

## Raadsvoorstel



Onderwerp              Uitwerking opdrachtenmodel laadinfrastructuur 2023

Steller/telnr.         Eric van Huissteden/ 0622446158    Bijlagen 4

Registratienummer            554928-2022

Classificatie                    Openbaar  Geheim  Vertrouwelijk (bij gebruik van  
persoonsgegevens)

Portefeuillehouder            Broeksma

Langetermijn agenda (LTA)   LTA ja:   
Raad                              LTA nee:

---

### Voorgesteld raadsbesluit

De raad besluit:

- I. de investeringskosten tot en met 2037 voor de plaatsing en vernieuwing van laadinfrastructuur volgens het opdrachtenmodel te bepalen op € 12,3 miljoen.
- II. hiertoe voor de investeringen 2023 t/m 2029 een uitvoeringskrediet van € 3,5 miljoen te verstrekken.
- III. de exploitatielasten en -baten van 2023 t/m 2029, waaronder de kapitaallasten van € 1,14 miljoen behorend bij het uitvoeringskrediet, mee te nemen in de exploitatie van het Parkeerbedrijf (programma 1 Economie en Ruimte – Deelprogramma Mobiliteit). Daarmee ook het verwachte aanloopverlies over de periode 2023 t/m 2029 van € 1,8 miljoen te dekken binnen de exploitatie van het parkeerbedrijf.
- IV. de gemeentebegroting 2023 op deelprogramma-niveau te wijzigen.
- V. de opgelegde geheimhouding conform art. 25 Gemeentewet ten aanzien van de bijlagen 1 tot en met 4 te bekrachtigen.

---

### Samenvatting

Met dit voorstel om krediet beschikbaar te stellen voor het in eigen beheer nemen van openbare laadinfrastructuur gaat de gemeente medio 2023 zelf investeren in laadpalen en deze ook exploiteren. Een marktpartij voert bijbehorende werkzaamheden voor de gemeente uit. Dit voorstel vraagt krediet voor het aangaan van de investering en budget ter dekking van het aanloopverlies in de eerste jaren zodat in januari 2023 de aanbesteding in de markt gezet kan worden. Onderliggende keuzes voor het opdrachtenmodel worden toegelicht, de business case wordt aan u gepresenteerd en de financiële en organisatorische planning wordt voorgelegd.

## Vervolg voorgesteld raadsbesluit

### Aanleiding en doel

---

#### *Elektrisch rijden is de toekomst*

Op dit moment is al meer dan de helft van de nieuw verkochte auto's hybride of volledig elektrisch. De verwachting is dat in 2025 circa 10% van alle personenvoertuigen in Nederland elektrisch is. In het Klimaatakkoord is afgesproken dat er vanaf 2030 geen nieuwe auto's op fossiele brandstoffen verkocht mogen worden. Elektrisch rijden is dus de toekomst.

#### *Laadinfrastructuur groeit mee*

Om de transitie naar elektrisch rijden soepel te laten verlopen, moet het aanbod van oplaadpunten fors toenemen. De manier waarop elektrische rijders opladen is een mix van thuis op de eigen oprit, bij het werk, bij P+R, parkeerterreinen of -garages en bij snelladers (bijvoorbeeld langs hoofdwegen). Een aanzienlijk deel van het opladen vindt plaats bij openbare laadpalen in woonwijken en bedrijventerreinen. Dit voorstel gaat over deze openbare laadpalen. Op dit moment worden deze openbare laadpalen binnen een concessie exclusief door één marktpartij geplaatst.

#### *Keuze voor het opdrachtenmodel*

Bij de behandeling van de Visie Openbare Laadinfrastructuur 2025 in januari 2020 heeft uw raad ons verzocht te onderzoeken of het mogelijk is om de plaatsing en exploitatie van laadinfrastructuur in eigen beheer te nemen.

Daarnaast leren de afgelopen jaren ons dat het plaatsen van openbare laadpalen, en dan met name in wijken en dorpen, in het huidige model, nog steeds veel inspanning van onze organisatie vraagt. Hier staan in het huidige concessiemodel geen opbrengsten tegenover. De samenleving kijkt nadrukkelijk naar de gemeente om ervoor te zorgen dat er voldoende openbare laadpalen verschijnen binnen onze gemeente. Daarbij ervaren wij dat het belang van een commerciële exploitant niet altijd aansluit bij onze ambities. Hierdoor ontstaat minder snel een dekkend netwerk van laadpalen dan we willen. Het plaatsen en exploiteren speelt zich af in de openbare ruimte waar wij als gemeente de hoofdrol hebben in het (her)verdelen van de functies en de vormgeving van die openbare ruimte. Zo hebben wij een rol in de communicatie naar omwonenden, handhaving bij misbruik van laadplaatsen etc. Dit alles overziend kent openbare laadinfrastructuur ons inziens veel parallelen met andere nutsvoorzieningen waarbij de overheid de verantwoordelijkheid op zich neemt.

Wij hebben door adviesbureau APPM daarom laten onderzoeken of het in eigen beheer nemen middels een opdrachtenmodel voor onze gemeente kan en of dit aansluit bij onze maatschappelijke doelen. Uit dit onderzoek kwam naar voren dat plaatsing en exploitatie van laadinfrastructuur via een opdrachtenmodel niet alleen goed aansluit bij deze doelen, maar ook een gezonde business case kent. De opbrengsten van de exploitatie van laadinfrastructuur kunnen zo met een opdrachtenmodel weer ten goede komen aan het uitbreiden en verbeteren van het laadnetwerk, ook op plekken die de markt minder rendabel acht zoals in de dorpen.

