

ENERGI-EFFEKTIVISERING SATT I SYSTEM

Da kravet om energimerking av bygninger ble lansert i Norge, var eierdomsbesitteren Ticon raske til å sette i gang prosessen. Samarbeidspartner GK var et naturlig valg av aktør til å gjennomføre merkingen.

Ticon har som policy å være i forkant hva angår miljø- og samfunnsansvar. I samarbeid med servicepartner GK var selskapet allerede i gang med å utvikle en energiplan da den nye loven ble innført, og det ble raskt tatt en avgjørelse om at dette ikke var noe å nøle etter. – Ticon var tidlig på banen med spørsmål om hva vi kunne bidra med, forteller energirådgiver og sivilingeniør Øystein Fjellheim i GK Norge.

Ticon, som er en av de største eierdomsbesitterne i Drammensregionen, besluttet raskt at hele bygningsporteføljen skulle energimerkes i løpet av 2010. For GK har energimerking som nytt forretningsområde vært en naturlig utvikling fra tidligere oppgaver. – Produktet Energimerking er nytt, men vi har alltid jobbet med energi- og energieffektivisering, sier Fjellheim, som påpeker at det nye først og fremst er at arbeidet er formalisert. Nå følges en viss oppskrift, som vil resultere i en attest med en karakter, et oppvarmingsmerke som angir hvor stor andel av energi som er fra fornybare kilder,

opplysninger om faktisk energibruk og en liste med tiltak som ved gjennomføring reduserer energiforbruket og gir et bedre energimerke.

Tidkrevende datainnsamling

Den første og største delen av jobben har vært innhenting av data, forteller Fjellheim. Det er slett ikke alltid at all påkrevd informasjon er like lett tilgjengelig, og da er det tidkrevende å frembringe tegninger, forbrukstall, arealer, vinduer, data på alt av tekniske installasjoner, byggeår, ulike forskrifter, gjennomførte oppgraderinger osv. Dokumentasjonen kan være mangelfull, og da vil rådgiveren være fysisk tilstede på bygget for å frembringe det underlaget som mangler.

– Fordelen er at vi allerede kjenner byggene, konstaterer Fjellheim.

Den neste oppgave består i å sy sammen informasjonen, å gjøre dataene sammenlignbare slik at de kan legges inn i et simuleringsverktøy som lager en modell av det aktuelle bygget og beregner energibruken for hele året.

Deretter lager rådgiveren en datafil som lastes opp i NVEs system, hvorpå NVE utsteder energiattesten. – Den viktigste delen av jobben gjennstår – og det er å implementere tiltakene, sier energirådgiver Øystein Fjellheim.

Tiltakene viktigst

Ordningen krever nemlig at det settes opp en liste over konkrete energisparetiltak. I GK går man aktivt inn for å bruke bokstaven til å forbedre bygget. I presentasjonen av tiltak vektlegger GK ikke bare å beskrive tiltakene, men gjør også tydelig rede for det økonomiske aspektet.

– Vi legger mer vekt på økonomien enn på det tekniske. Kundene har tillit til oss og vet at vi kan faget.

De er uansett mest opptatt av å finne ut hva det vil koste å gjennomføre tiltakene – og hvor lang nedbetalingstiden er, sier Fjellheim som presiserer at de selvsagt ikke utelater oppdrag som ikke er innenfor GKs virke og må utføres av andre aktører, typisk bygnings-



Teknisk sjef Bror E. Sørensen (til høyre) i Ticon og energirådgiver Øystein Fjellheim i GK.

tekniske tiltak som etterisolering av fasader og utskifting av vinduer.

– Vi favoriserer ikke oss selv i merkingen. Vi er opptatt av seriositeten i merkeordningen og det skal gi kundene trygghet at vi gjennomfører energimerkingen. Energiattesten er et offisielt dokument, understreker han.

Et nyttig verktøy

Teknisk sjef Bror E. Sørensen hos Ticon er godt fornøyd med den jobben GK har gjort med energimerkingen så langt. Til nå har fire bygg fått attesten.

– Det har vært en ryddig prosess. Vi opplever at vi blir hørt, og at det vi etterspør blir løst. Underveis har vi blitt enda mer trygge på at vi valgte rett samarbeidspartner til å utføre denne jobben, sier han.

Nå vil de bruke attestene som verktøy til å jobbe videre for å forbedre byggene slik at leietakerne får reduserte energikostnader, og til benchmarking.

– Vi vil helt klart gjennomføre en rekke av tiltakene.

Når en ser at en del av dem har en nedbetalingstid på to-tre år, så er det kort vei til beslutning, fastslår Bror E. Sørensen.

Hos GK oppleves Ticon som en krevende kunde, i positiv forstand. – Ticon er en profesjonell aktør der de er bevisste på hva de vil. Det er lærerikt for oss å jobbe med denne type kunder, for da utvikler vi oss selv også. Vi liker rett og slett å jobbe med kunder som gir oss tilbakemelding, sier energirådgiver Øystein Fjellheim.