

Notat

Til: Forum for utvikling av bygg og eiendom

Fra : Arbeidsgruppe energikjøp

Dato: 16. januar 2012

Strateginotat for innkjøp av elektrisk energi

Bakgrunn

Eksisterende rammeavtale om portefølgeforvaltning av elektrisk kraft ble inngått i 2007, herunder finansiell sikring, risikostyring, rådgiving, administrative tjenester m.m. Kontraktspartner er Bergen Energi og avtaletiden var 3 år med opsjon 3x 1 år. Avtalen løper ut 2012 slik at ny avtale må utlyses og vil gjelde fom 1.1. 2013. Strategi for kjøp av elektrisk kraft utarbeides før utlysning av ny avtale.

Helse Sør-Øst etablerte i 2011 arbeidsgruppe for oppfølging av energikjøp. I FUBE, sak 47-11 foreslo gruppen plan for strategiarbeid og utlysning av ny avtale for portefølgeforvaltning i løpet av 2012.

Fremdriftsplan:

- Strategidrøfting ferdig februar 2012.
- Ny portefølgeforvaltningsavtale lyses ut i april 2012 med kontrahering medio september.
- Ny avtale har virkning fra 1.1.2013.

Nedenfor følger forslag fra arbeidsgruppen til strategi og hovedpunkter i utlysning av ny avtale.

Arbeidsgruppens deltakere:

Navn	Arb.sted
Einar Ramsli	ST HF
Thomas Magnusson	OUS HF
Jonassen Knut	SØ HF
Ståle Skuterud	SS HF
Inge Skullerud	SUN HF
Trine Chr. Helgerud	AHUS HF
Nils Stensholt	SIV HF
Nils-Einar Fredriksen	VV HF
Tor Martin Haaland	SI HF
Karl-Juel Nordahl	SIV HF
Willy Simble	OUS HF
Tor Mjøs	Norconsult
Lars Thomas Dyrhaug	Norconsult
Karl Erik Aas	HSØ RHF
Kjetil M. Istad	HSØ RHF
Kate- Mari Hagen	SP
Magne Eriksen	KPMG/SP
Line Alfarrustad	HSØ RHF
Ove Arild Løfsgaard	HSØ RHF
Sigmund Stikbakke	HSØ RHF

Arbeidsgruppen har avholdt 4 møter.

Resultater fra drøftinger i møter leder til:

Hovedløsninger

Aktuelle hovedløsninger for kraftkjøp i dagens marked

Forenklet kan vi snakke om fem ulike hovedprodukter av kraftkjøp i det profesjonelle markedet:

1. Fastprisleveranse (kunden avtaler en fast pris pr kWh med leverandøren)
2. Spotprisleveranse (kunden får levert kraften i henhold til prisen på kraftbørsen NordPool i forbrukstimen og kunden betaler et avtalt påslag pr kWh til leverandøren)
3. Porteføljeforvaltning med kunden som clearingkunde. Kunden lar leverandøren kjøpe kraft i kundens navn med basis i en clearingkonto hos Nasdaq OMX Commodities som er den delen av NordPool som omsetter terminkontrakter – fremtidskontrakter. Clearingkontoen garanterer at kunden gjør opp når porteføljeforvalteren på vegne av kunden kjøper og selger. (Det er porteføljeforvaltning med kunden som clearingkunde som er modellen som Helse Sør-Øst har benyttet siden 2003. Megler har stått for porteføljeforvaltning og fysisk leveranse.)
4. Porteføljeforvaltning av kundens kraft innenfor leverandørens bøker. Kunden inngår en avtale om at kraften skal leveres med bakgrunn porteføljeforvaltning som i alternativ 3. Porteføljen blir imidlertid i dette tilfelle handlet og solgt innenfor leverandørens bøker og fremkommer som rettigheter og forpliktelser overfor leverandøren. På den måten behøver ikke kunden å stille økonomiske garantier i forhold til clearingkonto og har derfor heller ikke noe forhold til NordPool.
5. Fondsdeltagelse.
Kunden slutter seg til et fond som forvaltes av leverandøren og som består av kunder som er relativt like mht størrelse og ønsket risikoprofil. Et fond kan ha som formål å oppnå lavest mulig pris og en virkeperiode på tre år – f eks. Andre fond kan ha til formål å oppnå stabile elpriser. En tredje type fond kan ha som formål å komme under definerte budsjettpriser.

