



Jak doradzać przedsiębiorcom w sprawach energii – poradnik dla organizacji biznesu

 **CHANGE**
Chambers – Energy – SMEs

CHANGE – Izby gospodarcze promują Inteligentną Energię wśród MŚP

W ramach projektu CHANGE stworzona została europejska sieć doradców w sprawach Inteligentnej Energii, którzy uruchomili/rozwinęli konkretną pomoc małym i średnim przedsiębiorstwom (MŚP), pomagając im w ten sposób optymalizować zużycie energii. Projekt oparty został na tradycyjnej roli izb jako punktów pierwszego kontaktu dla MŚP.

Okolo 60 pracowników lokalnych bądź regionalnych izb w 12 krajach europejskich uczestniczyło w szkoleniu oraz wymianie doświadczeń, aby zdobyć podstawową wiedzę o efektywności energetycznej i efektywnych kosztowo zastosowaniach źródeł energii odnawialnej. Izby te pełnią rolę punktów pierwszego kontaktu dla MŚP w sprawach efektywności energetycznej, ułatwiając im dostęp do informacji, organizując warsztaty czy szkolenia i zachęcając MŚP do przeprowadzenia wstępnych audytów energetycznych. W ten sposób tworzą one pomost pomiędzy MŚP a bardziej wyspecjalizowanym doradztwem i technologiami obecnymi na rynku.

Projekt koordynowany przez Eurochambres – Europejskie Stowarzyszenie Izb Przemysłowo-Handlowych trwał 24 miesiące, od września 2008 do sierpnia 2010. CHANGE był realizowany ze wsparciem Komisji Europejskiej z Programu Inteligentna Energia dla Europy (IEE).



Jak doradzać MŚP w sprawach energii – poradnik dla organizacji biznesu – czerwiec 2010

Spis treści

1. Wprowadzenie	4
2. Szkolenie dla doradców do spraw energii	6
3. Zagadnienia do omówienia	8
3.1. Polityka / Prawodawstwo	8
3.2. Rynek energii	8
3.3. Finansowanie	9
3.4. Odnawialne Źródła Energii (OZE)	9
3.5. Kontrolowanie / Zarządzanie Energią	10
3.6. Przykłady z biznesu	10
3.7. Wiedza techniczna	10
3.8. Podmioty na rynku	11
4. Praca z MŚP	12
4.1. Dostarczanie informacji	12
4.2. Spotkania	13
4.3. Audyty wstępne	15
4.4. Tworzenie sieci	16
5. Kierowanie poprzez przykład – zrób to sam!	18
6. Partnerzy projektu	19

1 Wprowadzenie

W 2008 Komisja Europejska wytyczyła ambitne cele 20-20-20 (zredukować gazy cieplarniane o 20%, zmniejszyć zużycie energii o 20% i zwiększyć udział energii odnawialnej w całkowitym zużyciu energii o 20%) do osiągnięcia do 2020. Aby to zrealizować, niezbędny jest aktywny udział przedsiębiorstw różnych wielkości.

Podczas gdy firmy przywiązują dużą wagę do ochrony środowiska i do redukowania kosztów energii, to brak czasu informacji i zasobów finansowych powstrzymuje je od udziału. Mimo że koszty energii mogą być tylko niewielką częścią całkowitych kosztów małego czy średniego przedsiębiorstwa, to jest to obszar, gdzie oszczędności są często możliwe bez utraty jakości produktów lub usług. Doradcy z izb mogą wykorzystać swoje bezpośrednie kontakty z biznesem do podnoszenia świadomości wśród MŚP, uzupełniać usługi oferowane przez rynek, niwelując lukę istniejącą pomiędzy biznesem a informacją, usługami czy ośrodkami specjalistycznego doradztwa.



Niniejszy poradnik powstał pierwotnie dla doradców izbowych pracujących na rzecz MŚP w tematyce energii, ale może być równie przydatny dla wszystkich doradców i organizacji wspierających MŚP w sprawach energii. Jest przeznaczony głównie dla doradców z mniejszym doświadczeniem w problematyce energii lub tych, którzy pracują nie tylko w tym temacie.

W celu lepszego wspierania MŚP, doradcy izbowi muszą być zdolni do udzielania informacji we wszystkich trzech aspektach inteligentnej energii: efektywności energetycznej, energii odnawialnej oraz umów na dostawy energii (liberalizacja rynku energii).

Poradnik daje przegląd zagadnień, które powinny być wzięte pod uwagę, gdy szkoli się doradców czy pracuje z MŚP nad problemami energii. Ponieważ okoliczności są różne w każdym z krajów, poradnik ten dostarcza raczej ogólnej, niż specyficznej dla danego kraju informacji.

10 punktów do rozważenia przy podejmowaniu tematyki energii w pracy z MŚP:

1.Szkolenie doradców: Doradcy powinni posiadać zróżnicowaną wiedzę o efektywności energetycznej, odnawialnych źródłach energii, dostępnych technologiach, sytuacji prawnej, podmiotach rynkowych oraz sposobach finansowania. W związku z tym szkolenie na doradców musi pokrywać wiele różnych zagadnień i brać pod uwagę specyfikę regionu.

2.Budowanie sieci: Doradca umiejscowiony w izbie jak i sieci biznesu stanowią perfekcyjną platformę do wymiany doświadczeń oraz uczenia się od innych. Doradcy izbowi mają zatem świetną pozycję, żeby rozwijać usługi dostępne dla MŚP.

