

1. Samenvatting:

Het beeld dat naar voren is gekomen uit de marktoriëntatie kan als volgt worden samengevat:

“Hoewel de energieprijzen sinds januari 2023 weer wat zijn gedaald, is de onzekerheid nog niet uit de markt verdwenen. Het energielandschap is sterk veranderd als gevolg van: geopolitieke spanningen, klimaatverandering en de toename van duurzame energiebronnen. Het verkrijgen van een luxe leveringsovereenkomst, zoals de huidige overeenkomst, is zo goed als uitgesloten en het verkrijgen van (meerdere) inschrijvingen op een uitvraag is geen vanzelfsprekendheid. Het zelfleveringsmodel wint aan populariteit en lijkt een bewezen alternatief voor een overeenkomst met een traditionele leverancier”.

De belangrijkste conclusies uit de gesprekken m.b.t. Traditionele leveringsovereenkomsten zijn:

- De toegenomen energieprijzen en prijsvolatiliteit, veroorzaakt door geopolitieke spanningen, klimaatverandering en toename van duurzame energiebronnen, hebben geresulteerd in toegenomen risico's en grote kapitaalbehoeften voor leveranciers;
- Er is een beperkt aantal leveranciers over dat nog inschrijft op nieuwe uitvragen;
- De looptijden van overeenkomsten worden beperkt tot maximaal drie jaar;
- De leveranciersopslagen zijn fors toegenomen (met factor 10 en meer);
- De risico's zijn verlegd van de leverancier naar de gebruiker;
- De mutatie- en volumebandbreedtes zijn sterk gereduceerd;
- Inzicht in verbruiken en eigen opwek zijn steeds belangrijker of zelfs een voorwaarde;
- De capaciteit bij leveranciers staat sterk onder druk, waardoor zij gedwongen zijn keuzes te maken;
- Leveranciers zijn daarom gericht op hun corebusiness activiteiten;
- Leveranciers willen uitsluitend duurzame producten leveren en veelal enkel leveren aan eindgebruikers met duurzaamheidsambities, zij willen duurzame klanten aan zich binden;
- Sommige leveranciers hebben projecten met zon, wind en opslag gecombineerd;
- Leveranciers zijn terughoudend met het aangaan van nieuwe overeenkomsten voor gas en bieden dit product het liefste enkel aan in combinatie met elektriciteit;
- Leveranciers adviseren provincies om een collectieve uitvraag te doen.

De belangrijkste conclusies uit de gesprekken m.b.t. zelfleveringsmodel zijn:

- Er zijn meerdere partijen in Nederland die een zelfleveringsmodel toepassen;
- Er is groeiende belangstelling in Nederland voor het zelfleveringsmodel;
- Het model is bedoeld om de energietransitie verder te helpen en om toe te werken naar een levering uit een volledig duurzame portefeuille zonder inzet van fossiele brandstoffen en op basis van een eerlijke kostprijs;
- Relevante onderwerpen/ kenmerken zijn o.a.: horizontale samenwerking, quasi-inbesteden, zelf leveren, zelf (gedeeltelijk) opwekken, opbouwen van een duurzame inkoopportefeuille in eigen tempo en onder eigen regie;
- Zelflevering heeft een decentrale focus en leent zich meer dan een traditionele overeenkomst voor een regionale aanpak in samenwerking met regionale partijen;
- Er zijn meerdere partijen in Nederland die ondersteunende diensten en/ of applicaties bieden;
- Besluitvorming wordt als grootste uitdaging ervaren.
- Uit de marktoriëntatie is het beeld ontstaan dat er voor de provincies een keuze is uit bovengenoemde twee modellen, of een combinatie daarvan. Daarover meer in het eindadvies.

2. Inleiding

Voor deze marktoriëntatie is gesproken met twee soorten marktpartijen, namelijk: de traditionele leveranciers en met nieuwe innovatieve organisaties, die het zelfleveringsmodel voeren of diensten/applicaties leveren voor het zelfleveringsmodel.

In dit rapport wordt gesproken van traditionele leveranciers. Daarmee worden de marktpartijen bedoeld met een leveranciersvergunning, die al langere tijd actief zijn en kunnen leveren aan grootverbruikers met meervoudige aansluitingen (multi-site klantensegment). De term traditioneel wordt hierbij gebruikt omdat deze partijen met name traditionele overeenkomsten aanbieden. Het zelfleveringsmodel is een model waarbij één of meerdere aanbestedende diensten zich organiseren op een manier dat ze zelf energie inkopen en/ of opwekken en leveren aan hun eigen aansluitingen. Het zijn aanbestedende diensten die de taken van een energieleverancier onder eigen beheer organiseren en uitvoeren. Wanneer het om een samenwerking gaat van meerdere aanbestedende diensten zal dit veelal georganiseerd zijn via een horizontale samenwerking. De inkoop vindt vervolgens plaats via quasi inbesteden. Om deze constructie te kunnen toepassen gelden voorwaarden waaraan moet worden voldaan. Het onderwerp krijgt veel belangstelling in Nederland, gevoed door de duurzame ambities en door de terugtrekkende beweging van de traditionele leveranciers.

