COOPERATIE OPENBARE VERLICHTING & ENERGIE FRYSLAN

Uitwerkingen bevindingen Marktconsultatie Energie Inkoop vanaf 2024

November 2021

Doutsje Aukes, Energiecoördinator

Inhoud

1. Algemeen 3
2. Huidige Inkoop Energie 3
3. Wensen leden 4
4. Marktconsultatie 4
5. Conclusie 9

1. Algemeen

Coöperatie Openbare Verlichting & Energie Fryslân U.A. (hierna: OVEF) is een privaatrechtelijk rechtsorgaan, statutair gevestigd in de gemeente Leeuwarden en kantoorhoudend te Sneek. OVEF is een slagvaardige organisatie met zeer specifieke kennis en specialisme, die kwaliteit van dienstverlening en communicatie hoog in het vaandel heeft staan. De uitvoering van het beleid is verdeeld over de diensten Openbare Verlichting (OVL) en Energie.

Wij verzorgen de inkoop van energie en de verduurzaming daarvan voor onze leden en afnemers. De leden zijn 17 Friese gemeenten en de provincie Fryslân. Onze afnemers zijn een aantal Friese non-profit organisaties. Qua elektriciteit hebben we rond de 9000 aansluitingen in beheer en verbruiken wij jaarlijks 53.000 MWh Naast de inkoop van energie beheren wij de meetdata van de (slimme) meetinrichtingen en adviseren we onze leden en afnemers op het gebied van efficiënter en duurzamer energiegebruik.

Op het gebied van openbare verlichting kopen wij het beheer en onderhoud in van een kleine 100.000 lichtmasten in Friesland. Het bedrijfsbureau wordt gevormd door vier medewerkers; de dagelijkse leiding is in handen van de directeur-bestuurder.

2. Huidige Inkoop Energie

Op dit moment wordt de energie voor de leden en afnemers van OVEF ingekocht op de ENDEX, een handelsplaats (termijnmarkt) voor elektriciteit en gas. Daarvoor is aan de hand van een Europese aanbesteding een contract afgesloten met een energieleverancier. De leveringstarieven worden vast ‘geklikt’ volgend op signalering en advisering van een energie consultant. De looptijd van het huidige contract is tot 1 januari 2024.

Leveranciers voorzien in de levering vanuit eigen productie, danwel gecontracteerde productie van derden, of kopen elektriciteit voor hun klanten/afnemers in op de beurs. Dit kan met langere-termijncontracten (van bijvoorbeeld een jaar) op de ENDEX of op de zogenoemde spotmarkt. De EPEX SPOT, voorheen APX, is gemiddeld gezien 10-20% goedkoper dan de lange-termijnbeurs. Daarom wordt in Nederland meer dan 60% van de elektriciteit op de EPEX SPOT ingekocht. Naast de marktprijs wordt het uiteindelijke leveringstarief ook bepaald door verschillende vergoedingen c.q. opslagen aan de leverancier, bijvoorbeeld voor programmaverantwoordelijkheid, onbalans, et cetera.

Overkoepelende vraag voor OVEF is of beleidsarm Europees aanbesteden nog past bij de huidige ontwikkelingen, opgaven en beleidsdoelstellingen van OVEF en haar deelnemers (leden en afnemers). In plaats daarvan kan er ook zelf worden ingekocht op de verschillende energiemarkten en/of bilaterale contracten tussen twee partijen (bijvoorbeeld lokale producenten of bij gemeenten met eigen opwek), waarmee versnelling kan worden aangebracht in de uitvoering van de energietransitie in de regio.

3. Wensen leden

Uit een inventarisatie bij de leden blijkt dat de leden op gebied van energie inkoop de volgende wensen hebben:

- Duurzame lokale elektriciteit afnemen van dorpscoöperaties.
- Opgewekte elektriciteit afnemen van huidige en/of toekomstige zonneparken en/of windparken (deels) in eigen beheer.
- Stimuleren van nieuwe (additionele) hernieuwbare energie in Friesland.
- Mooie energiemix (zowel de elektriciteit als GvO's) realiseren van zon, wind, biomassa en overige duurzame oplossingen. Transparante informatie hierover, liefst op EANcode niveau.
- Op individueel niveau bepalen wat/waar in te kopen.
- Flexibel zijn.
- Niet meer kosten dan in huidige situatie.
- Makkelijk (mutatie)beheer via EMS systeem OVEF.

Sommige deelnemers van OVEF hebben grootschalige energie opwek ambities. Andere deelnemers realiseren al grootschalige energie opwek (deels) in eigen beheer zoals o.a. zonnepark Ameland (gemeente Ameland) en REC Harlingen (Omrin). OVEF heeft de wens om energie van haar deelnemers af te nemen.