3.Praca z innymi podmiotami na rynku: Podmioty obecne na rynku, począwszy od dostawców energii aż po organizacje pozarządowe działające na rzecz ochrony środowiska, są ważnymi źródłami informacji, ale także potencjalnymi partnerami przy organizacji spotkań dla MŚP jak i tworzeniu sieci w sprawach energii w regionie.

4.Informacja skierowana do MŚP: Informacja musi być dostosowana do potrzeb przedsiębiorstw i uwzględniać specyfikę branż jak i rozmiary firm.

5.Bierz pod uwagę potrzeby MŚP: Przedsiębiorcy mają zazwyczaj ograniczony czas. Unikanie zbyt długich spotkań, organizacja działań poza głównymi godzinami pracy oraz łatwy kontakt pozwalają korzystać większej liczbie MŚP.

6.Uczyń informację interesującą i dostępną : Informacja musi być dostarczana w sposób atrakcyjny i interesujący dla przedsiębiorców. Strony internetowe powinny być łatwe w użyciu a ich uzupełnieniem mogą być inne media; należy zidentyfikować najbardziej odpowiednie medium, co jest uzależnione od aspektów regionalnych jak i od grupy docelowej, będącej adresatem informacji.

7.Wstępne audyty energetyczne: Doradcy do spraw energii powinni podnosić świadomość w zakresie wstępnych lub pełnych audytów energetycznych. W zależności od dostępnych krajowych lub regionalnych mechanizmów wsparcia, doradcy mogą także oferować wstępne audyty. Wiedza techniczna doradcy do spraw energii musi odpowiadać oferowanej usłudze.

8.Posługuj się realnymi przykładami: Efektywne jest dostarczanie przedsiębiorcom informacji z pierwszej ręki poprzez zapraszanie firm do wystąpień na spotkaniach, w czasie których podzielą się one własnymi doświadczeniami w efektywności energetycznej lub wykorzystaniu źródeł energii.

9.Promowanie źródeł energii odnawialnej – wytyczanie ścieżki poprzez dżunglę prawną: Mechanizmy finansowania, implikacje podatkowe i sytuacja prawna muszą być omawiane, kiedy promuje się odnawialne źródła energii.

10.Finansowanie – brakujące ogniwo we wdrażaniu działań w efektywności energetycznej: Najbardziej popularny temat, o którego omówienie są proszeni doradcy izbowi do spraw energii, to pomoc w finansowaniu efektywności energetycznej i energii odnawialnych. Niezbędne są materiały informacyjne oraz dane kontaktowe.

2 Szkolenie dla doradców w sprawach energii

Aby móc pomagać MŚP w zagadnieniach związanych z energią, doradcy powinni znać powszechnie występujące problemy i być zdolni proponować rozwiązania, informację oraz kontakty.

Doradcy pracujący w tematyce energii bezpośrednio z MŚP muszą znać, co następuje:

- Podstawowe aspekty techniczne (ogrzewanie, chłodzenie, izolacje...)
- Polityka energetyczna
- Zachęty finansowe
- Sytuacja prawna (krajowa i regionalna)
- Lokalnie działające podmioty (partnerzy)

Wsparcie oferowane przez izby czy organizacje pośredniczące musi odróżniać się od oferowanego przez wyspecjalizowane ośrodki wspierania biznesu. Rolą doradcy izbowego jest udzielanie ogólnej informacji i ułatwianie dostępu, podczas gdy eksperci zapewniają bezpośrednie wsparcie techniczne czy specjalistyczne.



Przykład najlepszych praktyk (UE)

Projekt CHANGE – aspekt szkolenia doradców

Projekt CHANGE rozpoczął się wspólnym szkoleniem dla wszystkich uczestniczących doradców izbowych z 12 krajów europejskich. Udział wzięli doradcy o różnym wykształceniu oraz doświadczeniu w pracy na tematy związane z energią. Szkolenie to zostało bardzo dobrze ocenione przez uczestniczących, niemniej jednak następujące obserwacje zostały poczynione:

- o Mimo iż ogólne szkolenie jest cenne, to uzupełnienie go o specyfikę krajową lub regionalną jest również konieczne
- o Należy rozpoznać poziom wiedzy doradców, kiedy omawia się tematy techniczne
- o Oferując szkolenie należy uwzględniać oczekiwania doradców

Przykład najlepszych praktyk (DE)

Rozwinięcie szkolenia doradcy izbowego

Szkolenie na doradcę w sprawach energii w ramach CHANGE zapoczątkowało stworzenie programu szkoleniowego dla doradców izbowych w sprawach energii. Izby niemieckie rozwinęły krajowy materiał szkoleniowy tak, że obecnie oferują kadrom izbowym specjalistyczne szkolenie. Izby, które chcą szkolić personel muszą uiścić opłatę. W 2009 roku ponad 30 doradców izbowych uczestniczyło w szkoleniu i obecnie planowane są dalsze kursy.

3 Zagadnienia do omówienia

Doradcy stowarzyszeń biznesu pracujący w tematach energii muszą być przygotowani do omawiania jak i reagowania na wiele zagadnień. Wiedza, gdzie znaleźć informacje i właściwe kontakty do regionalnych czy lokalnych podmiotów rynku energii umacnia rolę doradcy jako pośrednika. Doradcy muszą uwzględniać fakt, iż większość MŚP działa głównie na skalę regionu lub kraju.

