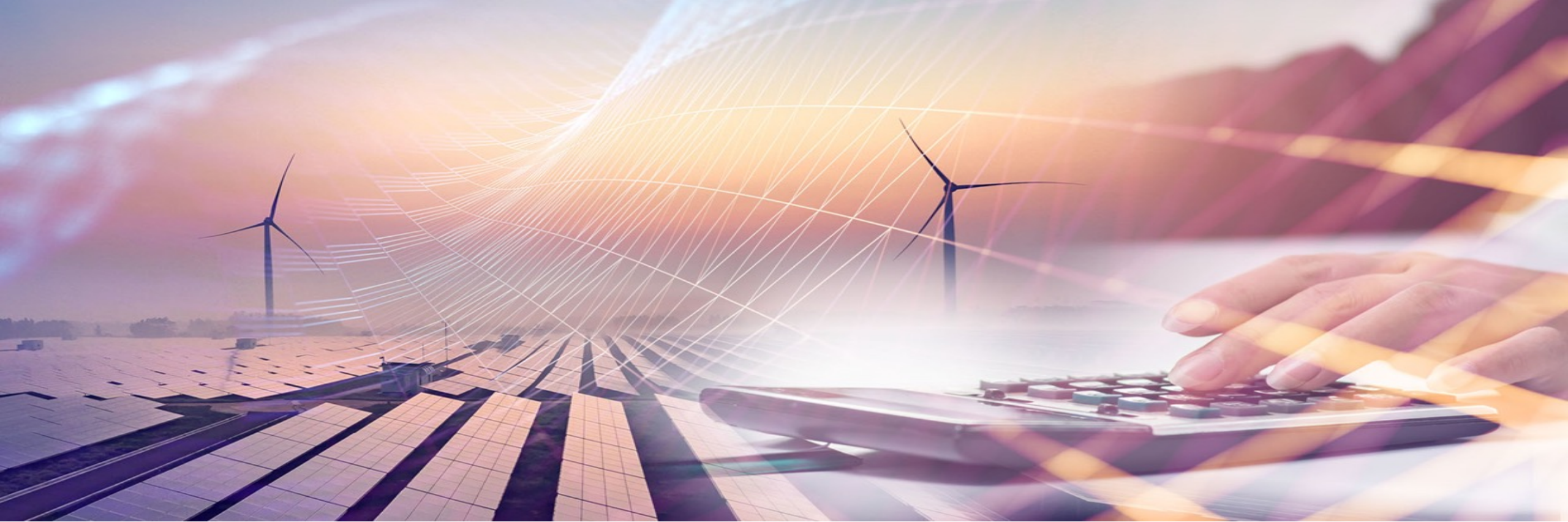




Hellemans Consultancy

Wij begeleiden organisaties door het steeds veranderende energielandschap

Martin Ordelman



Wie is Hellemans Consultancy?

- Grootste energieadviesbureau binnen Nederland met 25 jaar ervaring
- Sinds 2016 onderdeel van Unica Groep
- 40 specialisten
- Jaarlijks inkoopvolume van circa 6 miljard kWh elektriciteit en 2 miljard m³ aardgas (méér dan 10% van de Nederlandse markt)
- Alle disciplines in eigen beheer van administratie tot IT, van technisch advies tot inkoopadvies (voor profit en non-profit), marktanalisten en traders
- Van kleinzakelijk, (via) collectieven tot grote industrie
- We zijn sterk vertegenwoordigd in de zorg, overheid, industrie en onderwijs
- Onafhankelijk!



‘Wat is er aan de hand in de huidige energiemarkt?’



Krantenkoppen van afgelopen jaar



Hoge energierekening hakt in op bedrijfswinst

Hogere prijzen, minder groei: het doembeeld van de jaren zeventig keert terug

Wat zijn de alternatieven voor Russische olie en gas? Of is extreme prijsstijging onvermijdelijk?

Energy & Science

Europe's Energy Crisis Shows the Downside of Fossil Fuels

High gas prices are creating chaos in electricity markets, but the long-term future of renewables remains bright

'Prijs voor liter benzine schiet door naar €2,50'

Overstappen vanwege hoge gasprijs? Experts adviseren: 'Wacht met nieuw energiecontract'

De ongemakkelijke waarheid: Nederland bespaart veel te weinig energie

Verwarming laag, lampen uit en een autoloze zondag. Nederland moet onmiddellijk energie besparen om los te komen van Russisch gas, zeggen experts.

