



Dagsorden til bestyrelsesmøde nr. 4 i regnskabsåret 2018 Vejen Varmeværk D. 11-3-2019 Kl. 17.00

Anmeldte afbud:

Deltagelse af: Frank Lau – Revisor (BDO) og Martin Steffen Christensen – Regnskabschef (VV)

Bemærkninger til referatet fra sidste møde:

1. Dokumenter til underskrift

- 1.1. Protokol af bestyrelsesmøde nr. 3 – 18. december 2018
- 1.2. Årsrapport
- 1.3. Regnskabsmæssige specifikationer
- 1.4. Udskrift af revisionsprotokol

2. Driftsforhold:

- 2.1. Partnerskab – Flisleverancer (Beslutning)

3. Kundeforhold:

- 3.1. VIC – aftale (Orientering)

4. Økonomi:

- 4.1. Regnskab 2018 (Beslutning)
- 4.2. Afregning for adhoc arbejde – bestyrelsesmedlemmer (Orientering)

5. Intern organisation:

- 5.1. Organisationsændring (Orientering)
- 5.2. Generalforsamling – Forslag fra bestyrelsen (Beslutning)

6. Projekter:

- 6.1. Kommunikation – Hjemmeside (Orientering)
- 6.2. Viking Link (Orientering)
- 6.3. Kongeengen delområde 8 + 9 (Orientering)

7. Eventuelt:

8. Bestyrelseskalender:

- 8.1. Bestyrelsesmøde nr. 5 – 2018 (Beslutning)

BESTYRELSESKALENDER 2018 - efterår		
Møde nr.	Dato	Indhold
1	30/10-2018	Generalforsamling + Konstituering
2	14/11-2018	Projekt
3	18/12/2018	Bud på regnskab + budget og takster - m/revisor.
	01/12-2018	Julefrokost
4	11/03-2019	Årsregnskab m/revisor. + Strategi
5	16/04-2019	Forberedelse til generalforsamling.
1 +	30/04-2019	Ordinær generalforsamling + Møde 1.

Sagsfremstilling

Pkt. 2.1 Partnerskab - Flisleverancer

Bilag 2.1-A – Mail vedr. tilbud om partnerskabsaftale

I samarbejde med Sønderborg, Haderslev og Assens har vi undersøgt markedet for flis i DK, samt ført konkrete forhandlinger med en tysk operatør - Brüning Groupe - med henblik på indgåelse af et partnerskab vedr. fuldleverance af flis til de fire værker i alt ca. 160.000 tons/år. VV er klart det mindste af de tre værker med et årligt flisbehov på mellem 10.000 – 30.000 tons flis, alt efter produktionsmix med halm.

Markedsanalyse:

Omstilling fra kul og gas til biomasse hos både de decentrale og de centrale værker betyder en markant forøgelse af efterspørgsel på flis i DK. Dette kombineret med sidste års våde vejr, der resulterede i en kortvarig mangelsituation på importflis fra Baltikum, gjorde at spotmarkedet for flis steg eksplosivt lige som de længere kontrakter oplevede et prispres. Importflisen pr. skib har også oplevet en markant stigning på ca 15%, hvilket betyder at flere af de store værker indkøber flis på det indenlandske marked. Hvor der tidligere har været et overskud af flis på det danske marked er der nu et underskud af flis i forhold til efterspørgslen. Dette betyder at også VV bliver nødsaget til at understøtte forsyningssikkerheden med adgang til importflis. Hvis flis bliver en mangelvare, er det typisk de centrale værker, der kan/vil betale den højeste pris, da disse har samproduktion af el og varme.

Flis markedet i DK er præget af de store markedsoperatører som Hededanmark, Skovdyrkerne, Naturstyrelsen og DSH Wood. Der findes også en del mindre operatører, men deres forretning er i mange aspekter afhængige af de store operatører. Forretningsmodellen i DK tilsiger de store operatører en meget stor indflydelse, idet flis i DK er en integreret del af en større værdikæde, hvorimod det i Tyskland og andre lande er lykkedes at opbygge et konkurrencemarked for flis ab kørefast vej.

