

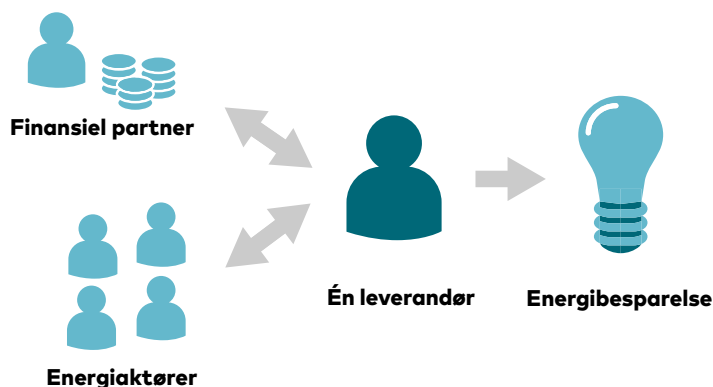
FORRETNINGSMODEL 1

Energioptimering ved hjælp af leverandør – én kontaktperson, flere indsatser

Modellen

Seks belyningsleverandører har deltaget i Styr Energien 2.0. I samarbejde med partnerkommunerne har leverandørerne screenet lokale små og mellemstore virksomheder for potentialer ved udskiftning til energivenlig belysning.

Leverandørerne har - ud fra samme principper - gennemført energitjek hos en række små og mellemstore virksomheder. Som en del af forretningsmodellen har leverandørerne hver især "shoppet" relevante fagkompetencer ind alt efter virksomhedens behov. Til det har de benyttet sig af netværket i Styr Energien 2.0.



Fordelen for virksomheden er, at den slipper for at skulle rekvirere flere forskellige energivejledere, men i stedet blot have en samarbejdspartner, der har ansvaret for at koordinere på tværs af de øvrige involverede aktører. Det skal optimere processen og spare virksomheden tid.

Forretningsmodellen er baseret på, at leverandører udfører gratis energiscreeninger. Det kan lade sig gøre, fordi de har udsigt til at kunne sælge ydelser og produkter.

Partnere

I Styr Energien 2.0 er denne forretningsmodel testet i samarbejde med DAMAX, DEOP/Morten Raaholt, Horestå, Greylight, Zuplux og Nordic Watts.

I Styr Energien 2.0 har kommuner og private aktører arbejdet med at udvikle, teste eller udbrede en række grønne forretningsmodeller, der skal gøre det attraktivt for små og mellemstore virksomheder at gennemføre energibesparende tiltag. Seks forretningsmodeller er blevet testet hos 43 virksomheder ved hjælp af netværk og samarbejde på tværs af aktører.

FORRETNINGSMODEL 2

Energioptimering med udgangspunkt i fjernkøling

Modellen

Konventionelle kølingsmetoder kan være energitunge. Denne forretningsmodel tilbyder et alternativ, hvor el bliver erstattet med fjernvarme, spildvarme eller solvarme. Varmen bliver konverteret til kølig luft til brug i et ventilationsanlæg.

Det varmedrevede ventilationsanlæg kan stå alene (off-grid) for eksempel ved brug af solceller eller være en del af nettet – for eksempel fjernvarmenettet.

Denne løsning kan bidrage til en el- og CO₂-besparelse på op til 70 procent.

Forretningsmodellen er konkurrencedygtig, idet der er lave ejeromkostninger og tilbagebetalingstiden er mindre end seks år for enkelte typer moduler.

Modulet er især anvendeligt i store lokaler, for eksempel på skoler, institutioner, industrilokaler og storrumskontorer, hvor kølebehovet ligger på mellem 2,5 kW – 160 kW.

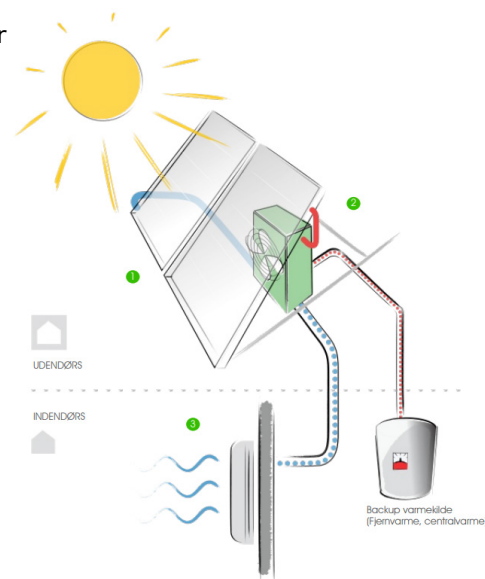


Illustration: purix.com

Partnere

Purix har i Styr Energien 2.0 testet sin forretningsmodel i samarbejde med Arbejdermuseet i København og XL Print i Gentofte.

