

Produkter fra netværksdag i Energistyrelsen d. 22. april 2022

1. Hvordan ser I, vi kan samarbejde om at få borgerne til at spare på energien?
2. Data (workshop)
3. Informationskampagner (workshop)
4. Partnerskaber (workshop)

1. Hvordan ser I, vi kan
samarbejde om at få borgerne til
at spare
på energien?

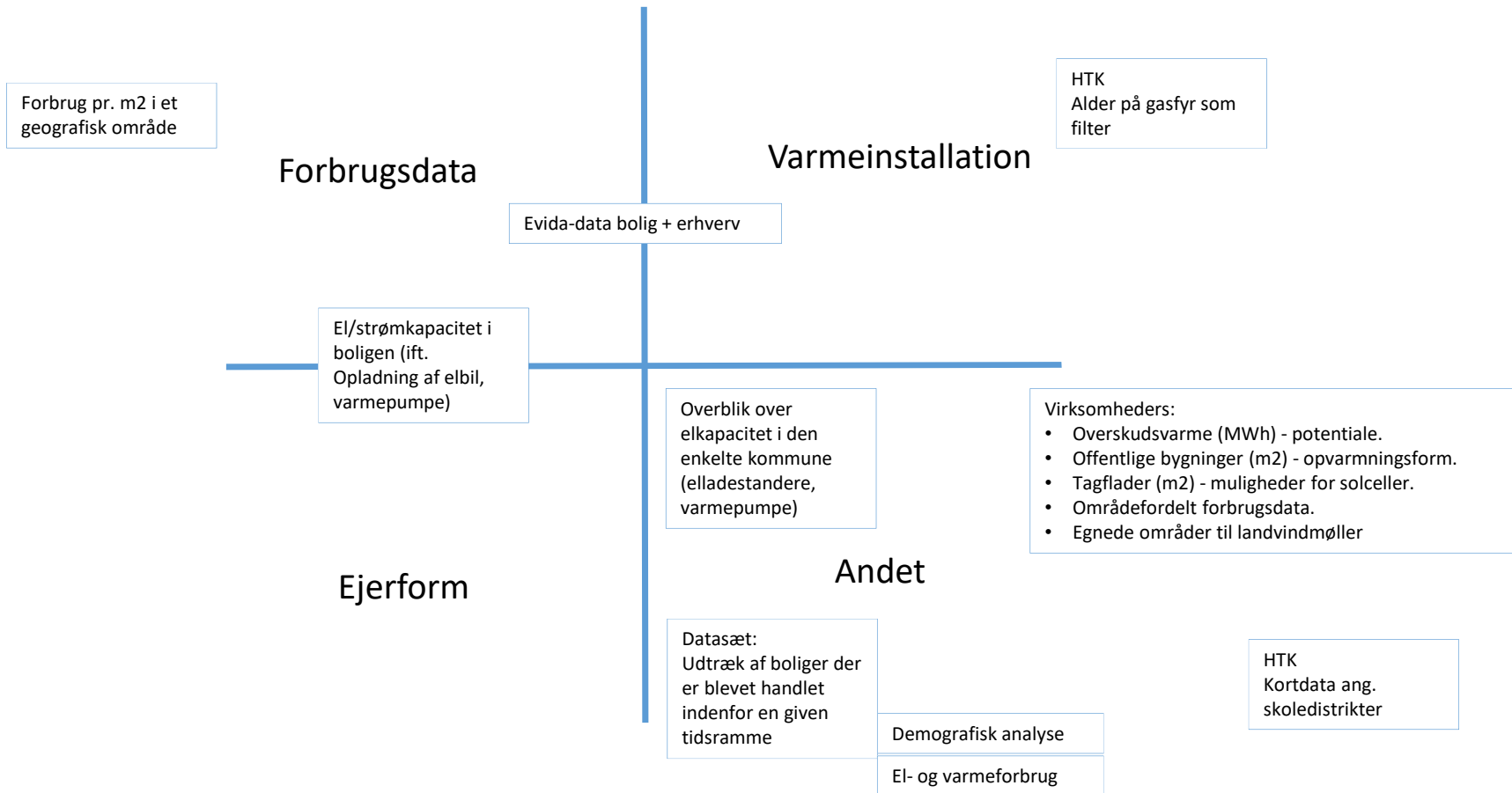
Indledende øvelse

2. Data

Workshop

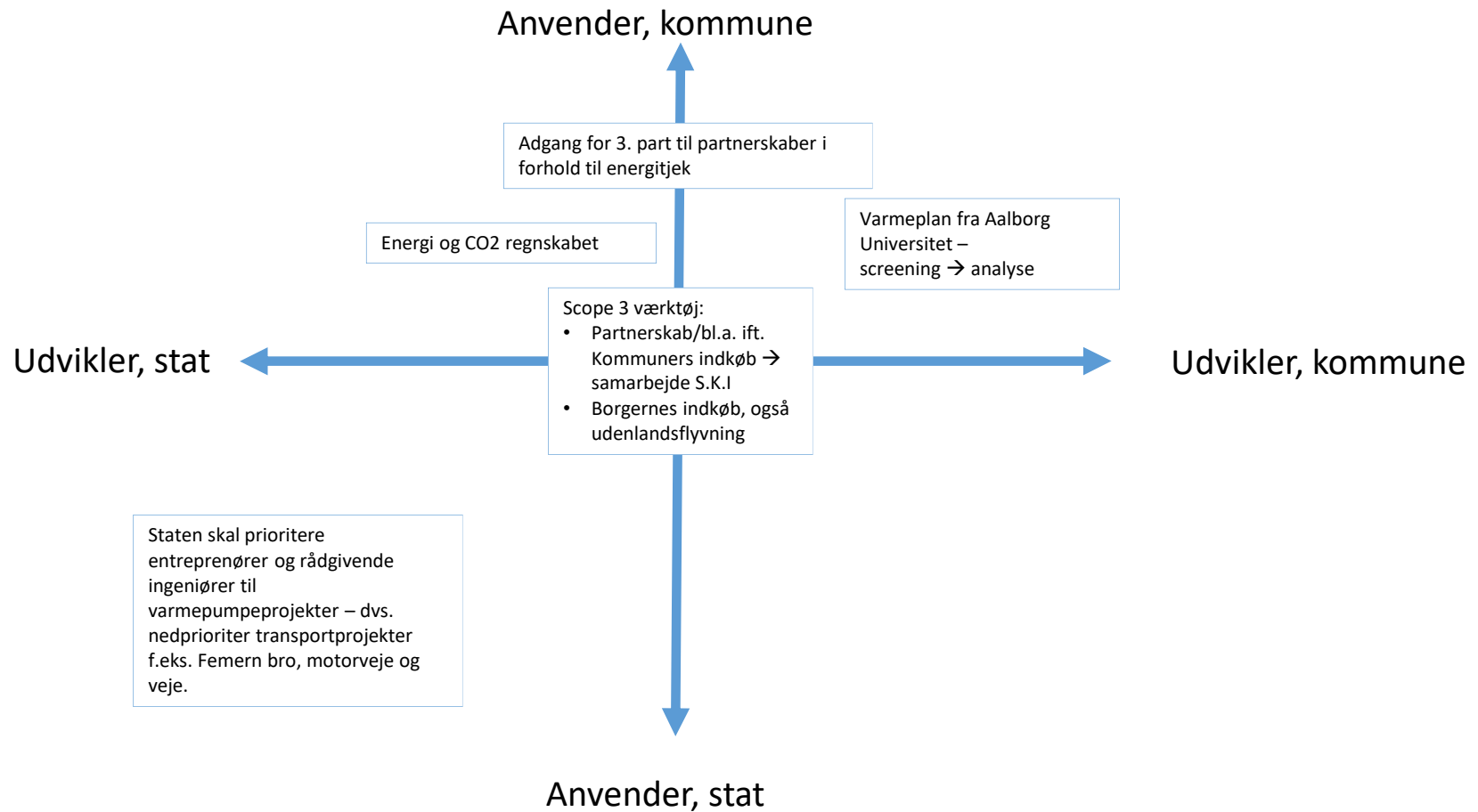
Datasæt:

Hvilken data ønskes (lettere) tilgængelig?



