

Projectplan

“Energie Voor Goede Doelen 2010 – 2012”

1. Inleiding.

De meeste elektriciteit- en aardgascontracten van de leden van VFI lopen op 31 december 2009 24:00 uur af. Via het project “Energie Voor Goede Doelen” wordt door de VFI een aanbesteding gehouden om de inkoop voor 2010 t/m 2012 te laten plaatsvinden. Hierbij wordt VFI begeleid en ondersteund door Hellemans Consultancy.

2. Webbased ondersteuning van het collectief en communicatie.

Dit project wordt volledig ondersteund via deze website. Deze website zorgt ervoor dat alle zaken rondom de energiecontracten voor de deelnemers op één plek duidelijk en overzichtelijk terug te vinden zijn. Dit start met doorgeven van mutaties door de deelnemers en de deelnemende locaties tot het terugzoeken van tarieven en andere afspraken.

Middels deze website en de daarbij behorende database blijft het collectief goed te managen en hebben alle belanghebbenden op elk tijdstip van de dag de gegevens beschikbaar die nodig zijn voor hun werkzaamheden.

Gedurende het gehele traject heeft Hellemans Consultancy minimaal 1 persoon continue beschikbaar voor het beheren van de website. Zodoende kunnen veel vragen, mutaties etc. door Hellemans Consultancy worden opgelost en zijn wij de “rechterhand” voor de leden richting leveranciers en netbeheerders.

3. Aanpak en strategievorming energie inkoop.

Inleiding

In basis zijn er voor de inkoop van elektriciteit en aardgas 16 verschillende aanpakken te volgen. De variabelen daarbij zijn:

- wel of geen Europese Aanbesteding;
- veilen of onderhandelen;
- éénjarig of meerjaren contract;
- variabele of vaste tarieven.

De te kiezen aanpak is afhankelijk van de **doelstellingen** zoals deze door de VFI worden vastgesteld.

Aanpak

Naar aanleiding van gesprekken met VFI leden en de ervaringen van Hellemans Consultancy is een voorschot genomen en zijn de volgende hoofddoelstellingen geformuleerd. Het nieuwe elektriciteit- en aardgascontract moeten:

- de meeste **scherpe tarieven** tot stand brengen voor **duurzame** energie waarbij een **risicoprofiel** wordt gehanteerd welke past binnen het algemene beleid van de leden van VFI;
- een **maximale** speelruimte hebben in daadwerkelijke afname. Dit zowel wat betreft volume als profiel. Voorbeelden hiervan zijn verhuizen, uitbreiden of juist afstoten van aansluitingen;
- alle wet- en regelgeving respecteren.

Een overige lijst met wensen en eisen zal in overleg met de energielcommissie tot stand komen.

Rekening houdend met deze doelstellingen wordt in dit project uitgegaan van een aanpak waarbij een aanbesteding voor een contract voor drie jaar met een variabel tarief (gebaseerd op Endex en GasTerra of TTF) wordt gehanteerd. Dit variabele tarief zal op zo gunstig mogelijke momenten worden omgezet naar een vast tarief. De tariefstelling voor de opslagen op deze handelsmarkten wordt via onderhandelingen tot stand gebracht.

Strategie

Welke strategie moet worden gevolgd is van afhankelijk van de eisen en wensen die worden gesteld aan de leverancier.

Eindverbruikers kunnen binnen de vrije energiemarkt eigen eisen en wensen formuleren rondom de inkoop van energie. Middels besprekingen binnen de energielcommissie zullen de definitieve uitgangspunten voor het tenderdocument worden vastgelegd.

In het tenderdocument moet de inkoopstrategie worden vastgelegd. Punten van aandacht vormen onder andere:

- duurzame energie
- facturering
- meetwaarden
- betalingstermijn
- aantal inkoopmomenten
- formules van aardgas etc.

Al deze eisen en wensen worden door Hellemans Consultancy geïnventariseerd en in een later stadium verwerkt in het leveringscontract. Deze stukken zullen als basis dienen voor het vervolg van het inkooptraject en zijn het meest belangrijke deel om het inkooptraject goed te laten verlopen en de leveranciers de gelegenheid te geven hun beste bieding uit te brengen.

