

Voordelen

WDM-Energie is lenige, krachtige inkoper

Energiecollectief CBM breidt zich verder uit

Welke leverancier belooft het niet? Risicospreiding, gunstig inkopen, soepel overstappen: u kent het wel. Dat betekent niet dat zulke beloften niet kunnen worden waargemaakt. Samen lukt het WDM-Energie en de CBM uitstekend.

De CBM koopt sinds bijna tien jaar gas en elektriciteit in voor de deelnemers aan het energiecollectief.

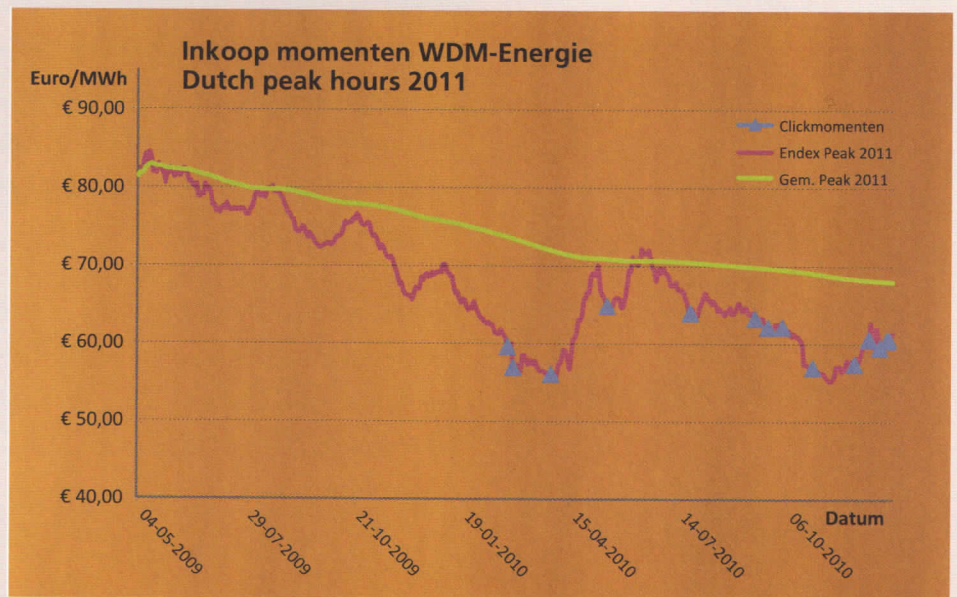
Tweehonderd lidbedrijven zijn al overtuigd van de voordelen; samen besparen ze jaarlijks tonnen op hun gas- en elektraverbruik. Vanaf 1 januari 2011 wordt gas ingekocht via WDM-Energie; volgend jaar komt daar elektriciteit bij. WDM en het CBM-collectief vertegenwoordigen samen een omvang van 45 miljoen euro per jaar.

De vraag is wat de rest van de leden nog tegenhoudt? Angst voor rompslomp? 'Sommigen hebben oude afspraken, maar het is ook vaak een kwestie van tijdgebrek om je er grondig in te verdiepen en het dus maar over te laten aan het energiebedrijf dat van oudsher levert', zegt CBM-inkoper Bob Commandeur.

Voor een leek is het lastig zich een scherp beeld te vormen van de markt waar energie en grondstoffen worden verhandeld. Aanbieders vallen over elkaar heen met schreeuwende reclameboodschappen en lijstjes die de indruk moeten wekken dat je 'een dief van je eigen portemonnee' bent. En WDM-Energie? Nooit op een billboard gezien. De CBM kwam met het Haagse bedrijf in aanraking door Leolux. De Limburgse meubelfabrikant was enthousiast over WDM.

Kiezen

'Dat wij geen bekende naam hebben, komt doordat we niet op de consumentenmarkt opereren. We specialiseren ons bewust in de markt voor bedrijven', vertelt inkoper Roeland Barkhof.



Zijn collega Marleen Kriekaard: 'En we doen zelden aan koude acquisitie. Liever gaan we met bedrijven in zee op aanraden van anderen, zoals nu via Leolux.' Kriekaard en Barkhof studeerden mijnbouwkunde in Delft, verdienden hun sporen onder meer in 'energy trading' en leiden nu samen WDM. 'Slim inkopen, dus op het juiste moment kiezen, en vooral goed combineren van klanten: dat is de core business', zegt Kriekaard. Ook adviseert WDM-Energie over besparen en vergroenen.