Het in eigen regie nemen van de openbare laadpalen sluit ook naadloos aan bij onze ambities om lokaal hernieuwbare energie op te wekken. Zo ontstaat een (gegarandeerde) afzetmarkt voor de door de gemeente opgewekte energie en bieden wij rijders van elektrische voertuigen de mogelijk lokaal en betaalbare groene stroom te laden. Op de lange termijn liggen er grote kansen om binnen dit lokale energiesysteem het elektriciteitsnet te balanceren wanneer voertuigen niet alleen elektriciteit afnemen maar ook terugleveren.

In het opdrachtenmodel realiseert een marktpartij, onder regie en verantwoordelijkheid van de gemeente, openbare laadinfrastructuur. De kosten en opbrengsten, en dus ook de sturing op de ontwikkeling van het laadnetwerk, liggen bij de gemeente. Bij het opdrachtenmodel wordt er gebruik gemaakt van de gespecialiseerde diensten die in de markt aanwezig zijn. Het opdrachtenmodel is daarmee vergelijkbaar met een raamcontract voor andere leveringen of diensten die wij afnemen zoals bijvoorbeeld het beheer van onze eigen parkeergarages.

Zie voor meer informatie over de keuze voor een opdrachtenmodel onze brief aan uw raad van 17 november 2021 (kenmerk 541320-2021).

#### *Voorbereidingen opdrachtenmodel*

Volgend jaar loopt de plaatsingsperiode van de concessie af. Daarna willen wij de verdere plaatsing van openbare laadinfrastructuur binnen onze gemeente in eigen beheer oppakken. De plaatsing en exploitatie van laadinfrastructuur via een opdrachtenmodel vergt een andere organisatorische opzet. Waar nu de concessiehouder verantwoordelijk is voor het klantencontact, het bijhouden van het gebruik van de laadpalen, het contact met de netbeheerder, de investering in de

laadpalen en het aansturen van de aannemer, doen we dit in het opdrachtmodel als gemeente zelf. Daarbij wordt een gespecialiseerde marktpartij ingehuurd om namens de gemeente een groot deel van deze werkzaamheden uit te voeren. Om na de zomer van 2023 het zelf als gemeente op te pakken, treffen we nu en de komende maanden de voorbereidingen om de organisatie hierop in te richten. Het gaat om het doorlopen van een aanbestedingsproces om een geschikte marktpartij te vinden en het inrichten van de interne processen en ambtelijke bezetting op de veranderde positie van de gemeente bij openbare laadpalen.

Deze voorbereiding doen we niet alleen. Het op dit onderwerp gespecialiseerde adviesbureau APPM ondersteunt ons daarbij. Zij bereiden met ons de aanbesteding voor en denken met ons mee over te maken keuzes, te nemen stappen en nog in te richten processen. De stappen die wij doorlopen om de aanbesteding in de markt te zetten zijn het:

- Opstellen van een **marktstrategie**: advies over de marktbenadering, een marktconsultatie en aanbestedingsstrategie;
- Uitwerken van de **taak- en rolverdeling**: verdeling van taken en verantwoordelijkheden tussen gemeente en marktpartij;
- Begeleiden van de **aanbesteding**: opstellen van documenten, beantwoorden vragen, beoordelen inschrijvingen;
- Opstarten van het **contractmanagement**: begeleiden interne organisatie in eerste drie maanden na gunning.

#### *Implementatie opdrachtenmodel*

Binnen het opdrachtenmodel zijn er nog verschillende keuzes die gemaakt kunnen worden over de verdeling van rollen en werkpakketten. Zo kan er bijvoorbeeld gekozen worden voor:

- het zelf inkopen van energie of energie inkoop door een marktpartij;
- één aannemer die de laadpalen plaatst of meerdere partijen;
- het aanvraag- en realisatieproces geheel door ons als gemeente organiseren of uitbesteden;
- een vooraf vastgestelde hoeveelheid laadpalen per jaar vastleggen of bijplaatsen afhankelijk van de actuele vraag;
- de contractduur en het soort contract met de plaatsende partij(en).
- Etc.

Deze keuzes hebben invloed op het plaatsingsproces en moeten daarom uitgewerkt worden alvorens de aanbesteding in de markt gezet kan worden. Daarbij moeten de keuzes passen binnen de kaders van de Business Case zoals die nu voorligt.

Wij voeren voorafgaand aan de daadwerkelijke aanbesteding een marktconsultatie uit om het speelveld van potentiële aanbieders in kaart te brengen, welke type aanbieders onder welke condities interesse hebben en welke opzet van het opdrachtenmodel de kans op een succesvolle aanbesteding het grootst maakt. Wij proberen daarbij het keuzepalet van aanbieders te verbreden zodat ook lokale partijen de kans krijgen.

#### **Kader**

---

In de **Routekaart Groningen, CO2 Neutraal 2035** uit 2018 hebben we de ambitie geformuleerd alles in het werk te stellen dat het netwerk van laadpalen groeit zodat de overstap naar elektrische voertuigen vergemakkelijkt wordt.

In de **Visie Openbare Laadinfrastructuur 2025** uit 2019 beschrijven we hoe we het aantal laadpalen in woonwijken op korte termijn laten toenemen. Daarbij werd onder andere de komst van een plankaart met potentiële laadpunten aangekondigd waardoor er een verzamelverkeersbesluit genomen kon worden voor ruim 2.500 potentiële laadplekken. Dit ter ondersteuning om binnen de toen net gestarte concessie het plaatsen van laadpalen te vergemakkelijken.

