende forløb
- Naturlig platform for samarbejde: Opfattes af fjernvarmeindustriens aktører som platformen til eksport
- Synlig forening: Den mest citerede og indflydelsesrige forening for fjernvarmeindustriens interesser i Danmark

Godt afsæt...

Fjernvarmeindustrien DBDH står på et solidt fundament. Der er udviklet en stærk fælles model for eksportfremstød for fjernvarme og køling på tværs af virksomheder, og netværkssamarbejdet mellem medlemmerne fungerer godt. Foreningens lange historie (34 år) giver såvel veneration som stærke personlige netværk, der gennemsyrrer foreningen. Derudover er Fjernvarmeindustrien DBDH kendt i mange lande i sektoren og har derfor en god position til at understøtte eksportfremstød. Den unikke sammensætning af forsyningsselskaber, industri- og rådgivningsvirksomheder giver en enestående mulighed for at hjælpe virksomhederne ind på nye markeder. Endelig giver den mangeårige satsning på fjernvarme i Danmark en god showcase for virksomhederne.

... men også en række udfordringer

Der er imidlertid også en række udfordringer, der skal adresseres. Pr. 1/1 2013 har foreningen 36 medlemmer ud af et potentiale på ca. 120 eksportvirksomheder. Det betyder, at de samlede kontingentbetalinger kun kan finansiere et lille sekretariat med deraf følgende begrænsede resurser til at løfte alle ønsker og behov. Tilmed er der en smal forankring i nogle af medlemsvirksomhederne, hvilket gør foreningen meget personafhængig. Endelig er Fjernvarmeindustrien DBDH kun én blandt mange brancheaktører og har ikke en tilstrækkelig skarp profil.

Behovsafdækning og formål

En afdækning af behovene i medlemskredsen giver ikke anledning til at ændre i foreningens vedtægter. Der er fortsat behov for en systematisk og stærk indsats for at fremme eksport. Det gælder i særlig grad om at have fokus på eksport til udvalgte markeder. Både nationale markeder, men i øget omfang også fokus på konkrete projekter i byer og regioner. Derudover har virksomhederne behov for at få lettere adgang til markeder via nationale organisationer og sammenslutninger.

Der er fortsat behov for et internationalt orienteret netværk på tværs af industrivirksomheder, rådgivningsvirksomheder og forsyningsselskaber. Netværkene skaber en grundlæggende tillid mellem aktørerne, hvilket er afgørende ved opgaveløsning på internationale markeder. Desuden rummer netværket også tilsammen en stærk markedsintelligens.

Endelig er der behov for politisk at fremme vilkårene for eksport af dansk fjernvarmeteknologi og rådgivning. Der er således behov for at Fjernvarmeindustrien DBDH agerer talerør for fjernvarmeindustriens interesser i Danmark, som et godt supplement til Dansk Fjernvarme, så der er

en bredere bearbejdning af de politiske beslutningstagere. Her skal argumenter for vækst, beskæftigelse og eksport vægtes.

Koordination og samarbejde

Der er mange brancheforeninger inden for fjernvarme og fjernkøling. Det fordrer et meget stramt fokus og tæt samarbejde, hvis foreningerne skal stå stærkt. Fjernvarmeindustrien DBDH er en eksportforening og understøtter primært aktiviteter, der kan fremme medlemmernes netværk og eksport. Det betyder, at alle aktiviteter må måles herpå. Som lille organisation må der samtidig prioriteres hårdt, så de aktiviteter med størst effekt vælges frem for aktiviteter med mindre effekt.

Der er behov for at koordinere indsatsen mellem de mange brancheaktører og søge alliancer i stedet for at mange små foreninger hver for sig søger at løfte opgaverne. Fx vil et stærkt fokus på eksport betyde, at Fjernvarmeindustrien DBDH ikke bedriver egen lobby-virksomhed på europæisk plan, men snævert arbejder politisk for at fremme vilkårene for eksport af dansk fjernvarmeteknologi og rådgivning. Der samarbejdes med Dansk Fjernvarme om national lobby-virksomhed og i EU gennem Euroheat & Power. Tilsvarende vil Fjernvarmeindustrien DBDH arbejde for, at hele sektorens eksportindsats centrerer om Fjernvarmeindustrien DBDH.

Fjernvarmeindustrien DBDH har et stærkt netværk. Også her er imidlertid behov for fokus, så netværket primært handler om eksport.

