



Voortgangsrapportage

Scope 3 Ketenanalyse

Grootschalige Aanbieding slimme meters (GSA)

Dylniq Energy

INHOUDSOPGAVE

VERSIEBEHEER	3
1 INLEIDING	4
2 VOORTGANG	5
2.1 DOELSTELLINGEN EN REFERENTIEBEREKENING	5
2.2 RESULTATEN	6
3 VERBETEROORSTELLEN.....	6
3.1 TOP 10.....	6
3.2 VOLLE VRACHTWAGENS.....	7
3.3 BRANDSTOFSOORT	7
3.4 VERBETERDE PLANNING.....	8

Versiebeheer

Versie	Datum	Auteur	Wijzigingen
Concept	11-3-2019	Guus van Gumster	
PD-DEN 19-05 01	31-5-2019	Gertjan Noordstra	Project actualisatie
PD-DEN 19-10 01	02-10-2019	Gertjan Noordstra Guus van Gumster	Resultaten 3.2 en 3.4 geactualiseerd 2.2 aangepast
PD-DEN 20-01 01	27-1-2020	Guus van Gumster	Resultaten 2.2 geactualiseerd
PD-DEN 20-02 01	27-2-2020	Gertjan Noordstra	Project actualisatie Paragraaf 3.1, 3.2 en 3.4

1 Inleiding

Dit is een tussentijdse voortgangsrapportage van Q3 en Q4 2019 van de CO2 reductie maatregelen voor het project Grootchalige Slimme meter Aanbieding (GSA) van Dynniq Energy zoals beschreven in PD-DEN 16-11 Scope 3 ketenanalyse Co2 prestatieladder - GSA. Het project is na pilot kavels in 2012-2014 volop van start gegaan in oktober 2015. Deze tussentijdse voortgangsrapportage beschrijft de resultaten en nieuwe inzichten met betrekking tot CO2 reductie.

Voor de certificatie van Niveau 5 bepaalt Eis 4.B.2 van de CO2-prestatieladder (conform SKAO Handboek 3.0, 10 juni 2015) dat op basis van de eerdere ketenanalyse: "Het bedrijf rapporteert tenminste halfjaarlijks (intern én extern) de voortgang ten opzichte van de doelstellingen voor het bedrijf en de projecten waarop CO2-gerelateerd gunningvoordeel verkregen is".

In de MVI Verklaring Leverancier- Alliander zijn de ambities uitgesproken om in 2019 35% Co2 uitstoot te reduceren.

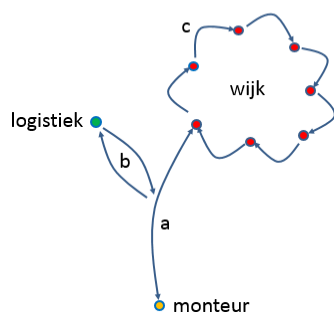
2 Voortgang

2.1 Doelstellingen en referentieberekening

In de ketenanalyse (PD-DEN 16-11 Scope 3 ketenanalyse Co2 prestatieladder - GSA) zijn diverse CO2 reductie maatregelen berekend en is de realisatie voor zover bekend verwerkt. Vanuit de voorstellen, berekeningen en realisatie van de voorstellen is op basis van de ketenanalyse geconcludeerd dat CO2 reductie met name behaald wordt op optimale transport van de monteurs. Dit wordt bewerkstelligd door de volgende aspecten:

- Langere doorlooptijd van een kavel (26 weken ipv 14 weken);
- Langere aanlooptijd (waardoor op tijd lokaal personeel geworven kan worden);
- Optimale plaats bepaling van de PUDO (Pick Up Drop Off);
- Grote hoeveelheid adressen per kavel;
- Meerdere kavels tegelijkertijd die een optimale planning van monteurs mogelijk maken;

De transportbewegingen worden weergegeven in afbeelding 1.



