

Training Module 5.

Energie Prestatie Contracten Supportstrategie

Transparensense Project

Juni 2015



OVERZICHT VAN TRAININGSMODULES



I. EPC – de basis

II. EPC-Proces – van Projectidentificatie tot aanbesteding

III. EPC-Proces – van Contract tot gegarandeerde besparingen

IV. EPC-financiering

V. EPC-supportstrategie



EPC supportstrategie

Waarom implementatie van EPC ondersteunen?

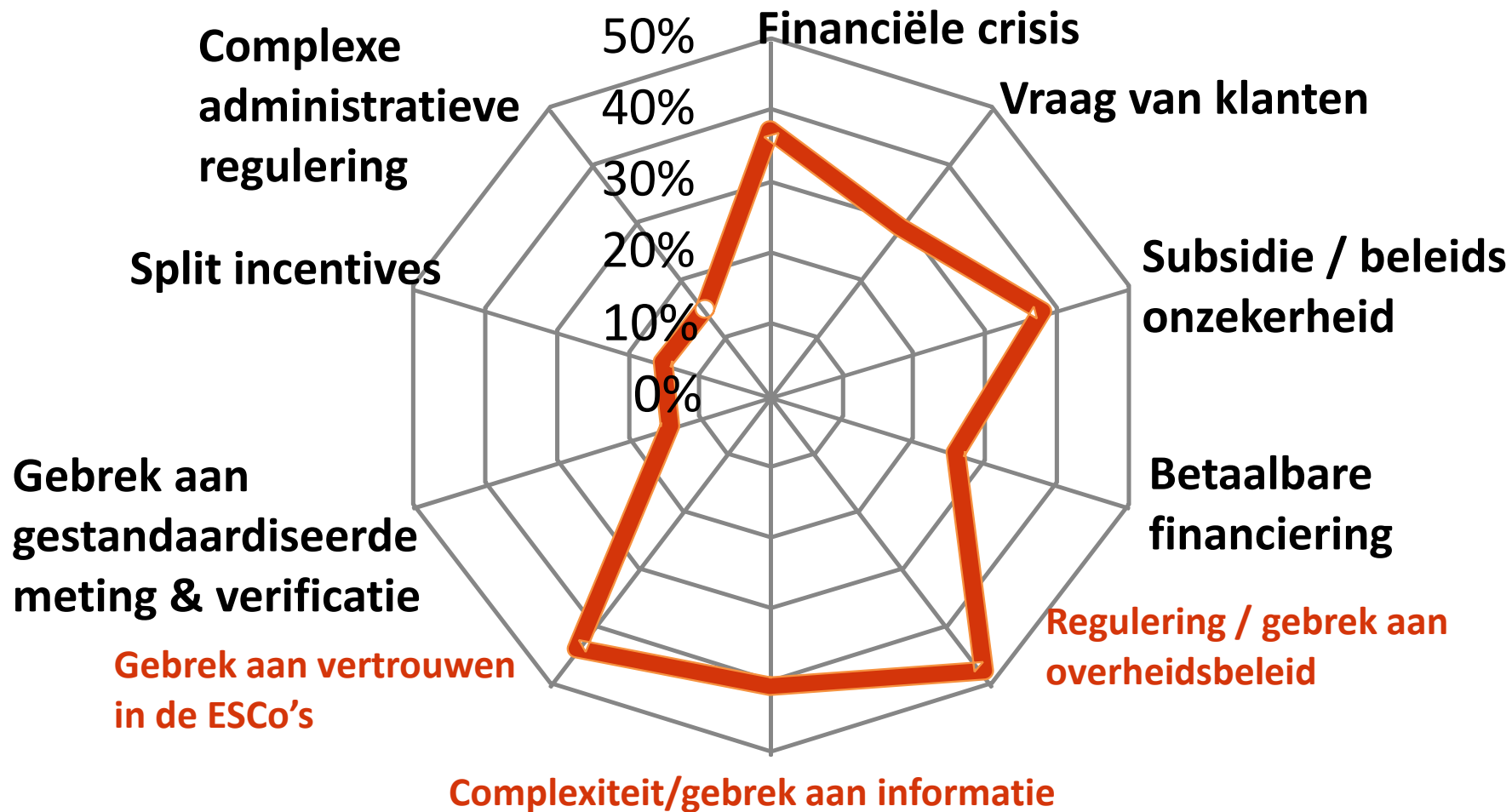


- **Binnenklimaat en -omgeving**
 - Kwaliteit van binnenklimaat gegarandeerd
 - Aanzienlijk minder impact op het milieu
- **Financiering**
 - Gegarandeerde kostenbesparingen -> investeringen met gegarandeerde terugverdientijd
 - Besparingen op andere kostenposten (onderhoud, personeel)
 - Geen prijsverhogingen voor bespaarde energie
 - Beslissingen gebaseerd op levenscycluskosten
- **Technologie**
 - Uitgevoerd onderhoud
 - Vernieuwing/renovatie van installaties, gebouwschil, etc.
 - Instrumenten voor vervolg
- **Huurders**
 - Beter binnenklimaat en lagere energiekosten -> tevreden huurders
- **Organisatie**
 - Opleiding en training
 - Energiebeheer uitbesteed
- **Tijd**
 - Een duidelijk proces met duidelijke beslismomenten leidt op korte en lange termijn tot resultaten
 - Eén aanbesteding
- **Wetgeving**
 - Richtlijn Energie Efficiëntie (EED)
 - Wetgeving voor publieke aanbesteding
 - Vereisten t.a.v. energieprestatie



Transparensie EPC Marktonderzoek (2013)

Belangrijke barrières voor ESCOs



■ Barrières EPC-markt :

- Beperkte mogelijkheden voor verkrijgen van betaalbare financiering – vooral belangrijk in de beginnersmarkt
