

# Energie inkopen in een grillige energiemarkt



► Hoe pak je dat als woningcorporatie slim aan?

# Energie: belangrijke factor in betaalbaarheid en duurzaamheid

Ga er maar aanstaan als woningcorporatie. Enerzijds ligt het maatschappelijke vergrootglas op de betaalbaarheid van de woonlasten, anderzijds komen er vanuit koepelorganisatie Aedes, regering en meer en meer vanuit de gemeentes steeds meer duurzaamheidseisen op de corporaties af. Hoe kun je tegen die achtergrond je collectieve energiekosten – substantieel deel van de woonlasten voor de huurder – zo laag mogelijk houden, terwijl je ook nog aansluit bij wat wet en maatschappij aan duurzaamheidsinspanningen verlangen?



## De grillige energiemarkt

Het antwoord ligt in een scherpe en slimme energie-inkoop. Dat klinkt eenvoudig, maar de daadwerkelijke realisatie ervan heeft tal van haken en ogen. Wie voor energie de boer opgaat, krijgt bijvoorbeeld te maken met een zeer grillige energiemarkt. Prijzen schommelen niet alleen flink door vraag en aanbod, maar ook door dollar- en aandelenkoersen, (handels)oorlogen en embargo's, variërende grondstofprijzen en – niet in de laatste plaats – door het weer. Scherp inkopen vraagt dan ook eigenlijk om continue aandacht. In een tijd waarin corporaties steeds meer taken moeten vervullen met minder mensen, is dat niet altijd realiseerbaar.

## ► 6 tips voor energie-inkoop voor woningcorporaties

Hoe kan een corporatie slimmer en scherper energie inkopen? De energiespecialisten van inkoopcollectief Aenergie adviseren het volgende:

### 1. Ga goed voorbereid de markt op.

Welk energievolume verwacht de corporatie af te nemen? Welke wensen zijn er als het gaat om de facturatie? En welke flexibiliteit is er gewenst, bijvoorbeeld in het aan- en afmelden van aansluitingen en volume? Corporaties die vooraf inzichtelijk hebben wat ze willen en hoe ze dat willen, krijgen een beter maatwerk aanbod.

### 2. Vraag offertes altijd op hetzelfde moment aan.

Op de ICE Endex, de langetermijnmarkt waar een jaar vooruit energie wordt ingekocht, wordt de energieprijs elke dag opnieuw om vijf uur 's middags vastgesteld. Om de prijzen goed te kunnen vergelijken, is het raadzaam om een offerte bij verschillende aanbieders op hetzelfde moment aan te vragen.

### 3. Vergelijk appels met appels.

Om een goede vergelijking tussen de aanbieders te maken, is niet alleen hetzelfde aanvraagmoment essentieel. Let vooral ook op dezelfde leveringsvoorwaarden en dezelfde geldigheid. Een geldigheid van een dag langer of korter kan al zorgen voor enorme prijsverschillen.



## 4. Spel de offerte tot in de details.

Niet elke offerte is even duidelijk en transparant. Naast de tarieven voor een kilowattuur en een kubieke meter gas brengen aanbieders ook vastrecht in rekening. Soms staat dat bedrag minder duidelijk vermeld, soms helemaal niet. Ook is helderheid over de toeslag voor groene energie geboden: is die groentoeslag inclusief of exclusief? Verder zijn de voorwaarden voor teruglevering van elektriciteit van belang: welke vergoeding biedt de energieleverancier bijvoorbeeld voor de teruggeleverde elektriciteit?

## 5. Zorg dat de corporatieorganisatie snel kan beslissen.

Corporaties die willen profiteren van de meest gunstige tarieven, moeten snel kunnen reageren. Een offerte die geldig is tot 15.30 uur op de dag van afgifte, vraagt om een adequaat besluitvormingsproces. Natuurlijk bieden energieaanbieders mogelijkheden om de geldigheid van de offerte te verlengen, maar dat vertaalt zich doorgaans in hogere prijzen.

## 6. Overweeg een gespreide inkoop.

Hoe goed corporaties de markt en trends misschien zelf kunnen monitoren – het vraagt heel wat expertise en manuren om de trends 24 uur per dag te volgen – energie-inkoop is en blijft een momentopname. Achteraf weet je pas wat het juiste moment was. Een hele goede prijs is meestal een toevalstreffer. Koop je het jaar erop je energie in een piek op de markt, dan ben je je financieel voordeel weer kwijt.

Corporaties kunnen deze risico's opvangen door middel van gespreide inkoop. Deze manier van inkopen is echter niet voor elke corporatie weggelegd: energieaanbieders willen doorgaans alleen praten over een gespreide inkoop bij grote energievolumes. Samenwerken in een collectief verdient dan de voorkeur.

