



**Naam overleg** : Marktconsultatie  
**Datum** : 30 september 2011  
**Aanwezig** : Gemeente Rotterdam, een energiemaatschappij

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).**

Rollen splitsen zou kunnen, maar de rollen bestaan alleen nog maar op papier. In het interoperabiliteitsoverleg moeten nog goede afspraken gemaakt worden. Het ontbreekt nog aan goede standaarden (privacy, communicatie met infraprovider). Nadenken over:

- hoe data uitwisselen
- wat zijn minimale eisen

Nu al opsplitsen geeft het risico dat de totaaloplossing niet ideaal is. Dan loop je vooruit op nog te maken afspraken. De marktafspraken zou je moeten volgen.

Voor de rijder niet teveel loketten. Volg interoperabiliteitsafspraken. Nu beide rollen ineen aanbesteden, en vastleggen dat later toegang mogelijk is voor een andere serviceprovider.

Nu een totaaloplossing, maar groeien naar een openmarkt is onvermijdelijk.

Wie er verantwoordelijk gaat zijn voor afspraken met nieuwe serviceproviders moet je vooraf goed vastleggen.

**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?**

Nu beide rollen aanbesteden en vastleggen dat toegang mogelijk is voor andere serviceproviders. Risico is dat je veel serviceproviders krijgt en weinig infraproviders. De infraproviders moeten de investering doen, daar zit al het risico.

**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 aparte aanbesteding van serviceprovider aansluiten bij te maken/gemaakte afspraken in het interoperabiliteitsoverleg.

**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?**

Dienstverlening op grote schaal voor serviceproviders kan rendabel zijn. Combinatie kan worden gezocht met andere diensten (bijvoorbeeld landelijke mobiliteitsdienstverleners, leasemaatschappijen), Kosten zijn 10 tot 20 % van de totaaloplossing.

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

Bij splitsing dienstverlening kan het gebruiksgemak te weinig aandacht krijgen. In het interoperabiliteitsoverleg gaat het nu al zelden over de infrastructuur.

**6. Welke aspecten zouden de prijs kunnen drukken?**

Hoe meer technische detailspecificaties, hoe meer dat afwijkt van wat er in de markt al beschikbaar is, hoe duurder het wordt.

Over de slimme meter is nog discussie, vooral functioneel specificeren, niet teveel technische details. Voor een bepaalde gemeente moest er veel worden aangepast om aan de technische eisen te voldoen. Dat verhoogt de kosten.

Aansluiten bij wat er op de markt beschikbaar is.

Specificatie voor service providers: hierbij de afspraken uit het interoperabiliteitsoverleg volgen.

Mogelijkheid opnemen om prijs voor de klant te maximeren.

De marktpartij verwacht een lagere prijs als rollen van serviceprovider en infraprovider in 1 hand zijn. Bij splitsing van deze rollen is een terugverdienmodel lastiger. De marktpartij biedt graag een totaaloplossing

De boeteclausules bij sommige aanbestedingen zijn erg hoog, dat maakt het minder interessant voor kleinere partijen om in te schrijven.

Bij opschalen zullen de kosten dalen

**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.**

Verantwoordelijkheid zoveel mogelijk op 1 plek neerleggen. One-stop-shop: gebruiker wil op 1 punt terecht kunnen voor alles. Totale verantwoordelijk uitbesteden.

In zekere steden kost het plaatsen 6 tot 8 weken. Burgers vragen de paal aan bij de aanbieder van de palen. Deze overlegt met de lokale netbeheerder. Een plaats voor de paal wordt bepaalt. De verantwoordelijkheid voor het proces ligt bij de marktpartij.

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

Nu is nog sprake van een onrendabele top, plaatsing palen kan niet zonder geld van de gemeente. Meerdere partijen selecteren werkt kwaliteitsverhogend. Wel een minimale kwaliteit voorschrijven.

Blijft de gemeente eigenaar van de oplaadinfrastructuur? Hoe ga je verder na de contractperiode?

Aan het einde van de contractperiode moet overname mogelijk zijn door een andere serviceprovider. In de aanbesteding definiëren wat je aan het eind wil, je hoeft niet direct van het begin uit te gaan van vaste standaarden voor de communicatie, de ontwikkeling daarin is nog volop bezig. Bouw flexibiliteit in aan de software kant.

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

Innovatie neerleggen bij marktpartijen heeft een prijs. Eisen dat aan toekomstige standaarden wordt voldaan is voor marktpartijen moeilijk te prijzen, ze kunnen niet goed overzien wat er nog komt.

Vragen naar flexibiliteit, met de markt overleggen hoe je dat goed meeneemt in de aanbesteding.