

D4.2 Ghid pentru activitățile de instruire la fața locului





PROIECT Nr.	696069
ACRONIM	START2ACT
DATA ÎNCEPERII	01.03.2016
DURATĂ	36 LUNI
COD LIVRABIL	D4.2 Ghid pentru activitățile de instruire la fața locului
DATA LIVRĂRII	31.03.2017
PARTENERUL LIDER PENTRU ACEST LIVRABIL	CT

	NUME	ORGANIZATION
AUTORI	Robert Hatcher	CT
	Helen Andrews Tipper	CT
	Paul McKinney	CT
	Lucy Hunt	CT

CONTRIBUȚII

NIVEL DE DISEMINARE

X Public

Confidențial, numai pentru membri consorțiului, inclusiv Comisia Europeană

ISTORICUL DOCUMENTULUI

VERSIUNE	DATA	NOTA	EMITENT
01	20.03.2017	Draft final	CT
02	27.03.2017	Document final	CT
03	10.12.2017	Translation to RO	ENERO

Acest material reflecta doar opinia autorului și EASME nu este responsabilă de modul de utilizare a informațiilor conținute în acesta





Cuprins

1. INTRODUCERE ÎN PACHETUL DE LUCRU 4 AL PROIECTULUI START2ACT 4: INSTRUIRE LA FAȚA LOCULUI PENTRU TINERILE IMM-URI.....	1
2. INTRODUCERE ÎN ACTIVITATEA 4.1 (KIT PENTRU INSTRUIRE, GHID ȘI MANUAL)	2
2.1 KITUL DE INSTRUIRE	2
2.2 GHID	3
2.3 MANUAL.....	3
3. PREGĂTIREA	4
3.1 LOGISTICA	4
3.2 MATERIALE.....	4
4. VIZITA 1	5
4.1 PASUL 1 – ORIENTAREA LA FAȚA LOCULUI.....	5
4.2 PASUL 2 – DECLARAȚIA PRIVIND ENERGIA ȘI DECLARAȚIA PRIVIND ACHIZIȚIILE INTELIGENTE Y.....	7
4.3 PASUL 3 – MĂSURARE ȘI MONITORIZARE.....	7
4.4 PASUL 4 – CONȘTIENȚIZAREA PERSONALULUI	8
4.5 PASUL 5 – PLAN DE ACȚIUNE ȘI ACȚIUNI VIITOARE	9
5. VIZITA 2	11
5.1 PASUL 1 – VERIFICAREA DOCUMENTELOR	11
5.2 PASUL 2 – VERIFICARE MĂSURARE ȘI MONITORIZARE	12
5.3 PASUL 3 – VERIFICAREA CONȘTIENȚIZĂRII PERSONALULUI.....	13
5.4 PASUL 4 – PRIZE PROGRAMABILE/INTELIGENTE.....	13
5.5 PASUL 5 – PLANUL DE ACȚIUNE ȘI PAȘI URMĂTORI.....	14
6. VIZITA 3	15
6.1 PASUL 1 – REVIZUIREA PLANULUI DE ACȚIUNE	15
6.2 PASUL 2 – CONTROLUL ÎNCĂLZIRII ȘI RĂCIRII	16
6.3 STEP 3 – ÎLUMINAT	16
6.4 PASUL 4 – MODERNIZAREA ECHIPAMENTELOR.....	18
6.5 PASUL 5 – PLANUL DE ACȚIUNE ȘI VIITORUL.....	18
7. ADAPTARE	19
7.1 ADAPTAREA LA ȚARĂ.....	19
7.2 ADAPTARE PENTRU IMM	19
8. RESURSE SUPLIMENTARE START2ACT	20
8.1 BAZA DE CUNOȘTINȚE	20
8.2 E-LEARNING	21
8.3 COMPETIȚIA PENTRU ECONOMISIREA ENERGIEI.....	21
8.4 FORUMUL ÎNTREABĂ EXPERTUL.....	21
9. CONCLUZII	21



1. Introducere în Pachetul de lucru 4 al proiectului START2ACT 4: Instruire la fața locului pentru tinerele IMM-uri

Obiectivele principale ale Pachetului de lucru 4 (PL 4) sunt:

- Să ofere proprietarilor și angajaților IMM-urilor tinere informații pentru o înțelegere corectă a potențialului de economisire a energiei la birou;
- Să îi ajute pe proprietarii și angajații companiilor selectate să utilizeze instrumentele și soluțiile existente pentru aplicarea măsurilor de eficiență energetică;
- Să determine schimbarea comportamentului proprietarilor și angajaților companiilor în viața de zi cu zi, la locul de muncă și acasă; și
- Să obțină implicarea proprietarilor și a managerilor IMM-urilor pentru adoptarea criteriilor de eficiență energetică în procedura de achiziție.

Pentru atingerea acestor obiective fiecare partener local (SOFENA, ENVIROS, EIHP, GEO, KAPE, ENERO, SIEA și CT) are responsabilitatea de a identifica IMM-urile care vor beneficia de activitățile de instruire la fața locului. Organizarea evenimentelor de tipul business breakfast pentru eficiența energetică în cadrul activității 4.2 va fi unul din instrumentele pentru identificarea companiilor interesate de activitățile de instruire și consultanță. În plus, toți partenerii locali au legături puternice atât cu camerele de industrie și comerț, alte rețele și organizații profesionale, ca și cu companii individuale. Partenerii vor utiliza aceste legături pentru a atinge ținta de 50 de companii interesate de implementarea măsurilor de eficiență energetică, dar care nu au reușit acest lucru până acum, fie din cauza lipsei mijloacelor, fie din lipsă de cunoștințe.

Partenerii locali vor întreprinde acțiuni de instruire și creștere a capacității cu fiecare dintre cele 20 de IMM-uri în fiecare țară, vizitând fiecare IMM de câte trei ori pe parcursul unui an și jumătate. Carbon Trust a furnizat un pachet de materiale pentru a fi utilizate în timpul vizitelor la fața locului, inclusiv un kit pentru instruire, un ghid (acest document) și un manual, toate acestea sunt descrise în detaliu în secțiunea următoare.

Impactul vizitelor la fața locului pentru activități de instruire și creștere a capacității este de așteptat să se reflecte în acțiuni de economisire a energiei și într-o conștientizare crescută a problemei energetice. Impactul va fi măsurat printr-o serie de chestionare, care va fi organizată de CentERdata. Fiecare IMM va completa aceste chestionare la intrarea în program și după fiecare vizită a expertului START2ACT. În paralel cu măsurarea progresului IMM-urilor, chestionarele vor permite experților să cunoască IMM-ul și să își planifice mai bine vizitele la fața locului. În afara acestei activități, au fost create o varietate de material interactiv online. Acestea include pagini cu sfaturi pentru eficiența energetică (Baza de cunoștințe), module de e-learning, competiția pentru economii de energie și un forum online "întreabă expertul". Vă recomandăm utilizarea acestor resurse și, de asemenea, să încurajați IMM-urile să le utilizeze pentru studiu individual. Ele sunt descrise mai în detaliu în secțiunea 8.



2. Introducere în Activitatea 4.1 (Kit pentru instruire, Ghid și Manual)

Ca parte a Activității 4,1, Carbon Trust a proiectat trei livrabile pentru a prrijinii experții START2ACT în activitățile lor la IMM-uri.

2.1 Kitul de instruire

Kitul pentru instruire este format dintr-un document care prezintă conținutul instruirii, document care va fi înmănat IMM-urilor ca ghid, pentru a le ajuta în progresului în timp. .