Handlingsplan

60 medlemmer

Hvis Fjernvarmeindustrien DBDH skal være fjernvarmeindustriens samlede eksportforening og talerør, kræver det opbakning fra flere virksomheder og forsyningsselskaber. I løbet af de næste tre år vil Fjernvarmeindustrien DBDH øge medlemstallet til 60. Væksten skal primært ske blandt virksomheder, men der skal også være flere forsyningsselskaber, der kan se en fordel i at melde sig ind i foreningen. Det forudsætter, at det er krystalklart, hvilken værdi medlemskabet har for den enkelte virksomhed og forsyningsselskab.

Fjernvarmeindustrien DBDH's styrke er netop det store engagement blandt medlemmerne. Der er imidlertid behov for at forankre foreningen bredere i medlemsvirksomhederne for at gøre opbakningen mindre personafhængig. Samtidig er den unikke sammensætning af industri- og rådgivningsvirksomheder og forsyningsselskaber værdifuld for alle involverede parter. Sammensætningen stiller imidlertid også store krav til organisationen og til opfattelsen af fairness mellem fx store og små virksomheder.

Konkrete handlinger:

- Ny kontingentstruktur
- Opsøgende arbejde for flere medlemmer – også af bestyrelsen
- Kort og præcis beskrivelse af "værdien af medlemskab af Fjernvarmeindustrien DBDH"
- Konkrete medlemsfordele - fx lukkede dele af hjemmeside med videndeling (wiki)
- Mere synlighed i danske medier
- Tættere samarbejde med FIF Marketing
- CEO-netværk mhp. bredere forankring i medlemsvirksomhederne
- Fastholdelse af medlemmer gennem løbende dialog

Styrket fokus på eksport til udvalgte byer

Fjernvarmeindustrien DBDH vil være fjernvarmens samlede eksportforening. Det er øget eksport hos medlemmerne, som definerer Fjernvarmeindustrien DBDH's eksistensberettigelse. I de næste tre år vil aktiviteterne i højere grad være målrettet eksport til byer. Dog vil der også fortsat være aktiviteter målrettet nationale markeder.

Det nuværende eksportkoncept er udviklet og forfinet de seneste godt 35 år og vil også fremover være nøgleaktiviteten. Konceptet vil frem til 2016 blive udrullet i mindst 10 lande og 25 byer, i form af traditionelle kundefokuserede eksportfremstød med deltagelse af virksomheder og det officielle Danmark og/eller Fjernvarmeindustrien DBDH's deltagelse på konferencer i udlandet for udbredelse af dansk teknologi og viden (sekretariat eller medlemsvirksomheder). Aktivitet og aktører tilpasses i hvert enkelt tilfælde markedet.

Fremover gøres en målrettet særlig langsigtet indsats i 3-5 byer for at følge processen videre. Fjernvarmeindustrien DBDH som forening vil således være aktør i hele processen til der er leveret løsninger. Den eksakte model for involveringen bliver udviklet parallelt med indsatsen. Målet er at udvikle en udvidet eksportmodel. For at understøtte denne proces etableres i hvert enkelt tilfælde en fokusgruppe.

Fremover gøres en særlig indsats for at markedsføre fjernkøling på eksportmarkederne, idet danske fjernvarmeeksportører i dag har komplementære teknologier og kompetencer.

Konkrete handlinger:

- Der satses på at gennemføre eksportfremmeaktiviteter i fx følgende lande: Kina, Norge, Tyskland, Rusland, Storbritannien, Polen, Tjekkiet, og Holland. Herudover arrangeres eksportfremmeaktiviteter ad hoc hvis ønsker og muligheder opstår
- Der nedsættes fokusgrupper med deltagelse af medlemsvirksomheder inden for: lande, fjernkøling og øvrige specifikke temaer
- Udvælgelse af de 25 byer sker gennem fokusgrupperne og ofte i samarbejde med nationale fjernvarmeforeninger. Kriterierne for udvælgelse er baseret på markedstørrelse og muligheden for afsætning af dansk teknologi og viden i markedet
- De eksisterende samarbejdsaftaler med nationale fjernvarmeforeninger styrkes
- Der gøres en særlig indsats overfor Kina
- Der udvælges 3-5 byer, hvor der skal ske en særlig indsats. Efter identifikationen sker power mapping (identifikation af nøgleaktører, afdækning af behov og udarbejdelse af handlingsplan)
- I én af de 3-5 byer igangsættes et pilotprojekt
- Videndeling understøttes af fokusgrupper
- Videndeling understøttes af "wiki" for medlemmer
- Der foretages endvidere en fokuseret satsning på institutioner (fx militærbaser)