Afbeelding 1

De referentieberekening van **18,4 km per meterwissel** is de basis voor de voortgang van de resultaten. Met de opdrachtgever Liander is een KPI afgesproken om een CO2 reductie van 35% te behalen op basis van de berekeningen in de ketenanalyse. Voor 2018 is een reductie van **35%** afgesproken.

2.2 Resultaten

Tabel toont aan de periode van 1-7-2019 t/m 31-12-2019. De conversiefactor is 0,22 kg/per km (versie 3.0 handboek SKAO) voor een auto met onbekende brandstofsoort.

Tabel 1

Resultaten 1-07-2019 t/m 31-12-2019 (Q3&Q4)	Per opdracht	Percentage
Referentie gegevens		
Gemiddeld aantal km per wissel	18,4	
Kg co2 uitstoot (0,22 kg/km) per wissel	4,05	
Doelstelling -35%		
Gemiddeld aantal km per wissel	11,97	-35%
Kg co2 uitstoot (0,22 Kg/km) per wissel	2,63	-35%
Resultaten		
Totaal aantal Km	732.528	
Aantal opdrachten	87.083	
Gemiddeld aantal km per wissel	12	-35%
Kg CO2 uitstoot(0,22 kg/km)totaal	161.166.374	
Kg CO2 uitstoot(0,22 kg/km)per wissel	2.5	-35%

(bron: workorder management system OPCIS)

De afgelopen jaren hebben we onze doelstellingen altijd ruimschoots gehaald. De getoonde resultaten geven t.o.v. 2017 – 2018 geen verbetering weer. Wel is de doelstelling van -35% behaald.

3 Verbetervoorstellen

3.1 Top 10

Het berekenen van gemiddeld km (per meterwissel) per monteur. Daarmee is inzichtelijk wie tot de ‘top 10’ behoren van meest gereden kilometers binnen het project en kan er verder gekeken worden naar de oorzaken. Inzicht in deze gegevens maakt het mogelijk verder bij te sturen in planning, werkverdeling maar bijvoorbeeld ook mogelijk groenere voertuigen in te zetten op de juiste monteurs (top 10) omdat de CO2 reductie daar het grootst zal zijn.

Update 27-2-2020

In 2019 is monteur S. De Blik koploper in afstand. Dit komt omdat hij in Friesland woont en in Noord-Holland werkt. Monteur S. Tot en met 19 september heeft hij ruim 40.000 km afgelegd, tegen een gemiddelde van 6,3km per in dezelfde periode. Zie rapportage CO2_MONITORING_TOTAAL_20190919_0854 (2) bij TO 2019 09 25. Dhr. De Blik is per 2020 ingezet op een ander project in Friesland.

3.2 Volle vrachtwagens

Zoals in afbeelding 2 is weergegeven worden de logistieke centra's door Liander bevoorrad met materialen en slimme meters met inzet van een vrachtwagen (groen omcirkeld). In verband met de verhuizing van Liander rijdt de vrachtwagen tegenwoordig vanuit Nijkerk. Dynniq betaalt iander voor de materialen (niet voor de slimme meters) en dat betekent dat het transport daarvan in de scope 3 emissie van Dynniq valt.

Dynniq Energy zal in 2017 met behulp van OPCIS (ICT software) inzichtelijk maken wat het transport volume is van de verschillende materialen en het beschikbare volume van de voertuigen (vrachtwagen). De doelstelling is om zoveel mogelijk volle vrachtwagens te laten rijden tussen Liander in Nijkerk en de vier logistieke centra.

