

DREJEBOG
til kommuner og forsyninger

Regn samarbej- det ud!

Ideer og gode råd til hvordan I kan komme igang med et tværfagligt projekt om klimatilpasning.



Drejebog - hvorfor nu det?

Denne drejebog er udarbejdet til kommuner og forsyningselskaber med ideer og gode råd til, hvordan man i fællesskab kan komme i gang med et projekt om klimatilpasning. I så fald er tanken, at drejebogen kan bruges som huskeliste eller til inspiration. Vi håber herigennem at kunne bidrage til at lette vejen til succesfulde, tværfaglige samarbejder om klimatilpasning.

Vi har på de følgende sider samlet de vigtigste erfaringer og metoder fra projektet 'Sammen om klimatilpasning' – et projekt med samarbejdet i fokus, bestående af kommuner og forsyninger i partnerskabet CLEAN Grøn Erhvervs vækst*.

Indholdet i drejebogen er ligesom projektet bygget op i fire temaer:

1. Formidling og kommunikation
2. Klimaentreprenøruddannelse
3. Events
4. Partnerskaber

Om projektet

Partnerskabet indså i 2017, at der var behov for at sætte fokus på klimatilpasning. Altså et højere vidensniveau i hele værdikæden for at gøre processen med at håndtere regnvand på egen grund lettere for grundejerne. Målet var store samfundsbesparelser ved renovering af kloaker, færre oversvømmelser og at skåne vandmiljøet.

Projektet blev til en realitet ved hjælp af fondsstøtte fra Grundejernernes Investeringsfond og medfinansiering fra partnere i CLEAN Grøn Erhvervs vækst.

Indhold

- 2 Drejebog
Hvorfor nu det?
- 3 Formidling og kommunikation
- 6 Klimaentreprenøruddannelse
- 10 Events
- 14 Partnerskaber
- 18 Hvordan kommer I igang?
- 19 CLEANs tragt-metode
- 21 Kontakt

Formidling og kommunikation

Formål

For at være sammen om klimatilpasning er det allerførste skridt at vide, hvad ordet indebærer – derfor har formidling og kommunikation været essentielt.

Målet har været at opnå et fælles sprog og forståelsesgrundlag for alle led i værdikæden for klimatilpasning. Det gør dels kommunikationen lettere og skaber en forståelse for, at det er et fælles ansvar at håndtere regnvandet med færrest mulige samfundsomkostninger og samtidig beskytte vandmiljøet.

Resultat

8 udvalgte cases illustrerer, hvordan kunderejsen med klimatilpasningsløsninger har været for grundejere, hvordan uddannede klimaentreprenører gør brug af deres nye viden, hvilke forskellige løsninger, der findes, når man skal håndtere regnvandet og hvordan klimatilpasning kan se ud i lidt større skala hos en boligforening.

Der er udviklet let tilgængeligt formidlingsmateriale både på tryk og i digital form målrettet grundejere. I materialet fokuseres der på, hvorfor klimasikring på egen grund er interessant for dem, samt hvilke konkrete måder et projekt kan gribes an på. Materialet anskueliggør i høj grad, hvordan klimatilpasningsløsninger kan gøre regnvandet til en ressource og skabe merværdi i form af f.eks. mere grønt og nye oplevelser i haven.

Materialet er genoptrykt hos flere partnere og er bestilt til udlån på flere biblioteker.

For at styrke klimaentreprenørerne i salg af deres nytillærte faglighed, er der udviklet en salgsmappe med samme layout og tegninger/forklaringer som det grundejerrettede materiale. Det har skabt et godt fagligt og neutralt udgangspunkt i dialogen med grundejere om et evt. anlægsprojekt.

Erfaring

Frikøbt billedmateriale og grafik har samtidig været tilgængelig for både klimaentreprenørerne og projektpartnere. Både kommuner, forsyninger og klimaentreprenører har på den måde haft mulighed for at formidle deres nye indsats-/fagområde, inden de har egne præsentable cases i hus og uden at blive producentspecifik.

