



# Handreiking Aanbesteden Energieprestatie- contracten

*Verduurzamen van publiek  
maatschappelijk vastgoed met  
een Energieprestatiecontract*



# Inhoud

## Handreiking Aanbesteden Energieprestatiecontracten

### 1. Wat is een EPC? 5

### 2. Voorbereidingsfase 6

### 3. Marktbenadering 9

### 4. Bijlagen 27

3.1	Aanbestedingsregels	10
3.2	Aanbestedingsplicht	10
3.3	Soorten aanbestedingsprocedures	12
3.4	Criteria voor selectie van ondernemingen	18
3.5	Gunningscriteria voor de beoordeling van inschrijvingen	23
3.6	Beoordeling en gunning	25
3.7	Contractvoorwaarden vaststellen	26
3.8	Aanbestedingsstukken	26

1	Grafiek netto contante waardeberekening	28
2	Indicatieve lijst van benodigde data-informatie voor start aanbesteding	29
4	Literatuur, bronnen en downloads	30



# Voorwoord

Samen met het ministerie van BZK geeft RVO.nl uitvoering aan de Energy Efficiency Directive rondom het promoten van energiediensten.

RVO.nl heeft in het verleden rapporten gemaakt over hoe kansrijk het verduurzamen van maatschappelijk vastgoed is door middel van energieprestatiecontracten. Toch komt de markt moeizaam van de grond.

Bij energieprestatiecontracten is het van groot belang om als overheid als launching customer op te treden, om op deze manier uiting te geven aan het beleid rondom energiediensten en de markt te helpen ontwikkelen. Professioneel opdrachtgeverschap is daarbij vereist.

Met deze handreiking willen we een bijdrage leveren aan het oplossen van het knelpunt rondom het aanbesteden van energieprestatiecontracten.

Een hoger verduurzamingstempo is nodig om de Klimaatakkoord doelstellingen van 49% CO<sub>2</sub> reductie in 2030 en 95% CO<sub>2</sub> reductie in 2050 te halen. Tegelijkertijd staan de beheer- en onderhoudsbudgetten steeds meer onder druk. Dit dwingt publieke opdrachtgevers om ook stil te staan bij de wijze waarop het beheer en onderhoud wordt uitgevoerd. Deze laatste ontwikkeling vergroot de belangstelling voor Energieprestatiecontracten (EPC's) met marktpartijen waarbij kwaliteits- en efficiencyvoordelen behaald kunnen worden.

Geconstateerd is dat opdrachtgevers bij de verduurzamingsopgave en de gewenste versnelling nog wel enige hulp

kunnen gebruiken. Daarom is de handreiking aanbesteden Energieprestatiecontracten geactualiseerd.

De handreiking maakt onderdeel uit van het stappenplan EPC. Naast deze handreiking is er ook een model EPC en een financieel rekenmodel opgesteld in 2020.

*Selina Roskam*

*Kennismakelaar Duurzame Utiliteitsbouw - RVO*

# Inleiding

In Nederland zijn in de afgelopen jaren Energieprestatiecontracten (EPC) afgesloten tussen een publieke opdrachtgever en een opdrachtnemende partij, de leverancier. Het aantal is niet zo groot als aanvankelijk werd aangenomen. Uit een recent onderzoek<sup>1</sup> is gebleken dat er daar diverse oorzaken aan ten grondslag liggen.

Zo verschilt de marktontwikkeling voor Energieprestatiecontracten en Energy Service Company ('ESCO')<sup>2</sup>. per segment. Ook is er sprake van een stagnatie in vraag en aanbod. De volgende obstakels lijken, aldus het onderzoek, daaraan ten grondslag te liggen:

- Er is sprake van risicomijdend gedrag van zowel de markt en als de opdrachtgever. Het resultaat hiervan zijn onevenwichtige contracten en als gevolg daarvan weinig of geen aanbieders.
- Voorfinanciering van de energiebesparingsmaatregelen. Markt wil of kan dit niet en de opdrachtgever vindt dit te duur.
- Langjarige contracten verenigen zich weinig met de gewenste flexibiliteit van publieke opdrachtgevers.
- Weinig (politieke) aandacht voor verduurzaming.
- Negatieve ervaringen met aanbesteding van projecten. Oorzaken hiervan zijn onder meer de (onderschatte) complexiteit van de opgave en het ontbreken van een goede voorbereiding van de uitvraag (en aanbesteding daarvan).
- Hoge transactie/tenderkosten en gebrek aan expertise zowel aan de zijde van de opdrachtgever als aan de zijde van de leverancier (de opdrachtnemer).

In deze handreiking wordt stapsgewijs het proces om te komen tot een energieprestatiecontract beschreven, en wordt specifiek voor de aanbesteding(fase) van energieprestatiecontracten ingegaan op de voorbereiding van een aanbestedingsproces, toepasselijke aanbestedingsregels, geschikte aanbestedingsprocedures en voorbeelden van criteria voor selectie en gunning. De handreiking bevat tevens praktische informatie voor het uitvoeren van aanbestedingen.

Deze handreiking is geschreven om (semi-)overheden die aanbestedingsplichtig zijn, te helpen in het maken van energieprestatiecontracten.

<sup>1</sup> Van Kempen <https://www.rvo.nl/sites/default/files/2020/04/Kwalitatieve-marktanalyse-energieprestatiecontracten-en-ESCOs.pdf>

<sup>2</sup> Meer informatie over energieprestatiecontracten en ESCO's vindt u op [www.rvo.nl/epc](http://www.rvo.nl/epc)

# 1 Wat is een energieprestatiecontract (EPC)?

## Energieprestatiecontract

In een Energieprestatiecontract worden prestaties overeengekomen over energiebesparing en binnenmilieu, bijvoorbeeld de garantie dat het aantal kWh per jaar daalt, na uitvoering van energiebesparende maatregelen, bijvoorbeeld specifieke technische installaties. Een ondernemer garandeert in een energieprestatiecontract de energiebesparing in het project en heeft daarmee hetzelfde belang als de klant: zoveel mogelijk energiebesparing (en lagere energiekosten) door kwalitatief goede uitvoering van energiebesparende maatregelen en goed energiemanagement.

## Energy Service Company (ESCO)

Het is mogelijk om naast de realisatie en het beheer en onderhoud van de energiemaatregelen ook de financiering uit te besteden aan één marktpartij, een zogenaamde Energy Service Company (ESCO) genoemd.

Een ESCO is een bedrijf dat door toepassing van verschillende maatregelen een bepaalde energiebesparing voor een gebouwigeenaar garandeert. Het prestatiecontract speelt een sleutelrol bij ESCO's. Hierin worden de afspraken tussen de ESCO en de opdrachtgever over (onder andere) de te

realiseren energiebesparing vastgelegd. Worden de besparingsdoelen niet gehaald, dan is het risico voor de ESCO. Wordt er daarentegen meer energie bespaard, dan kan de "winst" worden verdeeld tussen de ESCO en de opdrachtgever. Door de energiebesparing kan de investering worden terugverdiend. Na afloop van het contract valt de installatie volledig toe aan de eigenaar. De (basis) vergoeding die door de Opdrachtgever wordt betaald is gekoppeld aan de besparingsgarantie (lagere energiekosten) die door de ESCO wordt gegeven. De (basis)vergoeding verzekert dat de kosten van het energieprestatiecontract binnen de looptijd gedekt worden door de bespaarde energiekosten, mits de besparing ook gehaald wordt. De (basis)vergoeding maakt ook projectfinanciering mogelijk. Dit is visueel weergegeven in bijlage 1 (Grafiek Netto Contante Waardeberening). Er is niet een vaste vorm voor een EPC. De exacte architectuur van installaties en invulling van andere afspraken zoals financiering en looptijden hangt af van het type project, het gebouw, de energiebesparingsmaatregelen en de wensen van de eigenaar/gebruiker.

## Aanbestedingsprocedure

Een aanbestedingsprocedure is een procedure met behulp

waarvan een publieke opdrachtgever probeert te komen tot de keuze voor de ondernemer aan wie hij een opdracht wil gunnen, door middel van concurrentie. In dit geval is de opdracht het realiseren van de energiekostenbesparing.

Er zijn verschillende aanbestedingsprocedures mogelijk zoals de openbare procedure, de niet-openbare procedure, de concurrentiegerichte dialoog, de mededingingsprocedure met onderhandeling en in sommige gevallen het innovatiepartnerschap. Welke aanbestedingsprocedure wordt doorlopen is veelal afhankelijk van de contractkeuze van het energieprestatiecontract. Hierbij gaat het om keuzes als:

- Wat blijft de opdrachtgever doen
- Welke taken en processen draagt de opdrachtgever over aan de markt
- Welke risico's blijven bij de opdrachtgever
- Welke risico's kan de opdrachtgever overdragen aan de markt
- Welke risico's wil de opdrachtgever delen met de markt.

Een aanbesteding is onderdeel van het inkoopproces van een publieke opdrachtgever.

# 2

## Vorbereidingsfase

Het doorlopen van de voorbereidende fases is belangrijk om tot een goede aanbesteding, en uiteindelijk, tot een succesvol project te komen. Middels dit hoofdstuk bepaald je de scope van het project en verzamel je projectinformatie zoals de gebouweigenschappen, lopende contracten en het huidige energieverbruik.



Het aanbesteden van een energieprestatiecontract is een van de fases in het gehele proces om te komen tot het daadwerkelijk sluiten van een Energieprestatiecontract. Het doorlopen van de voorbereidende fases is belangrijk om tot een goede aanbesteding, en uiteindelijk, tot een succesvol project te komen. In het proces om te komen tot een energieprestatiecontract kunnen de volgende stappen worden onderscheiden<sup>3</sup>:



## Projectidentificatie

Deze eerste stap betreft het identificeren van een energiebesparingsproject en de benodigde gegevens verzamelen. Dat begint met gegevensverzameling:

1. *Informatie over gebouw en (energie)prestaties*: gebruiksfunctie, verdiepingen, meetstaat Bruto vloeroppervlakte (BVO) en Gebruiksoppervlakte (GO) en GO, gebruikstijden, bouwjaar, renovatiejaar, lopende huur en onderhoudscontracten, en energieverbruik gas en elektriciteit (een uitgebreidere lijst is te vinden in [bijlage 2](#));
2. *Informatie over techniek*: HVAC (heating, ventilation en air conditioning) installaties, verlichting, bouwfysica en gebouw-beheersysteem, eerdere adviezen;
3. *Financiering*: zelf financieren of (deels) externe financiering aantrekken.
4. *Projectdoelen en resultaten*: welke doelen (en ambities) zijn er en welke concrete resultaten kan de opdrachtgever daaraan verbinden.
5. *Organisatie*: wat voor organisatie moet er worden ingericht voor een energiebesparingsproject.