### Het voordeel van het energie-inkoopcollectief

Corporaties die deelnemen aan een inkoopcollectief, hebben dankzij het gecombineerde volume een krachtigere onderhandelingspositie op de energiemarkt. Behalve een scherper tarief kan dankzij de krachtenbundeling ook met energieleveranciers worden onderhandeld over de leveringsvoorwaarden en de leverancierstoeslag.

### Welk energie-inkoopcollectief past het beste bij de corporatie?

Wat de collectieven voor de inkoop van energie betreft valt er veel te kiezen. Een inkoopcollectief dat zich speciaal richt op woningcorporaties, is Aenergie. Het in 2002 door Aedes en woningcorporaties opgerichte collectief is inmiddels zelfstandig en verzorgt vandaag de dag nog steeds de energie-inkoop voor ruim de helft van alle woningcorporaties van Nederland.

De ervaren inkoopspecialisten van het collectief overleggen regelmatig met alle corporaties. Zo is voor Aenergie duidelijk wat er speelt in de corporatiewereld en kan de dienstverlening daar nauw op worden afgestemd.

## Wat onderscheidt corporatiecollectief Aenergie van andere energiecollectieven?

### ▶ Voordelig tarief door gespreide energie-inkoop

Niet elk collectief werkt met de methode van gespreide inkoop. Sommige verzamelen slechts volume om daar op één bepaald moment de markt mee op te gaan. Aenergie kiest juist bewust voor de gespreide inkoop over het hele jaar. Doel daarbij is om op of onder de gemiddelde ICE Endex-prijs uit te komen. Deelnemende corporaties kunnen daardoor rekenen op een evenwichtigere energieprijs. De zekerheid dat ze nooit meer in de pieken inkopen, heeft een gunstige uitwerking op de stabiliteit in de servicekosten. Dat scheelt heel wat communicatie met huurders, die uitleg willen over grote energieprijsstijgingen.

### ▶ Langetermijndenken in de samenwerking

Aenergie kiest voor een langetermijnsamenwerking met de energieleverancier. Dat is niet alleen belangrijk om een gespreide inkoop te laten slagen, maar ook om bepaalde processen klantgericht in te richten. Door een diepgaande samenwerking kan de energieleverancier bijvoorbeeld een dedicated desk inrichten die vragen van het collectief en zijn deelnemende corporaties dankzij korte lijnen snel kan beantwoorden.

### ▶ Gunstige leveringsvoorwaarden voor corporaties

De onderhandelingskracht van Aenergie is groot. Daarbij zoeken de inkoopspecialisten het niet alleen in de prijs, maar juist ook in de leveringsvoorwaarden die moeten passen bij wat corporaties wensen. Een greep hieruit:

- **Standaard groene energie.** Aenergie levert standaard elektriciteit van Europese wind en CO<sub>2</sub>-neutraal gas, zonder dat deelnemers daar extra voor betalen. Een mooie bijdrage aan het duurzaamheidsstreven van corporaties.
- **Facturatie naar wens.** Elke corporatie kent haar eigen administratieve werkwijze in het doorberekenen van de energiekosten aan bewoners. Aenergie zorgt ervoor dat de facturen volledig aansluiten op de servicekostenadministratie van de corporatie.
- **Geen vastrecht.** Veel energieleveranciers rekenen vastrecht. De energieaanbieder van Aenergie brengt deze kosten niet in rekening.
- **Makkelijk terugleveren.** Aenergie heeft duidelijke afspraken met de energieaanbieder gemaakt over de teruglevering van zelf opgewekte energie.
- **Ruimte in de bandbreedte.** Ligt het werkelijke verbruik van de corporatie buiten de afgesproken bandbreedte? Doorgaans gelden dan andere tarieven. Aenergie heeft onderhandeld dat het hele collectief 10% mag afwijken.
- **Af- en aanmelden van aansluitingen zonder obstakels.** Door koop, verkoop, sloop en nieuwbouw van woningen is de kans groot dat het aantal aansluitingen niet overeenkomt met wat aanvankelijk is afgesproken. Normaal rekent de energieleverancier dan een boete. Bij Aenergie geldt die niet. Sterker nog: nieuwe panden kunnen mee tegen hetzelfde tarief, dezelfde voorwaarden en dezelfde looptijd.

► **Transparantie voor corporaties**

Aenergie doet niet aan kleine letters. Facturen – indien gewenst helemaal op maat gemaakt volgens de wensen van de corporatie – laten niets aan duidelijkheid te wensen over. En datzelfde geldt voor het verdienmodel van het collectief: Aenergie rekent een klip en klare beheervergoeding voor de jaarlijkse inkoop en vierjaarlijkse tender.



► **Benieuwd wat een energie-inkoopcollectief voor uw corporatie kan betekenen?**

Wissel eens van gedachten met de inkoopspecialisten van Aenergie over uw mogelijkheden. En laat u voorrekenen wat een inkoopcollectief u kan opleveren. Bel 035 – 33 33 500 voor een vrijblijvend gesprek of kijk voor meer informatie op [www.aenergie.nl](http://www.aenergie.nl).

