

Poradca pre garantované energetické služby (GES)

Modul I *Príprava a identifikácia projektu*

Kľúčové otázky pri projektoch GES

Tomáš Kubečka

Kaplan, SE, 6. februára 2017



APES

ASOCIÁCIA POSKYTOVATELOV
ENERGETICKÝCH SLUŽIEB

Poradca je človek, ktorý Ti povie, koľko je hodín na Tvojích náramkových hodinkách.

Koľko **poradcov** je treba, aby vymenili žiarovku?
Nevedno, nikdy sa nedostali cez prípadovú štúdiu

Energy audits are defined as „systematic procedures“ to identifyenergy savings opportunities ...

As a **consultant**, you sell yourself & the brand name of your firm. They expect you to have a proprietary company's knowledge but you have none because nothing like that exists. You have to exert your intellectual superiority, your knowlege, experince, charm and allert your Fortunaotherwise you lose.

World Trade Center, N.Y.,

Poradcov paradox raňajok a desiatej ...

Hiring **consultants** to conduct studies can be an excellent means of turning problems into gold, your problems into their gold.



APES

ASOCIÁCIA POSKYTOVATEĽOV
ENERGETICKÝCH SLUŽIEB

Náš zákazník – náš pán

B2B, verejný a súkromný sektor, poradca je v medziposchodí

obmedzená racionalita
skryté agendy

Economic buyer má oprávnenie podpísať kontrakt, generálna zodpovednosť za vzťahy hore a ľudí dole (riaditeľ). Motivácia: budovanie kariéry, peniaze

Technical buyer najviac sa narobí na príprave aj implementácii projektu a bude vnútropodnikovo zodpovedný za výsledok. Do detailu chápe prínos projektu aj problémy (technický námestník). Motivácia: často veľmi zložitá, ale chce mať kľud

Gatekeeper (chrobák Truhlík) vie, prečo je projekt zlý a vie to vnútropodnikovo komunikovať. Motivácia: „ľudská“, môže stratiť vážnosť pozície alebo ináč sa obáva realizácie projektu.

Champion (entuziasta) nadšene podporuje projekt. Motivácia: radosť zo zmeny, použitia novej techniky, dosiahnutia pokroku, zlepšiť jeho pracovné prostredie a pozíciu, projekt vníma ako správnu vec z hľadiska techniky, ekonomiky aj ochrany životného prostredia.

Ideálny prípad – poradca hľadá optimálneho poskytovateľa

Neideálny trh

- sila zriedkavosti / nedostatku
- asymetrické informácie
- externality

oligopol

znalostná prevaha

bohužiaľ málo relevantné

Na slovenskom trhu momentálne ponuka GES služieb prevyšuje dopyt

Ideálny prípad – poradca hľadá optimálneho poskytovateľa(2)

Čo musí vedieť poskytovateľ GES:

- navrhovať riešenia, aby získal konkurenčnú výhodu, napočítat' úspory
 - riadiť rizikovosť návrhu riešenia (nedostatočné informácie, vyvolané investície)
 - rozpočtovať náklady projektu (účastník trhu)
 - predávať (strategický predaj, verejné obstarávanie)
 - zabezpečiť financovanie
 - riadiť realizáciu projektu
 - poskytnúť potrebné služby v úsporovej perióde, technicky garantovať spotrebu
- To bola investícia do know-how.

Spracovanie ponuky stojí veľa času a úsilia

Veľkí a menší hráči, ich portfólio služieb a priority

Ideálny prípad – poradca hľadá optimálneho poskytovateľa(3)

...a preto vyprovokuje čo najväčšiu konkurenciu

Užitočné triky 

Výzva na predkladanie ponúk

- umožniť inovatívnosť, prekvapenie, neodhalenú konkurenčnú výhodu, viesť zákazníka, aby pochopil, čo chce a ako spraví výzvu konkurenčne atraktívnou

Bariéry vstupu

Základná perióda (baseline)

- ktorú nikto nepozná

Ideálny prípad – poradca hľadá optimálneho poskytovateľa(4)

Užitočné triky (2)

Používanie budovy

- v priebehu úsporovej periódy, korekcie, rozšírená služba poradcu

Prístup k budovám & interview

- podkladové materiály, čas a priestor na spracovanie ponuky

Služby počas úsporovej periódy

- a konkurenčná situácia

„Tvrdé“ ustanovenia zmluvy resp. voľba procesu obstarávania

- a konkurenčná situácia

Ideálny prípad – poradca hľadá optimálneho poskytovateľa(5)

... a preto dôverne pozná potenciálnych poskytovateľov GES služby, živo s nimi komunikuje, vie o ich silných a slabých stránkach, postojoch, predsudkoch, stratégiách.....

Poradca musí perfektne rozumieť tomu, prečo sa jednotliví potenciálni poskytovatelia GES zúčastnili alebo *nezúčastnili* súťaže o konkrétny projekt.



Stavbári a „podnikatelia“ sa teraz chystajú na GES

„V priebehu tohto roka chceme spustiť proces verejného obstarávania verejných budov. Minister financií Kažimír hovorí, že kapacita na tento typ biznisu je okolo dvoch miliárd eur, ktoré by mohli súkromné firmy a banky preinvestovať na zatepľovanie verejných budov“.

Róbert Fico, 31.1.2018

Tento projekt plánuje rozbehnúť aj vďaka tomu, že výdavky na tieto projekty nebudú zahŕňané do deficitu verejných financií.

HN, 31.1.2018

Ako budú reagovať súčasní účastníci trhu a najmä poradcovia na túto výzvu ?



APES
ASOCIÁCIA POSKYTOVATELOV
ENERGETICKÝCH SLUŽIEB

Diskusia:

