

Bijlage 15 Digitale marktverkenning

Aanbesteding: Plaatsing en exploitatie slimme Laadinfrastructuur elektrisch rijden in gemeenten in de provincies Noord-Brabant en Limburg
Kenmerk: C2192020

Basisgegevens
Bedrijfsnaam
Adres
Postcode en plaats
Contactpersoon
Functie contactpersoon
Telefoon contactpersoon
E-mail contactpersoon
Internetadres website

Marktconsultatie provincie Noord-Brabant Plaatsen, onderhouden en exploiteren van publieke laadpalen in Noord-Brabant en Limburg

Vragenlijst Marktconsultatie

De provincie Noord-Brabant is voornemens om namens meerdere gemeenten in Noord-Brabant en Limburg een Europese Aanbesteding uit te voeren voor het plaatsen, beheren, in eigendom hebben en exploiteren van publieke laadpalen in de openbare ruimte van de gemeenten. Met deze aanbesteding willen gemeenten en de provincie enerzijds invulling geven aan de toenemende vraag naar laadpalen in de openbare ruimte en anderzijds innovaties realiseren die bijdragen aan een duurzaam en robuust netwerk van laadinfrastructuur en de transitie naar een duurzame energievoorziening. Om inzicht te krijgen in hoeverre marktpartijen kunnen bijdragen aan de eisen en wensen van de gemeenten en provincie, heeft u een marktconsultatie uitgevoerd. In dit schrijven bieden wij u met veel genoegen onze antwoorden aan op de door u gestelde vragen.

Vraag 1

De provincie heeft de ambitie om 1000 publieke laadpalen in Brabant en 240 in Limburg te laten plaatsen in de periode 2017-2019 met een exploitatieperiode van 10 jaar (2017-2026). Is deze omvang realiseerbaar voor uw bedrijf?

Ja. Het plaatsen van 1.240 publieke laadpalen in een tijdsbestek van 2 jaar zou neerkomen op realisatie van ca. 50 laadpalen per maand. Dit uitgangspunt vormt voor zowel onze afdeling realisatie, verantwoordelijk voor de uitrol, als ook onze afdeling Operations, verantwoordelijk voor het in stand houden van geïnstalleerde laadpalen, geen enkel probleem. Bovendien is onze capaciteit opschaalbaar, mochten de uiteindelijke aantallen groter blijken te zijn. NB: De scope van de beschreven opdracht bestaat uit het plaatsen, beheren en exploiteren van openbare laadpalen. We nemen aan dat met exploiteren in deze context het vragen van een vergoeding voor het beschikbaar stellen van de (interoperabele) laadpalen wordt bedoeld.

Vraag 2

Gemeenten hebben naast het realiseren van laadpalen "op aanvraag" van EV-rijders of bedrijf behoefte aan laadpalen op strategische locaties, zoals in dorpskernen en bij winkelgebieden. In hoeverre verwacht u dat een laadpaal op een strategische locatie extra kosten met zich mee brengt?

■■■■ realiseert de volgende typen oplaadobjecten:

- ☐ "Realisatie op aanvraag" conform het paal volgt auto principe. Aan dit type laadobject ligt een duidelijke laadbehoefte van een specifieke e-rijder ten grondslag. Bij dit type aanvraag is het verwachte gebruik daarom goed voorspelbaar.
- ☐ "Realisatie op strategische laadlocaties". Aan dit type laadobject ligt geen duidelijke laadbehoefte van een e-rijder ten grondslag. Bij dit type aanvraag is het verwachte gebruik daarom niet goed voorspelbaar. Wij schatten in dat het gebruik van deze laadpalen over het algemeen lager ligt dan het gebruik van een laadpaal "op aanvraag", zeker indien deze laadpaal binnen kleinere gemeenten in de dorpskern of bij een winkelcentrum wordt gerealiseerd.

Om laadpalen op strategische locaties voor ■■■■ kostendekkend te maken, zien wij de volgende mogelijkheden:

- ☐ Een eenmalige bijdrage door de gemeente/provincie.
- ☐ Garantiestelling van de gemeente/provincie van een bepaald minimum gebruik.
- ☐ Verlenging van de duur van de exploitatieperiode, specifiek voor deze palen. Wij kunnen ons voorstellen dat dit voorstel wellicht niet past binnen het kader van de algehele raamovereenkomst.

Vraag 3

Wij zijn voornemens te kiezen voor een plaatsingsperiode van twee jaar en een totale exploitatieperiode van 10 jaar. De exploitatieperiode gaat in op het moment van ondertekening van de raamovereenkomst. Dit betekent dat laadpalen die aan het eind van de exploitatieperiode geplaatst worden, nog 8 jaar geëxploiteerd worden. In hoeverre is een exploitatietermijn van 10 jaar acceptabel?

In de door u gedefinieerde plaatsingsperiode / exploitatieperiode bedraagt de exploitatieperiode tussen de 8 en 10 jaar. Wij vinden het positief dat u voornemens bent een exploitatieperiode te kiezen die aansluit bij de verwachte minimale levensduur van de laadpalen.

■■■■ is er een voorstander van om een exploitatieperiode te hanteren van 10 jaar voor elke geplaatste laadpaal omdat dit resulteert in:

- ☐ Een lage laadprijs voor de gebruiker.
- ☐ Een lage bijdrage door de gemeente/provincie.

Ons voorstel is dan ook om een exploitatieperiode van 10 jaar te hanteren:

☐ Hetzij ingaande op de plaatsingsdatum van de laatst geplaatste paal binnen de geldende contractperiode.

☐ Hetzij door tijdens de contractperiode een startdatum voor exploitatie af te stemmen (na evaluatie over het aantal geïnstalleerde laadpalen).

Vraag 4

Hoe kijkt u aan tegen een plaatsingstermijn van 2 jaar met een optionele verlenging van 1 jaar?

☐ [REDACTED] staat positief tegenover de voorgestelde plaatsingstermijn van 2 jaar. Dit geeft betrokken partijen de tijd en ruimte om met elkaar een goed lopend proces te implementeren.

