

Vragenlijst Marktverkenning

Bijlage 12

**Bij de Europese aanbesteding volgens openbare procedure
voor een Raamovereenkomst voor de levering
van elektriciteit en/of aardgas in twee percelen**

**ten behoeve van Inkoopcombinatie Energie Rijnland en Duin- en
Bollenstreek**



Referentienummer: EEC/2021-01-12

Bijlage 12: Vragenlijst Marktverkenning

Ten behoeve van het verkennen van de markt zijn omstreeks mei 2021 enkele gesprekken gevoerd met acht leveranciers. In deze bijlage is de vragenlijst opgenomen zoals besproken met deze leveranciers. De uitkomst van de gesprekken heeft geresulteerd in het Aanbestedingsdocument EEC/2021-01-00 en de bijlagen.

Vragenlijst marktverkenning levering gas en elektriciteit

t.b.v. aanbesteding 2024-2025-2026, met een wederzijdse optietermijn van drie jaar 2027-2028-2029.

Scope en samenwerking

Voor de leveringsperiode vanaf 2024 is EE Care voor haar klanten op zoek naar passende leverancier(s) voor elektriciteit en gas. Hierin wordt gezocht naar een samenwerking voor de langere termijn. Deze focus komt voort uit de omstandigheden die ontstaan zijn door digitalisering en automatisering. De opstartperiode zorgt bij zowel de klanten, EE Care als de leverancier(s) voor een hoge arbeidsintensiteit. EE Care beoogt met de leverancier(s) een samenwerking aan te gaan waarin de betrokkenen een gezamenlijke groei doormaken. Door gebruik te maken van digitalisering is meer tijd beschikbaar om de klanten te helpen in hun energietransitie. EE Care vat dit samen in:

- Lange termijn focus, gezamenlijk duurzaam groeien
- Eenduidige en simpele afspraken, maar met strikte wederzijdse naleving
- Flexibiliteit in de bandbreedten
- Marktconformiteit bij instroomgroepen

Volumes 2024 (verwachting):
250 klanten

Elektriciteit 90 GWh
650 aansluitingen

Gas 16 MCM
450 aansluitingen

1. Info en ontwikkelingen leverancier

- a. Ambities: Waar wil leverancier staan in 2024?
 - i. Hoe ziet leverancier samenwerkingen met intermediairs?
 - ii. Welke dienstverlening biedt leverancier aan?
 - iii. Hoe was de energiemix van leverancier in 2020?
 - iv. Welke energiemix verwacht leverancier in 2024?
 - v. CO2 besparen is het bredere doel, hoe kan leverancier dit garanderen? Is het mogelijk dat er een concreet uitstootcijfer wordt geëist?

2. Online portal

Effectieve communicatie is het streven. Door gebruik te maken van portals wordt op alle vlakken de beschikbare tijd optimaal benut.

- a. Beschikt leverancier reeds over een mutatieportal, voor aan- en afmeldingen en wijzigen gegevens?

- i. Inzicht in CAR mogelijk?
- b. Beschikt leverancier reeds over een facturatieportal?
 - i. Met één (overkoepelende) inlog op online portal inzicht in facturen van de klanten?
- c. Beschikt leverancier reeds over een clickportal?
- d. Beschikt leverancier reeds over een leegstandsportal?

3. Inkoop

- a. Wat zijn de nieuwe ontwikkelingen op gebied van inkoop elektriciteit en aardgas?
- b. Mogelijkheden EPEX/LEBA of ICE Endex
 - i. Wat ziet leverancier in de markt gebeuren bij collectieven?
 - ii. Wat adviseert leverancier voor een collectief zoals EE Care?
- c. Inkoopstrategie en adviezen (clicks) door overleg met tradefloor leverancier?
 - i. Met welke functierol heeft EE Care contact over marktontwikkelingen en inkoop?
- d. Volume per click en maximale hoeveelheid clicks?
 - i. Gemiddelde clickt EE Care 6-10 keer per leveringsjaar met percentages van 5 tot 50%. Is dit acceptabel voor leverancier?
- e. Zijn klanten met eigen click mogelijk tegen dezelfde opslag als collectief of wordt dit separaat geprijsd?

