



Openbare VerLichting (OVL) en energiebesparende technologie binnen PPS

Syndeks een combinatie van ingenieurs- en inkoopactiviteiten

Materiekennis

&

**Europese
Aanbestedingen**

Syndeks b.v. Son



Lid van **NEVI**

Nederlandse Vereniging voor Inkoopmanagement



SYNDEKS

- **Algemeen**
- **Ervaring verlichtingstechniek**
 - Ontwikkeling en productie verlichtingsarmaturen
 - Sourcing projecten in LED's
 - Ontwikkeling en productie voorschakelapparatuur
- **Ervaring Europese aanbesteding**
 - Specifieke kennis en ervaringen PPS toepassing in technische (infrastructurele ICT-) projecten niet zijnde bouw. (Veiligheidsregio's tussen 4 en 36 Milj.€/10 jaar per Regio)

Sterke combinatie voor toepassing in de OVL vanwege:

- OVL ~ ICT
- Infrastructuurproblematiek (energie en communicatie)



WELKE UITDAGINGEN KENT OVL TEGENWOORDIG

- **Klimaatdoelstelling Rijk**
- **CO₂ reductie door energiebesparing t.o.v. 2007**
 - 15% in 2011
 - 20% in 2013
 - 30% in 2020
- **Duurzaam aanbesteden waardoor:**
 - Overall toepassen van diminstallaties
 - Duurzaam ontwerpen van de installatie
 - Minimaal energielabel D
 - Energiezuinige en duurzame reclameverlichting
- **Knelpunten:**
 - Bezuinigingen (inkrimping personeel)
 - Toepassen voortschrijdende technieken. (besturingen, LED, dimmen, etc)
 - Toenemende complexiteit vereist hogere opleiding personeel (infrastructuur en datacommunicatie)
 - TCO op basis van betrouwbare getallen. (LED; **10% defect binnen 50.000 uur**)
 - Infrastructuur en bemetering masten
 - **Beperkte investeringsruimte**

UITDAGINGEN

- **Energiebesparing (management en aansturen lichtpunten);**
- **Eigen OVL infrastructuur;**
- **Energie opwekken binnen de eigen infrastructuur. (eigen verbruik);**
- **TCO - knelpunten oplossen (lm/W, betrouwbaarheid en investeringen);**
- **Sturing op output.**



CONTRACTVORMEN

1. **Laagste prijs**
2. **EMVI (economisch meest voordelige inschrijving)**
3. **Prestatie**
4. **PPS**



