

ESCO 마케팅에 도움을 주는 EPA 소프트웨어를 아십니까?

글/Donald Gilligan, Scott Serota, Predicate, LLC. Messrs.



이 글을 쓴 Gilligan과 Serota는 EPA개발 소프트웨어의 개선 및 보급을 위해 NAESCO를 대신해 EPA와 공동작업을 하고 있다.

Portfolio Manager는 미국 환경보호국(EPA)에서 만든 무료 소프트웨어 시스템으로 ESCO에게 매우 유용한 것으로 이미 입증되었다. Portfolio Manager 및 관련 제품은 ESCO가 일반적으로 겪게 되는 사업상의 문제를 해결할 수 있도록 설계되었다.



□마케팅의 어려움

오늘날 많은 ESCO가 일상적인 사업 활동에서 다음과 같은 비슷한 어려움을 겪고 있다.

▷긴 판매 사이클

대부분의 ESCO가 프로젝트를 판매할 때 접하게 되는 첫째 어려움 중 하나는 신뢰를 얻는 일이다. 고객들은 종종 거절하기도 하고, 비용 절감 및 쾌적함의 이득 등을 객관적으로 입증하도록 요구하기도 한다. 주요 프로젝트에서 신뢰를 얻는데 6개월이 걸릴 수도 있으며, 이는 ESCO 비용의 상당 부분을 차지할 수 있다.

▷까다로운 재정적 의사결정

고객이 프로젝트 제안의 기술적 측면을 수용했다 하더라도 재정적 문제로 인해 결정을 수 개월이나 미루는 경우도 있다. 하지만 프로젝트 지연으로 인한 비용을 정량적으로 평가할 수 있는 고객은 거의 없다.

▷인식 부족

ESCO가 보통 직면하게 되는 세 번째 문제로는 고객의 프로젝트 추진자인 시설 및 재정 관리자에게 큰 이득이 돌아가지 않는다는 점이다. 대부분의 민간부문 관리자들과 사실상 모든 공공부문 관리자들은 애써서 에너지 효율 프로젝트를 지지하더라도 재정적인 보상을 받지 못한다. 기업체나 지방 정부에서도 시설에 에너지 효율 개선에 크게 전념하더라도, CEO나 CFO, 기타 시설 관리자들은 그러한 노력을 거의 제대로 인식하지 못하고 있다.

▷프로젝트에서 지속적 관계로 발전되지 못함

마지막으로, 많은 ESCO가 한두 건의 프로젝트를 성공적으로 완료하더라도 프로젝트 계약자에서 고객과의 장기적 관계, 즉 종합적으로 에너지 서비스를 단독으로 제공하도록

믿고 맡길 수 있는 에너지 협력관계로 발전하는데 큰 어려움을 겪고 있다. 과거의 성공적인 프로젝트 수행에도 불구하고, 고객들은 모든 프로젝트를 완전히 새로운 사업으로 인식하기 때문에, 모든 프로젝트마다 새로 경쟁을 시키고 있다.

▷ENERGY STAR

미국의 환경보호국(EPA)은 ESCO를 건물의 에너지 사용을 상당히 줄이고자 하는 목표의 달성에 도움이 되는 중요 협력자로 인식하고 있기 때문에, ESCO가 이러한 문제를 해결하도록 돕고자 하고 있다. EPA에 따르면, 기존의 상업용 건물들은 미국의 총 에너지 사용의 약 16%, 미국의 총 환경 오염의 약 18%를 차지하고 있다. ESCO도 잘 알고 있듯이, 미국의 건물에서 사용하는 에너지의 약 30%는 낭비되고 있다. 따라서 EPA는 기존의 상업 건물을 에너지 절약의 1차 목표 표로 보고 있으며, ESCO가 이러한 목표를 달성하는데 도움을 줄 수 있을 것으로 믿고 있다.

▷ENERGY STAR for Buildings 프로그램

EPA는 소비자 시장에 적용했던 국가 에너지 성과 표준을 건물 시장에도 적용하려고 하고 있다. EPA 차량 마일리지 등급은 1980년대 초부터 널리 적용되어 왔다. EPA는 또 ENERGY STAR 가전제품 표시 프로그램도 성공적으로 구축한 바 있다. EPA는 이제 건물에도 이와 같이 적용해서 이해하기 쉬운 우수 건물에 대한 성능 지표를 마련하고, 전체 건물 시장이 ENERGY STAR 표준을 준수하도록 추진하고 있다.