Tildeling af kontrakter på værkerne er en af de primære årsager til, at der ikke eksistere et sundt konkurrencemarked for indenlandsk flis i DK. Det er selskaberne med kontrakterne hos værkerne, der sætter dagsordenen og de store operatører har haft held med at opbygge en fortælling om, at det kun er dem, der kan garantere forsyningssikkerhed til værkerne, vel at mærke uden at dette typisk er forbundet med garantier.

Der hersker et udpræget samarbejde operatørerne imellem, hvor de rask væk indbyrdes bytter mængder og leverer flis ind til værkerne på hinandens kontrakter. Dette tilsiger igen de store leverandører en konkurrencemæssig fordel.

Flisprisen i DK er ikke prissat efter omkostningsbetingede priskalkuler. Flisprisen i Tyskland er derimod prissat iht. værdikædens omkostningsbetingede aktiviteter. Der eksisterer på det tyske marked en pris til tyske kunder og en pris til danske kunder, hvilket underbygger indikationen med manglende konkurrence i DK. Vi ser en markant forskel på priserne for flis i DK og DE. Værker som Aabenraa, der indkøber store mængder flis fra tyske operatører kan opretholde en gennemsnitspris på ca. 38-40 kr./GJ leveret an værk og de har ikke oplevet en prisstigning sidste år. Nedenfor ser I prisudviklingen hos de fire værker i samarbejdet samt DFF-prisstatistik sammenholdt og VV priser hos de nuværende leverandører.

Gennemsnitspriser for de fire værker:

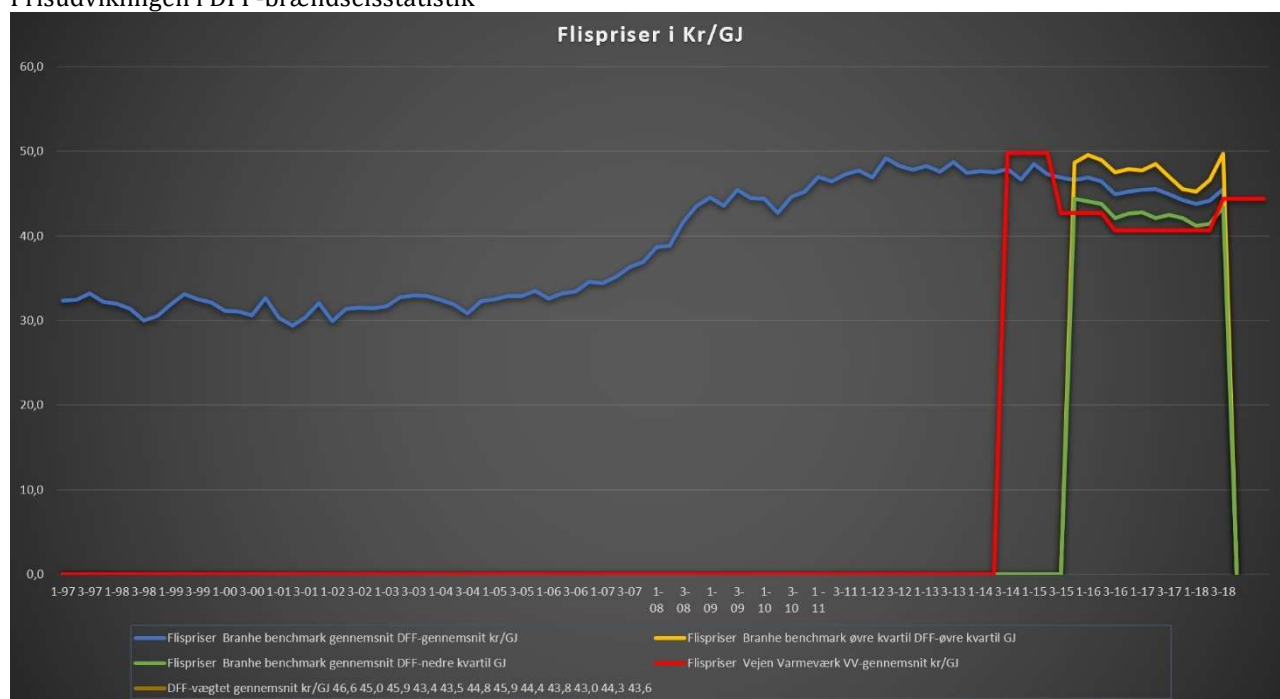
Værk	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18	2018/19
Assens	45,92	44,81	42,14	39,85	46,10
Haderslev	46,41	46,21	45,63	43,53	46,38
Sønderborg	46,59	45,89	45,16	43,62	46,35
Vejen	49,80	42,70	40,65	40,65	44,39
Gennemsnitspris	47,18	44,90	43,40	41,91	45,81