In de volgende hoofdstukken zijn de uitkomsten van de gesprekken op volgorde van de vraagstelling beschreven. Voorafgaand worden in Hoofdstuk 2 de taken van de traditionele leveranciers uitgelegd, met als doel een beter begrip te hebben van de rol van de leveranciers en de taken behorende bij het zelfleveringsmodel. Hoofdstuk 3 beschrijft de resultaten van de gesprekken met de traditionele leveranciers en hoofdstuk 4 die van de nieuwe innovatieve energiedienstverleners.

3. De kernactiviteiten van een traditionele leverancier

In dit hoofdstuk worden de kernactiviteiten van een traditionele leverancier uiteengezet om inzichtelijk te maken welke diensten de provincies in de basis afnemen voor de levering van elektriciteit en/ of gas aan hun eigen aansluitingen. De kernactiviteiten zijn onder te verdelen in twee soorten dienstverlening: 1. dienstverlening op het gebied van inkoop en handel en 2. dienstverlening op het gebied van administratie en facturatie.

a. Dienstverlening op het gebied van inkoop en handel

Binnen het proces van opwekking tot het verbruik van elektriciteit en/ of gas is de leverancier in de meeste gevallen verantwoordelijk voor de volgende zaken:

➤ **Faciliteren van het inkopen van volumes op de groothandelsmarkt voor eindafnemers**

De leverancier koopt namens eindafnemers elektriciteit en/ of gas in op de groothandelsmarkt. Energie wordt op de markt in blokken verhandeld en leveranciers kopen deze blokken in op basis van click-opdrachten die zij ontvangen van hun klanten.

➤ **Voorspellen en overnemen van de programmaverantwoordelijkheid van eindafnemers**

Er zit een verschil tussen een standaardblok dat gekocht kan worden op de groothandelsmarkt en de werkelijke afname door een eindafnemer. Om te voorkomen dat er te veel of te weinig elektriciteit wordt opgewekt en op het net wordt gezet en om de balans in het net te bewaken, heeft iedere eindafnemer de verantwoordelijkheid om dagelijks te voorspellen hoe groot zijn afname de volgende dag zal zijn en hoe dit is verdeeld over de dag. Deze zogenaamde 'programmaverantwoordelijkheid' met de daarbij behorende taken en risico's wordt bijna altijd door een eindafnemer overgedragen aan een energieleverancier. De energieleverancier maakt dagelijks een voorspelling voor al zijn klanten. Een energieleverancier kan deze werkzaamheden uitbesteden aan een derde partij die zich

heeft gespecialiseerd in deze taken. Deze partij wordt ook wel een 'Balancing Responsible Party (BRP) genoemd.

➤ **Afstemming tussen bestelling, voorspelling en werkelijke afname**

Op basis van alle bestellingen van klanten op de groothandelsmarkt en de voorspelling van het verbruik voor de volgende dag kan een leverancier per uur zien wat er te veel of te weinig is ingekocht (= restvolume). De leverancier kan besluiten om dit restvolume te verkopen of in te kopen op de korte termijnmarkt. Er kan een verschil zitten tussen de prijs waarvoor het volume is ingekocht op de lange termijnmarkt en waarop het wordt verkocht of bijgekocht op de korte termijnmarkt. Dit handelsrisico wordt door een energieleverancier van een eindafnemer overgenomen. De eindafnemer betaalt daarvoor een risicopremie.

➤ **Inkopen en afboeken GvO's namens eindafnemers**

Voor iedere klant met een overeenkomst tot levering van duurzame energie dient een energieleverancier te kunnen aantonen dat er voldoende GvO's zijn afgeboekt in het systeem van Verticer (was CertiQ). De uitvoering van deze verplichting staat onder toezicht van de Autoriteit Consument en Markt (ACM) en wordt openbaar gepubliceerd via het stroometiket van een energieleverancier. Leveranciers kopen en verkopen GvO's om op het juiste moment in de behoeften te kunnen voorzien.

b. Dienstverlening op het gebied van administratie en facturatie

➤ **Administratie: switchen en muteren**

De leverancier is verantwoordelijk voor het aan- en afmelden van bestaande of nieuwe aansluitingen namens de eindafnemer en verzorgt daartoe het benodigde automatische berichtenverkeer in het landelijke systeem via EDSN.

➤ **Facturatie**

Op basis van verkregen meterstanden en verbruiksdata verzorgt de leverancier de facturatie van het verbruik richting de eindafnemer. De leverancier is ook verantwoordelijk voor het innen van Energiebelasting en andere overheidsheffingen namens de belastingdienst.

Beide soorten dienstverlening worden ook wel de basisdienstverlening van een energieleverancier genoemd. Aangezien het de kernactiviteiten van een energieleverancier betreft, is het onderscheidend vermogen voor de leveranciers zeer gering. Slechts op een paar onderdelen kan er sprake zijn van onderscheidend vermogen. Dit wordt vooral bepaald door de complexiteit van de vraagstelling van een aanbestedende dienst. Daarbij valt te denken aan complexe verzamelfacturatie, digitale facturatie of efacturatie en het online uitwisselen van data over aansluitingen (mutaties en rapportages).