▷Green Lights 성공의 재현

대부분의 ESCO는 건물의 에너지 효율을 높이기 위한 이전의 EPA 프로그램인 Green Lights 프로그램에 참여했다. ENERGY STAR for Buildings 프로그램은 이와 같은 모델을 기초로 마련되었다. 이 프로그램에서는 ESCO가 ENERGY STAR for Buildings 협력자로 활동하고, 프로젝



트를 판매하는데 도움이 되도록 특별히 고안된 EPA 도구를 사용하고, 건물들이 ENERGY STAR for Buildings 성과 목표를 달성하도록 추진하는 EPA의 노력에서 이득을 얻었다. Green Lights는 하나의 기술을 촉진시키는 반면, ENERGY STAR for Buildings는 전체적으로 건물의 에너지 효율을 개선하고자 하는 노력과 고객들이 건물의 에너지 효율을 적극적으로 개선하도록 촉진하는 종합적 접근을 통합적으로 추진한다는 차이가 있다.

▷고객 수용의 입증

ESCO가 ENERGY STAR 파트너가 되기 이전부터, EPA는 고객이 에너지 효율 프로그램을 수행하도록 만드는데 ENERGY STAR for Buildings 프로그램이 유용하다는 것을 입증했다. EPA는 우선적으로 건물을 몇 가지 주요 유형(K-12 건물, 병원, 호텔, 슈퍼마켓, 사무실 건물)으로 분류했고, Portfolio Manager라고 하는 도구를 개발했다. 이 도구는 샘플 건물 유형과 비교해 해당 건물을 벤치마킹해서 에너지 성과 등급을 1부터 100까지 점수로 평가하는 도구이다. EPA는 Portfolio Manager를 자체 건물을 벤치마킹했던 고객에게 직접 홍보했고, 그 이후 종합적인 에너지 효율 프로그램이 되었다.

▷부문별 가치 산출

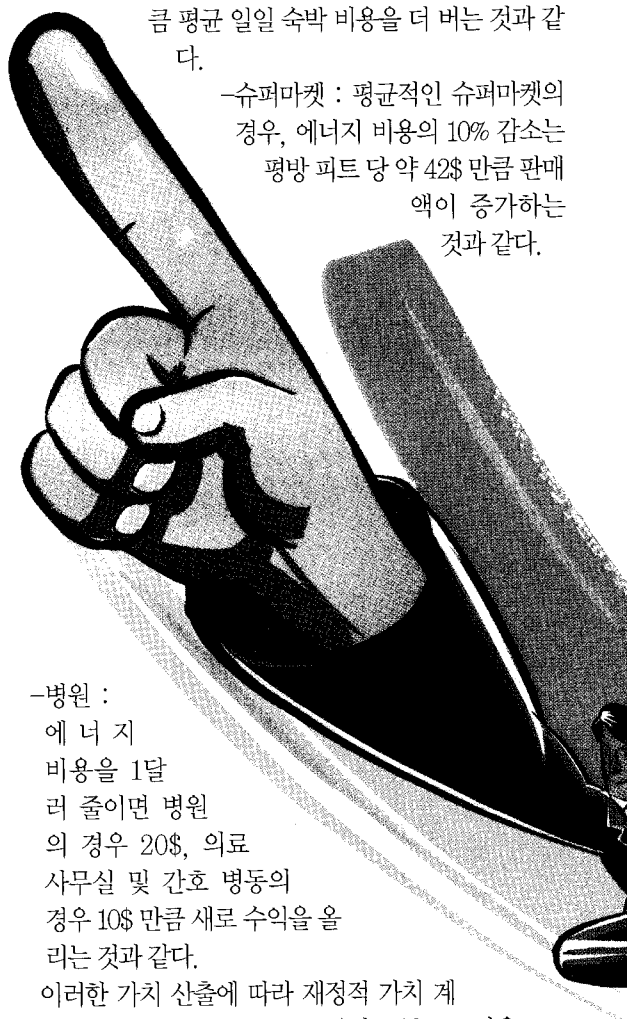
사용자 경험을 기초로, ENERGY STAR는 또 에너지 효율의 가치를 보여줄 수 있도록, 주요 목표 시장 부분에 대한 일련의 가치 기준을 다음과 같이 파악했다. 이러한 가치 산출의 예로는 다음을 들 수 있다.