4. Bandbreedte collectief

- a. Wat is de standaard (kosteloze) bandbreedte van leverancier bij collectief E of G?
- b. Welke mogelijkheden zijn er voor toevoegingen op prijs?

5. Opslagen bij aanbesteding

- a. Welke risico's moet leverancier financieel afdekken bij contractering van een collectief en hoe zijn deze risico's te minimaliseren?
 - i. Wat zorgt voor opslag verhoging?
 - ii. Wat zorgt voor opslag verlaging?
- b. Is het prijs(opslag)technisch interessant om profiel GV/KV te splitsen bij aanbesteding? Ook gezien het feit dat momenteel van 100% van de Profiel GV-aansluitingen digitale meetdata beschikbaar is en van KV 90%.

6. Facturatie

- a. Welke mogelijkheden biedt leverancier op digitale (kopie)facturatie?
 - i. E-facturatie XML of UBL als eis haalbaar?
 - ii. Kan leverancier facturen aanleveren via simpler invoicing/PEPPOL?
- b. Facturatie per kalenderjaar voor profielaansluitingen mogelijk?
- c. Is verzamelfacturatie optioneel mogelijk, wanneer een individuele klant dit wenst?

7. Mogelijkheden groene/duurzame producten?

- a. Welke percentage vergroening (GvO's) kan er kosteloos aangeboden worden?
- b. Is een fee voor EE Care op vergroening GvO's mogelijk?
 - i. Eigen certificaat (pdf) vanuit EE Care geaccepteerd?
 - ii. Cancellation statement CertiQ beschikbaar voor EE Care?

- c. Terugleveringsprijs grootverbruik gelijk aan leveringsprijs mogelijk?
 - i. Welk percentage is hierbij maximaal toelaatbaar voor leverancier?

8. Bemiddelingsvergoedingen EE Care

- a. Wat is werkbaar voor leverancier om de bemiddelingsvergoeding van EE Care te factureren? Transparant of verborgen op leveringsfactuur.
- b. Variabel en/of vastrecht component mogelijk?
- c. Mogelijkheid tot verschillende vergoeding per cluster?
- d. Fee op teruglevering mogelijk?
- e. Hoe kan de bemiddelingsvergoeding vanuit leverancier aan EE Care worden uitbetaald? (Voorschot, afdracht, termijnen enz.)

9. Afspraken bij problemen en waarborg doorlooptijden

- a. Accountmanager, operationeel accountmanager en (vast) accountteam beschikbaar voor EE Care?
- b. Welke afspraken (SLA) kunnen worden gemaakt op servicegebied? Zoals doorlooptijden (bezwaren)
 - i. Hoe garandeert de leverancier een probleemloze switch?
 - ii. Kunnen op voorhand de termijnbedragen worden afgestemd?

10. Verwachte ontwikkelingen energiemarkt 2024-2029

11. Info en ontwikkelingen aanbestedingen en tenders

- a. Wat zijn volgens leverancier de huidige methoden voor aanbestedingen?
- b. Bekend met Europese en/of openbare aanbestedingen?
- c. Specifieke wensen of bruikbare platforms?

12. Geschiktheidseisen leverancier

- a. Welke bedrijfsnaam (KvK) schrijft leverancier in?
- b. Financieel economische draagkracht: Kan leverancier voldoen aan eisen waarin continuïteit van dienstverlening gedurende looptijd niet in te gevaar komt?
- c. Technische bekwaamheid: Kan leverancier voldoen aan eisen conform de geldende Nederlandse E/G wetten en de daarop van toepassing zijnde ministeriële regels en richtlijnen, waaronder AMvB's aanvullingen en uitwerkingen en de daaruit voortvloeiende voorschriften/ (technische) codes van de Autoriteit Consument & Markt (ACM)?
- d. Administratieve bekwaamheid: Kan leverancier voldoen aan eis om referentieproject(en) aan te leveren vergelijkbaar met collectief EE Care?
 - i. ISO-9001 of vergelijkbaar aanwezig?