VV's priser i 2018/2019

Flisleverandører 2018/2019

Virksomhed	PRIS - KR/GJ	Mængde	Kontakt længde	Kontakt sendt til underskrift	Underskrevet kontakt modtaget	Tilbud		Bemærkninger
						Kontrakt lagt på server og i mappe	Garanti gældende for kontraktperioden	
Kontrakt								
Skovdyrkerne	kr. 42,53	6.500	1 år			sidste år	ikke aktuelt	Videreførelse af eksisterende kontrakt med indeksregulering af basisprisen
EHJ	kr. 46,00	5.000	1 år	OK	OK	OK	OK	Leverings primært i vinterperioden
Biosupply	kr. 45,50	7.500	2 årig		OK	OK	OK	
Tönsmeier	kr. 40,00	1.000	1 år	OK	OK	OK	ikke aktuelt	
BF-skovflis	kr. 44,00	4.000	6 mdr. levering	OK	OK		ikke aktuelt	
Brüning Group Danmark Aps	kr. 46,00	1.000	1 år	OK	OK	OK	ikke aktuelt	
Samlet mængde	kr. 44,39	25.000						
Tilbud								
Hedelandmark	?							
Biomassebørsen	kr. 46,00							Kontrakt sendes, ikke interesseret hvis bank garanti sender tilbud (indikering) 13/3 18
Naturstyrelsen	?							
DSHWood	kr. 50,00	?						ingen nye kontrakter under 50 kr/GJ 13/8
MR skovservice	kr. 44,00	0	1 år					Valgte at leverer til Børup, Haderslev og Sønderborg. Pga garanti

Prisudviklingen i DFF-brændselsstatistik



Partnerskabsmodel

Filosofien bag et partnerskab med en tysk operatør udspringer af prisforskellen mellem de to markeder samt ønsket om at skaffe adgang til importflis for at opretholde høj forsyningssikkerhed i en eventuel mangelsituation. Ydermere er der en fælles forståelse mellem de fire værker om, at der skal noget nyt til for at bryde flis operatørernes alliancer og genskabe et konkurrencemarked i DK.

Firkløveren har ført konkrete forhandlinger med den tyske operatør - Brüning Groupe. Der var en god kemi selskaberne imellem og med Brüning Groupe. Forhandlingerne endte ud i et konkret tilbud fra Brüning Groupe som i hovedtræk kan skitseres således:

- Partnerskabsmodel efter open book princip – fuld transparens
- Fuldleveranceaftale på en 5 til 10-årig kontrakt
- Targetpris 46 kr./GJ
- Overskuds og underskudsdeling 50% vs. 50%



Firkløveret vurderede tilbuddet ikke var attraktivt nok uden vi havde undersøgt andre reelle alternativer fx den nystartede flisbørs - Biomasspool. Desuden er der flere usikkerheder og risikoparametre som vurderes forskelligt hos hver af de fire værker. Det være sig mulighed for at aftage tysk flis, der kvalitetsmæssigt er lidt finere i hugningen og generelt har mindre fugtighed. Ydermere var der bekymringer ved leverancer fra ikke dansktalende chauffører m.m. Afgørende for, at der ikke bliver indgået en kontrakt, var primært vurderingen af at Brünings mangler indsigt i værdikæden og flismarkedet i DK og deres position i DK er relativ lille. Risikoen for at de danske operatører ville boykotte de fire værker og udover moral hazard var også medvirkende til at der ikke var villighed til at indgå en aftale fra de fire værker.

Brüning er pt. på rundtur hos de danske værker for at opsøge markedet for flishandel på almindelige transaktionslignende vilkår - en fast mængde til en fast pris. Brüning ønsker at opbygge en position på det danske marked, der muliggør fremtidige partnerskaber med danske varmekværker. Brüning har 13 partnerskaber med tyske værker omhandlende fuldleveranceaftaler. I løbet af forhandlingerne har RSN ageret samlingspunkt og fortæller for en aftale efter en partnerskabsmodel. Derfor tilbyder Brüning nu VV som den eneste af de fire værker en partnerskabsaftale med følgende indhold. Bilag 2.1-A

RSN vurderer tilbuddet attraktivt og ser gode muligheder i en aftale efter partnerskabsmodellen.