De fem produktene som er omtalt overfor kan i noen grad kan kombineres. En fastprisleveranse kan inngå som en del av en kraftportefølje. Det er også slik at en kraftportefølje ikke vil dekke det faktiske forbruket 100 %. Det er da nødvendig å kjøpe til kraft og selge kraft. Til dette formålet bruker en spotmarkedet. De to typene av porteføljeforvaltning er gjensidig utelukkende og det gjelder også fondsdeltagelse.

Det kan være riktig å påpeke at det i forbindelse med et praktisk kraftkjøp kan snakkes om et skille mellom fysisk leveranse og prissikring. Den fysiske leveransen er tjenesten som er rettet mot å forsyne en kunde med fysisk kraft på løpende basis basert etter en avtalt prisnøkkel eller format. Porteføljeforvaltning - enten den skjer for en clearingkunde, innenfor en leverandørs bøker eller i form av en fondsdeltagelse - har som mål å oppnå en definert prismålsetning.

De ulike innkjøpsformer som er beskrevet ovenfor har både fordeler og ulemper som er viktige.

1. Fordeler og ulemper ved fastprisavtalen

I forbindelse med en fastprisleveranse betaler kunden en definert pris i form av ett antall øre pr kWh. Denne avtaleformen er enkel og forutsigbar og gir en meget grei budsjettering. Det gjenstår bare usikkerhet om det faktiske forbruket.

Men mange kunder kan være redde for at prisen som avtales viser seg å være for høy i forhold til børspris i leveringsperioden som blir en historisk målestokk for hvor godt innkjøpet var. Mange leverandører kan ha frykt for det motsatte, dvs at de inngår en avtale om et prisnivå som er for lavt i forhold til faktisk børspris.

Et praktisk problem for Helse Sør-Øst vil være at det årlige volumet som etterspørres er så stort at det kan være at få leverandører som vil være innstilt på å tilby fastpris pga at en avtale vil representere et stort statistisk element i deres egen kraftportefølje. Få tilbydere vil generelt innebære at en må regne med at prisnivået blir relativt høyt ettersom tilbyderne vet at det er få andre som håndterer så store kraftvolumer på en enkel måte.

Forslag: Det legges ikke opp til fastprisavtale.

2. Fordeler og ulemper med spotprisavtalen

Ved en spotprisavtale hvor de løpende kraftleveranser blir avregnet i forhold til den løpende børspris, får leverandøren en enkel og grei leveransesituasjon, men kunden må forholde seg til alle variasjoner i prisene i elmarkedet og de kan være til dels ganske store. Et spesifikt problem for kunden er at det ofte er økt etterspørsel etter strøm på de tidspunkt det er kaldt og prisene er høye. I en slik situasjon vil kombinasjonen av pris og volum skape store svingninger i elutgiftene over tid og budsjetteringen blir en utfordring. Pga at det er mange leverandører som kan tilby spotprisavtaler og at all usikkerhet tas bort for selgeren, er spotprisavtaler billige om en regner ut fra påslag pr kWh. Mange kraftanalytikere sverger til spotprisavtaler for sine egne private kraftkjøp for erfaringen over mange år viser at kunden kommer ut med lavest pris med en slik ordning. Men kjøperne må samtidig akseptere at budsjettusikkerheten kan være betydelige. De fleste privatpersoner kan takle denne usikkerheten, men for en profesjonell kunde som f eks Helse Sør-Øst er det en usikkerhet som har en økonomisk kostnad og muligens en administrativ utfordring.

