

Lokale Duurzame Energie Inkoop

Zaanstad en Energieleverancier werken samen

Veel overheden willen hun eigen energieverbruik terugdringen, om zo het goede voorbeeld te geven aan inwoners en bedrijven. Ook met de inkoop van duurzame energie kan de gemeente laten zien dat het haar menens is met de klimaatambities. Maar hoe organiseer je dat, en tegen welke prijs? De gemeente Zaanstad deed ervaring op met de inkoop van duurzame energie met besparings- doelstellingen. Een verslag van de bevindingen.

Resultaten

Wat heeft de gemeente Zaanstad bereikt met het

Behaalde resultaten:

- 100% duurzaam inkopen door levering van 100% groene energie (gas en elektriciteit)
- De gemeente Zaanstad verwacht een aanzienlijk structureel financieel voordeel te verkrijgen ten opzichte van voorgaande jaren
- Greenchoice helpt sterk mee met het behalen van de klimaatdoelstelling (CO2 neutraal in 2020) door ingebouwd bonus/malus systeem
- Greenchoice zorgt i.s.m. de gemeentelijke energie-coördinator voor het veel beter beheren en balanceren van het gemeentelijk energieverbruik
- Greenchoice levert een bijdrage aan de gemeentelijke ideeën over eigen groene opwek, verbruik en zelfs verkoop van energie, waarbij Zaanse bedrijven en burgers worden betrokken
- Greenchoice heeft een social return-verplichting waarbij langdurig werklozen aan het werk geholpen worden.

nieuwe energiecontract, dat per medio 2012 in werking trad?

Vanaf 1-6-2013 wordt Zaanstad door GreenChoice voorzien van 100% groene energie (elektriciteit en gas). Tegelijkertijd gaan de energiekosten van de gemeente fors omlaag, met bijna 20% in een periode van vier jaar.

De leverancier GreenChoice krijgt door het contract een prikkel om de gemeente te helpen met het besparen van energie. In het contract is namelijk afgesproken dat GreenChoice, wanneer ze erin slaagt om het verbruik van de gemeente verder te beperken dan de genoemde 20%, de extra besparing in eigen zak mag steken.

Door dit nieuwe energiecontract zet Zaanstad een grote stap vooruit in het bereiken van haar Klimaatdoelstellingen.

De gemeente heeft de ambitieuze doelstelling om in 2020 klimaatneutraal te zijn. Energiebesparing en het zelf opwekken van duurzame energie helpen daarbij. Er moet nog veel gebeuren, maar het feit dat het werken aan klimaatdoelstellingen gelijk op kan gaan met forse besparingen op de energierekening vergroot de draagkracht voor het Klimaatprogramma.

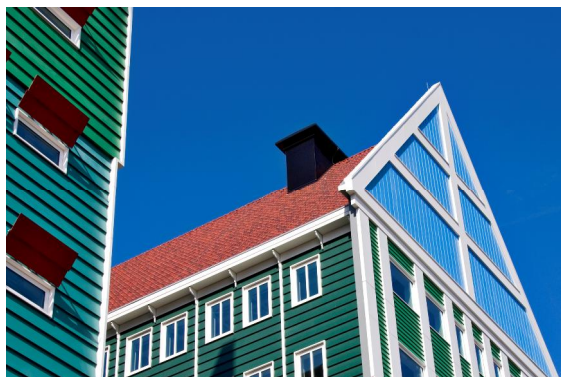


Het is de afgelopen jaren duidelijk geworden dat de gemeente meer kennis moet opdoen op energiegebied om grotere stappen te kunnen zetten richting klimaatneutraliteit. Zaanstad heeft de afgelopen jaren, in het kader van het Europese

Energiecontract gemeente Zaanstad

programma e-harbours, haar kennis op energiegebied al fors uitgebreid.

De gemeente heeft nu haar eigen intelligente energie systeem (Smart Grid), waarin de elektrische auto's van Zaanstad worden geladen met stroom geproduceerd uit eigen hernieuwbare bronnen.



Een Smart Grid maakt het mogelijk om de lokale vraag naar energie aan te passen aan de productie van bijvoorbeeld wind turbines, zonnepanelen en installaties waar energie wordt opgewekt uit biomassa.