Oprachtgevers dienen zich ervan bewust te zijn dat potentiële opdrachtnemers en (hun) financiers een grote hoeveelheid informatie nodig hebben om een kwalitatief goede aanbidding te kunnen doen voor een energieprestatiecontract. Er zullen diverse onderzoeken gedaan moeten worden. Vanwege de doorlooptijd hiervan en de noodzakelijke besluitvorming hiervoor is het aan te bevelen hier vroegtijdig mee te starten zodat deze informatie bij de start van de aanbestedingsprocedure verzameld is en beschikbaar kan worden gesteld aan de potentiële opdrachtnemers.

*“Bepaal voor de aanbesteding hoe de energieprestaties gefinancierd moeten worden. Een energieprestatiecontract met externe financiering biedt krachtige prikkels en stelt tegelijk krachtigere eisen aan de voorbereiding van de aanbesteding. De kost gaat voor de baat uit.”*

*- Caspar Boendermaker, BNG Advies*

Verder is van belang vast te stellen wat de specifieke doelen zijn van de publieke opdrachtgever met betrekking tot het aan te besteden contract. Is een energiebesparingsproject nodig om de energiebesparingsdoelen van een organisatie en/of gebruikers te behalen of zijn er andere motieven? De volgende stap is een eerste analyse van mogelijke (bouw) contractvormen voor het realiseren van de energiekostenbesparing, een traditioneel of een geïntegreerd (prestatie) contract.

Wat betekent het voorts om te kiezen voor een EPC? Wat zijn de voor- en nadelen? Wat is de scope van het project (aantal vastgoedobjecten)? Ook kan in deze fase al worden nagedacht over het aanbestedingsproces en op welke wijze de markt het beste kan worden benaderd. Vroeg hierover nadenken leidt doorgaans tot een betere aanpak van het aanbestedingsproces.

<sup>3</sup> Bron: Transparensie Guideline Energie Prestatie Contracten

## Haalbaarheidsfase

In deze fase wordt de technische en economische haalbaarheid van het project onderzocht. Geïdentificeerd zal worden welke (technische) besparingsmaatregelen gewenst zijn. Mogelijk ligt er al een energieaudit waar dit al in onderzocht is. Data over energiegebruik over ten minste de laatste 3 jaar zijn nodig, net als gebruikstijden en comfortinstellingen. Hiermee wordt de zogenaamde 'baselinewaarde: referentiewaarde energiekosten' vastgesteld. Ten opzichte van deze baseline wordt de besparingsgarantie bepaald. Beide waarden zijn relevant voor een Energieprestatiecontract. Bestaande contracten die betrekking hebben op onderhoud of energiemanagement moeten ook worden geëvalueerd. Ook het opzetten van een projectorganisatie, inclusief gebruiker, en het verkennen van de markt met betrekking tot de keuze van de contractvorm behoort tot de voorbereiding van een Energieprestatiecontract.

## Aanbestedingsfase

Nadat een project is geïdentificeerd, een eerste analyse is gedaan van de haalbaarheid, een projectorganisatie is opgezet, en een (eerste) marktverkenning is gedaan naar een mogelijke contractvorm, kan het aanbestedingsproces worden voorbereid. Dit proces begint met het door de publieke opdrachtgever formuleren van zijn vraagbehoefte welke hij voornemens is door de markt te laten invullen. Vervolgens zal de aanbesteder diverse besluiten moeten nemen om uiteindelijk een aanbestedingsprocedure te kunnen doorlopen.

Samengevat zullen de volgende besluiten voorbereid dan wel genomen moeten worden:

- Keuze bouworganisatievorm: welke taken van het bouwproces bij wie worden neergelegd. Te onderscheiden zijn: het ontwerp (D), de realisatie (B), de financiering (F), het meerjarig onderhoud en beheer (M) en de exploitatie (O) van de te realiseren energiemaatregelen.
- De contractvorm (onder andere risicoverdeling, risico-overdracht etc.) gecombineerd met de eisenspecificatie (inclusief oplossingsvrijheid)
- De keuze van de aanbestedingsprocedure;
- De wijze van uitwisseling van informatie tijdens die procedure;
- Welke uitsluitingsgronden en kwalitatieve geschiktheidseisen
- Eventueel toepassen van nadere selectiecriteria
- De gunningscriteria.

Pas nadat deze keuzes gemaakt zijn kan de aanbestedingsprocedure formeel worden gestart. Onderhavige handreiking heeft betrekking op deze aanbestedingsfase.

## Implementatiefase

De implementatiefase betreft de fase nadat de aanbesteding is afgerond en het contract gegund is aan een marktpartij. In deze fase gaat het over het ontwerp en de realisatie van de energiebesparende maatregelen. Daarvoor zal ook een monitorings- en verificatiesysteem door de leverancier te worden opgezet zodat energiegebruik wordt gemeten en de daadwerkelijk energiebesparing gekwantificeerd kan worden. Dit proces valt onder het zogenaamde contractbeheer van het contract. De opdrachtgever zal moeten kunnen

vaststellen of de leverancier (opdrachtnemer) de verplichtingen uit het Energieprestatiecontract ook nakomt en de besparing gehaald wordt

## Exploitatiefase

In de exploitatiefase blijft het contractmanagement van even groot belang. Het gaat hier onder meer om:

- De organisatie van het onderhoud en beheer;
- Het oplossen van storingen en defecten;
- De monitoring en verificatie van de gegarandeerde besparing zodat de betalingen rechtmatig kunnen plaatsvinden. Het gaat hier om een betaling van de (basis) vergoeding en eventueel de extra vergoeding als de besparingen hoger zijn dan de gegarandeerde besparingen (bonus); Daarnaast zal de leverancier verplicht zijn, indien het totaal van de gerealiseerde energiekostenbesparingen lager is dan de gegarandeerde besparingen, om (een deel van) het verschil te vergoeden aan de opdrachtgever.

In het Contractmodel EPC en de toelichting wordt hier uitvoerig op ingegaan.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Contractmodel EPC (te vinden op [rvo.nl/epc](http://rvo.nl/epc))



# 3

## Marktbenadering

In dit hoofdstuk worden de mogelijke keuzes voor de marktbenadering bij een energieprestatiecontract besproken. Ingegaan wordt op de aanbestedingregels, procedures en criteria. Voor het toepassen van een energieprestatie contract gelden de regels van de Aanbestedingswet 2012.



## 3.1 Aanbestedingsregels

Wanneer een publieke opdrachtgever (Nederlandse overheidsinstelling of publiekrechtelijke instelling) een opdracht, een energiebesparingscontract, wil inkopen dan zijn hierop in beginsel de voorschriften van de Aanbestedingswet 2012 van toepassing<sup>5</sup>.

Op 1 juli 2016 trad de gewijzigde aanbestedingsregelgeving in werking. De belangrijkste wijzigingen, die in dit verband van belang zijn, in de Aanbestedingswet zijn:

- De onderhandelingsprocedure met voorafgaande aankondiging, nu genoemd de mededingingsprocedure met onderhandelingen, is in meer gevallen toepasbaar.
- Er kan sneller gebruik worden gemaakt van de concurrentiegerichte dialoog (als alternatief voor de mededingingsprocedure met onderhandelingen).
- Introductie van de procedure voor innovatiepartnerschap.
- Voor bedragen boven de drempelwaarde moet de volledige aanbestedingsprocedure digitaal worden uitgevoerd.
- De Uniforme Eigen Verklaring is vervangen door een Europees model: het Uniforme Europese Aanbestedingsdocument.
- Er zijn nieuwe (facultatieve) uitsluitingsgronden, zoals het voorkomen van belangenconflicten en mogelijke uitsluiting in geval van betrokkenheid bij de voorbereiding van een aanbestedingsprocedure. Ook heeft de aanbestedende dienst de mogelijkheid om ondernemers uit te sluiten omdat hun prestaties in het verleden tekortschoten.

<sup>5</sup> De Aanbestedingswet betreft een implementatie van de Europese aanbestedingsrichtlijnen 2004/17/EG en 2004/18/EG.

- Bepaald is wanneer een aanbestedende dienst een overeenkomst mag wijzigen, zonder dat sprake is van een nieuwe opdracht en er een nieuwe Europese aanbestedingsprocedure moet worden gehouden.
- De nota van inlichtingen moet minimaal 10 dagen voor het einde van de inschrijvingstermijn zijn gepubliceerd.

De Aanbestedingswet 2012 werkt in deel 1 de nationale aanbestedingsregels, gebaseerd op de aanbestedingsbeginselen, uit. Deze gelden wanneer de Europese aanbestedingsplicht niet geldt en bevat procedures zoals de meervoudige onderhandse procedure. Deel 2 bevat hoofdzakelijk de implementatie van de Europese aanbestedingsrichtlijnen (richtlijn 2004/18/EG en richtlijn 2004/17/EG) voor opdrachten boven de Europese drempelwaarden.

Naast de Aanbestedingswet 2012 zijn ook de Aanbestedingsreglement Werken 2016 (ARW) en de Gids proportionaliteit via het Aanbestedingsbesluit aangewezen als richtsnoer. Deze reglementen en richtsnoeren vormen een praktische uitwerking van onderdelen van de Aanbestedingswet 2012. De Aanbestedingswet 2012 moet in samenhang hiermee worden gelezen.

Mocht de publieke opdrachtgever een eigen aanbestedingsbeleid hebben opgesteld en gepubliceerd, dan dient de publieke opdrachtgever naast de hier geschetste aanbestedingsregels en –beginselen, ook rekening te houden met de verplichtingen die voortvloeien uit het eigen aanbestedingsbeleid.

## 3.2 Aanbestedingsplicht

De Aanbestedingswet 2012 legt een plicht op tot het organiseren van een Europese aanbesteding indien sprake is van [I] een aanbestedende dienst, [II] die een overheidsopdracht plaatst, [III] die de Europese drempelwaarden overschrijdt, en [IV] waarop geen uitzondering van toepassing is.

