



## **Bijlage 7 – Samenvatting informele marktverkenning**

### **Europese openbare aanbestedingsprocedure**

**Openbare laadinfrastructuur in de provincie Fryslân  
Kenmerk: FE26001**

## 1. Inleiding

Friese overheden hebben de keuze gemaakt om gezamenlijk (publieke) AC-laadinfrastructuur te realiseren via het opdrachtenmodel, onder de verantwoordelijke organisatie OVEF. Sinds 2021 heeft Fryslân een concessie met TotalEnergies. Om verschillende redenen wil men afstappen van het concessiemodel en in plaats daarvan een opdrachtenmodel introduceren in de provincie. In het opdrachtenmodel worden overheden zelf eigenaar van de laadpalen en dragen zij in toenemende mate verantwoordelijkheid voor plaatsing, exploitatie en beheer.

De coöperatie Openbare Verlichting & Energie Fryslân U.A. (OVEF) is een coöperatie met twintig leden, namelijk de achttien Friese gemeenten, de provincie en het Wetterskip; Namens de leden doet OVEF nu al openbare verlichting, energie-inkoop, en contractmanagement van de huidige concessie met TotalEnergies. De intentie onder de naam 'Fryslân Elektrysk' (samenwerkingsverband waarin OVEF een onderdeel vormt, tesamen met de provincie en een aantal gemeenten) namens de overheden die mee willen doen de (toekomstige) laadinfrastructuur wordt gerealiseerd en beheerd en de energie inkoop.

De keuze om laadinfrastructuur te laten realiseren via het opdrachtenmodel in plaats van een concessie is redelijk nieuw. In Nederland hanteren alleen de gemeenten Groningen en Den Haag dit model. Redenen voor het opdrachtenmodel zijn:

- het opdrachtenmodel biedt meer flexibiliteit aan de opdrachtgever om ook tijdens het contract aanpassingen te verrichten die de ervaring van de EV-rijder bevorderen (bijv. slim laden, andere laadtarieven, etc.); en
- er loopt reeds een raamovereenkomst met een partij die openbare verlichting plaatst en onderhoudt. Het opdrachtenmodel is dus een logische voortzetting en/of uitbreiding van de optie die OVEF nu al heeft.

De informele marktverkenning was bedoeld om:

- inzicht te krijgen in de interesse en visie van marktpartijen op het opdrachtenmodel;
- te verkennen onder welke voorwaarden marktpartijen bereid zijn deel te nemen; en
- input op te halen voor de verdere vormgeving van de aanbestedingsstrategie van Fryslân Elektrysk.

Er zijn gesprekken gevoerd met vijf verschillende marktpartijen die volgens de aanbestedende dienst een goede representatie zijn van potentiële gegadigden voor onderhavige opdracht. In dit document wordt een samenvatting gegeven van de marktverkenning.

## 2. Algemeen

### 1. Hoe kijkt uw organisatie in algemene zin aan tegen de realisatie van laadinfrastructuur via een opdrachtenmodel?

Marktpartijen geven aan dat het opdrachtenmodel kansen biedt aan kleinere marktpartijen, omdat het risico bij de inkoop van stroom weg wordt genomen. Echter, het opdrachtenmodel brengt gedeelde verantwoordelijkheid en organisatorische uitdagingen met zich mee.

Marktpartijen geven over het algemeen aan geïnteresseerd te zijn in inschrijven op een opdrachtenmodel. Enerzijds is er begrip voor de wens van de overheden om grip te houden op assets. Anderzijds geeft de markt aan geïnvesteerd te hebben in een bepaald model (concessie). Het opdrachtenmodel zorgt ervoor dat investeringen op een andere manier moeten worden terugverdiend, wat ook een risico voor de markt met zich meebrengt.

Een enkele marktpartij geeft aan dat het opdrachtenmodel buiten scope valt en daarom overweegt niet te zullen deelnemen.

## 2. Hoe ziet u de rolverdeling tussen opdrachtgever (OVEF) en opdrachtnemer(s)?

Het opdrachtenmodel vraagt om intensieve afstemming en regelmatige terugkoppeling. Daarbij wordt benadrukt dat een samenwerkingsgerichte aanpak essentieel is, in plaats van een hiërarchische verhouding tussen opdrachtgever en -nemer. Ten slotte vragen marktpartijen om een van tevoren duidelijk aangegeven demarcatie. Dit heeft meerdere redenen. Ten eerste verduidelijkt dit de exacte scope van de opdracht, hetgeen bijdraagt aan de besluitvorming om al dan niet mee te doen aan onderhavige aanbesteding. Ten tweede voorkomt dit in de uitvoering van de opdracht dat men naar elkaar wijst in het geval van een geschil.

## 3. Welke risico's en kansen ziet u in vergelijking met het concessiemodel?

Kansen van het opdrachtenmodel t.o.v. het concessiemodel die marktpartijen zien zijn:

- hogere efficiëntie;
- meer innovatie;
- grotere betrokkenheid van marktpartijen;
- meer flexibiliteit; en
- meer invloed op de prijs.