In onze **Mobiliteitsvisie, Goed op Weg naar een leefbare, schone en gezonde gemeente** uit 2021 bevestigen we dat ons er veel aangelegen is om de overgang naar schone elektrische voertuigen snel te laten verlopen. Het tijdig meegroeien van het aantal laadpunten is daarbij een belangrijke randvoorwaarde waarbij al aangegeven werd dat het in eigen beheer nemen van openbare laadpalen daarbij behulpzaam is.

In onze **brief Opdrachtenmodel Laadinfrastructuur** van november 2021 hebben wij voldaan aan de raadsnotie ‘een gemeentelijk laadbedrijf’ uit 2019. In deze brief kondigden we aan het opdrachtmodel uit te werken als werkwijze voor het plaatsen en beheren van openbare laadpalen voor na de huidige concessietermijn.

Dit raadsvoorstel is de uitwerking van bovengenoemde ambities en de keuze voor het opdrachtenmodel. De bijgevoegde 4 bijlagen over de business case en de second opinion voegen wij toe onder oplegging van geheimhouding. Wij doen daarbij een beroep op de uitzonderingsgrond uit de Wet open overheid (artikel 5.1, lid 2 sub b Woo, financiële belangen

van de gemeente). Deze bijlagen bevatten marktconcurrentiegevoelige informatie in een situatie waarin wij nog een aanbestedingsproces met de markt moeten doorlopen.

### **Argumenten en afwegingen**

---

Bij instemming met dit voorstel nemen we de plaatsing van openbare laadinfrastructuur in eigen beheer waardoor we de noodzakelijke sturing krijgen op het volledige proces, van locatiekeuze, plaatsingsstrategie, communicatie tot de energieprijis. Hiermee creëren we bovendien een situatie waarmee in de toekomst alle kosten rond de openbare laadinfrastructuur gedekt worden uit de opbrengsten van de laadpalen. Wij menen dat we hiermee het beste onze ambities waarmaken en zo maximaal bijdragen aan de vlotte transitie van rijden op fossiele brandstoffen naar elektrisch rijden binnen de gemeente Groningen.

### **Maatschappelijk draagvlak en participatie**

---

De keuze van het aansturingmodel voor de plaatsing van laadinfrastructuur is een organisatorische en uitvoeringsgerichte beslissing. Participatie of consultatie over deze keuze speelt dan geen rol.

We zien dat de afgelopen periode er minder laadpalen zijn plaatsen dan gewenst. Hierover, waaronder de communicatie, leeft onvrede bij (potentiële) elektrische autorijders. Door via het opdrachtenmodel meer verantwoordelijkheid naar ons toe te trekken, krijgen we ook meer grip op de communicatie naar elektrische rijders, bewoners en andere betrokken partijen over plaatsing van laadpalen.

Ten behoeve van de aanbesteding voeren we een marktconsultatie uit waarbij wij vooraf ophalen welke samenwerkingsvorm marktpartijen prefereren binnen een opdrachtenmodel. Zo kunnen we in de uitvraag beter rekening houden met contracteisen tussen opdrachtgever (gemeente) en opdrachtnemer (marktpartij) die de kans op een goede samenwerking zo groot mogelijk maken.

Tot slot merken we op dat andere gemeenten in de provincies Groningen en Drenthe en de provincies na de zomer 2023 verder gaan met een nieuwe concessie. Wij blijven met deze partijen de komende jaren nauw samenwerken en afstemmen om zo tot een breed dekkend netwerk van openbare laadinfrastructuur te komen in onze regio. Dit geldt ook voor de netwerkbeheerder Enexis. Met hen voeren we al in de voorbereiding van de aanbesteding en het opzetten van het opdrachtmodel gesprekken. Dit alles is erop gericht dat de samenwerking met deze, voor het plaatsen van laadpalen, cruciale partij straks soepel verloopt.

### **Financiële consequenties**

---

#### **Financiering**

Wij stellen voor om de komende 7 jaar voor € 3,5 miljoen te investeren in het plaatsen van laadpalen. Daarnaast stellen wij voor de exploitatielasten van 2023 t/m 2029, waaronder de kapitaallasten van € 1,14 miljoen behorend bij het uitvoeringskrediet, te dekken uit de exploitatie van het Parkeerbedrijf.

In de eerste 7 jaar maakt de gemeente naar verwachting op openbare laadpalen voor in totaal € 15,1 miljoen kosten (Capex, Opex, organisatie en kapitaalslasten). Deze kosten worden naar verwachting in deze periode voor € 13,3 miljoen gedekt uit de opbrengsten van de laadpalen. In deze 7 jaar is er dus sprake van een tekort van € 1,8 miljoen die hun dekking moeten vinden in het parkeerbedrijf. Wij verwachten dat het aanvankelijke tekort van de eerste 7 jaar daarna ruimschoots wordt terugverdiend en we op termijn per saldo geld overhouden op het plaatsen en exploiteren van openbare laadpalen.

Het openbaar laden van voertuigen in de openbare ruimte gaat, na instemming met dit raadsvoorstel, structureel onderdeel uitmaken van het Parkeerbedrijf. Het voorziene resultaat van het Parkeerbedrijf kan het tekort van de activiteit openbaar laden dragen en daarom wordt aan de raad voorgesteld de dekking van het openbaar laden te ontfemen aan de exploitatie van het Parkeerbedrijf.

Voor de periode van 7 jaar is gekozen omdat in deze periode op de activiteit openbaar laden een tekort is voorzien in de business case. Deze tekorten dienen vooraf aan de aanbesteding gedekt te zijn op de gemeentebegroting.