De aanbestedingsplicht geldt voor:

- De Rijksoverheid;
- Gemeenten, provincies en waterschappen;
- Publiekrechtelijke instellingen (zoals universiteiten en scholen);
- Speciale-sectorbedrijven (zoals drinkwaterbedrijven, energiebedrijven en vervoersdiensten als Schiphol en de NS).

### 3.2.1 Kwalificatie als aanbestedende dienst

Voor de toepassing van de aanbestedingsregels wordt een onderscheid gemaakt tussen de ‘klassieke’ aanbestedende diensten<sup>6</sup> en de speciale sectorbedrijven<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Onder aanbestedende dienst vallen: overheid (de Staat, een provincie, een gemeente, een waterschap) en publiekrechtelijke instellingen.

<sup>7</sup> Een speciale sectorbedrijf is een aanbestedende dienst, een overheidsbedrijf, of een bedrijf of instelling waaraan door een aanbestedende dienst een bijzonder recht of een uitsluitend recht is verleend, voor zover het een activiteit uitoefent als bedoeld in de artikelen 3.1 tot en met 3.6 Aanbestedingswet (gas en warmte, elektriciteit, vervoer of de exploitatie van lucht- en zeehavens, drinkwater, of postdiensten).

Voor speciale sectorbedrijven geldt een aangepast regime. Relevante verschillen zijn de hogere drempelwaarden en de mogelijkheid voor speciale sectorbedrijven om naast de openbare en niet-openbare procedure standaard voor de onderhandelingsprocedure met voorafgaande bekendmaking te kiezen (zie 2.3). Aangezien de meeste gevallen die in deze leidraad besproken worden onder het reguliere regime van deel 2 (aanbestedende dienst en overheidsopdracht) van de Aanbestedingswet vallen, zal het reguliere regime als uitgangspunt worden genomen in deze leidraad. Omdat de basis van beide regimes hetzelfde is, zal deze leidraad ook goed bruikbaar zijn voor speciale sectorbedrijven.

### 3.2.2 Kwalificatie van een energieprestatiecontract (EPC)

Een EPC kan een veelvoud van vormen aannemen. Het kan zich richten op:

- Alleen de invoering (uitvoering) van energiemangement/-monitoring (EPC-light),
  - Het realiseren van één specifieke maatregel, bijvoorbeeld levering van led verlichting (product-EPC),
  - Meer ingrijpende energiebesparende maatregelen, zoals ontwerp en levering van klimaatinstallaties (installatie-EPC),
  - Meeromvattende maatregelen in de schil van een gebouw met bouwwerkzaamheden, renovatie, en levering van installaties (gebouw-EPC) of van meerdere gebouwen in een gebied (gebied-EPC).
  - De financiering van werkzaamheden en installaties omvatten door middel van een lening, huur of lease.
- Aangezien ook de uit te voeren maatregelen zeer divers kunnen zijn (denk aan onder meer zonnepanelen, isolatie,

wind, biomassa, management systemen, en verlichting), levert dat een brede waaier aan mogelijke diensten, leveringen en werken op die onderdeel kunnen zijn van een Energieprestatiecontract.

Voor de toepassing van de Europese aanbestedingsregels is van belang dat er een onderscheid wordt gemaakt tussen overheidsopdrachten voor werken, leveringen en diensten.

- Een "overheidsopdracht voor werken" heeft betrekking op (het ontwerp en) de uitvoering van bouwkundige of civieltechnische werken dat ertoe bestemd is als zodanig een economische of technische functie te vervullen.
- Een "overheidsopdracht voor leveringen" heeft betrekking op de aankoop, leasing, huur of huurkoop, met of zonder koopoptie, van producten, met eventueel bijkomstig het aanbrengen en/of installeren van die levering.
- Een "overheidsopdracht voor diensten" heeft betrekking op het verrichten van diensten, waarbij eventuele te leveren producten een lagere waarde hebben dan de waarde van die diensten en eventuele uit te voeren werkzaamheden bijkomstig van aard zijn.

Zoals hierboven aangegeven kan een energieprestatiecontract verschillen qua beoogde resultaten. Het kan gaan om bouwwerkzaamheden in de schil van het gebouw, de levering van installaties en energie, financiering, diensten op het gebied van beheer en onderhoud en energiebesparingsgaranties kunnen omvatten.

Hierdoor zijn energieprestatiecontracten in de meeste gevallen gemengde overeenkomsten, bestaande uit een combinatie van overheidsopdrachten van werken, leveringen en/of diensten, die soms zelfs een concessie-element kunnen bevatten.

Om te bepalen welke aanbestedingsprocedure toegepast kan worden is bij een dergelijke gemengde overeenkomst van belang om vast te stellen wat het overheersende deel is. Dit wordt bepaald aan de hand van het hoofdvoorwerp. Het hoofdvoorwerp van de opdracht moet worden bepaald op basis van de essentiële verplichtingen die kenmerkend zijn voor de betrokken opdracht. De waarde van de verschillende onderdelen van de opdracht is slechts een factor bij de vaststelling van het hoofdvoorwerp. Als de diensten cq. leveringen bijkomstig zijn aan de werken, is sprake van een overheidsopdracht voor werken en vice versa.

Als het energieprestatiecontract alleen zou zien op leveringen en diensten dan is de waarde van de leveringen cq. diensten bepalend. Wanneer de waarde van de diensten hoger is dan de waarde van de leveringen, dan is sprake van een overheidsopdracht voor diensten en vice versa. Voor de bepaling of de drempelwaarde wordt overschreden is dat overigens niet van belang, omdat leveringen en diensten dezelfde drempelwaarde hebben (zie 3.2.4).

Of een energieprestatiecontract kwalificeert als overheidsopdracht voor werken, leveringen of diensten kan belangrijk zijn, omdat er verschillende drempelwaarden (zie 3.2.4.) gelden voor de verschillende soorten overheidsopdrachten voor de aanwezigheid van een Europese aanbestedingsplicht.

<sup>7</sup> Een speciale sectorbedrijf is een aanbestedende dienst, een overheidsbedrijf, of een bedrijf of instelling waaraan door een aanbestedende dienst een bijzonder recht of een uitsluitend recht is verleend, voor zover het een activiteit uitoefent als bedoeld in de artikelen 3.1 tot en met 3.6 Aanbestedingswet (gas en warmte, elektriciteit, vervoer of de exploitatie van lucht- en zeehavens, drinkwater, of postdiensten).

### 3.2.3 Drempelwaarden en raming waarde opdracht

De toe te passen Europese drempelwaarde hangt af van de soort opdracht en het type aanbestedende dienst. Nadat de waarde van de opdracht is bepaald moet deze worden getoetst aan de van toepassing zijnde drempelwaarde.

Voor de periode 2020-2021 gelden de volgende drempels:

**TABEL 1 DREMPELWAARDEN 2020-2021**

	Werken	Leveringen	Diensten
Speciale sectoren	€ 5.350.000	€ 428.000	€ 428.000
Centrale overheid	€ 5.350.000	€ 139.000	€ 139.000
Decentrale overheid	€ 5.350.000	€ 214.000	€ 214.000

#### KADER 1 VOORBEELD DREMPELWAARDEN

Als voorbeeld voor toepassing van de drempelwaarden nemen we een energieprestatiecontract met een contractduur van 10 jaar met de volgende onderdelen:

- *Werken*: isolatie en installaties; investering: € 2 miljoen
- *Diensten*: energiemonitoring en onderhoud; kosten: € 100.000 + € 25.000/jr = € 0,35 miljoen/contract
- *Leveringen*: elektriciteit; kosten € 600.000/jr + € 250.000/jr = 8,5 miljoen/contract

In het bovenstaande voorbeeld wijst de geraamde waarde van de levering van elektriciteit erop dat de levering van energie het hoofdoorwerp van het contract is. Dat zou betekenen dat in dit voorbeeld het Energieprestatiecontract kwalificeert als een overheidsopdracht voor leveringen, waarbij de toepasselijke drempelwaarde (momenteel € 214.000 voor decentrale overheden) ruim zou worden overschreden.

### 3.3 Soorten aanbestedingsprocedures

Opdrachten van aanbestedende diensten moeten in beginsel volgens de Aanbestedingswet 2012 worden aanbesteed.

De standaard aanbestedingsprocedures zijn:

- De openbare procedure en;
- De niet-openbare procedure.

Deze twee procedures kan en mag een aanbestedende dienst in beginsel bij elke opdracht gebruiken. Het ligt voor de hand, indien er sprake is van een volwassen markt met veel aanbieders en de kans zeer aannemelijk is dat door veel belangstelling uit de markt veel inschrijvingen te verwachten zijn, om dan te kiezen voor de niet-openbare procedure. In andere gevallen zou in principe voor de openbare procedure moeten worden gekozen.

In specifieke gevallen kunnen de volgende aanbestedingsprocedures worden toegepast:

- Mededingingsprocedure met onderhandeling (art. 29 richtlijn, art. 2.30 Aanbestedingswet);
- Concurrentiegerichte dialoog (art. 30 richtlijn, art. 2.28 Aanbestedingswet);
- Innovatiepartnerschap (art. 31 richtlijn, art. 2.31a e.v. Aanbestedingswet);
- Procedure van gunning door onderhandelingen zonder voorafgaande bekendmaking (art. 32 richtlijn, art. 2.32 Aanbestedingswet);
- Procedure voor het plaatsen van overheidsopdrachten voor sociale en andere specifieke diensten (art. 74 richtlijn, art. 2.38 e.v. Aanbestedingswet).

Onderstaand zullen enkele van deze procedures nader worden uitgelegd. Voor het merendeel van de energieprestatiecontracten zal met name de concurrentiegerichte dialoog een interessante aanbestedingsprocedure zijn.

#### 3.3.1 Standaard procedures: openbare procedure en niet-openbare procedure

##### Openbare procedure

De openbare procedure is een standaardprocedure die in beginsel altijd mag worden toegepast. De procedure kent één ronde, waarin alle geïnteresseerde marktpartijen direct een inschrijving indienen. Nadeel van deze procedure is dat iedereen een inschrijving mag indienen, waardoor de procedurekosten en tijdsinvestering hoog kunnen zijn voor inschrijvers en aanbestedende diensten. Bij energiepresta-

tiecontracten kan de openbare procedure met name geschikt zijn voor minder complexe vormen, zoals een Energieprestatiecontract dat zich richt op enkel de invoering van energiemangement/-monitoring, of één specifieke maatregel, bijvoorbeeld levering van led verlichting. Bij complexere vormen, waarbij bijvoorbeeld de uit te voeren technische besparingsmaatregel nog niet is gekozen, is één van de andere procedures waarschijnlijk meer geschikt.