Formidlingsmateriale om LAR-anlæg (lokal afledning af regnvand) i boligselskaber er det senest udviklede materiale, som er målrettet både boligorganisationer og private boligudlejere. I dette hæfte er det tekniske niveau en anelse højere end til private boligejere og indeholder to konkrete cases i Odense, et mindre og et større boligbyggeri.

Lækkert formidlingsmateriale vækker nysgerrighed og en fælles grafisk linie skaber genkendelighed hos både grundejere og entreprenører – det er bare nemmere at sælge en vare, der er flot pakket ind.

Mange grundejere har svært ved at se, hvorfor det giver mening at vælge andet end en faskine gravet ned i jorden, når man skal håndtere regnvandet på sin grund. Med med flotte billeder af konkrete, udførte LAR-løsninger som f.eks. regnbede og grønne tage er det lettere at forklare, hvordan merværdien opnås.

Sociale medier er gode til kommunikation med slutbrugere, men det kræver en stor indsats at opbygge en følgeskare og ikke mindst at fastholde den. De bedste erfaringer er, hvor projektpartnere i fællesskab har samlet alle kræfter omkring markedsføring af f.eks. klimaevents, og har husket noget så simpelt som at tagge de andre partnere. Klimatilpasning er ikke nødvendigvis noget, der interesserer hr. og fru. Danmark, med mindre de selv står overfor at skulle separatkloakere på deres matrikel, og derfor har målrettet kommunikation til netop disse lokalt forankrede grupper fungeret bedst.

Sociale Medier

Der er produceret ca. 100 posteringer på Grøn Erhvervsvæksts Facebookside, som flittigt er blevet liket og delt af boligejere, partnere og klimaentreprenører. Flere partnere har også egne aktive Facebooksider, hvor events og materiale også er blevet formidlet. Eksempler på disse posteringer er inden for emnerne: nyheder, artikler, events og nye online-værktøjer.

Citat...

“Vi har stor gælder af det velskrevne informationsmateriale om regnvandshåndtering, som projektet har produceret til private grundejere.”

Gerda Hald,
VandCenter Syd

Metode

Smith Innovation har været procesleder og skribent på udarbejdelsen af det indledende formidlingsmateriale. For både at sikre ejerskab hos projektpartnerne og at beskrivelserne er i overensstemmelse med, hvordan partnerkommunerne og -forsyningerne forvalter regler og muligheder, blev materialet udarbejdet i tæt dialog.

Processen afdækkede også at mulighederne/lovgivningen blev italesat forskelligt på tværs af kommune- og forsyningsgrænser, bl.a. fordi de har forskellig økonomi, alder på kloaksystem og forskellige jordforhold.

Flere af partnerne har i takt med, at de har holdt arrangementer eller startet indsætter op i nye områder opdateret/udvidet fællesmateriale, så det er tilpasset de lokale forhold.

Ved ændringer i fælles materiale er det vigtigt at synliggøre, hvilke regler, der er lokalt gældende og hvilke, der er generelle.

Perspektivering

Der er opnået øget kendskab til klimatilpasningsløsninger, og især formidlingsmateriale har vakt stor interesse. Anbefalingen til eventuelle nye projekter vil derfor være, at der lægges stor vægt på det visuelle og bruges materiale fra andre klimatilpasningsprojekter, da emnet for mange vil være helt nyt.

Skal kommuner og forsyninger lykkes med at engagere grundejere i interessefællesskaber på eksempelvis sociale medier, er erfaringen, at det lykkes bedst, hvis grundejerne tager aktiv del af ansvaret og dermed får en større følelse af ejerskab. En anden tilgang er engagement via lokale blivende initiativer, som det f.eks. har været tilfældet i Odense med indsatsen 'Klimaklar Skibhus'.

Citat...

"Vi har i samarbejdet med CLEAN udarbejdet rigtig fint og informativt oplysningsmateriale."

*Pia Ravnskjær Rasmussen,
BlueKolding*

Eksempler på publikationer

Eksempler på trykte publikationer fra projektet.

