



**B2.1 Collectief inkopen van
logistieke laadinfrastructuur**

V1 | 20240124

Waarom collectief inkopen?

Voor wie?

- Voor bedrijven die dicht bij elkaar gevestigd zijn, bijvoorbeeld op hetzelfde bedrijventerrein, kan het interessant zijn om te overwegen gezamenlijk op te trekken bij de inkoop van laadinfrastructuur.
- Collectief inkopen is het meest interessant voor kleine en middelgrote partijen. Voor grote afnemers is de meerwaarde kleiner omdat deze zelf al voldoende schaal hebben om relatief voordelig in te kopen. Andersom kan het voor kleine partijen juist wel interessant zijn om aan te haken bij grotere inkopers.

Voordelen kunnen zijn:

- Lagere aanschaf- en installatiekosten door schaalvoordeel en efficiëntere aanleg.
- Lagere kosten onderhoud- en storingsdienst door kleine onderlinge afstand en daarmee efficiënte inzet van onderhoudspersoneel.
- Uitwisseling kennis en ervaringen.

Voorwaarden

- Een eerste voorwaarde is dat de bedrijven die hierin samen willen werken een redelijk concreet beeld hebben van de laadinfrastructuur ze de komende jaren nodig hebben en dat men niet te verschillend denkt over de ideale prijs/kwaliteitverhouding voor materiaal en dienstverlening.
- Voor een collectief inkoopproces is een goede organisatie en een eerste aanspreekpunt (projectleider) nodig. Indien er al een energie-gerelateerde regisseur (bijvoorbeeld vanuit een parkmanagement of gemeente) op het bedrijventerrein actief is, kan deze mogelijk de rol als projectleider vervullen. De projectleider stelt in overleg met de bedrijven een projectgroep, incl. beoordelingscommissie samen. De verdere stappen staan beschreven in de sheet 'stappenplan'.

Onderdelen: wat?

- Onderdelen die geschikt kunnen zijn voor collectieve inkoop:
 - AC- en DC laadpunten
 - Aanleg/installatie
 - Onderhoud en storingsdienst
 - Opstellings- of inkoopruimte(s)*, transformatoren en verdeelinstallaties
 - Stationaire batterijsystemen

* Behuizing waar de netbeheerder het gereguleerde deel van de aansluiting kan plaatsen en waar ook de transformator en verdeelinstallatie in komt. Deze moeten aan eisen van de regionale netbeheerder voldoen. Deze eisen vindt u op de website van de netbeheerder.

Stappenplan: hoe?

Indien er voldoende animo is om te starten met een verkenning voor collectieve laadinfrastructuur kan het volgende stappenplan als leidraad worden gehanteerd:

- 1. Projectteam samenstellen**
 - Aanstellen projectleider, samenstellen projectgroep, incl. beoordelingscommissie.
- 2. Verzamelen geïnteresseerden 'Schrijf je vrijblijvend in'**
 - Hiervoor kan het inschrijfformulier op de laatste pagina gebruikt worden.
- 2. Behoeftte per bedrijf in kaart brengen**
 - Huidige situatie (zoals huidig aantal laadpalen)
 - Behoeftte aantal en type laadpalen, mogelijk met opschaling in de tijd
 - Aanvullende eisen (extra t.o.v. [NKL basisset](#), denk aan specifieke functies voor slim laden, betaling gastgebruik, verrekening HBE's etc.
 - Aanvullende relevante info, zoals posities op terrein (i.v.m. kabellengte naar aansluitpunt), info netaansluiting en inkoopruimte, etc.
 - Voorkeursleverancier(s)
- 3. Offertes opvragen en onderhandeling met leveranciers**
 - Offertes per adres (optie: anoniem, klantnaam en adres wordt niet weergegeven)
 - Minimaal 3, maximaal 5 offertes opvragen voor collectief. Bij voorkeursleveranciers en als dit minder dan 3 zijn aanvullen met gerenommeerde partijen.
- 4. Voorselectie en pitch**
 - Beoordelingscommissie selecteert tot 2 meest aantrekkelijke offertes.
 - Pitch door 1-2 aanbieders voor projectgroep (+geïnteresseerden, mits groep niet te groot wordt)
- 5. Keuze aanbieder**
 - Aanbod voorleggen per adres.
 - Keuzeperiode (x weken)
- 6. Installatie**
 - Schouw op locatie
 - Waar nodig onderbouwde aanscherping offerte per adres
 - Definitief 'go' per adres
 - Installatie
- 7. Review**
 - Projectgroep inventariseert klanttevredenheid en leerpunten
 - Aangezien voor veel bedrijven geldt dat in de jaren erna de laadinfrastructuur wordt uitgebreid is het aan te bevelen de projectgroep in stand te houden om periodiek, bijvoorbeeld eens per jaar, de klanttevredenheid te meten en leerpunten uit te wisselen.