Het verdienmodel van een energieleverancier op de levering van duurzame elektriciteit aan aanbestedende diensten is meestal beperkt. Het gaat bij veel aanbestedende diensten om een groot aantal aansluitingen verdeeld over meerdere categorieën, waarop bovendien uitzonderingen uit de belastingwetgeving van toepassing zijn. De benodigde basisdienstverlening is daardoor intensief, waardoor de netto marge op een dergelijke overeenkomst laag is.

3 Antwoorden van de traditionele leveranciers

De vragenlijst bestond uit vier onderdelen waarvan de beantwoording hieronder volgordelijk wordt beschreven.

a. Marktomstandigheden

Na een zeer turbulente periode van anderhalf jaar zijn de prijzen sinds januari 2023 aan het dalen, maar zeker niet terug op de oude niveaus. Bovendien was er af en toe een onverwachte nieuwe prijsstijging. De markt lijkt rustiger, maar de onzekerheid is volgens de leveranciers zeker nog niet verdwenen.

Naast de geopolitieke spanningen en daarmee samenhangende onzekerheid m.b.t. de beschikbaarheid van gas, waren de prijzen vorig jaar ook gestegen door droogte in Europa (klimaatverandering) en door de toegenomen hoeveelheid duurzame energieproductie (onvoorspelbaarheid resulteert in hogere onbalanskosten). En deze prijseffecten zullen we volgens de leveranciers vaker gaan zien.

De gevolgen van de toegenomen prijsvolatiliteit zijn o.a. dat leveranciers meer kapitaal moeten aanhouden om posities in de markt dekking te geven (margin calls/ borgstellingen). Het uitvoeren van click-strategieën resulteert tot wel 25% kapitaalbeslag voor de uitstaande posities. Door liquiditeitstekorten konden sommige leveranciers geen nieuwe transacties doen en werden gedwongen om de portefeuille te doen krimpen.

Andere gevolgen zijn dat de risico's voor de leveranciers sterk zijn toegenomen. Dit komt bijvoorbeeld tot uiting bij meer of minder verbruik, waarbij het risico van aankopen of verkopen voor rekening van de leverancier is zolang het verschil binnen de volumebandbreedte valt. Bij prijsbewegingen van enkele honderden Euro's per MWh gaat het dan snel om substantiële bedragen. Naast de toegenomen prijzen en prijsvolatiliteit zijn ook de onbalanskosten toegenomen.

Deze gevolgen hebben ertoe geleid dat diverse leveranciers het speelveld hebben verlaten of de acquisitieactiviteiten voor onbepaalde tijd hebben gestaakt. De leveranciers die nog actief zijn in het grootverbruik segment zijn selectief geworden met het aannemen van nieuwe klanten (inschrijven op aanbestedingen) en hanteren andere voorwaarden dan voorheen. Dit is terug te zien in het zeer beperkt aantal inschrijvingen op Europese aanbestedingen gedurende de afgelopen twaalf maanden.

Het is de afgelopen tijd regelmatig voorgekomen dat er geen inschrijvingen waren of slechts één. Leveranciers zijn zeer terughoudend geworden met de lengte van nieuwe overeenkomsten. De consensus is twee tot maximaal drie jaar met eventueel twee optie jaren tot verlengen. Deze terughoudendheid voor langdurige verplichtingen komt o.a. voort uit de hoge liquiditeitsbuffers (= kapitaalbeslag), die leveranciers moeten aanhouden om posities af te dekken op de energiebeurs.

De leveranciers hebben de leveranciersopslagen fors. Als reden dragen de leveranciers aan de toegenomen profielkosten, risicopremies en het kapitaalbeslag voor het innemen van posities op de beurs.

Bij nieuwe overeenkomsten worden de risico's die samenhangen en voortkomen uit het inkopen en leveren van energie aan grootverbruikers, door de leveranciers verlegd van de leverancier naar de grootverbruiker. Een voorbeeld hiervan is dat mutatie- en volumebandbreedte, nu wordt beperkt, een van de leveranciers biedt geen bandbreedte meer aan. Bij deze leverancier kan vooraf worden ingekocht en wordt gedurende het leveringsjaar maandelijks bijgekocht of verkocht via de spotbeurs, waarbij de financiële gevolgen voor de klant zijn.

Door de marktproceswijziging – Allocatie 2.0 worden leveranciers geconfronteerd met veel meer datastromen dan in het verleden. Tot nu toe werd een gesaldeerde hoeveelheid gealloceerd, met de Allocatie 2.0 dient terug levering aan het net apart te worden gealloceerd van het verbruik. Leveranciers willen daarom meer communicatie met de klant over huidig en toekomstige opwekcapaciteit en verbruiken. Bovendien heeft eigen opwek (zowel voor als na de meter) een steeds grotere impact op het kunnen voorspellen van het benodigde volume voor de volgende dag en daaruit voortvloeiende onbalanskosten. Een enkele leverancier verwacht dat het uitbreiden van eigen productie binnen een bestaande overeenkomst binnenkort niet meer mogelijk zal zijn. Flexibiliteit voor eigen opwek resulteert in ieder geval voor substantieel hogere opslagen.