#### **Aangaan verplichtingen**

In het opdrachtmodel wordt de gemeente Groningen eigenaar van de laadpalen en is dus de investerende partij. Alle kosten om laadpalen te plaatsen, van de dagelijks operatie van de laadpalen en beheer en onderhoud komen voor

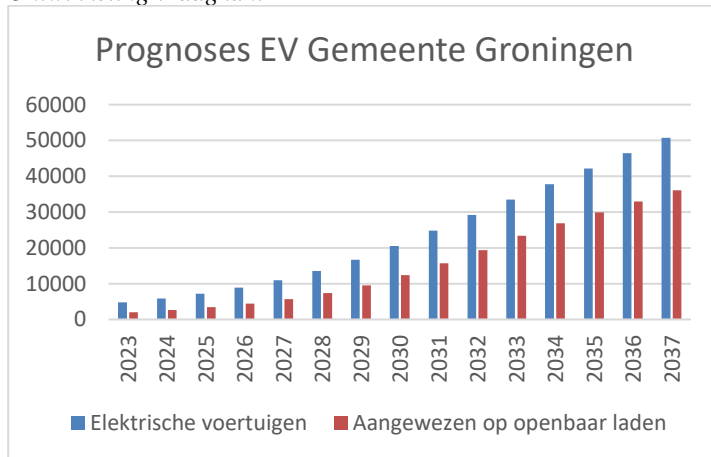
rekening van de gemeente. Deze werkzaamheden zijn uitbesteed aan een daarin gespecialiseerde marktpartij. Tegenover deze kosten staan de opbrengsten uit de verkoop van elektriciteit aan de laadpalen die de gemeente rechtstreeks verkrijgt.

Begin 2023 start het aanbestedingsproces om de dagelijkse gang van zaken rond plaatsing, beheer en onderhoud en exploitatie aan te besteden. Voordat wij dit aanbestedingsproces starten moet er zekerheid zijn over de dekking zodat de gemeente de financiële verplichting kan aangaan. Wanneer uw raad instemt met dit voorstel is de weg vrij om deze aanbesteding op te starten en daarmee vanaf zomer 2023 te werken volgens het opdrachtmodel.

### Business Case

APPM heeft een business case opgesteld. APPM is een gespecialiseerd adviesbureau dat zowel aan de overheids- als aan de marktkant haar kennis en expertise op gebied van elektrisch rijden, laadinfrastructuur en energie inzet.

#### Ontwikkeling vraagkant

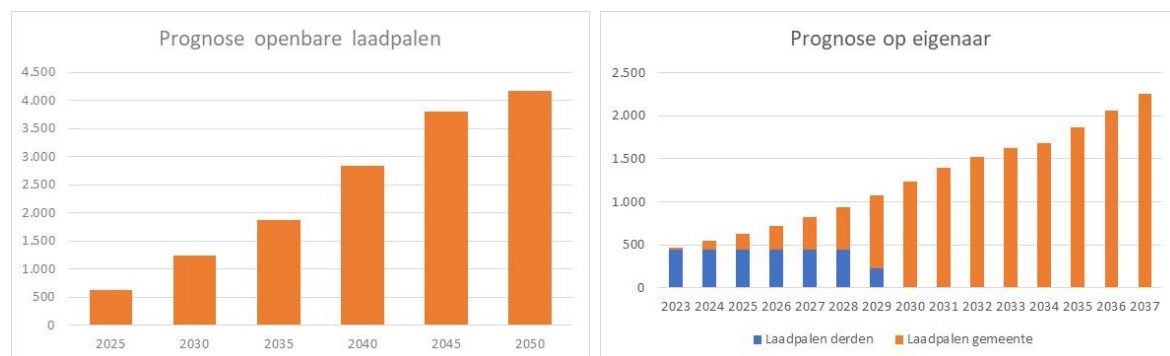


In de business case zitten verwachtingen over hoe de vraagkant van openbare laadinfrastructuur zich ontwikkelt. Denk aan de groei van het aantal elektrische voertuigen (EV), het aandeel EV met afhankelijkheid van openbare laadinfrastructuur, ontwikkeling batterijcapaciteit etc. De verwachting is dat we in 15 jaar tijd groeien naar 50.000 elektrische auto's binnen onze gemeente. Ongeveer tweederde daarvan is veelvuldig aangewezen op openbaar laden.

#### Opbrengsten

Op basis van de verwachtingen rond de groei van elektrische voertuigen, het aandeel wat gebruik maakt van openbaar laden, het aantal gereden kilometers van auto's en dergelijke is de verwachte afzet van elektriciteit per jaar bepaald. De prognose van de vraag naar elektriciteit bij openbare laadpalen in combinatie met verkooptarieven is omgezet naar de toekomstige financiële opbrengst per jaar.

#### Ontwikkeling aanbodkant



Op basis van de laadzekerheid (kans om een vrije laadpaal te vinden) die wij ambiëren is de verwachte afzet van elektriciteit bij laadpalen vertaald naar de hoeveelheid (extra) openbare laadpalen die in onze gemeente per jaar nodig

zijn. Zo wordt duidelijk hoeveel openbare laadpalen er per jaar in operatie moeten zijn en dus ook jaarlijks moeten worden toegevoegd.

Na de zomer van 2023 is de gemeente de enige partij die nieuwe laadpalen introduceert. Voor de huidige concessie resteert een exploitatierecht van 6 jaar. Tot 2029 zijn er dus derden die hun bestaande laadpalen nog exploiteren. Daarna neemt de gemeente ook deze locaties over. Met vervangingskosten voor laadpalen bij deze locaties is rekening gehouden in de business case. Vanaf 2030 zijn alle laadpalen in Groningen in eigendom van en in exploitatie bij de gemeente.

