SMARTALL

ESCoCERT Network

Il Centro di Competenza per la tua ESCo

Dove le tue esigenze divengono opportunità di crescita

INDICE

01
CHI E’ ESCoCERT Network

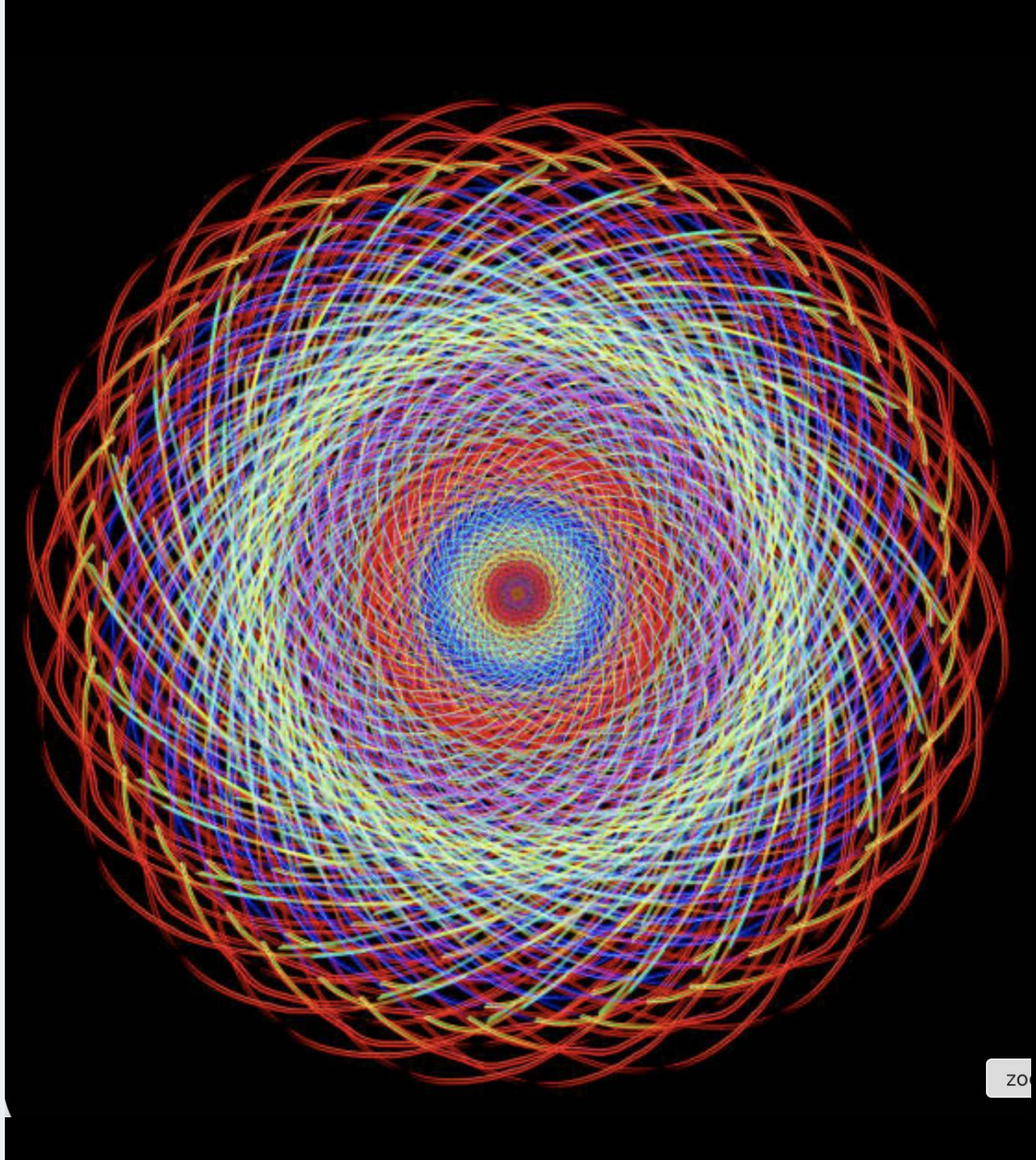
02
IL NOSTRO POSIZIONAMENTO

03
PERCHE’ ADERIRE

04
I SERVIZI

05
IL MODELLO OPERATIVO

06
IL MODELLO ECONOMICO





01

CHI E' ESCoCERT Network

IL TUO CdC:
COMPETENZE DI ALTO LIVELLO AL TUO SERVIZIO

DOVE LE ESCo DIVENTANO PIU' FORTI

Competenze e Coordinamento Continuo

Struttura

Centro di Competenza del Consorzio SmartALL con governance ben definita e focalizzata sul settore ESCo

Missione

Supportare le ESCo nell'accesso ai mercati, offrendo loro una vera opportunità di crescita con un posizionamento stabile.