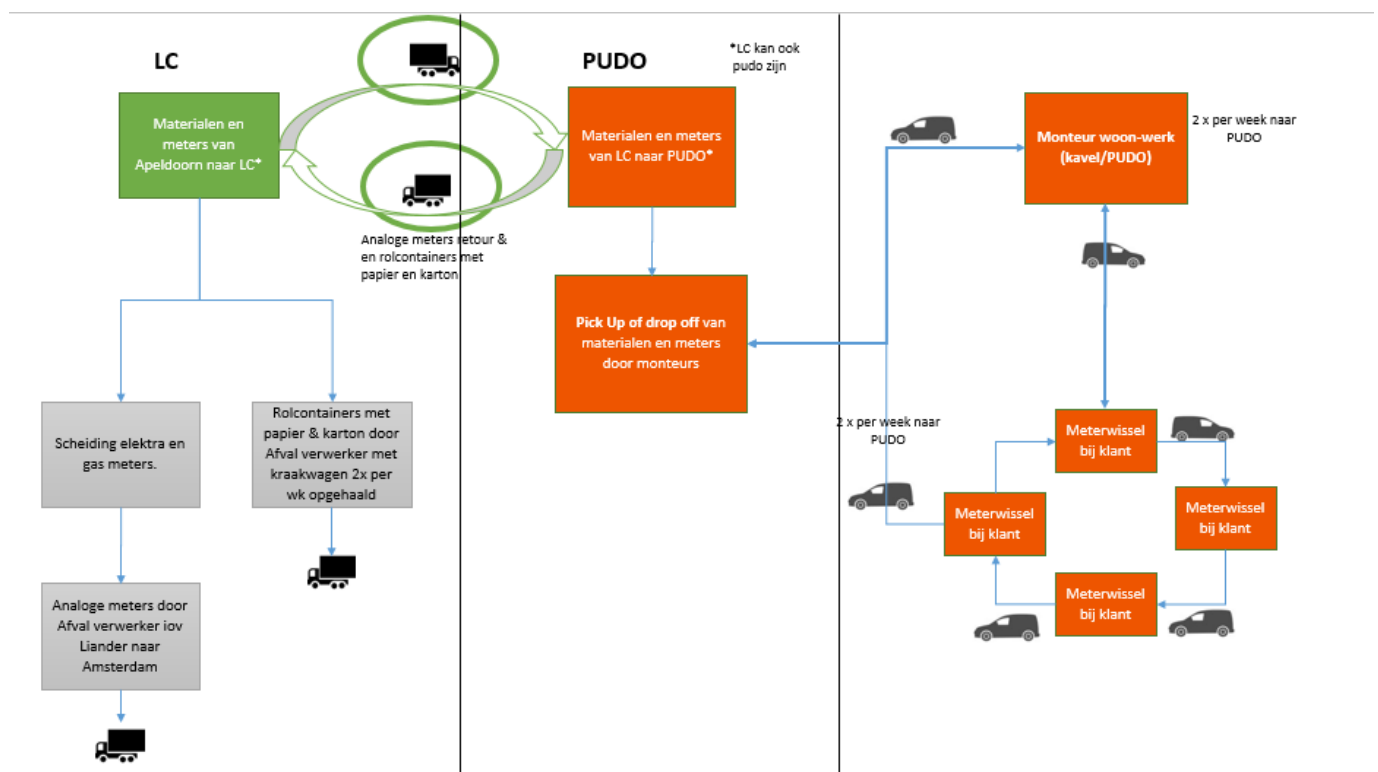
Het inzichtelijk maken van het volume in de vrachtauto's is niet gelukt. Wel is er een optimalisatie gevonden in het aantal magazijnen en Pudo's.

We hebben nu 6 Pudo's. In NH zijn dit er 4 en er is een magazijn opgeheven. De monteurs zitten nu dicht bij de Pudo. Het schuiven van de Pudo's levert direct tijd en kilometerwinst voor de monteur en hiermee ook een CO₂ reductie.

Lopende 2019 hebben we een Pudo toegevoegd. In totaal zijn er 7 Pudo's. Hiermee wordt het bezorg net fijnmaziger en dat is reductie in kilometers voor de monteurs in de regio.

Update 27-2-2020

Eind 2019 is de Pudo in Leiden opgezegd en een nieuwe Pudo in Nieuw-Vennep gestart. De reden hiervoor is te zorgen dat de locatie om te bevoorraden dicht bij het gebied ligt waar de meters gewisseld worden. Hiermee wordt parameter b van de transportbeweging positief beïnvloed.