* Een optionele verlenging is altijd bespreekbaar mits de totale exploitatieperiode gelijk blijft over de te plaatsen laadpalen in de verlengingsperiode (10 jaar, conform ons gedefinieerde voorstel onder vraag 3). Oftewel, bij verlenging dient ook de contracteinddatum met eenzelfde periode verlengd te worden.

Vraag 5

Wij zijn voornemens een eenmalige inschrijfprijs per laadpaal te vragen en zijn voornemens om de laadprijs niet vooraf voor te schrijven. We zijn wel van mening dat het laadtarief relevant is voor de gebruiker en ook stimulerend moet zijn. Daarom zijn we van plan om het laadtarief als gunningscriterium mee te nemen. In hoeverre vindt u dat de laadprijs doorslaggevend mag zijn in de gunning?

Wij onderschrijven dat de laadprijs een belangrijk gunningscriterium behoort te zijn. De totale laadprijs gerelateerd aan een laadobject bestaat uit:

☐ De eenmalige inschrijfprijs. Dit is de bijdrage die de gemeente/provincie aan de opdrachtnemer betaalt per gerealiseerd laadobject.

☐ De laaddienstprijs. [REDACTED] kan enkel inschrijven o.b.v. de Charge Point Operator (CPO) prijs. De prijs die de gebruiker betaalt, wordt vastgesteld door de MSP en is door [REDACTED] niet te beïnvloeden.

Beide prijselementen hangen nauw met elkaar samen: een hogere inschrijfprijs leidt automatisch tot een lagere laaddienstprijs en vice versa. Ons voorstel is daarom dat u een keuze maakt uit een van onderstaande modellen:

☐ Stel als gemeente een vaststaande

eenmalige bijdrage vast en hanteer de hoogte van de CPO-laaddienstprijis als (doorslaggevend) gunningscriterium.

☐ Stel als gemeente een vaststaande CPO-laaddienstprijis vast en hanteer de hoogte van de eenmalige bijdrage als (doorslaggevend) gunningscriterium.

Beide modellen zijn bijv. in de concessies Arnhem van 2013 en 2015 toegepast.

Vraag 6

Wij zouden graag zien dat ook diensten van derden op de laadpalen toegepast kunnen worden. Een voorbeeld hiervan is dat de levering van energie niet door de CPO gebeurt. We zijn dan ook voornemens naar een installatievergoeding te vragen en deze mee te nemen als gunningscriterium. Hoe staat u hier tegenover?

Het is ons niet duidelijk wat u verstaat onder een installatievergoeding. ■■■ rekt een vergoeding voor de laadinfradiensten (zijnde de CPO-laaddienstprijis).

☐ ■■■ stelt haar infrastructuur altijd en overal aan derden beschikbaar, dus het gestelde principe ondersteunen wij volledig. Dit geldt voor zowel Mobility Service Providers (MSP's) als ook energieleveranciers. ■■■ werkt samen met energieleverancier VandeBron, die zelfstandig de benodigde energie voor de laadsessies levert uit duurzame Nederlandse bronnen (energielevering is daarmee al volledig gescheiden van de CPO-activiteiten). De herkomst van de energie is een te maken keuze door ■■■ en opdrachtgever.

☐ Om de beoordeling niet te vertroebelen lijkt het ons onwenselijk om naast het gunningscriterium uit vraag 5 nog een andere prijscomponent als gunningscriterium op te nemen. Als het uw wens is om e-rijders maximale keuzevrijheid te bieden, dus zowel op gebied van laaddienstverlener als op het gebied van energieleverancier, dan zou kunnen worden volstaan met de vergoeding voor de infradiensten excl. energiekosten en MSP-kosten; oftewel de CPO-prijis.

Vraag 7

Zie ook de vorige vraag m.b.t. diensten van derden. Wat is er volgens u nodig om diensten van derden op de laadpaal te kunnen toestaan en hoe waarborgen we daarbij de Business case van de infraprovider?

- ☐ [] stelt haar infrastructuur altijd en overal aan derden beschikbaar. Zo kunnen gebruikers hun eigen MSP kiezen met het gewenste laadpasabonnement.
- ☐ Wij adviseren de aanbesteding uit te schrijven voor de CPO-activiteiten voor realisatie, onderhoud en beheer/exploitatie van laadinfrastructuur. Door op deze infrastructuur diensten van derden (e.g. MSP's) mogelijk te maken, hebben e-rijders maximale keuzevrijheid en wordt innovatie en vernieuwing gestimuleerd.
- ☐ Om te kunnen bepalen wat er voor nodig is om diensten van derden te kunnen toestaan, is het noodzakelijk dat wij weten welke type diensten u voor ogen hebt.
- ☐ De business case wordt positief beïnvloed wanneer zoveel mogelijk e-rijders gebruik maken van de laadinfrastructuur. Als infraprovider hebben wij daarnaast direct belang bij een hoge beschikbaarheid en betrouwbaarheid van de laadinfrastructuur en in geval bij diensten van derden, een goede koppeling met service providers (middels open standaarden).
- ☐ Wij zullen als CPO intensief willen samenwerken met de door u bedoelde derden zodat de mogelijke impact op onze laadinfra goed wordt gemanaged.

Vraag 8

Hebt u suggesties voor de aanbesteding, gericht op een betere Business case voor marktpartijen op het gebied van publieke laadinfrastructuur?

- Neem in de aanbesteding mee dat de CPO invloed uit kan oefenen op de uiteindelijke keuze van de locatie van de te plaatsen palen.
- ☐ Verleng de duur van de exploitatieperiode zodat iedere paal tenminste 10 jaar kan worden geëxploiteerd.
 - ☐ Stel een financiële bijdrage ter beschikking indien blijkt dat bepaalde palen qua uptake in de prognose achterblijven.
 - ☐ Besteed in de aanbesteding ook expliciet aandacht aan functionele wensen, waarmee inschrijvers voldoende vrijheid hebben om daar invulling aan te geven.

☑ Schrijf de aanbesteding uit voor de CPO-activiteiten realisatie, onderhoud en beheer/exploitatie van laadinfrastructuur. Hierdoor ontstaat er een blijvend gelijk speelveld voor MSP's, die gestimuleerd worden voortdurend te innoveren/vernieuwen in hun dienstverlening.

