

Inspirationskatalog:

Digitalisering og datadreven drift i danske fjernvarmeselskaber

18 eksempler på digitalisering og datadreven drift i danske fjernvarmeselskaber.





SØNDERBORG VARME: DIGITALISERER BIOMASSEINDKØB

Sønderborg Varme har igennem nogle sæsoner anvendt den digitale handelsplatform BiomassAuctions til at konkurrenceudsætte en del af sit biomasseindkøb.

På den måde har man været i stand til at opnå mere gennemsigtighed i købsprocessen, digitalisere kontraktindgåelsen, nå ud til flere leverandører og ramme den rette markedspris.

Baggrund

Når der skal indgås kontrakter på levering af biomasse til fjernvarmeproduktionen, kan det være svært at gennemskue, hvad den egentlige pris bør være. Samtidig ved man ikke, om man rent faktisk når ud til alle potentielle leverandører.

Og netop de overvejelser har man haft hos Sønderborg Varme, hvor biomasse og affald er nogle af hovedkilderne til fjernvarmen. Derfor har fjernvarmeselskabet valgt at teste markedet ved at indkøbe en del af sin biomasse via BiomassAuctions – en digital handelsplatform, som understøtter indkøb af biomasse. Der er nemlig en god grundtanke bag en auktionsplatform som BiomassAuctions, forklarer Sønderborg Varmes direktør, Erik Wolff:

Fakta

Selskab:	Sønderborg Varme
Leverandør:	BiomassAuctions
Ansatte:	52
Varmesalg:	306 GWh
Målere:	1.500

– Vi valgte at bruge platformen, fordi vi syntes, det var en god måde at opnå en gennemsigtighed i markedet på. Man kunne forestille sig, at hvis alle brugte en platform som denne, ville man skabe et åbent og konkurrenceudsat marked. Og det er i virkeligheden det, vi leder efter.

Resultater

Når man ændrer på sin praksis for at indkøbe biomasse, kræver det noget tilvænning. Og for Sønderborg Varme har den nye platform ikke mindst medført en række strategiske overvejelser om, hvordan man bedst muligt udnytter den – heriblandt mængden af biomasse, man ville udbyde, fristerne på auktioner og leveringstiden på kontrakterne. Alt det er man stadig i gang med at finjustere. Til gengæld har selve implementeringen

”Med BiomassAuctions kan vi konkurrenceudsætte vores indkøb og samtidig sikre ligebehandling og åbenhed for alle interessenter. På den måde sikrer vi, at alle kvalificerede leverandører kan byde ind på lige vilkår. Vi forventer dermed at opnå den markedsrigtige pris mellem udbud og efterspørgsel.”

Erik Wolf, Sønderborg Varme

af platformen været nem, fortæller Erik Wolff. Og for ham vægter det højt, at man selv kan definere kontraktgrundlaget, som leverandørerne byder ind på:

- Det gør, at leverandørerne kender de kvalitetskrav, vi stiller, og dermed også de vilkår, som de går ind til i samarbejdet med os. Det ser vi som en stor fordel, ikke mindst for leverandørerne, siger han og tilføjer:

- Processen med at handle over BiomassAuctions er effektiv, nem og gennemskuelig både for os som indkøbere og for de bydende leverandører. Her er der en ikke uvæsentlig tid at spare for alle parter i forhold til de konventionelle kontraktforhandlinger. Og så kommer vi ud til en bredere skare af potentielle leverandører.

Netop det med forhandlingerne peger Erik Wolff på som et område, hvor der er en klar fordel at hente i digitaliseringen. For når de foregår digitalt, undgår man lange forhandlingsmøder, hvor parterne sidder og hugges om prisen.

Det kan være en dårlig oplevelse for både køber og sælger, hvis man har forskellige opfattelser af prisen. Det undgår man med den digitale handel

- og det giver også en ensrettethed i kontraktindgåelsen. Samtidig giver det en værdi for både Sønderborg Varme og forbrugerne, at man er sikre på at ramme markedsprisen. Fjernvarmeselskabet betaler hverken for lidt eller for meget for biomassen, siger direktøren.

- Det kan vi dokumentere. Vi har en gennemsigthed og tryghed i, at vi ramte prisen rigtigt på det tidspunkt, hvor vi indgik handlen. Forbrugerne kan se, at det foregår åbent og professionelt. Det er sådan, det skal være. Og efter at kontrakten er i hus, er kommunikationen den samme, som den altid har været, forklarer han og uddyber:

- Det vil sige, at vi sender et brev ud, hvor vi byder dem velkommen til denne fyringssæson. Herefter tager vi telefonisk kontakt til dem og aftaler, hvornår og hvordan leverancen foregår, og hvordan det passer ind i deres hverdag.

Indtil videre har Sønderborg Varme anvendt BiomassAuctions igennem nogle sæsoner til indkøb af bæredygtighedsdokumenteret træflis. Fra at man har købt en mindre mængde - cirka 5.000 ton - de første år, forventer man nu fremover at indkøbe mellem 20.000 og 30.000 ton om året.

✓ Køber definerer auktionens handelsbetingelser

✓ Direkte handel og betaling imellem køber og sælger

✓ Indkøb med fuldkommen konkurrence

✓ Merværdi til køber og sælger

✓ Dokumentation og gennemsigtighed

Sønderborg Varme A/S (1000 t) Leveringsstart: 23.04.22


Træflis 



Auktion ikke aktiv

Total mængde: 1000t
 Nuværende pris: 50,00 DKK/GJ
 Start pris: 50,00 DKK/GJ
 Max pris: 45,00 DKK/GJ
 Start tidspunkt: 02.04.2022 16:07
 Slut tidspunkt: 19.04.2022 13:05
 Lokation: Zone 11
 Auktions id: #110

Bud id	Bud	Bud Tidspunkt
1658	47,50 DKK/GJ	12:55 - 19.04.2022

Opdater 



KONTAKTOPPLYSNINGER

Sønderborg Varme: Erik Wolf, 51 51 49 47, ew@sfjv.dk

BiomassAuctions: Paul Lillelund, 31 50 61 11, pl@biomassauctions.com