Modello

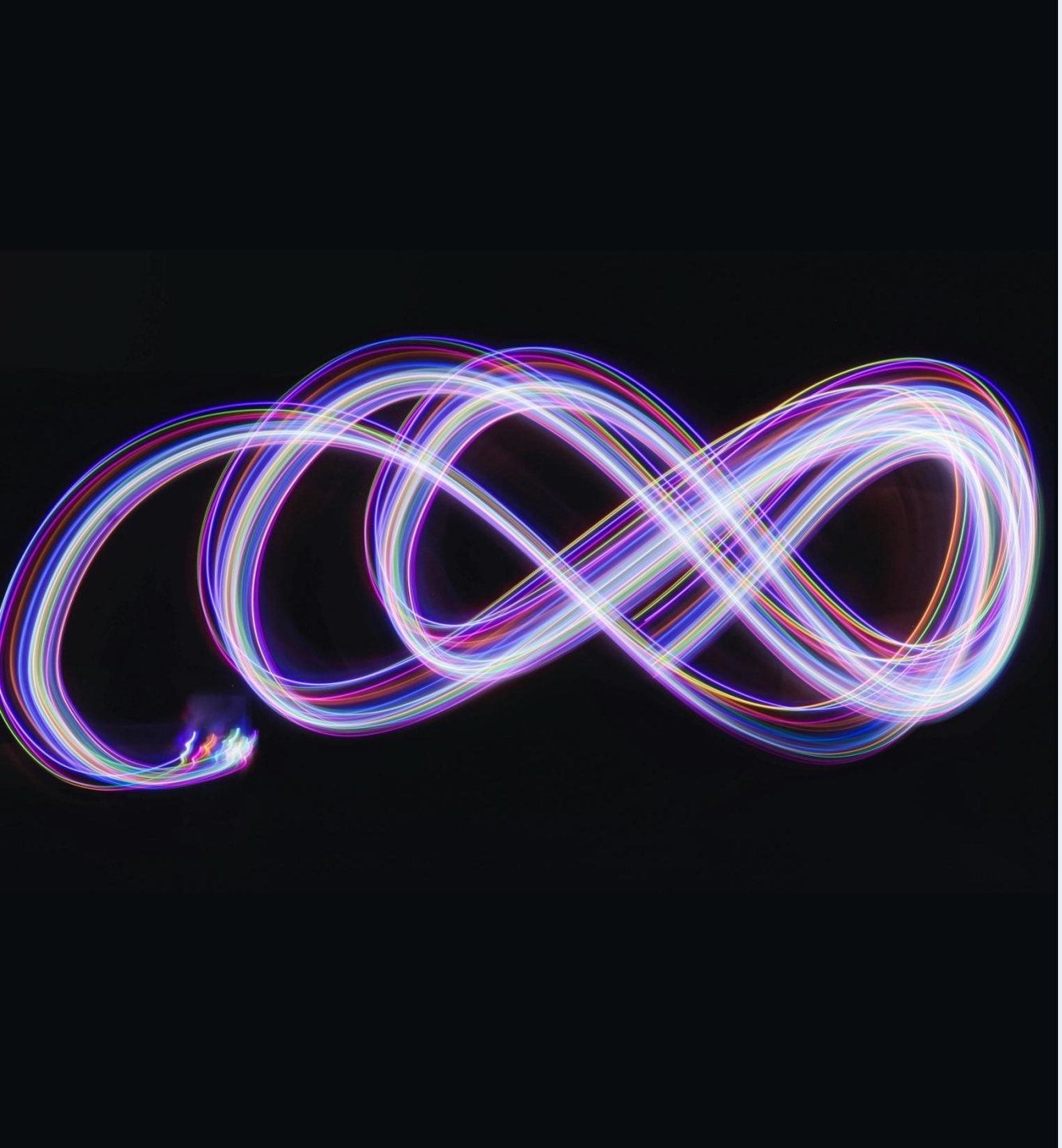
Rete multidisciplinare: aspetti tecnici, legali, finanziari, commerciali e gestionali