Afbeelding 2

3.3 Brandstofsoort

Voor de berekening van de voortgang en behaalde resultaten wordt gerekend met de conversiefactor voor een auto met onbekende brandstofsoort wat neer komt op 0,22 kg/km conform versie 3.0 handboek SKAO.

In 2017 wil Dynniq Energy inventariseren wat de daadwerkelijke CO2 uitstoot is op basis van de gebruikte auto's (dmv kentekens) en het specifieke voertuig (norm)gebruik.

Deze actie is niet gelukt omdat de informatie van de voertuigen niet eenvoudig actueel te houden is. Dynniq is geen eigenaar van deze voertuigen en is afhankelijk van verschillende leveranciers om deze informatie te verstrekken.

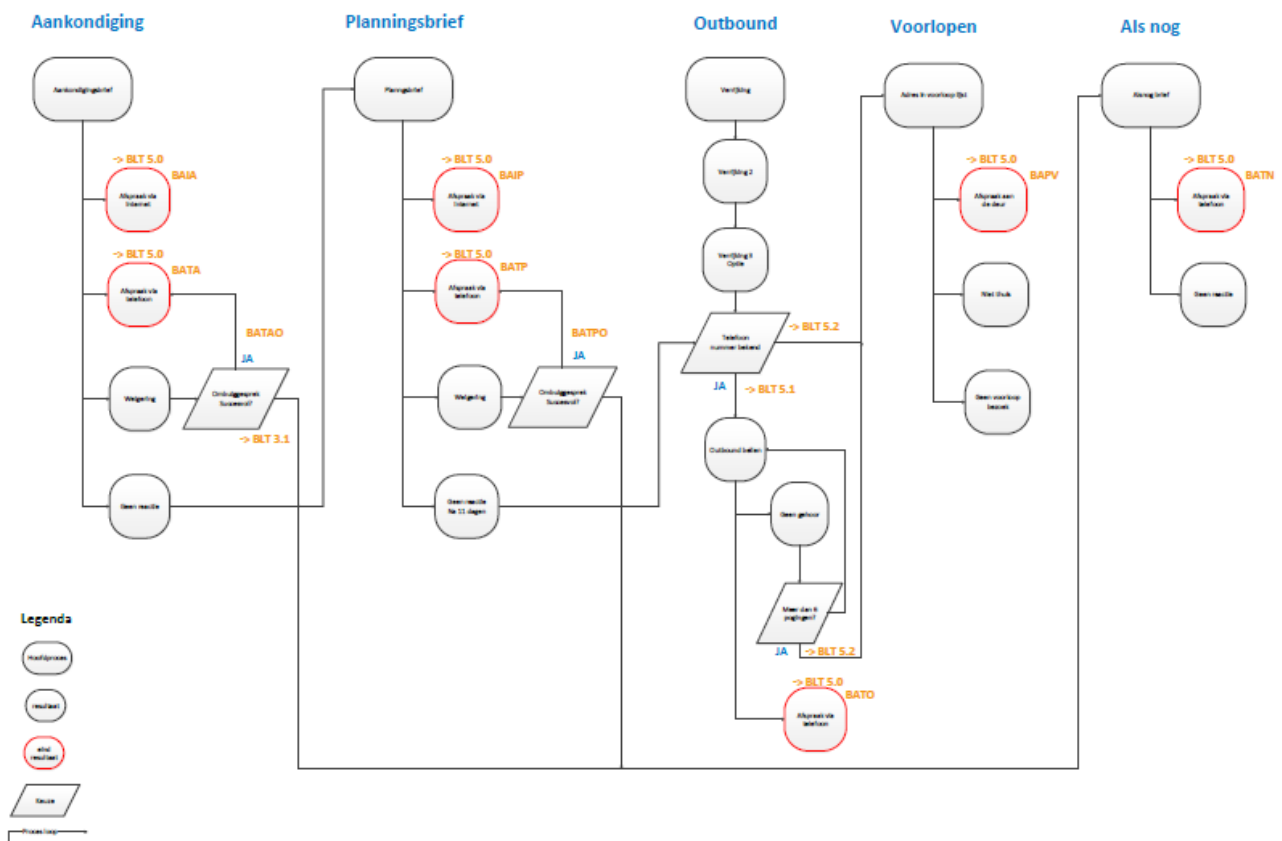
3.4 Verbeterde planning

Om een groter effect te bereiken op het reduceren van het aantal gereden kilometers zijn we eind vorig jaar gestart met een optimalisatie van de planning. We hebben ontdekt dat we relatief vaak, bij meer dan 40% van onze afspraken voor de dichte deur staan. De monteur rijdt hierdoor veel onnodige kilometers.

Kavel	Thuis (bevestigd)	Thuis (onbevestigd)
Amsterdam	86%	21%
GLD-MI	91%	53%
Gooi	87%	42%
NH-MI	94%	41%
NH-N	96%	64%
NH-O	93%	49%
NH-ZW	88%	24%
ZH	92%	55%
Oost 4.2	90%	51%
DUO		

Met het programma 'bevestigde afspraken' hebben zijn er verschillende initiatieven genomen om er voor te zorgen dat de klant de afspraak bevestigd en hiermee ook de kans op een succesvol eerste bezoek groter maakt. Hiervoor hebben wij de gehele keten voor de afspraak zodanig ingericht om de kans op een succesvolle eerste afspraak te vergroten.

