



Vlaamse Reguleringsinstantie  
voor de Elektriciteits- en Gasmarkt

Vlaamse Reguleringsinstantie voor de Elektriciteits- en Gasmarkt  
Graaf de Ferrarisgebouw | Koning Albert II-laan 20 bus 19 | B-1000 Brussel  
Tel. +32 2 553 13 79 | Fax +32 2 553 13 50  
Email: [info@vreg.be](mailto:info@vreg.be)  
Web: [www.vreg.be](http://www.vreg.be)

## Rapport van de Vlaamse Reguleringsinstantie voor de Elektriciteits- en Gasmarkt

van 7 juli 2008

met betrekking tot onderzoek naar aankopen energie door lokale overheden

## 1. Inleiding

Naar aanleiding van een parlementaire vraag van Jan Verfaillie aan Vlaams minister Hilde Crevits over de stijgende energieprijzen voor lokale overheden, biedt de VREG haar medewerking aan de VVSG aan bij het opstellen van een nieuwe generatie typebestekken. Deze zullen door de VVSG aan hun leden aangeboden worden als ondersteuning bij het aankopen van elektriciteit en aardgas door lokale overheden.

Als voorbereiding hierop werden door de VREG een aantal leveranciers bevestigd over mogelijke knelpunten die zij op het vlak van de bestekken (en daarbuiten) ondervinden. Onderstaande tekst geeft een globaal overzicht van aandachtspunten die er voor kunnen zorgen dat de toegankelijkheid voor de verschillende marktspelers verhoogt.

Om een globaal beeld te krijgen van de knelpunten die op de markt worden ervaren, werden verschillende marktpartijen betrokken. Aan de zijde van de in deze materie relevante leveranciers werd er een zo groot mogelijke steekproef genomen. De inbreng van zeven leveranciers die actief zijn, of actief zouden willen zijn, op het vlak van openbare aanbestedingen werd in dit rapport verwerkt.

## 2. Bespreking

Het merendeel van de ondervraagde leveranciers zijn principieel zeker geïnteresseerd in de markt voor overheidsaankopen van elektriciteit en aardgas en nemen in meer of mindere mate al actief deel aan openbare aanbestedingen. Momenteel hebben enkele van de ondervraagde leveranciers al contracten binnengehaald, voornamelijk in Wallonië. Ook Vlaamse bestekken worden bekeken, maar blijken vaak op verschillende punten (te) onaantrekkelijk. Om de concurrentie op de markt voor energieaankopen door overheden te verhogen zijn er dus een aantal punten voor verbetering vatbaar.

Opsomming van de oorzaken voor het niet inschrijven op openbare aanbestedingen vanuit Vlaamse openbare besturen:

1. Verhoogde administratieve last door het niet aanwezig zijn van een centraal aanspreekpunt bij de aanbestedende overheid met de nodige kennis van de energiemarkt. De noodzakelijke gegevens worden sneller bekomen wanneer men "dezelfde taal" spreekt. In sommige gevallen is het de wens van de leverancier dat de overheid een energieconsultant inschakelt.  
-> zorg voor een centraal aanspreekpunt bij de aanbestedende overheid met kennis over de energiemarkt
2. Het ontbreken van een verdeling in verschillende percelen wordt door de meeste leveranciers als een ernstig obstakel ervaren. Sommige leveranciers hebben enkel een aanbod van L-gas of H-gas of zien het risico bij het aanbieden van grote volumes te sterk toenemen.  
-> zorg voor een opdeling in verschillende blokken: Hoogspanning, Laagspanning, Hoog calorisch gas, Laag calorisch gas, Openbare verlichting, ...  
*Vanuit de aanbestedende overheid dient ook rekening gehouden te worden met de consequenties van een (verregaande) opdeling in loten. Sommige loten zullen interessanter zijn voor de leverancier om op in te schrijven dan andere. Het risico bestaat dat sommige loten niet toegewezen zouden kunnen worden, of aan een relatief hoge prijs.*
3. De meeste leveranciers wensen zich niet enkel op basis van de prijs te profileren. Bijkomende elementen zoals het leveren van groene stroom, het aanbieden van een aangepast (elektronisch) facturatiesysteem, het ter beschikking stellen van 1 centrale contactpersoon bij de leverancier, ... zouden ook elementen moeten zijn die bij het beoordelen van de offertes bekeken worden.  
-> neem niet enkel de prijs als enig gunningcriterium

4. De geldigheidstermijn van de offerteprijs is vaak te lang. Hierdoor prijst een leverancier zonder productiecapaciteit zich, door een hoge risicopremie, uit de markt tegenover leveranciers met eigen productiecapaciteit. Dit is zeker het geval indien een vaste prijs gevraagd wordt.
- > zorg voor een zo kort mogelijke geldigheidstermijn van de offerteprijs. Dit is mogelijk door de procedure die moet doorlopen worden vooraleer een contract kan worden gesloten zo kort mogelijk te houden. Een andere oplossing is het aanvaarden van formule-gebaseerde prijzen (vb. Endex-gebaseerd)
- In de meeste bestekken wordt echter een vaste (eenvoudig vergelijkbare) prijs gevraagd. Een vaste prijs is niet altijd in het voordeel van de uitbestedende overheid. Er bestaan ook andere formules en ook klikformules zijn objectieverbaar.
- > staar u als uitbestedende overheid niet blind op een vaste prijs maar overweeg ook andere formules. Een vaste prijs betekent niet altijd dat de levering tegen deze vaste prijs voor de gehele looptijd van het contract verzekerd is. Hou rekening met het feit dat een vraag tot niet opzegbaarheid resulteert in een hogere risicopremie en dus een hogere prijs. Wanneer aan de andere kant wel een vorm van **opzegbaarheid aan de kant van de leverancier** wordt toegelaten kan men ook niet meer van een "vaste prijs voor de volledige duurtijd" spreken. Bestekken met een vaste prijs waarbij de mogelijkheid tot eenzijdige **opzegging door de uitbestedende overheid** wordt voorzien zijn risicovol. Bij dalende prijzen kan de leverancier financiële schade van de eenzijdige opzeg ondervinden.
  - > vermijd de mogelijkheid tot eenzijdige opzeg in een bestek
- Bij een variabele elektriciteitsprijs wordt best verwezen naar een prijsherzieningsclausule met als achterliggende parameter een parameter die actueel, publiek toegankelijk en objectief is. Een Endex-gebaseerde parameter is momenteel misschien de beste keuze. Zorg er voor dat uw bestek up-to-date blijft en niet gebaseerd is op parameters die verouderd zijn.
- > gebruik recente, toegankelijke en objectieve parameters wanneer met een variabele prijs gewerkt wordt.
5. Bij het merendeel van de openbare aanbestedingen zijn er nog andere risico's die er voor zorgen dat de leverancier zijn risicopremie naar boven bij moet stellen. Ontbrekende of niet kwalitatieve verbruiksgegevens op een bepaald afnamepunt waardoor de onvoorspelbaarheid toeneemt is hier een voorbeeld van.
- > stel als uitbestedende overheid een lijst samen van alle EAN-codes en van de verbruiksprofielen van deze afnamepunten. De voorspelbaarheid is van groot belang. Ook voor openbare verlichting of vlakke verbruiken bestaan er standaard lastprofielen. Deze worden momenteel echter niet (actief) gebruikt.  
*Het opstellen van een lijst door de overheid is een vraag van verschillende gecontacteerde leveranciers. Er dient vanzelfsprekend vanuit de aanbestedende overheid rekening gehouden te worden met de bijkomende administratieve last die dit met zich kan meebrengen. Aan de andere kant kan dit vanuit het oogpunt van rationeel energiegebruik voor de overheid ook een nuttige oefening zijn (vb. in het kader van het energieprestatiecertificaat voor publieke gebouwen).*
- Bij de meeste aanbestedingen wordt een "lange duur" contract afgesloten. Zo een contract zorgt er voor dat het volume maar 1 keer om de zoveel jaar op de markt komt. Dit is niet in het voordeel van de leverancier maar ook niet noodzakelijk van de aanbestedende overheid.
- > zorg dat de looptijd van een contract niet te lang is en zorg er eventueel voor dat het volume in een aantal stukken wordt gesplitst waarbij elk stuk een verschillende vervaldag heeft.  
*Ook deze opmerking dient gezien te worden vanuit het standpunt van de leverancier. Voor de aanbestedende overheid zorgt dit, naast een voordeel op het vlak van een meer competitieve markt ook voor een toename van de complexiteit.*

6. Eigen aan de meeste bestekken is de verplichting tot borgstelling. Een borgstelling is een verhoging van de kost voor de leverancier en zal doorgerekend worden.  
-> beperkt de bijkomende eisen tot een minimum
7. De overheid hanteert vaak een erg ruime betalingstermijn. Hierdoor wordt de periode tussen de levering en de daadwerkelijke betaling van de levering nog hoger. Deze "voorfinanciering" zorgt voor een bijkomende financiële last.  
-> hou de betalingstermijn zo kort mogelijk
8. Sommige bestekken vermelden naast de levering van energie nog andere diensten/producten (vb. energie-audit). Deze diensten worden niet door alle leveranciers aangeboden. Hierdoor worden bepaalde leverancier bevoordeeld.  
-> stel geen onrealistische bijkomende eisen
9. Vaak is er onvoldoende tijd tussen de gunning (daadwerkelijke beslissing/toekenning) en de effectieve start van levering. Er is dikwijls meer tijd nodig om alle punten juist/tijdig te kunnen switchen. Duidelijkheid omtrent de start van de levering is nodig. Het volstaat niet om aan te geven dat de levering aanvangt x dagen na de beslissing als de datum van beslissing niet vast staat.  
-> zorg voor een voldoende tijd tussen de gunning en de effectieve levering en duidelijkheid over het tijdstip van gunning en levering.
10. Het opstellen van een bestek is voor de uitbestedende overheid niet eenvoudig, maar ook voor de leverancier zorgt het opstellen van een offerte voor een extra workload. Meestal worden de opzoekingswerken overgelaten aan de leverancier.  
-> stel u als uitbestedende overheid zelf in contact met de netbeheerder om de nodige historische verbruiksgegevens te verkrijgen.
11. Grote volumekortingen zorgen voor een rem op de marktwerking.  
-> werk niet of zo weinig mogelijk met volumekortingen
12. Een aanbestedingsprocedure is een zware procedure, zowel voor de uitschrijver als voor de inschrijver.  
-> standaardisering van documenten en uniformisering van procedures is aan te raden
13. Er worden vaak heel wat verschillende attesten en documenten opgevraagd.  
-> zorg dat de administratieve lasten beperkt blijven, sommige documenten worden ook al door andere overheden/instanties opgevraagd en kunnen dus op een andere manier verkregen worden. Administratieve lasten spelen trouwens niet enkel voor de toekenning maar ook na de eventuele toekenning.
17. In sommige bestekken wordt bijkomend vereist dat de bevoorrading, ook na het aflopen van het contract, nog voor een bepaalde periode wordt gewaarborgd. Dit zorgt voor een bijkomend financieel risico.  
-> Zorg er voor dat in het bestek geen (lange) bijkomend gewaarborgde periode na de afloop van het contract wordt voorzien. Of beperkt deze periode tot wanneer de punten daadwerkelijk geswitcht zijn. (zie ook punt 9) Een bijkomend gewaarborgde periode aan dezelfde prijs is hoe dan ook een groot risico.

Bovenstaande elementen zijn aandachtspunten die in overweging genomen kunnen worden. Ze geven een indicatie van mogelijke belemmeringen. Ze vertegenwoordigen echter niet een uniform standpunt van alle leveranciers.

### 3. Besluit

Sinds de vrijmaking van de elektriciteits- en gasmarkt werkt de aanbestedende overheid met een formule van openbare aanbesteding om zich van elektriciteit en gas te voorzien. Er werden in het verleden al initiatieven genomen om typebestekken op te stellen, al dan niet met hulp van externe partners. Voortbouwend op de opgedane kennis en ervaring blijkt de noodzaak tot constante aanpassing en verbetering van de bestekken om op bepaalde evoluties op de markt in te spelen.

Een consultatieronde bij een aantal leveranciers bracht verschillende elementen aan het licht die er voor kunnen zorgen dat de marktwerking wordt verbeterd. Elementen die door een bepaalde leverancier als belemmeringen worden aangevoeld kunnen voor een andere leverancier juist een opportuniteit zijn. Toch kan er een algemene tendens vastgesteld worden.

De prijs op de elektriciteits- en aardgasmarkt is voortduren onderhevig aan schommelingen. Om prijsrisico's te vermijden moet de aankooppolitiek van de leverancier zo goed mogelijk afgestemd zijn op het verbruik bij de afnemer. Goede informatie en transparantie van verbruiksgegevens zijn onontbeerlijk voor een goed werkende markt.

Hoe meer risico's, hoe hoger de leverancier de prijs zal zetten. Als aanbestedende overheid is het opportuun om de risico's die de leverancier loopt te identificeren en met deze risico's rekening te houden bij het opstellen van het bestek. Op die manier kan de leverancier ook een aantal risicopremies weg laten vallen waardoor in de offerte een scherpere prijs kan worden voorgesteld.

Het opstellen van een typebestek op zich zorgt al voor een administratieve vereenvoudiging, zowel voor de leverancier als voor de overheid. Het is van belang dat alle betrokken partijen mee werken aan het tot stand komen van een typebestek dat de marktwerking zo goed mogelijk ondersteund. In dit opzicht is het ook interessant om naast de inbreng van de VVSG/VVP en de energieleveranciers ook de inbreng van de administratie binnenlandse aangelegenheden mee te nemen.