COLUMN
BERT WAGENDORP IN ZEGVELD

Hoe een zes eeuwen oude bakkerij kreunt onder de gasprijs

Onzekerheden



Ontwikkeling oorlog?



Hoeveel stijgen?



Gas export uit Rusland?



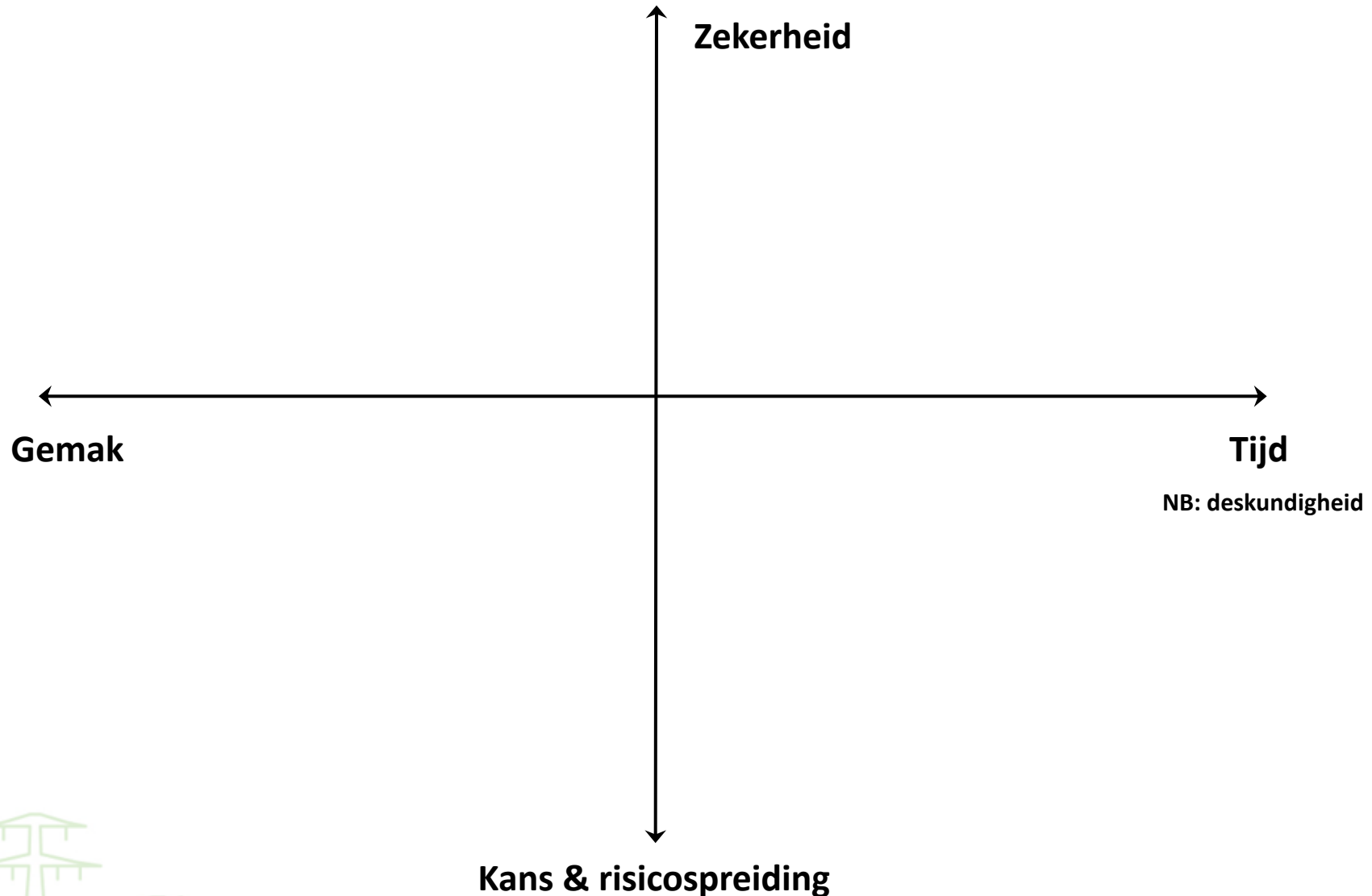
Pandemie?