4. Marktconsultatie

De wensen van onze leden passen niet bij de huidige methode van energie inkopen die OVEF hanteert. Gelukkig, ontstaan vanwege de energietransitie nieuwe initiatieven om energie in te kopen. De energiemarkt beweegt zich van een centrale naar een decentrale energiemarkt. Vanuit verschillende facetten van de huidige energiemarkt wordt naar platformtechnologie en de bijbehorende rol als Energy Service Provider rol gekeken. Verschillende partijen zijn aan het oriënteren of en in welke mate zij als Energy Service Provider diensten aan klanten willen aanbieden. Om op korte termijn een zo compleet mogelijk beeld van de huidige en toekomstige mogelijkheden te krijgen, heeft OVEF via een aanbesteding overschrijdende openbare marktconsultatie partijen actief uitgenodigd om te reageren. De marktconsultatie bestaat uit een schriftelijk deel en een mondelinge consultatie in bilaterale vorm (1 op 1). Vijf partijen hebben aan de marktconsultatie deelgenomen. Onderstaand volgt de uitwerking.

Vraag 1 Welke marktmodellen zijn er op het gebied van zelflevering?

Vanuit reacties deelnemers zijn er grofweg twee marktmodellen te onderscheiden namelijk:

- Zelfleveringsmodel naar voorbeeld van AGEM (insourcing): Hierbij wordt ENTRNCE-platform ingezet door de AGEM-gemeenten zelf. Zij hebben hiervoor een aparte Energieleveringsentiteit opgezet die voor hen de energie-inkoop faciliteert. Als OVEF voor dit model kiest zal zij alle formele rollen die een energieleverancier heeft, zoals bijvoorbeeld facturatie, forecasting etc op zich nemen.
- Zelfleveringsmodel naar voorbeeld van gemeente Zaanstad (outsourcing): Hierbij heeft de gemeente ervoor gekozen om de energie-inkoop neer te leggen bij een zelfstandig opererende externe coöperatie, de zogenoemde Energie Service Provider.

Het is ook mogelijk om voor een tussenvariant te kiezen en bepaalde rollen zelf uit te voeren en andere rollen uit te besteden.

Vraag 2 Welke dienstverlening is er op dit gebied beschikbaar in de markt?

Er zijn verschillende platformen, partijen en vormen van dienstverlening beschikbaar in de markt. Er zijn partijen die alleen de facturatie verzorgen of alleen het platform voor markttoegang beschikbaar stellen. Er zijn ook partijen die de gehele keten van energieproductie en -levering kunnen overzien en een totaalaanbod van diensteverlening kunnen leveren, zoals forecasting, regelen van onbalans, inkoop, levering, facturatie, leveren van GvO's en afdracht.

Vraag 3 Wat past het beste bij de wensen van de leden van OVEF?

De puzzel is op verschillende manieren te leggen. Het ligt er een beetje aan waar OVEF wil waar de taken en verantwoordelijkheden van OVEF beginnen en eindigen, en waar betreffende Energy Service Provider deze moet oppakken.
De eerste te nemen beslissing is of OVEF energieleverancier wil zijn. Iemand moet leverancier zijn. Wil je dat zelf zijn? Is onafhankelijkheid een issue. Het maakt financieel niet uit. Als je alles uitbesteedt, kun je nog steeds op papier ten behoeve van marketingoverwegingen en uitstraling energieleverancier zijn. Ook kun je bepaalde taken uitbesteden die je zelf niet op je wilt nemen, zoals bijvoorbeeld switchen, factureren. Je kunt ook voor groeimodeloptie gaan, waarin je geleidelijk steeds meer taken in eigen beheer kunt gaan doen.

Vraag 4 Welke rol zien marktpartijen, dienstverleners hierin voor zichzelf?

