

NEIENHUIJSEN
O P E N R U I M T E

In de media

Bron url:

<https://www.pianoo.nl/nl/met-17-gemeenten-duurzame-elektriciteit-inkopen-hoe-doe-je-dat>

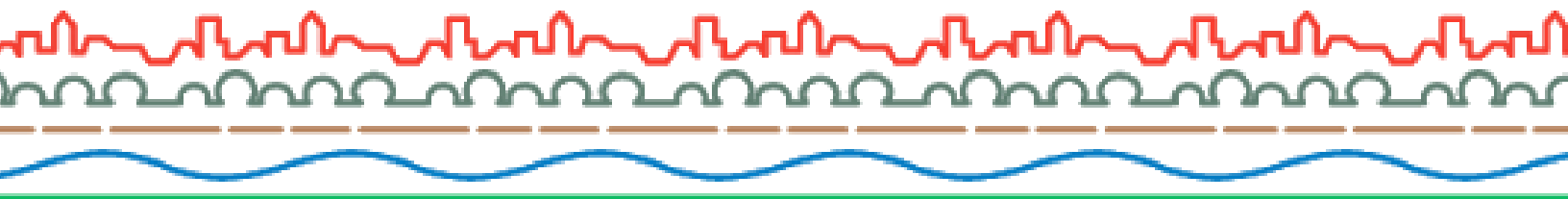
1 augustus 2017 - Pianoo

Met 17 gemeenten duurzame elektriciteit inkopen, hoe doe je dat?

Voor het eerst bundelden 17 gemeenten in Nederland via een Europese aanbesteding hun krachten voor het inkopen van duurzame elektriciteit uit de eigen regio. Ze kozen voor een Best Value Procurement (BVP)-traject met als belangrijkste inkoopvoorwaarde: 100 procent regionale en duurzame opwekking in nieuw te bouwen opwekinstallaties. Aan op zo'n grote schaal gezamenlijk duurzame energie inkopen gaat een intensief samenwerkingstraject vooraf. Het vergt een lange adem en duidelijke processtappen. Projectleider René Holslag van gemeente Nijmegen, penvoerder van de aanbesteding, licht de zes stappen van deze succesvolle aanbestedingsprocedure toe. (augustus 2017)

Praktijkvoorbeeld MVI:

In de regio Arnhem-Nijmegen kopen gemeenten samen de levering van lokale duurzame elektriciteit in. In de aanbesteding wordt dit gekoppeld aan de voorwaarde dat deze energie zo snel mogelijk wordt opgewekt in nieuw te bouwen installaties (zonnepanelen, windmolens, waterkracht). Het doel: als gebied zo snel mogelijk energieneutraal zijn.



Opdracht: Europese aanbesteding voor één nieuw duurzaam energiecontract in 17 gemeenten.

Contractduur: 5 jaar, met een verleningsoptie van maximaal 15 jaar (start 2018).

Bijzonder: 17 gemeenten werken samen om via één inkooptraject duurzame opgewekte elektriciteit in te kopen.

Voor- en nadelen:

Plus: Inzet van een aanbesteding voor het bereiken van een gezamenlijk doel en het versnellen van de energietransitie.

Plus: Met BVP-inkoopmethodiek koop je geen product maar vindt de beste allround expert om samen zo kwalitatief en efficiënt mogelijk de doelstelling te realiseren.

Min: Lange voorbereiding en intense BVP begeleiding voor inschrijvers.

Min: Je hebt te maken met grote en kleine gemeenten, met wisselende belangen

[Best Value Procurement \(BVP\)-inkoopmethodiek](#)

Participerende gemeenten

Arnhem, Berg en Dal, Beuningen, Doesburg, Druten, Duiven, Heumen, Lingewaard, Mook en Middelaar, Nijmegen, Overbetuwe, Renkum, Rheden, Rijnwaarden, Westervoort, Wijchen en Zevenaar.

