



Naam overleg : Marktconsultatie
Datum : 6 oktober 2011
Aanwezig : Gemeente Rotterdam, een installatiebedrijf

De gemeente Rotterdam is voornemens om het plaatsen van 1000 oplaadpalen voor elektrische auto's en de bijbehorende dienstverlening aan te besteden.

Door middel van enkele gesprekken heeft de gemeente de visie van enkele marktpartijen vernomen. De input wordt mede gebruikt bij het bepalen van de strategie, vorm en inhoud van de aanbesteding.

1. Zou de gemeente alleen oplaadinfrastructuur (inclusief beheer, onderhoud en infrastructuurmanagementsysteem) moeten aanbesteden of ook de dienstverlening aan gebruikers (zoals pasuitgifte, helpdesk en webapplicaties, CRM-systeem, facturering enz).

De marktpartij waarmee gesproken is heeft een voorkeur voor afzonderlijk aanbesteden van oplaadinfrastructuur en serviceproviding, eventueel in percelen. Veel marktpartijen zijn nog klein, afhankelijk van de verdeling van risico's tussen partijen (opdrachtnemer, opdrachtgever/service en infrastructuurproviding) zijn alleen de energiebedrijven groot genoeg om op het geheel in te schrijven. Op deze manier zouden zij dominant worden op deze markt.

2. In het geval de gemeente alleen oplaadinfrastructuur zou aanbesteden, zou de dienstverlening zoals hierboven bedoeld nog apart moeten worden aanbesteed of is dit niet nodig gezien de marktontwikkelingen?

Dienstverlening moet je nu nog wel aanbesteden. In de toekomst kun je toegroeien naar een model waarin service providers tegen betaling gebruikt maken van de oplaadinfrastructuur. Partijen die nu actief zijn in deze markt, zijn vaak kleine bedrijfjes, zijn niet in staat om het back-office goed in te richten.

Elektrisch rijden is nu nog lastig, je wilt het de mensen niet onnodig moeilijk maken. Toegang tot infrastructuur voor gebruikers moet goed geborgd zijn.

3. In het geval de gemeente ook de dienstverlening (apart) zou aanbesteden, welke vorm kan zij hier het beste voor kiezen (bijvoorbeeld een opdracht of concessie)?

Bij apart aanbesteden welke type afspraak tussen infraprovider of serviceprovider is dan nodig? Dit is een uitdaging, hier is nog geen goede antwoord op. Een zekere gemeente heeft dit goed gedaan, en heeft strakke functionele eisen, goede methode om af te rekenen, duidelijkheid over identificatie.

Wat heeft commerciële partij nodig om de paal te exploiteren, waaraan moet paal voldoen? Dit goed specificeren in aanbesteding. Met de infraprovider kan bijvoorbeeld afgesproken worden voor welke partijen de paal beschikbaar zijn.

Op dit moment zijn kosten van infrastructuur nog niet terug te verdienen door de serviceprovider te laten betalen voor het gebruik van de paal. Voor de opdrachtnemer is dit een niet in te schatten risico, hoeveel serviceproviders zullen gebruik willen maken van de paal, hoeveel klanten? Dit risico zal dan terug komen in de aanbestedingsprijs.

De prijs per sec voor de infrastructuur is wel aan het dalen, maar veel hangt ook af van de eisen die gesteld zijn. In een bepaalde aanbesteding stelde een gemeente veel specifieke eisen, m.b.t. zaken die nog niet beschikbaar waren.

Backoffice functie, daar heeft men zich daar op verkeken. Hoe sluit je de systemen op elkaar aan: van oplaadinfrastructuur tot en met het afrekenen met de klant.

Bij apart aanbesteden, wie draait dan op voor de kosten als het mis gaat in de afstemming? Bij twee partijen heb je kans dat het escaleert naar de opdrachtgever. Je moet hier goed over nadenken en voorwaarden m.b.t. communicatie goed in de opdracht omschrijven.

4. Is dienstverlening aan gebruikers op dit moment al uit de opbrengsten hiervan te betalen? Zoja welke prijsstelling zou hiervoor noodzakelijk zijn (abonnementen, stroom, etc)? Zonee, wanneer zou dit wel het geval kunnen zijn?

Als je alleen stroom in rekening mag brengen verdien je zeker de kosten niet terug. Je moet dan in rekening kunnen brengen: de stroom, afschrijving, onderhoud en de kosten van het backoffice.

5. Waar zitten de risico's? Welke moeten bij de gemeente liggen en welke bij de markt?

In zekere aanbestedingen wordt alle risico neergelegd bij de aanbieder. Daardoor zijn deze aanbestedingen voor kleinere partijen minder interessant. Alle verantwoordelijkheid voor wat er op straat met de paal zou kunnen gebeuren lagen bij de leverancier van de palen. Hier was heel moeilijk om aan te voldoen door kleinere partijen. Risico's goed verdelen tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.

6. Welke aspecten zouden de prijs kunnen drukken?

Waar je vrijheid kunt laten in de aanbesteding dit zoveel mogelijk doen. Alleen functionele eisen opnemen. Aanbieder de mogelijkheid geven op een variant te bieden op het bestek. Een afname garantie (minimaal zoveel palen worden afgenomen, of werken met staffels) kan de prijs ook drukken.

7. Wat zou de beste verdeling zijn van verantwoordelijkheden tussen gemeente en markt? Denk hierbij aan het aanvraagproces van laadpunten, het contact met de netbeheerder en gebruikers, etc.

Aanvraag paal kan rechtstreeks bij opdrachtnemer. Gemeente wel ruis halen uit contacten met deelgemeenten m.b.t. plaatsing paal.

8. Welke vorm van concurrentie is mogelijk op de markt voor laadinfrastructuur en dienstverlening in de openbare ruimte?

Wat is het doel van de gemeente: elektrisch rijden stimuleren: kosteneffectief en kwaliteit goed.

Meerdere partijen heeft ook een nadeel voor de gemeente, lastiger communiceren.

Prestatieafspraken in het contract om de partij die de aanbesteding gekregen heeft scherp te houden.

Kleinere partijen als serviceprovider, zij kunnen sneller aanpassen en creatiever zijn. Kunnen mensen enthousiast maken om elektrisch te gaan rijden. Zo kan de vraag naar palen gestimuleerd worden.

9. Hoe kan de gemeente in de aanbesteding innovatie stimuleren en toekomstige aanpassingen meenemen?

Anticiperen op innovaties tijdens de contractperiode is lastig. In zekere aanbestedingen is dit wel geëist. Dit is een slecht in te schatten risico voor de aanbiedende partij.

Bijvoorbeeld een toekomstige ontwikkeling naar inductieladen, dat is nu nog niet in te schatten, kun je dus niet zomaar vragen aan contractpartner.

De producent moet ook profiteren van verbeteringen, anders is er geen stimulans om deze door te voeren.

Interoperabiliteitsoverleggen zouden bijvoorbeeld een nieuw betaalsysteem overeen kunnen komen dat aanpassingen vraagt in de software van de paal. Hoe kun je daarop in je aanbesteding op anticiperen?

Gezien de fase waarin elektrisch rijden verkeerd is een aanbesteding waarbij met marktpartijen tot een goede oplossing gekomen wordt aan te raden. Marktpartijen zouden vroegtijdig betrokken moeten worden in de aanbesteding. Dit kan door eerst een prequalificatie waarin met een beperkt aantal partijen verder wordt onderhandeld.