Ud over indsatsen for eksport, gennemføres også følgende aktiviteter af mere markedsføringsmæssig karakter:

- Udgivelse af Hot & Cool, også på andre sprog end engelsk
- Branding af dansk fjernvarmeteknologi og viden via hjemmeside og sociale medier
- Delegationsbesøg i Danmark
Samarbejde med FIF om markedsføring af fjernvarme

Vigtigste samarbejdsplatform for fjernvarmeindustriens aktører

Fjernvarmeindustrien DBDH vil i 2016 opfattes af fjernvarmeindustriens aktører som den naturlige platform for samarbejde om eksport. Det forudsætter løbende dialog og samarbejdsprojekter med øvrige aktører i branchen. Der arbejdes målrettet for et tæt strategisk samarbejde mellem fjernvarmeindustriens aktører (Fjernvarmeindustrien DBDH, FIF Marketing og DEP m.fl.) for at styrke dansk fjernvarmeindustri og paraplyorganisationen Fjernvarmeindustrien.dk etableres. Formålet med etableringen af Fjernvarmeindustrien.dk er at sikre bedre koordination mellem opgaverne og mindre kapløb om de samme ressourcer. Samarbejdet skal hjælpes på vej med en skarpere profil i offentligheden af Fjernvarmeindustrien DBDH og konkrete aktiviteter, der fremmer samarbejdet internt mellem aktørerne.

Konkrete handlinger:

- Medlemsmøder og seminarer med eksportrelevant indhold
- Etablering af Fjernvarmeindustrien.dk
- Åbne konferencer i samarbejde med andre aktører
- Deltagelse i eksternt finansierede projekter med andre organisationer, videninstitutioner, virksomheder og forsyningsselskaber

Talerør for fjernvarmeindustrien

Rollen som talerør for fjernvarmeindustrien kræver en tydeligere offentlig profil. Derfor skal sekretariatet styrke indsatsen for at håndtere kommunikationen mere professionelt – både internt i organisationen og i medierne. Der har de senere år være tilnærmelser og et stadig tættere samarbejde mellem Fjernvarmeindustrien DBDH og FIF Marketing. Dette samarbejde skal styrkes de kommende år.

Konkrete handlinger:

- Mere synlighed i danske medier af Fjernvarmeindustrien DBDH som forening
- Etablering af fjernvarmeindustrien.dk
- Synliggøre potentialet for eksport og jobskabelse i sektoren
- Supplere Dansk Fjernvarmes indsats for at udbrede fjernvarme
- Aktiv mediehåndtering
- Dialog med politikere og embedsmænd i Danmark med henblik på at forbedre rammevilkår for fjernvarmeindustrien, som ikke løftes af andre (fx Dansk Fjernvarme)
- Øge opmærksomheden om danske rammevilkår for fjernkøling

Styrket sekretariat

Hvis Fjernvarmeindustrien DBDH skal kunne løfte de nye opgaver som eksportforening og fjernvarmeindustriens talerør er det nødvendigt at styrke organisationen. Der er tre medarbejdere i foreningen. Til sammenligning har Vindmølleindustrien 17 medarbejdere. Det er ikke målet at blive lige så stor som Vindmølleindustrien, men i takt med udvidelsen af medlemskredsen (og dermed kontingentgrundlaget) skal de øgede indtægter primært bruges til at styrke sekretariatet.

Derudover intensiveres samarbejdet med FIF Marketing, så der samlet set bruges færre ressourcer på administration. Endelig vil medlemsvirksomheder og bestyrelsen fortsat være aktive og bidrage løbende til at fremme eksport.

Konkrete handlinger:

- Tættere samarbejde med FIF Marketing med henblik på bedre udnyttelse af medlemmernes og sekretariatets ressourcer
- Udvidelse af sekretariatet i takt med øget økonomisk fundament
- Det tilstræbes, at medlemsvirksomheder i stigende omfang påtager sig løsning af konkrete opgaver på vegne af foreningen