- Pris:
 - Targetpris svarende til nuværende gennemsnitspris.
 - Forbedrede økonomiske vilkår i forhold til tilbuddet for alle fire værker
 - Makspris garanti
 - Fuld fleksibilitet i forhold til produktionsmix – halmpriser
- Forsyningssikkerhed:
 - Brüning har fuld substitutionsmængder til rådighed i Tyskland
 - Opbygning af lagerplads en forudsætning
- Kvalitet:
 - Der må forventes, at en større mængde leveres fra DE, hvilket kan betyde udfordringer for driften med finere og mindre fugtig flis.
- Konkurrence:
 - Høj dedikation hos en partner, der ser VV som en strategisk partner til penetration i DK
 - Signal til markedsoperatører i DK, hvilket potentielt kan skabe øget konkurrence på markedet i DK.
- Risiko:
 - Forhold til DK-operatører kan lide skade også på sigt

Indstilling:

Det indstilles:

- at VV forsøger at indgå en partnerskabsaftale med Brüning gældende allerede fra sommer 2019.
- at bestyrelsen definerer et forretningsudvalg, der udstyres med bemyndigelse til at tage beslutninger for bestyrelsen, således at VV kan indgå i konkrete forhandlinger og agere agilt.

Beslutning



Pkt. 3.1 VIC – aftale

Bilag 3.1-A – Aftale VIC – samarbejde -2019

I bilag 3.1-A fremgår til bestyrelsens orientering den endelige aftale VV har tilbudt VIC efter et længere forhandlingsforløb. Aftalen gør op med alle tidligere ikke nedskrevne aftaler eller specielle forhold. VIC kommer med aftalen ind på lige vilkår med alle andre af VV's kunder. Ydermere overtager VIC ejerskabet af de interne ledningsanlæg mellem VIC og Sportel Aps og Vejen Tribune Aps. Vi ligger op til et udvidet samarbejde mellem VIC og VV, hvor VV gerne stiller selskabets ekspertise til rådighed for VIC i det beskrevne omfang.

VIC har behandlet aftalen på bestyrelsesmøde og har nogle betænkeligheder med følgende:

- Afkølingskrav Sportshotel/lægehus – hvilket er en udfordring og kræver store investeringer
- Drift og ejerskab af anlæg til Vejen Sportel Aps og Vejen Tribune Aps

Vi hører gerne bestyrelsens kommentarer til den konkrete aftale eller generelt til lignende aftaler. VV ønsker fremadrettet at alle samarbejdsaftaler og eventuelle fravigelser fra det normale aftalegrundlag bliver dokumenteret i lignende aftaler.

Forhandlingsforløbet med VIC har været uproblematisk og der eksistere en god kemi og gensidig respekt selskaberne imellem.

Pkt. 4.1 Regnskab 2018 (Beslutning)

Bilag 4.1-A – BDO – Årsrapport

Bilag 4.1-B – BDO – Regnskabsmæssige specifikationer

Bilag 4.1-C – BDO – Udskrift af revisionsprotokol

Bilag 4.1-D – BDO – Opgørelse af skattepligtig indkomst

Bilag 4.1-E – BDO – Regnskabsanalyse 2018

Bilag 4.1-F – Internt regnskab

Revisor Frank Lau – BDO vil på mødet gennemgå de af BDO leverede dokumenter i forbindelse med revision af regnskabet. Efter gennemgang besvares eventuelle spørgsmål og dokumenterne skal underskrives.

Det reviderede regnskab er overført til selskabets interne regnskabsmodel (bilag 4.1-F). Nedenstående beskrivelse i punktform præsenterer de mest interessante observationer.