I Styr Energien 2.0 har kommuner og private aktører arbejdet med at udvikle, teste eller udbrede en række grønne forretningsmodeller, der skal gøre det attraktivt for små og mellemstore virksomheder at gennemføre energibesparende tiltag. Seks forretningsmodeller er blevet testet hos 43 virksomheder ved hjælp af netværk og samarbejde på tværs af aktører.

FORRETNINGSMODEL 3

Energioptimering i storkøkkener – også med fokus på ventilation

Modellen

Denne forretningsmodel henvender sig til storkøkkener, hvor der dels arbejdes med energibesparelser via måling på apparater i køkkenet og dels via arbejde med køkkenadfærd. Der er til formålet udviklet et særligt måleudstyr, der kan registrere elforbruget langt mere detaljeret, end det hidtil har været muligt.

Processen for forretningsmodellen



- I første måleperiode beregnes baseline. Energiforbruget måles i 14 dage af en energikonsulent. Resultatet viser, hvilke maskiner og apparater, der har et højt forbrug, og giver et udgangspunkt for det videre forløb.
- Energidokumentationen kommer med forslag til adfærdsændringer på baggrund af første måleperiode. Der er tale om adfærdsændringer, der kan give hurtige energibesparelser. Derudover anbringes en tablet i køkkenet, hvor virksomheden kan følge med i det aktuelle energiforbrug på de enkelte køkkenmaskiner.
- I anden måleperiode testes den nye adfærd. Energiforbruget måles igen i 14 dage, denne gang med de aftalte adfærdsændringer implementeret.
- Efter den nye måling analyseres værdierne og der udarbejdes en energirapport på baggrund af måleperioderne. Rapporten indeholder anbefalinger om adfærd, indretning og udstyr til potentielle besparelser.

Dette koncept er i dag så eftertragtet, at det er blevet en forretningsmodel for partnerskabet, ligesom der også tages penge for ovennævnte ydelse.

Der er i projektet Styr Energien 2.0 arbejdet med en udvidelse af nuværende forretningsmodel, så ventilation også inddrages i ovenstående proces.

Partnere

I Styr Energien 2.0 er denne forretningsmodel testet ved etablering af et samarbejde mellem Kens Storkøkken/Flexmeter (Fang Frådserne) og PROgruppen, der er ventilationseksperter.

I Styr Energien 2.0 har kommuner og private aktører arbejdet med at udvikle, teste eller udbrede en række grønne forretningsmodeller, der skal gøre det attraktivt for små og mellemstore virksomheder at gennemføre energibesparende tiltag. Seks forretningsmodeller er blevet testet hos 43 virksomheder ved hjælp af netværk og samarbejde på tværs af aktører.

FORRETNINGSMODEL 4

Energioptimering med ESCO Light - et full-service koncept

Modellen

Forretningsmodellen ESCO Light er et full-service koncept, der tager kunden i hånden hele vejen fra ideen om energioptimering til alle rentable energiforbedringer er implementeret. Konceptet skal fjerne mulige barrierer, så kunden har stort incitament til at gennemføre de energibesparende tiltag.

Formålet med ESCO Light er, at flere energiscreeninger skal føre til implementering, end det er tilfældet ved traditionelle energirådgivning. Faktisk gennemføres energiscreeningen kun, hvis kunden på forhånd har accepteret at implementere alle projekter, hvor projektøkonomien lever op til nogle på forhånd aftalte minimumskriterier.

For at være rentabel for udbyder, henvender konceptet sig til virksomheder med et vist energiforbrug.

Et ESCO Light-forløb:

- **Indgåelse af aftale.** Virksomheden forpligter sig til at gennemføre alle de energibesparelspotentialer, som udbyderen identificerer.
- **Identifikation og screening** af energibesparelspotentiale i virksomheden. Hvis virksomheden modsætter sig, afregnes timesatsen, så udbyderen er sikker på at få omkostningerne dækket.
- **Projektering af energibesparelspotentiale.** Virksomheden vil fungere som byggherre, og udbyderen som bygherrerådgiver. Således vil udvælgelse af installatør og/eller leverandør ske i samråd mellem virksomheden og udbyderen.
- **Projektstyring.** Det er installatøren, der i praksis styrer projektet med løbende byggemøder med andre leverandører mm. samt udbyderen.
- **Dokumentation** af energibesparende projekter overfor kunden.
- **Finansiering** af energibesparende projekter. Udbyderen tilbyder at finansiere projekterne med operationel leasing.