Niet alle marktpartijen bieden hetzelfde. Er zijn partijen die, eventueel in samenwerking met derden, de complete dienstverlening kunnen verzorgen zoals:

- OVEF wordt elektriciteitsleverancier (zonder vergunning, want een vergunning is uitsluitend noodzakelijk voor het mogen leveren aan kleinverbruikers. Multi-sites zoals gemeenten vallen hier niet onder, ondanks dat vele aansluitingen van hen kleinverbruik-aansluitingen zijn).
- Zorgen dat deze in de markt bekend wordt gemaakt (EDSN, Netbeheerders) en dat OVEF met deze marktpartijen (energie)data kan uitwisselen).
- Verzorgen dagdagelijks de afnamevoorspellingen en de productie voorspellingen van de in de OVEF portefeuille aanwezige zon- en windprojecten al dan niet met eigen forecastalgoritmes.
- Deze voorspellingen worden verrijkt – via een door Leverancier beschikbaar te stellen webportal – met de productievoorspellingen van eigen opwek.
- Het verschil dat per uur overblijft (positief of negatief) wordt door Leverancier gekocht of verkocht op de Day Ahead en de Intraday markt van EPEX.
- Maandelijks debet facturen opstellen namens leverancier OVEF aan de afnemers (gemeenten) voor hun afgenomen elektriciteit, gebaseerd op de werkelijke verbruiken.
- Uitvoeren GvO administratie (ontvangen, cancellen, overboeken, rapporteren etc.).
- Beheren eventuele prijsrisico's.
- Rapporteren volgens Remit richtlijnen.
- Factureren (rekening houdend met clustering, WOZ e.d.).
- Faciliteren energie handelstransacties met derden per uur op verschillende manieren:
    - o Rechtstreekse betaling aan producent.
    - o Betaling via platform leverancier.
- Aansluiten van het EMS systeem met het platform van leverancier.

Er zijn ook partijen die nu nog niet zo ver zijn, maar die zich in de toekomst wel op dit soort werkzaamheden willen gaan richten of samenwerkingsverbanden met derden willen aangaan om

een complete dienstverlening te kunnen aanbieden. Sommige partijen zijn momenteel meer gericht op programmaverantwoordelijkheid, anderen meer op administratieondersteuning.

Vraag 5 Op welke wijze verzorgt de dienstverlener forecasting?

De meeste partijen kunnen alleen het eigen verbruik voorspellen op basis van informatie uit EMS systeem en algoritmes die ENTRNCE platform of vergelijkbaar platform, aan de achterkant ingebouwd heeft. Voorspellen eigen opwek van bijvoorbeeld zon en wind energie moet bij een derde worden ingehuurd.
Er hebben ook partijen aan de marktconsulatie meegedaan die gespecialiseerd zijn in forecasting op basis van weermodellen, andere data en algoritmen.

Vraag 6 Op welke wijze verzorgt de dienstverlener markttoegang?

Marktoegang kan op verschillende manieren worden verzorgd. De meeste partijen gebruiken ENTRNCE of een vergelijkbaar programma. Sommige partijen zijn zelf lid van EPEX en gebruiken eigen software. Op dit moment kun je via ENTRNCE niet toegang verkrijgen tot de Endex markt, alleen Spotmarkt. Voor 1 januari 2024 wel in te regelen. Endex, in nieuwe situatie willen ze garantiestellingen naar de markt toe hebben. Er zijn ook partijen die via een eigen systeem markttoegang verlenen. Energy Service Provider zorgt dat OVEF als leverancier (zonder vergunning) geregistreerd staat in de NL energiemarkt. Vervolgens wordt de connectie tot EDSN gerealiseerd zodat OVEF in staat is aansluitingen te switchen en meetdata te ontvangen.

Vraag 7 Op welke wijze verzorgt de dienstverlener leveranciersdiensten? Zijn deze onafhankelijk van Programmaverantwoordelijkheid diensten?

Een energieleverancier moet bijvoorbeeld aansluitingen switchen, leveranciersberichten met EDSN uitwisselen, standen doorgeven, energiebelasting aangeven en afdragen etc. Al het administratieve werk van een energieleverancier kan door een Energy Service Provider als leverancier uitgevoerd worden, namens OVEF. Een soortgelijk verhaal gaat op voor programma verantwoordelijkheid: Een Energy Service Provider kan OVEF in staat stellen die rol zélf te nemen en Energy Service Provider kan námens OVEF de bijbehorende werkzaamheden uitvoeren. Sommige marktpartijen zijn zelf lid van EPEX, en kunnen vraag en aanbod op het platform gemakkelijk per uur balanceren. Dit doen ze eerste instantie op de EPEX day ahead markt, maar óók op de intradaymarkt.
Energy Service Provider verzorgt allereerst dat OVEF als leverancier (zonder vergunning) geregistreerd staat in de NL energiemarkt. Vervolgens wordt de connectie tot EDSN gerealiseerd zodat OVEF in staat is aansluitingen te switchen en meetdata te ontvangen. Qua datastromen zijn deze diensten onafhankelijk van de PV-diensten, echter juridisch gezien kan een leverancier niet functioneren zonder dat er een PV-er is.

