



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

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).**

Wat nodig is een oplossing die de rijders van elektrische auto's tevreden houdt. Nu geeft de overheid veelal subsidie, zowel op koop van de auto als op de het opladen. Bij investeringen van private organisaties moet er sprake zijn van winst op de investering.

Alleen de infrastructuur aanbesteden kan de groei beperken. Hoe regel je dan de toegang? En hoe meet je het verbruik? Toegang tot palen nu geregeld via het CIR. Systeem moet het voertuig herkennen.

Rollen kunnen gescheiden worden, als er voor de rijders maar duidelijkheid is. Bij competitie tussen aanbieders heeft de voertuigeigenaar wat te kiezen.

- 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?**

Meer partijen maken het gecompliceerder. Belangrijk dat partijen met elkaar kunnen communiceren. Open source software, specificeer in de aanbesteding wat er gecommuniceerd moet worden.

Kies of voor een IT-platform wat algemeen is, of vraag de aanbieder om dit te ontwikkelen.

Zorg voor een overzicht van data die gecommuniceerd moet kunnen worden.

- 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)?**

Risico dat je meer infrastructuur hebt dan auto's.

**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?**

Gebruikers kosten in rekening brengen voor gebruik van de oplaadpalen. Nu is 80 % nog gratis, 20 % betaalt. Maar het hoeft niet gratis, de keus voor elektrisch rijden hangt niet alleen af van de kosten.

Onduidelijk is wat de limiet is voor kosten van de gebruiker

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

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

Bij aanbesteden compleet pakket (service en infra) worden kosten op korte termijn lager.

Grotere bedrijven zijn zelf geneigd op de korte termijn met verlies genoeg te nemen omdat ze een positie op deze markt willen. Maar op de langere termijn moeten ondernemingen wel winst kunnen maken.

Uiteindelijk kan het bij opschalen niet gratis blijven.

Equipment en installatie zijn de belangrijkste kostenposten. Verder zijn er kosten voor onderhoud, een oplossing die de bestuurder gelukkig houdt en voor elektriciteit. Zolang het aantal elektrische rijders beperkt blijft zijn die laatste drie kostenposten nog vrij goedkoop. Het IT-platform wat je nu kiest moet geschikt zijn om meerdere elektrische rijders gelegenheid te geven om op te laden. Het systeem moet opschaalbaar zijn.

Kies je nu voor goedkoop, dan moet je straks alsnog investeren in opschalen.

**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.**

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

De markt bestaat eigenlijk nog niet, maar heeft wel de ruimte om een grote markt te worden. Hoe meer open je markt is, hoe meer open de oplossingen hoe sneller en hoe groter de markt gaat worden. Vermijd een monopolie, zorg dat de consument wat te kiezen heeft. Zorg ook dat kleine spelers toegang hebben tot de markt dit bevordert innovatie. Grote partijen zijn minder snel in aanpassen, vergelijk met de telecom-markt.

Zorg dat er ook kleinere spelers actief kunnen zijn, deze kunnen sneller aanpassen aan wat de markt vraagt. Ook de grotere spelers moeten dan wel mee innoveren.



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

Kies je voor de perfecte oplossing en leg je alle risico's bij de marktpartij, dan kan de prijs wel verdrievoudigen.

Biedt tijdens de aanbesteding de partijen de gelegenheid om deel te nemen/mee te denken.

Houdt een deel in eigen hand: IT of onderhoud.

Contracteer verschillende partijen

Biedt een flexibele oplossing aan, laat werkgevers (mee) betalen.

Maar combinatie van verschillende aanbidders: gaat dat werken? Aansluiten bij wat nu beschikbaar is in de markt.

Een PVE met functionele specificaties i.p.v. traditioneel helemaal alles voorschrijven. Maar je loopt dat kans dat marktpartijen blijven doorvragen, totdat alles weer compleet is dichtgetimmerd.

Van te voren goed nadenken hoe je offertes dan gaat beoordelen.