- Gebrek aan steun van de overheid en onzekerheid over subsidie/beleid
- Complexiteit van het concept/gebrek aan informatie
- Gebrek aan vertrouwen in de ESCo sector – gebrek aan vraag van de klant
- Administratieve en wettelijke obstakels in de publieke sector
- Complexe financiële/boekhoudkundige regels
- ‘Split incentives’ tussen verhuurder en huurder
- Gebrek aan gestandaardiseerde meting & verificatie aanpak

EPC-supportstrategie

Aanbevelingen om een EPC-markt op te Starten (beginnersmarkten)



- Allereerst is het van cruciaal belang om geïnteresseerde actoren te vinden:
 - Vindt 2-3 bedrijven die geïnteresseerd zijn om te starten in de EPC-markt
 - Vindt 2-3 klanten die geïnteresseerd zijn om EPC toe te passen op hun eigendom (gebouw of straatverlichting)
 - Bereid EPC-procedure voor (zie trainingsmodule 2 en 3) die voldoen aan de wet op publieke aanbesteding en EPC gedragscode
 - Bereid een standaard EPC-contract voor (zie trainingsmodule 3) Bijv. door aanpassing van een modelcontract uit een ander land dat gelijke voorwaarden heeft
 - Vind een geïnteresseerde financieringsmaatschappij die bereid is de EPC projecten te financieren
- Ten tweede, om de EPC-markt op te starten moeten op zijn minst een aantal **voorbeeldprojecten** uitgevoerd worden
 - Bijv. door een activiteit van een consultant die opereert als EPC-facilitator



EPC-supportstrategie

Vergroten van bewustzijn onder potentiële EPC-klienten



■ Vergroot bewustzijn onder potentiële EPC-klienten door middel van kennisopbouw en delen van informatie