Hæfte målrettet slutbruger



Postkort / samtalekort



Hæfte målrettet etageboligbyggeri



Case eksempel - etageboliger



Klimaentreprenør-uddannelse

Formål

Klimaentreprenøruddannelsen har haft som mål at højne vidensniveauet om klimatilpasning hos lokale kloakmestre og anlægsgartnere, så grundejere kunne få adgang til konkurrencedygtig, kompetent rådgivning og veludførte løsninger.

Uddannelse af klimaentreprenører blev igangsat efter et ønske fra flere kommuner og forsyninger om at have lokalt uddannede ambassadører til at hjælpe efterspørgslen på LAR-løsninger hos private på gled.

Resultat

Der er uddannet 45 klimaentreprenører på 2 uddannelsesforløb. Uddannelsen har været rettet mod entreprenører på Fyn og i trekantsområdet, men har trukket kursister til fra hele landet.

Erfaring

Udvikling af en fælles regional klimaentreprenøruddannelse har været muliggjort af et samarbejde mellem kommuner og forsyninger, som i forvejen har haft tradition, tillid og erfaring med at samarbejde om fælles klimaudfordringer. Uddannelsen har bl.a. været attraktiv for entreprenører, fordi den byggede på lokal efterspørgsel fra kommuner/ forsyninger med opbakning fra Byggeriets kvalitetskontrol.

AMU-systemet har givet mulighed for at tilbyde et kort uddannelsesforløb over 6 hele dage til en særdeles attraktiv pris på kr. 3.300-7.200, afhængig af kursistens uddannelsesniveau. Denne pris inkluderer tilkøb af forplejning, markedsføringsmateriale og synlighed på digitale medier.

En afbalanceret viden mellem afløbsteknik og plantestof samt viden om brug af sociale medier har styrket begge faggrupper. Tværfagligheden har samtidigt skabt netværk og forståelse for hinandens fag. Vekselvirkning mellem undervisere og faglighed har skærpet koncentrationsevnen hos kursisterne.

Citat...

"Vi var 3 mand fra firmaet, der tog klimaentreprenøruddannelsen - vi vidste en hel del i forvejen, men det var rigtig godt at netværke med kloakmestre, andre entreprenører og dygtige undervisere.

Sammensætningen på kurset - hvor der både var anlægsgartnere, kloakmestre, producenter og bygherrer, gav god dynamik og erfaringsudveksling."

*Thøger Oxholm Jensen
Oxholm ApS*

Metode

Uddannelsen adskiller sig fra eksisterende kurser på markedet ved at være lokalt forankret og udover de klimafaglige elementer også indeholder lokale krav og retningslinjer fra kommune og forsyning. Konceptet indeholder også markedsføring for entreprenører samt en efterfølgende markedsføringsstøtte fra sekretariatet i form af synliggørelse af cases, formidlingsmateriale, opfølgende netværksmøder og klimaevents med mulighed for kundemøde.

Konceptet bygger på CLEAN Grøn Erhvervs vækst metode om at efteruddannelse, synliggørelse og markedsstøtte kan bygge bro mellem udbud og efterspørgsel samt skabe vækst og grøn omstilling.

Det har haft stor værdi, at lokale kommuner og spildevandsforsyninger har bidraget med konkret viden om lokale regler for nedsivning. Samtidig har eksterne projektmidler fra GI givet rum til yderligere at kvalificere uddannelsen med eksterne undervisere. Den største udfordring med uddannelsen har været, at klimatilpasning for private er et marked under modning. Det har været svært at time udbuddet af uddannede entreprenører med krav fra kommuner/ forsyninger om separatkloakering hos private grundejere.

Der er typisk gået 1-1,5 år før de lokale myndigheder har været klar til handling - en forskydning, der blandt andet skyldes politiske processer og nødvendig varsling af tidsfrister til frist for etablering.

Dette står i kontrast til, at klimaentreprenørerne gerne vil have LAR-opgaver i bogen umiddelbart efter, at de er uddannede. Desuden har kommuner og forsyningers forskellige tilskudsregler og forvaltning gjort det svært for klimaentreprenører at agere på markedet.

Perspektivering

Uddannelseskonceptet har været en stor succes. I et fremtidigt forløb anbefales en høj grad af variation i brug af pædagogiske virkemidler som for eksempel gruppearbejde, praktik, regneopgaver og ekskursion.

For at få alle faggrupper med, er der behov for at klimamodulerne udvides med en

ekstra dag, hvor fokus er på beregning af kombinerede LAR-elementer og valg af planter til forskellige jordbundsforhold. SoMe-delen kan samtidig skæres ned til én dag og gøres endnu mere praksisnær med fokus på fx træning i at lave små videoer. Uddannelsen bør samles i ét AMU-mål, som favner hele uddannelsen. Noget Learnmark, Horsens har fokus på.

Skaleringsmulighederne har været afsøgt i anden geografi. Konklusionen er, at så længe ikke alle partnere er enige om fordelene ved lokal håndtering af regnvand samt tilbagebetaling af tilslutningsbidrag, er det ikke muligt at etablere en lokalt baseret klimaentreprenøruddannelse uden tilførsel af eksterne midler.

Endelig er der et stort perspektiv i at uddanne typehusfabrikanter og større bygningsejere med store tagflader og befæstede arealer til at håndtere regnvand lokalt.



Events

Formål

Formålet med at afholde events har været at forbinde udbud og efterspørgsel.

Den stigende forekomst af skybrud og skader som følge heraf gør det i stigende grad aktuelt at håndtere regnvand på nye måder.

Kommunerne har ikke kapacitet til at vejlede alle grundejere og kan i sagens natur ikke udføre private klimatilpasningsopgaver.

De forskellige typer events, der har været afholdt, har haft til formål enten at informere generelt om klimatilpasning eller hjælpe grundejere / boligforeninger, der har fået varslet krav om eller har mulighed for separatkloakering.

Resultat

Der har været afholdt i alt 10 events i 4 forskellige kommuner.

Ved klimamessen i Vamdrup, der var målrettet alle grundejere i et udvalgt indsatsområde, var der ca. 600 besøgende og på klimamessen i Huset, Middelfart omkring 1.200 besøgende. Der vurderes i alt at have været 2.700 besøgende til de 10 klimaevents i projektet.

Citat...

"CLEANs brede faglighed har været rigtig god på vores borgermøder, hvor de kan rådgive i mange retninger"

*Pia Ravnskjær Rasmussen,
BlueKolding*



Hvorfor holde events?

Lokale events - med forsyning, kommune og klimaentreprenører giver grundejerne overblik og mulighed for at få afklaret mange spørgsmål på én gang.



HaveDesign & Anlæg

Mobil 20 83 29 69
v/ Michael Kragh-Schmidt
CVR 38572733

- Klima entreprenør
- Belægning
- Taghaver
- Regnvands løsninger
- Træfældning
- Ejendomsservice

Erfaring

Erfaringen fra planlagte og afholdte events er blandt andet, at det er væsentligt at holde alle parter interesse for øje. Borgerne er interesseret i at høre om både krav, muligheder og hvad det vil koste dem. Kommune og forsyning er interesseret i en minimering af samfundsomkostninger - hvor risikoen for oversvømmelser minimeres samtidig med, at anlægsomkostningerne holdes så langt nede som muligt. Klimaentreprenørerne er i sagens natur interesseret i at få kunder.

Der er store forskelle på, hvor langt kommunerne / forsyningerne er med at klimatilpasse, hvilken tilgang de har samt fysiske muligheder med forskellige jordbundsforhold, topografi og kapacitet til forsinkelse af regnvand i kloaknettet.

Det har været en stor succes at afholde events, hvor både kommune, forsyning, klimaentreprenører og CLEAN har deltaget. Det har givet mulighed for at få afdækket alle borgernes spørgsmål på en gang - tidsrammen, regler, muligheder m.v.



