

Inhoudsopgave

EDITIE 2011
APRIL

Voorwoord

Vooruitblik

- ◆ **Olie:** *Investeringsstrategie van oliemaatschappijen voor het tijdperk 'na fossiele brandstoffen'*
- ◆ **Risicobeheersing:** *Risicobeheersing in de steeds meer beweeglijke gasmarkt*
- ◆ **Slimme meter:** *Gaan we stroomopwaarts, of met de stroom (stroming) mee?*

Voorwoord - Sia Partners in Nederland

Voor u ligt de tweede uitgave van onze Newsletter, die we u per kwartaal graag bezorgen.

De afgelopen maanden waren er interessante ontwikkelingen te volgen op de energiemarkt, ook bij ons in Nederland. Een kleine greep hieruit.

Project Stroomopwaarts lijkt eindelijk zijn start te gaan maken voor de utilities met de kleinschalige uitrol van slimme meters bij huishoudens, kort na de goedkeuring van de Novelle door de Eerste kamer.

Het ministerie lijkt goedkeuring te gaan geven aan de tweede kerncentrale die op Nederlandse bodem zal worden gebouwd. Echter, de gevolgen van Fukushima kunnen roet in het eten gaan gooien.

Een onderzoek heeft uitgewezen dat 6 jaar na deregulering van de energie-markt de nieuwkomers een marktaandeel hebben van totaal 12% ten opzichte van de grote 4 (Essent, Nuon, Eneco en Delta). De overname van Oxxio door Eneco zorgt voor een kleine verschuiving in het landschap en levert Eneco bijna een half miljoen nieuwe klanten op.

Op 11 januari jl. zijn uiteindelijk de Nordics (Fin, Zwe, Nor, Den), via de NorNed cable gekoppeld met de CWE regio (NL, BE, FR, DE en LUX) voor de marktkoppeling van de day-ahead markt voor elektriciteit. Op 1 april a.s. is de lancering van BritNed, de koppeling met het Verenigd Koninkrijk.

Sia Partners heeft de afgelopen maanden niet stil gezeten. Inmiddels is binnen het CWE project de werkgroep zeer actief met een haalbaarheidsstudie naar de inzet van marktkoppeling op basis van flowbased capacity ten opzichte van koppeling middels available transmission capacity (ATC). Sia coördineert deze werkgroep. Deze maand zal er een rapport worden opgeleverd van waaruit een keuze gemaakt kan worden of

CWE zal overstappen naar flowbased. Na de zomer wordt hier een uitspraak over verwacht.

Op 1 februari jl. hebben we een presentatie gegeven over Smart Pricing tijdens het IIR congres 'Slimme Infrastructuur' in Van der Valk – Breukelen. Met de aanstaande uitrol van de slimme meter in huishoudens zal het mogelijk zijn om voor de huishoudens die een slimme meter hebben, andere tarieven aan te bieden dan alleen het bekende dag- en nachttarief. Op onze website zullen we hier meer over publiceren; een groep MBA-studenten is momenteel een model aan het ontwikkelen dat de consument antwoord geeft over welke Smart Pricing varianten voor hem/haar voordelig kan zijn.

Met deze uitgave willen we stilstaan bij een drietal nieuwe onderwerpen:

- 1) Investeringsstrategie van oliemaatschappijen voor het tijdperk 'na fossiele brandstoffen'
- 2) Risicobeheersing in de steeds meer beweeglijke gasmarkt
- 3) Stroomopwaarts, introductie van de slimme meter

Wenst u meer informatie over onze activiteiten, bezoek dan onze website www.sia-partners.nl of neemt u contact met ons op, via de email of telefoon.

Sia Partners wenst u veel leesplezier en een fijne lente toe!



Robert Jan van Vliet

Directeur Nederland

Sia Partners

Vooruitblik - Olie

Investeringsstrategie van oliemaatschappijen voor het tijdperk na 'fossiele brandstoffen'

De grote oliemaatschappijen (vanaf nu oil majors) staan voor een aantal belangrijke keuzes als het gaat om investeringen in assets en energiebronnen. Het spreekt voor zich dat investeringen in upstream assets onverlet doorgaan bij alle oil majors om leveringszekerheid te bieden aan de mondiale vraag naar olie.

Gemiddeld wordt tussen de 7% en 12% van de olie opbrengsten geïnvesteerd in capital assets. Van dit percentage wordt een groot deel geïnvesteerd in de



upstream assets. Deze jaarlijkse investeringen in de upstream assets kunnen voor een oil major oplopen tot 80% van het totaal aan investeringen.

Voor oil majors is juist nu een strategisch moment om zich sterk te diversificeren. Het is een feit dat olie reserves in de komende decennia zullen opraken en dat er een alternatief zal moeten komen voor de te verwachten olie schaarste. Deze transformatie, formeel energietransitie genoemd, zal iedere oil major de komende jaren ondergaan. Met energietransitie

"Deze jaarlijkse investeringen in de upstream assets kunnen voor een oil major oplopen tot 80% van het totaal aan investeringen."

ontstaat een compleet nieuw level-playing-field waarbij oil majors zeer alert moeten blijven op de ontwikkelingen in de markt en van nieuwe technologieën. Denk hierbij aan renewable energies (RnE) zoals zon, wind, geothermie, biomassa, bio-brandstoffen, CO2 of nucleair.

We zien momenteel al dat oil majors strategische partnerships aangaan met gespecialiseerde bedrijven om op deze wijze op de hoogte te blijven van de mogelijkheden met RnE.

Ook is herkenbaar dat er een andere fossiele brandstof sterk vertegenwoordigd is in het lijstje van investeringen: (niet-conventioneel) gas. Gas ligt als brandstof zeer dicht tegen de kernactiviteiten van een oil major en is daarom een voor de hand liggende investeringsstrategie. Voordelen van het gas is enerzijds de milieuvriendelijkheid (geen CO2-uitstoot) en anderzijds dat de gasvoorraden (zeker van niet-conventioneel gas zoals LNG) voorlopig de komende decennia nog niet zullen opraken.

Exxon en Shell zijn de oil majors die verreweg het sterkst vertegenwoordigd zijn op de gasmarkt. Dus investeringen in gas levert een mogelijke diversificatie strategie, net als investeringen in bio-brandstoffen. Echter, als we kijken naar de overige investeringsactiviteiten van Shell dan zien we dat vanaf 2009 alle investeringen in wind-, zon- en hydro-energie zijn stopgezet.

Degene die als oil major zich het meest wenst te diversificeren richting RnE lijkt Total. Zij investeren in vrijwel alle RnE – energie stromen en zelfs ook in nucleair. Op de tweede plaats Chevron Texaco met grote investeringen in geothermie.

De investeringsstrategieën van de oil majors in energiebronnen anders dan olie lijkt zich echter te concentreren op niet-conventioneel gas en op bio-brandstoffen in plaats van op RnE. De Nederlandse energiebedrijven hebben een progressiever RnE beleid wat uitgedrukt wordt in een diverse portfolio mix. De toekomst zal leren of hiermee de juiste kaarten worden uitgespeeld door de oil majors of dat op de langere termijn de energiebedrijven, de nieuwe "energy majors" zullen worden, ten koste van de oil majors.

Meer informatie over deze door Sia Partners uitgevoerde studie, kunt u vinden op onze website.

Vooruitblik - Risicobeheersing

Risicobeheersing in de steeds meer beweeglijke gasmarkt

De liberalisering van de Europese energie markt heeft er toe geleid dat gas producenten en gas wederverkopers een nieuwe categorie van constraints omtrent optimalisatie- en risicobeheersing kennen. Gas wordt niet alleen gekocht op basis van lange termijncontracten, maar tegenwoordig ook gekocht en verkocht op de steeds belangrijker wordende spot markt. De spot markt in Nederland, voor de (fysieke) korte termijn gashandel (Over The Counter), vindt via diverse manieren plaats; via brokers, bilateraal en op de beurs. De beurshandel vindt plaats via APX-ENDEX en ICE met levering op de TTF. De belangrijker wordende spot markt heeft als implicatie dat lange termijncontracten niet alleen gebruikt worden voor het veiligstellen van de vraag naar gas, maar ook gebruikt kunnen worden voor commerciële (optimalisatie) doeleinden.

Eenzelfde beschouwing geldt voor gasopslag. Gasopslag wordt traditioneel gezien gebruikt voor het veiligstellen van de levering van gas in de winter, tegenwoordig wordt gasopslag meer en meer gebruikt voor commerciële doeleinden die niet (direct) gerelateerd zijn aan "security of supply". Dat gezegd hebbende, de spot markt in Europa voor gas is nog niet even volwassen als die voor elektriciteit (behalve in het VK).

"Gas wordt niet alleen gekocht op basis van lange termijncontracten, maar tegenwoordig ook gekocht en verkocht op de steeds belangrijker wordende spot markt."

De levering en consumptie van gas is op de spot markt onderhevig aan substantiële prijs en volume risico's. De gasprijzen kunnen volatiele zijn op de spot en forward markten. Prijs risico's kunnen ontstaan aan levering zijde of vanwege uitval aan de productie kant (gaswinning). Een andere risico voorbeeld is de invloed van het weer op de vraag naar gas. De onzekerheden in deze markt, en daarmee dus ook het prijsrisico, brengen uitdagingen met zich mee voor zowel "asset owners" als de pure wederverkopers.

Vraag is op welke wijze risico's in kaart gebracht kunnen worden en hoe men hiermee om kan gaan.

Deze besluitvorming is gebaseerd op vele variabelen met als voornaamste variabelen prijs- en volume volatiliteit. Onderstaande tabel geeft een weergave van het risico beheersing proces uitgedrukt in 5 stappen.

Risico Beheersing Proces				
Stap 1	Stap 2	Stap 3	Stap 4	Stap 5
Identificatie	Meting	Prioritering	Beleid	Monitoring
Identificeren en begrijpen van de verschillende risicobronnen die een negatieve invloed kunnen hebben op geldstromen en waarde van een bedrijf	Metten van de impact van elk risico door het bepalen van de waarschijnlijkheid waarbinnen een bepaald risico kan optreden en de impact hiervan op de portfolio	Categoriseren van geïdentificeerde risico's op basis van grootte en impact van de risico's. De risico categorieën kunnen variëren van kleine tot grote risico's	<ul style="list-style-type: none"> Definiëren van een beleid ter bepaling welke risico's acceptabel zijn Bepalen van verantwoordelijkheden voor dergelijke besluitvorming 	Organiseren van een interne audit en controle systeem om het risico management proces te volgen en sturen

Bovenstaande tabel richt zich op het in kaart brengen en monitoren van de risico's. Daarnaast is het belangrijk dat er de juiste acties ondernomen worden om de (niet acceptabele) risico's te minimaliseren. Een eerder gegeven voorbeeld van een niet acceptabel risico is die van prijs volatiliteit. Het verhandelen van gas in een fysieke markt brengt een significante hoeveelheid risico met zich mee. Prijs volatiliteit kan resulteren in financiële exposure (niet beheersbaar

prijsrisico) gezien de fluctuatie van de prijs over tijd. Het hanteren van een juiste hedging strategie kan helpen bij het afdekken van het prijsrisico. Bijvoorbeeld, een gas aanbieder die zich zorgen maakt over dalende gasprijzen op (de korte) termijn kan gebruik maken van verschillende financiële instrumenten (hedgen) om zich te wapenen tegen de mogelijkheid dat het te verkopen gas in de toekomst minder waard wordt.

Sia Partners kan u helpen bij het selecteren en opzetten van het juiste risico beheersingskader en het maken van de vertaalslag naar de operationele activiteiten om zo met name de financiële risico's te minimaliseren.