3.1 Polityka / Prawodawstwo

MŚP często nie wiedzą, jakie prawo związane z energią ich dotyczy lub jak określona polityka wpływa na ich działalność. Izby (lub inne pośredniczące organizacje) pracujące z MŚP w tematyce inteligentnej energii powinny dostarczać informację o odnośnym prawie. Podczas gdy decyzje na poziomie unijnym¹ nie zawsze bezpośrednio interesują MŚP, to niezaprzeczalnie wpływają one na krajowe jak i regionalne uwarunkowania.

Produkcja, instalacja i zastosowanie odnawialnych źródeł energii (OZE) są ściśle regulowane przez przepisy krajowe jak i regionalne. Przykładowo, przy dostarczaniu informacji, konieczna jest znajomość procedur przyłączania. Ważne jest również, aby doradcy posiadali wiedzę, jak istniejące przepisy funkcjonują w praktyce, ponieważ także inne czynniki mają wpływ na firmy inwestujące w OZE. Z tego powodu doradcy izbowi powinni pozostawać w kontaktach z lokalnymi ekspertami od zastosowań OZE.

3.2 Rynek energii

Liberalizacja rynku – Trzeci Międzynarodowy Pakiet o Rynku Energii²

Rynki energii w Europie nie są jeszcze w pełni zliberalizowane, więc doradcy pracujący w tej tematyce powinni na bieżąco śledzić proces liberalizacji w celu informowania przedsiębiorstw.

1 <http://ec.europa.eu/eaci/> http://ec.europa.eu/energy/index_en.htm
http://europa.eu/legislation_summaries/energy/index_en.htm

2 http://europa.eu/legislation_summaries/energy/internal_energy_market/index_en.htm



Jak zmienić sprzedawcę energii

Znalezienie idealnego dostawcy energii może obniżyć koszty firmy o 5%, ale ta opcja jest często przegapiana. Doradcy izbowi powinni być zdolni do informowania, jak przeprowadzić tę zmianę i być świadomi problemów zwykle napotykanym przez firmy.

Analiza umów na dostawę energii

Pierwszym krokiem do zmiany umowy na energię jest jej analiza i zrozumienie. Doradcy do spraw energii powinni potrafić pomóc firmom w czytaniu i interpretowaniu ich umów.

Przykład najlepszych praktyk (AT)

Pule energii

Austriacka Federacja Izb Gospodarczych zainicjowała "pule energii", gdzie MŚP mogą kupować energię w tej samej cenie co wielkie zakłady przemysłowe. Pozwala to MŚP zyskać na cenie energii do 10% poniżej ceny, którą by normalnie płaciły.

http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=551968&DstID=0&titel=Kosteneinsparungspotentiale,für,KMU,dank,Einkauf,im,Strompoo

3.3 Finansowanie

MŚP są często zainteresowane tym, aby lepiej zrozumieć możliwości finansowania, więc doradcy izbowi powinni być w stanie odpowiadać na zapytania o :

- Dotacje / programy pomocowe
- Pożyczki preferencyjne
- Firmy świadczące usługi w energii / Zawieranie umów w sprawach energii
- Zachęty podatkowe

3.4 Odnawialne źródła energii

Badanie przeprowadzone w ramach projektu CHANGE "Efektywność energetyczna w MŚP: Czynniki sukcesu i Przeszkody", wykazało że 13% firm bezpośrednio wykorzystuje Odnawialne Źródła Energii (OZE). Wiedza o OZE, która jest właściwa dla regionu, dane kontaktowe do dostawców, możliwości finansowania, warunki dla produkcji energii, takie jak wymogi dla rejestracji, muszą być udostępniane MŚP przez doradców izbowych.

Aby doradcy izbowi mogli być na bieżąco zorientowani w tak dużym zakresie przepisów prawnych, procedurach czy technologiach dotyczących OZE, wskazane jest dla nich utrzymywanie dobrych i stałych kontaktów z regionalnymi lub krajowymi ośrodkami / instytucjami OZE, jako źródłem informacji i kompetencji.



3.5 Kontrolowanie / Zarządzanie energią

Badanie przeprowadzone w ramach CHANGE wykazało, że systemy kontroli lub zarządzania energią nie są stosowane na szeroką skalę. Spośród małych firm, tych do 49 pracowników, tylko 10% wdrożyło systemy zarządzania energią, aby kontrolować zużycie energii. Obrazuje to skalę potrzeb jak i wyzwania dla organizacji biznesu i agencji/instytucji, aby promować kontrolowanie i zarządzanie zużyciem energii. MŚP potrzebują znajomości łatwych narzędzi po to, aby być zdolne do mierzenia, a w konsekwencji do kontrolowania kosztów energii bardziej efektywnie. Doradcy powinni być zdolni do informowania MŚP o dostępnych systemach oraz zachęcać do używania narzędzi do zarządzania/kontrolowania.

3.6 Przykłady z biznesu

Przykłady z biznesu były włączone w szkolenie w projekcie CHANGE na szczeblu europejskim jak i narodowym. Zarówno firmy jak i doradcy izbowi cenią sobie bezpośrednie relacje innych firm o ich doświadczeniach odnoszących się do efektywności energetycznej lub OZE.

3.7 Wiedza techniczna

Doradcy do spraw energii powinni posiadać podstawową wiedzę techniczną o efektywności energetycznej i zastosowaniach energii odnawialnych w MŚP.

