Klimaschutz- und Energieagentur Baden-Württemberg GmbH

KEA

Sviluppo di mercati **regionali** di EPC - Risultati da Baden-Württemberg

Christoph Thomsen

Milano, 25 maggio 2016

Sommario

Fonte: Kurt Michel, pixelio

1. Usiamo davvero i modelli di business appropriati?
2. Mercati regionali di servizi energetici
3. Missione di KEA e ambiti di attività – Come migliorare il nostro mercato EPC

Quelle: microsoft

KEA

Concezione:

- Concetto Protezione del Clima
- Concetto dell'Area
- Teleriscaldamento
- Consulenza per i responsabili politici del governo

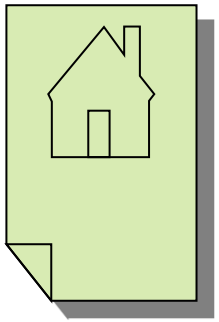
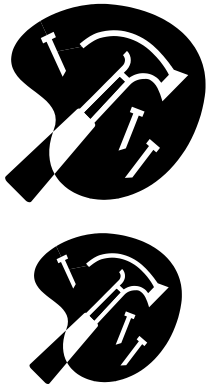
Attuazione:

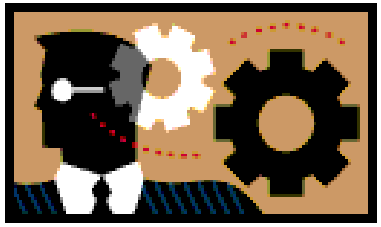
- Gestione dell'energia
- Contracting
- Finanziamento
- Facilitazione mercato dei servizi energetici

Campagne:

- Zukunft Altbau (per lavori di ristrutturazione in edilizia privata)

1 - Usiamo davvero i modelli di business appropriati?



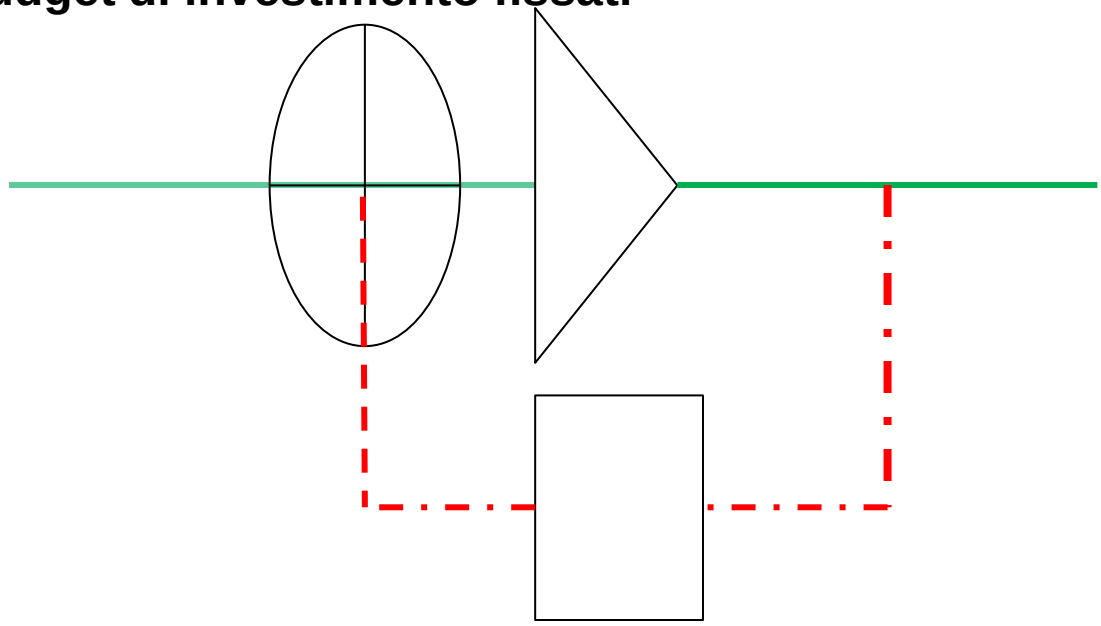
L'approccio "gestito in proprio"/"in-house"- manca di meccanismi di incentivazione dell'EE:

- In UE oltre il 90% delle ristrutturazioni di edifici sono portate avanti secondo modelli di business "gestito in proprio o in-house" :
  - Architetti/Progettisti sono responsabili per la progettazione, appalto, garanzia della qualità in fase di costruzione
  - Il Proprietario dell'edificio (per lo più non esperti) fornisce il finanziamento, impegna prestiti bancari per il finanziamento, è responsabile per le operazioni di realizzazione dopo il concepimento della fase di costruzione
  - Artigiani / Commercianti: costruzione, servizi di manutenzione

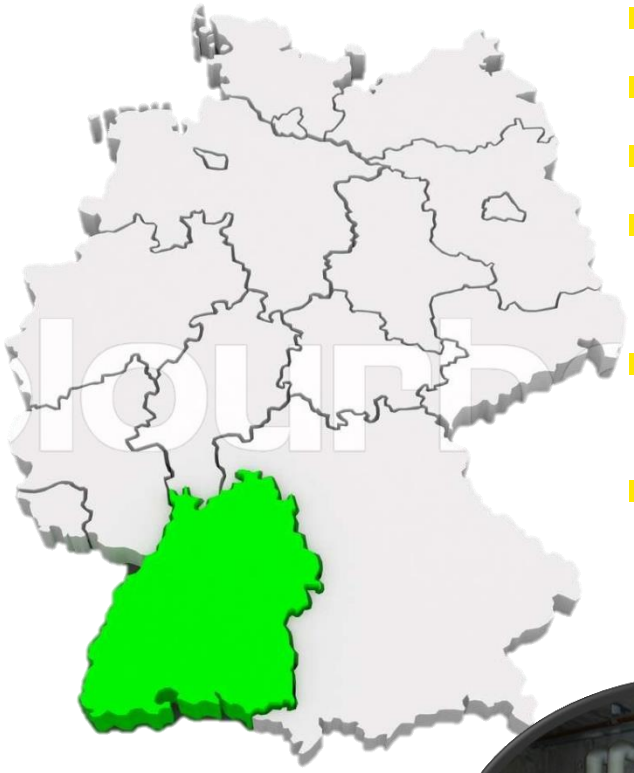
Quelle aller Bilder: microsoft

1 - Usiamo davvero modelli di business appropriati?

- Malfunzionamenti comprovati dei modelli di business “gestito in proprio / in-house”:
  - Modello di feedback aperto privo di feedback e risposta integrata (PERFORMANCE)
  - Il processo decisionale è tipicamente non riferibile a criteri basati sul ciclo di vita
  - Mancanza di stimolo a **raggiungere degli obiettivi di efficienza calcolati e budget di investimento fissati**



2 - Mercato Regionale di Servizi Energetici Baden Württemberg



Lo stato di Baden-Württemberg:

- 1110 comuni, 35 comprensori
- Numero medio di abitanti: 10.000 / comune
- Numero di comuni > 30.000 ab.: 45
- 1/3% dell'area dello stato: boschi

- Età media delle strutture degli edifici e delle infrastrutture: 35 anni
- Età media di sistemi di riscaldamento, ventilazione e condizionamento dell'aria: 25 anni

Quelle Bild: colourbox.de

2 - Mercato Regionale di Servizi Energetici
Approccio regionale

- **Condizioni quadro regionali** richiedono approcci che rispettano criteri decisionali regionali – quello che funziona a Berlino non troverà automaticamente accettazione in regioni molto sviluppate non urbane
  - Alta identificazione con l'infrastruttura pubblica
  - Denaro inserito in EE, de-carbonizzazione, progetti di Energie Rinnovabili, sarà monitorato nel corso del tempo dall'amministrazione
  - Riluttanza usare strumenti di finanziamento – spendere solo quello che si ha
  - Il processo decisionale farà sempre riferimento a forti strutture di PMI