TEGENSLAGEN UIT HET VERLEDEN

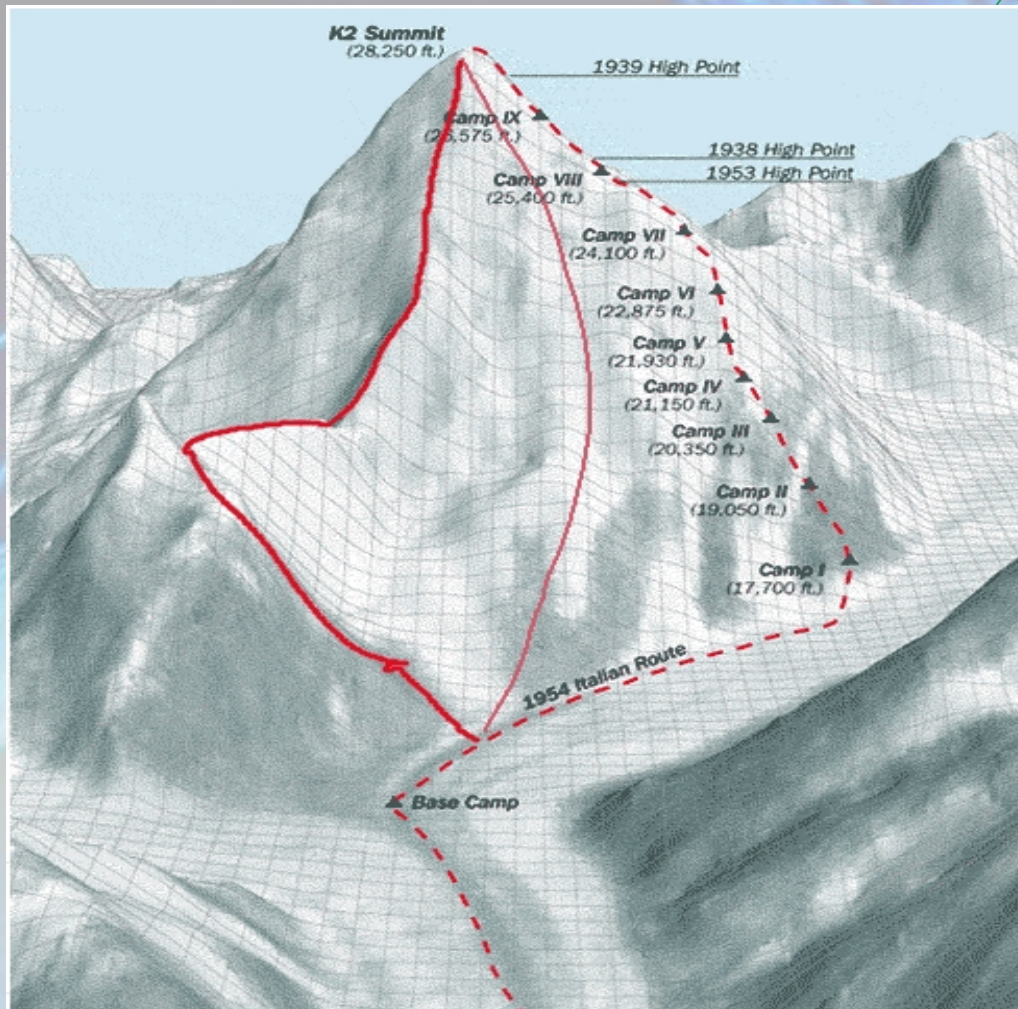
1. **Leaseconstructies (financiering regelen tegen commerciële voorwaarden voor levering / dienst)**
2. **Ontbreken prestatie incentives**
3. **Ontbreken marktconformiteit**
4. **Niet voldoen aan normen (losse armaturen in palen)**
5. **Contractduur te lang**
6. .
7. .
8. .
9. .



PRESTATIE-INKOOP



OP ZOEK NAAR EEN GIDS



Bron: Prestatieinkoop isbn: 978-90-77951-00-2

EXPERTISE (HET BEKLIMMEN VAN EEN BERG)

WIE IS DE GOEDE GIDS??

Scenario A

- Huur iemand in en:

- Vertel hem hoe hij de berg moet beklimmen en welke gereedschappen hij moet gebruiken
- Vertel hem dat je een betere manier hebt om de berg te beklimmen
- Vertel hem hoe hij zijn team moet samenstellen
- Vertel hem dat het best sneller kan
- Vertel hem dat het goedkoper kan
- Huur anderen in om hem te vertellen hoe hij moet bergbeklimmen

KANDIDAAT 1 KAN ALLES



OF

Scenario B

- **Huur een zeer ervaren bergbeklimmer in die vaker de K2 heeft beklommen en laat je naar de top leiden**



KANDIDAAT 2?

PRESTATIE-INKOOP

Bij een bekend budget maken de verschillende aanbieders zelf duidelijk welke de beste is.

Dominantie blijkt duidelijk. Zo niet dan de goedkoopste.

- 1. Beloningsstructuur**
- 2. RAVA (Risk Assessment and Value Added) (buiten en binnen invloedssfeer)**
- 3. PPI (Past Performance Information)**
- 4. Marktconformiteit**

INCENTIVES VOOR:

ROI

SROI

Netwerkbeheerders, vaak een monopolist, moet ook mee vanwege het risico dat gemeenten een eigen OVL-infrastructuur zouden kunnen aanleggen.