4. Uitvoering aanbesteding.

De werkzaamheden welke worden uitgevoerd tijdens de aanbesteding zijn:

- a Inventariseren van verbruiksgegevens;
- b Opstellen offerteaanvraag en leveringsovereenkomst;
- c Communicatie met potentiële leveranciers;
- d Organisatie van aanbestedingen;
- e Beoordelen en selecteren van leveranciers;
- f Uitnodigen van leveranciers voor onderhandelingen
- g Voorbereiden en uitvoeren van de onderhandelingen;
- h Opstellen definitief leveringscontract

Hieronder volgt op enkele van deze activiteiten een korte toelichting.

Ad a Inventariseren van verbruiksgegevens

Om elektriciteit en aardgas goed te kunnen inkopen zal eerst een zogenaamd afnameprofiel van het verbruik van de individuele aansluitingen in kaart dienen te worden gebracht. Dit zal door Hellemans Consultancy B.V. worden uitgevoerd op basis van de laatste jaarafrekening voor kleinverbruikaansluitingen en de laatste 12 nota's voor grootverbruikaansluitingen.

Als laatste wordt met de gegevens de totale hoeveelheid in te kopen elektriciteit en aardgas bepaald. Deze totale hoeveelheid zal worden uitgebreid met een prognose van afname over de looptijd van de leveringsovereenkomst.

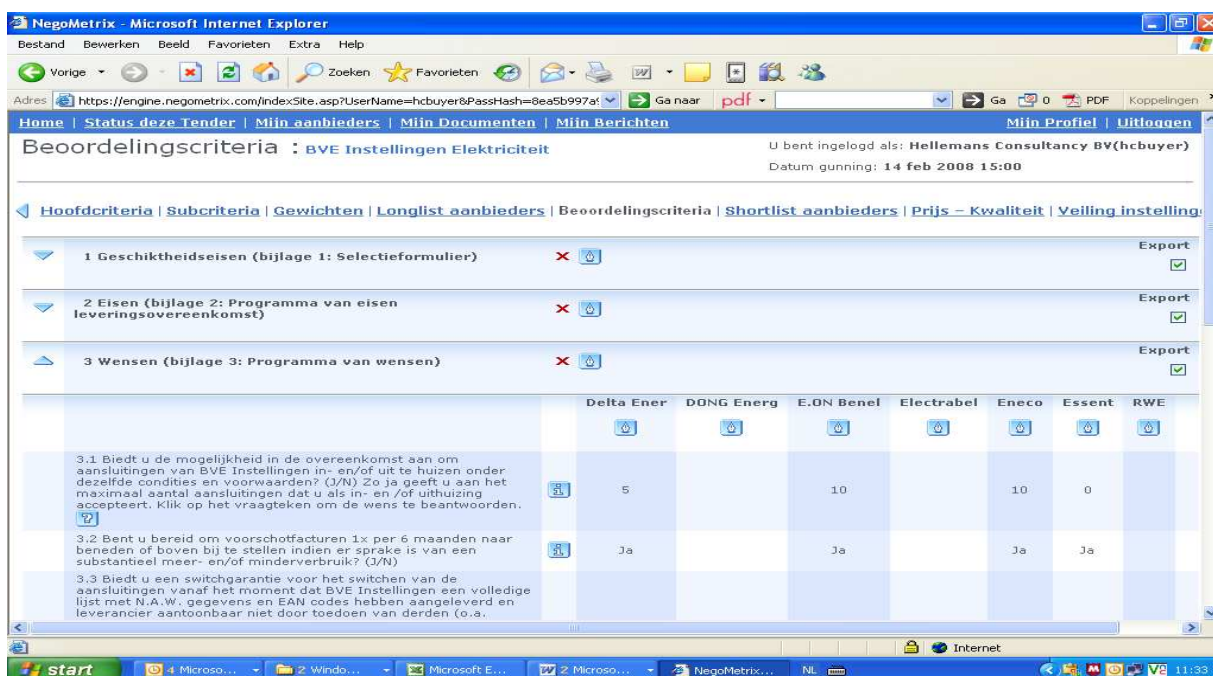
Ad b Opstellen offerteaanvraag en leveringsovereenkomst

Er zal in basis gebruik worden gemaakt van onze offerteaanvraag, met bijlagen, geschikt voor aanbestedingen in de energiemarkt en juridisch getoetst. **Leveringsvoorwaarden, algemene voorwaarden en kleine lettertjes van de leverancier worden per definitie uitgesloten.** De offerteaanvraag zal op maat worden aangepast en aangevuld met de eisen en wensen zoals deze zijn geïnventariseerd in de voorbereidingsfase.