## Niet-openbare procedure

De niet-openbare procedure is net als de openbare procedure een procedure waarbij alle geïnteresseerde marktpartijen zich voor kunnen aanmelden.

De aanmeldingen worden vervolgens door de opdrachtgever beoordeeld op basis van vooraf gestelde geschiktheidseisen en eventuele nadere selectiecriteria. Een vooraf bepaald aantal wordt vervolgens uitgenodigd om een inschrijving te doen. Na ontvangst van de inschrijvingen vindt de beoordeling plaats op basis van de gunningcriteria waarna de opdracht gegund wordt aan degene die de economisch meest voordelige inschrijving heeft ingediend op basis van de beste prijs kwaliteitsverhouding, op basis van de laagste prijs of Laagste kosten op basis van kosteneffectiviteit (lifecycle).

Aangezien energieprestatiecontracten veelal complexere opdrachten zijn en uitgebreidere inschrijvingen vergen, is de niet-openbare procedure geschikter dan de openbare procedure.

In de situatie waarin ook de niet-openbare procedure waarschijnlijk niet tot een bevredigend aanbestedingsresultaat zal leiden omdat er behoefte is aan een dialoog met de markt of een andere wijze van informatie uitwisseling hebben aanbestedende diensten de mogelijkheid om één van de andere procedures uit de Aanbestedingswet 2012 toe te passen.

Voor energieprestatiecontracten waarbij alleen de invoering (uitvoering) van energiemangement/-monitoring en of het realiseren van één specifieke maatregel, bijvoorbeeld, zoals eerder aangegeven de levering van een product (led verlichting) wordt beoogd kan de niet-openbare procedure geschikt zijn, ondanks de beperktere informatie-uitwisseling.

### 3.3.2 Specifieke procedures

#### Procedure van de concurrentiegerichte dialoog

Dit is een procedure waarbij alle ondernemers naar aanleiding van een aankondiging een verzoek mogen doen tot deelneming en waarbij de aanbestedende dienst een dialoog voert met de tot de procedure toegelaten ondernemers. Om zo een of meer oplossingen te zoeken die aan de behoeften van de aanbestedende dienst beantwoorden en op grond waarvan de geselecteerde ondernemers zullen worden uitgenodigd om in te schrijven.

#### Het toepassingsgebied van de concurrentiegerichte dialoog is met de herziene Aanbestedingswet uitgebreid. Doel hiervan is om meer flexibiliteit en ruimte voor communicatie tussen partijen te bieden.

De publieke opdrachtgever kan in de volgende gevallen de procedure van de concurrentiegerichte dialoog toepassen:

A. met betrekking tot werken, leveringen of diensten die aan een of meer van de volgende criteria voldoen:

1. Er kan niet worden voorzien in de behoeften van de aanbestedende dienst zonder aanpassing van gemakkelijk beschikbare oplossingen;
2. Het betreft onder meer ontwerp- of innovatieve oplossingen;
3. De overheidsopdracht kan wegens specifieke omstandigheden die verband houden met de aard, de complexiteit of de juridische en financiële voorwaarden of wegens de daaraan verbonden risico's, niet worden gegund zonder voorafgaande onderhandelingen;
4. De technische specificaties kunnen door de aanbestedende dienst niet nauwkeurig genoeg worden vastgesteld;

B. met betrekking tot werken, leveringen of diensten waarvoor in het kader van een openbare of niet-openbare procedure uitsluitend onregelmatige of onaanvaardbare inschrijvingen zijn ingediend.

Een publieke opdrachtgever kan voor deze procedure bijvoorbeeld kiezen wanneer hij een energieprestatiecontract wil aanbesteden, zonder dat hij op voorhand kan aanduiden welke oplossingen en ingrijpende energiebesparende maatregelen hierin kunnen voorzien.

## KADER 2 VOORBEELD ROTTERDAM

Zo heeft de Gemeente Rotterdam voor het project “Groene gebouwen”, de verduurzaming van gemeentelijke gebouwen, de procedure van de concurrentiegerichte dialoog toegepast.

Het aan te besteden contract betrof een geïntegreerde onderhoud- en energieprestatiecontract (OEPC) dat samengesteld was uit twee contractonderdelen: een energieprestatiecontract (EPC) en een onderhoudsprestatiecontract (OPC).

### Verloop van de procedure

De procedure van de concurrentiegerichte dialoog verloopt in de volgende fasen:

1. Selectiefase
2. Dialoofase
3. Gunningsfase
4. Afronding (inclusief eventueel een Financial Close)

De eerste fase, de selectiefase, van deze procedure is gelijk aan de eerste fase van de niet-openbare procedure. Alle ondernemers die menen geschikt te zijn mogen in deze eerste fase een verzoek indienen om deel te nemen.

Na beoordeling van de aanmeldingen selecteert de aanbestedende dienst dialoog op basis van vooraf gestelde geschiktheidseisen (en eventuele nadere selectiecriteria) wie worden toegelaten tot het voeren van een dialoog.

Het doel van de dialoog is om te achterhalen welke oplossing(en) aansluiten op de behoefte van de aanbestedende dienst. De dialoog kan gaan over alle alle aspecten van de betreffend overheidsopdracht.

Na afloop van de dialoog worden de gegadigden uitgenodigd om zich in te schrijven op basis van een, na de dialoog, vastgesteld programma van eisen. Na de beoordeling van de inschrijvingen wordt aan de inschrijver die de inschrijving met de beste prijs-kwaliteitsverhouding heeft ingediend de opdracht gegund.

Het voordeel van de dialoog ten opzichte van andere procedures is dat het aan de aanbestedende dienst en de gegadigden (markt) de mogelijkheid biedt om één op één informatie met elkaar uit te wisselen vóódat een inschrijving wordt ingediend.

Ter illustratie zijn hiernaast stappen in de concurrentiegerichte dialoog over een energieprestatiecontract (met financiering door een marktpartij) weergegeven<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> Zie voor meer informatie over de concurrentiegerichte dialoog en ervaringen bij de toepassing ervan bij de aanbesteding van geïntegreerde DBFM(O) projecten: Handreiking De concurrentiegerichte dialoog. (<http://www.rijksoverheid.nl/documenten-en-publicaties/rapporten/2009/10/01/de-concurrentiegerichte-dialoog.html>)

FIGUUR 1  
STAPPEN IN CONCURRENTIEGERICHTE DIALOOG



## Mededingingsprocedure met onderhandeling

Bij de keuze voor het gebruik van de procedure van de concurrentiegerichte dialoog spelen vraagstukken die ook kunnen spelen bij de keuze voor de mededingingsprocedure met onderhandeling.

De mededingingsprocedure met onderhandeling is een procedure waarbij de aanbestedende dienst met door hem geselecteerde ondernemers overleg pleegt en door middel van onderhandelingen en met één of meer van hen de voorwaarden voor de opdracht vaststelt. Het toepassingsbereik van deze procedure is sinds 2016 verruimd en kan in vergelijkbare gevallen als de procedure van de concurrentiegerichte dialoog worden toegepast.

### *Verloop van de procedure*

Het eerste gedeelte van de mededingingsprocedure met onderhandeling is gelijk aan dat van de niet-openbare procedure. De geschikte gegadigden worden uitgenodigd voor het indienen van een inschrijving. Het tweede gedeelte van de procedure verloopt echter anders. De aanbestedende dienst heeft, nadat de inschrijvingen zijn ontvangen en beoordeeld, de ruimte om met de inschrijvers te onderhandelen over alle aspecten van de voorwaarden van de opdracht behalve de gunningscriteria en de minimumeisen.

De onderhandelingen moeten zijn gericht op verbetering van de inschrijvingen, zodat aanbestedende diensten werken, leveringen en diensten kunnen inkopen die volledig aansluiten op hun specifieke behoeften. De onderhandelingen kunnen betrekking hebben op alle kenmerken van de gekochte werken, leveringen en diensten,

zoals kwaliteit, hoeveelheid, commerciële clausules, alsook sociale, milieu en innovatieve aspecten. De opdracht moet vervolgens aan de hand van de gunningscriteria worden gegund aan de inschrijving met de beste prijs-kwaliteitsverhouding.

Er is een belangrijk verschil tussen de concurrentiegerichte dialoog en de mededingingsprocedure met onderhandeling. Ingeval van de concurrentiegerichte dialoog worden de geschikte gegadigden uitgenodigd om deel te nemen aan de dialoog. Bij een mededingingsprocedure met onderhandeling worden ze uitgenodigd om een eerste inschrijving in te dienen. De concurrentiegerichte dialoog biedt daardoor de ruimte voor de geschikte gegadigden om verschillende oplossingen aan te dragen om in de behoefte van de aanbestedende dienst te kunnen voorzien. Vervolgens kan de aanbestedende dienst in de dialoog samen met de deelnemers de voorgestelde oplossingen nader uitwerken en uiteindelijk bepalen welke oplossing het best in zijn behoefte kan voorzien.

Dit is wezenlijk anders in de mededingingsprocedure met onderhandeling, omdat de onderhandelingen in die procedure betrekking hebben op de reeds ingediende inschrijvingen. Met die inschrijvingen ligt de voorgestelde oplossing vast en zijn louter de verschillende aspecten van die oplossing voorwerp van onderhandeling. Juist vanwege dit belangrijke verschil zal de mededingingsprocedure waarschijnlijk veelal toegepast worden indien in een openbare of niet-openbare procedure uitsluitend onregelmatige of onaanvaardbare inschrijvingen zijn ontvangen.

## Procedure van Innovatiepartnerschap

Wanneer een publieke opdrachtgever nieuwe, innovatieve producten, werken of diensten willen laten ontwikkelen en aankopen (op voorwaarde dat deze geleverd kunnen worden tegen overeengekomen prijs- en kwaliteitsniveaus) kan de procedure van innovatiepartnerschap worden gevolgd.

Dit partnerschap is bedoeld voor de ontwikkeling en vervolgens aankoop van nieuwe, innovatieve producten, diensten of werken, zonder dat een afzonderlijke aanbestedingsprocedure voor deze aankoop nodig is. De procedure is beschreven in de artikelen 2.3.1a en 2.3.1b van de Aanbestedingswet 2012.