Værktøjer/løsninger:

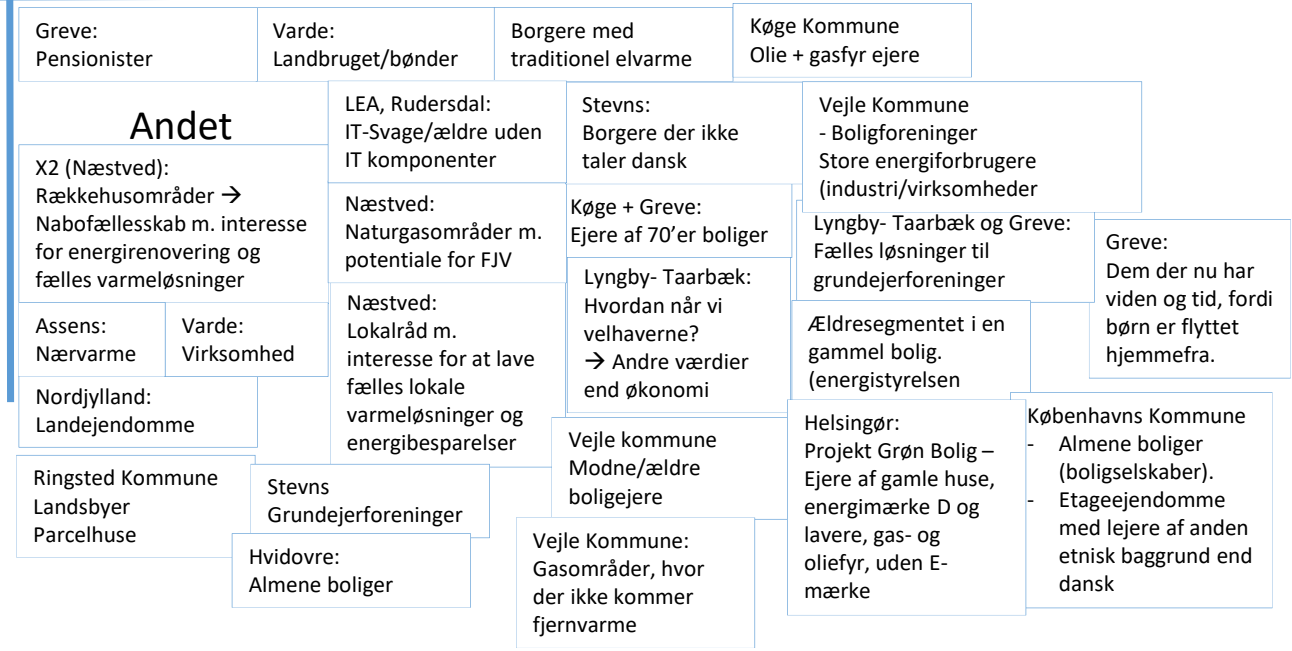
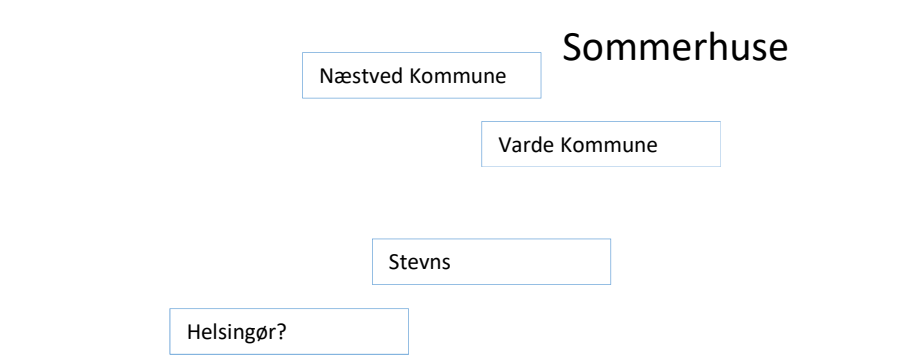
Eksempler på eksisterende eller ønskede værktøjer/løsninger relateret til data; hvem er anvender og hvem er udvikler?