Forslag: Det legges ikke opp til kjøp av energi på spotprisavtale. Kjøp og salg av mindre volumer vil bare være et supplement.

3. Fordeler og ulemper ved porteføljeforvaltning som clearingkunde på Nasdaq OMX Commodities

Dersom en skal være clearingkunde med porteføljeforvaltning hos en ekstern leverandør, vil en selv måtte stå som finansiell aktør på børs, mens den eksterne leverandøren disponerer porteføljen gjennom kjøp og salg av kraftterminer enten med utgangspunkt i en dialog med kjøper eller med basis i et kraftforvaltningsmandat. Kraftterminer er kraftkontrakter som sikrer levering til avtalt pris for en definert periode, f eks år, kvartal, måned eller uke.

Kraftterminene blir på kraftbørsen avregnet fortløpende. Dersom prisen på kraftbørsen for den aktuelle terminen som en eier stiger i forhold til pris ved salgstidspunktet, så vil kjøperen få overført penger fra selger på daglig basis. Dersom børsprisen faller i forhold til pris på kjøpstidspunkt, så vil kjøperen likedan daglig måtte tilføre selger midler i samsvar med verdiendringen (prisendring ganger volum).

For å sikre børsen mot tap må den finansielle aktøren enten stille en bankgaranti eller en depositumkonto. For Helse Sør-Øst er en depositumkonto det aktuelle alternativet.

Hvor store midler som kreves på depositumkonto, vil være avhengig av volumet på den løpende prissikringen, volatiliteten på børsen og tidshorizonten for sikring (f eks prissikring av 50 eller 60 prosent av forventet eget elforbruk ett år frem i tid eller fire år fremover.) I de senere år har det depositumbeløpet som Helse Sør-Øst har etablert ligget på rundt 200 millioner kroner. (I tillegg til depositum for Nasdaq OMX Commodities for terminhandel, er det også avsatt et oppgjørsteknisk beløp for spotkraftkjøp og nettleie.)

Fordelen ved å være kunde med egen konto hos Nasdaq er at det hele tiden er åpent kjent når det er gjort kjøp eller salg av kraft og dekningsposisjonene fremgår til enhver tid på konto hos en offentlig børs. Kjøp og salg hos Nasdaq medfører samtidig utgifter og bindinger utover de direkte kostnadene som kraftleverandøren representerer.

Forslag: Forespørselen utformes åpent med hensyn til at Helse Sør-Øst clearingkunde eller porteføljekunde hos leverandør.

4. Fordeler og ulemper ved kraftkjøp med porteføljevaltning innenfor leverandørens bøker.

Leverandørselskaper som enten har stor egen produksjon eller god tilgang på finansielle reserver kan tilby porteføljevaltning for kunden innenfor egne bøker. Det blir notert kjøp og salg for kunden uten at det gjøres noen transaksjon over børs. Kjøpet og salget noteres i stedet i leverandørens bøker i henhold til børspriser på de faktiske kjøps- og salgstidspunkt. Ved å velge denne handelsmåten kan kunden trekke fordeler av lavere handelsgebyrer, ingen børsavgifter og - ikke minst – ingen depositumkonto for å dekke de posisjoner som kunden sitter på. Porteføljevaltning innenfor leverandørens bøker kan være fordelaktig valg for mange kunder. Men når det gjelder store kunder som Helse Sør-Øst, kan det være forholdsvis få leverandører som er villige til å levere tilbud på betingelse av at de selv skal stå for hele sikringen av porteføljen. Hvor mange som kan være interesserte i å gå inn på en slik handel, kan imidlertid bare avgjøres ved konkrete undersøkelser.

Handel innenfor en leverandørs bøker representerer potensielt en bilateral kjøpsrisiko. En leverandør kan gå konkurs. Det kan da være vanskelig å få dekket inn sine fordringer i form av prissikrede kraftleveranser. Vi vet imidlertid at de store produksjonsselskapene og tilknyttede selskaper er sikre gjennom meget høy egenkapital.