-**사무실 건물** : 상업 사무실 건물에서 에너지 비용을 30% 절감하는 것은 순 운영 수익을 4% 증가(자산 가치 4% 증가)시키는 것과 같다.

-**호텔** : 에너지 비용의 10% 감소는 제한적 서비스 호텔의 경우, 0.62\$, 전체 서비스 호텔의 경우 1.35\$ 만

큼 평균 일일 숙박 비용을 더 버는 것과 같다.

-**슈퍼마켓** : 평균적인 슈퍼마켓의 경우, 에너지 비용의 10% 감소는 평방 피트 당 약 42\$ 만큼 판매액이 증가하는 것과 같다.

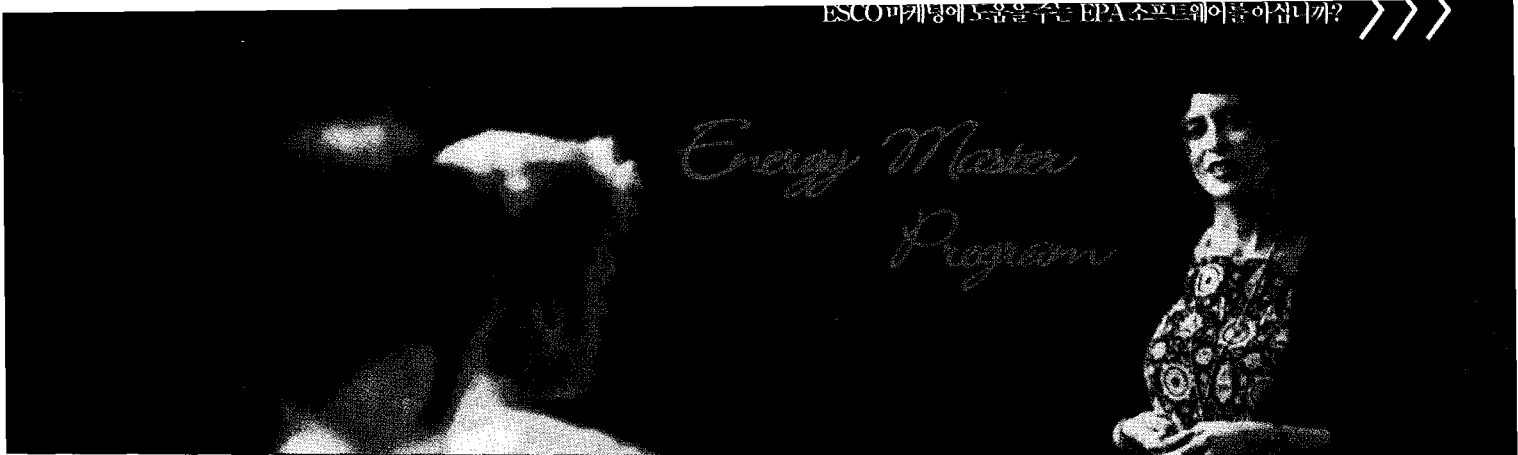


-**병원** : 에너지 비용을 1달러 줄이면 병원의 경우 20\$, 의료 사무실 및 간호 병동의 경우 10\$ 만큼 새로 수익을 올리는 것과 같다.

이러한 가치 산출에 따라 재정적 가치 계산기(Financial Value Calculator)라는 무료로 사용할 수 있는 도구가 개발되었으며, 이를 통해 ESCO는 이와 유사하게 공기업 및 민간 기업을 위한 가치 산출을 할 수 있고, 어느 정도 재정적 성과 데이터를 얻을 수 있다.

▷월스트리트에 메시지 전달

또한 EPA가 지원한 연구 프로젝트에서도 에너지 관리 분야를 선도하는 부동산 및 건물관리 업계의 업체들은



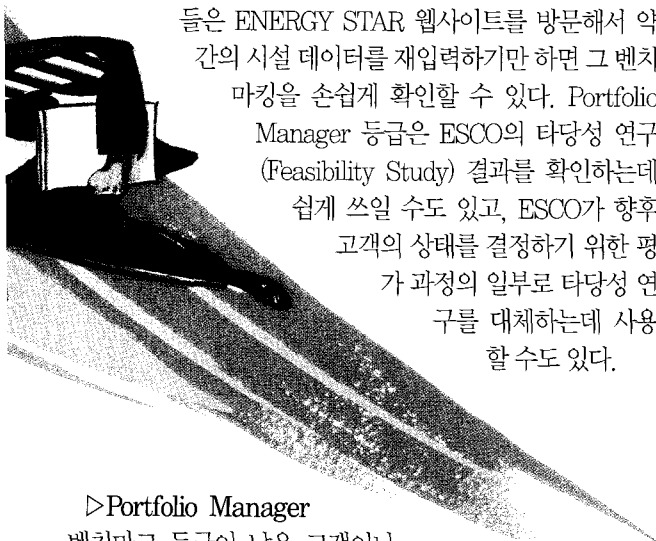
뛰어난 주식시장 및 재정적 성과를 달성하고 있음을 입증했다. EPA는 재정 분야의 업계가 에너지 효율이 더 높은 기업에 투자하는 것이 더 이로움을 이해할 수 있도록 이러한 메시지를 주식 분석가와 주식 거래업체에게 홍보하기 시작했다.

▷ENERGY STAR for Buildings 프로그램 도구

EPA는 주요 고객에게 포괄적인 건물 에너지 효율 프로그램을 홍보함과 더불어, 앞서 설명한 ESCO가 주로 접하게 되는 사업상의 문제를 해결하는데 매우 유용한 여러 도구를 개발했다.

▷판매 주기의 단축 - 신뢰성 확립

EPA는 ESCO가 프로젝트 판매 주기를 길게 만드는 신뢰도 문제를 극복할 수 있도록 Portfolio Manager라는 소프트웨어 도구를 공급하고 있다. Portfolio Manager는 ESCO가 전국적으로 고객 시설의 에너지 사용을 벤치마크할 수 있고, 이를 통해 고객에게 에너지 효율 개선의 필요성을 입증할 수 있는 빠르고 쉬운 방법을 제공하고 있다. 또한 고객들은 ENERGY STAR 웹사이트를 방문해서 약간의 시설 데이터를 재입력하기만 하면 그 벤치마크를 손쉽게 확인할 수 있다. Portfolio Manager 등급은 ESCO의 타당성 연구(Feasibility Study) 결과를 확인하는데 쉽게 쓰일 수도 있고, ESCO가 향후 고객의 상태를 결정하기 위한 평가 과정의 일부로 타당성 연구를 대체하는데 사용할 수도 있다.



▷Portfolio Manager

벤치마크 등급이 낮은 고객이나 에너지 효율 프로젝트의 수행 필요성을

느끼지 못하는 고객은 ESCO의 판매 노력을 정당화하지 못할 수도 있다.