Vraag 8 Op welke wijze verzorgt de dienstverlener programmaverantwoordelijkheid diensten? Is dienstverlener bereid om onbalansrisico op zich te nemen?

Sommige deelnemers verzorgen programmaverantwoordelijkheid diensten anderen niet. Een partij geeft onbalanspremies af voor gebruikers maar niet voor producenten. De overige partijen nemen geen positie in en faciliteren uitsluitend, dit betekent dat eindklanten zelf het onbalansrisico op zich nemen. De werkelijke onbalanskosten/ opbrengsten worden 1 op 1 doorbelast. Eventueel met poolvoordeel. Door met anderen samen te werken in een pool worden eventuele tekorten, overschotten over meerdere partijen uitgesmeerd.

Vraag 9 Op welke wijze kan dienstverlener in toepassing van clustering voor energiebelasting voorzien?

Deelnemers zeggen in toepassing van clustering voor energiebelasting te kunnen voorzien, het is in backoffice- en facturatiesysteem geïntegreerd.

Vraag 10 Op welke wijze kan dienstverlener in administratie en facturatie voorzien?

Deelnemers beschikken over administratie en facturatievoorzieningen om facturatie OVEF te verzorgen. Backoffice pakketten zijn over het algemeen goed uitgerust om verschillende klanten facturen te draaien. Gedacht moet worden aan constructie zoals onderstaand beschreven:
De reguliere facturatie conform allocatie data te verzorgen en de administraties navenant in te richten:

1. Leverancier ontvangt maandelijks voor alle GV aansluitingen telemetrie data
2. Partner leverancier verzorgt de data voor KV aansluitingen
a. Slim bemeten: interval data wordt via de P4-poort opgehaald
b. Conventioneel bemeten: maand data wordt bepaald op basis van SJV en profiel data. Dit moet tot een minimum beperkt worden.
3. Alle data gaat naar leverancier en zij bepalen per interval een prijs voor de PV diensten inclusief
a. EPEX-uurprijzen.
b. Onbalans kosten per kwartier.
4. Deze interval prijzen én de telemetrie data worden met elkaar uitgewisseld, zodat zij per aansluitingen per interval een eerlijke verdeling van de kosten kunnen toepassen. De vaste kosten zullen per aansluiting per maand toegevoegd volgens een jaarlijks vast te stellen verdeling. Maar dit mag ook een losse factuur zijn niet gekoppeld aan de andere facturen.
5. De administratie bevat de door OVEF gewenste clusterindeling zodat de facturatie van energiebelasting correct plaatsvindt. Omdat elke aansluiting per maand wordt afgerekend, is louter de cascade methode van toepassing.
6. Voor KV aansluitingen worden capaciteitskosten (netbeheerder) toegevoegd.
7. Correcties op basis reconciliatie worden op portfolio toegepast.
8. Jaarlijks wordt indien van toepassing een EB cluster afrekening toegepast, buiten de commodity facturatie om.

Vraag 11 Welk (web-based) systemen en applicaties worden gebruikt en hoe zien deze eruit?

Sommige Energy Service Providers zijn in staat de rol van energieleverancier op zich te nemen, middels twee mogelijke oplossingen:

1. Volledige zelfbouw van systemen
2. Gebruik maken van de software van derden.

Anderen marktpartijen adviseren OVEF een partij te contracteren die op een fraaie manier webbased inzicht geeft in transacties met derden, al dan niet in combinatie met eigen backoffice systeem en daarbij een klantenportaal waarin o.a. verbruiken te monitoren zijn.

Vraag 12 Op welke wijze verzorgt dienstverlener GvO administratie?

Sommige partijen beschikken over een eigen handelsaccount bij Certiq. Ook beschikken sommigen over eigen NL wind en NLzon GvO's die ze eventueel kunnen leveren aan OVEF. Andersom kunnen GvO's van OVEF verhandeld en verkocht worden mocht dit nodig zijn.
Let wel een rechtstreekse koppeling tussen verbruik en GvO wordt nu nog niet gemaakt. Informatie zit wel in de systemen. De markt vraagt er nog niet naar.
Andere partijen hebben geen eigen account en bieden alleen administratieve ondersteuning.

Vraag 13 Welke risico's kunnen worden geïdentificeerd en op welke wijze kunnen deze beheersbaar worden gehouden?