INVULLEN MET PPS

PPS staat voor Publiek Private Samenwerking

- Volwaardige partners;. taken en risico's worden logisch gepositioneerd
- De overheid behoudt regie en de markt krijgt de vrijheid creatieve oplossingen te bedenken
- Sturing op output
- De levenscyclus kosten/opbrengsten in termen van Total Cost of Owner Ship gaat een grotere en beleidsmatigere rol spelen dan de éénmalige stichtingskosten e.d..
- De risico's worden daar belegd waar ze het beste gemanaged kunnen worden
- Voor het bedrijfsleven ontstaan nieuwe kansen, bedrijfseconomisch optimum creëren.

Gereedschap:

DBFMO overeenkomst (**D**esign, **B**uild, **F**inance, **M**aintain **O**perate).

Bekend zijn o.a. de ESCo contracten (Energy Service Company)

Doel wordt inkopen van kwalitatief/functioneel licht door middel van het specificeren van de vereiste output. De leverancier wordt uitgedaagd en beloond voor toekomstige optimalisatie en beboet voor niet nakomen van de overeengekomen minimale outputspecificatie. Uiteraard zal in het kader van architectuur het ontwerp van het armatuur altijd ter beoordeling van de gemeente zijn.

Van uitvoeren naar oplossen

PPS vraagt iets anders van marktpartijen:

- **Oplossing door marktpartij voor eigen rekening en risico**
De marktpartij moet met een oplossing komen zonder dat daar een extra vergoeding tegenover staat. (bonus malus systeem. Bijv. op energiebesparing.)
- **Outputgarantie in plaats van “verkoopverhalen”**
De leverancier moet daadwerkelijk waarmaken wat hij zegt en tracht te verkopen. Immers hij heeft de kennis en ervaring.
- **Stimuleert innovatie.**
De marktpartij heeft de vrijheid om oplossingen te kiezen die haar bedrijfseconomisch het beste lijkt.
- **Oplossing vraagt aanpassing marktpartij**
De marktpartij moet echter ook wennen aan het verzinnen van oplossingen, want die zijn traditioneel gewend om opdrachten uit te voeren.
- **Opdrachtgever wordt sturend**
De opdrachtgever moet leren loslaten en hoeft niet meer te denken in oplossingen maar in het beschrijven van het te bereiken resultaat en (be-)sturingsmechanisme.

WANNEER?

