



Rol van facilitators bij Energy Service Companies

Vertaling van de samenvatting van een onderzoek van IEA over ESCo's

Introductie

Het International Energy Agency werkt in het kader van Demand Site Management aan taak 16: Concurrerende Energiediensten (Energie contracten, ESCo dienstverlening).

Een van de onderzoeken betreft het onderzoek naar de rol van facilitators bij het aangaan van Energieprestatiecontracten.

Deze samenvatting is een vertaling van de samenvatting in dit rapport.

Samenvatting en conclusies

De marktontwikkeling in een (grotendeels) niet gereguleerde omgeving wordt uiteindelijk bepaald door de beslissingen van potentiële klanten om wel of niet te kopen. Daarom hebben wij in dit document nader gekeken naar de ontwikkeling van de ESCO-markt, met name vanuit het perspectief van de klant, zowel in de publieke als private sector.

Modellen voor Energy Contracting zijn behoorlijk complex: zij bieden oplossingen voor een heel project of een hele levenscyclus – van ontwerp, constructie, gebruik & onderhoud, optimalisatie, meting en verificatie tot opruiming. Daarnaast integreren zij verschillende vakgebieden en de economische, financiële, organisatorische en juridische aspecten van een project in één op maat gemaakt energieservicepakket c.q. -contract.

Deze geïntegreerde en multidimensionale benadering van prestatiegebaseerde Energy-Contracting-modellen biedt oplossingen voor bepaalde obstakels die in de weg staan van projecten op het gebied van energie-efficiëntie. Deze projecten kunnen niet worden gerealiseerd door middel van standaard planningsinstrumenten en aanbestedingspraktijken. Deze oplossingen bestaan o.a. uit een beperking van projectcycluskosten over de grenzen van CapEx- en OpEx-begrotingen heen, omvattende planning en optimalisatie over verschillende technische disciplines en vakgebieden, of prestatie- en bedrijfsgaranties voor een hele projectcyclus. In dit verband kunnen energieservices worden gezien als een 'leveringsmechanisme' voor projecten op het gebied van energie-efficiëntie en (hernieuwbare) energievoorziening (zonder dat de voor- en nadelen van Energy-Contracting-modellen of 'make or buy'-beslissingen in dit document worden besproken).

Deze omvattende benadering leidt echter tot grote gevolgen en eisen voor alle betrokken partijen. Dit kan met name een uitdaging zijn voor de klant. De behoefte aan verandering ten opzichte van gevestigde standaard procedures die alleen afzonderlijke delen van de levenscyclus van het project behandelen, heeft betrekking op diverse gebieden gedurende de levenscyclus van het project. Voorbeelden zijn de ontwikkeling en structurering van interdisciplinaire projecten door verschillende vakgebieden en afdelingen, economische beoordeling met betrekking tot levenscyclusbeoordelingen, meerjarige financieringsregelingen over verschillende CapEx- en OpEx-begrotingen, non-standaard aanbestedingsprocedures, contractueel ontwerp van langdurige energieserviceovereenkomsten of meting en verificatie van de gerealiseerde besparingen.

Met name vanuit het perspectief van klanten (maar ook van adviseurs, aspirant ESCO's en energiebeleidsmakers) constateerden wij dat deze vereisten vaak aanzienlijke obstakels en uitdagingen vormen als het gaat om omvattende energieserviceprojecten en zodoende de ontwikkeling van de Energy-Contracting-markt. Een oplossing van de bovengenoemde vraagstukken vereist speciale kennis en expertise. Deze zijn vaak niet direct beschikbaar in openbare instellingen of binnen de meeste ondernemingen in de private sector. Wij concluderen dat veel klanten ondersteuning nodig zullen hebben om de hierboven beschreven obstakels en uitdagingen het hoofd te kunnen bieden.

Rol van een facilitator

Eén oplossing die wij hebben bedacht is dat facilitators – die meestal namens een klant optreden – een belangrijke en faciliterende rol kunnen spelen. Dit hebben zij al met succes gedaan in verschillende Europese en andere Energy-Contracting-markten. De rol van de facilitator is om de klant (en soms ook de ESCO) te adviseren en de specifieke kennis en ervaring te bieden die nodig zijn om tegemoet te komen aan de hierboven beschreven specifieke vereisten van energiediensten. Aanvullende activiteiten van de facilitator kunnen bestaan uit haalbaarheidsonderzoeken, selectie van het meest geschikte bedrijfsmodel voor energieservices (b.v. ESC, EPC of IEC), structurering van financiering uit verschillende externe bronnen of subsidies, opstellen van aanbestedingsdocumenten, evalueren van het ESCO-voorstel, evenals kwaliteitsborging en M&V namens de klant.

Naast het mogelijk maken van projectontwikkeling, is een ander belangrijk voordeel van de kopergerichte benadering dat voor bepaalde projecten de concurrentie wordt bevorderd aan de aanbodzijde. Net zo belangrijk is dat de benadering met een facilitator ervoor zorgt dat deze concurrentie tussen ESCO's, overige EE-leveranciers, maar ook financiers, zich afspeelt op een eerlijk en gelijk speelveld.