Vraag 10

Indien u in uw huidige productlijn enkel gebruik maakt van laadpalen met een geïntegreerde netaansluiting (specificaties website ElaadNL), zou dat voor u dan een belemmering kunnen zijn om laadpalen aan te bieden met een traditionele netaansluiting/huisaansluiting?

Nee, dit vormt geen belemmering.

█ faciliteert namelijk altijd de behoefte van de gemeente en de eisen van de netbeheerder. Wij werken samen met diverse laadpaalleveranciers die naast de traditionele laadpaalopstelling ook voorzien in een variant met geïntegreerde netaansluiting.

We zijn wel heel benieuwd wat de achterliggende reden is dat u wellicht een traditionele netaansluiting/huisaansluiting wil toepassen. Dit betekent namelijk het volgende:

☑ 'Redesign' van bestaande laadpalen waarbij de paal groter zal worden dan bij een geïntegreerde netaansluiting (minder subtiele inpassing in de openbare ruimte).

☑ Dientengevolge extra kosten.

Vraag 11

Welke mogelijkheden ziet u die kunnen leiden tot een reductie in de datakosten?

Verlaging van de datakosten is mogelijk door:

☑ Verhoging van de datacompressie:

█ introduceert binnenkort een nieuwe techniek waardoor de datakosten zullen afnemen.

☑ Mogelijke verlaging van de frequentie waarmee data wordt verstuurd. Op dit moment is de frequentie afgestemd op een balans tussen laag dataverkeer en benodigde informatiebehoefte. De door █ gehanteerde frequentie is:

o 1 maal per 15 minuten geeft de paal

een signaal af, waarmee duidelijk is dat er verbinding is. Op het moment dat de paal een issue ontdekt, dan meldt hij dat direct via een status notificatie.

○ Op het moment dat een transactie loopt, wordt periodiek de meterstand doorgegeven (bij regulier laden elke 5 minuten, bij snellaadstations elke 30 seconden.)

Vraag 12

Denkt u dat het verbeteren van Data Security impact heeft op de business case elektrisch vervoer? Zo ja, kunt u hiervan een globale inschatting geven?

Het verbeteren van datasecurity kan leiden tot extra kosten en performancevertraging. De huidige opzet is dat GSM verkeer tussen paal en backoffice via een VPN verbinding plaatsvindt. De aangeboden security van deze protocollen biedt volgens  voldoende veiligheid.

Vraag 13

Is het mogelijk om uw huidige producten te upgraden naar V2G-laadpalen (terug levering)? Kunt u globaal aangeven wat hier bijkomt kijken (technisch en financieel)?

V2G (voor zowel AC laden als DC laden) bevindt zich nog in de ontwikkelingsfase; dit geldt zowel voor de auto's als voor de laadpalen:

☐ Er zijn slechts minimale aanpassingen aan de hardware en software van de AC palen nodig.

☐ Er is op grotere schaal nog geen werkbare oplossing voorhanden voor de DC palen leverbaar.

☐ Er zijn op dit moment nog vrijwel geen auto's beschikbaar die stroom terug kunnen leveren aan het AC net. De Mitsubishi Outlander kan dit wél, echter alleen via DC.

☐ De e-rijder gebruiker is nog onvoldoende bij deze ontwikkeling betrokken.

In de aankomende periode moeten CPO, netbeheerder, en de automobiellindustrie intensief samenwerken om tot een realiseerbare totaaloplossing te komen.

Vraag 14

Kunt u aangeven welke impact web CDR (real time CDR verstrekking) heeft op de business case elektrisch vervoer?

CDR is informatie die wordt verstrekt door de CPO aan de MSP ten behoeve van facturatie. Op dit moment gebeurt dat maandelijks na maandafluiting van alle te factureren sessies.

De voordelen van Real time CDR verstrekking:

- ☐ Real time CDR leidt tot meer transparantie richting gebruikers. Immers: gebruikers worden direct geïnformeerd over de kosten van een laadsessie.
- ☐ Real time CDR heeft enkel een positieve impact op de business case als daardoor ook daadwerkelijk eerder gefactureerd/betaald wordt. Echter: gelet op de abonnementsstructuren van MSP's is dat onwaarschijnlijk.

Nadelen van Real time CDR verstrekking:

- ☐ Real time CDR vereist een ontvangend systeem en kan de kosten van dataverkeer verhogen.

Vraag 15

Eén van onze ambities is het koppelen van lokaal en regionaal opgewekte energie aan het opladen van een elektrische auto. In eerste instantie zal dit vermoedelijk in pilotvorm plaats vinden en is het belangrijk dat alle data per laadpunt beschikbaar is. In hoeverre is het voor u kostenverhogend om gedetailleerde data over laadtransacties inzichtelijk te maken (waarbij de databehoeftte afhankelijk van de pilot ook kan veranderen) en welke mogelijkheden ziet u en welke eisen zouden hiervoor in de aanbesteding moeten worden opgenomen?

Gelet op het prille stadium van deze ontwikkeling lijkt het ons inderdaad een verstandige keuze om dit in pilotvorm te laten plaatsvinden. Aan de hand van de pilotdata kan vervolgens gevalideerd worden of het echt werkt en of het gewenste effect wordt gerealiseerd. Wij zijn bereid hieraan mee te werken om dit samen met de provincie en andere partijen verder vorm te geven.

Ons voorstel is om in de aanbesteding (in het PvE) énkél op te nemen dat de Opdrachtnemer actief meewerkt aan een dergelijke pilot en dit samen met de provincie en andere partijen (bijv. kennisinstellingen) verder uitwerkt tot een concreet pilotplan.

Vraag 16

Is het mogelijk om een slimme meter in een publieke laadpaal te installeren? Zo ja, wat is de impact op de prijs en de vormgeving van de laadpaal. Zo nee, waarom niet?

Ja, dit is mogelijk. Dit brengt naar verwachting geen extra kosten met zich mee ten opzichte van de reguliere, in de markt gehanteerde laadpalen met traditionele aansluiting. Zie tevens ons

antwoord bij vraag 9.