Ad c Elektronisch aanbesteden

Het gehele proces van communicatie met potentiële leveranciers zal plaatsvinden via het aanbestedingsplatform van Negometrix. Zij ontvangen daarvoor een unieke inlogcode waarmee zij alle stukken kunnen ophalen. Via dit systeem wordt voorkomen dat een potentiële leverancier niet of later informatie ontvangt dan de overige leveranciers. Daarnaast kunnen de potentiële leveranciers ook hun aanbieding via het aanbestedingsplatform uploaden en wensen beantwoorden. Dit maakt dat de kans op fouten tijdens het beoordelingsproces wordt geminimaliseerd.

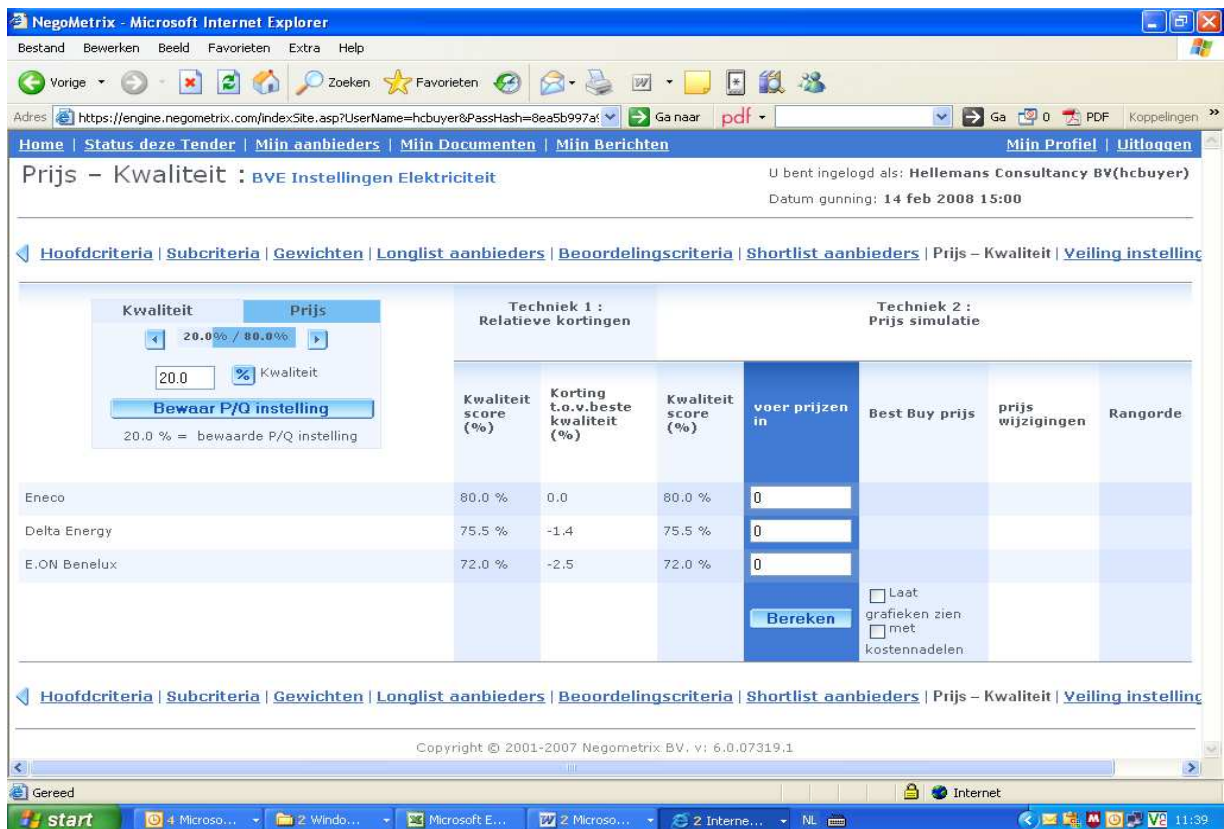
Hellemans Consultancy heeft een eigen account op dit aanbestedingsplatform en heeft zelf de expertise om de aanbesteding op dit platform in te richten en klaar te maken voor onderhandelingen.