#### *Kosten*

De prognose van het aanbod van laadpalen is op basis van verwachte aanschafprijzen voor laadpalen, aannemerskosten, aansluitkosten, back office kosten, beheer en onderhoudskosten, inkoop energie etc. omgezet naar kosten per jaar. Daarbij worden ook kapitaallasten, kostenindexatie en dergelijke in ogenschouw genomen. De werkzaamheden en dus kosten die hieronder vallen, zijn hoofdzakelijk onderdeel van het contract dat wij aangaan met een marktpartij.

#### *Ambtelijk apparaatskosten*

In de business case zijn de ambtelijke apparaatskosten opgenomen die rechtstreeks verband houden met voorbereiding van en toezicht op de plaatsing van laadpalen en de aansturing en het contractmanagement richting de opdrachtnemende marktpartij. Geen onderdeel van de business case zijn de apparaatskosten die verband houden met de publieke taakuitoefening. Het gaat dan onder andere om verkeersbesluiten, klachtenafhandeling omwonenden, afstemming met de regio, handhaving oneigenlijk gebruik laadplekken, beleidsontwikkeling voor elektrisch rijden en laadinfrastructuur. Ongeacht het gekozen marktmodel heeft de gemeente deze publieke kosten altijd. Deze apparaatskosten zijn onderdeel van de huidige formatie en in de toekomst uit de middelen die het kabinet voor decentrale overheden vrijmaakt voor uitvoering van het klimaatakkoord.

#### *Uitkomsten Business Case*

De business case geeft een zo goed mogelijk onderbouwd beeld van het financiële perspectief als de gemeente voor eigen rekening laadpalen plaatst en exploiteert. De rekensheet van de business case kijkt ruim vooruit en beschouwt de periode van 2020 tot en met 2050. Hoe verder in de tijd hoe lager de voorspellende waarde van het model wordt. Wij menen dat het verstandig is om te werken met een behapbare en voorstelbare termijn om een besluit over de voorinvestering op te nemen. In deze alinea nemen we daarom de eerste 15 jaar uit de Business case in beschouwing. Deze kredietaanvraag bevat vervolgens de eerste 7 jaar omdat er volgens het model dan sprake is van aanloopverlies. Daarna is de verwachting dat het plaatsen en exploiteren van laadpalen financieel zelfvoorzienend is.

<b>Jaar</b>	<b>Baten</b>	<b>Kosten</b> <i>Exploitatie, CAPEX en kapitaalslast</i>	<b>Resultaat</b>	<b>Resultaat cumulatief</b>
2023	€ 63.000	€ 314.000	€ -251.000	€ -251.000
2024	€ 299.000	€ 621.000	€ -322.000	€ -573.000
2025	€ 716.000	€ 1.068.000	€ -351.000	€ -924.000
2026	€ 1.299.000	€ 1.584.000	€ -285.000	€ -1.209.000
2027	€ 2.101.000	€ 2.344.000	€ -243.000	€ -1.452.000
2028	€ 3.189.000	€ 3.281.000	€ -92.000	€ -1.544.000
2029	€ 5.600.000	€ 5.892.000	€ -292.000	€ -1.836.000
2030	€ 9.674.000	€ 9.157.000	€ 517.000	€ -1.319.000
2031	€ 13.522.000	€ 11.376.000	€ 2.146.000	€ 826.000
2032	€ 16.733.000	€ 13.624.000	€ 3.110.000	€ 3.936.000
2033	€ 20.110.000	€ 15.921.000	€ 4.189.000	€ 8.125.000
2034	€ 23.219.000	€ 17.704.000	€ 5.515.000	€ 13.640.000
2035	€ 25.838.000	€ 19.476.000	€ 6.362.000	€ 20.003.000
2036	€ 28.601.000	€ 21.612.000	€ 6.989.000	€ 26.992.000
2037	€ 31.683.000	€ 23.780.000	€ 7.904.000	€ 34.896.000

De business case laat voor de eerste 15 jaar zien dat:

- De jaarlijkse lasten van ongeveer € 314.000, -- in 2023 stijgen naar ongeveer € 23,8 miljoen in 2037. De opbrengsten stijgen van ongeveer € 63.000, -- in 15 jaar tijd naar ongeveer € 31,7 miljoen per jaar.
- Vanaf 2030 overstijgen de opbrengsten de jaarlijkse kosten. Daarna zijn de activiteiten rondom laadinfrastructuur volgens de business case winstgevend. De winst over de eerste 15 jaar van de business case is ongeveer € 34,9 miljoen.
- In de periode 2023 tot en met 2029 zijn er aanloopverliezen. In deze 7 jaar is er een totaal aanloopverlies van € 1,8 miljoen. Het totale aanloopverlies wordt terugverdiend in de eerste 2 jaar nadat de businesscase winstgevend is.

De business case laat zien dat op termijn de opbrengsten, vanuit gebruik door EV-rijders van openbare laadpalen, de kosten ruimschoots dekken. Na een periode waarin de kost voor de baat uitgaat is er sprake van een gezonde business case. Op termijn kan de winst ook ingezet worden voor andere maatschappelijke doelen die de gemeente Groningen heeft. Daarbij merken we wel op dat het de best mogelijke inschatting is met de kennis van nu. Wij hechten er sterk aan de komende jaren regelmatig te evalueren hoe het financieel perspectief zich in de praktijk ontwikkelt en bij te sturen wanneer nodig.

