












# Projectmethodiek Energiemakelaarschap

|   |   | Voorfase   | Verkenning  | Verdieping  | Uitwerking  | Realisatie & opstart  | Exploitatie  |
|---|---|--|---|---|---|---|--|
| <b>Doel van deze fase?</b>  |    | 1. Een zicht bekomen op nader te onderzoeken kansgebieden voor verder onderzoek  | 1. een eerste inzicht in de kansrijkheid; zien de spelers mogelijkheden om het project te realiseren en zijn ze bereid hun rol te spelen?<br>2. een globaal inzicht in de haalbaarheid; is uw project technisch, juridisch en financieel te realiseren?   | 1. een robuuste onderbouwing van de 'haalbaarheid' van het project;<br>2. commitment van de betrokken partijen om de kans ook daadwerkelijk om te zetten in een project   | 1. Het doel van de uitwerkingsfase is om tot een definitief investeringsbesluit te komen en de uitvoering voor te bereiden  | 1. De installatie van de werken verzekeren en ingebruikname van de installatie realiseren                                   | 1. Een correcte exploitatie en optimalisatie verzekeren. Waar mogelijk inzetten op verbetering en verduurzaming en uitbreidingen                                   |
| <b>Wat gebeurt er in deze fase?</b>   |    | 1. Het grondgebied screenen op basis van kaart- en dataanalyse van potentiële kansgebieden   | 1. een eerste inschatting van de betrokkenheid van de noodzakelijke spelers en daarmee de kansrijkheid van het project;<br>2. een globale inschatting van de haalbaarheid van uw project.   | • een volledig technisch ontwerp van de warmte-uitwisseling;<br>• een volledige toets op juridische haalbaarheid;<br>• een volwaardige doorrekening van de financiële haalbaarheid inclusief het financieringsplan;<br>• overeenstemming over de aanpak   | Het aanbestedingsproces voeren<br>De financierings-procedure doorlopen<br>De gedetailleerde technische uitwerking, vergunningsaanvragen etc.  |   |  |
| <b>Taken van de Energiemakelaar:</b>  |    | Sourcing van kansgebieden  | Screening van projectkansen -<br>Creëren en faciliteren van contacten en netwerkvorming tussen bedrijven  | Middels haalbaarheidsonderzoek de kansen aantonen aan doelbedrijven (aanbesteding & projectleiding)   |   |   |  |
|   |   | Externe communicatie opzetten over de intentie en resultaten van het haalbaarheidsonderzoek  | Externe communicatie opzetten over de intentie en resultaten van het haalbaarheidsonderzoek   |   | Externe communicatie mee opzetten over het sluiten van de samenwerking en de investeringsbeslissing   | Externe communicatie mee opzetten over het verloop van de werken  | Externe communicatie mee opzetten over de officiële ingebruikname en exploitatie van het systeem   |
|   |   | Het zoeken naar en in overeenstemming brengen van gemeenschappelijke belangen (hoofdzakelijk informeel, noden formeel)   | Het aanscherpen en borgen van gemeenschappelijke belangen (formeel verankeren)  |   |   |   |  |
|   |   | Eerste verkenning van mogelijke financieringskanalen/ projectfondsen/ subsidies  | Projectfinanciering vinden op de te financieren activiteiten  | Financieringsoplossingen uitwerken  |   |   |  |
|   |   | <i>Aankaarten van specifieke beleidsproblemen</i>  |   |   |   |   |  |
| <b>Welke afwegingen moet de energiemakelaar maken?</b>  |  | - Welk grondgebied afbakenen voor kansenscreening?<br>- Hoe diepgaand de eerste screening uitvoeren?<br>- Al bepaalde bedrijven contacteren voor gegevens?<br>- Hoe verschillende kans gebieden afwegen om te bepalen welk gebied de beste optie is?   | - Wie meenemen in het projectteam voor uitwerking van het project?<br>- Vanaf wanneer is een project haalbaar? IRR>0 - 5% - 12%? Hoe omgaan met zinvolle maar niet haalbare projecten?<br>- Hoe ver ga je in het formuleren bepalingen in de Intentieovereenkomst?  | - Hoe organiseer je de samenwerking/ rollen/ verantwoordelijkheden tussen de partijen? (belangrijke aanzet LOI?)<br>- Vanaf welk moment en hoe (politiek) de externe communicatie voeren?   | - In welke mate heeft de energiemakelaar nog een meerwaarde in deze projectfase?<br>- Op welke zaken is nog lobbywerk nodig naar andere of hogere overheden?<br>- Hoe het grotere plaatje van een groot warmtenet niet uit het oog verliezen? | - Hoe kan de werfphase gebruikt worden om de betrokkenheid bij het thema van politici en andere doelbedrijven te vergroten? | - Hoe kan het voorgaande succesproject gebruikt worden om ook andere bedrijven laten aansluiten op een nieuw netwerk of ter uitbreiding van het bestaande netwerk? |
| <b>Wat zijn mogelijke sleutelfactoren in het maken van de afwegingen?</b>                                 |  | - Welk basismateriaal aan informatie is beschikbaar?<br>- Wat is de bestuurlijke basis rond klimaat bij de lokale overheid?<br>- In welke mate hebben bepaalde ondernemingen zich al "geout" --> hebben we hier positieve tractie?   | - Is er vertrouwen tussen de partijen en openheid in het contact en de business case?<br>- Zitten de juiste personen mee aan boord van het projectteam? Voldoende betrokkenheid operationeel/ managementniveau van de bedrijven?<br>- Pas het 4-ogen principe toe bij het uitwerken van technisch- financieel studiewerk.   | - Het zwaartepunt van het projectleiderschap moet stilaan verschuiven van de energiemakelaar weg.<br>- Zitten de juiste personen mee aan boord van het projectteam? Voldoende betrokkenheid operationeel/ managementniveau van de bedrijven?  | - Behendigheid en goede (politieke) contacten in het verrichten van lobbywerk<br>- Staat er een sterk operationeel projectteam met een goede organisatie en projectleider?  |   |  |
| <b>Wat zijn mogelijke valkuilen voor het project/ de energiemakelaar?</b>                                 |  | - Onvoldoende aandacht voor de mogelijke stakeholders en hun rol/belang in het vervolg<br>- Te snel gefocust op één gebied of onvoldoende aandacht voor synergie met buurgemeenten<br>- Te weinig open geest om kansgebieden te vergelijken of een sterke padafhankelijkheid van het eerste idee qua doelgebied. | - Gebruik aan interesse of engagement bij de doelbedrijven<br>- Te pessimistische of optimistische ramingen van de business case<br>- Technisch concept: gebrek aan toekomstfocus. Advies: "Denk groot, start klein, begin nu."<br>- Onvoldoende focus op interne energie-efficiënte maatregelen of warmterecuperatieprojecten.<br>- Te weinig doorlooptijd voorzien voor ondertekening van overeenkomsten of de (in)formele goedkeuring van infrastructuursbeheerders. | - Als energiemakelaar in de "plaats" willen treden van de spelers zelf?<br>- Organisatiemodel: Teveel operationele partijen willen meenemen. Advies: Maak het zo klein als nodig maar zo groot als nodig.<br>- Voorbarige (politieke) communicatie.<br>- Te weinig doorlooptijd voorzien voor ondertekening van overeenkomsten of de (in)formele goedkeuring van infrastructuursbeheerders. | - Als energiemakelaar te veel willen bezig zijn met de operationele projecttaken  |   |  |
| <b>Inzet Soft Skills Energiemakelaar</b>  |  | <i>Onderhandelingen (faciliteren)</i>  |   |   |   |   |  |
|   |   | <i>Actief Luisteren</i>  |   |   |   |   |  |
|   |   | <i>Consultative Value Selling</i>  |   |   |   |   |  |
| <b>Resultaat overeenkomstenmodel na projectfase:</b>  |  |  | Intentie-overeenkomst   | Samenwerkings- overeenkomst   | Realisatie- overeenkomst  | Exploitatie- overeenkomsten supply chain + Aansluit- en leveringsovereenkomsten   |  |
| <b>Technisch ontwerp:</b>   |  | Principeschets(bierviltchets van A naar B)   | Conceptueel ontwerp (BFD-niveau)  | Rudimentair ontwerp (PFD-niveau)  | Gedetailleerd ontwerp(P&ID-niveau)  | Uitvoeringsontwerp  | As built dossier   |
| <b>Financieel ontwerp?</b>  |  | Biervilttoefening  | Globale business case op projectniveau  | Detailering naar Individuele business cases   | Due diligence bijgewerkte Individuele business cases (o.b.v. aanbestedingen) + financieringsconstructie opzetten  | Opvolging business case vanuit investeringsbudgetten  | Opvolging business case vanuit exploitatiebudgetten & -inkomsten   |
| <b>Prioritaire activiteiten:</b>  |   | Business case  |   |   |   |   |  |
|   |   | Maatschappelijk kosten-baten analyse   |   |   |   |   |  |
|   |   | Risicoanalyse en -verdeling  |   |   |   |   |  |
|   |   | Stakeholderanalyse   |   |   |   |   |  |
|   |   | Projectfinanciering  |   |   |   |   |  |
|   |   | Aanbesteden  |   |   |   |   |  |
| <b>Activiteitsgraad:</b>  |   | Energiemakelaar  |   |   |   |   |  |
|   |   | Leverancier/ afnemer/ Netbeheerder   |   |   |   |   |  |
| <b>Link naar de opleidingsmodules: Wat moet je zeker gelezen hebben bij aanvang van deze projectfase?</b> |  | - Scoping energiemakelaarschap<br>- Taken Energiemakelaarschap<br>- Stakeholdermanagement & -analyse   | - Module industriële symbiose<br>- Module Technische basiskennis restwarmte<br>- Bedrijfs-economische aspecten (incl. consultative selling)<br>- Visualisatiesoftware   | - Onderhandelings technieken  |   |   |  |

**Legende prioritaire activiteiten:**

|                       |
|-----------------------|
| Volwaardige analyse   |
| Kengetallen analyse   |
| Lichte toets          |
| Monitoring instrument |

**Legende activiteit energiemakelaar:**

|        |
|--------|
| Geen   |
| Laag   |
| Midden |
| Hoog   |

**Legende activiteit leverancier/afnemer/ netbeheerder:**

|        |
|--------|
| Geen   |
| Laag   |
| Midden |
| Hoog   |

**Legende inzet Soft Skills Energiemakelaar:**

|        |
|--------|
| Geen   |
| Laag   |
| Midden |
| Hoog   |