'Goed combineren' betekent in het geval van WDM dat ze collectief inkopen voor een groot

aantal verschillende bedrijven, waaronder complete industrieterreinen. Het voordeel? CBM-leden werken overwegend op doordeweekse dagen en overdag – dat betekent dat de pieken in verbruik veelal op dezelfde momenten liggen. Terwijl bakkerijen en logistieke bedrijven meer energie afnemen op nachtelijke uren. De detailhandel op zijn beurt verbruikt in het weekend extra veel gas en elektriciteit. Wie een mooie diversiteit van bedrijven bij elkaar weet te brengen, kan energieleveranciers het gegarandeerde voordeel bieden van een 'volcontinubedrijf'. Dat wil zeggen, evenwichtige afname, geen al te



Vlnr Marleen Kriekaard, Dick Roodenrijs, Roeland Barkhof en Bob Commandeur

grote schommelingen. En dat wordt beloond met gunstige profielpremies; de premies die energieleveranciers in rekening brengen bovenop de kale marktprijs.

Clicks

Een ander voordeel van WDM is het totale volume aan afnemers dat intussen is bereikt. Groter is beter met het oog op het aantal 'clicks' dat je je kunt permitteren; oftewel het aantal keren dat je als afnemer de prijs laat vastzetten voor een bepaalde periode. Roeland Barkhof:

die jaren liggen nu, naar ons idee, nog veel te hoog.' Wel koopt WDM alvast delen in, voor de tarieven van de komende jaren – alles voor de spreiding. Kriekaard: 'Zulk soort beslissingen kunnen individuele bedrijven zelf natuurlijk ook maken, maar het is een complexe markt. Erg tijdrovend als je geen expertise hebt. Wij hebben die wel.'

Onlangs tekende de CBM een overkoepelend contract met WDM tot en met 2013. Leden kunnen kiezen voor gas, voor elektra of allebei. In elk geval is het gunstiger om via de CBM in te

met WDM maakt dat je voor langere tijd weet waar je aan toe bent. De inkoop is in goede handen en dat biedt zekerheid. Voor ondernemers die begrotingen moeten maken is dat heel belangrijk.'

Mandaat

Commandeur zou alle leden willen aanraden om in te stappen. 'Dat kan op elk moment tegen de tarieven die de andere deelnemers van het collectief betalen', zegt hij. Veel bedrijven wachten met overstappen tot hun huidige contract afloopt. 'Vaak gaan afnemers in oktober nadenken over wat ze in januari zullen doen. Ze vragen dan op een bepaalde dag offertes van drie verschillende leveranciers en kiezen de laagste. Dat lijkt heel verstandig, alleen is het maar één moment', stelt Kriekaard. Uit de grafieken blijkt dat WDM erin slaagt tussen de 10 en 30 procent onder de gemiddelde marktprijs te blijven. Leden die aan het collectief meedoen, geven een doorlopend mandaat af aan de CBM om via WDM gunstig energie in te kopen. De jaarlijkse contributie aan het CBM-energiecollectief bedraagt, afhankelijk van het verbruik, maximaal € 160,- voor elektriciteit; voor gas maximaal € 325,- voor profielaansluitingen.

Voor meer informatie en het aanvragen van een offerte: commandeur@cbm.nl ●

Op het juiste moment inkopen kan een prijsverschil van wel 70 procent uitmaken.

'Alles is een kwestie van timing – het is altijd moeilijk om de toekomst te voorspellen, hoe goed wij ook thuis zijn in de markt. Maar een gemiddeld bedrijf heeft één click-moment per jaar; wij kunnen dankzij ons volume wel vijftig keer clicken en dus van meerdere prijsdalingen profiteren.' Dat zijn weloverwogen keuzes, het is geen roulette, legt hij uit. En van het juiste moment van inkopen hangt héél veel af: het kan een prijsverschil van wel 70 procent (!) uitmaken. De vraag waarom ze een prijs niet gewoon vastzetten tot en met 2015 of 2020 is onvermijdelijk. Barkhof: 'Logische vraag, maar de prijzen voor

stappen dan individueel naar WDM te gaan. 'Het energiecollectief is intussen een reden om lid te worden van de CBM. Sommige lidbedrijven realiseren nu jaarlijks besparingen die hoger liggen dan de CBM-contributie. Met WDM is exclusiviteit overeengekomen plus een extra korting op de deelnamekosten voor CBM-leden', aldus Commandeur. Hij raadt alle leden aan bij hem te informeren. 'Stuur mij een recente energienota en er volgt zo snel mogelijk een offerte. Zorg in elk geval dat je niet meer aan energie kwijt bent dan je collega's en concurrenten.' CBM-jurist Dick Roodenrijs vult aan: 'Het contract