→ **Regioni urbane e rurali richiedono specifici approcci**

2 - Mercato Regionale di Servizi Energetici- Precondizioni BaWü

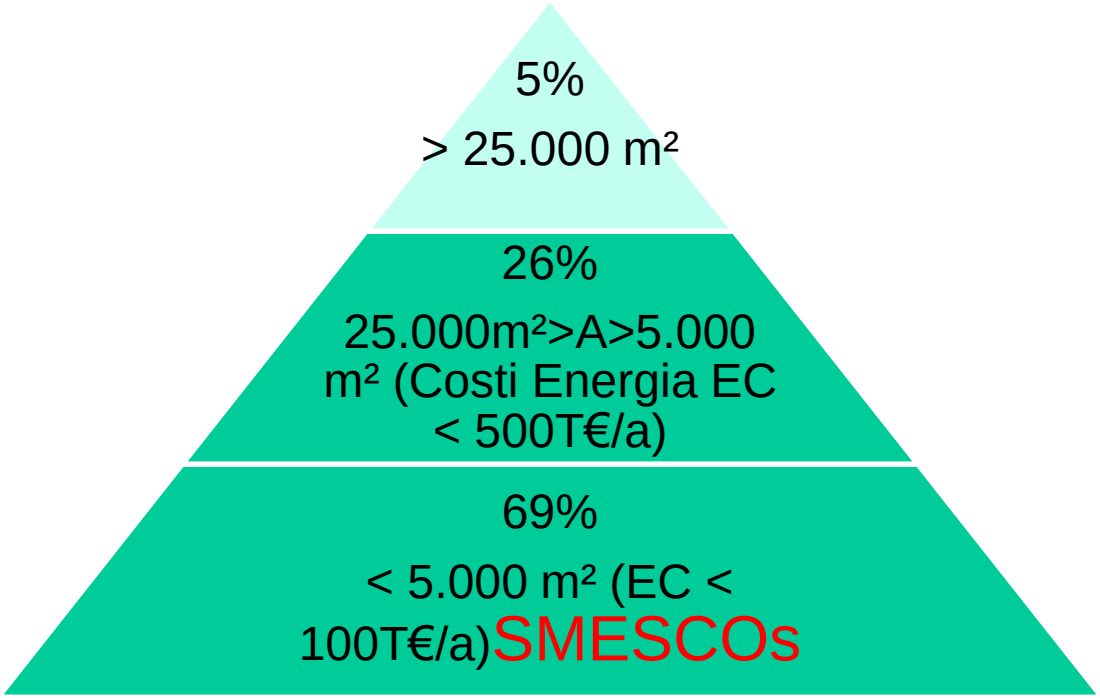
- Dati disponibili su cui un processo decisionale di ristrutturazione di edificio pubblico viene preso (Risultati di uno studio di KEA con amministrazioni comunali)
  - **< 15% delle amministrazioni pubbliche segue un sistema di gestione energetica** con almeno un controllo mensile dei consumi e degli impianti + fornendo dati significativi su consumo energetico, costi, benchmark
  - **< 5% segue strumenti strategici come i concetti di energia comunali, European Energy Award etc.**
  - **> 50% dei progetti EPC** sono avviati in casi di emergenza

➔ Un semplice **studio di fattibilità è un requisito fondamentale per generare un "programma di ristrutturazione dell'edificio comunale" e per definire il campo d'azione per un progetto di contracting valido**

2 - Mercato Regionale di Servizi Energetici Potenziale per BaWü

- **Potenziale:** edifici elegibili per servizi energetici: 80.000 (380 Mm²)
- Potenziale di ristruttirazioni profonde: €250- 300bn < 15 anni

- **ESCO Regionali**: **portate le PMI nel gioco!** 25 utility e 20 PMI di artigiani forniscono Contracting per rifornimento Energetico; Fornitori EPC: 10 di cui 2 sono fornitori PMI EPC + 2 utility



2 - Mercato Regionale di Servizi Energetici: Facilitazione del progetto

- Misure per attuare una **strategia regionale sostenibile** a livello di progetto
  - **La prima generazione di EPC** *non è ancora percepita come una parte importante della Strategia immobiliare dell'UE poiché si concentra solo su parte degli edifici e sui "frutti a portata di mano" (Associazione delle Città tedesche 2011)*
  - **Anche se il mercato tedesco dei servizi energetici** è ampiamente considerato "maturo", servizi energetici in particolare gli EPC sono lontani da una quota di mercato notevole per l'EE