3. Informationskampagner

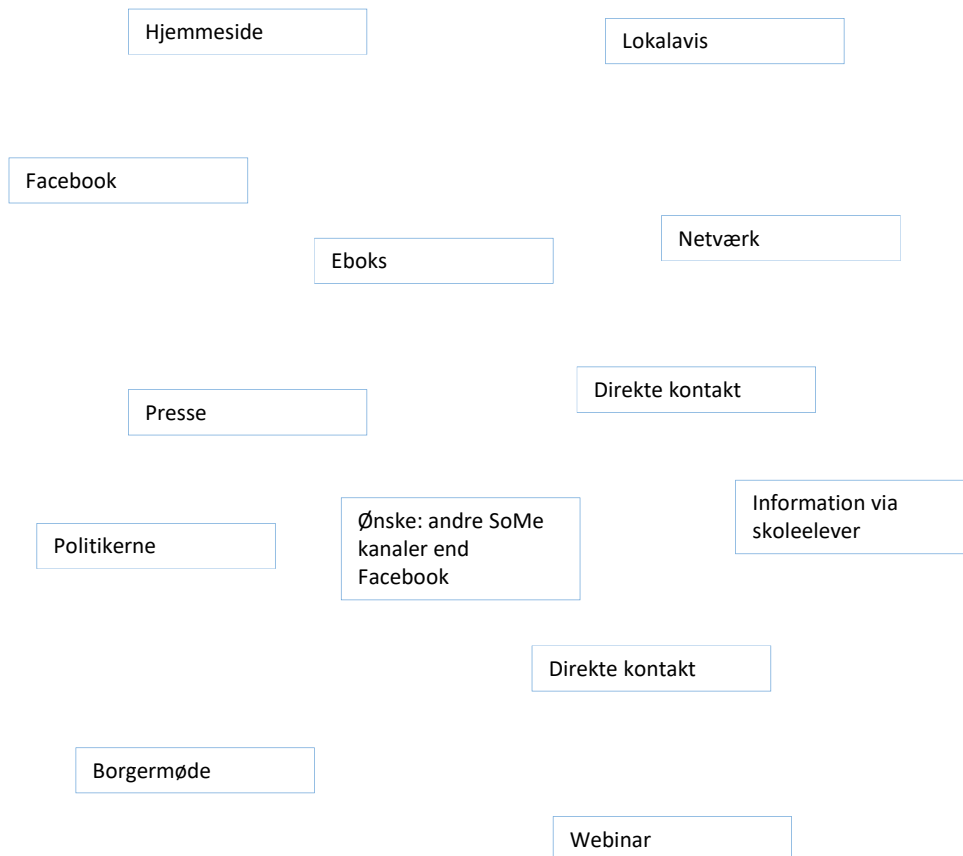
Workshop

Målgrupper: Hvilke målgrupper er relevante for jer?



Kanaler:

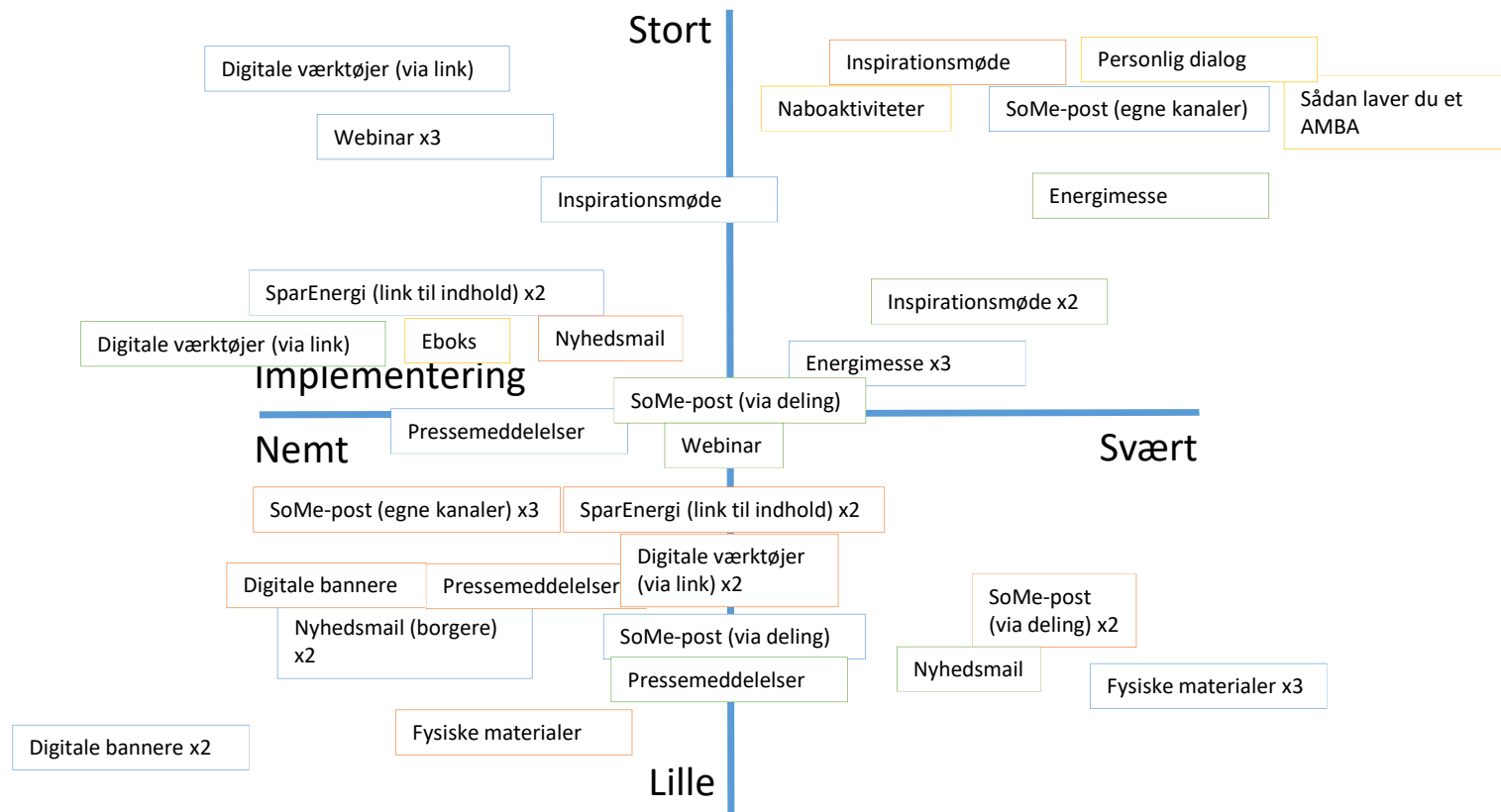
Hvilke kanaler er relevante for at nå diverse målgrupper?



Brug af produkter:

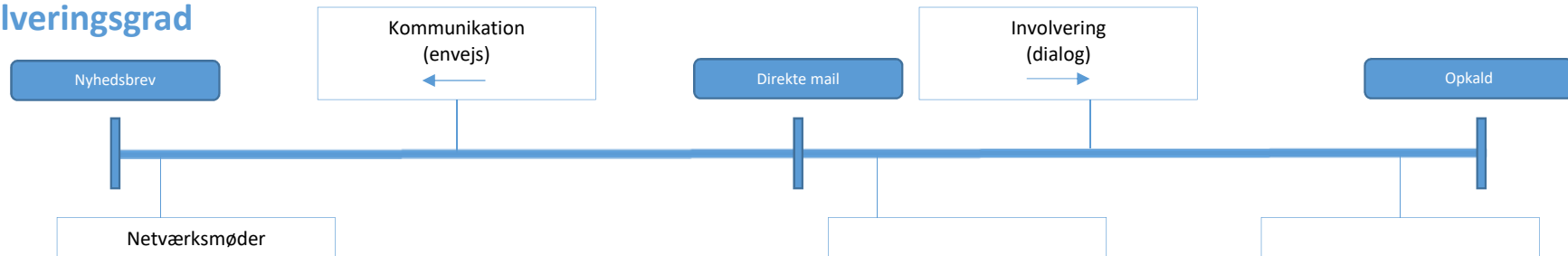
Hvor nem er brugen af diverse produkter og hvor stort er potentialet?