In het kader van het nieuwe energiecontract treedt GreenChoice op als partner van de gemeente. Zaanstad krijgt daardoor inzicht in de energiemarkt, en in de potentiële opbrengst van de energie die de gemeente zelf produceert. Ook netbeheerder Alliander is een partnerschap aangegaan met Zaanstad. Zo kan de gemeente nog beter profiteren van haar eigen Smart Grid en de eigen hernieuwbare bronnen.

Werkwijze

De aanbesteding van het nieuwe energiecontract vond, zoals voorgeschreven, plaats in de vorm van een tender. In de voorbereiding op de tender werd een team geformeerd van medewerkers van Inkoop en het Klimaatprogramma.

Om te beginnen moest de gemeente meer inzicht krijgen in het eigen energieverbruik. Een gemeente van de omvang van Zaanstad heeft al snel duizend aansluitingen op elektriciteit en gas. Daarbinnen treden bovendien veel mutaties op, bijvoorbeeld wanneer gebouwen van functie veranderen of de inrichting van wegen wordt veranderd (denk aan stoplichten en wegverlichting). Zaanstad kreeg voor elke aansluiting een factuur, veel kleine bedragen die opgeteld een groot bedrag vormden. Binnen de gemeente leefde het idee dat een nieuw energiecontract zou leiden tot een stijging van de

energiekosten. Vandaar dat het team als eerste eis formuleerde dat de energiekosten moesten dalen.

Strategische keuzes:

- Zaanstad CO2 neutraal in 2020
- Zoveel mogelijk gebruik maken van de markt (niet alles zelf willen doen)
- Budgetbeheersing

Vervolgens bleek dat er in de organisatie nogal wat bedenkingen leefden rond het energiecontract. Stel je voor dat de energielevering opeens zou stoppen, de gemalen ophielden met pompen en we onder water zouden lopen! Het team dat de tender voorbereide moest zich inspannen om alle betrokkenen ervan te overtuigen dat het sluiten van een nieuw energiecontract minder complex was dan iedereen dacht. En dat ook bij verandering van leverancier de continuïteit in de levering gegarandeerd was. Bij dit overtuigingswerk kreeg het team veel steun van onderzoekers van de Universiteit van Amsterdam (Centrum voor Energie-vraagstukken) en van deskundigen uit het e-harbours project.

Een partner die de gemeente ontzorgt

Een van de cruciale keuzes die in deze voorbereidingsfase werd gemaakt, was om een partner te zoeken die de gemeente ontzorgt. De gemeente heeft niet de capaciteit in huis om zich voortdurend bezig te houden met het eigen energieverbruik. Om die reden werd in de tender gevraagd om vaste percentages energiebesparing per jaar, oplopend tot bijna 20% over de looptijd van vier jaar.



De Tenderprocedure gaat van start

De gemeente had besloten de tender voor het nieuwe energiecontract pas in een laat stadium openbaar te maken. De voorbereidingstijd voor bedrijven die wilden inschrijven was daardoor kort.

Voor een aantal potentiële leveranciers te kort, bleek later. In de verschillende informatierondes die hoorden bij de tenderprocedure stelden sommige leveranciers een stortvloed aan vragen over het energieverbruik van de gemeente en de voorwaarden van het nieuwe contract. Vervolgens haakten veel leveranciers toch af.

Gesprekken met deze leveranciers na afloop van de procedure maakten duidelijk dat juist de gevraagde besparingsdoelstellingen een probleem vormden: door energiebesparing verandert immers het gebruiksprofiel van de gemeente. De leverancier, die zelf energie inkoopt op basis van het verwachte gebruik van klanten, heeft liever een energieprofiel dat vastligt.

Zodra een tender wordt uitgeschreven zijn alle partijen gebonden aan bepaalde juridische regels, bijvoorbeeld op het gebied van informatieverstrekking. Informele gesprekken over de voorwaarden en de verwachtingen van beide kanten zijn niet meer toegestaan. Van de energieleveranciers werd dus durf gevraagd om het gevraagde partnerschap met de gemeente aan te gaan op basis van de voorhanden informatie.

Twee leveranciers schreven uiteindelijk in. Dat lijkt weinig, maar op een meer conventionele tender voor een nieuw energiecontract in een naburige gemeente kwam slechts één aanbieder af. Zaanstad had in ieder geval nog de keuze. GreenChoice bleek de winnaar van de inschrijving, en is sinds medio 2012 de leverancier van groene energie.