Wat doet de (wereld)economie?



Hoe in te kopen?: Inkoopstrategie / risico management

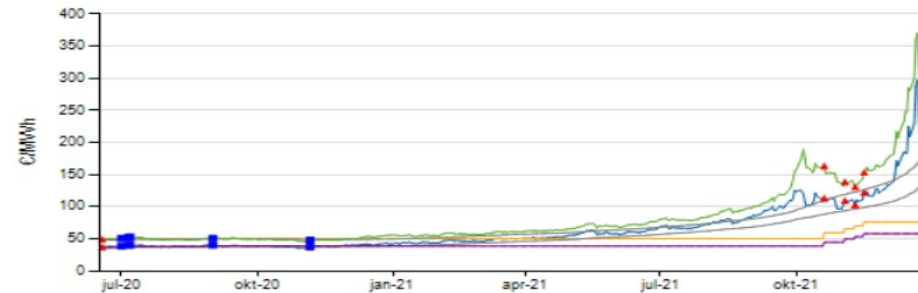


Inkoop van elektriciteit

- Leveranciers kunnen verschillende contractvormen aanbieden:

1) de **vaste prijs** voor een bepaalde termijn.

2) aanbieden van een **klik-contract**. De leverancier spreekt geen prijs af met de klant, maar biedt de mogelijkheid om de elektriciteit op een bepaald moment vast te klikken, tegen de dan geldende marktprijs, met een "opslag" om de kosten te dekken.



3) aanbieden van een **EPEX-contract**. Hierbij heeft de klant een tarief dat per uur verschilt. Uiteindelijk wordt hier ten behoeve van de facturering een gemiddelde of totaalprijs van gemaakt.

- Verder bieden leveranciers ook combinaties tussen deze contracten aan.



Hoe te beginnen?: benodigdheden

Om tot een weloverwogen besluit te komen dient u inzicht te hebben in:

- uw verbruiken (historie en verwachtingen)
- uw huidige contract(-en) (looptijd en opzegtermijn)
- de energiemarkten (verwachtingen en mate van risico)
- de verschillende contractvormen (looptijd, bandbreedtes, prijzen, overig o.a. facturatie, betaling)
- uw risicobereidheid (o.a. energiekosten vooraf begroten of door te berekenen?)
- en via welke kanalen wilt u energie contracteren (rechtstreeks bij leverancier, via collectief, via een intermediair of vergelijkingssite?)



Om over na te denken.....

- Individueel of collectief inkopen?
- Bent u budget gedreven?
 - Zo ja, advies vaste prijs/vaste periode
- Maakt energie meer dan **10%** uit van de totale kosten?
 - Zo ja, advies bundel inkoop strategisch
- Profiteren van collectieve afspraken?
 - Denk hierbij aan flexibele voorwaarden als bandbreedtes, betalingstermijn, kosteloos opzeggen, etc.
- Verdere voordelen:
 - Eén aanspreekpunt voor al uw energie vraagstukken; van monitoring, audits, energie besparen tot en met verduurzaming!



Energie besparen (klinkt zo simpel ...)



Beginnt met inzicht; meten is weten!



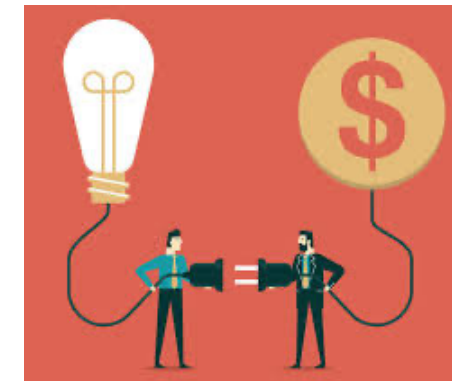
BESPAAR ENERGIE		
GLOEILAMP	SPAARLAMP	LEDLAMP
100%	30%	15%
STROOMVERBRUIK		
100%	230%	650%
STROOMBESPARING		
100%	2500%	5000%
LEVENSDUUR		



Gedrag!



Energie contract bekijken



Doe het samen met een partner

Vragen