Potentialet for handling hos borgerne

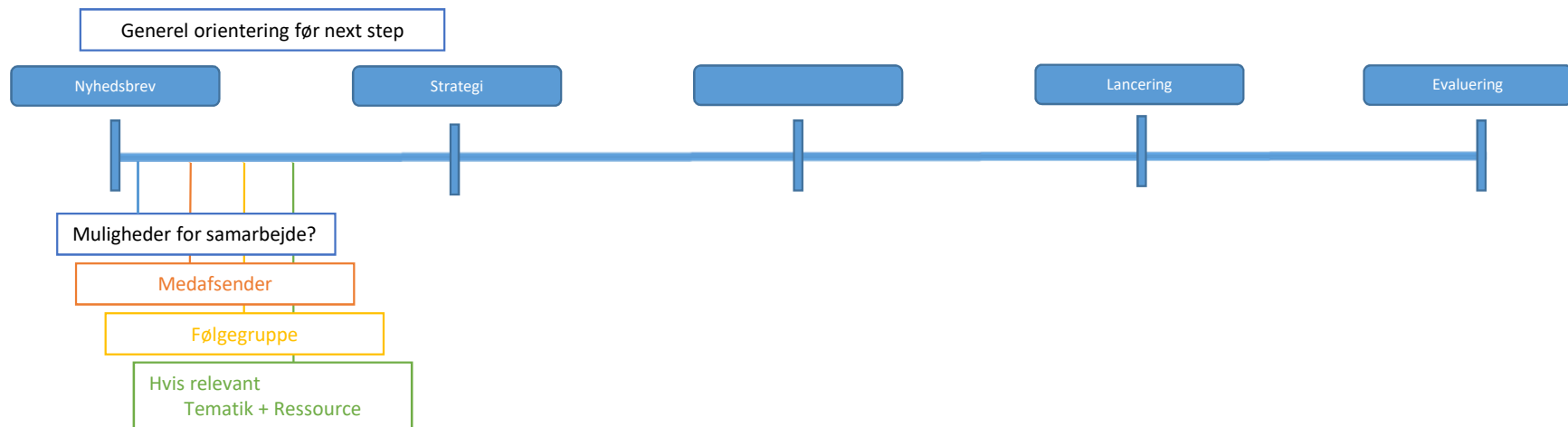


Involvering: Hvornår og hvordan vil I gerne involveres?