Vraag 17

In het kader van de landelijke Green Deal laadinfra, is de provincie voornemens afspraken te maken met partijen over een private bijdrage. Dit kan er toe leiden dat aan sommige gebruikers een private bijdrage is gekoppeld en aan anderen niet. Dit heeft consequenties voor de in rekening te brengen tarieven voor laden. In hoeverre bent u hiertoe in staat? Welke kansen en mogelijkheden ziet u?

Technisch gezien is veel mogelijk. [REDACTED] beschikt over een geavanceerde billing engine die per laadpaal diverse tariefplannen kan toepassen (bijvoorbeeld gebruikersafhankelijk). Onze voorstel is: keep-it-simple:

- ☑ Idealiter wordt er 1 uniform tarief gehanteerd voor alle e-rijders, aangezien het een openbare laadpaal betreft. Er wordt dus in de prijsstelling geen onderscheid gemaakt tussen de e-rijder die de aanvraag heeft gedaan en die daarbij via zijn leasemaatschappij een bijdrage heeft ontvangen en overige aanvragers. Het primaire belang van de leasemaatschappij is namelijk dat er (voldoende) laadinfrastructuur is voor de e-auto's en zij kunnen dit prima verdisconteren in de leaseprijs.
- ☑ Wanneer er wel gekozen wordt voor verregaande prijsdifferentiatie, dan moet er in ieder geval rekening mee gehouden worden dat e-rijder, auto én laadpas niet onlosmakelijk aan elkaar verbonden zijn en aan wijzigingen onderhevig. Daarnaast is het de prijs die berekend wordt aan de MSP, die op zijn beurt de uiteindelijke prijs doorberekent aan de e-rijder. Of en op welke wijze dit wordt doorvertaald naar de e-rijder hangt dus ook in grote mate af van de MSP.

Vraag 18

Welke (grote) operationele knelpunten ziet u momenteel t.a.v. bijvoorbeeld aanvraagverwerking, locatiebepaling, uitvoering (plaatsing en aansluiting) en beheer & onderhoud?

Het grootste knelpunt in de huidige situatie is een gebrek aan een goede samenwerking tussen partijen die betrokken zijn in de voorbereiding en uitvoering van de realisatie: lokale netbeheerder, de gemeente en de installateurs. [REDACTED] is een groot voorstander van de 1-arbeidsgang methodiek waarbij 1 partij zowel de werkzaamheden voor de netbeheerder als voor de CPO ([REDACTED]) uitvoert. Dit verlaagt de kosten (t.g.v. minder coördinatie en het efficiënter uitvoeren van werkzaamheden) en verkort de doorlooptijd.

Vraag 19

Wat is uw ideaalbeeld bij 1-arbeidsgang t.a.v. de realisatie (plaatsing, aansluiting en in bedrijfstelling) van laadpalen?

Het ideaalbeeld t.a.v. 1-arbeidsgang lost voor [REDACTED] direct het grootste knelpunt op: er zijn zo min mogelijk uitvoeringspersonen betrokken bij het werken op locatie: 'turn-key' opleveren incl. netaansluiting door eenzelfde uitvoeringspartij.

Op dit moment werken de netbeheerders met verschillende regio's en per regio met verschillende aannemers. Ons ideaalbeeld is dat de aannemer van [REDACTED] in het gehele gebied van de netbeheerder zowel de E-aansluiting als laadpaalplaatsing kan voorbereiden en realiseren.

Vraag 20

Denkt u dat 1-arbeidsgang t.a.v. beheer & onderhoud (service monteur verricht ook werkzaamheden aan de netaansluiting) kan bijdragen aan de business case elektrisch vervoer? Wat is ervoor nodig om dit te kunnen realiseren?

Hierbij geldt hetzelfde als bij het 'turnkey' realiseren van de laadpalen: Ja, dit gaat in bijdragen aan de business case. Het implementeren van 1 arbeidsgang leidt namelijk tot een hogere efficiency en dus tot een betere Business case. Een voorbeeld: Wanneer de servicemonteur van de [REDACTED] op locatie is om beheer/onderhoud uit te voeren op de laadpaal, dan is het wel zo efficiënt dat tegelijkertijd door dezelfde monteur werkzaamheden aan de netaansluiting gedaan kunnen worden.

Om dit te kunnen realiseren is het uitvoeren van een testpilot een goede vervolgstap. Door o.a. risico- en kwaliteitseisen kan de netbeheerder bijvoorbeeld besluiten calamiteiten niet onder te brengen bij een CPO of servicepartij.

Vraag 21

Ziet u mogelijkheden om schades aan laadpalen te verhelpen zonder tussenkomst van netbeheerder? Zo ja, welke mogelijkheden ziet u?

[REDACTED] inspecteert samen met de operationele dienst van de opdrachtgever (meestal de buitendienst) ter plaatse de locatie. Voor de gemeente is dit de gelegenheid om eventuele bebording en parkeervak wijzigingen te initiëren. Mocht blijken dat veiligheid, inrijdgedrag of de toegankelijkheid van het parkeervak in het geding is, dan kunnen voor de locatie passende maatregelen worden genomen zoals het aanbrengen van aanrijdbeveiliging conform de geldende

richtlijnen voor buitenobjecten binnen de betreffende gemeente.

Vraag 22

Wij willen voor EV-rijders, gemeenten en ook u als potentiële infraprovider een zo eenvoudig mogelijk plaatsings- en realisatieproces. Hierbij zien wij het voor ons dat de infraprovider fungeert als aanvraag loket, aanvragen toetst aan de voorwaarden en locatievoorstellen doet aan gemeenten. De gemeente is dan aan zet om de locatie goed te keuren en een verkeersbesluit te publiceren. Is een dergelijke aanpak voor u wenselijk? Zo ja, welke aanvullende suggesties heeft u hierbij? Zo nee, waarom niet?

Ja, wij sluiten ons aan bij deze aanpak.

■ is een voorstander van een zo transparant en eenvoudig mogelijk proces.