▷포트폴리오 전반에 우선순위 결정

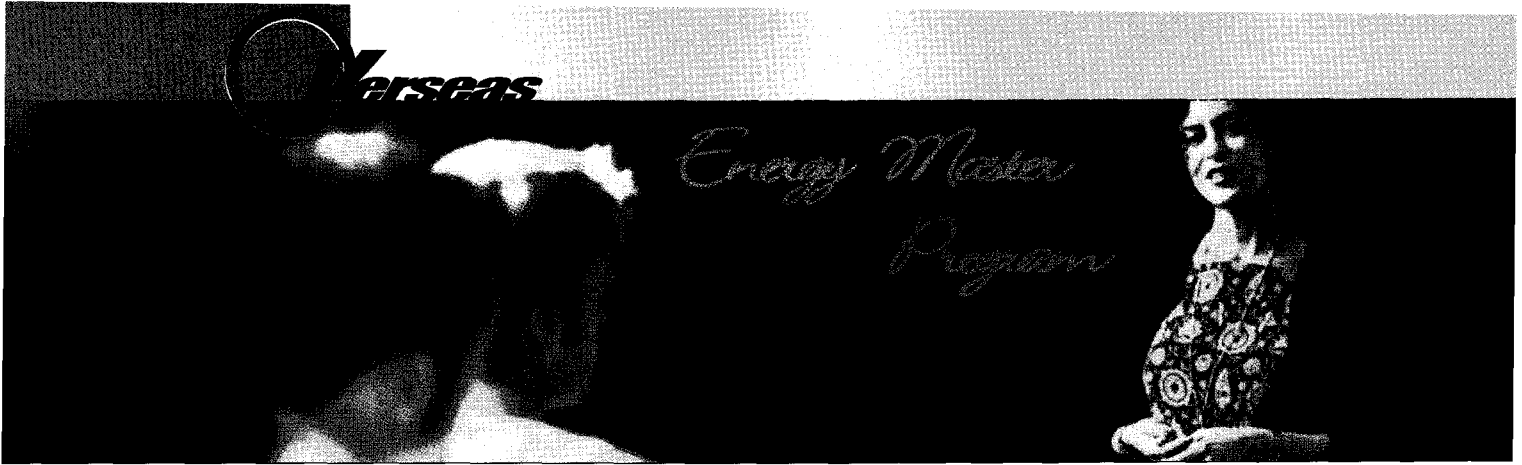
Portfolio Manager는 또 ESCO가 고객 시설을 신속히 분석하고, 에너지 효율 투자의 우선순위를 결정하는데 도움이 된다. Portfolio Manager는 건물 종류와 전국의 기후에 대해 표준화되어 있는 벤치마크 점수(1~100)를 매기고, 적용할 프로젝트의 우선순위를 매기는데 사용할 수 있다. Portfolio Manager를 사용하면, 프로젝트 개발 자원을 최상의 초기 프로젝트를 산출해 낼 시설을 목표로 사용할 수도 있고, 개별 프로젝트를 개발할 때 장기 환수 프로젝트와 단기 환수 프로젝트를 혼용해 포트폴리오를 개발할 수도 있다. 다시 말해서, Portfolio Manager를 사용함으로써 얻게 되는 이점 중 하나는 고객이 ESCO가 제시한 벤치마크 점수를 쉽게 확인할 수 있어 그 결과가 고객에게 투명하고, 따라서 ESCO의 신뢰도를 높일 수 있다는 점이다.