Der har indimellem været henvendelser fra frustrerede borgere, der ser et tiltag om krav til separatkloakering som kommunen eller forsyningens måde at få flere penge ud af dem på. Særligt i de tilfælde har det været nyttigt at have en uvildig part med, der formidler såvel de overordnede årsager såvel som idegenerering på, hvilke muligheder det kunne give på den enkelte grundejers matrikel.



Citat...

"Vi ser især med stor glæde tilbage på en konstruktiv dialog og workshop med nogle større boligselskaber om afkobling og håndtering af regnvand."

Gerda Hald
VandCenter Syd



Metode

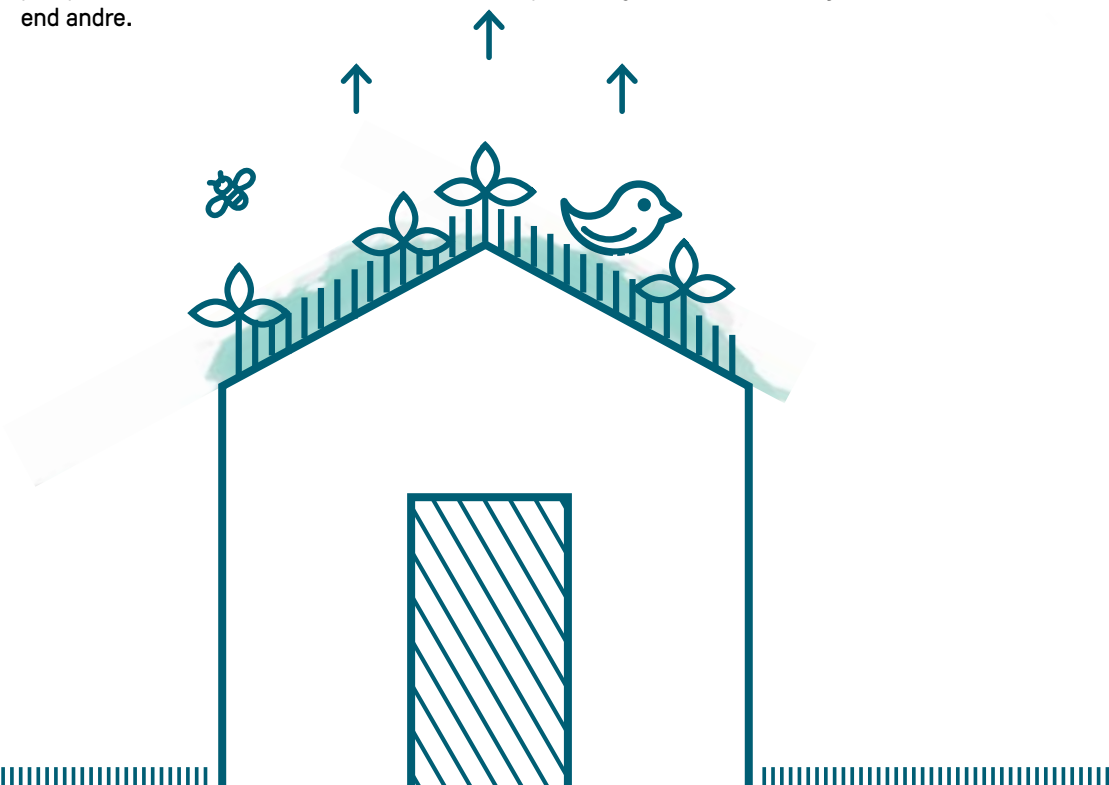
Projektpartnerne har deltaget i og arrangeret en række forskellige events af forskellig karakter. Nogle af overordnet karakter målrettet 'alle' borgere, med muligheder indenfor lokal afledning af regnvand som omdrejningspunkt. Andre events har været målrettet grundejere, der enten har fået varslet krav om separatkloakering eller har fået mulighed for det.