En innvending porteføljevaltere som ikke kan levere via egne bøker trekker frem som en et problem er at kjøper ikke på samme måte har tilgang til det eksakte tidspunktet for kjøp og salg. Porteføljevalter kan av den grunn tenkes å gi sitt eget selskap eller andre kunder de beste handlene på bekostning av de prisene som oppnås for porteføljekunden. Slike utfordringer vil en imidlertid stå overfor også når det gjelder porteføljevaltere som operer på andre børser. Det er en gammel påstand at aksjeforvaltere og andre verdipapirforvaltere lar noen kunder få en urimelig stor andel av de gunstigste kjøp og salg tilfalle prioriterte meget lønnsomme kunder på bekostning av de mindre prioriterte/inntektsbringende kunder. Det kan være en fordel at ens egen porteføljevalter ikke har ansvar for egenhandelen for sitt selskap (leverandørselskapet), men dette løser ikke potensielle problemet med prioriterte og uprioriterte kunder. Her må det primært bli et spørsmål om tillit til leverandøren og prosedyrer for dokumentasjon av handel. Det kan eventuelt også legges inn bonuser som sikrer at porteføljevalteren får en egeninteresse av at du som kunde gjør gode handler.

Forslag: Forespørselen utformes åpent med hensyn til at Helse Sør-Øst er clearingkunde eller porteføljekunde hos leverandør.

5. Fondsförvaltning

For Helse Sør-Østs del er det ikke nærliggende å tenke på fondsdeltagelse. Dette instrumentet er laget med tanke på at relativt mindre kunder skal oppnå de fordeler som større kunder får gjennom porteføljeförvaltning uten at enhetskostnaden ved å drive porteføljeförvaltningen skal spise opp handelsgevinstene som oppnås gjennom handelen.

Forslag: Fondsförvaltning er ikke aktuelt for Helse Sør-Øst på grunn av et stort volum.

Samlet oppsummering og forslag:

Forslag: Det legges opp til at Helse Sør-Øst sender ut en innkjøpforespørsel hvor en legger opp til tilbud som innebærer porteføljeförvaltning hvor Helse Sør-Øst enten er clearingkunde eller kunde i leverandørens bøker.

Innkjøps- og sikringsstrategier

I forbindelse med ulike porteføljeavtaler vil kunden måtte tenke gjennom ulike innkjøps- og sikringsstrategier og når disse skal defineres. Det er også viktig å ha klart for seg at en står overfor strategivalg på ulike nivåer og en må være bevisst sine egne muligheter for endringer av strategier.

Med bakgrunn i de politiske og økonomiske rammene for et helseforetak er det nærliggende at Helse Sør-Øst vil begrense eksponeringen i markedet.

I utgangspunktet er det imidlertid riktig at en i en forespørsel gir uttrykk for hvordan porteføljen skal bygges opp og justeres gjennom kjøp og salg. Det er her snakk om å gi en kort prinsipiell beskrivelse slik at potensielle leverandører forstår kundens forventninger. Det kan her sies at kunden ønsker en gradvis oppbygging av inndekningen slik at kunden ikke utsettes for største prissvingningene i markedet fra ett år til et annet.

Etter at en kraftavtale med porteføljeförvaltning skal underskrives, må det inngås en avtale mellom oppdragsgiver og porteføljeförvalter om konkrete målsetninger for prisnivåer som skal realiseres. Her er det kunden som bestemmer. Det er vanlig å opprette et eget strateginotat med handelsmandat. Et slikt notat kan f.eks. beskrive at kunden ønsker kraften levert til lavest mulig pris, til en pris som er jevnest mulig over leveringsperioden eller at det lages en målsetning om å oppnå en bestemt budsjettpris. Et slikt notat bør bygge på forutgående risikovurdering for de ulike utfallsrom.

