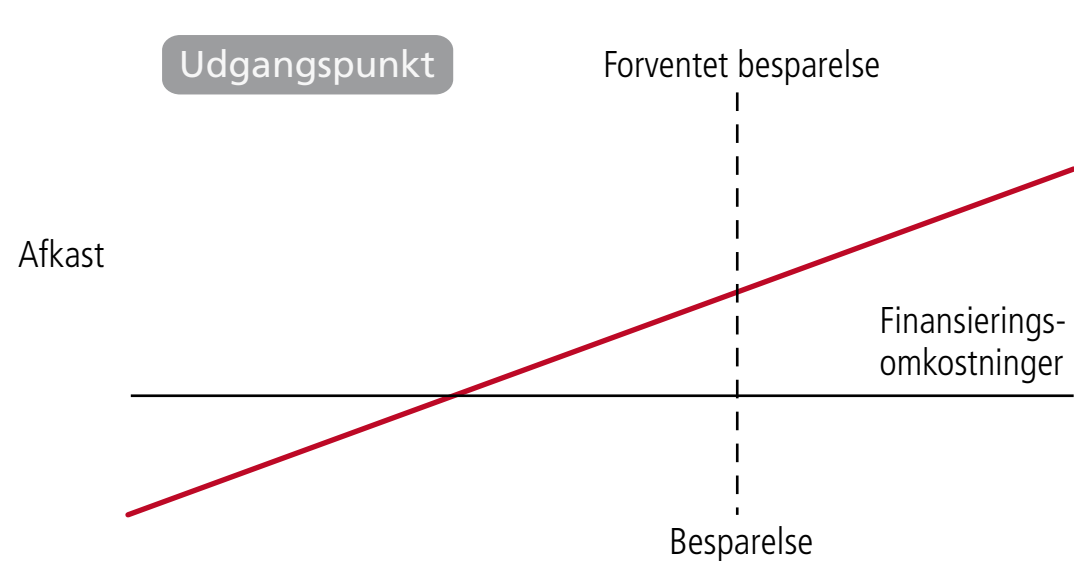




Den nye bog om EPC.

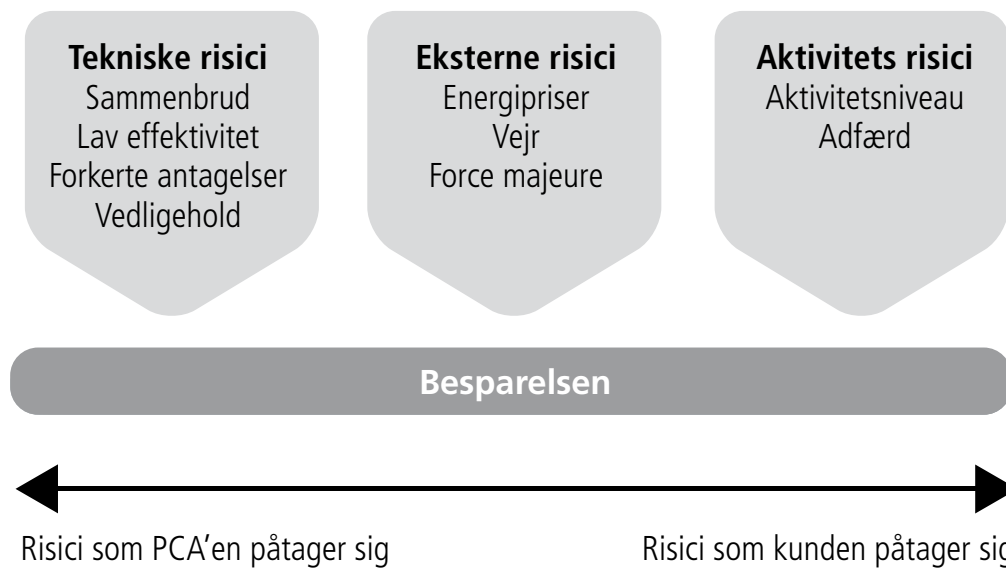
# Muligheder og barrierer for udvikling af danske "Energy Service Companies" – fase 2