Valore

Economie di scala, servizi condivisi e riduzione dei Costi Operativi

Nel mercato dell'energia la complessità non lascia scampo: una singola ESCO deve saper padroneggiare diagnosi, normative, incentivi, contrattualistiche, finanza di progetto e realizzazione impianti, tutto insieme e tutto perfettamente.

ESCoCERT Network nasce per rispondere a questa sfida: è un **modello organizzativo rivoluzionario all'interno di SMART**ALL che ridefinisce i perimetri delle **competenze ESCo.**
ESCoCERT Network aggrega professionisti e imprese di eccellenza in un unico sistema coordinato, dove ogni affiliata accede su richiesta a consulenza specializzata a tariffe esclusive, a servizi integrati che coprono l'intero ciclo di vita del progetto e a una community che condivide conoscenza, opportunità e credibilità.
Non una somma di aziende, ma un'intelligenza collettiva che rende ciascun membro capace di competere e vincere su progetti prima irraggiungibili.



02

IL NOSTRO POSIZIONAMENTO

OLTRE I LIMITI DEI MODELLI TRADIZIONALI:
DA SMARTALL AL CONSOLIDAMENTO SUL MERCATO

IL NOSTRO POSIZIONAMENTO: NESSUN INVESTIMENTO

Un nodo all'interno di una struttura già funzionante

CHI SA FARE

Il pool di competenze

- Qualifica e seleziona le competenze
- Assegna gli specialisti al progetto
- Governa tempi, qualità e costi
- Standardizza metodo e deliverable

CHI ORCHESTRA

ESCoCERT NETWORK

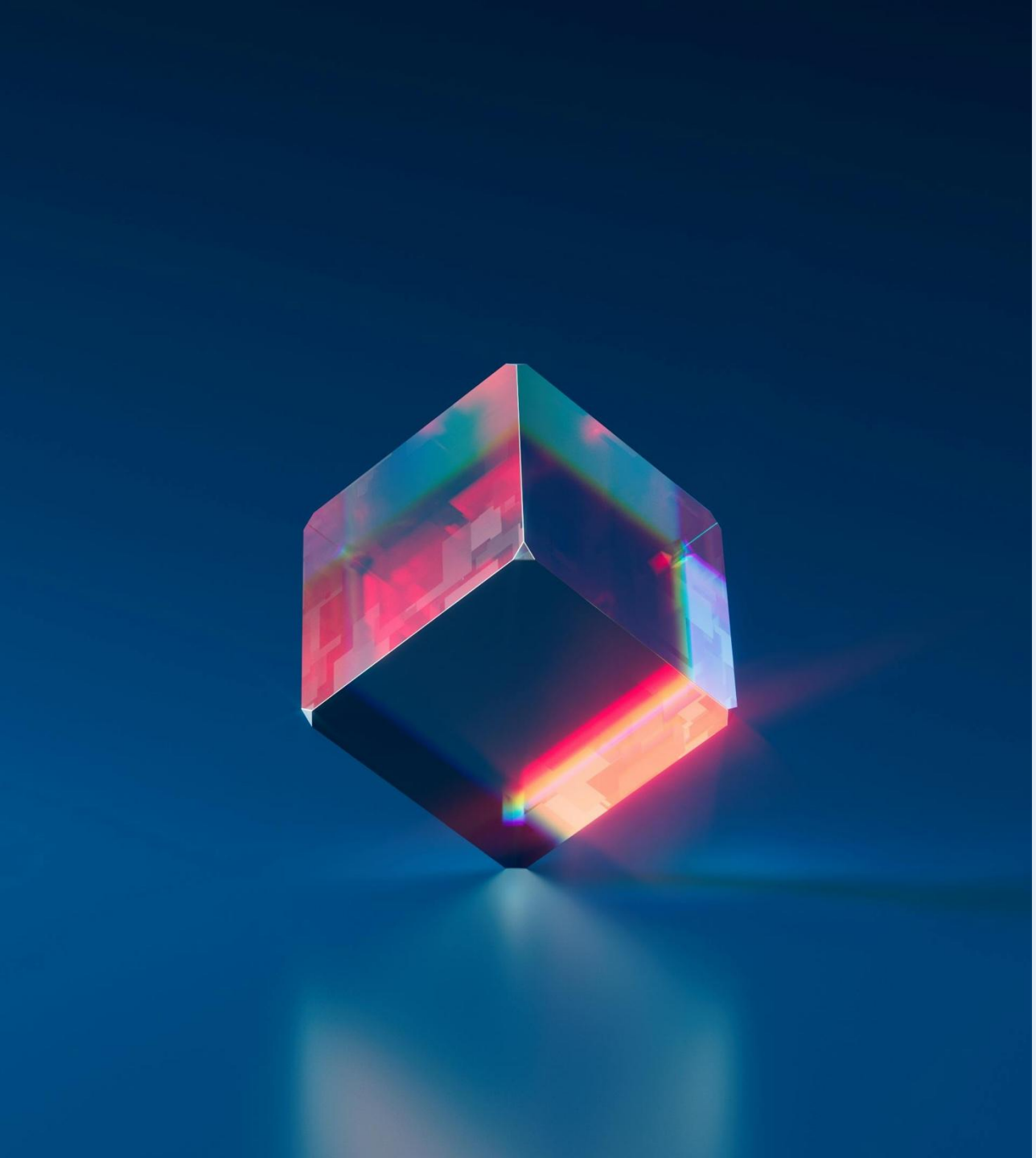
- Qualifica e seleziona le competenze
- Assegna gli specialisti al progetto
- Governa tempi, qualità e costi
- Standardizza metodo e deliverable