Der er helt naturligt geografiske områder, der ud fra et samfundsøkonomisk perspektiv er mere attraktive at få afkoblet end andre.

Perspektivering

Det tager tid at få engageret en stor nok andel grundejere til dels at minimere risikoen for oversvømmelse, dels at mindske andelen af regnvand i kloaksystemet så meget at en markant udvidelse ikke er nødvendig.

Der er brug for at afsætte god tid til dialog og forståelse. Vi står som samfund midt i et paradigmeskifte, hvor klimatilpasningen er på vej til at blive et hensyn, der tænkes naturligt ind. Klimatilpasning er stadig et nyt område, hvor nye metoder løbende afprøves og der læres undervejs.



Partnerskaber

Formål

Partnerskabet havde som mål at skabe en tværkommunal platform for samarbejde og vidensdeling omkring klimatilpasning. Det skete i erkendelse af, at klimatilpasning kræver engagement fra alle led i værdikæden.

Projektet understøttede kommuner og forsyninger i at vidende om klimatilpasning på tværs af kommunegrænser i dialog med erhvervslivet og grundejere.

Resultat

Projektet har blandt andet modtaget anerkendelse fra Realdania, da det blev udvalgt som ét af de 100 bedste klimaprojekter. Begrundelsen for udvælgelsen var det exceptionelle klimasamarbejde mellem kommuner og forsyninger samt uddannelse af lokale klimaentreprenører.

Erfaring

"Sammen om klimatilpasning" er værdiskabelse og samskabelse for hele værdikæden af kommune, forsyningsselskab, virksomhed og grundejere, som alle vinder ved at arbejde sammen om at håndtere regnvand ressource og omkostningseffektivt.

En god relation til nøglepersoner hos partnere har sikret ejerskab, tillid og projektets succes.

Partnermøder med vidensoplæg og dialog har givet engagement og inspiration. CLEANs projektlederrolle har sammen med en engageret og operativ styregruppe sikret effektiv fremdrift i projektet og givet inspiration til idéudvikling af nye projekter.

Kommuner og forsyningsselskaber har fået værdi i form af fælles formidlingsmaterialer til både grundejere og boligorganisationer om fordelene

ved LAR-løsninger, uddannede klimaentreprenører, synlighed omkring værdien af klimatilpasning - dels gennem cases dels gennem synliggørelse og afholdelse af klimaevent til borgere og boligorganisationer.

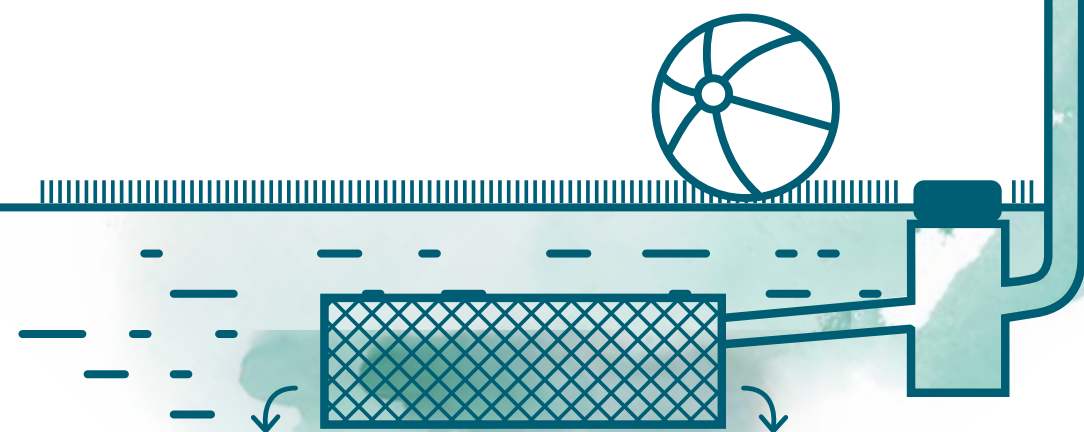
De i projektet uddannede klimaentreprenører har fået værdi i form af mere viden og netværk, dels entreprenører imellem dels til de involverede kommuner og forsyninger.

