



ESETTANULMÁNY

Piaci tapasztalatunk szerint az ipari felhasználók esetében különösen nagy jelentőséggel bír a beszerzési eljárások menetének és eredményességének tisztázása és bemutatása. Jelen esettanulmányunkban bemutatásra kerülő beszerzési eljárást a 2014/15. földgáz kereskedelmi időszakra vonatkozó szállítási szerződés megkötése érdekében bonyolítottuk.

Ezen beszerzési eljárás stratégiai kialakítása – csakúgy, mint az általunk bonyolított eljárások mindegyike esetében – teljes körűen az ügyfelünkkel közösen történt.

A beszerzés alapadatai:

Tender ideje:	2014. április
Ellátás típusa:	Teljes ellátás alapú földgáz energia
Nominálás:	Nominálási kötelezettség van
Ellátási időszak:	2014.07.01. 06:00 – 2015.07.01. 06:00
Mennyiség:	775 576 m ³

Szerződéses időszakra lekötött teljesítmény:

773 m³/h nem megszakítható
Csúcsnapi kapacitás a téli időszakban: 10 200 m³/nap

Számlázási feltételek: Teljesítménydíj számla: Az éves teljesítménydíj számla 12 havi egyenlő részletben. Számlakiállítás a tárgyhót megelőző hó 15. napjáig. Fizetési határidő a tárgyhó 1. napja. Számlázás pénzneme HUF.

Gázdíj és forgalmi díj számla: Számlakiállítás a tárgyhót követő hónap 15. napjáig. Fizetési határidő a számlakiállítást követő 20. banki nap. Számlázás pénzneme HUF a számlakiállítás napján érvényes MNB árfolyam alapján.

Számlafizetés banki átutalással történik.

Tolerancia sáv: Ajánlatkérő teljes szerződéses mennyiségét figyelembe véve éves szinten +50/-40%-ban eltérhet kötbérfizetési kötelezettség nélkül.

Ajánlati ár: A szerződéses árat három összetevőben szükséges megadni: gázdíj, teljesítménydíj és rendszerhasználati forgalmi díj elemekben. A megadott díjtételek nettó értékben értendők, nem tartalmazzák a jogszabályokban meghatározott adókat, illetékeket.

Az ajánlati ár tartalmazza:

- a gázdíjat (olajindexált képlet alapján)
- a forgalmi díjat
- a teljesítménydíjat

Az ajánlati ár nem tartalmazza:

- egyéb adókat, pénzeszközöket, illetékeket.

A tender kiírása előtt **az ügyfelünk igényei mentén kialakított** pályázati anyagban rögzítettük a teljes feltételrendszert és egyeztettük a később meghívásra kerülő kereskedői kört. Cégünk kizárólag a hazai piacon komoly szerepet betöltő kereskedőktől kér ajánlatot, de ettől függetlenül **az ügyfél szabadon eldöntheti**, hogy kit szeretne látni a saját tenderén az ajánlattevők között.

A pályázati anyag kiküldése után **haladéktalanul felvettük a kapcsolatot a kereskedőkkel** annak érdekében, hogy minél hamarabb felmérhessük a kereskedői kör részéről tanúsított érdeklődés mértékét. Mivel áprilisi tenderről van szó, ezért a kereskedőknél dolgozó munkatársak terheltsége kiugróan magas. Az egyébként tapasztalható szervezési kapacitásunkat ennek érdekében megnöveltük, így a tender napjára **10 kereskedő küldte el a cégszerűen aláírt jelentkezési lapot. Az ügyfél saját hatáskörös ajánlata**, ami a mi bázisárunkat jelentette (ehhez képest számoljuk az elért megtakarítás mértékét) **kimondottan kedvező volt**, mivel a cég saját energetikust alkalmaz. Évek óta legalább 4-5 helyről kérnek be ajánlatot.

Az elektronikus ajánlattétel mindkét körében érvényesen tett ajánlatok kötelező érvényű ajánlatnak minősülnek az ajánlattételi felhívásban foglaltak szerint. Ezt a jelentkezési lap megküldésével magukra nézve kötelezőnek ismerik el a jelentkező kereskedők.

Az **1. ajánlattételi körben (RFQ)** a résztvevő 10 kereskedő közül végül 8-an tettek érvényes ajánlatot. Itt már látható volt, hogy **minimálisan -2,393 HUF/m3 megtakarítást biztosan el tudunk érni az ügyfél legjobb ajánlatához képest.**

Itt azonban nem állt meg a verseny. Az első körben érkezett árajánlatok alapján kerülnek ugyanis kiválasztásra azon kereskedők, akik a második körben is részt vehetnek.

Jelen esetben a legjobb 5 kereskedő kapott lehetőséget a 2. Ajánlattéli körbe való részvételre, az elektronikus aukcióra. Az előzetes kalkulációk és a piaci tapasztalat meghozta a várt eredményt. Mivel nagyon jó volt az ügyfél saját hatáskörben kapott ajánlata, ezért - a szokásos mértékhez képest - tudtuk előre, hogy kevesebb lesz a megtakarítás. ~4-5 HUF/m³-re számítottunk, ehhez képest a licit végére sikerült **~7,865 HUF/m³ (6,15%) megtakarítást elérni.** Ez a versenyeztetett 775 576 m³ éves fogyasztás esetén – az ügyfél saját hatáskörös ajánlatához képest - **6 083 404 HUF megtakarítást eredményezett.** A visszajelzés alapján sikerült egy újabb elégedett ügyfelet partnereink között köszönteni.

Ezzel az esettanulmánnyal az volt a célunk, hogy felhívjuk a figyelmet a stratégia beszerzésre. Kifejezetten olyan ügyfelünket választottuk, akinél komoly figyelmet szentelnek évek óta a szabadpiaci energia beszerzésnek. Munkánkkal azt szeretnénk igazolni, hogy nem csak kizárólagosan ott van szükség a támogatásunkra, ahol nem értenek az energiához.

Társaságunk olyan megoldásokban és megvalósítható stratégiában gondolkodik minden esetben, ami a piacon elérhető legalacsonyabb árak elérését eredményezi.

Ezek után szeretnénk feltenni a kérdést. **Megéri a tendereztetés?** Biztosan állíthatjuk, hogy az esetek nagyon nagy többségében a válasz: **igen.**

Kizárólag abban az esetben nem éri meg, ha olyan objektív körülmény gátolja a sikerességet, ami sem szakmailag, sem stratégiailag nem lehet kezelni. Ezeket a körülményeket minden esetben feltárjuk, hiszen nekünk nem célunk olyan tendereket elindítani, ahol nem tudunk eredményt elérni, mivel a szolgáltatásunk egyik fontos alapvetése, hogy sikerdíjas alapon működik. Ettől az elképzeléstől sem most, sem a jövőben nem kívánunk eltérni.

Az ügyfél valamint a résztvevő kereskedők neveit adatvédelmi szempontokból nem tehetjük közzé. A tanulmányban szereplő számadatok valóságtartalmáért teljes felelősséget vállalunk.