CHI PORTA IL MERCATO

L'ESCo affiliata

- Porta la necessità del suo cliente: il cliente rimane suo
- Attiva le competenze: solo quelle che servono
- Soddisfa la necessità del cliente con il supporto del centro di Competenza
- Trattiene il margine e la reputazione sul territorio

ESCoCERT Network non sostituisce la ESCo ma le permette di competere su progetti che da sola non potrebbe sostenere.



03

PERCHE' ADERIRE

IL VALORE CONCRETO:
COMPETENZE A SERVIZIO DEI PROPRI CLIENTI

QUALCHE NUMERO

Un approccio e competenze condivisi

€/ora

Tariffe di consulenza dedicate

Tariffa riservata agli affiliati per profili senior. Il mercato, per competenze equivalenti, parte da €120/ora: su un incarico da 100 ore il differenziale vale €3.000.

10

Servizi specializzati integrati e su misura

Dalla diagnosi energetica alla validazione degli incentivi. La ESCo accompagna il cliente lungo tutto il percorso senza cedere il progetto a terzi a metà strada.

360°

Copertura tecnica, legale e finanziaria

Tecnica, normativa, legale, finanziaria, commerciale e gestionale: le sei dimensioni che un contratto EPC richiede di presidiare contemporaneamente.

33%

Risparmio rispetto alle tariffe di mercato

Nessun assunto, nessun contratto di collaborazione continuativa. La competenza si attiva sul progetto e si spegne quando il progetto finisce.