dynniq Bevestigde afspraken



De methodes om de afspraken kans te vergroten zijn als volgt:

1. In de aankondigingsbrief wordt de klant uitgenodigd om een afspraak te maken. Er wordt niet gezegd dat er door Dynniq een afspraak wordt gemaakt als de klant niets doet. Dit stond eerder wel vermeld, en we hebben ontdekt dat hierdoor de klant passiever reageerde.
2. De callcenter agents zijn getraind om mensen die een meter weigeren te overtuigen van het nut. Indien dit succesvol is wordt verdere communicatie voorkomen en is de kans op een succesvol bezoek vergroot.
3. Indien de klant geen actie onderneemt wordt met behulp van verrijkte data de klant gebeld. Wij ontvangen geen telefoonnummers van de energiebedrijven omdat zij deze niet meer hebben vanwege de splitsingswet.

De resultaten van deze acties hebben geleid tot het volgende:

1. We weten dat het aantal succesvolle 1^e bezoeken van een bevestigde afspraak ca 91% is. Bij een niet bevestigde afspraak is dat ca. 44%. Het huidige percentage bevestigde afspraken is ca. 60%.

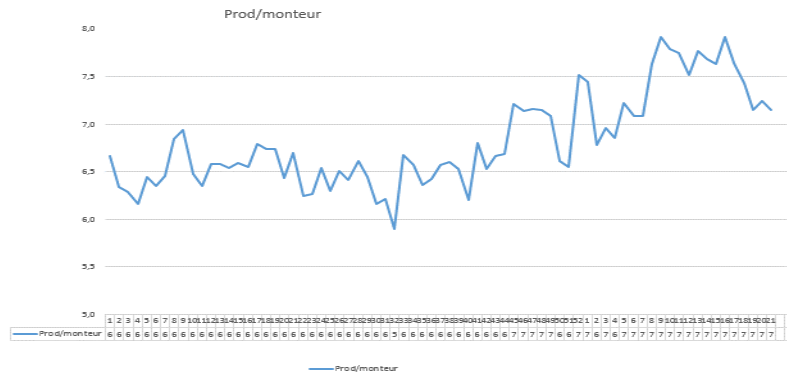
Status	Percentage	Aantal
Gewisseld va 1-1-2018 (kavels)	71,8%	139795
Planning		142210
Delta		-2212
Klant weigert	7,7%	14953
Max. inspanning	13,8%	26840
UPAN/TNU	2,6%	5061
Geannuleerd door Liander	3,3%	6482
Overig	0,7%	1294
TOTAAL afgehandeld		194628
Wisseladressen extra DSMR4-kavel		1400
Wisseladressen DUO <u>Loosdrecht</u>		2398
Storingsopdrachten succesvol		3926
TOTAAL adressen succesvol		147519
Metalen HAK		2165