In de marktverkenning genoemde risico's zijn:

- onvoldoende (financiële) prikkels maken het model minder aantrekkelijk, waardoor marktpartijen kunnen afhaken;
- exploitatie is een specialisme; niet alle installateurs / overheden beschikken over de kennis en capaciteit om te beheren en te exploiteren; en
- nieuwe technologieën brengen kosten met zich mee en indien die kennis niet intern aanwezig is, moeten externen worden ingehuurd, hetgeen het proces duurder maakt en voor vertraging zorgt.

## 3. Inkoopinhoudelijke vragen

### 4. Hoe kijkt u aan tegen de mogelijkheid dat OVEF de laadpalen zelf bij een hardwareleverancier inkoop, versus dat de beheer- / onderhoudspartij dit inkoop en levert aan OVEF?

Marktpartijen geven over het algemeen de voorkeur aan het model waarbij de opdrachtnemer zelf de hardware inkoop. Dit zorgt voor eenvoud, minder communicatie- en verantwoordelijkheidsrisico's en een duidelijker positie rond garanties. De verwachting is dat een marktpartij doorgaans een sterkere onderhandelingspositie heeft richting hardwareleveranciers, en daardoor mogelijk scherpere prijzen kan realiseren. Daarnaast kost het veel tijd om een nieuw type hardware op te nemen in de interne systemen van een marktpartij (o.a. backoffice, technische testen en opleiding van monteurs).

Een directielevering vraagt om goede afstemming over specificaties, leveringen en verantwoordelijkheden om misverstanden en vertragingen te voorkomen.

**5. Welke mogelijkheden ziet uw organisatie om binnen het opdrachtenmodel, naast op publiek terrein ook op semipubliek en privaat terrein laadinfrastructuur te plaatsen?**

Dit wordt mogelijk geacht, maar vergt goede afspraken over onder andere toegang, kabelafstanden, load balancing, energiemanagement en tariefstructuren. Hoewel de intentie is dat de opdrachtgever energie gaat leveren, hebben marktpartijen de optie van MLOEA's (meerdere leveranciers op één aansluiting) benoemd. Echter, MLOEA werkt in praktijk lastig; zonder MLOEA komt administratie bij OVEF te liggen. Ten slotte is nog benoemd dat dergelijke locaties altijd maatwerk behoeven, terwijl publieke locaties redelijk gelijk aan elkaar zijn.

**6. OVEF gaat zelf energie leveren op laadpalen die beheerd worden door de opdrachtnemer. Wat zijn volgens u de randvoorwaarden om dit haalbaar te maken?**

Marktpartijen geven aan dat energie inkopen voor laadinfrastructuur een grote mate van expertise en ervaring vereist. Immers, de exacte laadsessies zijn moeilijk te voorspellen en seizoensgebonden. Daarnaast zorgt slim laden ook voor andere momenten van energielevering.

**7. Kunt u aangeven welke betalingsvorm binnen een opdrachtenmodel de voorkeur heeft van uw organisatie (bijvoorbeeld een vaste prijs, per paal, per dienst, etc.)?**

De betalingsvorm verschilt per type nadere opdracht. Voor levering en plaatsing van laadinfrastructuur volstaat een vaste prijs. Voor beheer en onderhoud zijn er verschillende mogelijkheden, namelijk een vaste vergoeding per laadpaal per periodiek of een vergoeding per geladen kWh. Een vaste vergoeding geeft voorspelbaarheid, maar weinig prikkel voor performance. Een motivatie per kWh wordt door de meeste marktpartijen als gewenst gezien, omdat een vergoeding per kWh uptime en kwaliteit stimuleert; en

**8. Hoe ziet u de rol van HBE's (Hernieuwbare Brandstofeenheden)?**

De eigenaar van de aansluiting moet HBE's inboeken. De marktpartijen geven aan dat zij hiermee kunnen helpen. Echter, de opdrachtgever zou dit ook bij een externe partij (bijv. een consultancybureau) kunnen beleggen. Indien de opdrachtnemer hierbij helpt, is er geen duidelijke voorkeur voor een vergoeding voor het genereren, inboeken en verhandelen van HBE's. Opties zijn een vaste vergoeding voor de administratie of een bepaald bedrag per kWh en/of verkochte HBE. Tevens werd als risico nog de hoge volatiliteit van HBE's benoemd.

Opmerking: de aanbestedende dienst is zich ervan bewust dat HBE's vervangen zijn door emissiereductie-eenheden (ERE's), maar heeft tijdens de marktverkenning de term 'HBE's' gebruikt.

**9. Hoe ziet u de mogelijkheden en eventuele knelpunten wanneer de energieleverancier een andere partij is dan de opdrachtnemer (bijvoorbeeld bij slim laden)?**

Marktpartijen zijn voornamelijk ingegaan op knelpunten. Het eerste knelpunt betreft slim laden. Immers, aansturing van slim laden op de laadpalen gebeurt door de opdrachtnemer, de opdrachtgever energie levert. Hierdoor heeft de opdrachtnemer geen beweegredenen meer om energie proactief bij te dragen aan slim laden. Dientengevolge dient de gehele implementatie van slim laden van de opdrachtgever komen. Een tweede potentiële knelpunt is dat het voor de implementatie van laadprofielen belangrijk is dat er goede koppelingen tussen de verschillende systemen komen. Ten slotte is het, afhankelijk van waar de backoffice belegd wordt, moeilijker om storings op te lossen als de opdrachtgever energie levert en de opdrachtnemer de laadpaal beheert.