- Energiebesparing loont de moeite en moet op de agenda gezet worden (politiek, gemeente, gebouw- en bedrijfseigenaren)
- Beschouw alle kosten van energie investeringen, niet alleen de investeringskosten
- Vergelijking tussen in-house en uitbesteding: naast de kosten moeten ook de beschikbare middelen, kennis, omvang van gebouw, motivatie en transactiekosten overwogen worden
- Uitbesteding door ESCo mede gebaseerd op motivatie om een hoger besparingsniveau te willen bereiken en betere afdekking van mogelijk hogere totaalkosten van het project
- Bewustzijn dat het EPC een toegevoegde waarde biedt ten opzichte van in-house uitvoering, omdat de technische en economische risico's worden uitbesteed aan de ESCo en functionaliteit en prijs gegarandeerd zijn



- **Zeker stellen van acceptatie en toepassing van de gedragscode** onder EPC-marktpartijen
 - Vergroot transparantie, kwaliteit en betrouwbaarheid van de EPC-diensten
 - en steun daarmee de toenemende vraag naar EPC
- De **EPC-gedragscode**
 - Is een aantal principes die het gedrag beschrijven dat van ESCo's en klanten verwacht mag worden tijdens de voorbereiding en implementatie van EPC-projecten
 - Om van EPC-projecten een succes te maken, maximaliseer de energie- en kostenbesparing en duurzaamheid van maatregelen.

Europese Gedragscode voor EPC

Negen basisprincipes



1. De EPC-aanbieder biedt **economisch efficiënte besparingen**
2. De EPC-aanbieder neemt **prestatierisico's** over
3. **Besparingen worden gegarandeerd** door de EPC-aanbieder en vastgesteld via M&V
4. De EPC-aanbieder stimuleert het gebruik **energie management** op lange termijn
5. De relatie tussen de EPC-aanbieder en klant is duurzaam, eerlijk en transparant
6. Alle stappen in het proces van het EPC-project worden rechtmatig en integer uitgevoerd
7. De EPC-aanbieder ondersteunt de klant in financiering van het EPC-project
8. De EPC-aanbieder zorgt voor gekwalificeerd personeel voor de EPC projectimplementatie
9. De EPC-aanbieder richt zich op hoge kwaliteit en ondersteuning in alle fasen van projectimplementatie



■ EPC-aanbieders

- Definitie en harmonisatie van EPC binnen Europa
- Indicatoren van de kwaliteitseisen voor nieuwe ESCO's
- De Code helpt bij overdracht know-how aan klanten en werkt als marketing instrument bij de verkoop van EPC (ondersteuning van acceptatie door marktpartijen)
- Verwijzing naar de Code door ESCO binnen het aanbestedingsproces wordt gezien als 'Unique Selling Proposition' (AT)

■ EPC-klanten

- De Code is een richtlijn voor klanten om hoogwaardige energiediensten te onderscheiden
- Principes binnen de Code vereist door de klant in het aanbestedingsdossier & contract creëren controlemechanisme (AT, BE, GR, NL, PT)

EPC-supportstrategie

Steun EPC-facilitators



- **Ondersteun de rol van de EPC-facilitators, vooral in de publieke sector**
 - Ontwikkeling en uitvoering van het project vergt uithoudingsvermogen, kennis en ervaring (functionele aanbesteding, gunning van de opdracht, modelcontracten ...); het is aanbevolen om samen te werken met ervaren en onafhankelijke adviseurs (bijv. energie-agentschappen) die kunnen dienen als EPC-facilitators tussen klanten en ESCo's
 - Facilitators kunnen eerlijke concurrentie (van ideeën) promoten onder ESCo's