Arbeidsgruppen mener det er formålstjenlig at realisert energipris skal samsvare med budsjett eller lavere innenfor budsjettperiode(år). Energiprisen skal over tid være lik eller bedre enn spot. Svingninger i forhold til spotpris skal søkes utjevnet over år.

For å skaffe forutsigbarhet kan en legge inn en prosentuell sikring av forventet forbruk ved bestemte tidspunkt, som for eksempel ved endelig budsjettforslag eller ved årsskiftet.

Det bør være en kontinuerlig samtale mellom kunde og leverandør om målsetningene ved innkjøp og derved handelsmandatet. Dersom det er ønskelig kan en f.eks. avtale at partene sammen skal avtale strategi for kommende år før årsskiftet.

Strategien bør gjennomgås med jevne mellomrom, forslagsvis årlig.

Forslag: Innkjøpsforespørselen som utarbeides vil inneholde en prinsipiell beskrivelse av sikringstenkning. I tillegg fortelles det at det vil bli utarbeidet et spesifikt forvaltningsdokument med innkjøpsmålsetninger og handelsmandat.

Forvaltning og rådgivning

a) Rådgivning

Leverandøren vil være kundens nærmeste i kraftmarkedet til enhver tid. Det bør derfor skje en regelmessig samtale om aktuelle spørsmål og begge parter bør kunne ta initiativ til dette. Rådgivning rundt strategi og risiko skal også omfatte forslag til budsjettpriser og budsjett detaljert pr måler. Videre skal det utarbeides månedlige rapporter med forbruksstatistikk og priser samt en markedsvurdering/prognose.

Denne dialogen og rapporteringen skal inngå som en premiss for leveringsavtalen og det er ikke nødvendig med særskilt prising etc.

Forslag: Innkjøpsforespørselen skal inkludere rådgivning og informasjon om porteføljevalg, kraftmarkedet, budsjett etc.

b) Opplæring

I tidligere forespørsler om kraftkjøp har det inngått kjøp av kurstjenester. Med dagens kunnskapsnivå i kraftmarkedet er det ikke nærliggende at alminnelig kursing av medarbeidere inngår som et element i kraftkjøpsavtalen. Det er også aktuelt å kjøpe frie kurs f.eks gjennom Nasdaq og Nordpool.

Forslag: Kurstjeneste tas ikke med i forespørselen.

c) Fakturasystem

I en integrert avtale om fysisk leveranse og porteføljeforvaltning skal leverandør presentere et godt egnet **fakturasystem** med tilhørende kvalitetssikring og fakturakontroll av både nettleie og kraftleveranse. I tillegg må det leveres forbruksstatistikk og historiske oversikter. Det er riktig at

denne delen av en integrert avtale gis en utdypende beskrivelse i en innkjøpsforespørsel og at det legges opp til en separat prising av disse elementene.

Forbruksstatistikk og historiske oversikter fra nåværende leverandør skal overføres og inngå i framtidige rapporter/databaser. Dette gjelder også struktur rapporter basert på måler-ID-er.

Det planlegges innført e-faktura og forvalter må kunne enkelt håndtere dette. Fellesfakturering på foretaksnivå skal likevel skal kunne leveres om ønskelig.

Forslag: Forespørselen omfatter fakturasystem, forbruksstatistikk og historiske oversikter.

d) Kapitalbinding

Kapitalbinding ved sikringskonto på Nasdaq OMX utgjør historisk om lag 200 mill kr. Det er ønskelig å redusere dette beløpet. det er tidligere beskrevet at man vil drøfte dette forholdet med Nasdaq.

Som følge av oppgjør mot Nordpool spot, så stilles det ca 70 mill kr til inndekning av forskjeller mellom fakturerings- og innbetalingstidspunkt. Det er de oppnådde faktureringsvilkår som avtales som vil bestemmer behovet for frie midler.