Stap 1: Doelen definiëren

Projectleider René Holslag: "Een succesvolle samenwerking begint met het definiëren van de gezamenlijke wensen. In ons geval: een belangrijke stap naar energieneutraliteit door duurzaam opwekvermogen in de regio te realiseren. De mooiste manier om dat te doen is door in de aanbesteding de levering van elektriciteit te koppelen aan hernieuwbare energiebronnen in eigen gebied. Zo werk je als gemeente mee aan de energietransitie. Je wentelt de nadelen (zicht op, schaduw van en geluid van windmolens) niet op andere gebieden in Nederland af, maar geeft als eerste klant zelf het goede voorbeeld. Ook zijn er financiële voordelen. Lokaal worden miljoenen geïnvesteerd voor het plaatsen van windmolens en zonneparken."

Volgens Holslag moet je met dit soort energietrajecten beginnen ruim voordat je oude contract afloopt. "Een voorbereidingstijd van 2 jaar is minimaal en de aanbestedingsperiode inclusief implementatie is ook nog eens 2 jaar. Ook de looptijd van de levering is langdurig. 'Veel energieprojecten zijn nu nog afhankelijk van rijkssubsidie, zoals de Investeringsubsidie duurzame energie (ISDE) met een looptijd van 15 jaar. Dat vraagt om een minimaal even lange levering om de aanbesteding voor inschrijvers interessant genoeg te maken."

Stap 2: Tegenstellingen overbruggen

Holslag: "17 gemeenten onder één kap betekent omgaan met verschillende belangen en visies. Zo zijn er gemeenten die meer belang hechten aan schaalvoordelen en andere die vooral vanuit duurzame doelen redeneren. Ook binnen een gemeente kunnen ambtenaren verschillende belangen hebben. Zo willen de verantwoordelijken voor de energie inkoop graag goedkope energie, dan is 'grijs' in plaats van 'groen' aantrekkelijker: fossiel is nu nog vaak goedkoper dan duurzame energie. Daartegenover staan de beleidsambtenaren die juist met duurzaamheid bezig zijn. Die twee groepen moeten tot elkaar komen. Het benadrukken van de schaalvoordelen van het groter kunnen aanbesteden kan dan helpen. Dit maakt je niet alleen een aantrekkelijkere aanbestedingspartij. Je kunt ook kosten, bijvoorbeeld inhuurkosten van specialisten, over een grotere groep verdelen."

Stap 3: Marktconsultatie doen

Aan de hand van een marktconsultatie is onderzocht of de markt klaar was voor de uitvraag. Holslag: "Wij deden twee marktconsultaties: de eerste na een jaar voorbereiding en de tweede vlak voor de aanbesteding. Via een marktconsultatie zochten we uit of leveranciers geïnteresseerd en bereid zijn om te investeren. Daarnaast wilden we weten of onze opzet voor zowel de leveranciers en voor ons betaalbaar zou zijn en of de business cases sluitend zijn te krijgen."

Stap 4: Uitgangspunten opstellen

Het principe om de aanbesteding te gebruiken voor de realisatie van het politiek-maatschappelijke doel van de energietransitie, is in Nederland nog niet eerder op deze schaal vertoond. Holslag: "Een groot deel van het werk zit hem in partijen bij elkaar houden en gezamenlijk tot principiële punten komen. Je hebt te maken met afgevaardigden uit veel gemeenten. Het creëren en behouden van draagvlak is dan een proces op zich. Daarom hebben alle colleges vooraf een samenwerkingsovereenkomst ondertekend om zo direct uitgangspunten, proces, budget, taakverdeling en draagvlak te regelen. Om energie uit eigen regio te krijgen, koop je garanties van oorsprong (GVO's) van de energieproducent. De inkoop van deze garanties zijn meestal niet in gemeentelijke budgetten voor energie opgenomen. Dat betekent dat elke gemeente naar een ander potje moest zoeken of apart budget moest creëren. Per gemeente verschilt hoe gemakkelijk dat proces verloopt. Uit de marktconsultatie kun je al opmaken hoeveel budget hiervoor gereserveerd moet worden. In de aanbesteding kun je vervolgens een maximaal bedrag opnemen voor GVO's."

Van de twee inschrijvers is één op de max gaan zitten, de ander eronder.