Gerelateerd aan 2018 levert een verhoging van het aantal bevestigde afspraken van 65% naar 70% een besparing op van ruim 45000 km:

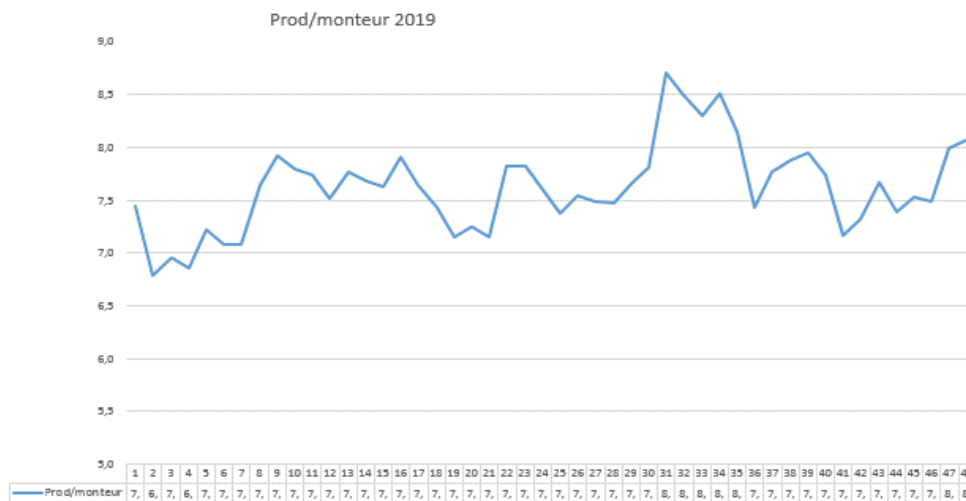
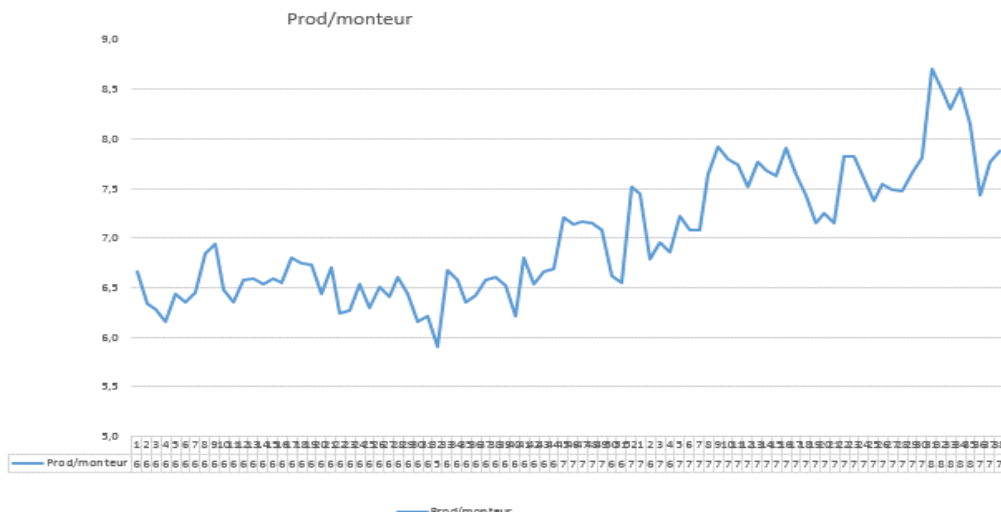
Succesvolle afspraken	139795		thuis
Realisatie graad 2018	71,8%	Bevestigd	91%
Bruto aantal adressen	194701	Onbevestigd	44%
Gemiddelde km per adres	10		

	bevestigd	onbevestigd	1e keer thuis	kilometerreductie	
Afspraak	65%	35%			
1e keer thuis	59%	15%	75%		
Afspraak	70%	30%			
1e keer thuis	64%	13%	77%	45755	per jaar
Afspraak	78%	22%			
1e keer thuis	71%	10%	81%	73207	per jaar