■ gebruikt hiervoor dan ook een aanvraagportal waar alle aanvragen in worden geregistreerd en behandeld. Er vindt regelmatig terugkoppeling plaats met de aanvrager. Deze portal is voor elke gemeente geschikt en per direct ook te gebruiken.

Vraag 23

Hoe kijkt u aan tegen het juridisch en economisch eigendom van de laadpalen gedurende de contracttermijn en daarna?

Juridisch en economisch eigendom gedurende de contractperiode:

☒ Het economisch en juridisch eigendom ligt gedurende de contracttermijn bij ■ aangezien exploitatie ook onderdeel is van de opdrachtdefinitie.

☒ Het (voldoende) borgen van het juridische eigendom kan via een overeenkomst, hiervoor hoeft ons inziens geen recht van opstal gevestigd te worden.

Juridisch en economisch eigendom na afloop van de contractperiode:

☒ Het is uiteraard mogelijk om het juridisch eigendom na afloop van de contracttermijn over te dragen aan de opdrachtgever. Wij stellen echter voor dat de exploitant/investeerder ook na afloop van de contracttermijn juridisch eigenaar blijft. Dit bevordert

gedurende de overeenkomst, maar vooral ook tegen het eind van de opdracht, het doorvoeren van innovaties en ingrijpende updates/upgrades aan de laadinfrastructuur.

☒ De keuze om het economische eigendom van de palen wel/niet over te dragen hangt direct samen met de mogelijkheid c.q. behoefte tot hergebruik van de palen door ■ en/of de opdrachtgever.

Vraag 24

De provincie Noord-Brabant voert de aanbesteding uit namens deelnemende gemeenten in Brabant en Limburg. Gemeenten zijn formeel contractpartner, maar de provincie zal het contractmanagement voeren. Wat is uw visie op deze samenwerking?

Centraal contractmanagement is een goede oplossing mits de onderliggende contracten en werkafspraken op gemeentelijk niveau uniform zijn. Echter: in de praktijk zien wij dat iedere gemeente haar eigen wensen heeft. De provincie staat in dat geval voor de extra uitdaging om deze (deels uiteenlopende) wensen binnen 1 contract te borgen.

Vraag 25

Ziet u risico's indien er geen SAT wordt uitgevoerd en zo ja, welke?

Ja, wij zien in de praktijk risico's ontstaan indien er geen SAT wordt uitgevoerd. Ondanks een zorgvuldige werkvoorbereiding en gedegen uitvoering blijft de kans op onvoorziene fouten toch aanwezig. [REDACTED] heeft haar SAT erop gericht om juist deze finale check te kunnen uitvoeren. Alleen zo kan een goede en betrouwbare werking van de laadinfrastructuur gegarandeerd worden.... "Geen SAT, dan geen oplevering".

MarktConsultatie Noord -Brabant.

Visie van [REDACTED], ingevuld door [REDACTED].

Vraag 1.

Als fabrikant zijnde is het aantal totaal geen probleem. Wel kan de financiering een probleem zijn.

Vraag 2

Een laadpaal zal ,mits geplaatst op een goede locatie, niet meer gaan kosten.

Vraag 3

De periode van terugverdienen is enorm afhankelijk van de geïnvesteerde gelden en de maandelijks opgelegde kosten. Tevens is de manier van aansluiting een belangrijk punt voor de kostenbepaling.

Vraag 4

Plaatsingstermijn van 2 jaar is geen probleem als de investering laag is.

Vraag 5

De laadprijs moet absoluut bepalend/ doorslaggevend zijn , [REDACTED]. Als er meer gevraagd word belemmeren we per direct de stimulering van het elektrisch vervoer. Men tankt simpelweg niet onderweg als de kWh prijs hoger is, plug in auto's zeker niet. Dit denk ik niet dit weet ik uit ervaring . we vertanken nu meer dan 4 miljoen kWh per jaar en zien altijd een direct een enorme daling als er een tariefsverhoging is.

[REDACTED] gaat nooit meer vragen als 0.25 excl. Btw. Per kWh. Dit omdat we het elektrisch vervoer willen stimuleren.

Wil dit graag een keer toelichten, dit word bepalend voor een succesvolle uitrol.

Vraag 6

positief

Vraag 7

Toegankelijkheid van het systeem zorgt voor samenwerking. Je moet dus toegang hebben in de software.

Vraag 8

Een marktvriendelijk/ verbeter punt zou zijn dat er een oplossing komt voor de te investeren bedragen. Op dit moment zijn er nagenoeg geen mogelijkheden voor mkb bedrijven om enorme bedragen te lenen voor exploitatie. De opbrengst is nog niet zodanig dat de banken in de rij staan om te financieren. [REDACTED] zou dit kunnen maar zet dan de andere verkoopkanalen stil , daarom geen optie. Mijn voorkeur zou zijn dat de provincie investeert en daardoor ook degene is die de verkoopprijs van kWh bepaalt, dit doen we ook met 1200 punten in Den Haag. Het mooie van deze werkwijze is dat alle marktpartijen gelijkwaardig mee kunnen doen , niet alleen de kapitaalkrachtigen. Gevolg en erg belangrijk : De opbrengsten van de door geleverde kW uren (dit doet [REDACTED] of andere leveranciers) kunnen we terug laten stromen naar de berijders. Door dit te doen kunnen we de prijzen van de kWh verder verlagen waardoor het nog

interessanter is om elektrisch te gaan rijden . volgens mij is dit de doelstelling, het bevorderen van het elektrisch vervoer. Dit concept passen we al bij 10 tallen gemeente toe en is dus in de praktijk getoetst. Dit is waar het over zou moeten gaan in mijn optiek.

Vraag 9

Alle aansluitingen zijn mogelijk. Zijn zelfs voorstander van verlengde aansluitingen. Alles kan, eventueel maken we aangepaste zuilen. Hebben net nieuwe manier uitgevonden om met 3x25A nog beter en sneller te laden : fase gestuurd laden.

Vraag 10

██████ is altijd aan het door ontwikkelen en innoveren. Zie 9
Voor het inzicht krijgt de gebruiker een account waarin online alles bij word gehouden en waarin met ziet wat waar en wanneer, zelfs wie . dit doen we met een eigen inlog in een eigen account .