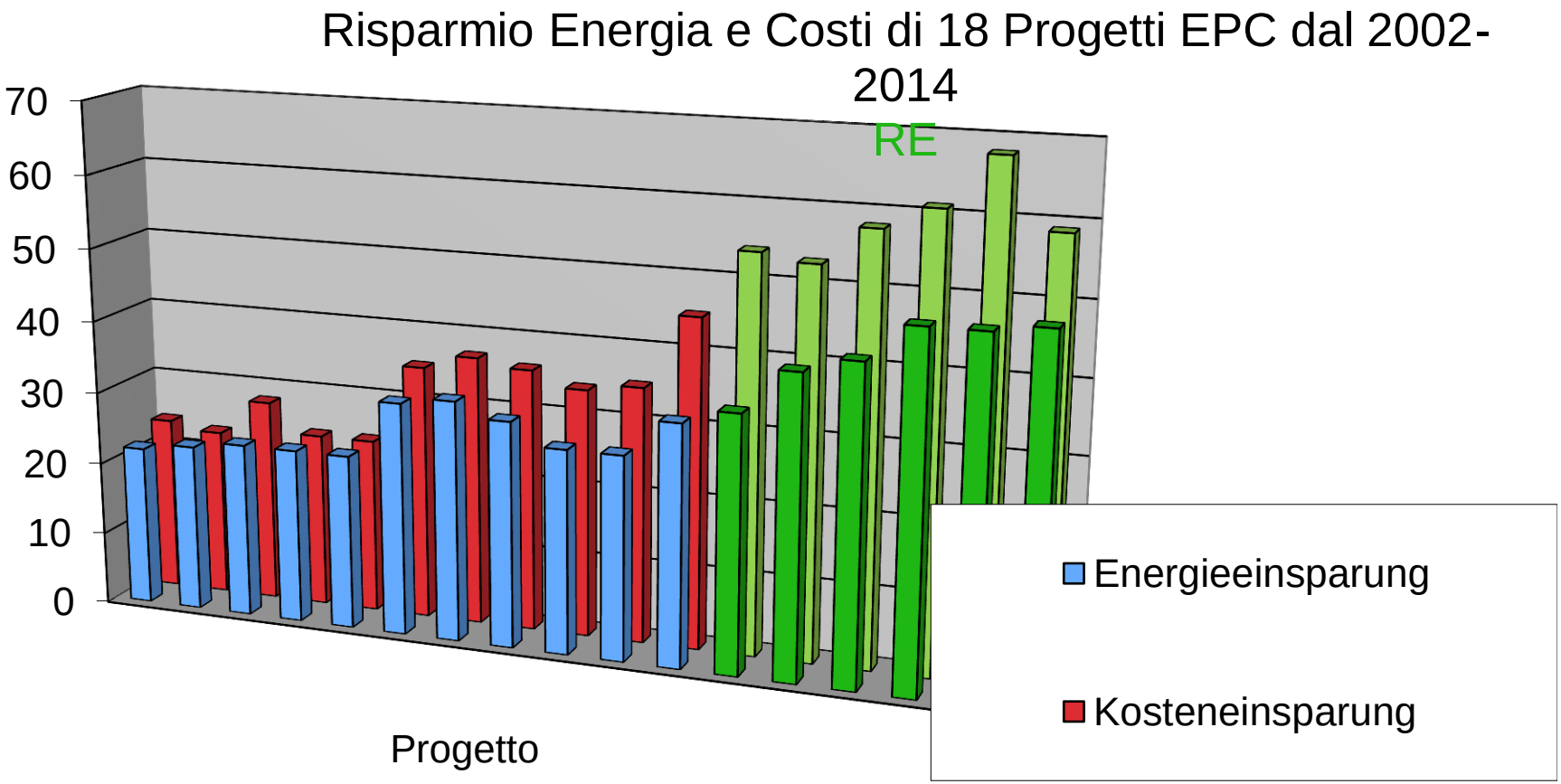
Se si vuole che le cose muovano nella vostra direzione: è nelle vostre mani

- **Piano di misure tecniche**: uno studio di fattibilità è un prerequisito essenziale per identificare + stabilire obiettivi di progetto di contracting individuale e ottenere il massimo risparmio energetico
- **Termini di rating**: per avere ESCO impegnate a creare soluzioni per target di progetto individuale è necessario progettare **corrispondenti termini di rating** che non solo tengono conto dei criteri NPV (Valore attuale netto degli investimenti) **ma anche delle misure**
- **Fonti di finanziamento:** supportare le ESCO nel rifinanziamento

2 - Mercato Regionale di Servizi Energetici: Facilitazione del progetto

- Nel caso di soluzioni di **Contratti di Rendimento Energetico** e di **Contratti di Fornitura di Energia** significa rispetto alla prima generazione di progetti EPC a Berlino:
  - No a investimenti per "**frutti a portata di mano**"
  - Includere un mix di misure energetiche e non energetiche connesse quando in ogni caso si interviene sull'edificio
  - Costi di investimento specifici avviati nei EPC regionali: **80- 150 €/m² (rispetto a 30- 50 €/m² a Berlino)**