### *Verloop van de procedure*

De stappen die voor een innovatiepartnerschap zijn gelijk aan die van de mededingingsprocedure met onderhandeling. Echter, de inhoud van de inschrijvingen is vanwege de aard van de procedure, anders dan die in de mededingingsprocedure met onderhandeling.

De procedure van het innovatiepartnerschap bestaat uit twee fases:

1. De fase waarin ondernemers meedingen naar toelating tot deelneming in het innovatiepartnerschap en;
2. De fase waarin de aanbestedende dienst deelneming in het innovatiepartnerschap aan een of meer ondernemers heeft gegund en hij samen met die partij(en) de innovatieve oplossing gaat ontwikkelen.

Inschrijvingen in de procedure van het innovatiepartnerschap zijn erop gericht om uiteindelijk deel te mogen nemen in het innovatiepartnerschap. Inschrijvers beschrijven in hun inschrijving zo concreet als mogelijk de innova-



tieve oplossing(en) die zij voorzien voor het probleem van de aanbestedende dienst en geven aan hoe zij deze oplossing(en) in het innovatiepartnerschap samen met de aanbestedende dienst denken te gaan ontwikkelen.

Het innovatiepartnerschap gaat over het (laten) ontwikkelen van een innovatieve energiemaatregel (die nog niet bestaat of nog niet bewezen is). Als het gaat om het stimuleren van de markt om bestaande innovatieve (en creatieve) maatregelen toe te passen lijkt de procedure van de concurrentiegerichtte dialoog daarvoor geschikter.

### 3.3.3 Meest doelmatige aanbestedingsprocedure

De keuze van de in het concrete geval te hanteren aanbestedingsprocedure moet goed doordacht worden. De aanbestedingsprocedure verschillen van elkaar op de onderstaande onderdelen:

- De algemene bekendmaking van procedures.
- Het aantal marktpartijen dat mee mag doen. Voordeel van een beperkt aantal is het beperken van de transactiekosten. Nadeel is een mogelijke beperking van de mededinging.
- De mogelijkheid van het uitwisselen van informatie met afzonderlijke deelnemers aan de aanbestedingsprocedure om tot een zo optimaal mogelijke afstemming te komen tussen de vraagspecificatie enerzijds en de (te) ontvangen inschrijvingen anderzijds. De ene aanbestedingsprocedure biedt daar meer ruimte voor dan de andere.

Bij het beantwoorden van de vraag welke aanbestedings-

procedure voor de aanbesteder in het concrete geval het meest doelmatig is, zal een aanbesteder zich naast het eerdergenoemde ook laten leiden door onder meer de volgende aspecten:

- Financiële omvang van de opdracht
- Transactiekosten voor de markt en aanbesteder
- Aantal potentiële inschrijvers
- Complexiteit van de opdracht
- Innovatiegehalte opdracht

Daarnaast zal een opdrachtgever zich ook in belangrijke mate moeten laten leiden door dezelfde overwegingen als die waardoor hij zich laat leiden bij het maken van zijn keuze voor de toe te passen contractvorm voor de energieprestatie en de mate van oplossingsvrijheid (eisenspecificatie) die hij aan de markt wenst aan te bieden. De keuze van de meest doelmatige aanbestedingsprocedure hangt hier nauw mee samen.

Voor meer informatie en praktische tips, kijk dan op de website van [PIANOo](#)

### 3.3.4 Afweging contractvorm voor energieprestaties

Energieprestatiecontracten hebben een veelvoud aan vormen en daarmee ook een veelvoud van type contractvormen. Hiermee wordt bedoeld de aard en inhoud van het contract.

Hoewel de afweging van de contractvormen voor energieprestatie buiten de scope van deze handreiking valt worden hier enkele hoofdvormen beschreven met kenmerken. Gerealiseerd moet worden dat er daarnaast vele tussenvormen zijn.

Een opdrachtgever heeft als het gaat om contractvormen de keuze tussen meer traditionele contractvormen, waarbij enkel de uitvoeringstaak door een opdrachtnemer wordt verricht en de ontwerptaak door de opdrachtgever (eventueel ondersteund door een adviseur) zelf wordt vervuld óf geïntegreerde bouwcontractvormen, waarbij één marktpartij zowel het ontwerp als de uitvoering van het project verzorgt (D&B) en eventueel ook een of meer van de andere taken vervult (DBM, DBFM, DBFMO).

Daarnaast wordt de laatste jaren vaker gesproken over een alliantie als bouwcontractvorm. Hierbij vervult de opdrachtgever gezamenlijk met een marktpartij één of meer van de taken van het bouwproces. Ook hier zijn diverse varianten mogelijk. Dit zijn de “alliantie-achtige” contractvormen.

De verschillende contractvormen voor energieprestatiecontracten kunnen ook leiden tot andere keuzes leiden wat betreft de meest toepasselijke en doelmatige aanbestedingsprocedure



## CONTRACTVORMEN ENERGIEPRESTATIEMAATREGELEN

Contractvormen	Taken opdrachtgever	Taken opdrachtnemer	Meest doelmatige aanbestedingsprocedure
Traditioneel	Initiatief, Financiering, Ontwerp en Onderhoud	Uitvoering	Openbaar en in een enkele geval niet-openbaar
Bouwteam	Initiatief, Financiering, Ontwerp door een architect en raadgevend ingenieur, aangevuld met een aannemer als adviseur in een bouwteam. Onderhoud	Uitvoering	Openbaar en in een enkele geval niet-openbaar
Design & Build (D&B)	Initiatief, Financiering en Onderhoud	Ontwerp & Uitvoering	Niet-openbaar
Design Build Maintain (DBM)	Financiering	Ontwerp, uitvoering en onderhoud	Niet-openbaar, eventueel concurrentiegerichte dialoog
Design Build Finance Maintain (DBFM)	Initiatief	Ontwerp, uitvoering, (project)financiering en onderhoud	Concurrentiegerichte dialoog
Design Build Finance Maintain, Operate (DBFMO)	Initiatief	Ontwerp, uitvoering, (project)financiering, onderhoud en exploitatie	Concurrentiegerichte dialoog

## Definitieve contractkeuze

De definitieve contractkeuze wordt beïnvloed door verschillende aspecten. Onderstaand worden enkele aspecten genoemd. Deze aspecten geven een beeld en zijn zeker niet volledig:

- Complexiteit van de gewenste scope,
- Complexiteit van het product wat uitgevraagd
- Optimalisatiemogelijkheden
- Belang van het onderhoud
- Gewenste kwaliteit en garantie van de kwaliteit
- Kennis en expertise
- Stimuleren innovatie
- Prijszekerheid
- (Financiële) prikkels

In een contracteringsstrategie zal door een publieke opdrachtgever een gestructureerde afweging op de bovengenoemde aspecten moeten worden vastgelegd.

## EPC met financiering door opdrachtnemer/ESCo

Indien gekozen wordt voor een EPC met een financieringscomponent voor de opdrachtnemer/ESCo, zal de in de aanbestedingsprocedure hiermee rekening moeten worden gehouden.

Nadat de aanbesteding doorlopen is, de inschrijvingen (kwalitatief deel en financieel deel) beoordeeld zijn, kan het gunningsbesluit uit naar de inschrijver die de beste prijs-kwaliteitsverhouding heeft aangeboden. Indien de financiering door de opdrachtnemer verzorgt moet worden dan zal na gunning van de opdracht en ondertekening van

het contract (Contract Close) ook een Financial Close moeten plaatsvinden. Na de Contract Close kan de financiering definitief gemaakt worden. De Financial Close is de datum waarop alle financieringsovereenkomsten getekend worden en de financiering volledig rond is. Vanaf dat moment kan gestart worden met de uitvoering van het contract.

### 3.3.5 Motivering gekozen aanbestedingsprocedure

In de Aanbestedingswet 2012 is bepaald dat een aanbestedende dienst op basis van objectieve criteria het type aanbestedingsprocedure en de toe te laten ondernemers moet kiezen. Deze keuze moet in ieder geval op verzoek van een ondernemer schriftelijk gemotiveerd worden.

In de aanbestedingsleidraad kan de keuze voor de procedure gemotiveerd worden door de aanbestedende dienst. Een voorbeeldmotivatie voor een procedure van de concurrentiegerichte dialoog zou kunnen zijn:

*“Een gemeente is op zoek naar innovatieve oplossingen, met een juridisch en financieel complexe aard. Het is noodzakelijk om over de inhoud van de opdracht in dialoog te kunnen gaan met verschillende marktpartijen”*

## 3.4 Criteria voor selectie van ondernemingen

De toekenning van een opdracht in het kader van een aanbesteding wordt opgesplitst in (a) selectiecriteria: het selecteren van gegadigden die beschikken over de benodigde capaciteiten aan de hand van criteria voor selectie, en (b) gunningscriteria: de keuze voor een inschrijving op basis van criteria.

### 3.4.1 Onderscheid criteria voor selectie en gunningscriteria

De criteria voor selectie zien op de onderneming die zich aanmeldt of inschrijft. Het gaat daarbij om *uitsluitingsgronden*, *geschiktheidseisen* en *selectiecriteria*. Dit zijn maatstaven die betrekking hebben op de kwalitatieve beoordeling en selectie van gegadigden en inschrijvers die aan een aanbestedingsprocedure deelnemen.

Aan de hand van *uitsluitingsgronden* wordt getoetst of er bij de onderneming persoon-lijke omstandigheden aanwezig zijn die toelating van de procedure uitsluiten. Denk aan ondernemers die in faillissement of surséance van betaling verkeren, hun belastingen of sociale premies niet hebben afgedragen, ernstige beroepsfouten hebben gemaakt of zich schuldig hebben gemaakt aan een strafbaar feit. In de Aanbestedingswet 2012 is een limitatieve lijst van uitsluitingsgronden opgenomen.

*Geschiktheidseisen* geven het minimumniveau aan van de bekwaamheden die de onderneming moet hebben om in aanmerking te komen voor gunning van de opdracht. Als geschiktheidseisen kunnen eisen worden gehanteerd betreffende economische en financiële draagkracht en betreffende technische- en beroepsbekwaamheid.