Vor exista două părți ale kitului pentru instruire: (1) un ghid pentru a fi implementat pe durata vizitelor la fața locului; (2) material suplimentare care au scopul de a fi utilizate de către IMM-uri pentru a face progrese între vizite, inclusive liste de verificare, șabloane și alte sfaturi .



Figure 1: Ghid pentru kitul de instruire

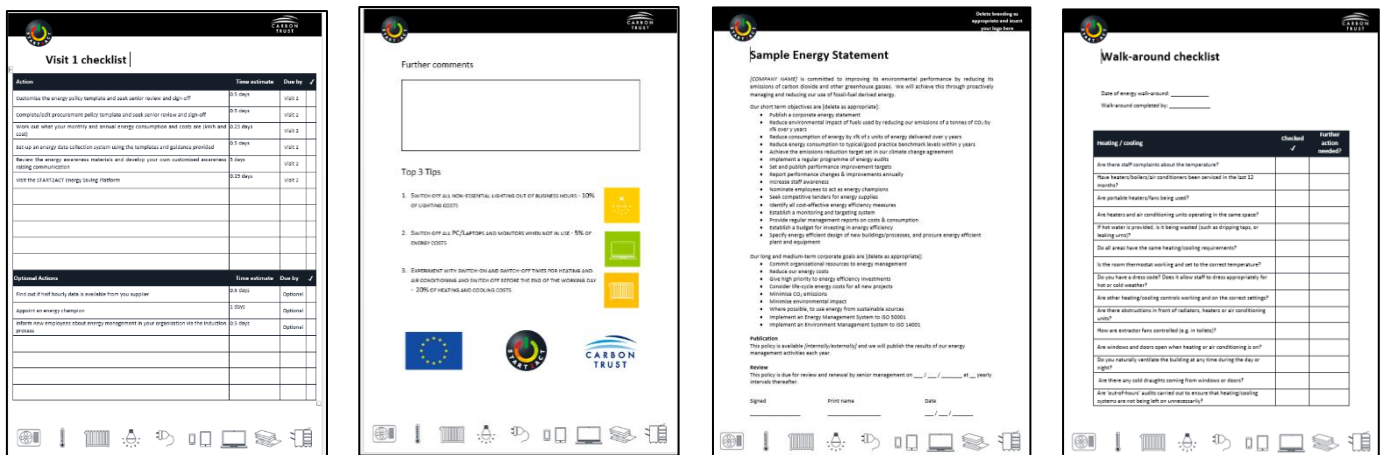


Figure 2: Materiale suplimentare

Kiturile separate de instruire sunt oferite pentru vizita 1, vizita 2 și vizita 3, permițând IMM-urilor să își îmbunătățească treptat managementul energiei și să implementeze activități de economisire a energiei pe parcursul instruirii. Fiecare vizită ar trebui să vizeze furnizarea de informații și acțiuni care să permită IMM-urilor să reducă consumul de energie și să economisească bani.

În timp ce Carbon Trust a furnizat versiunea originală a Kitului de instruire START2ACT, fiecare partener local va adapta conținutul la nevoile specifice ale țării. Dumneavoastră, ca instructor, puteți personaliza Kitul de instruire pentru fiecare IMM pe care îl vizitați, pentru a se potrivi nevoilor sale de la caz la caz. Am oferit mai multe sfaturi despre această adaptare în secțiunea 7.

2.2 Ghid

Ghidul (acest document) însoțește Kitul pentru instruire și oferă informații suplimentare, detaliate pentru expert, pentru a îl ajuta să implementeze eficient kitul de instruire în decursul celor trei vizite.

Acest document vă va furniza de acum încolo un ghid pas-cu-pas pe care să îl urmați. El vă va ajuta să:

- Vă pregătiți vizitele la fața locului
- Înțelegeți cum să implementați fiecare stadiu al kitului de instruire, împreună cu IMM-urile
- Adaptați kitul de instruire la specificul diferitelor IMM-uri, atât ca parte a etapei de pregătire pentru vizită, cât și pe parcursul vizitei însăși.
- Identificați ale resurse disponibile în proiectul START2ACT, astfel încât să orientați IMM-ul către acestea pentru a obține informații suplimentare.

Ar trebui să consultați Kitul de pregătire împreună cu acest manual..

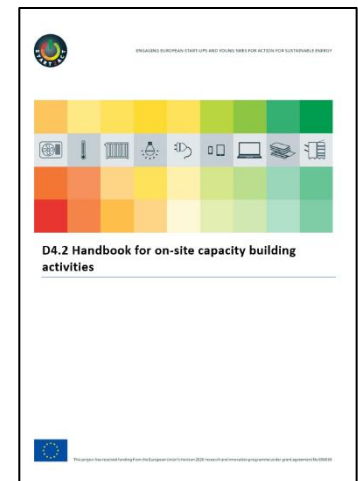


Figura 3: Ghidul START2ACT

2.3 Manual

Manualul este utilizat pentru "Instruirea instructorilor" asupra modului de utilizare a kitului de instruire și a Ghidului. Este o prezentare PowerPoint care a fost prezentată de Carbon Trust la evenimentul "Instruirea instructorilor" din data de 28 martie 2017.

Această prezentare PowerPoint vă va fi transmisă ulterior evenimentului. Puteți să îl utilizați pentru a vă reaminti ceea ce ați învățat în timpul evenimentului "Instruirea instructorilor" sau dacă nu ați participat la acest eveniment. La fel, un coleg care a participat la eveniment, poate prezenta manualul colegilor săi, pentru a îi informa cu privire la conținutul instruirii derulate în cadrul proiectului START2ACT.

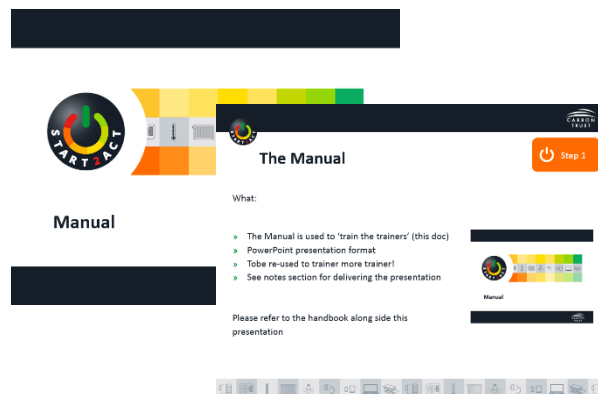


Figura 4: Manualul START2ACT

3. Pregătirea

Este recomandat să revedeți întregul document înainte de vizita 1, pentru a vă pregăti pentru întregul program.

3.1 Logistica

Înainte de fiecare vizită ar trebui să contactați clientul pentru a confirma data și intervalul de timp pentru vizită și să îl întrebați dacă are ceva de întrebat. Vă recomandăm să îi solicitați un spațiu special dedicat, în special pentru prima vizită, care va fi în mare parte o activitate de birou. Este de așteptat ca fiecare vizită să dureze maxim 2 ore. Din cauza timpului limitat, este recomandat ca, acolo unde este posibil, să efectuați până la trei vizite în aceeași zi.

Înainte de vizita 2 și vizita 3 puteți să profitați de ocazie pentru a îi întreba despre progresele făcute de la vizita anterioară. Aceasta vă va permite să vă pregătiți corespunzător și poate încuraja IMM-ul să întreprindă mai multe acțiuni.