Wspólne szkolenie CHANGE w Brukseli na początku projektu uwzględniało następujące tematy techniczne:

- Efektywność energetyczna w budynkach
- Rozwiązania energetyczne w produkcji
- Wstęp do zarządzania energią
- Energia odnawialna

[Przykłady najlepszych praktyk \(UE\)](#)

[Projekt CHANGE – techniczny komponent wspólnego szkolenia](#)

W związku ze zróżnicowanym poziomem wiedzy – w zależności od tego czy doradca jest ekonomistą czy inżynierem z wykształcenia – należy brać pod uwagę ryzyko, iż podaje się za mało lub za dużo informacji. Każdy doradca pracujący z MŚP w tematyce energii powinien posiadać pewien poziom wiedzy związanej z technologiami w energetyce. Doradcy planujący przeprowadzać wstępne audyty, doradzać firmom w sprawach technologii, prowadzić warsztaty lub publikować artykuły techniczne, potrzebują więcej dogłębnej wiedzy. Wszystkim innym doradza się nawiązanie dobrej współpracy z lokalnymi ekspertami.

3.8 Podmioty na rynku

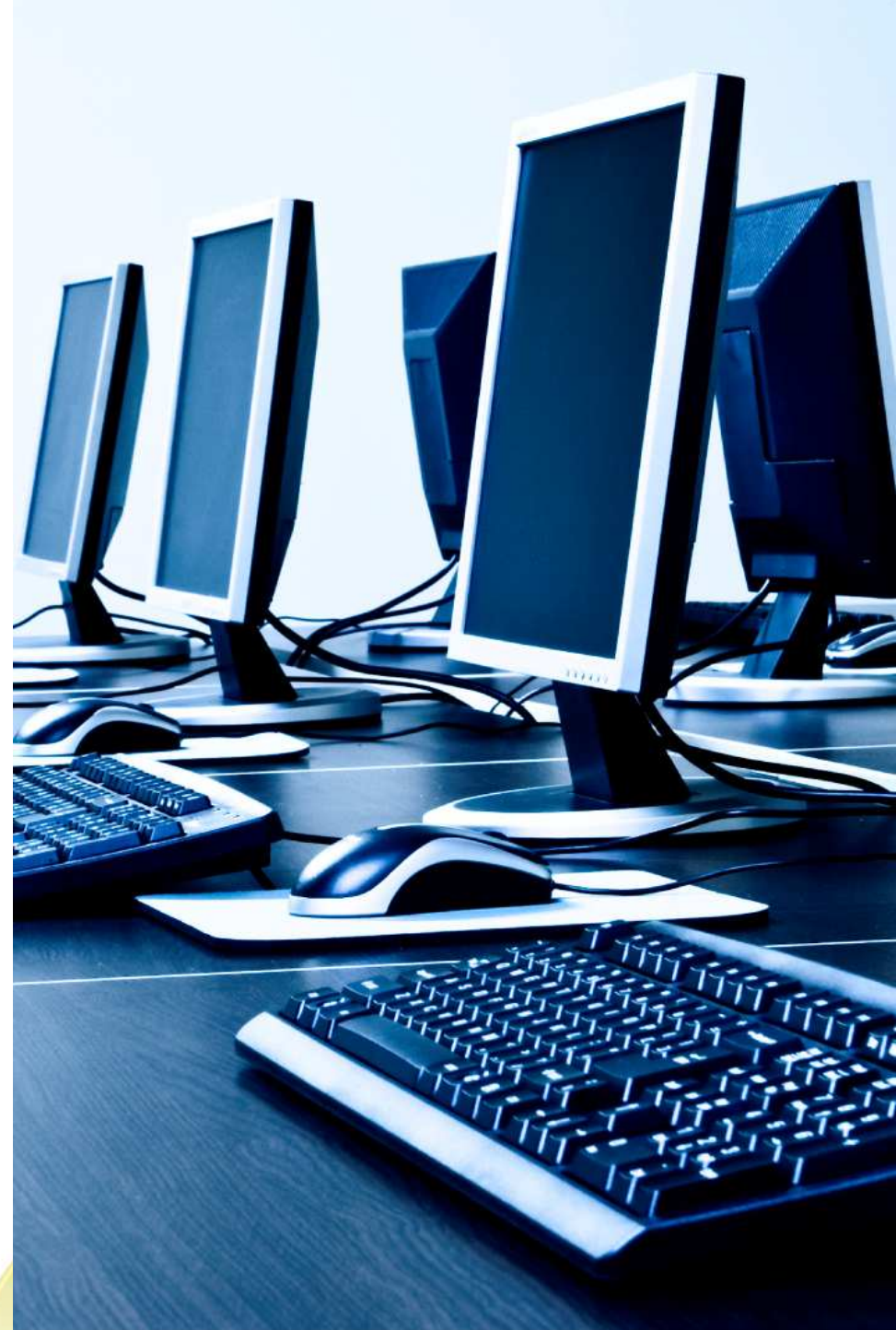
Dla pracy doradców izbowych ważne są inne podmioty obecne na rynku energii. Oprócz tego, że są one ważne dla MŚP i są źródłem informacji, to ich eksperci mogą być interesującymi partnerami lub wykładowcami na spotkaniach z przedsiębiorcami.