*Selectiecriteria* (vaak ook criteria voor nadere selectie genoemd) worden vervolgens gebruikt om in een procedure met voorselectie, bijvoorbeeld de concurrentiegerichte dialoog het aantal geschikte deelnemers, dat wordt uitgenodigd om een aanbidding te doen, te beperken (shortlisten).

### 3.4.2 Uitsluitingsgronden

De Aanbestedingswet 2012 kent voor opdrachten boven de Europese aanbestedingsdrempels twee soorten uitsluitingsgronden, te weten verplichte en facultatieve uitsluitingsgronden. Bij opdrachten onder de Europese aanbestedingsdrempels is het stellen van uitsluitingsgronden facultatief. Het is niet altijd nodig bij elke opdracht zonder meer (alle) uitsluitingsgronden te stellen. Bij elke opdracht dient vooraf te worden bekeken welke (facultatieve) uitsluitingsgronden relevant zijn.

Bij een aanbesteding van een EPC zijn met name de uitsluitingsgronden relevant die toezien op ondernemingen die herhaaldelijk inbreuk hebben gemaakt op milieuwet- en regelgeving en hiervoor onherroepelijk veroordeeld zijn danwel een ernstige fout hebben begaan in de uitoefening van hun beroep als bedoeld in de artikel 2.87 lid 1 sub a

respectievelijk sub c Aanbestedingswet 2012.

Een andere in dit verband relevante facultatieve uitsluitingsgrond betreft de uitsluitingsgrond op basis waarvan ondernemers uitgesloten kunnen worden omdat hun prestaties in het verleden tekortschoten. Om te voorkomen dat deze uitsluitingsgrond te gemakkelijk wordt ingeroepen voor kleine tekortkomingen worden er in het artikellid enkele waarborgen opgenomen. Zo wordt bepaald dat de ondernemer blijkt dient te hebben gegeven van aanzienlijke of voortdurende tekortkomingen bij de uitvoering van een wezenlijk voorschrift van een eerdere overheidsopdracht én dit heeft geleid tot vroegtijdige beëindiging van die eerdere opdracht of tot schadevergoeding of tot andere vergelijkbare sancties. Het ligt voor de hand dat uitsluiting vanwege een relatief lage schadevergoeding die standaard uit het contract voortvloeit voor een kleine tekortkoming niet proportioneel zal zijn. Het dient dus om een uitzonderlijke situatie te gaan. Ook dient de tekortkoming binnen de invloedssfeer van de ondernemer te liggen, de ondernemer dient immers blijkt te hebben gegeven van de tekortkoming. Bijzonder hieraan is ook dat de tekortkoming niet geconstateerd hoeft te worden bij dezelfde aanbestedende dienst.

Tot slot is hierbij nog relevant om te noemen de zogenaamde self-cleaning. Een ondernemer kan, in geval een uitsluitingsgrond van toepassing is, ook een beroep doen op zogenaamde self-cleaning. Dit houdt in dat een onderneming aantoont dat je als onderneming maatregelen hebt getroffen teneinde het gedrag aan te passen waardoor de aanbestedende dienst, na een onderzoek naar de zelfreinerende maatregelen ook weer vertrouwen heeft in de ondernemer. Als dit succesvol wordt aangetoond dan kan de

aanbestedende dienst besluiten om de ondernemer toch toe te laten tot de aanbestedingsprocedure.

### 3.4.3 Geschiktheidseisen: eisen met betrekking tot financiële - en economische draagkracht

De eisen met betrekking tot financiële- en economische draagkracht zien op de draagkracht van de gegadigde of inschrijver en op eventuele derden op wiens draagkracht deze zich kan beroepen. De door een aanbestedende dienst te stellen geschiktheidseisen dienen te worden beperkt tot geschiktheidseisen die kunnen garanderen dat een gegadigde of inschrijver over de juridische en financiële capaciteiten, technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid beschikt om de overheidsopdracht uit te voeren. Deze moeten dus niet te zwaar zijn gelet op het proportionaliteitsbeginsel. De invulling van de geschiktheidseisen vereist maatwerk en is afhankelijk van de aard, omvang en waarde van het energieprestatiecontract.

Een publieke opdrachtgever kan als eis opnemen dat de gegadigde/inschrijver over voldoende aanvullende financiering dient te beschikken in de vorm van eigen en/of vreemd vermogen gedurende de gehele looptijd van de opdracht. Deze aanvullende financiering moet inzetbaar zijn in de ESCo. Let ook hier op of deze eis proportioneel is.

#### Omzeteis

Uitgangspunt van de Aanbestedingswet 2012 is dat in beginsel geen omzeteis wordt gesteld (artikel 2.90 Aanbestedingswet 2012). Als een publieke opdrachtgever

toch omzeteisen wil stellen, dan moet hij dit met goed motiveren in de aanbestedingsstukken. Het stellen van een omzeteis kan aan de orde zijn wanneer er daadwerkelijke risico's zijn voor wat betreft de capaciteit aan personeel en materieel ten behoeve van de tijdige, correcte oplevering van de opdracht door de uiteindelijke contractant. Als de publieke opdrachtgever toch omzeteisen stelt, dan mogen ze niet meer dan drie maal de geraamde waarde van de opdracht zijn.

In de Gids Proportionaliteit wordt aangegeven dat bij het stellen van een omzeteis het beste kan worden uitgegaan van een glijdende schaal. Bij een eenvoudige opdracht zal het belang van een omzeteis aan de onderkant van de schaal liggen en bij een meer ingewikkelder opdracht kan een omzeteis van enige omvang wenselijk zijn.

De Aanbestedingswet 2012 (artikel 2.91) geeft vier bewijsstukken voor de aanbestedende dienst om deze eisen te toetsen, te weten:

- De bankverklaring
- Verzekering tegen beroepsrisico's
- Overlegging van balansen en
- Een verklaring betreffende de omzet

Deze opsomming is niet limitatief. Het is mogelijk om financiële ratio's te stellen, maar hier dient zorgvuldig mee te worden omgegaan. Vanwege diversiteit in boekhoudmethoden en brancheverschillen ontstaan er nogal eens problemen met onderlinge vergelijkbaarheid van die ratio's. Eventuele ratio's dienen daarom duidelijk te worden gedefinieerd in de aanbestedingsdocumenten.

### KADER 3 VOORBEELD FINANCIËLE EN ECONOMISCHE DRAAGKRACHTS:

Gegadigde is verzekerd tegen bedrijfsrisico's en heeft ten minste een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering afgesloten.

## 3.4.4 Geschiktheidseisen: eisen met betrekking tot technische- en beroepsbekwaamheid

De eisen met betrekking tot technische- en beroepsbekwaamheid zien op de benodigde bekwaamheid van de onderneming voor de uitvoering van het energieprestatiecontract. De bewijsstukken die hiervoor gevraagd kunnen worden zijn in de Aanbestedingswet 2012 limitatief opgesomd.

Bij het stellen van deze eisen is het van belang te zoeken naar een formulering die aansluit bij de kerncompetenties die voor de uitvoering van het energieprestatiecontract relevant zijn. De Gids Proportionaliteit bij de Aanbestedingswet 2012 schrijft voor dat voor het toetsen van technische bekwaamheid en beroepsbekwaamheid kerncompetenties vastgesteld moeten worden die overeenkomen met de gewenste ervaring op essentiële punten van de opdracht<sup>11</sup>. De invulling van de technische- en beroepsbekwaamheid vereist maatwerk en is afhankelijk van de aard, omvang en waarde van het energieprestatiecontract.

### Certificeringseisen:

In het kader van energieprestatiecontracten kunnen met name milieubeheer-maatregelen bij bedrijven geschikt zijn om als een bewijsmiddel te dienen om hun technische capaciteit aan te tonen. Milieubeheersystemen zijn hulpmiddelen die zien op het bedrijf zelf en gericht zijn op de verbetering van zijn algemene milieu-prestaties, waaronder het gebruik van natuurlijke hulpbronnen, de opleiding van werknemers, en het gebruik van milieuvriendelijke productiemethoden.

Bedrijven kunnen hun milieubeheersysteem laten certificeren op basis van één van de twee belangrijkste milieubeheersystemen die in de EU gebruikt worden: het "milieubeheer- en milieuauditsysteem" (EMAS) of de Europese/internationale norm voor milieumanagementsystemen (EN/ISO 14001). De EMAS-certificering omvat de eisen van EN/ISO 14001 en tevens aanvullende elementen met betrekking tot evaluatie en audit, de betrokkenheid van werknemers, doorlopende verbetering van milieuprestaties en communicatie met het publiek en werknemers.

De Aanbestedingswet 2012 biedt uitdrukkelijk de mogelijkheid om milieubeheer-maatregelen te vragen als een bewijsmiddel waarmee bedrijven in passende gevallen hun technische capaciteit kunnen aantonen<sup>12</sup>. Passende gevallen zijn die gevallen waarin de aard van de werken en/of de diensten de toepassing van milieubeheer-maatregelen bij de uitvoering van de overheidsopdracht rechtvaardigt. De aard van een energieprestatiecontract zal over het algemeen bij een aanbesteding het vragen van een milieubeheer-maatregel rechtvaardigen.

Aanbestedende dienst dienen ook andere bewijzen te accepteren indien die aantonen dat voldaan is aan gelijkwaardige maatregelen op het gebied van milieubeheer. Dit betekent dat aanbestedende diensten niet van bedrijven kunnen eisen dat zij een EMAS- of ISO-registratie hebben of (volledig) voldoen aan de vereisten voor registratie.

Hieronder zijn enkele voorbeelden opgenomen voor eisen aan certificering die bij aanbestedingen voor energieprestatiecontracten kunnen worden gesteld.

*Let op: Afhankelijk van de aard, omvang en waarde van het aan te besteden energieprestatiecontract dient bepaald te worden of, en zo ja welke (combinatie van) voorbeeldeisen (met bijbehorende randvoorwaarden) in een specifieke aanbesteding toepasbaar is. Het tegelijkertijd toepassen van alle of meerdere van de genoemde voorbeeldeisen kan disproportioneel zijn en het ongewenste gevolg hebben dat geen of minder ondernemingen hieraan kunnen voldoen.*

<sup>11</sup> Voorschrift 3.5 F en G: Er mag maximaal één referentie per benoemde kerncompetentie gevraagd worden en gevraagde referentieprojecten mogen geen waarde hebben van meer dan 60% van de raming van de onderhavige opdracht.

<sup>12</sup> Artikel 2.93 lid 1 sub g jo. artikel 2.97.