Lucruri care trebuie avute în vedere înainte de fiecare vizită:

Vizita 1 (vezi secțiunea 4)

- Orientare la fața locului
- Șabloane pentru politica privind energia și pentru achiziții
- Vizitarea contoarelor de energie
- Metodologie pentru campanii de conștientizare și comunicare

Vizita 2 (vezi secțiunea 5)

- Stadiul politicii privind energia și pentru achiziții
- Probleme referitoare la accesul la datele privind consumul de energie
- Conștientizarea angajaților – reacții de la aceștia și sfaturi privind monitorizarea
- Utilizarea prizelor inteligente și achiziția lor (acolo unde este posibil)

Vizita 3 (vezi secțiunea 6)

- Manualele de instruire pentru controlul încălzirii/răcirii
- Tehnici de reducere a consumului de energie la iluminat și aparate de măsură
- Scheme de etichetare și echipamente IT eficiente energetic

3.2 Materiale

Veți furniza un Kit de instruire IMM-urilor, fie pe suport de hârtie, fie pe un memory stick. Este decizia dumneavoastră cum prezentați conținutul (vezi secțiunea 7). Linkul pentru chestionar va fi transmis prin email clientului înainte de fiecare vizită. În funcție de experiența dumneavoastră și de accesul la echipamente, puteți efectua măsurători de consum de energie și de flux luminos.

4. Vizita 1

Activitățile pentru vizita 1 sunt prezentate mai jos. Vă rugăm să revedeți kitul de instruire pentru vizita 1 pentru a avea o imagine completă a procesului.



Pasul 1: Orientarea la fața locului

Pasul 2: Creați împreună cu compania o declarație privind energia

Creați o Strategie pentru achiziții inteligente

Pasul 3: Înțelegerea procesului de măsurare și monitorizare

Verificarea aparatelor de măsură

Pasul 4: Angajarea personalului în acțiuni pentru reducerea consumului de energie

Pasul 5: Revizuirea planului de acțiune pentru economia de energie

Acțiuni viitoare

4.1 Pasul 1 – Orientarea la fața locului

Este recomandat să cereți o schița a locației

Aceasta vă va permite să:

- » Vă familiarizați cu locația și cu activitățile desfășurate
- » Faceți note inițiale referitoare la oportunitățile de reducere a consumului de energie
- » Intrați în contact cu personalul cheie

Acolo unde informația este deja disponibilă, în timpul orientării la fața locului, ar trebui să vă notați:

- » Tipul de servicii/sisteme ale clădirii/sisteme IT/iluminat etc.

- » Locații/numarul principalelor echipamente consumatoare de energie (corpuri iluminat, echipamente IT etc)
- » Ineficiențe evidente (echipamente sau ferestre lăsate deschise atunci când nu este necesar etc)
- » Nivelul de conștientizare al personalului
- » Date necesare, ca de exemplu numărul de ore de activitate, număr de angajați, suprafețe etc.

Puteți identifica și alte întrebări suplimentare pe care ați dori să le adresați în această etapă. Aici nu avem intenția de a furniza o listă completă a întrebărilor cărora trebuie să le aflați răspunsul, puteți să identificați oricare altele pentru a înțelege activitățile derulate.

Evaluarea managementului energiei

- » Aveți o politică energetică?
- » Aceasta este însușită de managementul de vârf și comunicată tuturor angajaților?
- » Politica este scrisă recent și conține angajamente pentru ținte asumate?
- » Există o politică ce include considerații legate de consumul de energie pentru echipamentele achizitionate?
- » Aveți în vedere considerații legate de consumul de energie atunci când vă upgradați instalații importante sau echipamentele IT?
- » Ați derulat vreodată campanii de conștientizare a personalului?
- » Colectați în mod regulat date despre consumul de energie și costurile asociate?
- » Datele de consum energetic sunt analizate în corelație cu factorii care îl influențează (temperatura exterioară, gradul de ocupare a spațiilor etc)
- » Datele de consum sunt comparate cu facturile de energie?
- » Consumul de energie și costurile asociate sunt raportate conducerii?

Evaluarea eficienței energetice Energy Efficiency Assessment

- » Care sunt costurile lunare/anuale cu energia?
- » Câți angajați aveți?
- » Cunoașteți care este suprafața internă a clădirii dumneavoastră? (m²)?
- » Care este programul dumneavoastră de funcționare?
- » Aveți acces la date/planuri ale clădirii sau o lista a activelor?
- » Spațiul este închiriat sau sunteți proprietari?
- » În ce măsură aveți controlul asupra managementului clădirii?
- » Știți unde sunt localizate sistemele de control pentru încălzire și răcire?
- » Știți unde localizate sistemele de control pentru iluminat?
- » Echipamentele IT și alte echipamente de joasă tensiune sunt oprite peste noapte?

4.2 Pasul 2 – Declarația privind energia și declarația privind achizițiile inteligente

Primele două activități derulate în pasul 2 sunt în mare parte activități de birou și ar trebui să solicitați alocarea unei încăperi sau a unui spațiu dedicat.

4.2.1 Declarația privind energia

Utilizând materialele furnizate anterior, explicați clientului importanța emiterii unei declarații privind energia care să sprijine eforturile de gestionare a energiei. Este bine să parcurgeți modelul pentru declarația privind energia, lucru care vă va pregăti pentru scrierea uneia pentru și împreună cu clientul. Ați putea chiar să îi prezentați clientului exemple de declarații privind energia ale unor organizații similare. Este important să fiți siguri că firma este capabilă să își asume această politică. Trebuie pus accentul pe aprobarea politicii de către conducere și pe comunicarea acesteia atât în interiorul firmei, cât în exteriorul acesteia.

4.2.2 Strategia pentru achiziții inteligente

Achizițiile sustenabile reprezintă un obiectiv cheie al programului, astfel încât un accent la fel de mare trebuie pus pe adoptarea efectivă a unei politici privind achizițiile. Utilizând materialele furnizate, veți explica clientului importanța formalizării unui astfel de sistem. Ca și mai înainte, utilizați modelele furnizate (și exemple, dacă doriți) pentru a face procesul cât mai direct pentru client. Necesaritatea aprobării conducerii trebuie subliniate și aici și, în plus, ar trebui evidențiată instruirea / înțelegerea / competența personalului adecvat din cadrul organizației

4.3 Pasul 3 – Măsurare și monitorizare

În timp ce acest exercițiu va fi în mare parte bazat pe activități de birou, dacă este posibil, ar trebui să vizitați contoarele de energie. Ar trebui să solicitați acest lucru înainte de a ajunge la locație, deoarece este posibil să fie necesare aranjamente de acces.

Scopul final este acela de a determina clientul să acolecteze și să monitorizeze propriile date privind consumul de energie și costurile, în loc să se bazeze pe facturile furnizorilor. Pentru majoritatea întreprinderilor de micro/mici și pentru startup-uri, colectarea datelor lunare ar trebui să fie suficientă. Acolo unde este posibil/adecvat, vă recomandăm să încurajați o achiziție mai regulată a datelor (de exemplu săptămânal / zilnic sau la jumătate pe oră, dacă este automatizată).

Ar trebui să utilizați materialele furnizate pentru a prezenta o foaie de calcul simplă pentru colectarea datelor. Nu uitați să clarificați faptul că contoarele sunt cumulative, astfel încât acestea vor trebui să facă o scădere pentru a ajunge la cifra corectă pentru fiecare interval de măsurare. În cazul citirilor volumetrice pentru gaz, va trebui să asistați clientul să efectueze conversia în kWh (sau Joule). Puteți utiliza calculatoare online pentru a vă ajuta aici, dacă este necesar.

Ar trebui să vizitați contoarele relevante pentru a efectua un exercițiu de citire clientul. Dacă nu reușiți să faceți acest lucru, atunci clientul ar putea să aibă dificultăți. Citirea contoarelor trebuie efectuată regulat, deci decideți cu clientul când și cum va face asta, cine va fi persoana responsabilă, și cum se vor asigura că își reamintesc când să colecteze datele și ce procedură să urmeze.