Endelig har projektet højnet bevidstheden om klimaforandringer og tilhørende løsningsmuligheder for private grundejere og boligorganisationer.

Citat...

"Undervisningen af de nye klimaentreprenører har været meget interessant. Her har vi haft mulighed for at give klimaentreprenørerne et indblik i, hvad vi som kommune har brug for af oplysninger - i forbindelse med afkobling af regnvand. Vi har fået en fælles forståelse for hinanden - og hvad der er nødvendigt for at lykkes med projekterne."

Bjarne Rasmussen
Middelfart kommune



Metode

Projektet har forbundet relevante partnere i værdikæden for klimatilpasning. Sammen har de udviklet og gennemført projekt "Sammen om klimatilpasning".

Projektets metode og resultater har været formidlet på Building Green og både på et afsluttende erfa-møde og årsmødet i netværket "Vand i Byer". Endelig har skaleringsmuligheder været afsøgt ved møder med Vejle, Hedensted, Horsens og Skanderborg Kommuner/forsyninger.

Citat...

"Vi har oplevet at der har været rigtig go sparring og inspiration på tværs af kommuner og forsyninger, der er med til at kvalificere os alle sammen. Og en stor gevinst for borgerne at vi deler udgifterne om for eksempel at udvikle formidlingsmateriale og uddannelses tilbud."

Olav Bojesen
Faaborg-Midtfyn Kommune



16 **Regnbed**

Græsplæne

**Permeabel
overflade**

Perspektivering

Skaleringsmuligheder af det samlede konceptet for "Sammen om klimatilpasning" med uddannelse, event og formidlingsmateriale hænger sammen men succesen vil afhænge af forsyningens /kommunens holdning til, om de selv vil håndtere regnvandet og/eller inddrage grundejere i den opgave.

Det vurderes, at skalering uden tilførsel af eksterne midler kræver, at minimum 3-4 kommuner/forsyninger er enige om, at LAR-løsninger hos private bør fremmes og at der skal være mulighed for tilbagebetaling af tilslutningsbidrag. Denne enighed var ikke tilstede mellem de 4 kommuner, hvor skalering blev afsøgt.

Et to-årigt projekt, i et marked under modning, kan udvikle og igangsætte initiativer, men ikke nå at høste alle resultaterne. Der må erkendes, at inddragelse af borgere og lokale aktører for at sikre medejerskab i klimatilpasning er besværligt og lykkedes bedst, hvis alle led i værdikæden er klar på samme tid.

Det har været en erkendelse i projektet, at der er behov for fremtidigt at få LAR-løsninger op i en større skala, for at undgå overbelastning af kloakker og recipient - samt klimasikring af bygninger ved ekstrem regn.

For at gøre etablering af LAR-løsninger rentabelt for entreprenører, anbefales det at grundejerforeninger/boligforeninger/ejere af større bygningsmasser indgår rammeaftaler med entreprenørfirmaer med viden om og enten selv eller i kompagniskab har kapacitet til klimatilpasningsløsninger.

Der kan desuden være et perspektiv i at motivere typehusproducenter og større bygningsejere - eksempelvis boligforeninger, med store tagflader og befæstede arealer til at håndtere regnvand lokalt.

Etablering af partnerskabet i "Sammen om klimatilpasning" har givet grobund for etablering af et nyt partnerskab om en konkret fondsansøgning "NEPTUN", der på baggrund af forsyningers og kommuners udfordringer har som mål udvikle vand- og klimatilpasningsløsninger gennem innovationssamarbejder mellem vandteknologivirksomheder og vidensinstitutioner.



Grønt tag



**Regnvands-
opsamling**



Faskine

Citat...

"Som universitet lægger vi vægt på, at vores forskningsbaserede viden kommer ud og virker i virksomheder og giver mulighed for udvikling af innovative klimatilpasningsmetoder. Her er det en styrke, at CLEAN har et stort netværk af virksomheder og øvrige aktører indenfor vand- og klimatilpasningsteknologi."