Do tych innych podmiotów zaliczyć można:

- Krajowe/regionalne agencje energii³
- Odośne departamenty we władzach regionalnych lub agencjach (np. do celów rejestracji)
- Stowarzyszenia branżowe lub dostawcy usług
- Odośne organizacje pozarządowe (np. na rzecz ochrony środowiska lub stowarzyszenia ochrony konsumentów)
- Inne działające w kraju lub UE inicjatywy użyteczne dla biznesu
- Dostawcy energii
- Firmy doradcze (np. wykonujące audyty energetyczne)
- Uniwersytety / ośrodki szkoleniowe
- Krajowi regulatorzy energii

Portale internetowe podmiotów rynku energii dostarczające bieżącej informacji, takiej jak codzienne aktualności na tematy energii, organizowane spotkania związane z energią na skalę krajową lub lokalnie, fora dyskusyjne, kampanie, tematyczne strony internetowe, etc., powinny być polecane jako dodatkowe źródła informacji.

3 http://ec.europa.eu/energy/intelligent/agencies/index_en.htm



4 Praca z MŚP

Ważny jest łatwy dostęp firm do informacji w kwestiach energii. Wydarzenia, takie jak spotkania informacyjne lub warsztaty, muszą być dostosowane do poruszanej tematyki oraz do adresatów.

4.1 Dostarczanie informacji

Informacja kierowana do MŚP musi uwzględniać ich specjalne potrzeby. Większość MŚP nie ma czasu poszukiwać informacji na tematy takie jak efektywność energetyczna. Firmy często nie wiedzą, gdzie znaleźć informację lub z kim się kontaktować i stają naprzeciw specyficznej terminologii, która może być niezrozumiała. Często możliwe rozwiązania dla poprawy efektywności energetycznej pozostają niewykorzystane przez MŚP, częściowo z powodu braku informacji.

→ Artykuły

Regularne informowanie o sprawach związanych z energią w środkach przekazu dla MŚP tj. w biuletynach izbowych, regionalnych czasopismach dla biznesu, lokalnych/regionalnych gazetach, pozwala firmom orientować się na bieżąco w aktualnej tematyce dotyczącej energii.

→ Strony internetowe

Strony internetowe są na wiele sposobów idealne do dostarczania informacji o finansowaniu, wprowadzanym prawie itp., jak również do ogłaszania wydarzeń oraz publikowania relacji. Niemniej jednak część przedsiębiorców nie są regularnymi użytkownikami internetu, dlatego struktura stron musi być prosta a w użyciu także inne media jako dopełniające.

! Strony internetowe Izb nie powinny być konkurencją dla stron specjalistycznych, ale raczej być skoncentrowane na kompetencjach izb, działających jako punkty pierwszego kontaktu. Strony izbowe powinny kierować po dalszą informację. Izbowi doradcy ds. energii powinni ostrożnie selekcjonować linki do zarekomendowania. Lepiej skupić się na mniejszej ilości adresów, ale rzeczywiście przydatnych przedsiębiorcom. Klarowna struktura z krótkimi objaśnieniami linków ułatwi MŚP poruszanie się po stronie izbowej.

Przykład najlepszych praktyk: Strona internetowa CHANGE

Krajowej Izby Gospodarczej⁴

CHANGE
Change - Energy - 2020

Izby gospodarcze promują inteligentną energię w małych i średnich przedsiębiorstwach

Inteligentna Energia - projekt CHANGE

- Przewodnik po efektywności
- Publikacje i narzędzia on line
- Policane strony
- Energia odnawialna
- Audyt energetyczny
- Zachęty i bariery dla przedsiębiorstw energooszczędnych
- Sieć informacji i doradztwa w Polsce

Prezentacja projektu

Koordinator krajowy projektu
Katarzyna Grząszczyk
e-mail: kgz@izbykig.pl
tel.: 022 6309628

Europejska strona projektu

Intelligent Energy Europe

wykonanie: ERYDIUM

Strona główna | Europejska strona projektu | Strona Krajowej Izby Gospodarczej

➔ TV / Radio

Radio i telewizja, jeśli są dostępne, są wartymi zastosowania środkami przekazu informacji o inteligentnej energii.

4.2 Spotkania

Sukces spotkania zależy od szeregu czynników i nie istnieje jedyna przystająca formuła. Kiedy już temat spotkania zostanie zdefiniowany, najważniejszym jest określić, do kogo chcemy go adresować. To determinuje wybór mówców, czas trwania oraz lokalizację spotkania.

Formuła spotkania

Rozmiar, typ czy rami czasowe są kluczowymi czynnikami przy określaniu formuły szkolenia.

➔ Rozmiar spotkania musi być dostosowany do :

- wybrana tematyka,
- czy to będzie ogólne omawianie czy też bardzo specjalistyczne,
- jak wiele potencjalnie zainteresowanych firm znajduje się na obejmowanym terenie,
- jaka jest formuła spotkania

➔ Wybór typu spotkania – warsztaty, seminarium czy wizyta studyjna, itp.

- musi zostać zdecydowane w zależności od tematu, celów i grupy docelowej spotkania.

➔ Podobne aspekty jak przy określaniu rozmiaru należy rozważyć przy planowaniu terminu i czasu trwania spotkania. Trzeba brać pod uwagę, że w szczególności małe przedsiębiorstwa będą miały trudności, aby uczestniczyć w długich spotkaniach czy w tych organizowanych w czasie godzin pracy.

! Należy unikać organizowania długich spotkań lub przeładowanych różnorodną tematyką. Przedsiębiorcy mają bardzo ograniczony czas, który mogą przeznaczyć na udział w spotkaniu. Celem powinno być podanie informacji (lub przeszkolenie) w efektywny sposób w optymalnych ramach czasowych.