#### *Businesscase is geheim*

Bovenstaande is een samenvatting uit de business case. In de bijlagen is het rekenblad van de business case opgenomen en de toelichting op uitgangspunten en de opbouw van de business case. Deze bijlagen zijn onder geheimhouding gebracht omdat het marktconcurrentiegevoelige informatie bevat in een situatie waarin er nog niet is aanbesteed.

#### **Dekking vanuit parkeerbedrijf**

Wij menen dat het zowel organisatorisch als financieel logisch is om de plaatsing en exploitatie van openbare laadinfrastructuur op nemen binnen de werkwijze van het parkeerbedrijf. De activiteiten rond openbaar laden hebben veel raakvlakken met de dagelijkse praktijk rondom betaald parkeren, P+R terreinen en parkeergarages. Zo zijn er bijvoorbeeld parallellen van exploiteren van laadpalen met het exploiteren van parkeerautomaten op straat, plaatsen wij in onze parkeergarages ook laadvoorzieningen en betekent het toevoegen van laadplekken juist het onttrekken van (betaald) parkeerplaatsen.

De exploitatie van het parkeerbedrijf biedt de komende jaren ruimte om de aanloopverliezen van het openbaar laden op te vangen. Het verwachte positieve resultaat uit parkeren loopt de komende jaren op van circa € 2 miljoen per jaar in 2023 naar circa € 3 miljoen per jaar in 2030. Daarbij merken we nadrukkelijk op dat de exploitatie van het Parkeerbedrijf ook een risicoprofiel kent. Er zijn aanmerkelijke kapitaallasten en exploitatiekosten binnen parkeren. Rentewijzigingen spelen zich af buiten onze invloedssfeer maar beïnvloeden de exploitatiekosten rondom parkeren wel. Er is nog onzekerheid over of parkeren vennootschapsbelastingplichtig is. Onvoorziene maatschappelijke en economische omstandigheden kunnen grote effecten hebben zo hebben we geleerd uit de coronacrisis. En tot slot is het werkpakket rondom parkeren toegenomen en voorzien wij een meegroei in ambtelijke formatie.

Wij menen, met in ogenschouw nemend deze onzekerheden, dat het toch verantwoord is de aanloopverliezen voor het openbaar laden te dekken uit het parkeerbedrijf. Het geprognostiseerde aanloopverlies is dusdanig beperkt ten opzichte van de geprognostiseerde opbrengst van het parkeerbedrijf dat de kans dat eventuele tegenvallers de begroting van het parkeerbedrijf substantieel uit balans brengen nihil is. Tot slot merken we op dat vanaf het moment dat openbaar laden zelfvoorzienend is, de meeropbrengsten weer ten goede komen aan de totale parkeerbegroting.

## Voorgestelde begrotingswijziging

Begrotingswijziging Investerings 2023						
Uitwerking opdrachtenmodel laadinfrastructuur 2023						
Betrokken directie(s)	Stadsontwikkeling					
Naam voorstel	Uitwerking opdrachtenmodel laadinfrastructuur 2023					
Besluitvorming (orgaan + datum)	raad					
Incidenteel / Structureel	I					
Looptijd	2023-2024					
Soort wijziging	Investing					
Financiële begrotingswijziging						Bedragen x 1.000 euro
Deelprogramma	Programma	Directie	I/S	Lasten	Baten	Saldo te activeren
01.2 Mobiliteit	01 Economie en Ruimte	SO Beleid en Ontwerp	I	3.500		3.500
<b>TOTALEN BEGROTINGSWIJZIGING</b>				<b>3.500</b>	<b>0</b>	<b>3.500</b>

### Second opinion

Bij dergelijke investeringen, gebaseerd op te verwachten opbrengsten, is voorafgaand aan de besluitvorming een second opinion op zijn plaats. Daarbij wordt gekeken naar de consistentie, validiteit en marktconformiteit van de business case zoals APPM die heeft opgesteld. De Rebel Group heeft de second opinion uitgevoerd en hun bevindingen met ons gedeeld. In bijlage 2 zijn de bevindingen opgenomen.

De Rebel Group geeft aan dat het model voldoet als basis voor besluitvorming over investeringen. Zij zien dat berekeningen zorgvuldig zijn gedaan, dat er onderbouwingen zijn voor de aannames en dat de structuur logisch is. Rebel Group geeft ook enkele aanscherpingen op aannames, structuur en volledigheid van het model mee. Ook geeft Rebel Group enkele adviezen zoals de toelichting op de business case te actualiseren, leesbaarheid van het rekenblad te verbeteren, aandacht voor goede monitoring gezien de onzekerheden naar de toekomst. De meeste aanbevelingen zijn overgenomen in de business case zoals die is bijgevoegd. Daar waar het niet is overgenomen geven wij, in samenspraak met APPM, een onderbouwde toelichting waarom een bepaald aspect afdoende in de business case zit.

### Second opinion is geheim

In bijlagen is de second opinion bijgevoegd en de reactienotitie op de second opinion met de verantwoording hoe is omgegaan met de aanbevelingen. Deze bijlagen zijn onder geheimhouding gebracht omdat het marktconcurrentiegevoelige informatie bevat in een situatie waarin er nog niet is aanbesteed.