Dacă în acest stadiu incipient este clar pentru client că nu va avea acces la citirile contoarelor, va trebui să ajustați programul. Este necesar să explicați importanța măsurării și monitorizării ca parte a unei bune gestionări a energiei într-un IMM, dar dacă ei nu au acces la date, atunci trebuie să vă concentrați pe alți pași din Kitul de instruire, cum ar fi să petreceți mai mult timp pentru conștientizarea angajaților. Măsurarea și monitorizarea vor fi parte a Vizitei 2, dar în lipsa accesului IMM-ului la date, a fost creat un conținut alternativ în slide-ul “Energie, electricitate și carbon”

4.4 Pasul 4 – Conștientizarea personalului

Angajarea personalului este un aspect cheie al oricărui program de management al resurselor. Este important să subliniați că angajarea personalului este mai mult decât afișarea de postere și stickere generice, fără a gândi sau adapta unele la specificul companiei, căci aceasta caracterizează de obicei campaniile ineficiente. O creștere efectivă a gradului de conștientizare ar trebui adaptată la tipul organizației și la activitățile acesteia. Pentru scopul acestui program va fi dificil de proiectat o campanie eficientă pentru clienți în timpul petrecut cu aceștia. În schimb, puteți utiliza Kitul pentru instruire și indicațiile de mai jos pentru a îi încuraja să își proiecteze propriile campanii. Îi puteți ajuta să identifice acțiunile pe care să se concentreză, utilizând listele de verificare sau prin evidențierea zonelor în care se risipește energia pe care le-ați identificat în timpul orientării la fața locului. De exemplu, dacă ați observat că jaluzelele erau închise și luminile aprinse, puteți identifica o posibilă schimbare de comportament drept subiect al campaniei. Anvergura campaniei va fi în conformitate cu cerințele și timpul de care dispune IMM-ul, poate fi o campanie vastă țintind câteva acțiuni de schimbare a comportamentului și diferite tehnici de transmitere a mesajului, sau se poate aborda o schimbare simplă pe care clientul dorește ca angajații săi să o adopte.

O campanie dedicată schimbării comportamentale bine gândită, ea poate fi un mod foarte eficient de a reduce consumul de energie și de a promova utilizarea eficientă a resurselor.

4.4.1 Cum să planifici o campanie eficientă de conștientizare a personalului

Cei trei pași cheie descriși în Kitul de instruire sunt cel mai bun mod de a ghida IMM-ul pentru a construi o campanie eficientă de conștientizare a personalului:

- » Cercetare și planificare
- » Livrare
- » Monitorizare

Utilizați documentul “Implicarea personalului” pentru a explica acești pași IMM-ului. Am inclus câteva ponturi în următoarele trei sub-sectiuni.

4.4.1.1 Cercetare și planificare

Etapa de cercetare și planificare poate include atât cercetare calitativă, cât și cantitativă. Încurajați IMM-ul să realizeze atât de multe activități de cercetare cât le permit timpul și resursele.

Dacă au acces la date cantitative, de exemplu măsurarea energiei, încurajați-i să le utilizeze într-o măsură cât mai mare. Datele măsurate pot fi utilizate pentru stabilirea unei linii de referință față de care să se înregistreze reducerea consumului de energie, pentru identificarea utilizării inutile a energiei în afara orelor de program și pentru evidențierea momentelor în care cantitatea de energie consumată este neașteptat de mare. Vedeți pagina

“Urmăriți consumul de energie” din “Baza de cunoștințe” pentru a învăța mai multe despre măsurare și monitorizare și cum să utilizați aceste date. Dacă IMM-ul nu are acces la date, poate lua în calcul utilizarea unui instrument de măsurare a curentului, ca o măsură intermediară ieftină, pentru a vedea care este consumul de energie a anumitor echipamente care credeți dvs că ar consuma o cantitate semnificativă de energie și care este controlabilă.

Dacă aveți timp, utilizați lista de verificare pentru a începe cercetarea calitativă. Lista de verificare este deci suficient de simplă pentru a fi utilizată de către IMM. Puteți sugera să fie implicat personalul, întrebându-i ce cred despre schimbările care pot economisi energia.

Odată ce IMM-ul a întreprins această cercetare, ar trebui să poată identifica una sau mai multe schimbări comportamentale pe care și-ar putea baza Campania. De asemenea, ar trebui să întocmească un plan, numind un responsabil pentru fiecare acțiune și să stabilească și un termen pentru atingerea obiectivului stabilit

4.4.1.2 *Livrare*

IMM-ul va trebui să implementeze el însuși etapa de livrare și, pentru aceasta, pot să folosească documentul “Implicarea personalului” drept ghid. Recomandați-le să utilizeze documentul “Instrumente pentru campaniile de conștientizare a personalului” pentru a alege mesajul care să îi ajute să comunice eficient.

4.4.1.3 *Monitorizare*

Etapă de monitorizare este tratată în detaliu în cadrul Vizitei 2, întrucât atunci IMM-ul va fi făcut suficiente progrese pentru implicarea personalului. La acest moment, trebuie să conștientizați IMM-ul de importanța monitorizării și obținerii reacțiilor pentru proiectarea campaniei. Dacă găsesc asta util, ei pot să ceară feedback pe perioada campaniei, în special dacă cred că aceasta nu are efectul scontat. Uneori există bariere simple în calea acțiunilor de schimbare a comportamentului, de care IMM-ul nu este conștient, de exemplu angajații nu știu unde este întrerupătorul de lumină sau ei nu știu cum să oprească cafetiera. Identificarea barierelor este o parte importantă a îmbunătățirii continue a campaniei de comunicare.

4.5 Pasul 5 – Plan de acțiune și acțiuni viitoare

Ultimul punct al agendei este parcurgerea listei de verificare pentru a vă asigura că îi este clar clientului ce anume are de completat până la vizita următoare. Lista de verificare poate fi găsită în pachetul “Materiale adiționale”. Ar trebui să fiți încrezători ca clientul are motivația și toate informațiile necesare pentru a realiza această activitate. Liniile libere au fost lăsate deliberat necompletate pentru ca dumneavoastră sau clientul dvs să identificați și să adauge acțiuni suplimentare. Ați putea dori să discutați cele 3 acțiuni opționale (sau oricare altele pe care le-ați determinat) dacă clientul are cunoștințe în aceste domenii. Ar trebui să parcurgeți împreună cu clientul primele trei sfaturi pentru economia de energie pentru a cataliza acțiunile directe de economisire a energiei rezultate din această primă vizită (unele dintre acestea se suprapun cu teme principale ale vizitelor ulterioare)

Există două slideuri “Instrumente și resurse” la sfârșitul Kitului pentru instruire. Primul slide indică clienților instrumentele și resursele pe care le pot utiliza pentru asistență ulterioară. Acestea sunt în limba engleză, deci va trebui să adaptați slide-ul cu instrumente și resurse care sunt relevante pentru țara dumneavoastră. Ar trebui să îi încurajați pe clienți să viziteze Platforma pentru economiile de energie de pe site-ul START2Act, să completeze modulele de e-learning, să participe la competiția privind economiile de energie și să viziteze pagina de sfaturi pentru eficiența energetică.



În final discutați despre următoarea vizită. Prezentați subiectele pentru următoarea vizită și explicați pe scurt ce așteptări aveți. Este posibil să le modificați, în funcție de ce apare în timpul primei vizite.

IMM-urile vor trebui să completeze chestionarele după fiecare vizită, astfel încât să se poată măsura impactul activităților de instruire și dezvoltarea capacității. Amintiți-le că trebuie să facă acest lucru și trimiteți-le linkul cât de curând posibil după vizită.



