Motivatie Clustering

# Clustering

De inkoop van elektriciteit wordt door de Aanbestedende Dienst gezien als strategisch inkoopproduct. De inkoop van energie is complex en de markt bevat een beperkt aantal grotere en kleinere energieleveranciers. Binnen de zakelijke energieafnemers zijn diverse klantsegmenten te definiëren, zoals industrie, grootzakelijk, kleinzakelijk, multisites e.d.. Niet elke energieleverancier bedient of richt zich actief op alle klantgroepen of productgroepen. Elk product- en klantsegment heeft behoefte aan bepaalde diensten, waardoor er per product- of klantsegment andere competenties en diensten van Leverancier benodigd zijn. Er zijn echter ruim voldoende Leveranciers en gezien de functie en rol van de energieleverancier is de afhankelijkheid van een partij beperkt. Ten behoeve van onderhavige aanbesteding zijn de volgende keuzes gemaakt.

Voor onderhavige Opdracht worden alle elektriciteitsaansluitingen van de genoemde organisaties geclusterd. De argumenten hiervoor zijn als volgt:

* Het bundelen van het elektriciteitsvolume is een voorwaarde om elektriciteit strategisch in te kopen. Elektriciteit is een commodity en derhalve sterk onderhevig aan prijsfluctuaties als gevolg van diverse invloeden en ontwikkelingen in de wereld. Om het inkooprisico als gevolg van deze prijsvolatiliteit te beperken en derhalve o.a. de maatschappelijke waarde en het economische voordeel te vergroten, is het gespreid kunnen vastleggen (klikken) van de prijzen op basis van een eigen inkoopstrategie een voorwaarde. Om dit te kunnen doen bij elektriciteitsleveranciers is een groter, vaak gebundeld, volume noodzakelijk.
* Bij de inkoop en het contractmanagement van elektriciteit is kennis van de energiemarkt vereist om te komen tot kwalitatief goede en prijstechnische interessante contracten. Deze expertise is nodig om de administratieve zaken (bijv. factuurafhandeling en controle) en het prijsklikken te kunnen uitvoeren en daarmee de risico’s van inkoop en beheer zoveel mogelijk te beperken. Door de samenvoeging van alle aansluitingen van alle deelnemers kan men deze processen en activiteiten centraliseren en deze kennis centraal in huis halen dan wel uitbesteden. Hierdoor zijn er substantiële schaalvoordelen te behalen. Tevens geeft de uitstraling van goed ingerichte inkoopprocessen een voorbeeldfunctie naar de eigen organisatie, het bedrijfsleven en de burgers. Dit speelt dus een essentiële rol in het ontwikkelen en vasthouden van vertrouwen in de wijze waarop gemeenschapsgeld wordt besteed.
* Tevens is er een grote samenhang tussen de aansluitingen van de deelnemers bij de inkoop van elektriciteit. Overal wordt dezelfde kwaliteit elektriciteit geleverd en fysiek gezien verschilt de Levering aan de diverse Aansluitingen niet. Het totale afnameprofiel van alle Aansluitingen van de deelnemers is een belangrijke component voor de prijsvorming. Derhalve zijn ook slechts soortgelijke aanbestedende diensten (met soortgelijke profielen) geclusterd.
* Door de clustering zijn de aanbestedingskosten zowel in de voorbereiding, tijdens de aanbesteding en gedurende de realisatie van de Overeenkomst lager. Ditzelfde geldt voor de kosten van extern ingehuurde expertise voor de begeleiding van de aanbesteding. Tevens betekent dit organisatorisch een beperking van de inspanning en kosten, omdat de aanbesteding namens alle Deelnemers wordt uitgevoerd door één partij. Gezien de hoeveelheid Aansluitingen van alle deelnemers zou het niet clusteren de beheersbaarheid en doorlooptijd alleen maar verslechteren.
* **De gehanteerde clustering is zeer gebruikelijk in de energiemarkt en zelfs noodzakelijk om een serieuze gesprekspartner te kunnen zijn en om strategisch in te kunnen kopen. Deze clustering is derhalve niet onnodig en heeft beperkte invloed op de toegang voor voldoende bedrijven uit het midden- en kleinbedrijf tot de opdracht. De mededinging blijft gewaarborgd. Door de clustering wordt de Aanbestedende Dienst interessanter voor de meeste Leveranciers en wordt er zelfs een lastenverlichting voor de potentiële elektriciteitsleverancier bereikt doordat het volume nu in één keer op de markt komt in plaats van in meerdere keren. De gemoeide kosten, tijd en inspanning voor het inschrijven bij een Europese aanbesteding van een enkele (Aansluiting van één) Aanbestedende Dienst wegen dan niet op tegen de eventuele baten.**
* Het opdelen van de opdracht in Percelen (per gemeente) is voor het leveren van elektriciteit niet passend, gezien o.a. de homogene aard van het geleverde, de eis om strategisch in te kopen en beperking van inkooprisico’s..
* Voor het gehele cluster is de onderliggende prijsreferentie gelijk. Nagenoeg alle op deze markt actieve partijen baseren hun prijsvorming immers, zowel voor uur- als profiel bemeten Aansluitingen, op dit moment op de ICE Endex forward markt.
* De mogelijkheid om de Levering van elektriciteit te verzorgen wordt niet beperkt door de geografische ligging van de betreffende elektriciteitsaansluitingen van aanbestedende diensten. Voorbeeld: Een (MKB) elektriciteitsleverancier in Maastricht kan net zo eenvoudig leveren aan een elektriciteitsaansluiting in Groningen als elke andere energieleverancier.
* Het bundelen van volumes heeft voor het merendeel van marktpartijen binnen Europa geen nadelige gevolgen op de toegankelijkheid tot de opdracht.

.