Involveringsgrad



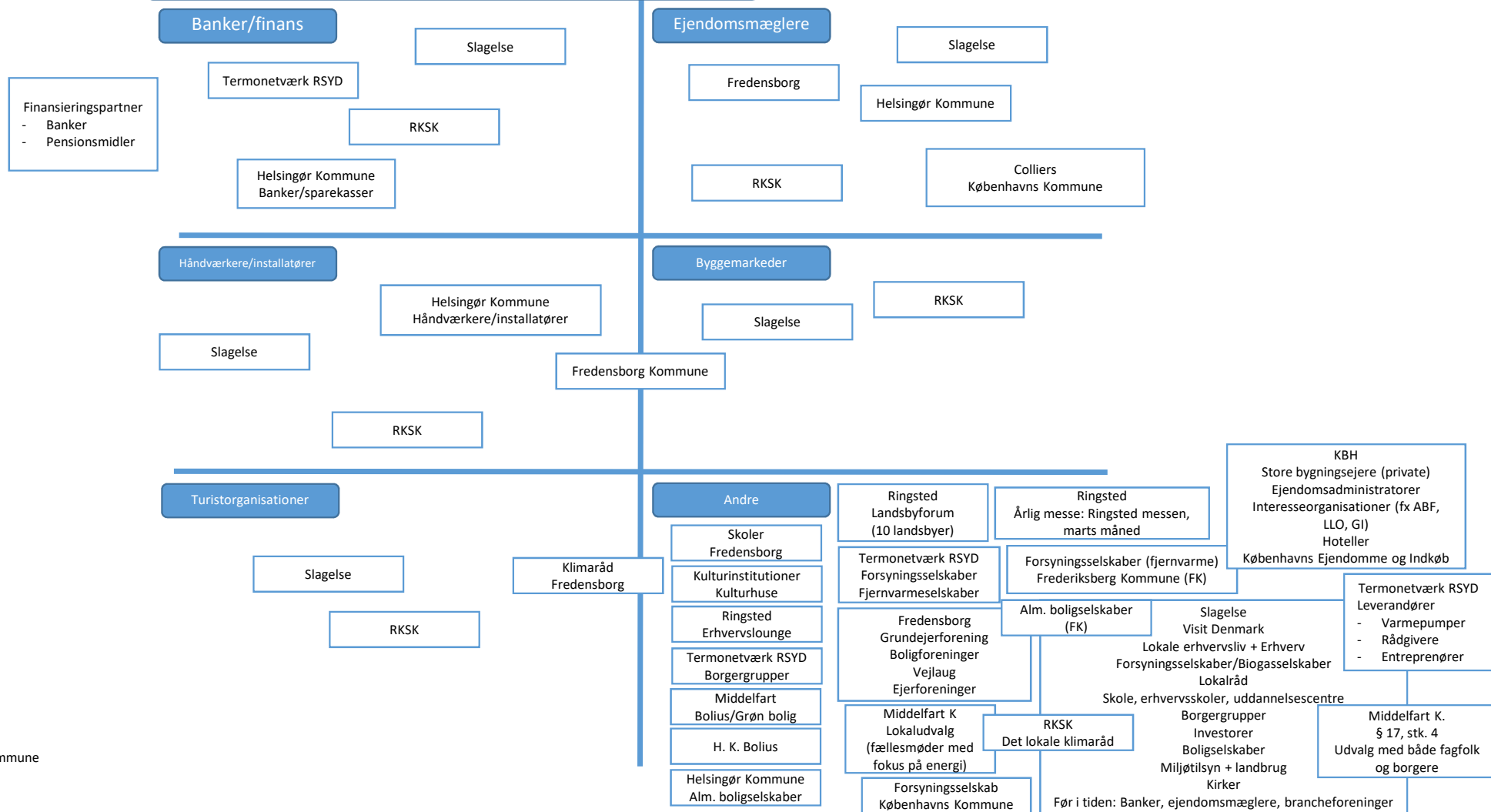
Proces



4. Partnerskaber

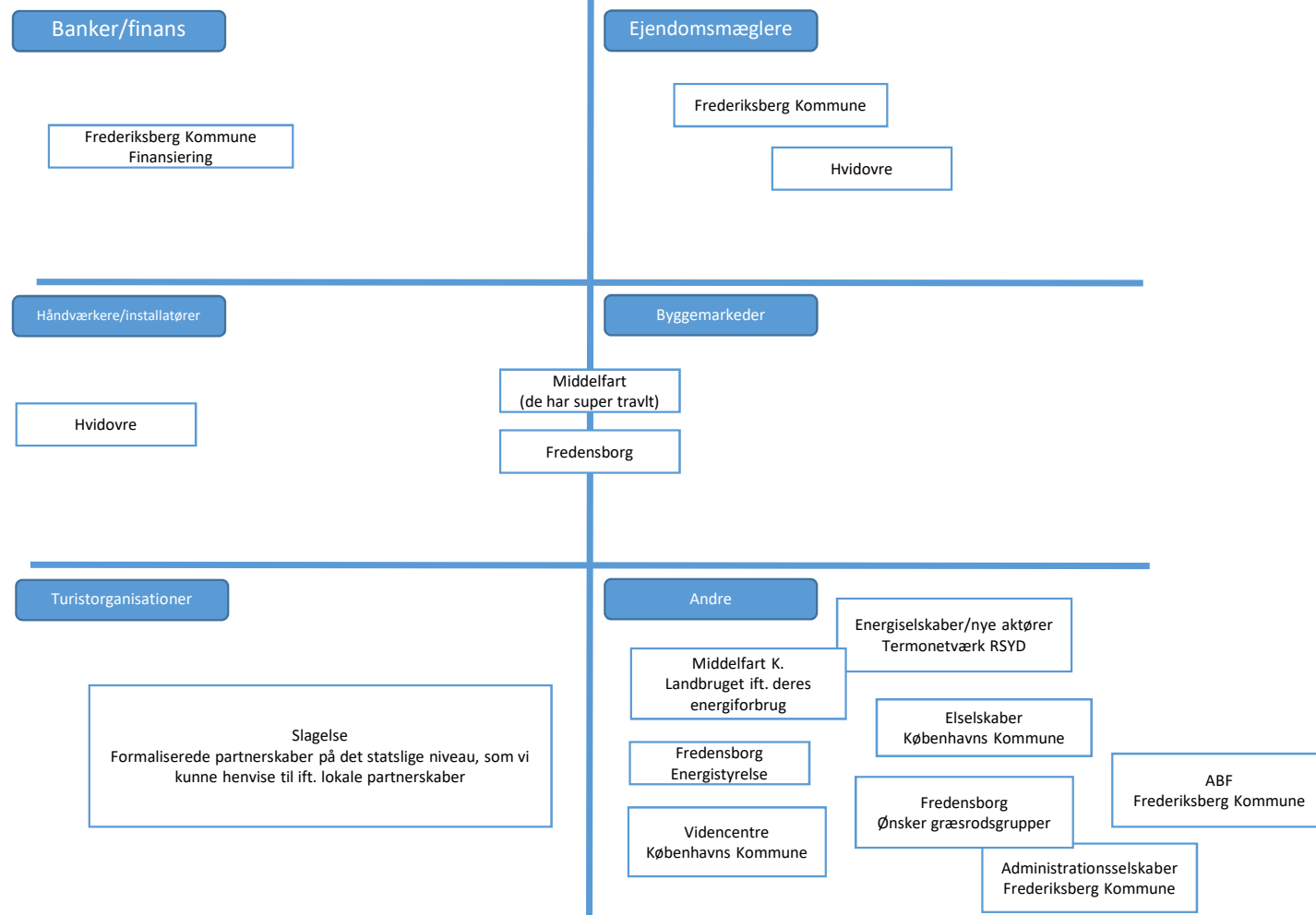
Workshop

Eksisterende partnere: Hvilke partnere arbejder I med?



RKSJ: Ringkøbing-Skjern Kommune

Ønskede partnere: Hvilken type partnere kunne være relevante?



Tilgang og udfordringer:

Hvordan kunne I gribe det an at starte det ønskede partnerskab?

Hvilke udfordringer ser I i forhold til at få disse partnerskaber op at køre?

Etablere
Invitere til efteruddannelse
Ejendomsmæglere

- Har ikke en strategisk varmeplan – gør det svært at starte.

Invitere til fællesmøder
- Ejendomsmæglere
Fokus på hvordan vi kan hjælpe hinanden

- Når man har et mål kan man bedre gå ud og spørge om folk vil være med – politisk beslutning.

For kontakter

- Udgangspunkt i det store mål – hvordan kan den enkelte bidrage – partnere vil ofte gerne spille ind i klimadagsorden.

Udfordring. Definere ejendomsmæglernes
rolle ift. energirenovering
Boligværdi ift. energistatus

- Uddannelse – fx ejendomsmæglere er forpligtet til efteruddannelse – det er et godt sted at fange dem – kan genbruge hinandens materiale.

Tid kan blive en udfordring

- Vigtigt at de kan se værdien i at gå med – hvad kan deres rolle være? Skal være troværdigt.

Erhvervsnetværk stort benarbejde og svær
at holde i live

- Start – etablere netværk (svært). Udfordring at holde liv i netværket – kræver ressourcer.

Tydelige mål

- Engagere håndværkere gennem udbud.
- Aktivitetsdrevet – fx gennem borgermøder
- Hvad kan gennemføres – fx kan man få leveret en varmepumpe?

Bidrag fra Energistyrelsen:

Hvordan kan ENS understøtte et sådant partnerskab?

Hvilke materialer kunne ENS hjælpe med, der kunne fremme partnerskabet?

Tilrettelægge "partnerområder" og lægge en fælles plan med arbejdsdeling osv.

Kampagne – introduktion når I går i gang

- Hvad gør I?
- Hvorfor?
- Hvad håber I vi søger?
- Hvor melde til?

Efteruddannelse af ejendomsmæglere á la bankerne

ENS – BAT vedr. håndværker – afprøves lokalt

Skab politisk opmærksomhed på energieffektivisering

- Finansiering for renovering

Kampagner
"Skrue 1° ned"

Årshjul
Hvilke kampagner kører ENS over året + samarbejde om det undervejs

DATA
Kvalitetssikrede data

Fælles kommunikationsplaner

Lokale energifællesskaber

- Påvirke politikere – ENS tættere på beslutninger.
- Site for fx ejendomsmæglere på SparEnergi.dk med materialer, uddannelse mm.
 - Måske for kæder fremfor kommuner pga. konkurrence
 - Kan supplere hinanden på forskellige niveauer (top, filial)
- Langsigtede beslutninger.
- Kobling mellem aktører da de påvirker hinanden.
 - Udfordring i forhold til materialer, evt. ENS levere
- Fungerer godt med pakker á la boliganalysen, som kan tilpasses lokalt – mere partnersite.
- Transparens i forhold til ENS årshjul så kommuner har mulighed for at komme med på indsatser
 - Tidlig netværksdag
 - Fokusgrupper
- Deler analyser mm.
- Følgegruppe der giver mulighed for tættere dialog