1 - Nettoomsætningen:

- Varmesalget har været en smule mindre end forventet – dette skyldes at vinteren 2018 har været varmere end forventet (December 2018 har haft en gennemsnittemperatur på 4,2 grader)

2 - Vare forbrug:

- Vare forbrug er lavere end budgetteret. Det skyldes som tidligere nævnt, at vinteren har været varmere end forventet.
- GAS: Produktionen vha. gas er lavere end budgetteret. Vi har i 2. halvår 2018 haft en produktion på 271 MWh.
- FLIS: Vi har produceret en del mere på flis kedlerne end budgetteret. Vi har flyttet produktion på halm over på flis kedlerne.
- HALM: Den manglende levering af halm fra Lars Jønsson 4000 tons er erstattet er at køb på 1000 tons samt varmeproduktion flyttet til fliskedlerne. Dette har kunne lade sig gøre idet vi har haft en mild vinter.

3 - Personaleudgifter:

- Gager er lavere end budgetteret. Det skyldes, at der er afsat 5,0 % bonus til de ansatte, hvorimod afregningen blev 2,5 %.
- Derudover var der budgetteret med tilførsel af ny driftsleder i 3 måneder af regnskabsperioden.



4 - Vedligeholdelse m.v.:

- Vi har haft flere omkostninger på vedligeholdelse af centraler end budgetteret – niveauet som vi har haft i 2. halvår 2018, er på med niveau med hvad vi forventer fremover og som er budgetteret i 2019.
- Vi har haft flere omkostninger til reparation af stikledninger end budgetteret – dette er konsekvensen af seneste termografering. Resultatet er samtidig en klar forbedring vedr. spædevandsforbrug.

6 - Lokaleomkostninger:

- Vi har i 2. halvår 2018 benyttet ekstern rengøring i meget mindre grad. De mange aktiviteter i kedelhallerne har betydet at vi i lange perioder har afmeldt rengøringen af produktionsområderne.

7 - Administrationsomkostninger:

- Vi har haft væsentlig højere revisoromkostninger end forventet – dette skyldes at revisorerne har ydet ekstraordinær assistance efter Henriettes fratræden.
- Eksterne konsulent – her havde vi budgetteret med at vi har kommet længere på Viking Link men vi har ikke kunne opstarte arbejdet med projektmodningen pga. manglende informationer fra Energinet.dk
- Energispareaktiviteter: Vi kom ikke i mål med energispareaktiviteter frem til årsskiftet. Vores partner Dansk Energirådgivning har ansøgt om dispensation og forsikret, at vi indhente manglen i 2019 uden meromkostninger. Der er hensat passende beløb til indhentning af mangler, derfor ses det ikke i regnskabet.
- Igen er det værd at bemærke at vi opretholder en positiv balance på tab på forbrugere.

8 - Afskrivninger:

- Er på niveau med det budgetteret.

11 – Finansieringsudgifter:

- Er på niveau med det budgetteret.

Varmetab:

- Vi har produceret 43.971 MWh og solgt 33.455 MWh, hvilket betyder at vi har et varmetab på 10.516 MWh svarende til 23,9%. Det er relativt højt men kan forklares med at dette halvår er et varmt halvår og varmetabet ikke er ligefrem proportionalt med mængden af varme der flyder i ledningsnettet.

Varmeproduktionspriser:

- GAS: Varmeproduktionspriser er steget kraftigt fra 539,- kr i 2017/18 til 672 kr. pr. MWh i 2018 2. halvår. Dette skyldes, at gaspriserne er steget i 2. halvår 2018 og vi desuden har måtte betale en højere transportomkostning for den leveret gas (prisen falder desto større mængder man køber, og i 2017/18 brugte vi betydeligt mere gas pga. udfordringer på halmværket)
- HALM: Varmeproduktionsprisen svarer til en stigning på 22,6%, hvoraf alle de 14% relaterer sig til de markedsstigninger vi oplevede i foråret 2018. Den resterende stigning kan forklares med fugtigheden i halmen. Den halm vi modtog i 2017/2018 var meget fugtig og vi har er større dekor i afregningen med leverandørerne end vi taber i kedlen. Dette for at kompenserer for de andre udfordringer fugtig halm forårsager samt for at opretholde det rette incitament hos leverandørerne.
- OVERSKUDSVARME: Prisen er hægtet op på DFF-prisstatistikker for halm som ikke har bevæget sig nævneværdigt de to regnskabsperioder. Pudsigt i forhold til det vi oplever ved forhandlingerne. Vi har ikke den store tiltro til validiteten af denne prisstatistik.
- FLIS: Omkostningsstigningen på 7,2% relaterer sig til prisstigningen på flismarkedet i DK. Faktisk er den ikke helt så høj som forventet da vores indkøbspriser er steget 10% i gennemsnit. Vi har sørget for at indkøbe så meget flis som muligt i de perioder, hvor de ”billige” leverandører har skulle leverer.