**10. Voorziet u risico's aangaande de netcongestie/ACM prioritering, waardoor er wellicht minder palen geplaatst kunnen worden dan wenselijk?**

Netcongestie en het prioriteringskader van de ACM worden over het algemeen als risico beschouwd. Dit is niet meer of minder het geval in het opdrachtenmodel dan in een ander model. Manieren om dit risico te mitigeren zijn CBC's en slim laden. De verwachting is overigens wel dat aansluitingen op 3x25A nog wel gerealiseerd kunnen worden.

**11. Voorziet u risico's als er (wellicht) geplaatst wordt zonder verkeersbesluit? (dus de plek is niet uitsluitend gereserveerd voor laden)**

Marktpartijen zien hier geen groot risico in, aangezien de lokale overheden de laadinfrastructuur zelf gaan exploiteren. Men benoemt wel de volgende aspecten:

- hoe groot dit risico is, hangt af van de regio; immers, hoe meer parkeerdruk, hoe meer een verkeersbesluit bijdraagt aan het gebruik van de laadpaal; en
- lokale overheden zouden kunnen afspreken om een bepaald percentage voor laadpalen zonder verkeersbesluit te bepalen.

## 4. Procesmatige vragen

**12. Hoe kunnen we volgens u zorgen voor efficiënte communicatie en samenwerking tussen OVEF en opdrachtnemer(s)?**

Uit de gesprekken volgde dat het wenselijk is dat de opdrachtnemer en opdrachtgever allebei één aanspreekpunt hebben. Dit betekent voor Fryslân Elektrysk dat er één contactpersoon met mandaat is die namens alle deelnemende overheden (gemeenten, provincie en OVEF) in contact staat met de opdrachtnemer. Men vraagt om een goede organisatiestructuur bij de aanbestedende dienst.

**13. Zou in het aanbestedingsproces behoefte zijn aan een informatiesessie, voorafgaand of gedurende de Nvl's?**

Men heeft een voorkeur voor interactie en dialoog in de aanbesteding. Dat behelst minimaal een informatiesessie voorafgaand aan de Nota(s) van Inlichtingen. Een risico is dat

marktpartijen niet alles durven te vragen, aangezien dit een openbare sessie betreft. Dit zou verholpen kunnen worden door een individuele dialoogsessie te organiseren. Een andere optie die genoemd is om de dialoog te vergroten, is om de aanbesteding in de vorm van een concurrentiegericht dialogoog plaats te laten vinden. Dat zal echter niet van toepassing zijn.

De marktpartijen geven aan dat het van groot belang is om de precieze demarcatie aan te geven tussen wat Fryslân Elektrysk oppakt en waar de opdrachtnemer verantwoordelijk voor is.

**14. Fryslân Elektrysk maakt gebruik van het aanvraagportaal Laadpaalnodig, wat een voorwaarde is, ziet uw organisatie hierin mogelijke bezwaren?**

In principe hebben de marktpartijen geen voorkeur voor het portaal dat Fryslân Elektrysk gaat gebruiken. Men benadrukt ook hier dat één contactpersoon namens alle overheden de voorkeur geniet in plaats van afstemming met alle lokale overheden.

**15. Onder welke voorwaarden zou uw organisatie wel of niet geïnteresseerd zijn om deel te nemen aan een dergelijk model?**

Aangezien marktpartijen hun eigen strategie volgen, is geen eenduidig antwoord te geven op deze vraag. Voorwaarden die meermaals genoemd waren zijn:

- een prestatiemodel (dus een vergoeding per kWh) voor beheer & onderhoud i.p.v. een vaste vergoeding;
- invloed op de hardwarekeuze of hardware zelf kunnen inkopen;
- duidelijke demarcatie;
- een samenwerkingsmentaliteit i.p.v. een hiërarchische relatie;
- marktpartijen willen graag één aanspreekpunt i.p.v. contact met vele stakeholders; en
- in het kader van efficiëntie wil men meerdere palen per keer plaatsen, dus vraagt men om het bundelen van opdrachten.

**16. Heeft u aandachtspunten, aanbevelingen of risico's die OVEF zeker moet meenemen bij het verder vormgeven van het opdrachtenmodel?**

Genoemde punten zijn:

- overweeg toch om energielevering via de marktpartij te laten verlopen
- denk goed na over de in- en verkoop van stroom, aangezien de effecten meerdere stakeholders (energieleverancier, backoffice, opdrachtnemer, EV-rijder en netbeheerder) beïnvloeden; en
- geef marktpartijen genoeg tijd om tot een goede inschrijving te komen.