Leveranciers wijzen op de beperkte capaciteit die zij intern hebben om op de uitvragen van Europese aanbestedingen te reageren. Door het door de overheid opgelegde prijsplafond, de btw-aanpassingen en andere maatregelen is de werkdruk sterk toegenomen. Er zijn bovendien veel personeelsswisselingen in de markt geweest en heel veel vragen van klanten, wat de werkdruk enorm heeft doen toenemen en die drukte is volgens verschillende leveranciers voorlopig nog niet voorbij. Grootverbruikers die vorig jaar gedwongen werden hun gascontract voortijdig op te zeggen bij Gazprom en een nieuwe leverancier nodig hadden en de beëindiging per ultimo 2023 van de bedrijfsactiviteiten van DVEP (De Vrije Energie Producent) hebben ook geresulteerd in een toename van het aantal uitvragen van aanbestedende diensten. De drukte lijkt voorlopig nog niet voorbij te zijn. Het is dringen voor aanbestedende diensten aan het loket van de leveranciers.

Leveranciers tonen dan ook zeer weinig interesse om nog iets extra's te doen. De markt uitdagen en in beweging brengen, zoals dit tot enkele jaren geleden kon, is niet meer aan de orde. De leveranciers zijn terug naar corebusiness en dat begint met het bedienen van bestaande klanten. Het kansendossier, zoals dat in de huidige overeenkomsten is opgenomen hoeft niet opnieuw te worden verwacht. Op onderwerpen als: additionaliteit, regionaliteit en pilotprojecten zitten de leveranciers momenteel niet te wachten.

Er zijn ook lichtpuntjes. Het vooraf vastzetten van de groothandelstarieven (= clicken), kan inmiddels bij alle leveranciers weer. Vorig jaar zijn er perioden geweest, waarbij het clicken niet kon of alleen in een aangepaste vorm. Clicken op EOD (end of day) wordt nog beperkt aangeboden, de meeste leveranciers bieden clicken aan op basis van OTC (= over the counter), wat minder transparant is.

b. Mogelijkheden voor het collectief om haar doelstelling 2030 te behalen

De doelstelling van het collectief luidt om *“per 2030 100% duurzame energie te verbruiken zonder inzet van fossiele brandstoffen”*. Dit betekent dat er op ieder moment van de dag voldoende duurzaam opgewekte energie beschikbaar dient te zijn om gelijktijdig in de energiebehoefte te kunnen voorzien.

Verschillende leveranciers geven aan uitsluitend duurzame energie te willen leveren. Een klant met een duurzaam profiel heeft een sterke voorkeur van deze leveranciers en de doelstelling van de provincies om per 2030 uitsluitend duurzame energie te verbruiken zonder inzet van fossiele brandstoffen past daar volgens hen uitstekend bij. Echter men geeft ook aan dat het een stevige uitdaging is om de ambitie in 2030 te realiseren.

Concrete oplossingen worden door de leveranciers niet geboden. Twee leveranciers hebben projecten waarbij wind, zon en opslagcapaciteit worden gecombineerd, wat een reducerend effect kan hebben op netcongestie. Dergelijke projecten kunnen ook een bijdrage leveren aan de doelstelling van de provincies, wanneer energie uit deze projecten aan de provinciale aansluitingen zou worden geleverd. De optimale opwek en opslag worden dan de leverancier gerealiseerd en vraagsturing door de provincies.

Een van de leveranciers merkte op dat de provincies beoordelingspunten zouden kunnen toekennen aan inschrijvers die actief met het onderwerp gelijktijdigheid bezig zijn en die ervaring hebben opgedaan met dergelijke projecten.

Ook wordt door een leverancier opgemerkt dat zij kan bijdragen aan het uit faseren van het gasverbruik door advies te geven op welke manier de provincies dit zouden kunnen bereiken. Daarbij geeft de leverancier ook aan over zeer beperkte capaciteit te beschikken om dergelijke adviezen te doen.

Om de doelstelling te behalen is o.a. goed inzicht in verbruik en opwek noodzakelijk. Uit de gesprekken en eerdere ervaringen blijkt dat de leveranciers over onvoldoende systeemcapaciteit beschikken om in goede managementrapportages te voorzien. De klantenportalen blijken eigenlijk bij alle leveranciers niet de rapportages te kunnen genereren die nodig zijn. Multisite klanten kunnen dit beter zelf organiseren, onafhankelijk van de leverancier. Daarbij dient men ook inzichtelijk te hebben welke projecten voor eigen opwek er op de planning staan en wanneer deze in gebruik worden genomen.

Ook vraagsturing (flex programma) kan een bijdrage leveren aan gelijktijdigheid. Eén van de leveranciers benoemt dit en geeft daarbij aan dat zij flex programma's aanbieden, maar deze zijn vooralsnog vooral bedoeld voor industriële klanten.

Vooraf bij de beantwoording van deze vraag werd duidelijk hoe sterk de leveranciers terug zijn naar de corebusiness.

c. Andere manieren om in de toekomstige energiebehoeften te voorzien

Alle leveranciers staan er voor open dat er GvO's, verkregen uit eigen productie, kunnen worden ingevoerd als onderdeel van de leveringsovereenkomst. Deze mogelijkheid is momenteel aanwezig in de huidige overeenkomst, maar wordt door de provincies nog nauwelijks benut.

Leveranciers wijzen erop dat zelfopgewekte elektriciteit een grote invloed kan hebben op het verbruiksprofiel en de voorspelbaarheid daarvan. Enkele leveranciers geven aan dat zij aparte opslagen willen hanteren voor aansluitingen met opwekcapaciteit. Ook wordt aangegeven dat men aansluitingen voor eigen opwek het liefst in een apart perceel ziet ondergebracht. Men benadrukt het belang van goede en vroegtijdige communicatie over de verwachte productiecapaciteit.

Leveranciers willen ruim van tevoren weten waar, hoeveel, en welke type aansluiting door de klant wordt geïnstalleerd.

Met het zelfleveringsmodel zijn lang niet alle leveranciers bekend. Geen van de leveranciers hebben ingeschreven op de aanbesteding van OVEF, eerder dit jaar. Als redenen worden aangevoerd dat: de focus ligt op de corebusiness, men nog onvoldoende bekend is met het zelfleveringsmodel, de uitvraag te complex was en er geen capaciteit beschikbaar was om er op in te schrijven.

Enkele leveranciers voeren taken als programma verantwoordelijkheid uit voor klanten. Als voorbeeld wordt een waterschap gegeven, die een PPA (Power Purchase Agreement) heeft met een windmolenpark.

Een van de leveranciers verwacht dat hun rol migreert van leverancier naar dienstverlener. De leverancier noemt tot nu toe weinig resultaten te hebben gezien waaruit blijkt dat het zelfleveringsmodel succesvol is, maar herkent de toenemende interesse voor dergelijke modellen. Andere oplossingen die worden aangereikt zijn: het inkopen op de spotbeurs in blokvolumes, inbrengen van een door de klant gesloten PPA in de leveringsovereenkomst, het bemiddelen door de leverancier voor het tot stand komen van een PPA tussen klant en duurzaam energieproject en het bieden van flex programma's. Hierbij wordt wederom opgemerkt dat de interne beschikbare capaciteit bij de leveranciers onder druk staat.

Volgens een van de leveranciers is dienstverlening m.b.t. PPA's makkelijker te organiseren in een concurrentiegericht dialogoog dan via een reguliere Europese aanbesteding.

d. Overige onderwerpen

Uit de gesprekken wordt duidelijk dat leveranciers niet zomaar inschrijven op een uitvraag. Dit blijkt ook uit het gering aantal inschrijvingen dat er is geweest op uitvragen van aanbestedende diensten. Een van de leveranciers vat het als volgt samen: *“de uitvraag moet redelijk standaard zijn en voldoen aan onze criteria waartegen wij een overeenkomst willen aangaan (bandbreedte, looptijd, duurzaamheid, et cetera). Vervolgens wegen wij de succeschans af tegen het werk dat de inschrijving vergt. De opbrengsten dienen in verhouding te staan met de risico's en de kosten”*.

Opgemerkt wordt dat een uitvraag voor elektriciteit gecombineerd kan worden met een uitvraag voor gas. Een uitvraag voor enkel gas is door de leveranciers niet gewenst. Allen willen duurzame producten leveren en nemen afstand van levering van enkel fossiel gas. Het is niet in de gesprekken concreet genoemd, maar de motivatie hiertoe zou kunnen zijn dat de buitenlandse aandeelhouders de gasmarkt in Nederland zien krimpen en vinden dat de geopolitieke spanningen te veel onzekerheid teweeg brengt om in dit segment te investeren.

In het bijzonder wordt door de leveranciers het belang benadrukt voor goede informatievoorziening over toekomstig verbruik en eigen opwek. Sommige leveranciers willen eigen opwek in een apart perceel zien, en anderen willen eigen opwek uitsluitend accepteren als de leverancier ruim van tevoren wordt geïnformeerd over uitbreiding van de eigen opwek.

De leveranciers zien in het algemeen een beperkte vraag naar spot-contracten. De meesten bieden een product waarbij spot- en termijninkopen worden gecombineerd. Een enkele leverancier biedt een specifiek spotproduct met lagere opslagen dan voor een termijnproduct.

De provincies worden door meerdere leveranciers beschouwd als een strategische klant. Als voornaamste reden wordt de doelstelling om per 2030 100% duurzame energie te verbruiken zonder inzet van fossiele brandstoffen. Volgens deze leveranciers spreekt hieruit een duurzame ambitie. Daarnaast wordt genoemd dat het collectieve volume aantrekkelijk is en dat de provincies zijn gepositioneerd om impact te maken in de energiestrategie van Nederland (voorbeeldrol, areaal, beleid, capaciteit en middelen, et cetera).

e. Collectief of individueel aanbesteden?