Indstilling:

Det indstilles at regnskabet godkendes og underskrives.

Beslutning:

Pkt. 4.2 Afregning for adhoc arbejde - bestyrelsesmedlemmer

Bilag 4.2-A – Afregningsbilag – Signe G. Hansen – Kommunikation

Siden seneste bestyrelse har vi afregnet Signe G. Hansen for arbejdet leveret i 2018 i forbindelse med projektet kommunikations. Se bilag 4.2-A

Lignende bilag skal I udfylde vedr. alle andre opgaver, der udføres af bestyrelsesmedlemmerne til honorering. Vi har følgende udeståender:

- Jon – møde vedr. vagtordning
- Dion – Byggemøde 2 timer
- Dion, Jes og Jon 2 timer hver for møde vedr. Viking Link

Det er hensigten, at vi informerer bestyrelsen løbende ved bestyrelsesmøderne om arbejdsomfang og honoreringen, så alle er informeret og har mulighed for at gribe ind hvis de finder omfanget bliver problematisk eller lignende. Har I ønsker til form og format.

Pkt. 5.1 Organisationsændring

Som tidligere informeret er vi godt i gang med en organisationsændring, hvor vi opretter et nyt ledelseslag med regnskabschef, projektchef, produktionschef og direktør. Organisationsændringer sker i erkendelse af, at RSN ikke i tilstrækkelig grad kan agere leder for alle og der er behov for placering af ansvar på flere personer for at understøtte strategiimplementeringen.

Første del af organisationsændringen var udskiftning på posten vedr. økonomi, hvor vi nu har erstattet Henriette med Martin. Martin tilfører selskabet markant højere kompetencer på økonomiområdet men også It mæssigt kan Martin være med til at løfte selskabet.

Anden del af organisationsændringen var udskiftning på driftslederpositionen. Her har vi behov for et markant løft ledelsesmæssigt samt tilførsel af kompetencer, der muliggør indføring af struktur, planlægning og analyse. Planen var at forflytte Erik til en anden position i lighed med THP, men denne plan kunne ikke gennemføres, hvorfor Erik er opsagt og forlader selskabet med udgangen af august. Erik er sygemeldt og vi skal ikke forvente at han kommer tilbage igen.

Tredje del af organisationsændringen var ikke planlagt. Lene har valgt at opsige sin stilling og forlader selskabet med udgangen af marts måned. Vi mister med både Erik og Lene samtidigt en stor videns base om specifikke forhold i VV. Til gengæld får vi nu bedre mulighed for at opbygge en ny kultur i selskabet.

Vi går en hård tid i møde frem til sommerferien, hvor der er knaphed på ressourcerne internt og vi skal oplære og integrere tre nye medarbejdere på kort tid. Vi forsøger at tilknytte THP midlertidigt for at dække af på de områder, der fortsat håndteres som tidligere. Ligeledes kan det være at vi undersøger muligheden for midlertidig assistance til administrationen.

På bestyrelsesmøde kan vi gå mere i detaljen med de aspekter I ønsker at få belyst i forhold til organisationsændringen samt de enkelte personalesager.

Pkt. 5.2 Generalforsamling – Forslag fra bestyrelsen

Næste bestyrelsesmøde bliver forberedelse til kommende generalforsamling. Er der forslag fra bestyrelsen til kommende generalforsamlingen?

Beslutning:

Pkt. 6.1 Kommunikation – Hjemmeside

Vi har arbejdet en del med hjemmesiden specielt design, struktur og indhold. Til arbejdet har vi benyttet os af hjælp fra Signe G Hansen og hendes kontakter fx fotograf og konsulent Holberg marketing. Vi vil opfordre bestyrelsesmedlemmerne til at tage en rundtur op hjemmesiden og kommer med Jeres kommentarer til hjemmesiden på mødet.