The screenshot shows the 'Beoordelingscriteria' (Evaluation Criteria) page for 'BVE Instellingen Elektriciteit'. It lists three main criteria: 1. Geschiktheidseisen (Eligibility requirements), 2. Eisen (Requirements), and 3. Wensen (Wishes). Each criterion has an 'Export' button. Below these, a table shows the evaluation criteria for various energy companies: Delta Ener, DONG Energ, E.ON Benel, Electrabel, Eneco, Essent, and RWE. The table includes questions like '3.1 Biedt u de mogelijkheid in de overeenkomst aan om aansluitingen van BVE Instellingen in- en/of uit te huizen onder dezelfde condities en voorwaarden?' and '3.2 Bent u bereid om voorschotfacturen 1x per 6 maanden naar beneden of boven bij te stellen...'. The table cells contain numerical values or 'Ja' (Yes) and '0'.

	Delta Ener	DONG Energ	E.ON Benel	Electrabel	Eneco	Essent	RWE
3.1 Biedt u de mogelijkheid in de overeenkomst aan om aansluitingen van BVE Instellingen in- en/of uit te huizen onder dezelfde condities en voorwaarden? (J/N) Zo ja geeft u aan het maximaal aantal aansluitingen dat u als in- en/of uithuizing accepteert. Klik op het vraagteken om de wens te beantwoorden.	5		10		10	0	
3.2 Bent u bereid om voorschotfacturen 1x per 6 maanden naar beneden of boven bij te stellen indien er sprake is van een substantieel meer- en/of minderverbruik? (J/N)	Ja		Ja		Ja	Ja	
3.3 Biedt u een switchgarantie voor het switchen van de aansluitingen vanaf het moment dat BVE Instellingen een volledige lijst met N.A.W. gegevens en EAN codes hebben aangeleverd en leverancier aantoonbaar niet door toedoen van derden (o.a.							

Beoordelingscriteria (geschiktheidseisen, eisen en wensen)



Prijs - Kwaliteit : BVE Instellingen Elektriciteit

U bent ingelogd als: Hellemans Consultancy BV(hcbuyer)
Datum gunning: 14 feb 2008 15:00

Hoofdcriteria | Subcriteria | Gewichten | Longlist aanbieders | Beoordelingscriteria | Shortlist aanbieders | Prijs - Kwaliteit | Veiling instelling

	Techniek 1 : Relatieve kortingen		Techniek 2 : Prijs simulatie				
	Kwaliteit score (%)	Korting t.o.v. beste kwaliteit (%)	Kwaliteit score (%)	voer prijzen in	Best Buy prijs	prijs wijzigingen	Rangorde
Eneco	80.0 %	0.0	80.0 %	0			
Delta Energy	75.5 %	-1.4	75.5 %	0			
E.ON Benelux	72.0 %	-2.5	72.0 %	0			

Laat grafieken zien.
 met kostennadelen

Bereken

Copyright © 2001-2007 Negometrix BV, v: 6.0.07319.1

Verhouding prijs-kwaliteit

Ad h Opstellen definitief leveringscontract

Na de definitieve gunning zullen de individuele leveringsovereenkomsten worden opgemaakt en besproken met de leverancier die de opdracht gegund heeft gekregen. Alle bijlagen met overzichten van de aansluitingen tekenbevoegden, contactpersonen etc., zullen door Hellemans Consultancy worden gecontroleerd alvorens de individuele overeenkomsten door de leverancier zullen worden verstuurd.

5. Contractmanagement.

Tijdens het contractmanagement worden o.a. de volgende zaken uitgevoerd:

- a Implementeren inkoopstrategie
- b Uitvoeren inkoopstrategie: volgen van tarieven energiemarkt en kopen op zo gunstig mogelijk marktmoment
- c Evaluatie inkoopmomenten

Ad b Uitvoeren inkoopstrategie: volgen van tarieven energiemarkt en kopen op zo gunstig mogelijk marktmoment