### Robuustheid en risico's

Met dit besluit gaat de gemeente investeringen aan gebaseerd op verwachte opbrengsten in de toekomst en met op termijn de doorgroei naar een financieel zelfvoorzienend systeem. Wij ambiëren dat snel een dekkend netwerk van laadpalen ontstaat met een laadprijs die marktconform is maar winstmaximalisatie is niet het uitgangspunt. Er zijn diverse knoppen om tussentijds op zowel uitgaven als inkomsten bij te sturen. Immers het tempo en de dichtheid waarmee wij groeien naar een netwerk van openbare laadpalen bepalen wij zelf. Groeit elektrisch vervoer minder hard dan de prognoses en groeit dus de vraag naar laadpalen ook substantieel minder hard, dan passen wij de uitrolstrategie aan op de feitelijk situatie. Voor de inkomsten geldt dat het de gemeente vrij staat om het tarief te bepalen bijvoorbeeld wanneer inkoop van laadpalen of energie hoger uitvallen dan eerder aangenomen. Al blijft onze ambitie om, binnen een financieel gezond verdienmodel, een billijk tarief te hanteren voor onze inwoners. Dit overziend en vanuit het besef dat ook marktpartijen heil zien in het exploiteren van laadpalen (vooral in steden) maakt dat wij er vertrouwen in hebben dat we een financieel verstandige keuze maken.

In deze paragraaf geven wij nader inzicht in de gevoeligheid van de business case voor veranderingen en een risicoanalyse.

### Gevoeligheidsanalyse

In de toelichting van APPM op de business case, onder het kopje 'gevoeligheidsanalyse', zijn scenario's doorgerekend voor een hogere en lagere laadprijs, een hoger en lager kostenniveau en een lagere laadzekerheid (gemiddeld meer auto's per laadpunt). Dit laat zien dat de exploitatie van openbare laadpalen relatief kapitaalsarm is. Met andere woorden de assets op straat vertegenwoordigen een relatief beperkt waarde. Fluctuaties in aanschaf-, plaatsings- en aansluitkosten van deze assets hebben dus een beperkte invloed op het rendement. De grootste beïnvloedingsfactor zit in de kosten die



gemaakt worden bij de exploitatie zelf zoals de inkoopprijs van energie, omzet op kWh en verkoopprijs. Dit zijn tegelijkertijd wel factoren waar we grotendeels op kunnen bijsturen.

Een factor buiten onze invloed is de toekomst van de Hernieuwbare Brandstof Eenheden (HBE). Bedrijven die benzine en diesel leveren zijn verplicht om een jaarlijks toenemend aandeel aan hernieuwbare energie te leveren. Leveranciers van hernieuwbare energie (zoals groene elektriciteit vanuit laadpalen) vullen het Register Energie voor Vervoer met daarin hoeveel hernieuwbare energie (HBE) zij hebben geleverd. De bedrijven die vervolgens HBE's nodig hebben om hun verplichte aandeel HBE te halen kopen deze HBE's weer op. Deze handel biedt aanbieders van openbare laadpalen naast de verkoop van elektriciteit aan EV-rijders ook opbrengsten uit HBE. In de second opinion wordt aandacht gevraagd voor de onzekerheid van dit systeem naar de toekomst. APPM heeft daarom een scenario doorgerekend waarbij dit HBE systeem geheel vervalst. Het resultaat over de gehele looptijd van de business case blijft positief maar is wel circa 30% lager. De impact op de business case is dus aanzienlijk. Echter de waarde van de HBE zit vooral op de lange termijn (wanneer het aantal verkochte kilowatturen hoog is). De impact is daarmee relatief beperkt in de verlieslatende periode. Tot 2030 is dit risico ongeveer € 1,3 mln. Wij merken daarbij op dat de huidige exploitanten van openbare laadpalen ook HBE's meenemen in hun business cases. Wanneer HBE's niet meer verkocht worden heeft dit dus weerslag op alle laadprijzen in Nederland. Dat maakt elektrisch rijden voor de consument weliswaar duurder maar is geen substantieel financieel risico voor de gemeente Groningen.

### Risico analyse

	Risico	Gevolg	Beheersingsmaatregel
1	Toenemende inkooprijzen op energie	Kostenkant van de business case neemt toe en zet winstgevendheid mogelijk onder druk.	Verkoopprijzen in dezelfde mate mee laten fluctueren. ("gebruiker betaalt"). Op lange termijn kan een directe afzet van eigen opgewekte zon- en windenergie via gemeentelijke laadpalen de marktafhankelijkheid minder groot maken.
2	Toenemende prijzen op assets (laadpalen zelf), materialen en aanneemkosten	Kostenkant van de business case neemt toe en zet winstgevendheid mogelijk onder druk.	Verkoopprijzen in dezelfde mate mee laten fluctueren. ("gebruiker betaalt").
3	Elektriciteitsnetwerk is niet toereikend op aansluitingen (onvoldoende netcapaciteit). Minder of niet op de gewenste locaties kunnen plaatsen van laadpalen.	Minder snelle groei van het laadnetwerk en daarmee de overgang naar EV, gebruikers zoeken alternatieve laadmogelijkheden, minder opbrengsten.	In vroegtijdig en structureel met Enexis overleggen en onderling afstemmen van ambities, plannen en fasering.
4	Business case exploitatiemodel bevat foutieve aannames	Het verdienmodel pakt anders uit dan verwacht (kan zowel positief als negatief zijn).	Vooraf: Gedegen second opinion laten doen op de business case. Tijdens: Exploitatiemodel in bezit gemeente laten zijn van gemeente. Structurele tussentijdse evaluaties en herijking van het model uitvoeren op basis gegevens uit de praktijk. Bijsturen op kosten en verkoopprijs wanneer nodig.
5	De geselecteerde marktpartij blijkt onvoldoende gekwalificeerd	De uitrol naar een dekkend netwerk stagneert en beïnvloedt de groei van EV in Groningen. Oplopende kosten.	Doorlopen van een zorgvuldig aanbestedingstraject onder begeleiding van een ervaren consultant, opstellen van goede kwalificatie eisen en maken goede contractafspraken.
6	Eigen organisatie is niet toereikend op taak	De uitrol naar een dekkend netwerk stagneert en beïnvloedt de groei van EV in Groningen. Oplopende kosten.	Vroegtijdig de eigen organisatie inrichten. Deze activiteit met focus onderdeel maken van het gemeentelijke Parkeerbedrijf. Heldere werkafspraken tussen alle betrokken afdelingen.
7	Laadpalen en materialen niet beschikbaar	De uitrol naar een dekkend netwerk stagneert en beïnvloedt de groei van EV in Groningen.	Beschikbaarheid van laadinfrastructuur onderdeel maken van de gunning.