2 - Mercato Regionale di Servizi Energetici: Risultati per BaWü



3 - Come migliorare il nostro mercato EPC: panoramica sui campi di attività di KEA

15% R&D Business
Modelli per DER, SMESCO
Meccanismi finanziari

Iniziativa Contracting/
Centro Competenza
Contracting
40%

KEA

Facilitazione
progetti
30%

- 120 stakeholder
- Identificazione ostacoli di mercato
- Roadmap “10 passi per migliorare il mercato dei Servizi energetici BW”

Facilitazione
mercato
15%

- Premio EESI 2009
- Miglior facilitatore

3 - Come migliorare il nostro mercato EPC: Contracting Iniziativa/Centro di Competenza

- Contracting Iniziativa/Centro di Competenza

  Domanda principale: Come aumentare la domanda di EPC?

  – Essenziale sviluppare il mercato in un approccio ampio
  – Mercato regionale EPC su misura

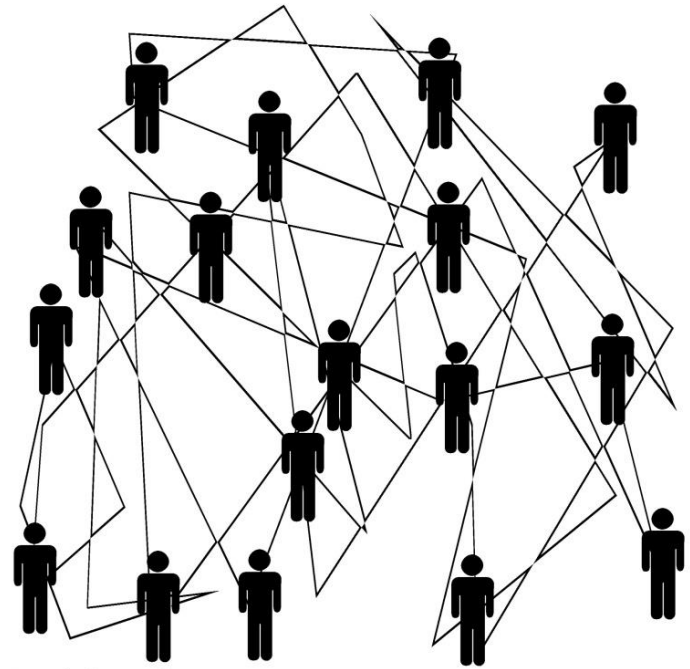
- Come?

  1. Raccogliere tutte le principali parti interessate da industria, ESCO, proprietari di edifici (privati, commerciali, pubblici), banche, fondi, cooperative e responsabili politici
  2. Identificare i principali ostacoli per il mercato in ogni settore
  3. Organizzare workshop su temi prioritari identificati con le parti interessate
  4. Elaborare primi approcci per superare gli ostacoli identificati
  5. Impostare una tabella di marcia
  6. Istituzionalizzare l'approccio in un Centro di Competenza Contracting

- A cosa stiamo lavorando nel CCC:

  – Pubbliche relazioni e iniziative, standardizzazione dei contratti e delle procedure, semplificazione