5. Vizita 2

Activitățile pentru Vizita 2 sunt prezentate mai jos. Parcurgeți-l, împreună cu kitul de instruire pentru vizita 2, astfel încât să vă știți ce veți lucra împreună cu IMM-ul



Pasul 1: Verificarea progresului: declarația pentru energie și politica pentru achiziții inteligente

Pasul 2: Verificarea progresului: măsurare și monitorizare

Pasul 2: Verificarea progresului: conștientizarea personalului

Pasul 4: Vedeți cât de mult puteți economisi cu prizele inteligente/programabile

Pasul 5: Verificarea planului de acțiune pentru economiile de energie

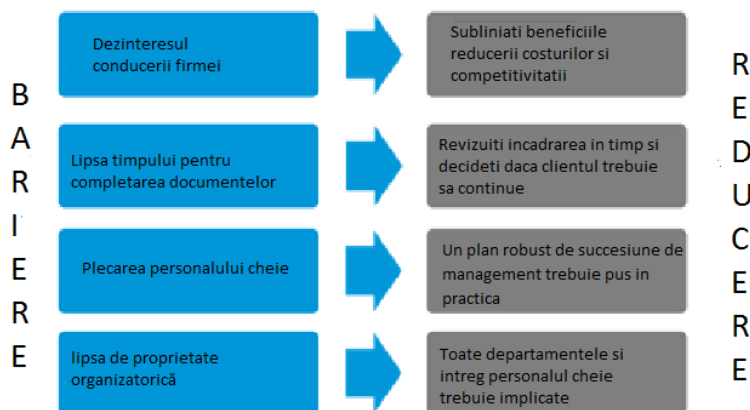
Pașii următori

5.1 Pasul 1 – Verificarea documentelor

Primul pas al acestei vizite este revizuirea progresului făcut în privința declarației privind energia și strategia pentru achiziții inteligente. Trebuie să reiterați importanța emiterii acestor două documente pentru a sprijini eforturile de a adopta cele mai bune practice pentru managementul energiei. Trebuie să aveți confirmarea că clientul a emis sau a redactat aceste documente și că acestea au fost integrate și comunicate în cadrul organizației. Examinați documentele / Kitul de instruire cu clientul și rezolvați problemele apărute. Verificați că declarația energetică și Strategia de cumpărare inteligentă includ toate elementele necesare (Kitul pentru vizita 1). În plus, puteți întreba:

- Unde păstrați/afișați politicile?
- Declarația pentru energie este făcută publică?
- Cum au comunicat personalului noile politici?
- Procedurile/documentele au fost deja aplicate într-o situație reală?

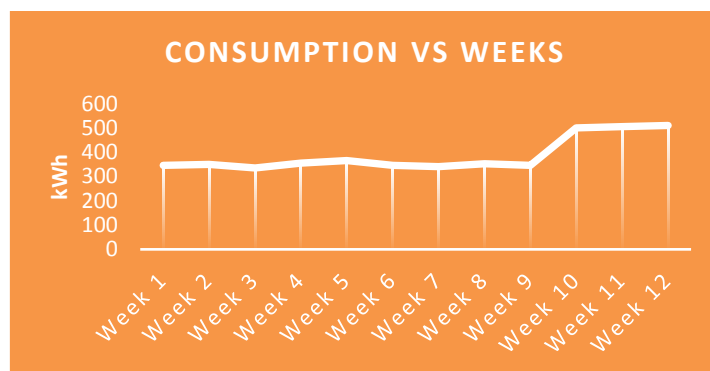
Ar putea fi necesar să trebuiască să rezolvați potențiale probleme/bariere. Vedeți mai jos cele mai comune riscuri și acțiuni corective, pentru a vă ajuta în acest proces.



5.2 Pasul 2 – Verificare măsurare și monitorizare

În acest al doilea pas trebuie verificate progresele clientului în ceea ce privește sistemul de colectare al datelor de consum energetic. Acest lucru trebuie anunțat dinainte, astfel încât clientul să se pregătească. Asigurați-vă ca datele au fost colectate, atât consumul în kWh cât și costurile asociate, la intervale regulate, așa cum s-a convenit în timpul primei vizite. Dacă clientul nu a îndeplinit această sarcină, va trebui să reparați anumite chestiuni. Dacă aceste bariere sunt considerate insurmontabile, de ex. nu există acces fizic la contor /proprietar care nu cooperează, vă rugăm să revedeți pasul 2 suplimentar "Energie, putere și carbon". Dacă aveți timp și credeți că este necesar, vă recomandăm să solicitați clientului să revizuiască acest slide "Energie, putere și carbon".

A doua acțiune a acestui pas este să discutați tehnicile de bază pentru analiză. Acolo unde este posibil, ar trebui să utilizați datele clientului pentru a construi un grafic de consum de bază față de intervalul de timp, așa cum este descris în Kitul de instruire. Un exemplu de grafic de consum poate fi văzut mai jos.



Ați trebui să evidențiați beneficiile monitorizării regulate și ale analizei datelor de consum și de cost. Acest lucru include:

- Identificarea trendului și a consumurilor neașteptate de energie
- Prognoza bugetelor și corelarea facturilor furnizorilor cu datele proprii
- Obținerea unei înțelegeri mai profunde a variabilelor care determină consumul de energie

Dacă este necesar, puteți discuta, de asemenea, avantajele colectării și comparării datelor energetice cu datele variabile, cum ar fi nivelurile de ocupare și temperaturile externe. Amintiți-vă că acest lucru trebuie să fie adecvat dimensiunii cheltuielilor de energie, resursei disponibile și posibilității "utilității" de a efectua acest exercițiu.

5.3 Pasul 3 – Verificarea conștientizării personalului

Monitorizarea și feedback-ul ar trebui să fie parte integrantă a planificării oricărei activități de creștere a gradului de conștientizare și angajare a personalului pentru problemele energiei. Ar trebui să verificați progresul pe care clientul l-a făcut în ceea ce privește conștientizarea personalului – întrebați-i ce gândesc despre succesul campaniei, cu evidențierea aspectelor care au funcționat și a celor care nu au funcționat. Utilizați răspunsul lor pentru a îi ghida către îmbunătățiri pe care ei le pot face. Dacă acțiunile alese pentru campanie au fost adoptate cu succes sau dacă barierele au fost prea mari și aceste acțiuni trebuie abandonate. Pentru a asigura continuitate, întrebați-i dacă există acțiuni pe care le pot adăuga la campanie.

Există o secțiune în documentul „Vizita 2 – materiale suplimentare” care conține un număr de sugestii pentru monitorizare și feedback. Parcurgeți aceste materiale împreună cu IMM-ul pentru a oferi asistența pentru această sarcină.

5.4 Pasul 4 – Prize programabile/inteligente

Scopul acestei etape este de a introduce conceptul de controlere - prize programabile/inteligente și de a identifica dacă clientul are echipamente care poate fi controlate automat folosind aceste dispozitive. Utilizați materialele Training Kit pentru a explica ce sunt acestea, beneficiile lor și cum să le instalați. Dacă aveți acces la un astfel de dispozitiv, ar trebui să-l luați cu dvs. în timpul vizitei pentru a demonstra utilizarea lui.

Ar trebui să identificați furnizori de încredere și modele potrivite, pe care să le recomandați. Acolo unde este posibil, clientul trebuie să achiziționeze controlere pentru șapte zile, în locul celor pentru 24 ore. Acest lucru îi va permite să controleze echipamentul pentru fiecare zi a săptămânii. Ar trebui să recomandați echipamente cu display digital încorporat pentru măsurarea energiei, acesta fiind un alt mod de a crește gradul de conștientizare.