### Monitoring, evaluatie en bijsturing

Dat EV gaat groeien en dat daarmee een groeiende behoefte is aan laadinfrastructuur leidt geen twijfel. Echter de ontwikkeling van laadinfrastructuur zowel in het aanbod- (nieuwe techniek, vehicle to grid etc.) als de vraag (tempo van transitie naar elektrische vervoer, ontwikkelingen in vermogen van batterijen) is omgeven met onzekerheden. Daarom zien wij een belangrijk rol weggelegd om goed te monitoren en bij te sturen wanneer nodig.

Eén van de aspecten om op te monitoren zijn de aannames voor de dekkingsgraad. Dit is het gemiddeld aantal elektrische auto's dat laadt per laadpaal. Hoe hoger de dekkingsgraad hoe gemakkelijker een EV rijder een beschikbare laadplek vindt. Dit is een belangrijke factor in de keuze van consumenten om een elektrisch voertuig aan te schaffen. Wij ambiëren daarom een proactief plaatsingsbeleid met naar verwachting een hogere dekkingsgraad dan de markt

hanteert. In de Business Case is hiervoor een gewenste dekkingsgraad aangenomen. De komende jaren gaat de ervaring in de praktijk uitwijzen welke dekkingsgraad definitief wenselijk is.

De business case van het laadbedrijf kent veel overeenkomsten met hoe de exploitatie van het Parkeerbedrijf is opgezet. Net als bij de opzet van de exploitatie van het Parkeerbedrijf is een tussentijdse evaluatie en bijstelling van de business case aan de actuele (financiële) situatie nodig. In de reguliere planning- en controlcyclus nemen wij binnen de verantwoording over de activiteiten van het parkeerbedrijf voortaan ook de verantwoording op over de activiteiten rondom openbaar laadpalen.

### **Overige consequenties**

---

Het opdrachtenmodel voor elektrisch laden vraagt dat we de gemeentelijke organisatie goed en tijdig hebben staan. Veel van de werkzaamheden die spelen binnen straat- en betaald parkeren en onze garages lijken op de werkzaamheden die wij straks gaan doen bij openbare laadpalen. Organisatorisch brengen we elektrisch laden daarom onder bij het team parkeren, daarbij gebruik makend van de kennis en kunde van andere onderdelen van de organisatie (zoals Stadsingenieurs, verkeersontwerp, stadsbeheer en ruimtelijk beleid). Om snel en goed te kunnen starten, willen we de taken en functies belegd hebben vóórdat we daadwerkelijk met het opdrachtenmodel starten. Dit is in het tweede kwartaal van 2023. In totaal voorzien wij ruim vier fte aan taken, verspreid over verschillende onderdelen van onze organisatie. De business case bekostigt op termijn 2 fte voor werkzaamheden die direct verband houden met de keuze voor het opdrachtmodel zoals dagelijkse afstemming en aansturing van de marktpartij. Daarnaast zijn er werkzaamheden die onderdeel zijn van de publieke taak rond laadinfrastructuur zoals verkeersbesluiten, beleidsvorming e.d. Taken die de gemeente heeft ongeacht het gekozen model. Financieel dekken we dit door 2 fte te continueren uit de huidige formatie en circa 0,7 fte te financieren uit de te verwachten extra klimaatgelden van het rijk.

### **Vervolg**

---

In de zomer 2023 loopt de plaatsingsperiode met Allego af. Zij mogen nog tot 2029 de door hen geplaatste laadpalen exploiteren. Tot april 2023 kunnen bewoners laadpalen aanvragen bij Allego. De tot dan aangevraagde palen worden nog door Allego geplaatst. Vanaf april 2023 worden de nieuwe aanvragen door de gemeente in behandeling genomen. Na de zomer van 2023 worden de eerste laadpalen door de gemeente geplaatst volgens het opdrachtenmodel. Dit betekent dat we begin 2023 de aanbesteding op de markt gaan zetten, zomer 2023 de gunning plaatsvindt en na de zomer beginnen met plaatsen via de nieuwe partij. Dit doen we op aanvraag van bewoners, forenzen en deelauto-aanbieders maar ook datagestueerd (daar waar een laadpaal veel gebruikt wordt zetten we een extra laadpaal in de buurt) en strategisch op plekken waar nog geen laadpalen staan of waar de bestaande laadpalen niet voldoende blijken.

### **Lange Termijn Agenda**

---

December 2022

**Met vriendelijke groet,  
burgemeester en wethouders van Groningen,**

**burgemeester,  
Koen Schuiling**

**secretaris,  
Christien Bronda**

*Dit raadsvoorstel is elektronisch aangemaakt en daarom niet ondertekend.*