Pkt. 6.2 Viking Link

Tirsdag d. 26/2 havde Energinet.dk og Vejenvarmeværk møde omkring varmegenindvindingen i Revsing. På mødet gennemgik vi tilbudsgivernes tekniske løsninger og de tekniske snitfladerne mellem VV og Energinet.dk. Ydermere fik vi en kort opsummering om forhandlingsforløbet og den fremadrettede tidsplan.

Tidsplan:

Energinet.dk forventer at ligge en ordre på hele anlægget ultimo april. Kort efter skal der ske konkret bestilling af nogle tekniske anlæg, hvis der er en meromkostning for Energinet, hvis der skal opsamles varme fra transformerne. Energinet ligger op til, at VV skal lægge en engangsbetaling, når Energinet ordre transformatorerne eller som minimum en bindende accept af dette. Beløbet på den endelige løsning kendes på nuværende tidspunkt ikke, da den endelige leverandør endnu ikke er valgt. Ligeledes pågår der fortsat forhandlinger og Energinet forsøger at pille mest muligt ud af optionerne ofr at reducere beløbet til betaling for VV, mod at vi fx selv ligge fjernvarmerør m.m. på Energinets matrikel.

Betaling af meromkostning:

På styregruppemøde har afholdt møde d. 6/3, hvor Dion, Jes, Jon, Richard og Brian deltog. Her blev styregruppe informeret omkring forløbet med Energinet samt deres krav/ønske om betaling af omkostninger allerede tidligt i forløbet. Ligeledes blev screeningen gennemgået for at illustrere forretningspotentialer og de risici der er i projektet. Der blev det besluttet, at VV gerne vil vise vilje til at projektet bliver realiseret da Energinet har en knap så god erfaring fra Endrup og derfor ønsker at se en klar dedikation til projektet. Derfor udstyres direktøren med bemyndigelse til at indgå forhandlinger omkring en betaling på maksimalt 1 million dkr. Dette vel at mærke uden VV med sikkerhed ved om projektet kan realiseres. VV lægges op til en løsning, hvor VV tager en del af risikoen og Energinet ligeledes tager en del af risikoen for at vise at begge parter har interesse i at projektet bliver realiseret.

Følgende opgaver er udstående pt.:

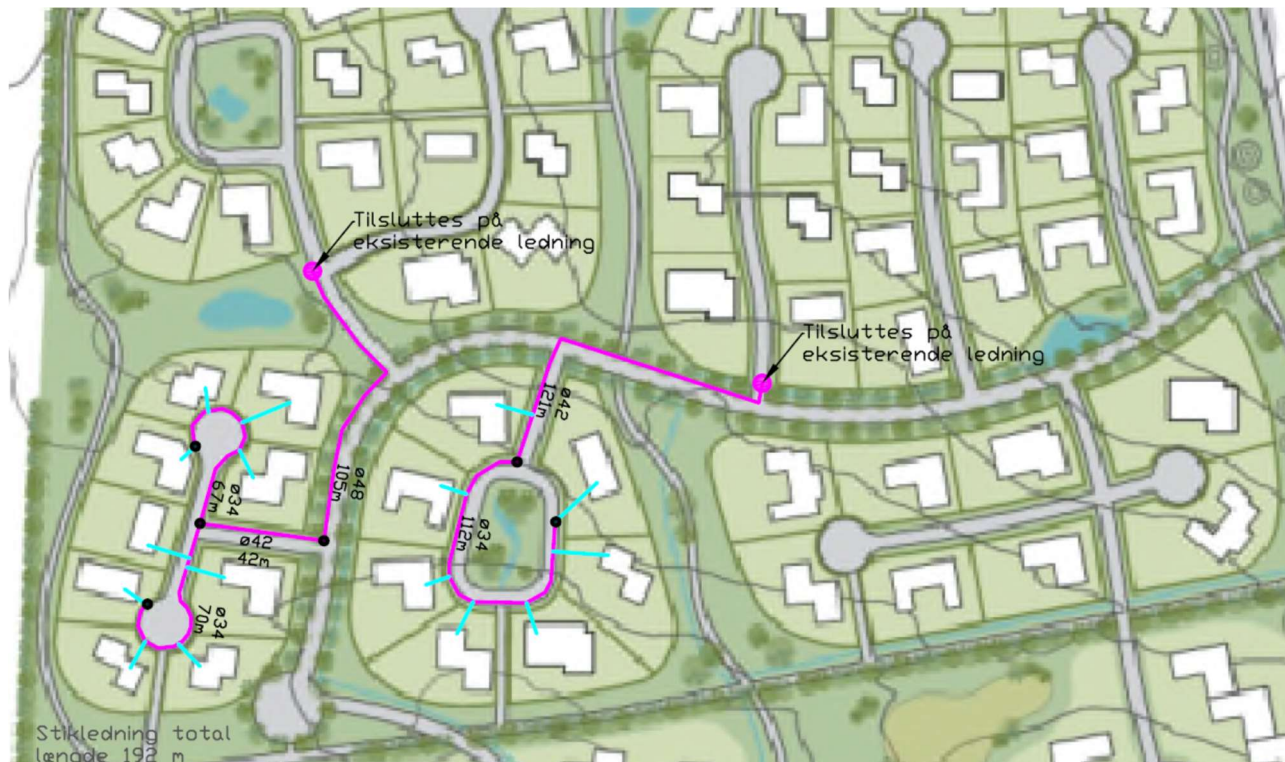
- D. 14/3 afholder Energinet og VV et møde, hvor teknikken er i højsædet. Dette møde skal klæde Energinet på, til at kunne tale og prioriterer varmegenindvindingsdelen op i forhandlingerne. VV skal være med til at definere hvilke parametre der er vigtige for os. Med på mødet deltager VV's rådgiver Bjarke Paaske, fra Planenergi og Henrik Linemann fra Johnsson Control.
- I samarbejde med DFP kortlægges det samlede arbejde for hele projektet, og visualiseres i et tidsforløb, hvor aktioner/handlinger/produkter i projektet bliver brudt ned. På denne måde kan VV allerede nu besætte de enkelte opgaver med de rette rådgivere og leverandører til opgaven. Dette skal ligeledes sikre, at vi ikke glemmer vigtige elementer og på den måde skaber udfordringer i projektet. VV kvalitetssikre ovenstående proces og produkt, med anden rådgivningsfirma, eks. Rambøll, hvor opgaven allerede er forelagt.
- VV presser på overfor Energinet, for at få det endelige kontraktudkast omhandlende, køb og salg af overskudsvarme fra Viking Link. Kontraktudkastet skal gennemlæses og kommenteres af advokat Pernille Aagaard, fra Advokatfirmaet energi og miljø.
- Det skal undersøges i samarbejde med Advokatfirmaet energi og miljø, om VV må forudbetale omtalte beløb til Energinet uden dette bliver en ikke nødvendig omkostning hvis projektet ikke bliver realiseret.
- VV skal have undersøgt mulighed for køb af jord på Energinet's areal ved Revsing. Det skal sikres under hvilke forhold vi kan anvende jord på arealet ved Revsing, da projekteringen af det tekniske udstyr er forudsat, at varmegenindvindingen forgår i Revsing.

Pkt. 6.3 Kongeengen delområde 8 + 9

Torsdag d. 7/3 2019 blev der afholdt ledningsejermøde i Holsted, hvor VV fik lovning på at ligge i det ønskede tracé fra projektforslaget. Projektforslaget er godkendt d. 7/3 2019 uden indsigelser i høringsperioden. Dermed har kommunen ligeledes godkendt de økonomiske forhold med fuld forudbetaling af stikledning.

Citat fra projektforslag: "Kommunen betaler stikledning, og det forventes, at Kommunen vil indkræve denne omkostning hos køberen af grunden. Omkostningen til etablering af stikledning er estimeret til 25.000 kr. ekskl. moms. (31.250 kr. inkl. moms). I de brugerøkonomiske beregninger er indregnet en omkostning til stikledning på 25.000 kr. ekskl. moms, således denne er konservativt sat, og dermed vurderes de brugerøkonomiske beregninger også konservative."

Der arbejdes videre med udbudsmateriale og etablering af ledningsnet forventes medio 2. kvartal 2019.



Pkt. 8.1 Bestyrelsesmøde nr. 5 - 2018

Næste bestyrelsesmøde er programsat til den 16. april, som er en af de tre arbejdsdage i påsken. Der er et ønske om at flytte mødet således at alle kan deltage, derfor opfordres alle til at medtage Jeres private kalendere således at vi på mødet kan finde en alternativ mødedato.

Beslutning: