

InnoBYG's Efterårskonference den 9. november 2011 hos NCC

Workshop # 9: Barrierer og myter – hvordan overvinder vi dem?

Der deltog 19 personer i workshoppen – fordelt på 6 personer med rådgiverbaggrund, 4 personer med producent/leverandørbaggrund, 5 personer med bygherrerelaterede funktioner samt 4 personer med beskæftigelse inden for byggerirelaterede organisationer.

Framing

Udgangspunktet for workshoppen var en barriereundersøgelse blandt Bygherreforeningens medlemmer, der er gennemført i efteråret 2011, og workshopdeltagerne blev bedt om at reflektere over og reagere på en række håndplukkede udsagn fra undersøgelsen. Deltagerne blev således bedt om individuelt at kategorisere udsagnene som barrierer eller myter, derefter at pointsætte (vægte) udsagnene efter vigtighed og endelig prioritere udsagnene i forhold til en efterfølgende gruppediskussion. Vedhæftede skema blev anvendt til refleksionen og de opgjorte resultater bygger på 16 afleverede besvarelser.

Konklusion

Konklusionen på de individuelle besvarelser synes at være, at de **væsentligste barrierer** for at der sker noget mere på energirenoveringsområdet er,

1. manglende eller i hvert fald mangelfuld forventningsafstemning mellem bygherre og rådgiver, mellem rådgiver og udførende, og/eller mellem udførende og driftspersonale! (Alle besvarelserne har dette som en barriere, der er vægtet med 62 point ud af 80 mulige)
2. manglende kompetencer blandt rådgivere og udførende i forhold til at forstå, rådgive om og udføre energibesparende foranstaltninger (10 besvarelser med en vægtning på 49 point ~ et højere gennemsnit end ovennævnte)
3. den korte tilbagebetalingstid (op til 5 år) på offentlige investeringer i energibesparende foranstaltninger (11 besvarelser med 45 point)
4. manglende 'påklædning' af (~ kompetencer blandt) beslutningstagerne til at disse kan stille kvalificerede krav til rådgiverne om fx totaløkonomiske betragtninger, driftsovervejelser, brugerbehov osv.
5. manglende strategiske samarbejder mellem væsentlige aktører, der kan drive innovationen indenfor byggeriet (11 besvarelser med 38 point).

Tilsvarende synes de **mest udbredte myter** i relation til samme område at være:

- at der mangler let tilgængelige nøgletal, der kan bruges til beregninger af energibesparelser
- at der mangler veldokumenterede standardløsninger/-produkter til energioptimering af klimaskærmen på eksisterende byggeri, og
- projekter ikke kan gennemføres uden kobling til energimærkningsordning (EMO) eller simpel tilbagebetalingstid.

Hvorvidt der mangler demonstrations- / pilotprojekter til inspiration er der ikke udbredt enighed om, men blandt de, som ser det som en barriere (8 ud af 16) vægtes denne relativt højt med 25 point.

Uddrag af gruppediskussionen

Om udbudsformer og samarbejde

- De gældende udbudsregler opleves ofte som en barriere for et godt tværfagligt samarbejde, men disse regler bør udfordres noget mere. Juristerne er ofte meget tilbageholdende og holder på det sikre. Men der findes efterhånden en række udbudsformer, der åbner op for nye muligheder (fx udbud med optioner), hvis blot parterne er indstillet på at lade sig udfordre og tage flere chancer.
- Der mangler noget mere synlighed omkring mulighederne på dette område, og det private marked bør gå foran på grund af en større frihedsgrad i udbudssituationerne – sammenlignet med det offentlige marked.

Om kompetencer

- Rådgivning af private (bygherrer) er faglig meget spredt og mangler koordinering på tværs af faggrænser. Derfor er det vigtigt med løbende uddannelse og at der etableres flere strategiske samarbejder mellem faggrupperne, der kan sikre bredden i rådgivningen af det private segment.
- Det vil også kunne klæde beslutningstagerne bedre på.
- Åbenhed og videndeling kan bidrage til en løbende kompetenceudvikling.
- Undervisningsministeriet og de faglige udvalg for erhvervsuddannelserne bør sætte tværfaglighed og projektforståelse på dagsordenen.

Om forventningsafstemning

- Skal der skabes bedre forventningsafstemning blandt de involverede parter, må der arbejdes med tættere samarbejdsrelationer, der giver den nødvendige dialog. De tætte samarbejdsrelationer bør også gælde i uddannelsessektoren, der er første led i fødekæden af kompetencer.

Om organisering

- God organisering er vigtig – klarhed om projektledelse og beslutningsveje kan skabe bedre processer og i sidste ende en bedre kvalitet i resultaterne.
- Gennemgående projektleder/kontaktperson gennem hele processen er ofte en stor fordel for alle parter.

Om demonstrationsprojekter

- De få demonstrationsprojekter, der gennemføres, bør være 'kundenære', dvs. væk fra forskningsmiljøerne, hvis de skal have den ønskede effekt. Der skal også være demoprojekter for Hr. og Fru Hansen, der ofte er beslutningstagere.
- Læringsspredningen er ofte belastet af NIH-effekten ('Not invented here') – underforstået at parter, der ikke har været med i udviklingen og dermed har ejerskab hertil, ikke tager nye opdagelser til sig.