▷시기 적절한 재정적 결정을 촉진

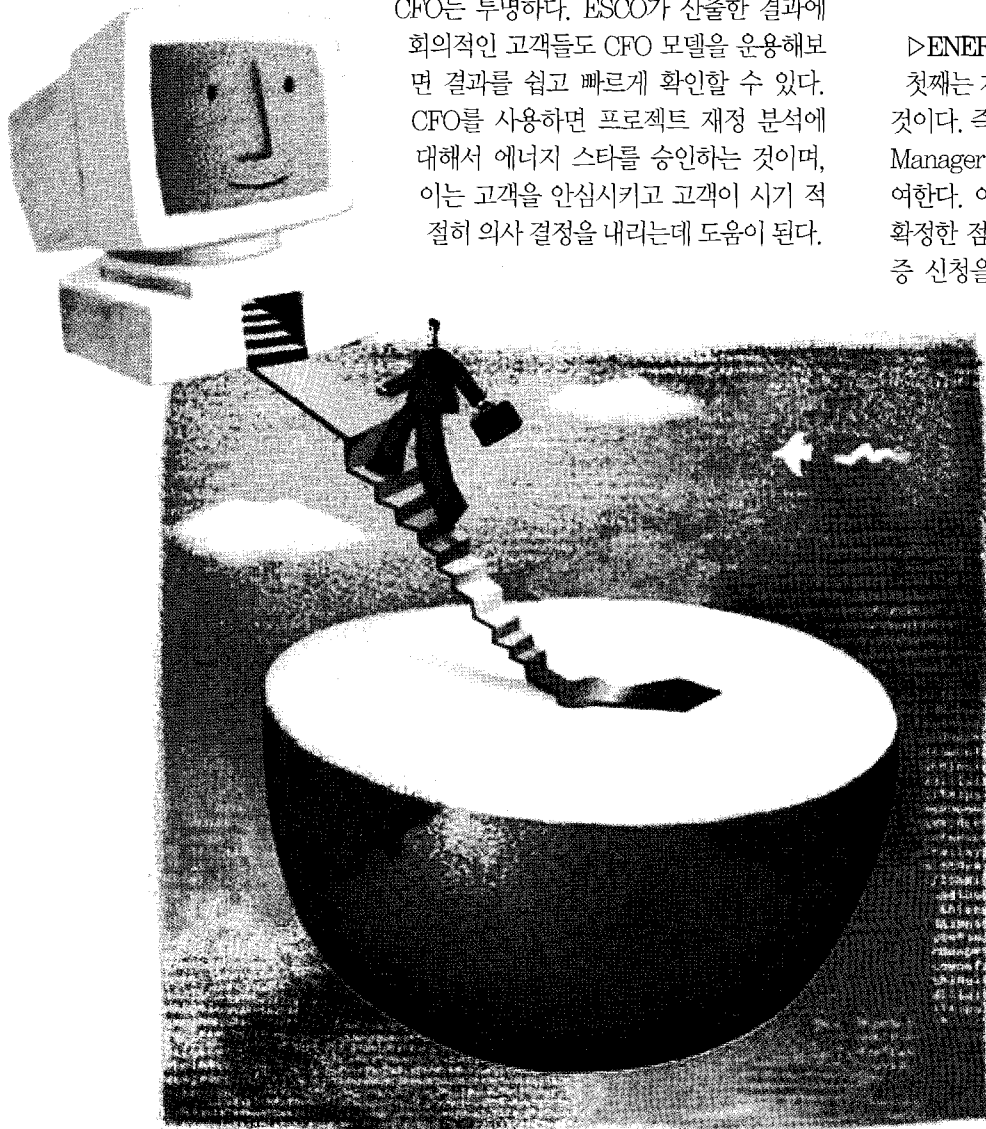
많은 ESCO는 재정적 고객의 재정적 의사결정에 좌절하기도 한다. ESCO가 고객으로 하여금 제안 프로젝트가 상당한 에너지 절감효과를 가져올 것이라고 확신할 수 있도록 프로젝트의 기술적 측면을 개발하기 위해서는 보통 6개월에서 12개월이 걸린다. 고객이 실제 및 가상의 대안을 심사숙고하느라 수개월이 지연됨을 막는 것도 실질적인 금전적 효과로 이어진다.

▷현금 흐름 기회 계산기 (Cash Flow Opportunity Calculator)

다행히도 EPA는 고객에게 프로젝트 지연에 따른 비용을 보여줄 수 있는 도구를 개발했다. 현금 흐름 기회 계산기(Cash Flow Opportunity Calculator, CFO)는 최소한의 프로젝트 데이터만 요구하며, 예상되는 절감으로 얼마나 많은 에너지 효율 설비를 살 수 있는가? 이 설비를 지금 사야 하는가 아니면 기다렸다가 차후 예산에서 현금을 사용하는 것이



좋은가(이자를 지불하지 않고)? 이자율 조건이 좋아질 때까지 기다리면 손해가 발생하는가? 등의 기본적인 재정 질문에 대한 답변을 제공하는 프로젝트 리뷰를 신속히 제공한다. Portfolio Manager와 같은 CFO는 투명하다. ESCO가 산출한 결과에 회의적인 고객들도 CFO 모델을 운용해보면 결과를 쉽고 빠르게 확인할 수 있다. CFO를 사용하면 프로젝트 재정 분석에 대해서 에너지 스타를 승인하는 것이며, 이는 고객을 안심시키고 고객이 시기 적절히 의사 결정을 내리는데 도움이 된다.



▷고객 및 ESCO에 대한 인식

ENERGY STAR는 ESCOs가 자신 및 고객들이 성공적인 에너지 효율 프로그램을 인식하도록 만드는 데 도움이 되는 여러 형태의 프로그램을 제공한다.