De leveranciers hebben een sterke voorkeur voor een collectieve uitvraag. Dit scheelt de leveranciers veel werk ten opzichte van individuele uitvragen. Doordat aanbestedende diensten die een overeenkomst hadden met Gazprom en/ of DVEP vervroegd een nieuwe leverancier moesten contracteren in combinatie met aflopende overeenkomsten is er een extra hoge werkdruk ontstaan. Bovendien moet iedere uitvraag eerst intern door meerdere afdelingen worden beoordeeld, voordat een account manager mag inschrijven. Dit betekent dat er een selectie plaatsvindt en uitsluitend uitvragen in behandeling worden genomen waarvan het account management de succeschans het grootst acht en de effort in verhouding vindt staan tot de potentiële opbrengsten. Individuele uitvragen vinden leveranciers te klein van omvang en te bewerkelijk om in behandeling te nemen.

4. Antwoorden m.b.t. het zelfleveringsmodel

De belangstelling in het zelfleveringsmodel is de afgelopen jaren sterk toegenomen. Hiervoor worden door de markt verschillende redenen genoemd, waaronder:

- Het willen bijdragen aan de lokale/ regionale energietransitie door lokale/ regionale opwek te koppelen aan eigen verbruik (dus een positieve impuls willen geven aan de vastgelopen RES-sen);
- Het toekomst gericht en kostenefficiënt organiseren van de eigen energievoorziening;
- Zoveel mogelijk economische waarden gerelateerd aan het energieverbruik binnen de regio behouden;
- Het benutten van eigen opwekcapaciteit en een impuls geven aan de opwek van derden;
- Het geven van het goede voorbeeld naar burgers en bedrijven;
- De afhankelijkheid van traditionele leveranciers verminderen;

4.1 Voorbeelden

Er zijn in Nederland een handvol partijen die het zelfleveringsmodel toepassen.

AGE en OVEF zijn beide samenwerkingsverbanden van overheden met als doel om energie te leveren aan de eigen aansluitingen. AGE is ontstaan nadat de gemeenten gezamenlijk een maatschappelijk energiebedrijf hadden opgericht ter bevordering van de energietransitie in de regio. Dit bedrijf bestond uit een energieloket voor burgers en bedrijven en was gericht op energie besparen en op duurzame energie opwekken (postcoderoos). Daar kwam later ook levering aan burgers en bedrijven bij, via een energie coöperatie.

Bij OVEF was er eerst sprake van een gezamenlijk inkoopcollectief, georganiseerd in een coöperatie. Deze coöperatie kocht energie op de traditionele manier in voor de aansluitingen van alle deelnemers.

Binnen dit collectief was er een substantiële hoeveelheid eigen opwek aanwezig. De coöperatie dient een 'taak van openbaar belang', namelijk bijdragen aan de duurzaamheidsdoelstellingen van Nederland. Gedurende de energiecrisis bleek het niet vanzelfsprekend om een nieuw contract te kunnen sluiten bij een traditionele leverancier. Vanuit die situatie is toen het initiatief ontstaan om de levering vanuit eigen bronnen zelf te organiseren.

Naast deze twee partijen zijn er andere overheden in Nederland die interesse hebben in het zelfleveringsmodel, vaak vanuit de wens om regionaal duurzaam opgewekte energie te willen verbruiken en om de economische waarde die daarmee samenhangt binnen de regio te houden.

OVEF en AGE benoemen beide als voordeel dat de kostenstructuur van het zelfleveringsmodel transparant en eerlijk is. De deelnemers betalen alleen de werkelijke kosten. Maar de kostenvoordelen waren voor beide partijen geen argument om het model te omarmen. Belangrijk vonden beide partijen om het goede voorbeeld te zijn voor burgers en bedrijven en om de energietransitie een positieve impuls te geven.

Beide partijen adviseren om te starten met wat er is en om van daaruit te groeien. Voor OVEF betekende dat eerst opwek en daarna levering aan de eigen aansluitingen en bij AGE was dat precies andersom.

Hoewel het zelfleveringsmodel jong is en zich in de praktijk nog maar net aan het bewijzen is, geven beide partijen aan dat in ieder geval is bewezen dat zelflevering makkelijk te organiseren is. De uitdaging zit volgens hen in de besluitvorming en vervolgens in het zelf opwekken van energie of het contracteren daarvan bij derden.

Men adviseert om vooral ook te kijken naar de ideale samenstelling van de samenwerking. Dit hoeft niet per se sectoraal te zijn, maar kan wellicht beter georganiseerd worden door samenwerking met andere aanbestedende diensten in de regio, waaronder waterschappen en gemeenten, waarbij gekeken wordt naar de rol die iedere deelnemer kan vervullen voor het algemeen maatschappelijk belang/ 'taak van openbaar belang'. De focus is daarbij regionaal in plaats van nationaal.

Een minimale schaalgrote is nauwelijks van toepassing. Benadrukt wordt dat het zelfleveringsmodel geen leveringsrisico heeft. De levering van elektriciteit gebeurt namelijk door de netbeheerders, niet door leveranciers. Elektriciteit en gas worden altijd geleverd, ongeacht de contractuele afspraken die partijen met elkaar zijn aangegaan. Als er geen leverancier is, dan zal na verloop van tijd de netbeheerder informeren bij de gebruiker. Het afsluiten van een aansluiting gebeurt niet van de een op de andere dag.

De partijen geven aan dat het implementeren van een zelfleveringsmodel binnen een half jaar tot negen maanden kan, nadat er besluitvorming heeft plaatsgevonden en budgetten beschikbaar zijn gesteld. De prijsvorming bij een zelfleveringsmodel is in eerste instantie gelijk als die van inkoop via een leverancier.

Het is namelijk de commodity prijs plus een opslag. Echter, wanneer een collectief zelf grootschalig energie gaat opwekken en daarvoor een eerlijke kostprijs betaalt (investeringskosten + onderhoudskosten gedeeld door de opbrengst = prijs per kWh) dan verandert dit. Dan is er sprake van een werkelijke kostprijs voor duurzame energie i.p.v. het huidige model waarbij windenergie via een leverancier wordt berekend op basis van de energieprijzen die tot stand komt op de energiebeurs, die grotendeels beïnvloed wordt door de prijs van fossiele brandstoffen. Wanneer er elektriciteit wordt betrokken van producenten in de regio kunnen daarmee vaste prijsafspraken worden gemaakt (PPA), gebaseerd op de werkelijke kosten van duurzame energie. Er zijn inmiddels handelsplatformen die regionale vraag en aanbod van duurzame energie bij elkaar brengen.

Het zelfleveringsmodel vereist volgens het model van OVEF dat de gezamenlijke entiteit een leveranciersregistratie (EDSN) heeft, maar een leveranciersvergunning (ACM) is niet noodzakelijk. Met het zelfleveringsmodel wordt wel eens het vergelijk gemaakt met het publieke energiebedrijf van vroeger. OVEF geeft aan dat het een verkeerd vergelijk betreft, omdat het hier gaat om een constructie die nodig is om de energietransitie verder te helpen. Dit heeft niets te maken met het terugdraaien van de privatisering van de energiemarkt. Bovendien wordt er met het zelfleveringsmodel niet primair geleverd aan burgers en bedrijven maar aan de eigen aansluitingen van de deelnemers.

Voor het contracteren van regionaal duurzaam opgewekte energie van derden worden de volgende oplossingen genoemd:

1. Het huren, kopen of leasen van een productielocatie, waarbij de exploitatie en de opbrengsten daarvan voor rekening zijn van de deelnemers;
2. Het toepassen van een DAS (dynamisch aankoop systeem). Deze oplossingen zijn tijdens de marktoriëntatie wel genoemd, maar niet uitvoerig besproken.

Opgemerkt wordt door de benaderde leveranciers dat het traditionele leveranciersmodel een complex systeem geworden is, met buitenlandse aandeelhouders waar de winsten naartoe vloeien en dat de behoefte is gegroeid voor regionale netwerken. Een regionaal netwerk resulteert in minder tussenlagen en een hogere efficiëntie.

Als risico's van het zelfleveringsmodel worden genoemd:

A. Afhangelijkheid van de bezetting (beschikbaarheid van kennis en kunde)

De benodigde bezetting is afhankelijk van de hoeveelheid werkzaamheden die uitbesteed worden. Een optie is om in de eerste fase alle taken uit te besteden om daarna gefaseerd taken zelf te gaan uitvoeren voor zover dat voordelen kan hebben. Dit is de aanpak waar OVEF voor heeft gekozen. De gemiddelde besteding wordt door marktpartijen geraamd op 1 FTE, eventueel verdeeld over meerdere personen. Hierbij is er een keuze om deze persoon(en) in te huren voor de entiteit of onder te brengen bij de organisatie van een van de deelnemers en te detacheren. Als kwetsbaarheid wordt door sommige partijen de bezetting genoemd omdat de kennis en kunde zit bij een of enkele personen. Wij benoemen dit als een aandachtspunt, waarvoor risico-mitigerende maatregelen genomen kunnen worden.

B. Reacties (bezwaren) van traditionele energiepartijen

De traditionele leveranciers geven de indruk niet te snel te willen veranderen. Zij zijn gericht op de corebusiness. Concurrentie van disruptieve modellen wordt vervelend gevonden, zo hebben meerdere van bovengenoemde partijen ervaren. Voor OVEF en ENTRNCE reden om de zaken goed op orde te hebben en vraagstukken door deskundigen (zoals aanbestedingsjuristen) vooraf te laten beoordelen.

C. Samenwerking en besluitvorming tussen de deelnemers

Deze samenwerking dient vooraf zorgvuldig te worden georganiseerd, bijvoorbeeld met als juridische entiteit een gemeenschappelijke regeling, een vereniging of een gemeenschappelijke BV. Hierin dient o.a. het doel te worden omschreven op basis waarvan een horizontale samenwerking rechtmatig is. Maar ook te worden opgenomen wat ieders rol en verantwoordelijkheden zijn en welke condities gelden bij voortijdige beëindiging of uittreding van een of meerdere deelnemers. De samenwerking dient toekomstbestendig te zijn. Het zelfleveringsmodel is niet bedoeld om voor een korte periode op te tuigen.