Forslag: Den realøkonomiske betydning av de bundne midlene er relativt begrenset, men det vil legges opp til en prosess hvor forvalter søker å redusere kapitalbindingen.

e) Vekslingstjeneste

Tidligere har det vært vanlig at kraftleverandør også har gitt rådgivning om **valg av energibærere** og herigjennom drift av enten oljekjel eller elektrokjel i varmesentraler.

Valg av oljekjel eller elektrokjel krever gode tekniske kunnskaper, kunnskaper om faktiske priser på olje i tillegg til el, kunnskaper om lokale **nett-tariffer** og i tillegg en aktiv oppfølging ut fra meteorologiske forhold.

Forslag: Det bør lyses ut og inngås separate avtaler for slik varsling hvor den aktuelle leverandør får løpende informasjon fra forvalter.

f) Energieffektivisering

Tidligere har det ofte vært knyttet til forespørselen kjøp av energieffektiviseringstjenester.

Erfaringmessig er kunnskapsnivået om dette fagfeltet begrenset blant forvaltere og kraftleverandører. De inngår derfor ofte avtaler med eksterne miljøer på dette fagfeltet. Videre er det et etablert nettnettverk i Helse Sør-Øst med energiledere. Det er derfor naturlig å knytte slike tjenester opp mot dette arbeidet.

Forslag: Energieffektivisering skal ikke inngå i forespørselen. Helse Sør-Øst bør inngå separate avtaler om enøk-utredninger.

g) Vurdering av nettabonnement

I en dynamisk utvikling av nettavtaler kan være hensiktsmessig fra tid til annen. Dette kan skyldes endringer i forbruksmønster, endringer i elektriske fordelinger, målerbytte mv.

Forslag: Det bør etableres egen forespørsel/avtale på gjennomgang og revisjon av nettabonnement.

h) Deling av kraftkjøpsvolumet

For en større forbruker med mange forbrukssteder som Helse Sør-Øst er det mulig å tenke seg en **deling av kraftkjøpet i to eller flere deler** avhengig av hva som foretrekkes styringsmessig og administrativt. De ulike delene kan ha ulik basis og oppbygging. Men en bør spørre seg om hva en kan oppnå ved en slik modell og hvilke ulemper løsningen kan ha på lengre sikt. Eventuelt kunne dette tenkes å gi bedre pris ved fastprisavtale, og evt en oppdeling da naturlig kunne vært knyttet til prisområde. Ved valg av forvaltning synes dette imidlertid å øke den administrative oppfølgingen vesentlig, noe som ikke er ønskelig.

Forslag: En deling av kjøpsvolumet frarådes.

i) Måloppnåelse for forvalter

Det er vurdert flere forhold for å stimulere forvalter mot oppsatte mål. Et virkemiddel er da økonomiske incentiver mot måloppnåelse. Det kan være krevende å definere entydige måleparametere sett i relasjon til strategi. Det anbefales i stedet tett oppfølging av forvalters disposisjoner gjennom regelmessige rapporter og møter.

Forslag: Det anbefales ikke å etablere insentivordning / bonus for forvalter, men at forvalter følges opp systematisk.

j) Miljøregnskap

Helse Sør-Øst arbeider for å miljøsertifisere seg ihht ISO 14001. Dette innebærer behov for å utlede hvorledes energibruken påvirker miljøet, herunder rapportering ihht standarden.

Forslag: Forvalter skal kunne levere miljørelatert statistikk og underlagsdata tilpasset ISO 14001.

Andre forhold

a) Kan vi slippe kravet til depositumkonto som clearingkunde hos Nasdaq OMX?

En binding av 200 millioner på depositumkonto hos Nasdaq for å sikre terminhandelen er en merkbar binding av midler selv for et stort foretak som Helse Sør-Øst. I utgangspunktet er dette et uomgjengelig krav om Helse Sør-Øst skal være clearingkunde på børsen.