⁴ <http://www.change.kig.pl/>



Wykładowcy

Wykładowcy przyciągają uwagę słuchaczy. Dobór wykładowców zależy od tematu – np. przedstawiciel krajowych lub regionalnych władz, jeśli wprowadzane są nowe przepisy, lub ekspert od energii słonecznej. Pożądane są wystąpienia MŚP, które mogą zademonstrować swoje doświadczenia (pozytywne lub negatywne) w wykładanej tematyce i dają innym MŚP zweryfikowane przykłady ułatwiające odniesienie do rzeczywistych uwarunkowań.

! Wykładowcy powinni zachęcać uczestników do zadawania pytań a także dzielenia się doświadczeniami ze swoich firm, aby umożliwić nawiązywanie kontaktów i uczenie się poprzez wymianę doświadczeń.

! Wykładowcy reprezentujący instytucje finansujące budzą zainteresowanie słuchaczy. Zakładając ich potrzebę dotarcia do MŚP, są oni chętni do wystąpień na spotkaniach.

Partnerzy

Podobnie jak wykładowcy, partnerzy zaangażowani do organizacji spotkań powinni być dobrani pod kątem tematyki i wносить wartość dodaną dla uczestniczących MŚP. Bardzo pożądanymi partnerami są podmioty obecne na rynku energii, np. posiadające wiedzę techniczną.

Lokalizacja

Obok zwykłych aspektów logistycznych przy wyborze lokalizacji spotkania, można na przykład rozważyć zorganizowanie seminarium w miejscu, gdzie omawianej tematyce towarzyszy demonstracja (np. narzędzi do mierzenia efektywności energetycznej lub konkretnych działań podjętych przez firmę dla oszczędności energii).

Przykład najlepszych praktyk (HU)

Demonstracja produkcji energii odnawialnej

Jedno ze szkoleń dla MŚP zorganizowane przez Izbę Gospodarczą Węgier , we współpracy z lokalną izbą w regionie Vas, odbyło się w Szombathely. Po udanej pierwszej części z udziałem 94 osób, po południu uczestnicy zwiedzali elektrownię na biomasę i poznali, jak buduje się i jak działa taka elektrownia.

Opłaty

O tym, czy pobierać opłatę za uczestnictwo należy decydować odrębnie w każdym przypadku i w zależności, czy są możliwe jakieś inne źródła sfinansowania kosztów szkolenia.

! Doświadczenie pokazało, że opłaty generalnie nie powstrzymują od uczestnictwa, szczególnie gdy tematyka jest interesująca. Jeśli coś kosztuje, jest często postrzegane jako bardziej wartościowe.

Ogólne wskazówki dotyczące spotkań:

- Szkolenia kierowane do określonych grup, np. poszczególnych branż lub początkujących przedsiębiorców mają często lepszy odbiór niż te adresowane do wszystkich MŚP. Polecane jest również, aby przed planowaniem spotkania, zrobić wywiad w danej branży (szczególnie tych energochłonnych) dotyczący problemów z energią.
- Większość firm zainteresowanych jest przedstawieniem możliwości finansowania.
- Praktyczne działania, które są łatwe do wdrożenia, powinny zostać przedstawione, aby zachęcić firmy do poprawy efektywności energetycznej.
- Na koniec każdego szkolenia powinno zebrać się opinie uczestników, np. poprzez mini ankietę, aby móc wziąć pod uwagę ich komentarze i ulepszyć kolejne spotkania.
- Zachętą do wzięcia udziału w seminarium lub konferencji może być zapowiedź wręczenia certyfikatów uczestnictwa.

Przykład najlepszych praktyk (PL)

Włączenie praktycznych aspektów w szkolenie MŚP

Demonstracja rozwiązań dla poprawy efektywności energetycznej, stosowanych w typowych instalacjach przemysłowych, towarzyszyła spotkaniom szkoleniowym w Warszawie, organizowanym we współpracy z Polsko-Japońskim Centrum Efektywności Energetycznej (krajowym ośrodkiem efektywności energetycznej), przeprowadzona w tamtejszym laboratorium. Seminaria te cieszyły się zainteresowaniem firm z całej Polski.

4.3 Wstępne audyty (pre-checks)

Audyty wstępne są pierwszym etapem do przeprowadzenia pełnych audytów. Ich celem jest wykazanie przedsiębiorcy, gdzie znajdują się słabe punkty w jego biznesie pod kątem zużycia energii, jak również udzielenie rad, jak prostymi działaniami można poprawić efektywność zużycia energii, jakie są możliwości efektywnego kosztowo wykorzystania źródeł energii odnawialnej oraz jak kupować energię w najlepszej możliwej taryfie.

To, jak intensywne jest szkolenie na temat audytu dla doradców ds. energii, zależy od tego czy doradcy ci będą przeprowadzać wstępne audyty samodzielnie, czy też ułatwiać firmom przeprowadzanie takich audytów przez strony trzecie.



Doradcy, którzy przeprowadzają *pre-checks*, potrzebują więcej pogłębionej i technicznej wiedzy oraz praktyki eksperckiej. Zdobycie doświadczenia jest bardzo ważne dla doradcy, ponieważ zwiększa jego wiarygodność i pomaga zyskać zaufanie MŚP.