4.2 Dienstverleners

Er zijn diverse partijen die voor een zelfleveringsmodel diensten of producten aanbieden. Dit zijn bijvoorbeeld partijen die markttoegang bieden, programmamaverantwoordelijkheid uitvoeren, het risico van onbalans overnemen, facturatie en/ of het berichtenverkeer met EDSN (mutaties van aansluitingen) verzorgen.

Voor de marktoriëntatie hebben wij ons beperkt tot gesprekken met twee partijen. Beide hebben een platform waar vraag en aanbod van regionaal duurzaam opgewekte energie op kwartierbasis aan elkaar gekoppeld kan worden.

PARTIJ 1 is een platform om vraag en aanbod van duurzame elektriciteit bij elkaar te brengen op het niveau van EAN-codes. Daarnaast biedt partij 1 ook programmamaverantwoordelijkheid en toegang tot de energiebeurs. Met partij 1 kan een deel van de taken van het zelfleveringsmodel worden ingevuld.

Partij 1 kan transacties van peer to peer (= tussen aansluitingen) administratief en financieel afwikkelen. Op dit moment zijn er ongeveer 15 leveranciers actief op het platform. Achter een leverancier kunnen meerdere partijen zitten. Partij 1 faciliteert zowel grootverbruik als kleinverbruik aansluitingen (profiel en slim bemeterd). Het platform is niet direct een oplossing voor netcongestie. Daarvoor is een fysieke aanpassing noodzakelijk en niet alleen een administratieve koppeling. Het grip control platform biedt daartoe oplossingen. Dit platform is een voorbeeld van een decentrale

infra-oplossing en legt slimme verbindingen tussen opwek, opslag en verbruik. Het systeem zorgt daarbij continue voor de optimale balans in energiestromen.

Partij 1 wijst erop dat de financierbaarheid van nieuwe duurzame energieprojecten onder druk is komen te staan door toegenomen kosten, hogere rentes, afnemende SDE-subsidie, waardoor banken meer terughoudend zijn geworden om nieuwe projecten te financieren. Lange termijn afname garanties van overheden kan de financierbaarheid van projecten sterk doen verbeteren.

PARTIJ 2

Partij 2 kan bemiddelen tussen producenten en consumenten en actief acteren om transacties tot stand te brengen. Partij 2 is een groep van acht bedrijven, waaronder: een meetdienst, een installatiebedrijf van zonnepanelen, laadpalen bedrijf en een bedrijf voor batterijen. Wij hebben gesproken over de marktplaats. Deze is vergelijkbaar met die van partij 1 met het verschil dat partij 2 alleen geschikt is voor allocaties aan grootverbruik aansluitingen. Men verwacht dat het platform eind van dit jaar ook kleinverbruik aansluitingen kan faciliteren. Een ander verschil is dat leden van het platform geen leveranciersregistratie hoeven te hebben.

Het platform wordt sinds begin 2023 gebruikt door een collectief bestaande uit: de gemeenten Haarlem, Zandvoort, Haarlemmermeer, Amstelveen, Aalsmeer, Uithoorn en Ouder-Amstel en afvalverwerker Spaarnelanden, het Noord-Holland Archief en het Frans Hals Museum. Tot op heden is er nog geen koppeling met regionale opwek tot stand gekomen en wordt alle elektriciteit ingekocht op de energiebeurs EPEX.

Men voert een DAS (= dynamisch aankoop systeem) namens dit collectief. Producenten kunnen hierop reageren via Tendersnet. De bedoeling is dat het collectief voldoende regionaal aanbod vindt om in hun behoefte te voorzien. Dagelijks worden tekorten of overschotten gekocht of verkocht op de energiebeurs.

Partij 2 biedt het hele scala van diensten voor een zelfleveringsmodel aan klanten deels via samenwerkende bedrijven, waaronder AXPO (forecasting en programmaverantwoordelijkheid). Bij levering door regionale producenten worden GvO's op maandbasis afgeboekt. Het volume wordt daarbij op een MWh afgerond. Het dashboard geeft visuele informatie over de gelijktijdigheid per uur. Op basis van het beschikbare volume lijkt het platform nog in de kinderschoenen te staan, maar het is een voorbeeld van een marktplaats waar vraag en aanbod bij elkaar komen.

Naast het handelsplatform positioneert partij 2 zich als één van de energie service providers.

Tot slot is opgemerkt dat sommige aanbestedende diensten het zelfleveringsmodel als pilot (willen) toepassen voor (enkele van) hun grootverbruik aansluitingen. Zij brengen de overige aansluitingen voorlopig nog onder bij een traditionele leverancier om op deze manier op kleine schaal ervaring op te doen en het zelfleveringsmodel stapsgewijs in te richten voor grootschaliger gebruik.