Sara Egemose
Syddansk Universitet

Hvordan kommer I igang?

Vi har i projektet anvendt en kombination af CLEANs tragtmetode - forbinder, udvikler og virkeliggør - og CLEAN Grøn Erhvervsveksts metode om i samarbejde med kommuner og forsyninger at efteruddanne, synliggøre og yde markedsstøtte til lokale entreprenører. Noget af det særlige ved netop dette projekt er, at det omfatter alle tre faser i CLEAN-tragten.

Se tragtmetoden med noter fra projektet på modstående side.

Proces

1. Find og engager de relevante partnere. Det er vigtigt at de led, der kan være en showstopper er med i projektet...
2. Definer problemstilling med en klar rollefordeling
3. Afklar finansiering, fundraising og medfinansiering
4. Brug om muligt en uvildig projektledelse, der ikke har særinteresser i projektresultater.

Citat...

"Som projektleder har vi sat en ære i at holde alle aktørers interesser for øje, uden at vige fra det overordnede mål - at øge incitamentet til at klimatilpasse. - noget vi oplever at vores partnere har sat rigtig stor pris på."

Lotte Lindgaard Andersen
CLEAN

CLEANs tragtmetode



Forbinder...

Forbinder relevante projektpartnere i værdikæden for klimatilpasning om projektudvikling

Relationsopbygning mellem problemejere og dem, der kan bidrage med viden og erfaring til at løse problemerne

Faciliterer kundemøder på klimatevents for de nyuddannede klimaentreprenører

Udvikler...

Projektudvikling med partnere ud fra deres aktuelle udfordringer med øje for skalering og videreudvikling

Udvikling af målrettet nyt efteruddannelsesstilbud med baggrund i stigende behov for tilpasning til mere ekstremt vejr

Udvikling af formidlingsmateriale, målrettet forskellige målgrupper, så de klædes på til at interagere og handle

Sikrer lokal vidensopbygning og samarbejde mellem uddannede klimaentreprenører

Virkeliggør...

Højner bevidstheden om klimaforandringer og tilhørende løsningsmuligheder for private grundejere og boligorganisationer

Engagerer uddannelsesinstitution i klimaentreprenøruddannelsen, så de efterfølgende kan udbyde det som et permanent uddannelsesstilbud.

Formidler projektets erfaringer og resultater

Tak for samarbejdet

Citat...

“Vi er som fondsgiver glade for at have støttet projektet ‘Sammen om klimatilpasning’.

Vi sætter særlig pris på den store involvering af forskellige faggrupper og interessenter, der har været i projektet.

Klimaentreprenøruddannelsen rammer en aktuel problemstilling i samfundet, der også knytter sig til boligmassen - både i forhold til ressourceforbrug, skybrudssikring af bygninger og den merværdi regnvand kan tilføre, hvis det anvendes med omtanke.”

Søren Meyer
Grundejernes Investeringsfond

Vil du vide mere?

- eller har en projektide du kunne bruge sparring på, så kontakt os gerne

Projektchef

Lotte Lindgaard Andersen

mail: lla@cleancluster.dk

mobil: 2422 9228



Projektleder

Charlotte Darre

mail: chd@cleancluster.dk

mobil: 3086 6686



Kommunikationskonsulent

Emilie Faber

mail: emf@cleancluster.dk

mobil: 2423 3966



Regn samarbej- det ud!

Udarbejdet af CLEAN med det formål at løfte kendskabet til hvordan kommuner og forsyninger kan samarbejde om fremme af klimatilpasningsløsninger.

Projektet er støttet af Grundejernes Investeringsfond og følgende CLEAN Grøn Erhvervsvekst partnere:
Kolding Kommune, Middelfart Kommune,
Faaborg-Midtfyn Kommune, Nordfyns Kommune,
Odense Kommune, BlueKolding, Middelfart Spildevand,
VandCenter Syd, Huset Middelfart og
IBC Innovationsfabrikken.