Odată ce ați introdus conceptul, ar trebui să realizați o inspecție la biroul clientului. Scopul este de a identifica echipamentele pe care se pot aplica prizele inteligente. Aceste tipuri de echipament care sunt potrivite includ:

- Fotocopiatoare
- Imprimante
- Multifuncționale
- Boilere pentru apa caldă
- Automate de vânzare
- Echipamente de bucătărie

Trebuie să verificați cu persoana/persoanele potrivite că echipamentul vizat poate fi oprit automat în siguranță, fără a cauza alte probleme. Trebuie să discutați cu clientul care este timpul optim de setare pentru fiecare echipament, pentru a minimiza risipa de energie.



Figure 5: Plug in timers

5.5 Pasul 5 – Planul de acțiune și pași următori

Ultimul punct al agendei este parcurgerea listei de verificare pentru a vă asigura că îi este clar clientului ce anume are de completat până la vizita următoare. Trebuie să fiți convinși că clientul are motivația și toate informațiile necesare pentru a realiza activitățile.

Ați putea să doriți să discutați cele trei acțiuni opționale (sau orice altele ați stabilit) dacă clientul este avansat în aceste domenii. Trebuie să parcurgeți împreună cu clientul primele trei sfaturi pentru economia de energie, pentru a promova mai multe acțiuni directe de economisire a energiei (undele dintre acestea se suprapun peste cele ale altor vizite).

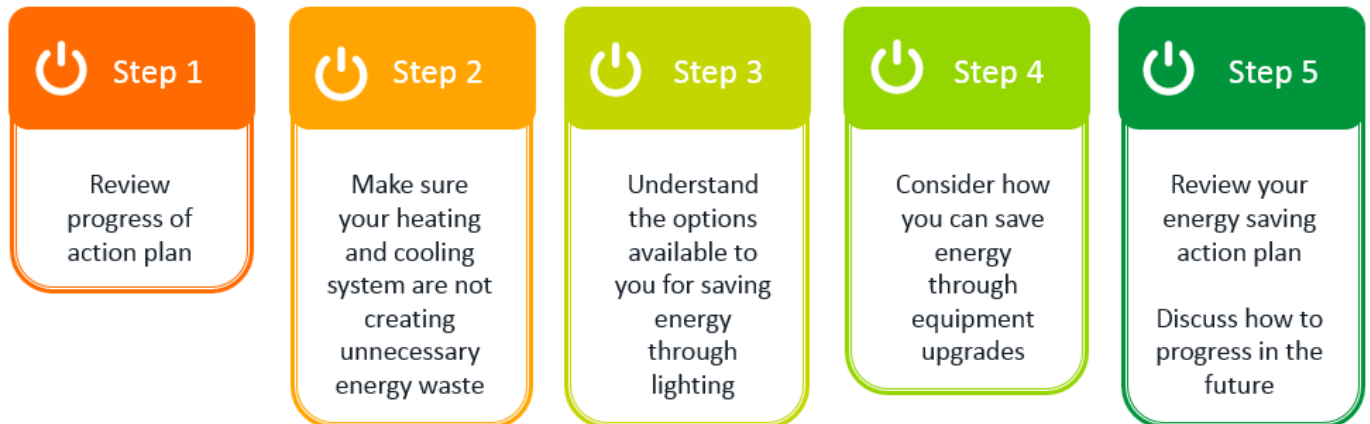
Ca și la vizita 1, există două slide-uri “Instrumente și resurse” la finalul kitului de instruire pentru Vizita 2. Primul slide arată clientului instrumentele și resursele existente care pot fi folosite ulterior. Acestea sunt în limba engleză. Așa că va trebui să actualizați acest slide cu instrumente și resurse care sunt relevante pentru țara dumneavoastră. Al doilea slide ar trebui utilizat pentru a încuraja clientul să viziteze [Platforma pentru Economii de energie](#) de pe site-ul START2ACT, pentru a complete modulele de e-learning, pentru a participa la competiția pentru economia de energie și pentru a urmări pagina de facturi pentru eficiența energetică din Baza de cunoștințe.

Prezentați sarcinile pentru următoarea vizită și explicați pe scurt care sunt așteptările. Ar putea fi nevoie să le adaptați, în funcție de cum a decurs cea de-a doua vizită.

IMM-ul va trebui să completeze chestionarele de urmărire după fiecare vizită, astfel încât impactul astfel încât impactul activităților de training și creșterea capacității să poată fi măsurat. Reamintiți-le că vor trebui să facă asta și trimiteți linkul, cât mai curând după vizită.

6. Vizita 3

Activitățile pentru vizita 3 sunt prezentate mai jos. Analizați-le împreună cu Kitul de instruire pentru vizita 3, astfel încât puteți vedea pașii ce îi veți putea parcurge, împreună cu IMM-ul.



Pasul 1 – Revizuirea progreselor pentru realizarea Planului de acțiune

Pasul 2 – Asigurați-vă că sistemul dumneavoastră de încălzire și răcire nu risipește energia în mod inutil

Pasul 3 – Înțelegeți opțiunile disponibile pentru economisirea energiei la iluminat

Pasul 4 – Luați în considerare opțiunile pentru economisirea energiei prin modernizarea echipamentelor

Pasul 5 – Revizuiți Planul de acțiune pentru economia de energie.

Discutați despre progresul viitor

6.1 Pasul 1 – Revizuirea Planului de acțiune

A trebui să începeți vizita finală prin a revizui acțiunile derulate la vizita 2. Vă rugăm să abordați următoarele aspecte:

- Sistemul de colectare și analiză a datelor despre energie
- Activități de conștientizare a personalului
- Prize inteligente

Această vizită se va ocupa mai detaliat de principalele echipamente consumatoare de energie, de exemplu sistemul HVAC și iluminat. Dacă nu sunteți siguri că știți cum se face, nu ar trebui să faceți modificări la sistemul HVAC. Acest punct este pentru a afla cum este setat controlerul de timp și temperatură -implicați o persoană competentă, dacă este necesar.

6.2 Pasul 2 – Controlul încălzirii și răcirii

Primul scop al acestei acțiuni este acela de a vă asigura că sistemele actuale de încălzire sau răcire sunt controlate corect din punct de vedere al timpului și al temperaturii. Ar trebui să subliniați faptul că sistemul de încălzire și/sau răcire este, cel mai probabil, cel mai mare consumator de energie al IMM-ului. Asigurând un control optimizat al acestuia, se poate minimiza risipa de energie, fără nicio investiție.

Ar trebui să îi informați pe clienți înainte de vizita finală despre faptul că urmează să verificați modul în care se face controlul încălzirii și al răcirii, astfel încât clientul să asigure accesul. Amintiți-vă că controlerele pot fi adesea blocate cu ajutorul unui cod de acces, de aceea trebuie să vă asigurați că aveți acces. Acolo unde este posibil, persoana responsabilă va fi implicată.

Se poate întâmpla ca biroul să aibă mai multe panouri de control sau telecomenzi, de exemplu în cazul sistemelor split de aer condiționat. Ar trebui să vă propuneți inspecția fiecărui punct de control. Ar trebui să încurajați programarea sistemelor care în prezent sunt pornite și oprite manual, pentru a evita ca sistemul să funcționeze atunci când nu este necesar. Utilizați datele din kitul de instruire, pentru a recomanda temperatura setată și pentru a discuta economiile de energie ce se pot obține din setarea corectă sezonieră a sistemului de încălzire/răcire. De exemplu, oamenii vor fi îmbrăcați pentru temperaturi mai ridicate în timpul verii, astfel că trebuie să răciți doar până la 24 °C, iar iarna e suficient să încălziți până la 21 °C.

