

**VÆRDIGRUNDLAG, STRATEGI OG HANDLEPLAN
FOR
GILLELEJE FJERNVARMEVÆRK**

VÆRDIGRUNDLAG

Gilleleje Fjerneværk arbejder efter mottoet:

Varme er godt – fjernvarme er bedst.

Vore kerneværdier vil være:

Driftssikkerhed

Tilgængelighed

Troværdighed

Miljøbevidsthed

STRATEGI

På denne baggrund vil det strategiske arbejdsgrundlag basere sig på følgende:

Gilleleje Fjernvarmeværk vil være leveringsdygtig i sikker varmforsyning til konkurrencedygtige priser.

Gilleleje Fjernvarmeværk skal optræde forretningsorienteret og dermed bl.a. være konkurrencedygtig – prismæssigt - set i forhold til andre varmforsyningskilder.

Gilleleje Fjernvarmeværk vil tilpasse sin kapacitet, så kommunale byudviklingsplaner, hvori fjernvarme indgår som forsyningskilde, tilgodeses bedst muligt. Gribskov Kommunes varmforsyningsplan vil være vejledende i denne henseende.

Gilleleje Fjernvarmeværk vil med baggrund i Dansk Fjernvarmes årlige benchmark statistik uddrage relevante nøgletal og gennemføre sammenligninger med andre flisfyrede fjernvarmeværker.

Gilleleje Fjernvarmeværk vil gennemføre en målrettet salgsstrategi.

Gilleleje Fjernvarmeværk vil tilpasse sin organisation og bemanning, så sikker drift kan opretholdes under hensyntagen til omkostningerne.

Gilleleje Fjernvarmeværk udarbejder en handleplan, der skal understøtte gennemførelsen af værdigrundlag og strategi.

HANDLEPLAN

Leveringsdygtig i sikker fjernvarme:

For at forfølge denne del af strategien skal:

Den fornødne kapacitet skal være til stede. Det indebærer bl.a., at vi skal kunne tåle nedbrud på flisanlæg og erstatte behovet med oliekedlerne.

Der udarbejdes planer for renovering af nettet, således at ældre ledninger udskiftes løbende og ledningsbrud m.m. i størst muligt omfang imødegås/undgås.

De fornødne midler afsættes i budgetterne.

Konkurrencedygtighed:

Konkurrencedygtighed er i høj grad knyttet til prisen sammenlignet med andre opvarmningskilder.

Derfor skal vi være omkostningsbevidste ved, at

- etablere fornøden energistyring,
- følge udgiftssiden tæt og overveje andre indkøbsmuligheder,
- overveje fællesindkøb med andre værker,
- indgå bedst mulige aftaler om flisleverancer (pris, kvalitet, forsyningssikkerhed og kontraktlængder),
- vurdere sammenhængen mellem værkets bemanning og køb af ydelser fra eksternt rådgiver,
- nedsætte ledningstab.

Tilpasning af kapacitet:

Der skal udarbejdes en oversigt over, hvor mange nye andelshavere, der kan tilsluttes, før værkets strategi om sikker fjernvarme ikke længere holder.

Der skal foreligge planer for udfasning af de ældre anlæg (fliskedel og oliekedel).

Det skal vurderes om indfasning af andre opvarmningsmetoder, der er tilpasset fjernvarmenettet, herunder om

- solvarme
- jordvarme
- træpiller
- EL-kedler

vil være rentabelt i samdrift med flisfyring.

Udvidelse af ledningsnettet:

Gilleleje Fjernvarmeværk udarbejder planer for udvidelse af ledningsnettet. Planen skal:

- give overblik over nye områder, hvor etablering af fjernvarme er en mulighed,
- fremgå af værkets hjemmeside,
- udvise årstal for iværksættelse,
- indeholde priskalkulationer.

Udvidelser af nettet skal gennemføres under hensyntagen til værkets politik om, at der skal være så stor tilslutning i det pågældende område, at nedgravning af fjernvarmerør bliver rentabelt og således ikke vil belaste øvrige andelshavere økonomisk.

Benchmarking:

For at få belyst, hvorvidt Gilleleje Fjernvarmeværk er konkurrencedygtig i forhold til andre flisfyrede fjernvarmeværker, skal værkets regnskabstal benchmarkes i forhold til Dansk Fjernvarmes benchmarking statistik, der udgives hvert år i oktober måned.

Til forelæggelse for generalforsamlingen skal udarbejdes en oversigt, der som minimum indeholder:

- produktionsomkostninger
- distributionsudgifter
- administrationsomkostninger
- afskrivninger
- flispriser
- ledningstab
- antal andelshavere
- ledningslængde
- den pris, andelshaverne skal betale.

På områder, hvor der er væsentlige afvigelser i forhold til andre værker, skal disse beskrives og forklares evt. efter konsultation af disse værkers ledelser.

Salgsstrategi:

Den mest optimale drift opnås ved at have flest mulige andelshavere tilsluttet under hensyntagen til værkets kapacitet og sikker drift. Der skal derfor fastlægges en salgsstrategi, som sikrer en stadig tilstrømning af andelshavere.

Salgsstrategien bør indeholde følgende elementer:

- *PR om værket herunder prisniveau, driftssikkerhed, service til andelshaverne, CO2-neutralitet,*
- *kampagner i områder, hvor der planlægges fjernvarme inden for en overskuelig årrække,*
- *kampagner i tilknytning til lovinitiativer, f.eks. tilskud til skrotning af oliefyr,*
- *direkte kontakt til husejere, der bor i områder, hvor fjernvarme er tilgængelig.*

Organisation og bemanning:

Værkets organisation og bemanning skal kunne matche de mangesidede opgaver og tilrettelægges under hensyntagen til følgende forhold:

- Driftschefen er den øverst ansvarlige for værkets drift og administration,
- driftsafdelingens bemanning skal fastsættes på baggrund af egenproduktion set i forhold til entrering med ekstern arbejdskraft og rådgivning,
- andelshaverne skal kunne ydes fornøden assistance,
- andelshaverne skal tilbydes "fjernvarmecheck",
- de andelshavere som har den dårligste afkøling skal tilbydes et eftersyn,
- administrationen skal være bemanded så værket kan leve op til kravene i årsregnskabsloven og bogføringsloven samt besvare/ekspedere henvendelser fra andelshaverne,
- når der iværksættes anlægs- og renoveringsarbejder samt oprettes nye forbrugere skal opgørelse af energisparepoints indgå som en del af processen med henblik på senere indberetning og refusion.