

Door Tim Jansma



Gas inkopen is een **wiskundig spel**

Gas inkopen voor grootzakelijke klanten is een spel dat je moet beheersen. Alles draait om forecasting en het balanceren van het klantportfolio met assets. Guido Dubbeld en Frens Geuzinge doen dat namens Eneco.

“Een aantal jaren terug hebben we onze rol als reseller herzien”, zegt managing director Guido Dubbeld van Eneco Energy Trade. “We verkochten destijds gas van GasTerra door aan grootzakelijke klanten. Maar door de liberalisering lagen er nieuwe kansen. Nu kopen we gas zelf in op de Noordwest-Europese markt en sluiten we bijvoorbeeld ook transport- en opslagcontracten af.”

Afstemming

Iedereen weet dat de energiemarkt door de liberalisering en de strijd om energie een stuk complexer is geworden. De inkoper merkt dat misschien nog wel het meest. Hij kan en moet een verschil maken. Niet zozeer bij het daadwerkelijke inkopen van de commodity gas. Eerder draait het om timing van in- en verkoop en door de energiebehoefte en de wensen van klanten zo nauwkeurig mogelijk te vertalen naar een passend aanbod.

“Steeds meer draait het om de juiste afstemming”, vertelt Geuzinge, hoofd Asset & Portfolio Management Gas. “Dat wat je inkoopt uiteindelijk ook aansluit op de werkelijke behoefte. Het wordt steeds meer een wiskundig spel dat draait om het benutten van opties en forecasting: wat heeft mijn klant straks nodig en hoe speel ik daar op in?” Dubbeld: “Tegelijkertijd zoek je naar verbindingen en evenwicht in je klantportfolio. Als je een behoorlijk aantal klanten hebt die het meeste gas in de winter gebruikt, moet je gericht klanten zoeken voor de zomer voor een evenwicht. Bijvoorbeeld tuinders in combinatie met een asfaltbedrijf. Het is een puzzel.”

Complexiteit

Eneco gaat forse contracten aan met gasleveranciers. Het opstellen van dergelijke contracten neemt veel tijd in beslag. Soms zelfs meer dan een jaar: alle complexiteit moet worden verdisconteerd. “Er verandert ontzettend veel en dus kan er ook in de toekomst veel veranderen”, zegt Dubbeld. Je moet hypothetische situaties meenemen. Nieuwe regelgeving over bijvoorbeeld transparantie, of dat de koppeling van de gasprijs aan de olie-

‘Als je onzeker bent over toekomstige productie, is het verstandiger om een deel van het gas in te kopen tegen maand- of spotprijzen’

prijs verdwijnt. Je gaat zo’n contract namelijk voor een jaar of vijftien aan. Daarin kan van alles voorkomen, zoals een crisis, splitsing van energiebedrijven.”

Crisis

De industrie heeft sinds vorig najaar het energieverbruik aanzienlijk teruggebracht als gevolg van sterk afgenomen productie. Dubbeld: “Veel bedrijven hebben daardoor pijn geleden. Zij hebben gas gekocht toen

de olieprijsen nog hoog waren. Die zakten in op het moment dat die bedrijven van hun overschot af moesten. Dan verkoop je dus voor een veel lagere prijs.” Is daar op voorhand iets aan te doen? “Absoluut. Als je onzeker bent over toekomstige productie, is het verstandiger om een deel van het gas in te kopen tegen bijvoorbeeld maand- of spotprijzen. Als je dan niet produceert, kun je het reeds ingekochte gas tegen beperkte schade terugverkoop. Minder weerbarstig is de activiteit rond faciliterende processen zoals opslag en transport. Daar kun je wat betreft prijs nog meer het verschil maken.”

Benchmark

De ogen staan nog altijd op gasreus GasTerra gericht. Ook na de liberalisering blijft het dit bedrijf een ijkpunt. “Je benchmarkt met het aanbod van GasTerra”, zegt Geuzinge. “Klanten verwachten ook dat je dat doet. Zij zijn nog erg vertrouwd met de situatie voor de liberalisering. Maar we hebben nu allemaal onze eigen methodologie. En je ziet dat naarmate je meer ervaren raakt met forecasting, je betere resultaten kunt behalen ten opzichte van die benchmark.” Meerwaarde is er ook te leveren in klantrelaties. Dubbeld: “Relaties zijn van groot belang. Het gaat om miljoenencontracten. En dus heb je vaak contact met klanten om behoeften in te schalen en wensen te vertalen. En hoe beter je dat doet, hoe meer winst je uit die afstemming haalt. In de optimalisering tussen het klantverbruik, de inkoopcontracten en het eigen productieportfolio zit veel waarde.” ●