Ar trebui să recomandați oprirea mai devreme și/sau pornirea mai târziu a sistemelor de încălzire/răcire, în special în anotimpurile cu vreme mai blândă (primăvară/toamnă), pentru a economisi energia. Dacă sistemele au controlere start/stop incorporate, asigurați-vă că acestea sunt corect setate. Ar putea fi necesar să consultați instrucțiunile de utilizare a controrelor, de aceea trebuie să le solicitați înainte. Puteți să găsiți aceste instrucțiuni și online, înainte de vizită. De aceea, dacă aveți timp, ar trebui să inspecți sistemul de încălzire/răcire la vizita 2.

Acolo unde clientul nu are acces la controlere, ar trebui să discutați cu ei despre potențialele economii de energie care se obțin prin controlul temperaturii. Trebuie să aflați care este motivul pentru care ei nu au acces și să îi încurajați să ceară informații despre setările curente.

Deși poate fi dificil să cuantificați potențialele economii de costuri cu energia din acest exercițiu, ar trebui să utilizați informațiile "top tips" pentru a indica tipul de economii de energie și costuri pe care clientul le-ar putea obține.

6.3 Step 3 – Iluminat

Secțiunea iluminat este împărțită în măsuri "soft", cum ar fi cum ar fi îmbunătățirea regimurilor de oprire și măsuri "hard", cum ar fi modernizarea corpurilor de iluminat.

6.3.1 Management

Scopul aici este de a introduce măsuri care pot fi luate pentru a reduce consumul de energie la iluminat fara investitii. Utilizați kitul de instruire pentru a explica diferitele măsuri care pot fi luate, cum ar fi optimizarea utilizării luminii zilei, stingerea luminilor atunci când nu este necesar și revizuirea nivelului de iluminare.

Ca parte a sarcinilor dumneavoastră, trebuie să realizați o inspecție a biroului pentru a identifica oportunitățile de reducere a iluminatului prin măsuri de management "soft". Trebuie să verificați:

- Utilizarea corespunzătoare a jaluzelelor
- Iluminatul electric atunci când lumina naturală ar fi suficientă
- Starea/Curătenia ferestrelor
- Starea/Curătenia
- Locația și etichetarea întrerupătoarelor de lumină
- Nivelul de iluminare corespunzător (cunoscând că va necesita un luxmetru)
- Conștientizarea personalului cu privire la controlul iluminatului și la nivelul de iluminat necesar

6.3.2 Modernizări

Scopul aici este introducerea beneficiilor iluminatului LED și a unei strategii de control automat îmbunătățită. Aceasta poate să necesite investiții de capital din partea clientului, de aceea trebuie pus accentul pe beneficiile și recuperarea investiției în aceste măsuri. Dacă clientul nu are responsabilitatea mentenanței sistemului de iluminat, discutați opțiunile de implicare a proprietarului.

Utilizați kitul de instruire pentru a discuta beneficiile LED în ceea ce privește reducerea necesarului de energie și durata de viață extinsă a lămpilor. Nu uitați să discutați despre beneficiile luminii naturale și a controlului gradului de ocupare a spațiului. Trebuie să efectuați o inspecție la fața locului pentru a îl ajuta pe client să identifice ce tipuri de lămpi are și necesitatea unui control automat. Lucrurile care trebuie urmărite includ:

- Dispozitivele de iluminat cu LED sunt instalate pe scară largă în întreaga clădire și în exterior?
- Sunt corpurile de iluminat în zone ocupate intermitent sub control automat de detectare a prezenței / absenței?
- Sunt corpurile de iluminat în zone care beneficiază de niveluri bune de lumină naturală sub controlul automat al fotocelulei?
- Sunt corpurile de iluminat externe sub controlul automat al fotocelulei și controlul timpului?

Acolo unde credeți că este o oportunitate rezonabilă de modernizare eficientă din punct de vedere al costului, trebuie să îl încurajați pe client să apeleze la sprijinul unui specialist pentru acest lucru. Un plan de implementare simplu pe care îl puteți recomanda poate să includă:

1. Inventariați toate accesoriile de iluminat existente în spațiul de lucru pentru a stabili un program de iluminare completă și pentru a nota tipul și puterea lămpilor din locație
2. Luați în considerare și documentați cerințele pentru noile sisteme de iluminare cu LED-uri
3. Obțineți propuneri și oferte de la doi (sau mai mulți) furnizori de renume
4. Selectați furnizorul preferat
5. Asigurați-vă că toți membrii personalului sunt instruiți să fie utilizatori competenți ai noii soluții bazate pe LED-uri, în special programarea controlerelor

Scopul acestei etape este de a promova utilizarea și beneficiile LED-urilor și, deși aveți experiență și înțelegere a abordării locale de implementare, acest lucru depășește domeniul de aplicare al acestui program. În schimb, ar trebui să încercați să transmiteți clienților cât mai multe informații cu privire la beneficiile modernizării la LED-uri sub control automat adecvat, astfel încât acestea să fie împuternicite să-și optimizeze sistemele de iluminat. Multe sisteme de iluminat "tradiționale" pot fi înlocuite cu costuri reduse chiar și atunci când au o durată de viață rămasă.

6.4 Pasul 4 – Modernizarea echipamentelor

Pasul final al programului este să discutați despre achiziția și utilizarea de echipamente IT eficiente energetic. Accentul ar trebui pus pe calculatoare și laptopuri, dar puteți identifica și alte echipamente.

Se va discuta despre beneficiile evaluării performanței energetice ale echipamentelor IT la momentul achiziției. În vreme ce înlocuirea sistemelor de iluminat înainte de finalul duratei de viață, înlocuirea echipamentelor IT înainte de vreme nu trebuie încurajată. Scopul este acela de a încuraja o evaluare a costurilor cu energia pe durata ciclului de viață, atunci când este achiziționat un nou echipament. Acest pas se leagă direct de strategia pentru achiziții inteligente din Vizita 1 și 2 la care ar trebui să faceți referire aici. Ar trebui identificate scheme potrivite de etichetare a echipamentelor și informații care pot ajuta clientul să ia o decizie informată. Mai multe informații despre schemele de etichetare pot fi găsite în [Baza de cunoștințe](#), la capitolul *Achiziții inteligente*.

Dacă este posibil, ar trebui să efectuați o identificare pe teren a calculatoarelor și laptopurilor și a altor echipamente de electronice cărora li s'ar putea aduce upgradări în viitor. Acest lucru poate fi făcut odată cu evaluarea sistemului de iluminat.

6.5 Pasul 5 – Planul de acțiune și viitorul

Ar trebui să parcurgeți lista de verificare pentru vizita 3, să discutați acțiunile opționale și să răspundeți întrebărilor finale puse de către client. De asemenea ar trebui să revedeți primele trei sfaturi pentru economisirea energiei și să îl încurajați pe client să revizuiască pașii finali ai vizitei 3 după plecare dumneavoastră.

IMM-ul va trebui să completeze chestionarul final după vizita 3, astfel încât impactul instruirii și al creșterii capacității să poată fi măsurat. Reamintiți-le că va nevoie să facă acest lucru și trimiteți-le linkul imediat după vizită, cât timp programul este încă proaspăt în minte.

Se speră ca la sfârșitul programului clientul să fie motivat și calificat pentru îmbunătățirea oninută a performanței energetice. În orice caz, clienții trebuie încurajați să utilizeze resursele online prezentate în kitul de instruire pentru toate cele trei vizite. Ar trebui de asemenea să îi încurajați să utilizeze [Platforma pentru Economii de Energie](#) de pe siteul START2ACT.

7. Adaptare

Partenerii vor trebui să își adapteze activitățile, astfel încât acestea să fie relevante pentru fiecare țară și IMM.