Stap 5: Aanbesteding schrijven en uitzetten

In de uitvraag zijn doelen en selectiecriteria benoemd. Holslag: "Ons doel is de levering van 90 gigawatt energie om onder meer onze straatverlichting, gemeentehuizen, wijkcentra en gemeentelijke zwembaden van elektriciteit te voorzien. We willen dat deze energie zo snel mogelijk voor 100% regionaal wordt opgewekt uit nieuwe installaties. Dit biedt de zekerheid dat de investering nieuwe opwek creëert en niet uit bestaande voorraden wordt gehaald. Dat brengt wel juridische risico's met zich mee: volgens de Aanbestedingswet mag je geen eisen stellen aan de herkomst van een product. Dit moet je in de uitvraag dus goed beschrijven. In ons geval kopen wij geen regionale energie, maar wel de garanties dat de partij regionaal dezelfde hoeveelheid energie opwekt."

Holslag: "Als inkoopstrategie is gekozen voor BVP, omdat we een leverancier zochten die ook de opwek op de beste manier kan regelen. Partijen schrijven in op doelen, formuleren een kansen- en een risicodossier en bieden op prijs: zowel op de prijs van de energielevering als van de

kosten van de GVO's. Potentiële leveranciers waren enthousiast, maar vonden het wel een lastig proces. Bij een BVP koop je eigenlijk geen product maar je koopt het realiseren van een doelstelling. De aanbieder moet op vijf A4tjes laten zien dat hij dé expert is en aan alle eisen voldoet."

Stap 6: Concretiseringsfase

Aan de winnende partij, De Groene Stroomfabriek uit Nijmegen, is een eerste voorlopige gunning verleend. Holslag: "Dit hebben we bewust gedaan. Zo konden we na afronding van de lange concretiseringsfase direct definitief gunnen omdat de Alcateltermijn dan al was verlopen. De concretiseringsfase is een intensief proces waarin je onder meer de Kritische Prestatie Indicatoren (KPI's) uitwerkt. Hiermee monitoren we of de contractpartij wel nakomt wat ze belooft. Als er niet goed wordt geleverd moet je ook van de leverancier af kunnen. Zorg dus ook voor goede exit-mogelijkheden. Maak gebruik van specialisten bij het opstellen van het contract."

Holslag: "Wij hebben als gemeenten geen rol in het realiseren van de projecten. Ook is er geen sprake van een partnership, alleen van faciliteren. Dit hebben we bewust gedaan om ook de rol als toezichthouder te kunnen waarmaken. Zo blijft de verantwoordelijkheid voor de uitvoer en bijvoorbeeld vergunningaanvragen helemaal bij de leverancier. De gemeenten kopen alleen de GVO's tegen de afgesproken prijs in de aanbesteding."

"Het project is een grote impuls voor de transitie in onze regio. Het zou heel mooi zijn als meer gemeenten - met behulp van ons voorwerk - ons voorbeeld zouden volgen."

De Groene Stroomfabriek op degroenestroomfabriek.nl

Dossier: [Energie](#)

Download: [Download de aanbestedingsdocumenten](#) op eu-supply.com

Meer informatie

NOTE: Wij proberen van teksten en beeldmateriaal de rechthebbende te achterhalen om het materiaal met diens toestemming te kunnen gebruiken. Het kan zijn dat dit niet in alle gevallen gelukt is. Mocht er materiaal zijn waarvan je kunt aantonen rechthebbende te zijn en wil je niet dat wij dit materiaal op deze op onze website gebruiken, neem dan contact op via www.nh-openruimte.nl.

Dit artikel maakt deel uit van het webdossier Maatschappelijk Verantwoord Inkopen (MVI) en Innovatiegericht Inkopen. MVI is het met inkoop bijdragen aan economische, ecologische en sociale (beleids)doelen. Innovatiegericht Inkopen daagt overheden uit betere oplossingen te laten ontwikkelen en in te kopen bij innovatieve ondernemers. In de dossiers vindt u onder andere informatie voor het bepalen van uw ambitieniveau, geactualiseerde milieucriteria en praktijkvoorbeelden. [Webdossier Maatschappelijk Verantwoord Inkopen](#)