Doradcy, którzy tylko informują i/lub ułatwiają przeprowadzenie audytu potrzebują mniej wiedzy technicznej, ale muszą potrafić scharakteryzować i objaśnić, na czym polega audyt wstępny oraz jego korzyści dla firmy; obserwując *pre-checks* lub audyty energetyczne (przeprowadzane przez profesjonalnych audytorów) są lepiej do tego przygotowani.

Badanie w ramach CHANGE ("Motywacje i bariery dla poprawy efektywności energetycznej w MŚP") wykazało, że nawet te firmy, które nie przeprowadziły jeszcze nigdy audytu energetycznego, przyznają, iż byłby on przydatny.

Doradcy ds. energii mogą zarówno przeprowadzać jak i promować energetyczne *pre-checks* lub audyty. W obu przypadkach powinno się podkreślać korzyści odnoszone przez MŚP. Kładąc nacisk na promowanie bez- lub nisko-nakładowych działań, które warto podejmować (i które przynoszą szybkie rezultaty) obniża się bariery oraz zwiększa zainteresowanie podejmowaniem inwestycji kapitałowych na większą skalę.

Energetyczny *pre-check* lub audyt powinien być precyzyjnie zdefiniowany, szczególnie wyjaśniona jego zawartość oraz korzyści. Przedsiębiorcy powinni dobrze rozumieć, że jakiegokolwiek informacje przez nich ujawnione, np. metody produkcji, są traktowane poufnie.

Przy promowaniu audytów energetycznych, które mogłyby być przeprowadzane samodzielnie przez firmy, należy brać pod uwagę, że firmy z reguły nie posiadają sprzętu pomiarowego używanego przez ekspertów zewnętrznych.

! Ograniczenia finansowe to częsta bariera przy podejmowaniu decyzji o audycie energetycznym. Badanie CHANGE wykazało, że w tych krajach, gdzie jest dostępne dofinansowanie, odsetek sięgających po audyty jest wyższy. Dlatego, aby zachęcić firmy do przeprowadzenia audytu wstępnego lub pełnego, powinno się informować o wszelkich możliwych opcjach finansowania.

Przykład najlepszych praktyk (DE)

Promowanie finansowania wstępnego audytu energetycznego (pre-check)

W Niemczech izbowi doradcy ds. energii ułatwiają dostęp do subsydiowanych *pre-checks*. Doradcy promują program finansowania dla MŚP przez KfW i objaśniają zawartość energetycznego *pre-check*. Program "KfW" wspiera finansowo MŚP poprzez pokrycie do 80% kosztów wstępnego audytu przeprowadzonego przez zewnętrznego konsultanta ds. energii.

http://www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/Beratungsangebot/Beratungsfoerderung/Energieeffizienzberatung/index.jsp

W regionach gdzie nie istnieją programy pomocy finansowej na takie cele, izby mogą starać się stworzyć takie programy razem z właściwymi władzami w kraju / regionie lub innymi podmiotami rynkowymi.

Przykład najlepszych praktyk (BE)

Inicjatywa "Energy pooling" (izby regionu Walloon)

MŚP szkolone są w małych grupach na czterech pół-dniowych sesjach, gdzie uczą się, jak wdrożyć system do pomiaru zużycia energii oraz zidentyfikować potencjalne i konkretne sposoby oszczędności energii. Po takim szkoleniu przedsiębiorcy są zdolni do samodzielnego przeprowadzenia audytu we własnej firmie. Sesje szkoleniowe zachęcają do wymiany doświadczeń i dobrych praktyk oraz pozwalają uczestnikom nabyć wiedzę o praktycznych narzędziach do pomiaru i analizy zużycia energii. Uzupełnieniem szkolenia jest wizyta w każdej uczestniczącej firmie, podczas której odbywa się dyskusja z udziałem szefa firmy, kadry technicznej, itp. Inicjatywa "Energy pooling" finansowana jest z funduszy Regionu Walloon.

www.energypooling.be

4.4 Tworzenie sieci

Aktywne sieci pozwalają uczestnikom dzielić się doświadczeniem, uczyć od innych oraz korzystać z efektu mnożnikowego. Doradcy izbowi stworzyli i zainicjowali różne formy współpracy sieciowej, dla doradców i dla firm. Sieci doradców obejmują często różne podmioty rynkowe, takie jak inne organizacje przedsiębiorców, agencje energetyczne, władze lokalne. Sieci przedsiębiorstw, często zainicjowane za pośrednictwem liby, skupiają przedsiębiorców mających podobne interesy, którzy niekoniecznie reprezentują tę sama branżę.

Projekt CHANGE stworzył europejską sieć doradców izbowych w sprawach energii. Doświadczenia zebrane w trakcie realizacji projektu oraz ich wymiana pomiędzy doradcami i koordynatorami były pomocne w stworzeniu tej sieci, co dało następujące pozytywne rezultaty:

- Doradcy mieli okazję uczenia się od innych i wymieniać się doświadczeniami
- Spojrzenie ponad granicami – zarówno pomiędzy krajami jak i regionami – dostarcza nowych idei i perspektyw w pracy z MŚP

Przykład najlepszych praktyk (AT)

Okragły stół w sprawach energii

Okragły stół w sprawach energii dla doradców w różnych obszarach – tj. dla wszystkich którzy stykają się z biznesem i energią, został utworzony, aby promować „inteligentną energię” w izbie. Stał się on platformą dzielenia się wiedzą i zachętą do dyskusji na tematy związane z energią. Dla przykładu, na spotkaniach okrągłego stołu omawiano i dyskutowano, - dyrektywę UE o budynkach, pakiet stymulacyjny rządu Austrii skupiający się na efektywności energetycznej budynków. Pozytywna opinia o okrągłym stole zachęciła Izbę do kontynuowania go jako regularnego spotkania 3-4 razy w roku.