Vooruitblik - Slimme meter

Gaan we stroomopwaarts, of met de stroom (stroming) mee?

Na enkele jaren van vertraging gaat nu, in een vernieuwd jasje, de eerste uitrol plaatsvinden van de Slimme meter. Goedkeuring van de Novelle in de senaat, betekent dat de netbeheerders zich kunnen opmaken voor de kleinschalige uitrol van de slimme meter. Zo nodig kunnen de draaiboeken voor het project Stroomopwaarts weer uit de kast gehaald worden.

Stroomopwaarts is niet alleen de uitrol van de slimme meter, maar eveneens de invoering van het nieuwe marktmodel, het CapTar (al ingevoerd), Toegankelijk Meetregister (TM) en de werking van het C-AR vanuit EDSN. Kort op een rij voor de niet-ingewijden:

- ◆ **Marktmodel:** In de nieuwe situatie wordt de leverancier verantwoordelijk voor het verzamelen, valideren en vaststellen van afrekenstanden. Tot nu toe is dit nog de taak van de netbeheerder. Gevolg: sneller afrekenen door de leverancier, eenvoudiger correcties op standen doorvoeren en voor de klant: één nota voor levering en transport.
- ◆ **CapTar – Capaciteitstarief:** Afrekening van de transportkosten niet meer op basis van verbruik, maar op basis van beschikbare capaciteit en een vast bedrag voor de verbruiksafhankelijke componenten. Iedere aansluiting krijgt – op basis van de capaciteit van de meter – een afrekencode toegewezen.
- ◆ **TM – Toegankelijk Meetregister:** Een centrale database waarin de netbeheerders de historische meterstanden van de aansluitingen registreren. Deze meterstanden kunnen worden opgevraagd door leveranciers en in de nieuwe situatie wordt het TM gevuld door de leverancier in plaats van de netbeheerder.

◆ **C-AR – Centraal aansluitregister:** Met het C-AR worden alle aansluitingen centraal geregistreerd. De netbeheerders leveren de aansluitingspecifieke gegevens aan en onderhouden deze. De leveranciers kunnen rechtstreeks via deze database de aansluiting overnemen en de afreken specifieke eigenschappen onderhouden.

Heel belangrijk voor de introductie van al deze 4



processen is de samenwerking tussen leverancier, netbeheerder en EDSN. Het C-AR staat in beheer bij EDSN (Energie Data Services Nederland).

De invoering van de slimme meter moet voor consument, leverancier en netbeheerder uiteindelijk leiden tot een vereenvoudiging van het afrekenproces (facturatie) voor verbruikte energie, en dus voor alle partijen door deze efficiëntieslag tot een reductie van de kosten. De invoering van de slimme meter zal ook zeker leiden tot het ontstaan van nieuwe markten aan dienstverlening rond de slimme meter. In andere landen (Italië en Verenigde Staten) is er al een volwassen markt voor diensten rondom de slimme meter.

“Het project Stroomopwaarts wordt een nieuw leven ingeblazen door de wetgever, marktpartijen en klant gaan dit keer met de stroom mee.”

Netbeheerders staan aan de vooravond van een fikse investering in hun infrastructuur vanwege de slimme meter uitrol; kosten gaan voor de baten. Het project Stroomopwaarts wordt een nieuw leven ingeblazen, marktpartijen en de klant gaan dit keer juist met de stroom (stroming) mee. Alle signalen staan op groen.

Wij horen graag uw standpunt en ontvangen graag uw commentaar op de onderwerpen:

energy.sia-partners.com



Sia Partners
Laan van Kronenburg 2,
1183 AS Amstelveen,
The Netherlands
Tel: +31 20 545 9060
Fax: +31 20 545 9111
robertjan.vanvliet@sia-partners.com



Sia Conseil
Boulevard Montmartre 18,
75009 Paris
France
Tel : + 33 1 42 77 76 17
Fax : + 33 1 42 77 76 16
stephane.meunier@sia-conseil.com