Partnere

I Styr Energien 2.0 er denne forretningsmodel testet i samarbejde med Jysk Energi og Nordic Watts.

I Styr Energien 2.0 har kommuner og private aktører arbejdet med at udvikle, teste eller udbrede en række grønne forretningsmodeller, der skal gøre det attraktivt for små og mellemstore virksomheder at gennemføre energibesparende tiltag. Seks forretningsmodeller er blevet testet hos 43 virksomheder ved hjælp af netværk og samarbejde på tværs af aktører.

FORRETNINGSMODEL 5

Energioptimering ved brug af data - to mulige datadrevne løsninger

Modellerne

I Styr Energien 2.0 har der været fokus på at undersøge, hvordan data kan bruges til at energioptimere små og mellemstore virksomheder. I den forbindelse er der testet to forretningsmodeller.

- 1** Den ene forretningsmodel, der er arbejdet med, er en visualiseringspakke, der ved brug af data kan fortælle virksomheden, hvor der kan optimeres. Visualiseringspakken bliver dannet ved at måle natforbruget i virksomheden med sensorer. Ud fra det kan virksomheden se, hvor der er besparelspotentialer – både energimæssige effektiviseringer og *Non-Energy Benefits*. *Non-Energy Benefits* dækker sidegevinsterne af energieffektivisering. Det kan for eksempel være øget komfort, bedre kvalitet og andet. Visualiseringspakken understøtter virksomheden i, hvor der skal gribes ind, for at opnå energibesparelser.
- 2** Den anden datadrevne forretningsmodel, der er forsøgt testet i projektet, er brugen af en online platform. Platformen kan automatisk omforme værdier fra en energigennemgang af for eksempel lys, køl og ventilation til en oversigt over besparelspotentiale og alternativer. Forretningsmodellen bygger på *Internet of Things* og samler altså data fra de enkelte apparater. Ideen er, at platformen skal anvendes af installatører og håndværkere, så potentialerne i energibesparelser kan realiseres.

Partnere

De to forretningsmodeller er forsøgt testet i samarbejde med Vitani A/S, TEKNIQ og EnergySolution A/S.

I Styr Energien 2.0 har kommuner og private aktører arbejdet med at udvikle, teste eller udbrede en række grønne forretningsmodeller, der skal gøre det attraktivt for små og mellemstore virksomheder at gennemføre energibesparende tiltag. Seks forretningsmodeller er blevet testet hos 43 virksomheder ved hjælp af netværk og samarbejde på tværs af aktører.

FORRETNINGSMODEL 6

Energioptimering med udgangspunkt i finansiel hjælp og adfærd

Modellen

Denne forretningsmodel er rettet mod at energiscreene kreditgodkendte virksomheder med et energiforbrug på over 50.000 kWh om året.

1. Virksomheden får en gratis screening af de ønskede bygninger.
2. Herefter fremsendes en rapport med et overblik over estimerede energibesparelser, nødvendige investeringer og den forventede tilbagebetalingstid. Samtidig vil mulighederne for fremadrettet at overvåge stedets forbrugeradfærd blive kortlagt, idet det estimeres, at energiforbruget kan reduceres med op til 10 procent alene ved adfærdsindsatser. Rapporten vil også indeholde en plan for, hvordan virksomheden kan komme videre med energibesparelsen.
3. Herefter vil energikonsulenten hjælpe med at indhente fastpristilbud og give et tilbud om finansiering.



Energikonsulenten starter med at kreditvurdere virksomheden, for at vurdere hvorvidt implementering af de eventuelle energitiltag er realistiske. Efterfølgende tilbydes fire forskellige finansieringsformer, og det er op til virksomheden, om der ønskes beregning på økonomien. Det simple energitjek er altså gratis, men vælger virksomheden beregning efterfølgende, kan det koste en afgift såfremt virksomheden ikke implementerer de kortlagte tiltag.

Partnere

I Styr Energien 2.0 er forretningsmodellen testet af groconsult og GI Contractor.

I Styr Energien 2.0 har kommuner og private aktører arbejdet med at udvikle, teste eller udbrede en række grønne forretningsmodeller, der skal gøre det attraktivt for små og mellemstore virksomheder at gennemføre energibesparende tiltag. Seks forretningsmodeller er blevet testet hos 43 virksomheder ved hjælp af netværk og samarbejde på tværs af aktører.