Er zijn twee risico's te identificeren voor OVEF:
• Onbalansrisico: Dat ligt op de schouders van OVEF (of haar eindklanten). Maar als Energy Service Provider er samen met OVEF in slaagt om een betrouwbare en nauwkeurige inschatting te maken van de werkelijke vraag (forecasting), dan is het onbalansrisico te beheersen. Onbalans hoort erbij, is eigenlijk geen risico. Kan ook kans zijn, bijvoorbeeld met zonnepanelen.
• Sterk stijgende EPEX-prijzen: Ten opzichte van 2020 zijn de EPEX-prijzen extreem hoog in 2021. Er zijn momenten in 2021 dat de EPEX-prijs ruim boven de €100,- per MWh staat1. Omgekeerd zijn er ook negatieve EPEX-prijzen voor een periode langer dan 9 uur. Dat betekent eigenlijk dat de afnemer betaald wordt voor zijn energie-inkoop (omgekeerde wereld dus). De risico's op hoge EPEX en onbalansprijzen kunnen beheerst worden door te kijken of er vraagsturing mogelijk is op de aansluitingen die OVEF onder beheer heeft. Door tijdelijk bepaalde vraag uit te schakelen op prijspieken zijn de risico's goed beheersbaar en kan dit zelfs extra rendement opleveren.

Vraag 14 Op welke wijze zijn de verschillende diensten geprijsd (per MWh, transactiefee, vaste fee, etc)

Er wordt over het algemeen gerekend met een gestaffelde margevergoeding voor dienstverlening op basis van euro per MWh; hoe groter het ingekochte elektriciteitsvolume, hoe lager de margevergoeding en omgekeerd. Vaste opstart en jaarlijkse kosten worden minder vaak gebruikt. Daarnaast brengt Leverancier de netbeheer-kosten (Liander, ENEXIS, etc.) voor alléén de klein-verbruikersaansluitingen in rekening op de eindfactuur. De gemeente betaalt zelf de netbeheerkosten van de grootverbruikersaansluitingen. Hoe de kosten in tools voor vraagsturing en forecasting voor opwek berekend moet worden is tijdens de marktconsultatie nog niet duidelijk geworden.

Vraag 15 Welke inzichten en ideeën wilt u inbrengen?

Onderstaand volgt een opsomming van inzichten en ideeën die zijn binnengekomen.

- ENTRNCE is visueel leuk, maar zij doen ook een heleboel niet. Werk dan met één andere partij die de rest doet, omdat het anders te complex wordt. Maakt een overgang naar zelf doen ook eenvoudiger.
- Heeft OVEF de vraagsturing en/of inzet van tijdelijke opslag in combinatie met opwek al in overweging genomen? Kijk verder dan alleen inkopen via een platform. We moeten naar een enregiesysteem 2.0 waarin opslag etc ook een rol in heeft.
- Nog één vraag: innovatie is argument waarvoor je niet hoeft aan te besteden. Is dat voor OVEF een optie?

- De eerder genoemde opzet van OVEF als energieleverancier volgens het zelfleveringsmodel d.m.v. quasi-inbesteden.

5. Conclusie

De centrale vraag in deze marktconsultatie is:

- In hoeverre kan een Energy Service Provider in onze behoefte voorzien?

Vanuit de marktconsultatie komt naar voren dat verschillende partijen de rol van Energy Service Provider op zich kunnen nemen.

Vanuit reacties deelnemers zijn er grofweg twee marktmodellen te onderscheiden namelijk:

- Zelfleveringsmodel naar voorbeeld van AGEM (insourcing): Hierbij wordt ENTRNCE-platform ingezet door de AGEM-gemeenten zelf. Zij hebben hiervoor een aparte Energieleveringsentiteit opgezet die voor hen de energie-inkoop faciliteert. Als OVEF voor dit model kiest zal zij alle formele rollen die een energieleverancier heeft, zoals bijvoorbeeld facturatie, forecasting op zich nemen.
- Zelfleveringsmodel naar voorbeeld van gemeente Zaanstad (outsourcing): Hierbij heeft de gemeente ervoor gekozen om de energie-inkoop neer te leggen bij een zelfstandig opererende externe coöperatie, de zogenoemde Energie Service Provider.

Het is ook mogelijk om voor een tussenvariant te kiezen en bepaalde rollen zelf uit te voeren en andere rollen uit te besteden.

Leden OVEF zullen moeten beslissen waar de taken en verantwoordelijkheden van OVEF beginnen en eindigen, en waar betreffende Energy Service Provider deze moet oppakken. Vanuit de markt gezien zijn er geen belemmeringen om alles uit te besteden. Als OVEF alles uitbesteedt, kan zij nog steeds op papier ten behoeve van marketingoverwegingen en uitstraling energieleverancier zijn. Ook kan OVEF voor een groeimodeloptie gaan, waarin geleidelijk steeds meer taken in eigen beheer worden uitgevoerd.