## KADER 4 VOORBEELDEN CERTIFICERINGSEISEN

De gegadigde dient vanaf het moment van indienen van de aanmelding en de gehele uitvoeringsperiode te beschikken over:

1. een geldig certificaat van een milieumanagementsysteem conform ISO 14001 of gelijkwaardig.
2. een geldig certificaat van een veiligheidsbeheersysteem conform Veiligheid, gezondheid en milieu Checklist Aannemers (VCA\*\*), of een gelijkwaardig gecertificeerd veiligheidszorgsysteem dat van toepassing is op genoemde werkzaamheden.
3. een geldig certificaat van een kwaliteitsmanagementsysteem conform ISO 9001:2008, of gelijkwaardig.

Het certificaat dient op de datum van de aanmelding/aanbesteding geldig zijn en gedurende de gehele aanbestedingsprocedure en uitvoering van de opdracht geldig blijven, dan wel aantoonbaar kunnen worden verlengd. De certificaten (of een eventuele verklaring van gelijkwaardigheid) moeten zijn afgegeven door een door de Raad van Accreditatie erkende instelling.

## Voorbeelden ervaringseisen:

Hieronder zijn enkele voorbeelden opgenomen voor ervaringseisen die bij aanbestedingen voor energieprestatiecontracten kunnen worden gesteld.

### KADER 5 VOORBEELDEN MET ERVARINGSEISEN

Aan de hand van één of meerdere referentieprojecten dient een gegadigde aan te tonen dat zijn ervaring bestaat uit elk van de hieronder genoemde kerncompetenties:

1. Ervaring met het analyseren en ontwerpen van energiebesparende maatregelen

Het referentieproject voor deze kerncompetentie dient te voldoen aan de volgende randvoorwaarden:

- Het project is in de laatste 3 jaar uitgevoerd
- De uitgevoerde werkzaamheden zijn door de gegadigde zelf dan wel onder zijn verantwoordelijkheid uitgevoerd
- Het betreft een [utiliteits]gebouw
- De bruto vloeroppervlak heeft een (totale) omvang van tenminste [=].000 m<sup>2</sup>.

2. Ervaring met het ontwerpen van energiezuinige systemen

Het referentieproject voor deze kerncompetentie dient te voldoen aan de volgende randvoorwaarden:

- Het project is in de laatste 3 jaar uitgevoerd
- De uitgevoerde werkzaamheden zijn door de

gegadigde zelf dan wel onder zijn verantwoordelijkheid uitgevoerd

- Het betreft een [utiliteits]gebouw
  - De bruto vloeroppervlak heeft een (totale) omvang van tenminste [=].000 m<sup>2</sup>.
3. Ervaring met het uitvoeren van energiebesparende maatregelen, waarbij de uitgevoerde werkzaamheden tenminste betrekking hebben op<sup>13</sup>
- Het installeren van energiebesparende maatregelen ten behoeve van elektrotechnische- en werktuigbouwkundige installaties
  - Maatregelen in de schil van het gebouw.

Het referentieproject voor deze kerncompetentie dient te voldoen aan de volgende randvoorwaarden

- Het project is in de laatste 5 jaar uitgevoerd
- De uitgevoerde werkzaamheden zijn door de gegadigde zelf dan wel onder zijn verantwoordelijkheid uitgevoerd
- Het betreft een [utiliteits]gebouw.

Vervolg pagina 22 >

<sup>13</sup> Voorschrift 3.5 F en G: Er mag maximaal één referentie per benoemde kerncompetentie gevraagd worden en gevraagde referentieprojecten mogen geen waarde hebben van meer dan 60% van de raming van de onderhavige opdracht.

4A. Ervaring met het beheer en onderhoud van gebouw en installaties, waarbij de uitgevoerde werkzaamheden tenminste betrekking hebben op :

- Het voorzien in beheer
- Het planmatig onderhoud (d.i. curatief, preventief en correctief onderhoud)
- Het dagelijks onderhoud
- Het verhelpen van storingen aan bouwdelen en installaties.

Het referentieproject voor deze kerncompetentie dient te voldoen aan de volgende randvoorwaarden:

- Het beheer en onderhoud is voor gedurende tenminste [2] jaar uitgevoerd in de periode van 5 jaar voor de uiterste datum van aanmelding.
- De uitgevoerde werkzaamheden zijn door de gegadigde zelf dan wel onder zijn verantwoordelijkheid uitgevoerd;
- Het betreft een [utiliteits]gebouw;
- De bruto vloeroppervlak heeft een (totale) omvang van tenminste [=].000 m<sup>2</sup>.

4B. Ervaring met het monitoren van energieprestaties en onderhoud, waarbij de uitgevoerde werkzaamheden tenminste betrekking hebben op:

- Het installeren en beheren van een digitaal systeem waarmee de energieprestaties van een gebouw wordt gemeten, geregistreerd en gerapporteerd op basis van een generiek uitwisselingsformat.

- Monitoring op tenminste twee van de volgende energiestromen: gas, elektriciteit en warmte (en eventueel water).

Het referentieproject voor deze kerncompetentie dient te voldoen aan de volgende randvoorwaarden:

- De monitoring is voor tenminste een periode van [1] jaar uitgevoerd in de periode van [5] jaar voor de uiterste datum van aanmelding.
- Het beheer en onderhoud is voor gedurende tenminste [2] jaar uitgevoerd in de periode van 5 jaar voor de uiterste datum van aanmelding.
- De uitgevoerde werkzaamheden zijn door de gegadigde zelf dan wel onder zijn verantwoordelijkheid uitgevoerd;
- Het betreft een [utiliteits]gebouw;
- De bruto vloeroppervlak heeft een (totale) omvang van tenminste [=].000 m<sup>2</sup>.

### 3.4.5 Criteria voor nadere selectie

Indien er na de toetsing op de uitsluitingsgronden en de geschiktheidseisen nog meerdere geschikte ondernemingen overblijven, dan kan de publieke opdrachtgever ervoor kiezen om door middel van vooraf bekendgemaakte (nadere) selectiecriteria het aantal gegadigden dat wordt toegelaten tot de volgende fase te beperken tot 3-5 gegadigden. Dit kan óf door middel van loting óf door middel van een nadere selectie. Welke selectiecriteria gesteld mogen worden is niet eenduidig.

Voor deze nadere selectie van geschikte gegadigden kunnen selectiecriteria worden gehanteerd die zien op:

- *Competenties die geen kerncompetenties zijn.* Het betreft hier wensen die niet noodzakelijk zijn voor de uitvoering van de opdracht, maar wel meerwaarde bieden voor de aanbestedende dienst.
- *Combinatie van kerncompetenties.*
- *Meer referenties per kerncompetentie.*

Van belang bij welke keuze dan ook is dat het zogenaamde “shortlisten” op een objectieve en niet-discriminerende wijze plaatsvindt.

Voorbeelden van criteria voor nadere selectie zijn:

- Ervaring met energiebesparing van kantoorgebouwen en sport-hallen/[anders]’.
- Ervaring met energiebesparing van gebouwen met een publieke functie’.
- Visie op duurzaamheid en circulaire inkopen.
- Ervaring met (langjarig) onderhoud technische installaties in een zwembad.



### 3.5 Gunningscriteria voor de beoordeling van inschrijvingen

De aanbestedende dienst kan op basis van de Aanbestedingswet 2012 kiezen tussen drie gunningscriteria:

- Beste prijs-kwaliteitsverhouding (BPKV)
- Laagste kosten op basis van kosteneffectiviteit
- Laagste prijs.

Hoofregel is gunning op basis van de beste prijs kwaliteitsverhouding (BPKV)<sup>15</sup>. Als een publieke opdrachtgever in afwijking hiervan toch kiest voor het gunnen op basis van de laagste prijs of laagste kosten op basis van kosteneffectiviteit, moet hij de toepassing van dat criterium in de aanbestedingsstukken motiveren.

Bij veel energieprestatiecontracten zal het criterium laagste prijs moeilijk te motiveren zijn. Het criterium op basis van laagste kosten is gemakkelijker te motiveren. Over het algemeen zal toepassing van een samenstel van subgunningscriteria nodig zijn, zoals:

- Vermindering van het energieverbruik
- Energiekosten besparingspotentieel
- Contractduur en netto contante waarde.

Het is van belang dat de subgunningscriteria verband houden met het voorwerp van de opdracht. De aanbestedende dienst is verplicht om in de aankondiging of in de aanbestedingsstukken het relatieve gewicht van elk van de door hem gekozen subgunningscriteria voor de bepaling van de beste prijs kwaliteitsverhouding bekend te maken. Daarnaast verdient het aanbeveling ook de scoremethodiek

zo mogelijk vooraf bekend te maken.<sup>16</sup>.

Het is in dit verband ook mogelijk om subgunningscriteria op basis van milieuoverwegingen toe te passen, op voorwaarde dat deze criteria:

- Verband houden met het voorwerp van de opdracht
- Geen onbeperkte keuzevrijheid verlenen aan de aanbestedende dienst
- Vooraf bekend worden gemaakt
- Geen selectiecriteria zijn
- In overeenstemming zijn met de grondbeginselen van het EU-recht, in het bijzonder non-discriminatie.

#### Voorbeelden gunningscriteria:

Uitgaande van het gunningscriterium beste prijs-kwaliteitsverhouding zijn twee typen nadere gunningscriteria te onderscheiden: kwantitatieve en kwalitatieve criteria. De toepassing van beide typen criteria zal in de meeste aanbestedingen voor energieprestatiecontracten gewenst zijn. Hieronder zijn van beide typen voorbeelden opgenomen.

*Let op: Afhankelijk van de specifieke opdracht dient bepaald te worden welke (combinatie van) gunningscriteria relevant en geschikt zijn.*

*Voor meer informatie over gunningscriteria voor de beoordeling van de inschrijving, zie het document:*

*Hoe bepaal je de beste prijskwaliteitsverhouding van PIANOo*

### KADER 6 VOORBEELDEN KWANTITATIEVE CRITERIA

Prijscomponent(en):

1. Netto contante waarde van de energiekostenbesparing ten gunste van de opdrachtgever, bestaande uit:
  - Jaarlijks gegarandeerde energiekostenbesparing gedurende de looptijd
  - -/- jaarlijkse vergoeding aan de opdrachtnemer (ESCo)
  - + restwaarde na afloop van het project (o.b.v. NEN 2767-1:2011)
  - Eventueel aanvullend: Energieverbruik-gerelateerde component
2. Laagste gegarandeerde energieverbruik en het percentage van de toepassing van hernieuwbare energiebronnen die capaciteit genereren op de locatie van het gebouw zelf (bijv. zonnepanelen en -cellen, biomassaketels en windturbines) en/of hoogrenderende warmtekrachtkoppeling: Lager energieverbruik dan vereist in de specificaties/programma van eisen.