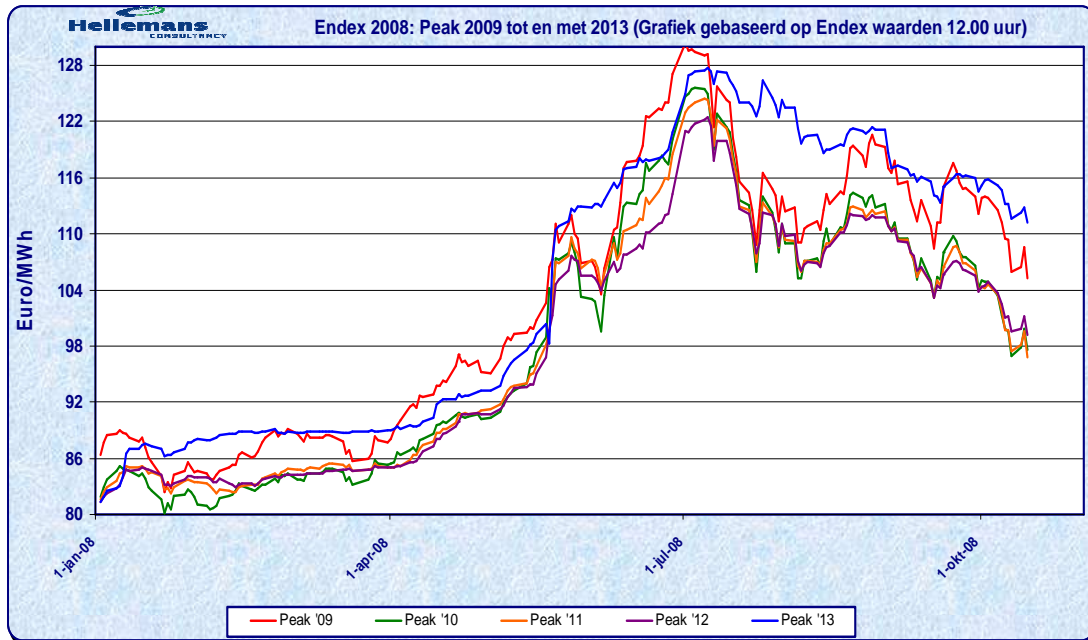
Het volgen van de markt en klikken op zo gunstig mogelijke momenten zal uiteindelijk voor 90% het tarief voor het volgende jaar bepalen. **Voor levering elektriciteit in 2009 is het verschil tussen het goedkoopste en duurste inkoopmoment € 42,00/MWh (zie grafiek 1). Als voorbeeld: met een volume van circa 2 GWh geeft dit een kostenverschil van ruim € 84.000 excl. BTW op jaarbasis. Voor levering aardgas in 2009 is het verschil tussen het goedkoopste en duurste inkoopmoment € 0,181/m³ (zie grafiek 2). Als voorbeeld: met een volume van circa 500.000 m³ geeft dit een kostenverschil van ruim € 90.500 excl. BTW op jaarbasis.** Dit is dus het risico wat met een doordachte inkoopstrategie gemanaged wordt.

In de afgelopen jaren hebben de tarieven van elektriciteit en aardgas de nodige pieken en dalen gehad. Ook voor de komende jaren zal het moment van inkoop één van de belangrijkste parameters zijn voor de prijsvorming van elektriciteit. In grafiek 1 is de ontwikkeling van de elektriciteitstarieven voor levering in 2009 t/m 2013 weergegeven in 2008. In grafiek 2 is de ontwikkeling van de aardgastarieven voor levering 2009 t/m 2011 weergegeven in 2008.