04

I SERVIZI

DALLA DIAGNOSI ALL'INCENTIVO:
NESSUN PROGETTO PERSO PER STRADA

I PRINCIPALI SERVIZI

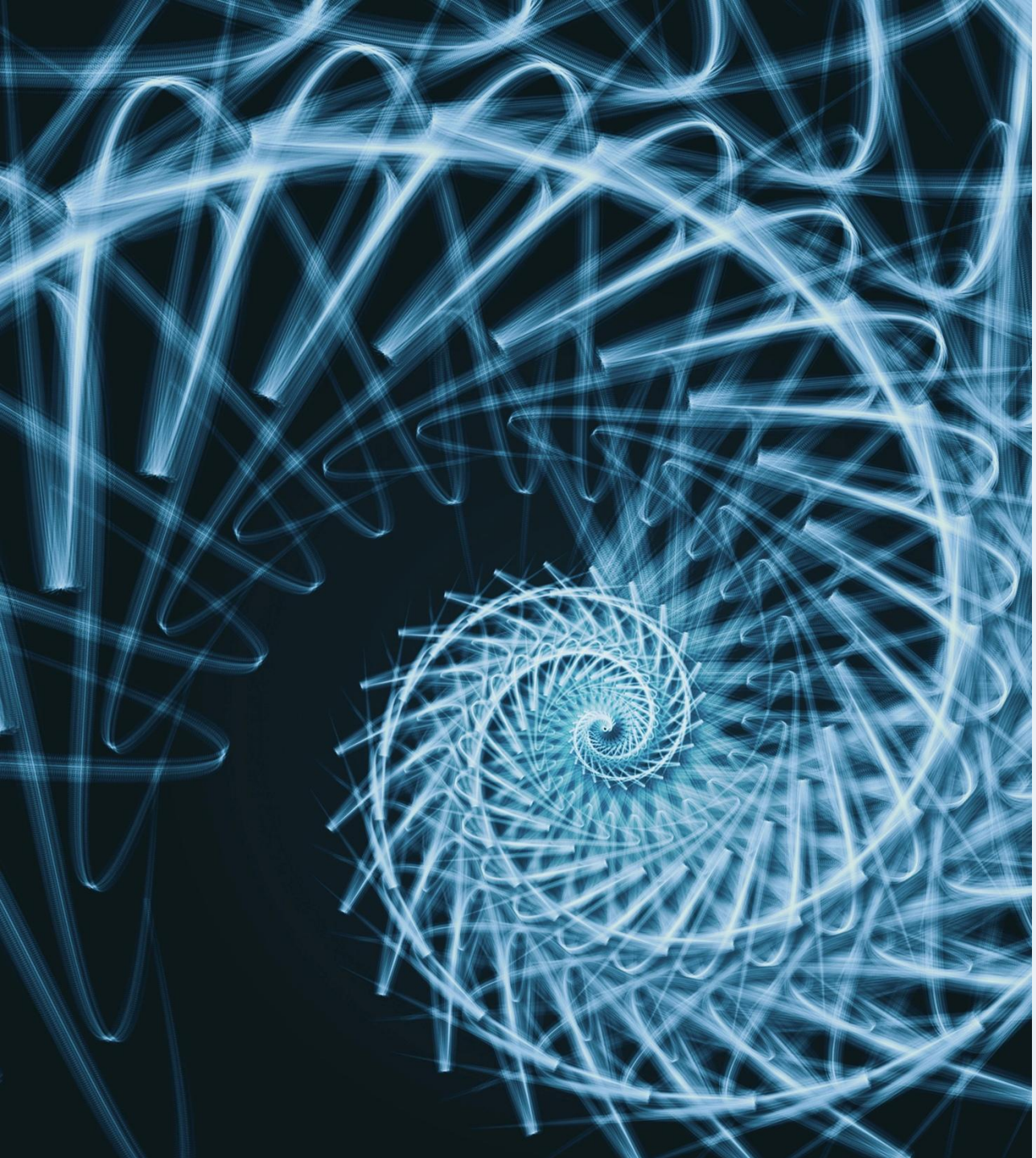
Operatività, flessibilità e professionalità

1. **Diagnosi Energetica**
2. **Incentivi & Agevolazioni**
3. **Progettazione EE e generale**
4. **Ottimizzazione Costi**
5. **EGE Esterno per UNI CEI 11352:2014**
6. **Contratto EPC e proposte commerciali**
7. **Realizzazione Impianti**
8. **Validazione & Incentivi**
9. **Reporting & Monitoraggio**

CONSULENZA DI ALTISSIMO PROFILO

Operatività, flessibilità e professionalità

01	Efficienza energetica e fonti rinnovabili
02	Normativa e incentivi (Conto Termico, TEE, FV)
03	Finanza agevolata e accesso al credito
04	Contrattualistica EPC e ESCo
05	Project management impianti
06	Analisi e diagnosi energetiche
07	Sviluppo commerciale e proposal
08	Reporting e monitoraggio



05

COME FUNZIONA

IL MODELLO OPERATIVO:
UN MECCANISMO SEMPLICE

IL NOSTRO MODELLO OPERATIVO

Competenze a disposizione, nessuna struttura da mantenere

01

Primo Contatto

La ESCo manifesta interesse per l'affiliazione, primo incontro in sede SMARTALL e analisi delle esigenze.