Przykład najlepszych praktyk (BE)

Sieć nauczania Efektywność Energetyczna (Voka – Izba w Mechelen)

Sieć przedsiębiorców, kierowana przez mentora, została utworzona, aby ułatwić wymianę doświadczeń i wiedzy o efektywności energetycznej, tworzyć synergę pośród uczestniczących w sieci, zwiększać ich umiejętności oraz budować współpracę biznesową. Firmy były informowane o nowych dostępnych technologiach służących redukcji zużycia energii.

Potencjał oszczędności energii wewnątrz uczestniczących przedsiębiorstw został określony przez przeprowadzenie pobieżnego skaningu przez studentów i nauczycieli akademickich z wydziału energetyki lokalnego uniwersytetu.

Sieć nauczania została dopełniona tzw. "Kołami Wiedzy" skupiającymi się na wdrażaniu przez uczestników szczególnych działań dla poprawy efektywności energetycznej. Taki plan wdrażania był także dyskutowany w grupie z innymi uczestniczącymi firmami, co prowadziło do porównań oraz praktycznych przykładów.

Przykłady najlepszych praktyk (SE)

Przedsiębiorstwa efektywne energetycznie – projekt pilotażowy w Eskilstuna

Celem tego projektu jest zmniejszenie zużycia energii przez uczestniczące firmy o co najmniej 30% w ciągu jednego roku. Dziewięć firm dołączyło do pilotażowej sieci. Ich celem jest wnieść wkład w zrównoważony rozwój społeczny, obniżyć koszty i nabyć wiedzę. Sieć jest wspierana przez istniejące podmioty na rynku (Eskilstuna Energi&Miljö, Uniwersytet w Mälardalens i innych partnerów konsultantów w dziedzinie energii).

Projekt odniósł sukces głównie dzięki odzwierciedleniu potrzeb przedsiębiorstw i zaangażowaniu oddanych tematyce ludzi. Użycie sprawdzonych produktów i zasobów oraz udział firm z różnych branż i różnej wielkości również przyczyniło się do sukcesu tego pilotażu.



5 Kierowanie poprzez przykład

- zrób to sam !

Zmniejszenie zużycia energii i poprawa efektywności energetycznej często wymaga jedynie zmiany zachowań. Jednak łatwiej jest mówić niż robić. Doradcy ds. energii z izb bądź organizacji biznesu mogą zdobyć własne doświadczenie poprawiając efektywność energetyczną swojego biura.

Łatwe do wdrożenia działania dla poprawy efektywności energetycznej w biurze:

- Start, kiedy kupujesz sprzęt – zakup efektywnego energetycznie sprzętu biurowego (np. oznaczonego Energy Star) pomaga od początku zredukować zużycie energii
- Zastosowanie listwy z przyciskiem włączania/wyłączania energii ułatwi wyłączenie całego sprzętu biurowego na koniec dnia
- Wyłączaj sprzęt, kiedy nie jest potrzebny – taki jak drukarki, kopiarki lub ekspresy do kawy
- Wyłączaj światło w pustych pomieszczeniach
- Sprawdź regulator temperatury i upewnij się, czy pomieszczenie nie jest grzane lub chłodzone bardziej niż potrzeba – 1°C już ma znaczenie
- Wygaś monitor komputera, gdy wychodzisz na lunch lub spotkanie

➔ **Zacznij od siebie, i zachęć innych do naśladowania**



6 Partnerzy Projektu

Koordinator :

EUROCHAMBRES
Europejskie Stowarzyszenie Izb Przemysłowo-Handlowych

Partnerzy :

- Austria: Austriacka Federalna Izba Gospodarcza
- Belgia: Federacja Izb Przemysłowo Handlowych Belgii
- Bułgaria: Bułgarska Izba Przemysłowo Handlowa
- Chorwacja: Chorwacka Izba Gospodarcza
- Francja: Izba Handlu i Przemysłu Regionu Marseille
- Niemcy: DIHK (Stowarzyszenie Niemieckich Izb Przemysłu i Handlu) Service GmbH
- Węgry: Węgierska Izba Handlu i Przemysłu
- Włochy: Unioncamere, Włoskie Stowarzyszenie Izb Handlu, Przemysłu, Rzemiosła i Rolnictwa
- Malta: Maltańska Izba Gospodarcza Handlu, Przedsiębiorstwa i Przemysłu
- Polska: Krajowa Izba Gospodarcza
- Hiszpania: Wysoka Rada Hiszpańskich Izb Handlu, Przemysłu i Nawigacji
- Szwecja: Izba Gospodarcza w Mälardalen Service AB





EUROCHAMBRES

EUROCHAMBRES – CHANGE

Av. des Arts 19 A/D
B-1000 Brussels

Tel +32 (0)2 282 08 77
Fax +32 (0)2 230 00 38

change@eurochambres.eu
www.eurochambres.eu/change



Supported by

Intelligent Energy  **Europe**

The sole responsibility for the content of this publication lies with the authors. It does not necessarily reflect the opinion of the European Communities. The European Commission is not responsible for any use that may be made of the information contained therein.