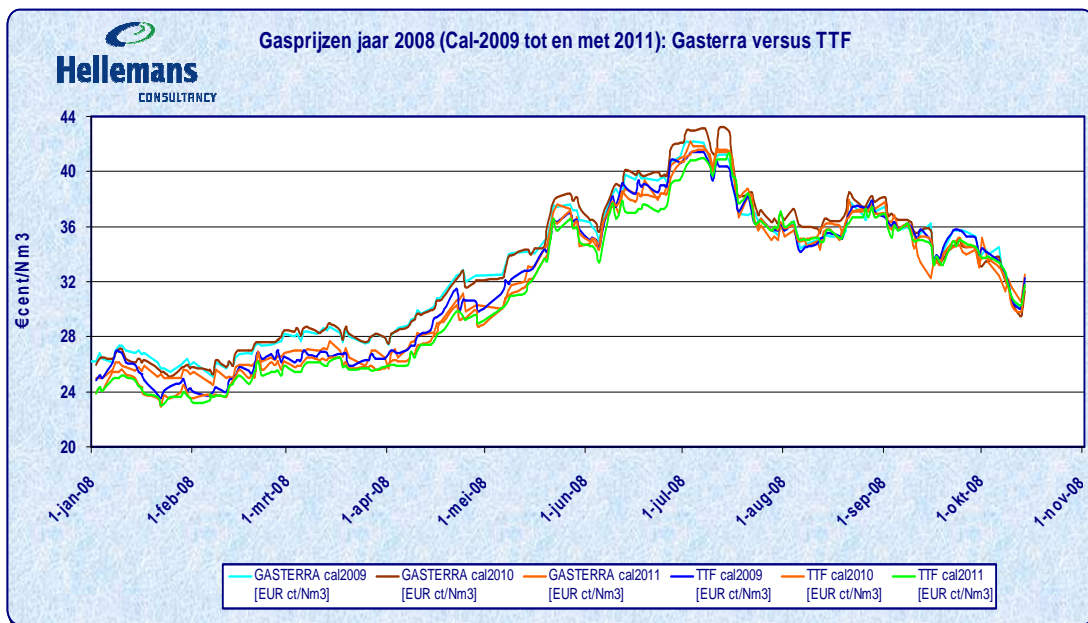
Het verkrijgen van deze informatie is van essentieel belang bij het definitief vaststellen van de energietarieven. Deze informatie wordt dagelijks door Hellemans Consultancy verkregen via bronnen als Reuters, ABN-AMRO BP report, Energeia, Endex etc. Deze prijsinformatie wordt vergeleken met de huidige prijzen welke op dit moment worden betaald. Via deze informatie kan in overleg worden beslist op welk moment de inkoop van elektriciteit en aardgas of een deel daarvan zal plaatsvinden.

Ad c Evaluatie inkoopmomenten

Nadat een betreffend jaar geklikt is op de futuremarkt zal op het moment dat levering over deze periode is gestart, en dus niet meer wordt verhandeld op de futuremarkt een evaluatie plaatsvinden van de geklikte energieprijzen. Is er onder of boven het gemiddelde van bijvoorbeeld de Endex ingekocht?



Grafiek 1. Prijsontwikkeling elektriciteit peakuren (werkdagen tussen 7:00 uur en 23:00 uur)



Grafiek 2. Prijsontwikkeling aardgas

6. Organisatie en planning.

Organisatie

Gezien het grote aantal potentiële leden en het feit dat de aanbesteding in een vrij korte tijd moet plaatsvinden, gaan wij uit van de volgende organisatiestructuur.

Energiecommissie

De energiecommissie bestaat uit vertegenwoordigers van de leden van VFI en de (waarnemend) projectleider van Hellemans consultancy (dhr. J. van den Elshout en dhr. A. Leenhouts). De Energiecommissie voert het toezicht uit over het gehele project en beslist over alle activiteiten die uitgevoerd moeten worden.

Werkgroep aanbesteding

Deze werkgroep bestaat uit vertegenwoordigers van deelnemende instanties. Vanuit Hellemans Consultancy B.V. zal de heer J. van den Elshout plaatsnemen als coördinator bij het gebruiken van het aanbestedingsplatform van Negometrix en het uitvoeren van de onderhandelingen

Contractmanagement team

Het contractmanagement team zal bestaan uit een vertegenwoordiger van de winnende leverancier(s), de analisten van Hellemans Consultancy en de projectleider dhr. J. van den Elshout. Laatstgenoemde zal verantwoording afleggen aan de Energiecommissie.

De continuïteit binnen Hellemans Consultancy B.V. is gegarandeerd daar alle werkzaamheden en functies door minimaal twee personen binnen onze organisatie kunnen worden uitgevoerd. Hierdoor loopt het project bij vakanties of ziekte geen vertraging op en is er altijd zicht op de ontwikkeling van de energiemarkt waardoor inkoopmomenten altijd worden onderkend.

In totaal zijn bij Hellemans Consultancy gedurende het gehele project 7 personen betrokken met als "interne" projectleider de heer J. van den Elshout.

Planning

In grote lijnen verloopt dit project als volgt:

- Inschrijven deelname vanaf 1 augustus 2009 tot 16 oktober 2009.
- Voorbereidings- en uitvoeringsfase aanbesteding 1 oktober 2009 tot 1 december 2009.

Contractmanagementfase 1 december 2009 t/m 31 december 2012.