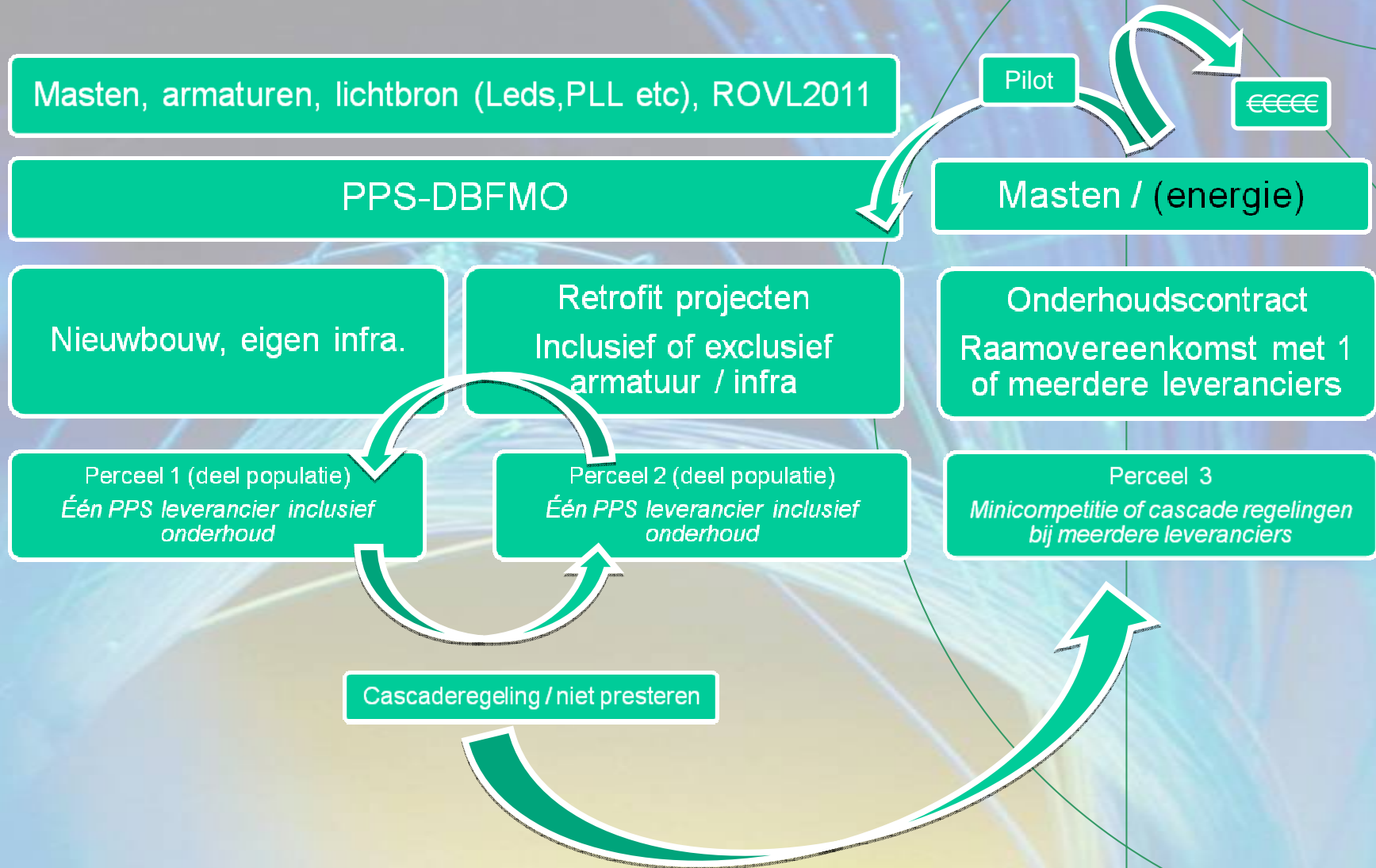
Goede momenten voor PPS introductie :

- **Einde economische of technische levensduur OVL – delen;**
- **Duurzame CO₂ reductie;**
- **Financierbaarheid van te vernieuwen OVL;**
- **Einde (raam)contract OVL onderhoud / replace;**
- **Nieuwbouw projecten.**

Randvoorwaarden / voordelen:

- **OVL project heeft een vaste minimale omvang over een langere termijn (zeker als dekking van de aanbestedingkosten gewenst is);**
- **Een ideaal kan nagestreefd worden in de zin dat de uiteindelijk gerealiseerde energiebesparing en –productie als geheel (of substantieel) de uiteindelijke PPS exploitatiekosten dekt.**
- **PPS moet uitbreidbaar zijn binnen de looptijd met nieuwe projecten of technologie kansen (Pilot, inspectie en technologiescan belangrijke ingrediënten);**
- **Verlichtingssterkte en ROVL (naar klasse) wordt gegarandeerd (is de PPS output);**
- **CO₂ besparing wordt gegarandeerd (en eerder)**
- **RAVA**
- **Geldgenerator d.m.v. energieopwekking (WKK en WIND. Dag en nacht)**
- **Marktconformiteit, technologyscan versus escapeformule**

OVL PPS MECHANISME



PPS OVL “LED’S DO IT”

Voordelen OVL-areaal zoveel mogelijk onderbrengen in een PPS :

- Resulteert altijd in een CO2 besparing;
- Geeft een kans op extra energiebesparingmogelijkheden (lagere energiekosten en total cost of ownership). Incentive voor leverancier;
- Winst in sociale veiligheid;
- Het levensduurrisico en investeringsrisico ligt bij leverancier;
- Verlichtingssterkte wordt gegarandeerd (is een PPS output);

Nadelen

- Personeel lijkt boventallig te worden omdat onderhoud verdwijnt richting PPS houder. Vervangende werkzaamheden in kader van controle blijven.

Of dit nadelig is, is afhankelijk wat je in een PPS wil onder brengen of juist niet. Je kunt werkzaamheden behouden en daarmee zaken scherper laten aanbieden.