Voorwaarden en Succesfactoren

Wat zijn in dit traject om te komen tot een nieuw energiecontract voor Zaanstad de belangrijkste succesfactoren geweest?

Heel in het algemeen gesteld: de organisatie moet de ruimte krijgen om zo'n traject in te gaan met ondernemerschap en met een onderzoekende geest. In feite is al jaren voordat het vernieuwen van het energiecontract ter sprake kwam een grote stap in die richting gezet: door als gemeente deel te gaan nemen aan een groot Europees onderzoeksproject op het gebied van hernieuwbare energie en slimme energie systemen (het e-harbours project). Daardoor heeft de organisatie veel kennis binnengehaald op energiegebied, en contacten gelegd met een reeks deskundigen. Dat bleek bij het voorbereiden van het energiecontract van grote waarde. Een voorbeeld: juridische deskundigen die we via het e-

harbours project hadden leren kennen overtuigden ons ervan dat de continuïteit van de energielevering verzekerd was bij het overstappen naar een andere leverancier, zelfs als die failliet zou gaan. Die zorg leefde sterk in de organisatie, en moest worden weggenomen

Een belangrijk organisatorisch besluit was om het nieuwe energiecontract voor te bereiden in een samenwerkingsverband van het team Inkoop en medewerkers van het Klimaatprogramma van de gemeente. Ook de medewerkers op het gebied van gebouwenbeheer werden betrokken. Dat bracht alle relevante expertise bij elkaar.

Uiteindelijk gaat het in zo'n traject om durf. Durf bij management en bestuur om een innovatieve weg in te slaan met het energiecontract. Durf bij de energieleverancier om in een contract te stappen waarvan zij ook nog niet precies weten hoe het uitpakt. In dit geval heeft dat goed uitgekapt.

Voorwaarden

Eigen organisatie op orde

- Aanstellen energiecoördinator
- Aansluitingen onder de loep (weet wat je verbruikt)
- Aanschaf van energie beheerssysteem (Erbis)

Kennis van de energiemarkt:

- Ontwikkelingen rond energie (bijv. Smart Grids, inkoop, verkoop en voorspelbaarheid van energieverbruik);
- Vergunning voor zowel gas als elektriciteit conform TenneT;
- Goede wetgeving: de levering van energie is gegarandeerd;
- Gekozen is voor kleinverbruiks-aansluitingen met leveringsgarantie van NMa (zekerheid);

Aanbestedingsvoorwaarden

- Voldoende draagvlak (betrokkenen, directie, politiek);
- Breng de aanwezige kennis binnen de organisatie samen
- Multidisciplinaire aanpak: Inkoop, Gebouwenbeheer, Beheer Openbare Ruimte, Duurzaamheid/Klimaat;

Zoals de Zaanse wethouder van Milieu, Robert Linnekamp opmerkte: blijkbaar is de tijd er rijp voor.

Tips:

- Een goede administratie van het eigen energieverbruik is cruciaal: vergelijk de administratie van de eigen organisatie eens met die van de energie leverancier en die van de netwerkbeheerder. Hebben we hetzelfde overzicht van aansluitingen? Zijn alle mutaties verwerkt?
- Zoek een partner en niet puur een leverancier (gun de ander dus ook wat)
- Reserveer budget voor investeringen en maak afspraken met partner over investeringen en toekomstige samenwerking
- Trek tijd uit voor voorlichting aan de markt: onze tenderprocedure bood wellicht te weinig tijd. Daardoor voelden sommige leveranciers zich wat overvallen, ze konden niet zo snel hun eigen marktstrategie bijstellen
- Het proces stopt niet bij het ondertekenen van de overeenkomst: goed energiemangement, uitrol van slimme meters, en inrichten van organisatie om structureel energieverbruik en bijbehorende kosten te gaan monitoren

Colofon:

Gemeentelijke informatie:

S.Joosen@zaanstad.nl

S.Kamp@zaanstad.nl

R.Dulk@zaanstad.nl

J.Schreuder@zaanstad.nl

Energiecoördinator

Inkoop

Inkoop

Project Manager e-harbours

0031658002009

0031615027427

0031629000308

0031629027834



ZNSTD