

ESCOs in the Residential Market

Is there a unique role for the ESCO in the residential market or will single technology contractors likely dominate?

Tom Eckhart Chief Executive Officer, UCONS, L.L.C.

UCONS sees no role for single technology contractors in this market, but a very real role for ESCOs.

Steve Morgan President, EUA Citizens Conservation Services

An ESCO role can exist when one or more of the following conditions are met. In all subsectors, as efficiency component of cost reduction service featuring commodity sale from a power marketer (emerging market). In the single family and small multi-family sectors, when utility incentive programs are well designed for performance contracts, financial incentives are adequate, and programs are coordinated among gas, electricity and water utilities to maximize transaction revenue and reduce transaction costs.

B. James Halpern Chairman, Measuring & Monitoring Services, Inc.

While plumbers, electricians, and HVAC contractors are the most cost effective delivery mechanism into the single family residential market, they are not a single focused group of companies. ESCOs may find a very profitable business in organizing and helping the individual contractors to identify profitable products and services. In a manner of speaking, ESCOs become the energy conservation and management wholesalers to the retail contracting community.

Steven R. Schiller President, Schiller Associates

If I need a new light bulb or shower head, I'm going to the

hardware store and not a direct install contractor. In the same vein, if I need a new water heater I call the plumber; insulation, I call the insulation firm in the yellow pages; etc. All of these business can be encouraged, perhaps cost-effectively, with public funds to sell more efficient products.

David Bruder Energy Efficiency Division, Southern California Edison

It appears that the unique role for ESCOs in the residential market will continue to be in the delivery of services in the relatively small markets served by public benefit utility administered DSM programs. In the long run, single technology contractors will probably continue to dominate the market for efficiency products and services.



주택시장에서의 에너지절약전문기업들(ESCOs)

주택시장(Residential Market)에서 ESCO(에너지절약전문기업)만의 유일한 역할이 있는가? 혹은 단일의 기술 청부업자들이 우세할 것 같은가?

Tom Eckhart (UCONS, L.L.C.의 최고경영자(CEO))

UCONS사는 이 시장에서 단독의 기술 청부업자들을 위한 어떠한 역할을 발견할 수 없었지만 ESCOs를 위한 매우 실질적인 역할을 발견할 수 있었다.

Steve Morgan (EUA Citizens Conservation Services 대표)

다음의 조건 중에서 한가지 혹은 그 이상이 충족되어야만 ESCO의 역할이 존재할 수 있다.

전력시장관계자(떠오르는 시장)로부터 상품판매의 특징을 지우는 비용절감서비스의 효율성 조합과 같이 모든 상세 부문에 있어서, 단독주택과 소규모의 다가구주택 부문에 있어서 ESCO 사업 수행계약을 위한 설비의 이용 권장프로그램이 잘 설계되고, 금융제도가 적절하며 그리고 프로그램들이 가스, 전기 및 수도시설이 충수입을 극대화시키는 동시에 지불비용을 절감할 수 있도록 잘 조화되어야 한다.

B. James Halpern (Measuring & Monitoring Services, Inc. 회장)

배관공들, 전기 기술자들, 그리고 HVAC(냉동·공조) 청부업자들이 단독주택 시장에서 가장 비용 효율적인 배급 메커니즘이라고 할지라도 그들은 많은 회사들 중 유일한 대상 그룹이 아니다.

ESCOs는 수익성이 있는 제품과 서비스들을 확인하도록 개개의 청부업자들을 돕고 그들을 조직화함으로써 매우 수익성 있는 사업을 발견할 수도 있다. 말하자면 ESCOs는 소매 청부 업계에서 에너지를 절감하고 관리하는 도매업자가 된다.

Steven R. Schiller (Schiller Associates 대표)



만일 내가 새로운 전구나 사위꼭지가 필요하다면 나는 철물점으로 갈 것이고 직접 청부업자(설비업자)를 찾아가지는 않을 것이다. 같은 맥락에서 내가 새 온수기가 필요하다면 배관공을 부르고, 단열재가 필요하다면 전화번호부에 나와있는 단열재 회사에 전화를 걸 것이다. 이러한 모든 사업들은 아마도 효과적으로 비용을 절약하는 차원에서 좀 더 효율이 높은 상품을 판매하기 위해 조성된 공짜금으로 촉진되어질 수 있다.

David Bruder (Southern California Edison 에너지효율부)

주택시장에서 ESCOs는 공공이익시설관리를 위한 DSM(수요자관리) 프로그램에 의하여 지원을 받는 상대적으로 소규모의 시장에서 서비스의 배달이라는 이상한 역할을 지속할 것처럼 보인다.

결국 개개의 기술 청부업자들은 아마도 계속해서 효율적인 제품과 서비스시장에서 우위를 차지하게 될 것이다.