7.1 Adaptarea la țară

Există un număr de secțiuni ale materialelor Kitului de instruire care vor trebui să fie modificate, în funcție de țară să de piața pe care activează IMM-ul. Materialele de instruire furnizate ar trebui să fie utilizate ca ghid și vă încurajăm să adaptați materialele atât cât considerați necesar, pentru a le face eficiente. Mai jos sunt câteva domenii și puncte pe care le-ați putea lua în considerare atunci când adaptați kitul de instruire:

- Limba: traduceți documentul în limba locală, pentru a le face cât mai accesibile cu putință
- Furnizarea pachetului de instruire clientului – puteți să le oferiți acestora pe hârtie sau prin utilizarea fișierelor (pe stickul de memorie furnizat) pe un laptop / proiector.
- Consultați recomandările de măsurare și monitorizare și modificați-le pentru a reflecta circumstanțele locale, de ex. este posibil să fiți mai familiarizați să raportați consumul de gaze în Joules decât în kWh și, prin urmare, ar trebui să modificați informațiile corespunzătoare din Kitul de instruire și îndrumarea șablonului
- În funcție de condițiile climatice locale, puteți simți că accentual în ceea ce privește controlul temperaturii trebuie să se concentreze mai mult pe încălzire decât pe răcire sau invers
- În funcție de cât de avansat este clientul în ceea ce privește gestionarea energiei, este posibil să trebuiască să abordați anumite aspect într-o altă ordine decât cea descrisă.
- De asemenea, în funcție de specificul activității clientului, se poate adapta și conținutul, de exemplu se pot furniza informații educațională pentru echipamente de refrigerare pentru un magazine outlet.

7.2 Adaptare pentru IMM

7.2.1 Înainte de vizită

Partenerii vor trebui să trimită fiecărui IMM chestionarele înainte de prima vizită. CentERdata va transmite partenerilor răspunsurile.

Chestionarele conțin un număr de întrebări referitoare la atitudini, percepții, motivații, intenții și acțiuni, ca și indicatori fizici (consumul anual de energie)

Înainte de fiecare vizită, utilizați informațiile pentru a adapta kitul de instruire. Dacă IMM-ul a completat datele despre consumul de energie, asta ar putea însemna că deja întreprind într-o anumită măsură activități de măsurare și monitorizare. În acest caz, trebuie să fiți pregătiți pentru discutarea acestor aspecte la prima vizită.

Acolo unde datele de consum nu sunt disponibile pentru client, poate veți dori să utilizați date de referință pentru a estima consumul de energie, raportat la suprafață sau pe persoană. În acest mod puteți cel puțin să le furnizați informații despre consumul așteptat de energie și costurile cu acestea, pentru a le arăta potențialul de economisire, potențialul de reducere al emisiilor de carbon, etc.

7.2.2 În timpul vizitei

Există un număr mare de scenarii și probleme cu care vă puteți confrunta în timpul fiecărei vizite. Este imposibil să te pregătești pentru orice eventualitate. În orice caz, am listat câteva potențiale probleme pentru a vă pregăti înainte. Sperăm să vă ajute în rezolvarea problemelor care pot apărea la fața locului. Aceste probleme la care să vă gândiți includ:

- Ce se întâmplă dacă clientul a întreprins deja mare parte din acțiunile programate pentru vizită?
- Ce se întâmplă dacă clientul nu a realizat nicio activitate și niciun progress nu a fost înregistrat?
- Ce se întâmplă dacă clientul nu mai dorește continuarea programului după prima vizită?
- Ce se întâmplă dacă IMM-ul are sediul într-un spațiu închiriat, fără a putea controla operațiunile de întreținere a clădirii?
- Ce se întâmplă dacă este imposibil fizic să colecteze date de consum de energie?
- Ce se întâmplă dacă sunt interesați asupra altor aspect decât cele abordate de program?
- Ce se întâmplă dacă sunt interesați de sprijin suplimentar?
- Ce se întâmplă dacă nu se înregistrează o reducere măsurabilă a consumului de energie?

8. Resurse suplimentare START2ACT

Concomitent cu activitățile de instruire și creștere a capacității, IMM-urile pot utiliza și alte resurse START2ACT pentru a învăța mai multe despre managementul energiei, resurse aflate pe platformă interactivă. Am explicat aceste resurse mai jos, astfel încât le puteți prezenta la prima vizită.

8.1 Baza de cunoștințe

Baza de cunoștințe este o colecție de pagini cu sfaturi referitoare la eficiența energetică, atât pentru IMM-uri, cât și pentru startup-uri, pentru a învăța mai multe despre măsuri de economisire a energiei fără costuri sau cu costuri reduse, pentru o varietate de tematici, ca cele ce urmează:

- Economii la iluminat
- Economii la încălzire și răcire
- Economii la IT: echipamente de birou
- Achiziții inteligente
- Implicarea personalului
- Urmărirea consumului de energie
- Împărtășiți-vă experiența
- Găsiți un birou verde
- “Înverziți-vă” produsele și serviciile
- Economisiți energia acasă
- De ce să economisiți energia ?
- Finanțarea proiectelor verzi

Concomitent cu conținutul dedicat managerilor și proprietarilor, există unul dedicat angajaților IMM-urilor. Acesta include acțiuni de comportament simple pe care angajații le pot schimba cu ușurință, în timp ce conținutul pentru manageri/propietar este concentrat pe acțiuni pe care le pot controla, cum ar fi modernizarea elementelor constructive ale clădirii și achiziția echipamentelor eficiente. Puteți accesa Baza de cunoștințe [aici](#).

8.2 E-Learning

IMM-urile își pot îmbogăți cunoștințele prin completarea unei serii de module de e-learning. Participanții vor răspunde unei serii de întrebări din șase tematici diferite (iluminat, încălzire și răcire, echipament de birou, achiziții, monitorizare și raportare și economisirea energiei acasă) și vor primi un scor, după completarea fiecărui modul.

Secțiunile de elearning vor fi disponibile începând cu vara lui 2017. Puteți accesa modulele de e-learning [aici](#).

8.3 Competiția pentru economisirea energiei

Toate IMM-urile tinere pot să participe la competiția START2ACT pentru economisirea energiei. Competiția este un cadru motivațional pentru angajații IMM-urilor pentru a-și schimba comportamentul. Companiile vor avea oportunitatea de a își arăta agnajamentele pentru utilizarea sustenabilă a energiei și pentru angajarea personalului propriu pentru reducerea consumului de energie.

Competiția pentru economisirea energiei va fi disponibilă din vara lui 2017. Puteți accesa Competiția pentru economisirea energiei [aici](#).

8.4 Forumul Întrebă expertul

Platforma web START2ACT va permite de asemenea IMM-urilor să împărtășească rezultatele între ele. Această parte a platformei va fi disponibilă pentru utilizatorii înregistrați cărora li se va furniza un forum bazat pe tematici unde cunoștințele vor putea fi împărtășite și unde își pot oferi support unul altora. Acest forum va avea o zonă de "întrebă expertul" unde fiecare partener în proiect va fi responsabil pentru oferirea sfaturilor la problemele ridicate de IMM-uri.

Secțiunea Întrebă expertul va fi disponibilă din vara lui 2017. Puteți accesa forumul Întrebă expertul [aici](#).

9. Concluzii

Acest manual a fost scris de către Carbon Trust, și trebuie utilizat în combinație cu Kitul de instruire START2ACT Training Kit (Livrabilul D4.1) pentru implementarea Acțiunii 4.1: Instruire la fața locului și creșterea capacității pentru tinere IMM-uri. Dacă aveți orice întrebare referitoare la acest conținut, vă rugăm să ne contactați la START2ACT@carbontrust.com.