EPC-supportstrategie

Uitvoering EU Energiebesparingsbeleid



- **De nieuwe strategie van de Europese Unie voor werkgelegenheid en slimme, duurzame en inclusieve groei: 'Europa 2020-strategie'**
 - doelstelling 20% verbetering van de energie-efficiëntie (besparing van 20% van het primaire energieverbruik van de EU in 2020 in vergelijking met ramingen)
- **Richtlijn voor Energieprestaties van Gebouwen 2010/31/EU-EPBD**
 - vanaf 2020 nieuwe gebouwen met energieverbruik van bijna nul
- **Richtlijn voor Energiebesparing 2012/27/EU (EED)**, intrekking van Richtlijn 2006/32/EG
 - Trad in werking op 4 december 2012 en wordt omgezet per 5 juni 2014
 - legt verplichtingen op aan de lidstaten **ter ondersteuning van de markt voor energiediensten**



- **Richtlijn voor Energie-efficiëntie 2012/27/EU (EED)**
 - Raamwerk beleidsmaatregelen ter bevordering van energie-efficiëntie om zeker te stellen dat de EU's energiebesparingsdoelstelling van 20% voor 2020 behaald wordt
 - Lidstaten zijn verplicht indicatieve nationale energiebesparing doelstellingen vast te stellen voor 2020.
 - Vereist toepassing van verplichte energiebesparende maatregelen, met inbegrip van renovatie van openbare gebouwen, en energie-audits voor alle grote bedrijven
 - Legt lidstaten verplichtingen op met betrekking tot **ondersteuning van de energiedienstenmarkt** (modelcontracten, informatievoorziening, verwijderen van barrières...)

EPC-supportstrategie

Artikel 18 van de EED



- **1. De lidstaten bevorderen de markt voor energiediensten en de toegang voor kleine en middelgrote ondernemingen op deze markt door:**
 - (a) duidelijke en gemakkelijk toegankelijke informatie te verspreiden over:
 - (i) de beschikbare contracten voor energiediensten en clausules die moeten worden opgenomen in dergelijke contracten **om energiebesparing en rechten van eindafnemers te garanderen**;
 - (ii) financiële instrumenten, prikkels, subsidies en leningen ter ondersteuning van energiebesparingsdiensten;
 - (b) bevordering van de ontwikkeling van **kwaliteitslabels**, onder meer door beroepsverenigingen;
 - (c) openbaar maken en up to date houden van een **lijst van beschikbare energie-diensten verleners** die zijn gekwalificeerd en/of gecertificeerd en hun kwalificaties en/of certificeringen overeenkomstig artikel 16...



- **1. De lidstaten bevorderen de markt voor energiediensten en de toegang voor kleine en middelgrote ondernemingen op deze markt door:**
 - (d) **ondersteuning van de publieke sector om aanbiedingen van energiediensten te accepteren**, in het bijzonder voor de renovatie van gebouwen, door:
 - (i) het bieden van **modelcontracten voor energy performance contracting** die ten minste de in bijlage XIII genoemde items bevatten;
 - (ii) verstrekken van informatie over **goede voorbeelden** van energieprestatiecontracten, met inbegrip van, indien beschikbaar, kosten-batenanalyse met behulp van een levenscyclus-benadering;
 - (e) het verstrekken van een kwalitatieve beoordeling van de ontwikkeling van de energiedienstenmarkt in het kader van het National Energy Efficiency Actionplan

- **2. Lidstaten ondersteunen de goede werking van de markt voor energiediensten, waar nodig, door:**
 - (a) vaststellen en publiceren van **contactpersonen** waar eindafnemers de informatie kunnen krijgen waarnaar wordt verwezen in lid 1;
 - (b) nemen, indien nodig, **maatregelen om wettelijke en andere barrières weg te nemen** die belemmerend werken voor energieprestatiecontracten;
 - (c) een onafhankelijk mechanisme , zoals een ombudsman, om te zorgen voor een efficiënte afhandeling van klachten en **buitengerechtelijke beslechting van geschillen die voortvloeien uit energiedienstencontracten**
 - (d) **onafhankelijke intermediairs** een rol te laten spelen bij het stimuleren van de vraag- en aanbodkant van de markt.