Een andere rol van de facilitator is dat hij moet optreden als een intermediair tussen klanten en '(bedrijfs-) culturen van ESCO's' en de belangen en verwachtingen in verschillende fasen van de projectcyclus moet afstemmen. Deze bemiddeling kan bestaan uit begeleiding van ESCO's met betrekking tot de behoeften en eisen van klanten voor specifieke projecten of meer in het algemeen, informatie en uitwisseling van gegevens over innovatieve ontwikkelingen van het energieservicemodel of mogelijkheden om samen te werken. Soms hebben klanten een 'reality check' nodig als het gaat om hun verwachtingen ten aanzien van ESCO's en energieservicemodellen, zodat het model niet wordt overbelast. Het is ook mogelijk dat er bemiddeling nodig is om consensus te verkrijgen over hoe men nulmetingen van energiekosten kan aanpassen aan wijzigingen in het gebruik van een gebouw of installatie. Facilitators kunnen ook onafhankelijk advies geven om controverses met betrekking tot verrekening of M&V op te lossen.

Maar zelfs de beste facilitator zal niet succesvol zijn, als een klantenorganisatie en individuen niet in staat zijn om aan de eisen te voldoen en ondersteunende en deskundige tegenhangers te worden voor omvattende Energy-Contracting-projecten. Wij willen facilitators en andere belanghebbenden ervan bewust maken dat de vastgestelde behoefte aan verandering benaderingen vereist die verder gaan dan de economische denkwijze die gebaseerd is op een 'homo oeconomicus'-concept of milieubewustzijn. Daarvoor in de plaats moeten er psychologische en organisatorische veranderingsprocessen op de agenda worden gezet, ook al is dit nieuw terrein voor de meeste professionals op het gebied van energie-efficiëntie. Een belangrijke taak is leden van de klantenorganisatie in staat te stellen om hun nieuwe rol als klantvertegenwoordigers en supervisors in 'energiebesparingspartnerschappen' te definiëren.

Kosten

Facilitatiekosten zijn investeringen vooraf ten behoeve van projectontwikkeling en het creëren van een eerlijk uitgangspunt voor concurrentie. In principe zijn zij vergelijkbaar met andere planningskosten vooraf, zoals tarieven voor architecten, ingenieurs of andere adviseurs. Voor een diepgaande analyse zijn er meer kostengegevens nodig, maar desondanks hebben wij geconcludeerd dat de facilitatiekosten in de meer ontwikkelde projectfacilitatiemarkten in Oostenrijk, Duitsland en Zweden tussen de 1% en 14% lagen van de EE-investeringskosten en gemiddeld 3% bedroegen. Als we deze kosten vergelijken met typische

planningstarieven voor ingenieurs (tussen 10 en 15% van de investeringskosten), zijn de cijfers voor de facilitatiekosten aanzienlijk lager – gemiddeld een halve orde van grootte lager. Klanten en facilitators benadrukken herhaaldelijk dat de gerealiseerde voordelen met betrekking tot prijzen en kwaliteit als gevolg van intensieve (maar eerlijke) concurrentie tussen leveranciers ruimschoots opwegen tegen de initiële facilitatiekosten.

De klanten moeten de facilitatiekosten echter wel dragen, in ieder geval in eerste instantie. De investering vooraf vormt vaak een obstakel voor marktontwikkeling en wij zouden de beleidsmakers graag willen wijzen op deze kans om marktontwikkeling te ondersteunen. Facilitatiekosten lijken ook weinig verband te hebben met de omvang van projecten, waardoor het percentage afneemt bij grotere projecten. Anderzijds betekent dit dat de facilitatiekosten voor kleinere investeringsprojecten onaanvaardbaar hoog kunnen zijn. In dit verband kunnen facilitatiekosten ook worden gezien als transactiekosten en zodoende worden gebruikt als een indicatie voor de minimale omvang van Energy-Contracting-projecten (vgl. [Bleyl et al. 2009]).

Deze conclusies worden ondersteund door empirisch bewijs uit een aantal voorbeelden van ESCO-markten in Europa. In deze markten ondersteunden facilitators potentiële ESCO-klanten en droegen zodoende bij aan de ontwikkeling van de ESCO-markt door de vraag te stimuleren door de ontwikkeling van energieserviceprojecten te faciliteren. Dit heeft geleid tot uitnodigingen tot het indienen van voorstellen waar ESCO's op konden bieden.

Links

www.rvo.nl/esco - informatie van RVO.nl over ESCo's

<http://www.leadsm.org/ViewTask.aspx?ID=16&Task=16&Sort=0> – landingspagina van TASK 16 over ESCo's

<http://www.leadsm.org/Files/Tasks/Task%2016%20-%20Competitive%20Energy%20Services%20%28Energy%20Contracting,%20ESCO%20Services%29/Publications/Bleyl%20et.al%20ESCO%20Facilitator%20ECEE%20130322%5B2%5D%20kopia.pdf> – onderzoeksrapport (juni 2013) over de Rol van facilitators