Vraag 11

Afspraak maken met de back-office bedrijven, ██████.... Wij kunnen de maandelijkse kosten drastisch verlagen. Manier van aansluiten zorgt ook voor lagere data kosten. B.v Master en slave aansluiting.

Vraag 12

Denk niet dat dit kostenverhogend werkt.

Vraag 13

De zuilen van ██████ kunnen dit al ,alleen de auto's zijn meestal nog niet geschikt. We zijn in gesprek om dat aan de kant van de autoproducent aan te passen.

Vraag 14

Weet ik nog niet

Vraag 15

Alle toepassingen zijn softwarematig te implanteren. Als eis zou er moeten zijn dat de bedrijven die eventuele aanpassingen kunnen , gratis?, leveren. Wij zorgen dat de geleverde zuilen levenslang voorzien worden met de nieuwste ontwikkelde software, gratis. Dit zou ik zeker als eis erbij zetten zodat we in Brabant in de toekomst altijd de nieuwste laadsystemen op de zuil hebben maar vooral blijven houden. Daarnaast zou het een eis moeten zijn dat de zuilen 3 x 63A ready moeten zijn .dit kan namelijk in de toekomst de norm worden en dan moet je nu al de zuil voorbereid hebben. Wij praten met de autoherstellers en die willen hier naar toe. Het succes van het elektrisch vervoer word namelijk bepaald door de snelheid van het laden...

Vraag 16

Een slimme meter kan maar de meer kosten zijn voor de netwerkbeheerder, die levert namelijk de meter. We zorgen dat er altijd de nieuwste techniek inzit. Wij zijn nu bezig met de allernieuwste meter i.o. met alle netwerkbeheerders.

Vraag 17

Tariefdifferentiatie is geen probleem voor ons. Vind het geen goed idee ,het brengt enorme verwarring bij de gebruiker. Maar kan ingesteld worden.

Vraag 18

Geen, doen dit constant en zijn daar volledig op ingericht.

Vraag 19

Het ideaalbeeld passen wij nu toe in Den Haag waarbij wij zorgen dat we inderdaad in 1 keer stroom naar boven halen, netwerkmeter zelf in de zuil plaatsen, paal plaatsen en er voor zorgen dat er ook een stroomleverancier klaar is. Als wij weggaan werkt de zuil ! wat we ook hebben geregeld is dat we de meters verstrekt door de netwerkbeheerder zelf plaatsen en dus vooraf al ingebouwd hebben .ook dit doen wij al.

Vraag 20

Dit scheelt enorm in de kosten. Wat je nodig hebt is medewerking van de netwerkbeheerder en zelf de nodige vergunningen en vertrouwen om dit uit te voeren. Met stedin doen wij dit al enige tijd. Ook voor de berijder fijn, snelheid en geen ergernis van wachten.

Vraag 21

■■■■ lost dit zelf op door een 24-7 dienst. Wij lossen altijd eerst op voordat we kijken wie verantwoordelijk is. Tevens hebben we een externe back up dienst ingeschakeld die ook 24/7 paraat is. Succes van de infra word denk ik bepaald door de kwaliteit zowel hardware, zuilen, als service verlening
Hier zou ik eisen stellen. Daarnaast vinden wij het ook belangrijk dat de zuil vandalisme bestendig gebouwd word. Wij werken alleen met staal, milieu, omdat wij daardoor zo sterk zijn dat we geen aanrijbeveiliging nodig hebben.
Veiligheid staat voorop en kunststof kan milieutechnisch en qua sterkte in mijn beleving niet. Zelfs aan de fundatie moeten eisen gesteld worden . alle kanten toegankelijk en bepaalde maten.

Vraag 22

De werkwijze is correct en werkt het snelst zo. Praktijk Oss Den Haag enz.

Vraag 23

Juridisch is en blijft ■■■■/ leverancier altijd aansprakelijk in welke vorm dan ook en we zijn daar ook zwaar voor verzekerd. Economisch zal degene die betaald eigenaar zijn. Vandaar mijn streven om de Provincie/gemeente eigenaar te maken.

Vraag 24

Geen visie , we passen ons aan.

Vraag 25

Als het ■■■■ zuilen zijn niet, wij doen namelijk altijd zelf de SAT visueel en online en zien wij de werking e.d allemaal real time .
De zuil meld zich elk kwartier en we kunnen hem op afstand corrigeren waar nodig. Bij eventuele vragen ben ik altijd bereid om een toelichting te geven.

Met Vriendelijke groet

Geachte [REDACTED]

Vriendelijk bedankt voor de uitnodiging om mee te doen aan de marktconsultatie. In het vervolg van dit document hebben wij antwoord op uw vragen gegeven. Mocht u naar aanleiding van deze antwoorden nog aanvullende vragen hebben, kunt u uiteraard contact met mij opnemen via bovenstaand telefoonnummer.

Met vriendelijke groet,

Algemeen

Vraag 1 De provincie heeft de ambitie om 1000 publieke laadpalen in Brabant en 240 in Limburg laten plaatsen in de periode 2017- 2019 met een exploitatieperiode van 10 jaar (2017-2026). Is deze omvang realiseerbaar voor uw bedrijf?

Ja, deze omvang is goed realiseerbaar.

Vraag 2 Gemeenten hebben naast het realiseren van laadpalen "op aanvraag" van een EV-rijders of bedrijf behoefte aan laadpalen op strategische locaties, zoals in dorpskernen en bij winkelgebieden. In hoeverre verwacht u dat een laadpaal op een strategische locatie extra kosten met zich mee brengt?

Indien er uitgegaan word dat de investering van de laadinfra voor rekening komt voor de exploitant en deze geheel op kWh terugverdiend zal moeten worden, kan het zijn dat bepaalde locaties het beoogde kWh getal niet halen. Dit zou betekenen dat er verlies optreedt voor deze locatie. Het is daarom goed om dit per locatie te bekijken. Indien dit getal niet gehaald zal worden zou een oplossing kunnen zijn om een eenmalige toeslag te rekenen voor deze laadpunten.