## EN TYPISK INVESTERING I ET ENERGIPROJEKT



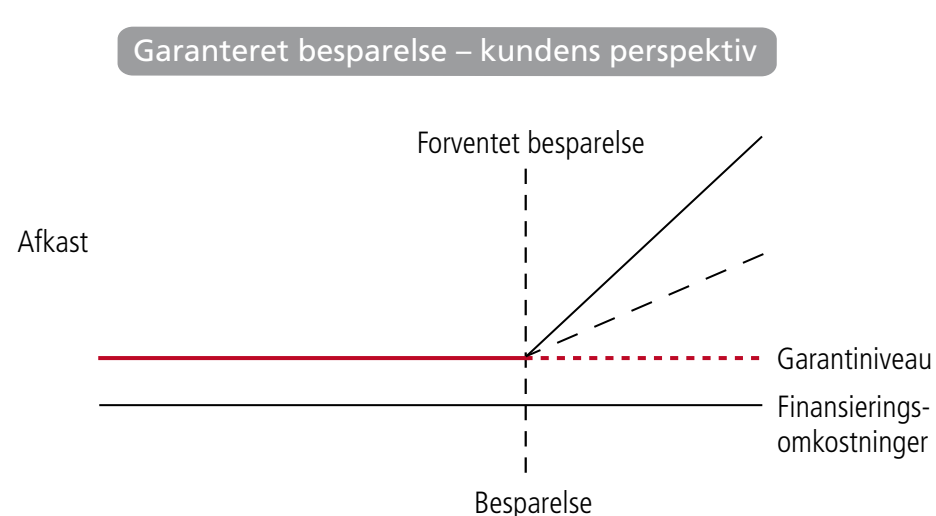
Grafen viser afkast i forhold til finansieringsomkostning på et almindeligt investeringsprojekt.

## HVORDAN FORDELES RISICI



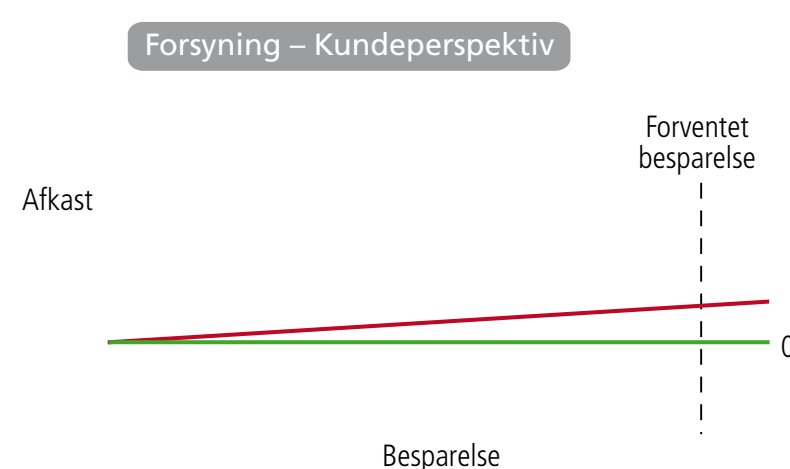
EPC handler om risikodeling. Grafen viser hvilke risici kunden typisk påtager sig og hvilke risici leverandøren påtager sig i et EPC projekt.

## GARANTERET BESPARELSE



Grafen viser kundens afkastprofil på et projekt hvor leverandøren giver en garanti for en given besparelse. Dette indebærer at man altid vil kunne betale finansieringsomkostningen.

## FORSYNINGSMODELLEN (DELTE BESPARELSE)



Grafen viser kundens afkastprofil ved et forsyningsprojekt hvor leverandøren overtager investeringen og leverer energiydelser til kunden.

