












Projectmethodiek Energiemakelaarschap

		Voorfase	Verkenning	Verdieping	Uitwerking	Realisatie & opstart	Exploitatie
Doel van deze fase?		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? 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; 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
Wat gebeurt er in deze fase?		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; 2. een globale inschatting van de haalbaarheid van uw project.	• een volledig technisch ontwerp van de warmte-uitwisseling; • een volledige toets op juridische haalbaarheid; • een volwaardige doorrekening van de financiële haalbaarheid inclusief het financieringsplan; • overeenstemming over de	Het aanbestedingsproces voeren De financierings-procedure doorlopen De gedetailleerde technische uitwerking, vergunningsaanvragen etc.		
Taken van de Energiemakelaar:		Sourcing van kansgebieden	Screening van projectkansen - Creëren en faciliteren van contacten en netwerkvorming tussen bedrijven Externe communicatie opzetten over de intentie en resultaten van het haalbaarheidsonderzoek Met deskundig advies en ontzorging het prille ontwikkelingsproces tussen bedrijven op sleeptouw nemen tot het project voldoende matuur is	Middels haalbaarheidsonderzoek de kansen aantonen aan doelbedrijven (aanbesteding & projectleiding)	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
Welke afwegingen moet de energiemakelaar maken?		- Welk grondgebied afbakenen voor kansenscreening? - Hoe diepgaand de eerste screening uitvoeren? - Al bepaalde bedrijven contacteren voor gegevens? - Hoe verschillende kans gebieden afwegen om te bepalen welk gebied	- Wie meenemen in het projectteam voor uitwerking van het project? - Vanaf wanneer is een project haalbaar? IRR>0 - 5% - 12% Hoe omgaan met zinvolle maar niet haalbare projecten? - Hoe ver ga je in het formuleren bepalingen in de Intentievereenkomst?	- Hoe organiseer je de samenwerking/ rollen/ verantwoordelijkheden tussen de partijen? (belangrijke aanzet LOI?) - Vanaf welk moment en hoe (politiek) de externe communicatie voeren?	- In welke mate heeft de energiemakelaar nog een meerwaarde in deze projectfase? - Op welke zaken is nog lobbywerk nodig naar andere of hogere overheden? - Hoe het grotere plaatje van een groot warmtenet niet uit het oog verliezen?	- Hoe kan de werffase 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?
Wat zijn mogelijke sleutelfactoren in het maken van de afwegingen?		- Welk basismateriaal aan informatie is beschikbaar? - Wat is de bestuurlijke basis rond klimaat bij de lokale overheid? - 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? - Zitten de juiste personen mee aan boord van het projectteam? Voldoende betrokkenheid operationeel/ managementniveau van de bedrijven? - 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. - 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 - Staat er een sterk operationeel projectteam met een goede organisatie en projectleider?		
Wat zijn mogelijke valkuilen voor het project/ de energiemakelaar?		- Onvoldoende aandacht voor de mogelijke stakeholders en hun rol/ belang in het vervolg - Te snel gefocust op één gebied of onvoldoende aandacht voor synergie met buurgemeenten - Te weinig open geest om kansgebieden te vergelijken of een sterke padafhankelijkheid van het eerste idee qua doelgebied.	- Gebrek aan interesse of engagement bij de doelbedrijven - Te pessimistische of optimistische ramingen van de business case - Technisch concept: gebrek aan toekomstfocus. Advies: " Denk groot, start klein, begin nu. " - Onvoldoende focus op interne energie-efficiënte maatregelen of warmterecuperatieprojecten. - 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? - Organisatiemodel: Teveel operationele partijen willen meenemen. Advies: Maak het zo klein als nodig maar zo groot als nodig. - Voorbarige (politieke) communicatie. - 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		
Inzet Soft Skills Energiemakelaar		Onderhandelingen (faciliteren)					
		Consultative Value Selling					
		Actief Luisteren					
Resultaat overeenkomstenmodel na projectfase:			Intentie-overeenkomst	Samenwerkings- overeenkomst	Realisatie- overeenkomst	Exploitatie- overeenkomsten supply chain + Aansluit- en leveringsovereenkomsten	
Technisch ontwerp:		Principeschets(bierviltchets van A naar B)	Conceptueel ontwerp (BFD-niveau)	Rudimentair ontwerp (PFD-niveau)	Gedetailleerd ontwerp(P&ID-niveau)	Uitvoeringsontwerp	As built dossier
Financieel ontwerp?		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
Prioritaire activiteiten:		Business case					
		Maatschappelijk kosten-baten analyse					
		Risicoanalyse en -verdeling					
		Stakeholderanalyse					
		Projectfinanciering					
		Aanbesteden					
Activiteitsgraad:		Energiemakelaar					
		Leverancier/ afnemer/ Netbeheerder					
Link naar de opleidingsmodules: Wat moet je zeker gelezen hebben bij aanvang van deze projectfase?		- Scoping energiemakelaarschap - Taken Energiemakelaarschap - Stakeholdermanagement & -analyse	- Module industriële symbiose - Module Technische basiskennis restwarmte - Bedrijfs-economische aspecten (incl. consultative selling) - 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