Vraag 3 Wij zijn voornemens te kiezen voor een plaatsingsperiode van twee jaar en een totale exploitatieperiode van 10 jaar. De exploitatieperiode gaat in op het moment van ondertekening van de raamovereenkomst. Dit betekent dat laadpalen die aan het eind van de exploitatieperiode geplaatst worden, nog 8 jaar geëxploiteerd worden.

In hoeverre is een exploitatietermijn van 10 jaar acceptabel?

10 jaar is acceptabel voor ons, de vraag is wel hoe over 10 jaar het gevraagde product eruit ziet en in hoeverre het geplaatste product hier nog bij aansluit. De levensduur van een laadpaal word vaak geschat op 8 jaar.

Vraag 4 Hoe kijkt u aan tegen een plaatsingstermijn van 2 jaar met een optionele verlenging van 1 jaar? *Geen bezwaar.*

Vraag 5 Wij zijn voornemens een eenmalige inschrijfprijs per laadpaal te vragen en zijn voornemens om de laadprijs niet vooraf voor te schrijven. We zijn wel van mening dat het laadtarief relevant is voor de gebruiker en ook stimulerend moet zijn. Daarom zijn we van plan om het laadtarief als gunningscriterium mee te nemen. In hoeverre vindt u dat de laadprijs doorslaggevend mag zijn in de gunning?

Wij sluiten ons hierbij aan.

Vraag 6 Wij zouden graag zien dat ook diensten van derden op de laadpalen toegepast kunnen worden. Een voorbeeld hiervan is dat de levering van energie niet door de CPO gebeurt. We zijn dan ook voornemens naar een installatievergoeding te vragen en deze mee te nemen als gunningscriterium. Hoe staat u hier tegenover?
Wij staan hier negatief tegenover. Het is lastig om een laadprijs vooraf te noemen, wanneer de inkoopprijs van de stroom onbekend is. Wij stel wel positief tegenover diensten van derden, indien deze de BuCa van de exploitant of gemeente versterken.

Vraag 7 Zie ook de vorige vraag m.b.t. diensten van derden. Wat is er volgens u nodig om diensten van derden op de laadpaal te kunnen toestaan en hoe waarborgen we daarbij de businesscase van de infraprovider?
Een variabele toe te passen prijsstelling per kWh of vaste bijdrage Provincie op aanschaf van laadinfra, exploitatie en installatie. Daarnaast zullen voor de meeste (innovatieve) diensten koppelingen gemaakt moeten worden tussen systemen van de marktpartijen.

Vraag 8 Heeft u suggesties voor de aanbesteding, gericht op een betere businesscase voor marktpartijen op het gebied van publieke Aankondiging en uitnodiging marktconsultatie laadinfrastructuur?
Kijk goed naar marktconforme prijsstelling, de goedkoopste partij levert niet altijd de beste innovaties en daarmee het beste model voor Noord-Brabant.

Techniek

Vraag 9 Indien u in uw huidige productlijn enkel gebruik maakt van laadpalen met een geïntegreerde netaansluiting (specificaties website ElaadNL), zou dat voor u dan een belemmering kunnen zijn om laadpalen aan te bieden met een traditionele netaansluiting/huisaansluiting?
Onze laadpunten zijn verkrijgbaar met HAK of FKN. In dat kader bestaan geen belemmeringen om een bepaald product wel/niet te leveren.

Vraag 10 T.b.v. de doorontwikkeling wil de provincie beschikken over data en overzichten van transacties. Op welke wijze kunt u deze beschikbaar stellen? We kunnen (maandelijkse) rapportages sturen, inzicht geven in historische en realtime transacties via 'Mijn Laden' en indien gewenst een koppeling maken met datasystemen Provincie en data en transactie via een interface doorzetten. De verwachting is wel dat deze extra data wens kostenverhogend werkt.

Vraag 11 Welke mogelijkheden ziet u die kunnen leiden tot een reductie in de datakosten?
Het gebruik van JSON (OCPP) t.o.v. SOAP scheelt al heel veel in datakosten. Verder scheelt het als bv de interval m.b.t. communicatie tussen backoffice en laadpunt op een hoger tijdsinterval kan worden gezet.

Vraag 12 Denkt u dat het verbeteren van Data Security impact heeft op de business case elektrisch vervoer? Zo ja, kunt u hiervan een globale inschatting geven?

Ja, data security is een absolute must en voorwaarde voor überhaupt een businesscase EV, zeker nu de markt steeds groter wordt en er steeds meer productcombinaties ontwikkeld worden. [REDACTED] werkt al met een systeem dat data security waarborgt (eigen VPN, hosting systemen in Azure)

Vraag 13 Is het mogelijk om uw huidige producten te upgraden naar V2G laadpalen (teruglevering)? Kunt u globaal aangeven wat hier bij komt kijken (technisch en financieel)?

De producten zijn te upgraden, maar nog niet geschikt. Wijzigingen in zowel hardware als software zijn noodzakelijk. Prijseffect is nog niet af te geven omdat de ontwikkelingen in beginstadium zijn. De aanwezige kWh-meters zijn in principe al geschikt voor de gevraagde functionaliteit. Vraag is echter waarom men terug levering ambieert en waarom men verwacht dat de laadpaal deze rol gaat vervullen in de energietransitie. Nog belangrijker, op welke termijn?

Vraag 14 Kunt u aangeven welke impact web CDR (real time CDR verstrekking) heeft op de business case elektrisch vervoer?

Uitwisseling web CDR infraprovider -> serviceprovider gaat straks via OCPI gebeuren welke een positieve invloed heeft op de businesscase. Transacties kunnen sneller met de klant worden afgerekend en er in de keten is minder handwerk nodig

Vraag 15 Eén van onze ambities is het koppelen van lokaal en regionaal opgewekte energie aan het opladen van een elektrische auto. In eerste instantie zal dit vermoedelijk in pilotvorm plaats vinden en is het belangrijk dat alle data per laadpunt beschikbaar is. In hoeverre is het voor u kostenverhogend om gedetailleerde data over laadtransacties inzichtelijk te maken (waarbij de data behoefte afhankelijk van de pilot ook kan veranderen) en welke mogelijkheden ziet u en welke eisen zouden hiervoor in de aanbesteding moeten worden opgenomen?