## Baggrund:

Projektet er en videreførelse af projekt 338-048, "Muligheder og Barrierer for udviklingen af danske Energy Service Companies", hvor det blev påvist, at der var en stor interesse for ESCO-konceptet blandt danske virksomheder. Men samtidig et stort behov for at udvikle en række standardværktøjer og best practise på området samt at skabe et netværk, som kunne facilitere videndeling.

## Målsætning:

Energy Performance Contracting, EPC, handler om en meget enkel ide: At finansiere energibesparelser og overgang til vedvarende energi gennem de besparelser, som investeringen medfører. Og give garanti for det. Med andre ord drejer det sig om at sælge besparelsen frem for udstyret. Dette projekts hovedformål er således at eksemplificere og demonstrere, hvordan EPC kan anvendes og lykkes, at etablere et vidensnetværk og udgive en håndbog om projektets hovedfindings.

## Relevans:

En øget energieffektivisering i både Danmark og EU er et vigtigt bidrag til forbedret forsyningssikkerhed, økonomisk vækst og nedbringelse af CO<sub>2</sub> udslip. Og et øget udbredelse af energitjenester som EPC kan skaffe danske virksomheder nye arbejdspladser, ny indtjening og nye konkurrencefordele.

## Resultater:

Hovedproduktet af projektet er en bog om Energy Performance Contracting: "Energy Performance Contracting - Sælg resultater ikke udstyr". Bogen er på ca. 150 sider. Den publiceres af DIs forlag og kan gratis downloades fra internettet eller bestilles mod symbolsk betaling på DIs webshop. Et andet konkret resultat af projektet er, at et EPC netværk bliver oprettet med henblik på at udbrede den indsamlede viden og danne rammerne for erfaringsudveksling på området. Netværket bliver officielt oprettet den 4. juni 2008 i forbindelse med et seminar i DI omkring EPC.

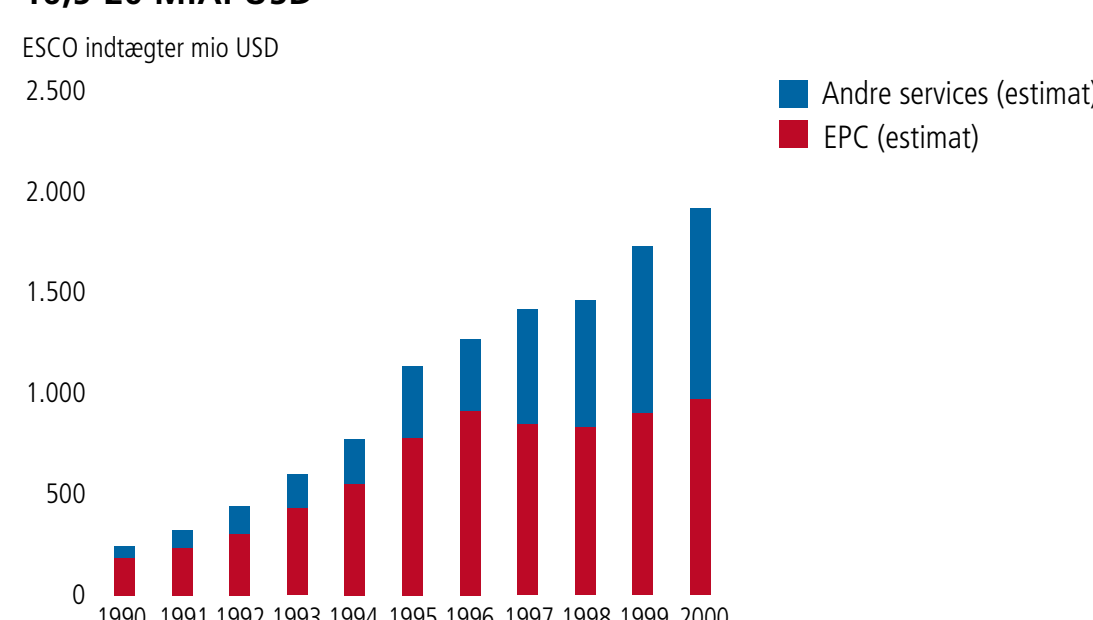
## Realisering:

For at kunne udgive en brugbar publikation har arbejdsgruppen interviewet en lang række ESCOer, kunder, banker, offentlige institutioner og haft tæt dialog med en håndfuld virksomheder om deres tanker og arbejde med at gøre EPC til en del af deres forretning. Denne praktiske dialog om ESCO konceptets anvendelse kombineret med en bred research af publikationer på området har givet arbejdsgruppen en solid indsigt i de problemstillinger, man står over for som virksomhed med interesse for denne forretningsmodel. DI Energibranchen har været projektleder og de øvrige deltagere og sparringspartnere i processen har været DI, International Business Development, Danfoss Solutions A/S, Keep Focus A/S, Øland A/S, GJ Danmark A/S, Amplex A/S og TAC A/S.

## Udbredelse:

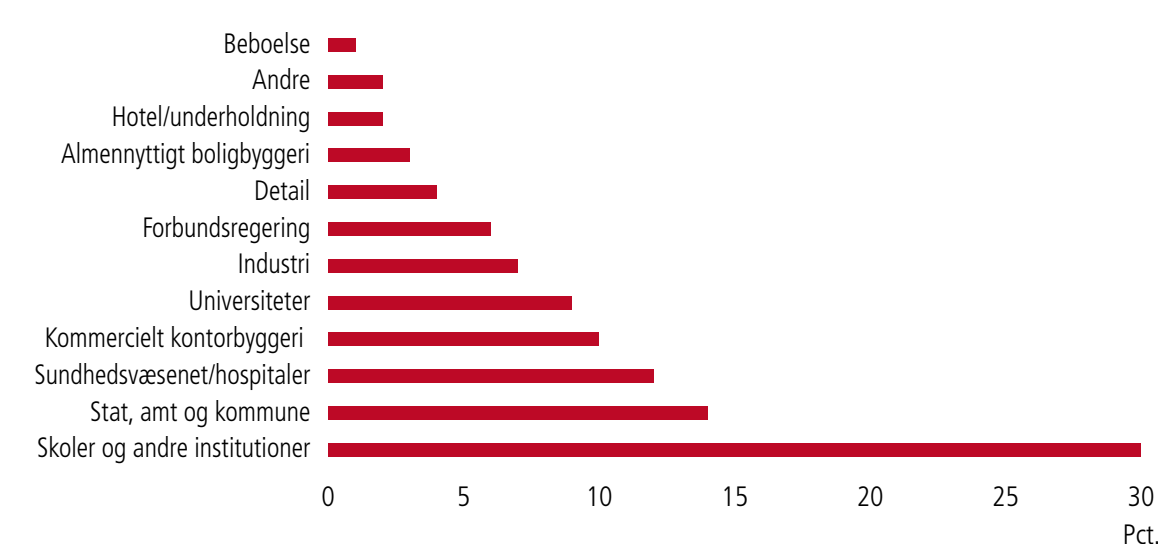
EPC bogen henvender sig til alle med interesse for alternative muligheder for at finansiere og gennemføre energiprojekter. De behandlede principper kan anvendes af konsulenter, forsyningsselskaber, dedikerede ESCOs mv., men er i høj grad også relevant for danske teknologileverandører inden for energibranchen, der ønsker at øge omsætning og dækningsbidrag på projekter. Det er håbet, at udgivelsen vil bidrage til at højne forståelsen for EPC og kan tjene til inspiration for mulige aktører på området.

## ESTIMAT FOR HELE MARKEDET (1990-2000)



Skønt nye tal ikke er tilgængelige viser grafen den stabile vækst som EPC-branchen har gennemlevet. Tallene er baseret på det amerikanske marked.

## PROJEKTER PER KUNDETYP



Langt de fleste kunder til EPC-ydelser er inden for den offentlige sektor. Dette afspejler i i høj grad en fokus i branchen på bygningsprojekter. Det ventes dog at industriprojekter i stigende grad vil vinde frem.