▷ENERGY STAR 인증 건물

첫째는 개별 건물에 ENERGY STAR 라벨을 인증하는 것이다. 즉, 내부 공기의 질을 손상시키지 않고 Portfolio Manager에서 75 이상의 점수를 받는 건물에 인증을 부여한다. 이 인증 과정을 간단하고 직관적이다. PE에서 확정된 점수로 건물을 벤치마킹하고, 건물이 EPA에 인증 신청을 한다. EPA가 라벨을 부여하면, 이 건물은 ENERGY STAR Buildings 현판을 사용할 수 있고, 기타 ENERGY STAR Buildings 홍보 자료를 사용할 수 있다.

▷국가상

둘째는 EPA가 수여하는 상이다. ESCO는 이 상을 직접 신청할 수도 있고, 고객이 이 상을 수상하도록 추천할 수도 있다.

이 상에 대한 자세한 내용은 EPA 웹사이트 www.energystar.gov/awards 참조.

▷EPA 홍보 자료의 사용

EPA는 또 ENERGY STAR 라벨을 획득한 고객이나 ENERGY STAR 프로그램의 적극적 파트너인 ESCO가 ENERGY STAR 로고 등의 EPA 홍보 자료를 마케팅에 사용할 수 있도록 허용하고 있다. EPA는 ENERGY STAR for Buildings 성과 평가 시스템을 국가 표준으로 만들고자 하고 있기 때문에 EPA의 홍보 자료를 사용할 수 있는 권리는



ESCO에게 점차 귀중한 자산이 될 것이고, 건물을 ENERGY STAR Buildings로 부를 수 있는 권리는 건물주에게는 고품질의 표시로 인식될 것이다.

▷프로젝트에서 장기적 관계로 발전

EPA는 또 ESCO가 프로젝트별 경쟁 체제에서 주요 고객과의 장기적 관계로 발전하도록 도울 수 있다. EPA는 ESCO가 ENERGY STAR 도구를 평가하고 ESCO의 도구 자산과 함께 활용함으로써 ESCO에 대한 고객의 충성도를 유도해낼 수 있을 것으로 믿고 있다. 이러한 방법을 통해 ESCO는 EPA가 지원하는 도구를 신뢰하게 되며, 이 도구는 특정 ESCO에 맞도록 고객화되어 적용된다. ENERGY STAR for Buildings 성과 평가 시스템(Portfolio Manager)을 고객에게 정보를 제공하기 위한 주요 수단으로 사용함으로써 ESCO는 설비 개선 서비스로는 얻기 힘든 고객의 충성도를 이끌어낼 수 있다. ESCO는 Portfolio Manager를 통해서 고객을 프로젝트에서 포트폴리오 입장으로 바꿀 수 있다. 건물을 벤치마킹하는데 약 1시간이 걸리고, 이 작업은 기술자들이 할 수 있다. 고객이 유틸리티 청구서 및 시설 데이터를 전자 양식으로 제공하고 ESCO가 배치 모드로 Portfolio Manager에 업로딩하면 시간이 덜 소요된다. 따라서 50~100곳의 건물을 한 사람이, 일주일 안에 벤치마킹할 수 있다. 이는 비용이 많이 소요되는 선임 관리자, 판매원, 기술자 팀으로 이와 같은 수준의 결과를 얻는데 드는 투자 비용의 작은 일부 밖에 되지 않는다. ESCO가 일단 고객이 건물의 포트폴리오를 관리하도록 돕는 기본적인 관계를 구축하면, ESCO는 정기적으로 유틸리티 청구서 데이터를 수집해 Portfolio Manager를 업데이트하고, 고객의 에너지 관리 목표를 향한 고객의 진행 과정을 입증하기 위하여 정기, 부가 가치의 계약을 고객과 맞출 수 있는 기회를 갖게 된다.

▷시작

ENERGY STAR 프로그램을 시작하는 방법은 매우 쉽다. NAESCO는 EPA와 공동으로 ESCO를 대상으로 ENERGY STAR를 홍보하고 있으며, 따라서 프로젝트에 Portfolio

Manager를 시험해 보고자 할 때는 우리에게 직접 문의할 수 있다. 귀사의 직원을 위해 교육 과정을 제공할 수 있으며, 프로젝트 데이터 파일을 Portfolio Manager로 업데이트하는 방법을 보여줄 수도 있다.

- 담당자: Scott Serota
- E-메일: serota@comcast.net