Checklist: vergelijken aanbieders

Product

- Productkwaliteit en functionaliteit
- Uitbreidingsmogelijkheden en schaalbaarheid. Bijv. modulaire systemen vs. all-in-one.
- Ruimtebeslag en praktische inpassing op locatie
- IT features, dashboard, open standaarden en koppelmogelijkheden, bijvoorbeeld aan planningsysteem en PV installaties, slim laden en welke parameters hiervoor ingezet kunnen worden.
- Aanschafkosten. Let op vergelijkbaarheid, bijv. zijn de aanschafkosten incl. installatie, installatiematerialen, uren etc?

Bedrijf

- Track record / ervaring in de praktijk. Vraag bijvoorbeeld naar referenties.
- Dekking servicedienst: Onderdelen kunnen per bedrijf verschillen in hoe belangrijk deze zijn. Zo is de dekking van een servicedienst extra belangrijk voor bedrijven met meerdere locaties door heel Nederland, terwijl een bedrijf met één locatie mogelijk voldoende heeft aan een lokale servicedienst.
- Garanties en Service Level Agreement (SLA), en verwachting of het bedrijf deze waar kan maken. Denk bijvoorbeeld aan de dekking en kwaliteit van de servicedienst, werkt deze 24/7 of alleen overdag etc.
- Onderhoud- en servicekosten. Let op de vergelijkbaarheid, contractduur en contractvoorwaarden.

Indien van toepassing:

- Mogelijkheden beschikbaarstelling aan derden; facturering, zichtbaarheid te delen laadinfra in universele app's, al of niet met beperkingen etc. Vraag om voorbeelden/referenties.
- Ontzorging verrekening Hernieuwbare Brandstof Eenheden (HBE's)

Inschrijfformulier

Onderstaand formulier kunt u gebruiken om te inventariseren welke partijen op het bedrijventerrein mogelijk geïnteresseerd zijn om aan te sluiten bij de collectieve inkoop. Kopieer de inhoud van het formulier hieronder en pas de geel gemarkeerde details aan naar uw situatie.

Inventarisatie interesse collectieve inkoop

Om te onderzoeken of het voordelig is om [product] gezamenlijk in te kopen als bedrijven op [naam bedrijventerrein], willen we door middel van dit formulier inventariseren hoeveel partijen dit willen overwegen. Dit is volledig vrijblijvend: u gaat geen enkele verplichting aan door het invullen van dit formulier.

Naam bedrijf:.....

Contactpersoon:.....

Telefoonnummer contactpersoon:.....

Emailadres contactpersoon:.....

Ik heb interesse om deel te nemen aan de collectieve inkoop van materialen

- Ja
- Nee

Ik heb interesse om mee te denken over het proces van collectieve inkoop

- Ja
- Nee

Vragen of aanvullingen?

Dit document is een onderdeel van de '[toolbox](#)' voor de Aanpak Logistieke Laadinfrastructuur op Bedrijventerreinen van NAL Regio Oost Nederland. De provincies Gelderland en Overijssel werken samen als NAL-regio Oost Nederland in het kader van de Nationale Agenda Laadinfrastructuur.

Heeft u vragen over dit document of aanvullingen hierop? Neem dan contact op met ons via go-ral@overijssel.nl.