Om økonomien

- Bygherrerne er ofte forført af økonomien – og det skydes måske bl.a. den manglende fokus på skabelsen af merværdi.
- "Måske skal der mentale ombygninger til"

Bygherreforeningen, den 17. november 2011

Opgørelse

Barriere	Myte		
		1. BESLUTNINGSGRUNDLAG	1-5 point
16	1	a. Forventningsafstemning mellem bygherre og rådgiver, mellem rådgiver og udførende, og mellem udførende og driftspersonale er ofte mangelfuld eller ikke eksisterende	62
3	11	b. Der mangler let tilgængelige nøgletal, der kan bruges til beregninger af energibesparelspotentialer	5
		2. STANDARDER	1-5 point
4	10	a. Der mangler veldokumenterede standardløsninger/-produkter til energioptimering af klimaskærmen på eksisterende byggeri	11
8	6	b. Der mangler standarder for, hvor meget eksisterende bygninger må have af energiforbrug – under hensyntagen til arkitektur, beliggenhed, alder, konstruktion, evt. bevaringskategori og bygningsanvendelse	19
		3. ANALYSE OG INSPIRATION	1-5 point
8	6	a. Der mangler evaluerede og dokumenterede pilotprojekter / best cases, der har genereret klare nøgletal, eksempler og vejledninger	25
11	2	b. Der mangler strategiske samarbejder mellem væsentlige aktører, der kan drive innovation inden for byggeriet	38
		4. ØKONOMSKE INCITAMENTER	1-5 point
10	5	a. Der mangler troværdige beregningsmodeller (i dag for teoretiske eller leverandørafhængige) og garantiordninger	27
9	3	b. Nuværende regler for opkrævning af el og varme forhindrer, at det sparede forbrug kan opkræves til dækning af udgifter ved etablering af alternativ energi	25
		5. FINANSIERING	1-5 point
5	7	a. Projekter kan ikke gennemføres uden kobling til EMO eller simpel tilbagebetalingstid	10
11	1	b. Den korte tilbagebetalingstid på max. 5 år forhindrer, at der for alvor kommer gang i de bygningsmæssige energioptimeringer i kommunerne og det offentlige i det hele taget	45
		6. VIDEN OG KOMPETENCER	1-5 point
11	3	a. Beslutningstagerne er ikke klædt godt nok på til at stille kvalificerede krav til rådgiverne – fx om totaløkonomi, driftsbetragtninger, brugerbehov osv.	40
10	5	b. Rådgiverne og de udførende har ikke de nødvendige kompetencer til at forstå energioptimering af den eksisterende bygningsmasse	49

Opgørelse (fortsat)

Barriere	Myte	7. DELTAGERNES EGNE BUD PÅ EN VIGTIG BARRIERE ELLER MYTE	1-5 point
X		- Der mangler lækkerhedseffekt på området → mere fokus på merværdi	5
X		- Faglig positionering → arkitekt – ingeniør – entreprenør	5
()		- Det kan virke overskueligt, hvordan man kommer i gang med energireno- vering og hvor stort et omfang, den skal have for den 'lille' bygherre (par- celhus mv.)	
X		- Kobling af initiativer – væk fra 'not invented here'-effekten	5
X		- Tid	5
X		- Private (små/ikke professionelle) bygherrer vil hellere betale for 'forkerte' mursten frem for kvalificeret rådgivning	5
X		- Manglende kobling til forretningsmodeller og branding	3
()		- Økonomiske løsningsmodeller	
X		- Energoptimering forankres hos teknisk/bygningsansvarlige – ikke hos de økonomisk ansvarlige på trods af potentialet	5
X		- Valg af udbuds- og samarbejdsformer (branchens organisatoriske sam- mensætning)	
X		- Manglende tværfagligt samarbejde	5
		- Whats in it for me? Økonomiske incitament, fx lettet ejendomsskat eller fradrag	
		- Der mangler veldokumenterede processer for energirenovering → hvad er bygherrens risiko?	
		- Brugernes erkendelse af merværdi → mental ombygning	

Tilmeldte deltagere

GRUPPE A

Charlotte Schunck	Gate21
Gitte Krasilnikoff	Deloitte
Jens Peter Nielsen	Region Sjælland
Niels-Arne Jensen	Københavns Ejendomme
Peter Halkjær	Danakon a/s

GRUPPE B

Allan Christensen	Bravida Danmark A/S
Bjarne Pedersen	Icopal Danmark A/S
Christian Mørup Jensen	GEU ApS
Mona Gøtske	Kebony ASA
Henriette Hall-Andersen	InnoBYG

GRUPPE C

Ejvind Løgberg	Alectia
Jørgen Lange	Ellehauge & Kildemoes
Lone Wiggers	C.F. Møller
Mauro Lucardi	JJW ARKITEKTER
Marie Lundberg Hansen	Renoveringskonsulenterne ApS

GRUPPE D

Helene Hjort Knudsen	Gate21
Anne Holl Hansen	Energiklyngecenter Sjælland
Frank Korsholm	Håndværksrådet
Lone Thrane	Byggeriets uddannelser
Matilde Grøn	DTU