We weten dat een percentage van bevestigde afspraken van 80% en hoger haalbaar is op basis van de huidige inspanningen. We zien dit effect ook terug komen in de productie van de monteur.



In oktober 2019 is de productie als volgt. Hierin is goed te zien dat de productie verhoging is toegenomen:



De productie verhoging van september 2019 heeft geen stand gehouden. Overall blijft deze nog wel hoog. De reden van de terugloop ligt vooral in de stagnatie van de meterleveringen van Liander. We hebben geen monteurs afgeschaald omdat we ook weer moeten groeien. Dit is een bewuste keuze.

In onderstaande tabel is te zien dat een percentage van bevestigde afspraken van 78% haalbaar is. Deze resultaten van 2019 zijn een effect van de acties die in Q3Q4 2018 zijn uitgezet.

Bevestigd YtD:	78,0%									
Rapport bijgewerkt tm:	24-5-2019									
Gemiddelden:	20%	8%	15%	22%	1%	7%	2%	3%	22%	78,0%
Datum	Internet na aankon	CC na aankondiging	Internet na planbri	CC na planbrief	CC Outbound na Aa	CC Outbound na Pi	Na voorloop	Na Al snogbrief	Gepland via Wijkp	Bevestigd totaal
	BAIA	BATA	BAIP	BATP	BATO	BATOP	BAPV	BATN	ONBEVESTIGD	Bevestigd totaal
2-1-2019	21%	12%	11%	29%	0%	18%	1%	9%	0%	100%
3-1-2019	23%	11%	11%	30%	0%	14%	1%	10%	0%	100%
4-1-2019	21%	6%	14%	29%	0%	20%	1%	10%	0%	100%
7-1-2019	10%	4%	12%	32%	1%	19%	2%	9%	12%	88%
8-1-2019	8%	5%	11%	32%	1%	14%	2%	9%	19%	81%
9-1-2019	7%	3%	11%	25%	0%	16%	3%	6%	27%	73%
10-1-2019	8%	5%	11%	27%	0%	14%	1%	7%	27%	73%
11-1-2019	10%	5%	15%	26%	1%	16%	2%	9%	17%	84%
14-1-2019	11%	6%	10%	21%	0%	10%	3%	6%	32%	68%

De bevestigde afspraken meting t/m week 38 2019

De resultaten in het wekelijkse dashboard zijn:

Dashboard GSA week 39	jaardoel 2019	YTD doel wk38	realisatie wk38	week doel wk38	gerealiseerd wk38	week doel wk39
6 Bevestigde afspraken	75%	75%	79,4%	75%	99%	75%

Hieruit blijkt dat een doel van 80% bevestigde afspraken haalbaar is.

Update 27-2-2020

Dashboard GSA week 39	jaardoel 2019	YTD doel Wk49	realisatie Wk49	week doel Wk49	gerealiseerd Wk49	week doel Wk50
6 Bevestigde afspraken	75%	75%	78,9%	75%	67%	75%

Het totale percentage bevestigde afspraken is iets gedaald. De beoogde 80% is niet behaald, maar wijkt niet veel af. De mogelijke oorzaak is dat wij ook WPC opdrachten hebben gekregen na de zomer. Het effect op het totale doel is nihil, het streven van 80% haalbaarheid is nog steeds reëel.

2. Een verhoging van 10% bevestigde afspraken op basis van de aankondigingsbrief, levert een winst op 19470 minder brieven te versturen.