Det har imidlertid blitt laget unntak som kan være relevante. Det svenske Banverket som tilsvarende det norske Jernbaneverket er ansvarlig for levering av elektrisitet til togene i Sverige. Etter samtale med Nasdaq fikk de slippe et alminnelig garantikrav fordi Banverket selv ikke hadde midler. Banverket kanaliserte i praksis alle sine utgifter og inntekter gjennom Riksgälden som har en bankfunksjon overfor de ulike verkene i svensk forvaltning og representerer den svenske statskassen i finansmarkedet. Eventuelle misligholdte krav overfor Nasdaq kan derfor sies å være rettet mot den svenske statskasse, en aktør med stor tillit.

Det er klart at lov om helseforetak også skaper stor sikkerhet for Nasdaq for krav som helseforetakene måtte få rettet mot seg. Som kjent kan ikke et helseforetak gå konkurs i henhold til loven om helseforetak og det betyr at eierne av helseforetakene må betale krav, eventuelt etter at disse har blitt stadfestet ved lovlig dom. Det er kanskje slik at Nasdaqs tilgang til penger fra eierne av helseforetakene kan fremstå som litt vanskeligere enn krav som fremsettes overfor Riksgälden for et mulig mislighold fra Banverkets side. Vanskeligere tilgang på midler kan gjøre at Nasdaq ikke vil akseptere å fritta helseforetak fra kravet om clearingkonto. Vi vet imidlertid ikke om dette vil være tilfelle før vi eventuelt har satt i gang en seriøs prosess om saken. Det er klart at Nasdaq har et underliggende ønske om å øke handelsvolumet på sin egen børs.

Forslag: Det etableres formel kontakt med Nasdaq for en nærmere samtale om nødvendigheten av å holde en depositumkonto som clearingkunde. Helse Sør-Øst følger eventuelt opp i forhold til sine foresatte.

b) Mulighetene for å splitte fysisk kraftlevering og porteføljeforvaltning

Det har blitt vanlig at det er ett og samme selskap som står for fysisk kraftlevering og porteføljeforvaltning i det norske markedet. Unntak fra regelen kan være større industribedrifter og mindre kraftselskaper som operer via andre større selskaper på børs.

Det er åpenbart mulig for Helse Sør-Øst å velge en splittet modell, men spørsmålet blir hva en kan oppnå gjennom dette og hva det eventuelt medfører av kostnader og svekket oversikt. Ettersom Helse Sør-Øst ikke har sin egen administrative kraftkjøpsenhet, tror vi det greieste og billigste vil være å beholde fysisk levering og porteføljeforvaltning som et samlet oppdrag for ett selskap.

Det har i de senere år blitt vanlig at kunder ønsker tilbud om opprinnelsesmerket kraft. Fra siste årsskifte har det også kommet inn et krav om kjøp av grønne sertifikater utlignet på en angitt andel av det fysiske forbruket i kWh. I en kraftkjøpsavtale som skal inngås for framtidig levering bør det minimum inngå vilkår for innkjøp av grønne sertifikater evt også for levering av opprinnelsesmerket kraft. Administrative oppgaver som megler evt får i forbindelse med dette, vil kunne inngå som en del

av prisevalueringen, enten som et eget punkt, eller i forbindelse med f eks tjenestene porteføljebehandling eller fakturering. Det er enkelt å inkorporere slike hensyn om en legger inn påslag pr levert kWh.

Forslag: Det legges opp til en innkjøpsavtale som både innbefatter fysisk levering av kraft og porteføljebehandling. Leverandøren skal også beskrive og prise evt tjenester knyttet til håndtering av grønne sertifikater og opprinnelsesmerking av kraft.

c) Forespørsel. Utlysning, leverandør-dialog, bistand fra sykehuspartner

Sykehuspartner vil bistå med innkjøpet i samarbeid med rådgiver. Forut for utlysning foreslås det å avholde dialogmøter med potensielle leverandører for å avklare mulige alternative tjenester og kontraktsmuligheter.

Forslag: Det avholdes dialogmøter med potensielle leverandører.