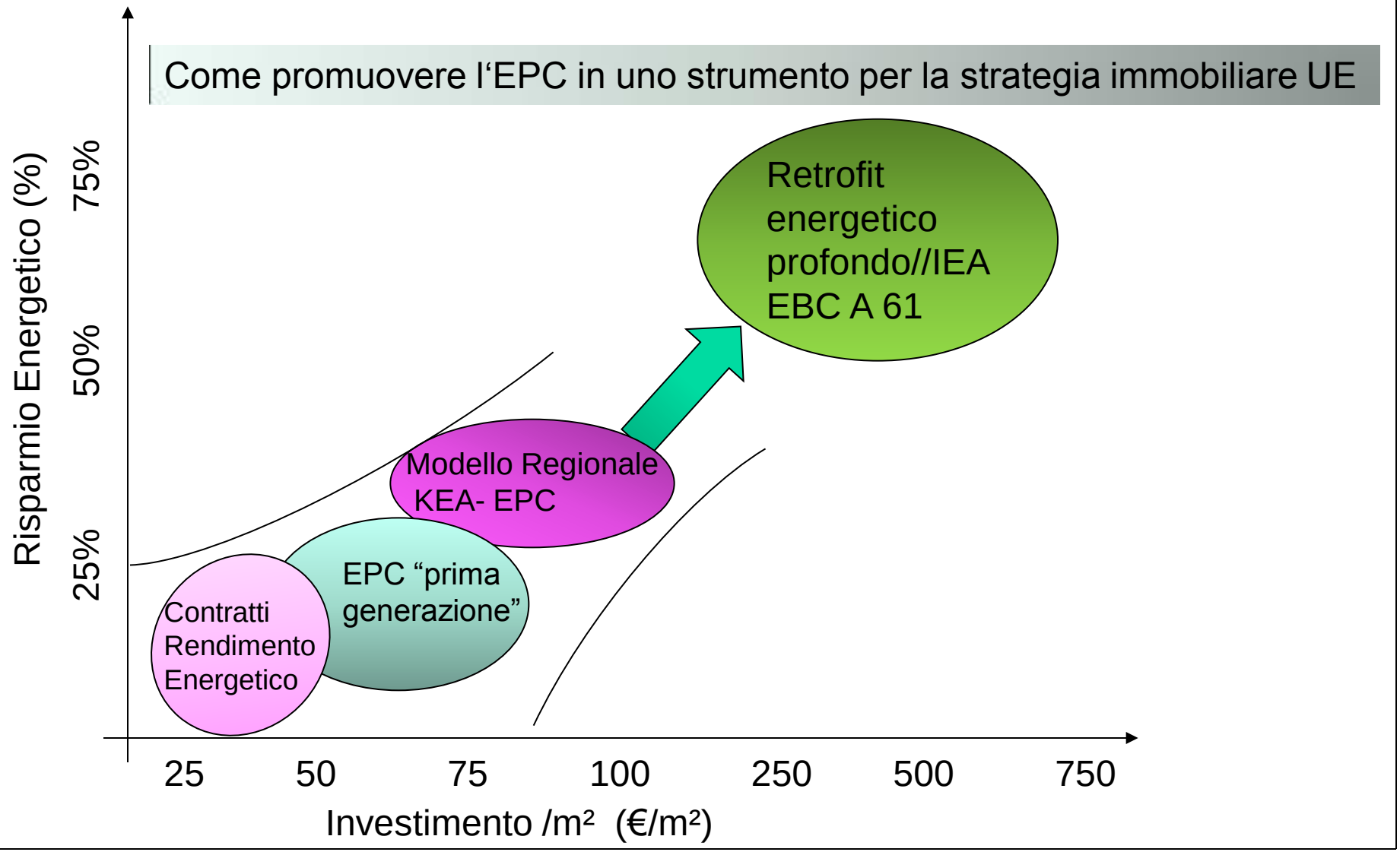
3 - Come migliorare il nostro mercato EPC: Iniziativa Contracting: Risultati



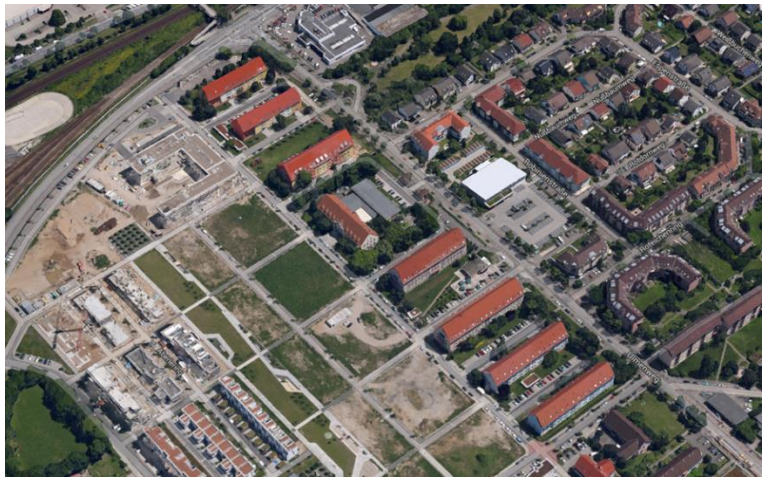
© Gerd Altmann / PIXELIO

1. Creare consapevolezza attraverso una campagna-PR
2. Qualificare Contracting-Facilitatori
3. Istituzionalizzare l'Iniziativa Contracting attraverso la definizione di un Centro Competenza Contracting
4. Trovare nuovi modi di finanziamento e di riduzione rischi
5. Stop Discriminazione: Aprire il Finanziamento Pubblico per il Contracting
6. Valutare le correnti procedure di Approvazione (in progetti di Contracting comunali)
7. Pensare in grande: Migliorare il finanziamento per i concetti dell'area e teleriscaldamento Pensare in piccolo: Sviluppare nuovi modelli di business (e finanziamenti) per piccoli progetti
8. Semplificare: Sviluppare linee guida per la facilitazione del progetto
9. Standardizzare, ma tenerlo flessibile: Sviluppare un Tool kit Contracting energetici