02

Assessment

Analisi delle competenze in 6 aree (A–F): tecnica, normativa, legale, finanziaria, commerciale, gestionale

03

Adesione

Firma del contratto con SMARTALL, pagamento quota di associazione (€2.000+IVA una-tantum + €2.000+IVA rinnovo annuale), accesso al Network
e welcome pack

04

Operatività

Richiesta servizi, assegnazione consulente, timesheet, fatturazione mensile, rendiconto trimestrale

ASSESMENT INIZIALE: DOVE LA RETE TI COMPLETA

Non un esame: la mappa delle tue forze

A **Tecnica**

Diagnosi, progettazione impianti, gestione cantiere

B **Normativa & Incentivi**

TEE, Conto Termico, detrazioni e altro

C **Legale & Contrattuale**

Contrattistica EPC, ESCo, appalti, responsabilità

D **Finanziaria**

Struttura progetti, accesso al credito, garanzie

E **Commerciale**

Portafoglio clienti, proposal, pricing, account

F **Gestionale**

PM, reporting, processi interni, qualità

IL MOMENTO GIUSTO PER ADERIRE

La domanda corre più veloce delle competenze del mercato

EED — **Energy Efficiency Directive**

La diagnosi smette di essere una consulenza una tantum e diventa adempimento ricorrente — la porta d'ingresso naturale al progetto di efficientamento.

RED III — **Direttiva Rinnovabili**

Spinge efficienza e generazione dentro lo stesso progetto — pompe di calore, fotovoltaico, solare termico non sono più interventi separati ma un unico intervento integrato.

CSRD — **Reporting Sostenibilità**

Il dato energetico diventa un requisito commerciale prima ancora che tecnico — chi sa misurare, tracciare e rendicontare entra nelle supply chain, chi non lo sa fare ne esce.

ETS2 — **EU ETS 2**

Trasforma l'efficienza da scelta discrezionale a copertura di un rischio di costo quantificabile. È l'argomento commerciale più forte che avrai nei prossimi ventiquattro mesi, perché ha una data certa.

CT3.0 — **Conto Termico 3.0**

E' lo strumento che chiude il business case quando il solo risparmio energetico non basta a reggere il payback — e la cumulabilità con gli altri incentivi va verificata intervento per intervento.

EPBD IV — **Case Green**

Apre il mercato della riqualificazione profonda dell'esistente, il più grande per volumi dei prossimi dieci anni.



07

IL MODELLO ECONOMICO

SOLO 3 LEVE:
ACCESSO, CONSUMO E RISULTATO

MODELLO ECONOMICO

Due flussi con un unico obiettivo: la soddisfazione del Cliente

Quota Annuale

€ 2.000

+ IVA / anno *

- Accesso a tutti i Servizi
- Accesso alla tariffa orario agevolata
- Network e strumenti condivisi
- Welcome Pack e on Boarding
- Amministrazione dedicate
- Rete di partner qualificati
- Rinnovo automatico annuale

* Il primo anno prevede una quota aggiuntiva di associazione pari a € 2.000+IVA

FLUSSO A
Consulenza Oraria Dedicata

€ 90

/ora

- Su richiesta dell'affiliata
- Time-sheet mensile, controllato
- Fatturazione diretta mensile
- Profili senior, multi settore
- Risparmio 33% versus tariffa di mercato

FLUSSO B
Servizi a Corpo

€

/progetto

- Quotazione personalizzata
- Avvio su accettazione formale
- Project management monitorato
- Check prestabiliti ad avanzamento lavori

Unisciti a ESCoCert Network!

Il network che fa crescere il tuo business energetico

Palazzo delle Professioni

Via Oberdan1/A

21128 Brescia (BS)

P.IVA 04561010986

+39 030 7778743

Contatti

Direttore CdC ESCoCert Network

Eva Squarcia

Email

segreteria@smartall.it

PMO Smartall

Erica Civettini

Email

erica.civettini@smartall.it

Web

www.smartall.it/escocert

Consorzio

SmartALL