Is afhankelijk van welk type data er benodigd is. Koppelen van lokaal opgewekte windstroom uit een [REDACTED] Windpark aan een auto is eenvoudiger dan inzichtelijk maken dan bijvoorbeeld stroom uit een zonnepaneel bij particulier thuis. Afhankelijk van type data en omvang traject zal dit meerkosten met zich meebrengen. Ons voorstel is om hier met pilot mee te starten. De laadpunten moeten wel geschikt zijn om te reageren op prikkels vanuit het backoffice. Wij stellen voor de informatie van de duurzame bronnen te koppelen aan het beheersysteem van de laadpunten. Dit beheersysteem kan gekoppeld zijn aan data van lokale bronnen en een PV verantwoordelijke met duurzame opwek.

Vraag 16 Is het mogelijk om een slimme meter in een publieke laadpaal te installeren? Zo ja, wat is de impact op de prijs en de vormgeving van de laadpaal. Zo nee, waarom niet?

De slimme meter zit al sinds 2008 in de laadpaal. De vraag doet echter vermoeden dat men een andere slimme meter bedoeld? Zo ja, welke? Dan pas kan met zekerheid bevestigd worden of het mogelijk is een dergelijke meter te plaatsen zonder concessies te doen aan functionaliteit en/of veiligheid.

Vraag 17 In het kader van de landelijke Green Deal laadinfra, is de provincie voornemens afspraken te maken met partijen over een private bijdrage. Dit kan er toe leiden dat aan sommige gebruikers een private bijdrage is gekoppeld en

aan anderen niet. Dit heeft consequenties voor de in rekening te brengen tarieven voor laden. In hoeverre bent u hiertoe in staat? Welke kansen en mogelijkheden ziet u?

We zijn in staat om op pasniveau te variëren in tarieven tussen verschillende type gebruikers. Een mogelijkheid is dus om een greendeal laadtarief en een ' normaal' laadtarief in te stellen. Via deze weg is de gewenste methode te stimuleren.

Organisatie

Vraag 18 Welke (grote) operationele knelpunten ziet u momenteel t.a.v. bijvoorbeeld aanvraagverwerking, locatiebepaling, uitvoering (plaatsing en aansluiting) en beheer & onderhoud?

Tijdsduur tussen aanvraag nieuwe aansluiting en opdracht vanuit nuts voor aanleg ervan.

Vraag 19 Wat is uw ideaalbeeld bij 1-arbeidsgang t.a.v. de realisatie (plaatsing, aansluiting en in bedrijfstelling) van laadpalen?

Wij zouden graag onze gecertificeerde monteurs willen inzetten voor de aanleg van een nieuwe aansluiting. [REDACTED] zijn installatiepartner vraagt de nieuwe aansluiting aan en krijgt vanuit het nuts bedrijf ook de opdracht om deze aan te leggen, waardoor we direct de paal kunnen plaatsen/aansluiten.

Vraag 20 Denkt u dat 1-arbeidsgang t.a.v. beheer & onderhoud (service monteur verricht ook werkzaamheden aan de netaansluiting) kan bijdragen aan de business case elektrisch vervoer? Wat is ervoor nodig om dit te kunnen realiseren?

Wij kunnen hier slecht een inschatting van maken. De netaansluiting is niet een storingsgevoelig onderdeel.

Vraag 21 Ziet u mogelijkheden om schades aan laadpalen te verhelpen zonder tussenkomst van netbeheerder? Zo ja, welke mogelijkheden ziet u?

Op dit moment is gekozen voor een verneembare/ herplaatsbare dop (onderzijde) bij onze laadpunten. Doel is om het ontkoppelen van de netaansluiting niet nodig te laten zijn. Volgende stap is een oplossing waarbij de werkzaamheden voor de installateur eenvoudiger en veiliger gemaakt worden. De definitieve oplossing is echter nog niet bekend.

Vraag 22 Wij willen voor EV-rijders, gemeenten en ook u als potentiële infraprovider een zo eenvoudig mogelijk plaatsings- en realisatieproces. Hierbij zien wij het voor ons dat de infraprovider fungeert als aanvraag loket, aanvragen toetst aan de voorwaarden en locatievoorstellen doet aan gemeenten. De gemeente is dan aan zet om de locatie goed te keuren en een verkeersbesluit te publiceren. Is een dergelijke aanpak voor u wenselijk? Zo ja, welke aanvullende suggesties heeft u hierbij? Zo nee, waarom niet?

Jazeker, dit is in onze ogen de beste uitgangspositie voor het plaatsen van de publieke laadpalen. Helemaal als we met nuts bedrijf ook nog weten in te regelen dat we het in één arbeidsgang kunnen plaatsen. Dit zorgt er namelijk ook voor dat het financieel zeer aantrekkelijk geplaatst kan worden ten opzichte van de huidige gang.

Vraag 23 Hoe kijkt u aan tegen het juridisch en economisch eigendom van de laadpalen gedurende de contracttermijn en daarna?

Wij zien hier geen bezwaar, echter moet er wel goed overleg plaatsvinden over de aansprakelijkheid.

Vraag 24 De provincie Noord-Brabant voert de aanbesteding uit namens deelnemende gemeenten in Brabant en Limburg. Gemeenten zijn formeel contractpartner, maar de provincie zal het contractmanagement voeren. Wat is uw visie op deze samenwerking?

Het hebben van 1 aanspreekpunt voor het contractmanagement geniet onze voorkeur. Werkt efficiënter en zorgt dat totale plaatje in beeld is. Op contractpartijniveau contact met de gemeente over plaatsing, exploitatie e.d. lijkt ons voor de onderliggende partijen wel wenselijk.

Proces

Vraag 25 Ziet u risico's indien er geen SAT wordt uitgevoerd en zo ja, welke?

Ja, risico dat het laadpunt niet naar behoren werkt. Transacties kunnen verloren gaan of er kunnen extra service kosten gemaakt worden.