3 - Come migliorare il nostro mercato EPC: Ricerca sul Retrofit Energetico profondo



3 - Come migliorare il nostro mercato EPC: Ricerca sul Retrofit Energetico profondo



- Primi risultati di un progetto pilota: blocco alloggi per studenti, Mannheim
- Ristrutturazione di KfW 70-standard (riduzione 30% domanda energetica rispetto allo standard per nuove costruzioni) in 3/8 case

- Superficie: ~28.000 m²
- Baseline: ~450.000 €/a
- Investimento: ~150 €/m² = 4 Mio. €
- Riduzione Costi Energia: ~ 190.000 €
- Riduzione Costi Manutenzione: ~30. T€
- Durata progetto: ~18 anni

3 - Come migliorare il nostro mercato EPC: Facilitazione mercato

KEA AKTUELL · FEBRUAR 2016

»Energetische Sanierung von Flüchtlingsunterkünften«

Ein Angebot in Kooperation mit:

vfw ENERGIEDIENSTLEISTUNG CONTRACTING

Förderung:

Kofinanziert d
„Intelligente E
Europäischen U

Die Unter
K vor
ende Gebäude
die zum Teil mittel-
nutzung ertüchtigt werden.
Standards bleiben dabei, aufgrund
der zeitlicher und personeller Ressourcen,
oftmals unberücksichtigt.

Um Kommunen auch bei der energetischen Gebäudesanierung zu unterstützen, bietet die Landesenergieagentur KEA in Kooperation mit
dem Arbeitskreis Energiesnar Contracting im

Contracting come modo per mantenere bassi i costi di gestione

Ristrutturazione case di rifugiati

KEA

3 - Come migliorare il nostro mercato
EPC: Facilitazione mercato

- **Migliorare le condizioni per la facilitazione di progetti EPC**
  - **Abbassare la soglia:** acquisizione di fondi **BEI ELENA** e **BAFA**
  - Fino al 90% e più dei costi per la facilitazione di progetti saranno disponibili da entrambi i programmi di sovvenzione per **PROPRIETARI DI EDIFICI PUBBLICI** (confessionale e sociale, assistenza sanitaria, comunale)
  - Effetti attesi:
    - Creare consapevolezza (proprietari edificio, progettisti)
    - Posso dire NO a una tale offerta….?
    - SPINTA per il mercato
    - Formazione dei Facilitatori
    - Contratto e documenti di gara semplificati (regolamenti del rischio standardizzati)
    - Approccio facilitazione progetto semplificato (Struttura standardizzata per le verifiche)

Ulteriori informazioni a www.Ineeco.org (disponibile in tedesco e inglese)

3 - Come migliorare il nostro mercato EPC: R&D Modello di Business per SMESCO

- **Messa in essere di SMESCO locali** (ESCO di piccole e medie dimensioni)
  - Baden Württemberg è una regione la cui struttura economica è dominata da PMI prevalentemente locali
  - **Accettazione** del modello business EPC aumenta quando i locali risultano assegnatari invece di imprese multinazionali
  - Passo necessario per far uscire EPC dalla nicchia e diventare business standard
  - La struttura del nostro patrimonio edile sta richiedendo un approccio specifico
- Quadro di riferimento necessario fornito entro il 2016:
  - Garanzia sui prestiti per estendere il volume della portata del progetto attraverso garanzia di banche nazionali, regionali, Governo federale e Regioni
  - Due Dilligence tecnica attraverso partner neutrali
  - Supporto per start up (calcolo, m&v)
  - Collaborazione (Consulenti energetici)
  - Programmi di formazione per SMESCo, banche, proprietari edifici

KEA

Grazie mille!

Klimaschutz- und Energieagentur Baden-Württemberg GmbH

KEA

Quelle Bild: colourbox.de