<sup>15</sup> Art. 2.114 Aw.

<sup>16</sup> Zie het document 'Hoe bepaal je de beste prijskwaliteitverhouding' van Pianoo voor algemene tips bij het opstellen van emvi-criteria.

## KADER 7 VOORBEELDEN KWALITATIEVE CRITERIA

### 1. Plan van aanpak (+ presentatie met toelichting erop):

#### *Visie en strategie*

- Visie op het energieplan op hoofdlijnen
- Visie op de relatie met actoren en spelers in het gebied (stakeholdersanalyse): o.m. betrekken/motiveren van gebruikers
- Blauwdruk organisatievorm
- Toekomstige rol opdrachtgever en uitvoerende partijen
- Business case op hoofdlijnen
- Verdienmodel: kosten, opbrengsten/rendementen, investeringen, financierbaarheid
- Betekenis van de business case voor gebruikers
- Betekenis van de business case voor opdrachtgever
- Verdeling taken en risico's

#### *Visie op migratie*

- Beschrijving huidige situatie en ontwikkelingen
- Beschrijving toekomstige situatie
- Strategie hoe om te gaan met voorziene en onvoorziene ontwikkelingen
- Kansen en bedreigingen
- Beschrijving sterke en zwakke kanten in de business
- Case ten opzichte van kansen/bedreigingen
- Comptabiliteit voorgestelde maatregelen met bestaande structuren

#### *Onderhouds- en storingsmanagementplan*

### 2. Sterkte van het financieringsmodel: toegang tot en vermogen om financiering te verkrijgen voor de implementatie van het project.

### 3. Kwaliteit van het maatregelenpakket:

- kwaliteit en levensduur van de voorgestelde installaties en technische systemen,
- Toekomstige beschikbaarheid van reserveonderdelen,
- De compatibiliteit met de bestaande systemen<sup>17</sup>, en
- Kwaliteit van de aangeboden garanties op apparatuur/installaties.

### 4. Kwalificaties en ervaring van het projectteam

### 5. Kwaliteit van monitoring- /meet- / controlesystemen

### 6. (Kwaliteit van de) opleidingen: voor personeel van de gebouwbeheerder cq. -gebruikers.

### 7. Duur van de overeenkomst

### 8. Gebruik van een milieubeheerssysteem: bij de uitvoering van een opdracht.

### 9. Innovatieve efficiënte energiediensten voor het gebouw: De inschrijver moet specifieke voorstellen indienen voor energiezuinige verlichting, verwarming, koeling, hoogrenderende warmtekrachtkoppeling en ventilatie in het gebouw. Er worden extra punten toegekend op grond van een beoordeling van de geschatte energiebesparing (in vergelijking met standaardsystemen) en het gebruik van passieve componenten (bijv. isolatie, daglicht).

## Ad. Netto contante waarde van de energiekostenbesparing

Het berekenen van de netto contante waarde van de energiekostenbesparing is een techniek om de investering voor de opdrachtgever te kunnen beoordelen. De besparing ten gunste van de opdrachtgever wordt berekend door de jaarlijks gegarandeerde energiekostenbesparing gedurende de looptijd van het contract te verminderen met de jaarlijkse vergoeding aan de opdrachtnemer en te vermeerderen met de restwaarde na afloop van het contract. In [bijlage 1](#) is schematisch de berekening van de netto contante waarde weergegeven.

## Ad. Onderhouds- en storingsmanagementplan

Het onderhouds- en storingsmanagementplan geeft een indicatie van de mate van hinder, overlast voor de dagelijkse bedrijfsvoering en beschikbaarheid van de locatie voor de verschillende gebruikers en dit zowel voor de implementatiefase als het dagelijks onderhoud. De gegadigde wordt verzocht een voorstel te doen waarin effectief wordt omgegaan met de beschikbaar gestelde tijd voor de uitvoering en tussentijdse aanpassingen.

## Ad. Gebruik van een milieubeheerssysteem

In sommige gevallen kan een milieubeheerssysteem een rol hebben bij de beoordeling van gunningscriteria. In de gunningsfase wordt beoordeeld hoe een opdracht zal worden uitgevoerd, zodat een inschrijving waarbij bepaalde maatregelen worden toegepast in overeenstemming met een milieubeheerssysteem relevant kan zijn. In de meeste gevallen is het verstandiger om de aanwezigheid van een milieubeheerssysteem te beoordelen in het kader van de geschiktheidseisen.

<sup>17</sup> Let op herhaling van dit aspect in het plan van aanpak.



## 3.6 Contractvoorwaarden formuleren

Het beoogde resultaat van de aanbesteding is het sluiten van een EPC. Voorafgaand aan de aanbesteding zal het conceptcontract moeten worden opgesteld, welke bij de aanbestedingsstukken wordt gevoegd.

In de kern vormen de volgende onderwerpen de essentiële bestanddelen van een Energieprestatiecontract:

- De contractpartners
- De energiebesparende maatregelen en diensten die door de opdrachtnemer worden geleverd
- Besparingsgarantie gegeven door de opdrachtnemer
- Vergoedingsregeling op basis van de besparingsgarantie
- Looptijd van het contract
- Prestatievoorwaarden
- Eigendomsverhoudingen en
- Programma van Eisen

De publieke opdrachtgever zal met betrekking tot het Programma van Eisen een keuze moeten maken in de wijze waarop de (technisch inhoudelijke) eisen geformuleerd worden. Wordt er een concrete oplossing geformuleerd, vastgelegd in technische specificaties of functioneel gespecificeerd waardoor meerdere (innovatieve) oplossingen mogelijk zijn.

Technische specificaties geven een precieze omschrijving van het werk, de dienst of het te leveren product (afmetingen, prestaties, eigenschappen etc.). Bij functioneel specificeren wordt het beoogde resultaat, de te leveren

prestaties of het gebruiksdoel van het op te leveren werk, de dienst of het product beschreven. De inschrijvers moeten dan beschrijven hoe met hun aanbieding het resultaat bereikt wordt.

Aangezien het bij een EPC veelal de bedoeling is om gebruik te maken van de kennis, ervaring, inventiviteit en creativiteit van marktpartijen met betrekking tot energiebesparende maatregelen, ligt het voor de hand hierbij functioneel te specificeren en daarmee oplossingsvrijheid te bieden aan de markt.

De Leidraad Prestatiecontracten Beheer en Onderhoud Gebouwen van RVO ondersteunt bij het opstellen van prestatiecontracten voor technisch beheer en onderhoud van gebouwen. Het biedt tools om afspraken te maken met de leverancier over klanttevredenheid, duurzaam beheer, optimale kosten en kwaliteit én innovatie. Met behulp van indicatoren (KPI's) wordt een ideale balans gezocht om kosten en energie te besparen en de kwaliteit van het onderhoud te verhogen. Ook het bonus-/malussysteem wordt toegelicht.

Daarnaast heeft RVO op haar website een modelprestatiecontract voor de levering van warmte en/of koude door een ESCo met handleiding beschikbaar gesteld, welke als voorbeeld kan dienen (in de literatuurbronnen zijn verwijzingen/downloads opgenomen).

Ook zijn er diverse bruikbare buitenlandse modelprestatiecontracten beschikbaar uit onder meer België, Duitsland en Groot-Brittannië.

## EPC Contractmodel

Afhankelijk van de scope kunnen de volgende soorten EPC-contracten worden onderscheiden:

1. EPC-contract voor leveringen van (installaties en) diensten
2. EPC-contract voor werken (en diensten)

De contracten voor werken zijn feitelijk bouwcontracten. Er kunnen grofweg drie hoofdsoorten bouwcontracten worden onderscheiden namelijk:

1. Traditionele contractvormen
2. Geïntegreerde contractvormen
3. De alliantie-achtige contractvormen

Binnen deze hoofdvormen zijn diverse varianten mogelijk. Het onderscheid tussen de hoofdsoorten van bouwcontracten betreft de mate waarin een opdrachtgever taken en verantwoordelijkheden wil overdragen aan een opdrachtnemer of dat hij een gezamenlijke taakuitvoering en verantwoordelijkheid wenst.

### 3.7 Beoordeling en gunning

Ter bepaling van de inschrijving met de economisch beste prijs kwaliteitverhouding worden de inschrijvingen als volgt beoordeeld. Het gunningcriterium bestaat uit twee elementen: kwaliteit en prijs. Voor het element kwaliteit kan in totaal een maximaal aantal punten worden behaald. De beoordeling van het element kwaliteit vindt over het algemeen los van de beoordeling van het element prijs plaats. Immers, de beoordeling van de kwaliteit moet niet beïnvloed worden informatie over de prijs maar moet onafhankelijk zijn. Voor het element prijs kan een maximaal aantal punten worden behaald. De inschrijver met de hoogste totaalscore (kwaliteit plus prijs) heeft de inschrijving met de economisch beste prijs kwaliteitverhouding gedaan.

*“Het is niet gemakkelijk om de inschrijving met de economisch beste prijs- kwaliteitsverhouding aan te wijzen. Ook aspecten als de planning en de samenstelling van het team moeten worden meegenomen.”*

*- Machiel van Dalen - PIANOo*

### 3.8 Aanbestedingsstukken

Om de aanbesteding te starten zullen in ieder geval de volgende aanbestedingsdocumenten moeten worden opgesteld.

1. Een beschrijvend document: de aanbestedingsleidraad en gunningsleidraad
2. Financieel Model (optie)
3. De eispecificatie of het bestek
4. De voorwaarden waaronder de opdracht kan worden uitgevoerd, de contractvoorwaarden.

#### KADER 8 VOORBEELD INHOUDSOPGAVE

Een voorbeeld van een inhoudsopgave van een Aanbestedingsleidraad is:

1. Inleiding en aanleiding van de aanbesteding
2. Informatie over de opdracht
3. Aanbestedingsprocedure
  - Planning
  - stellen van vragen/inlichtingen
  - klachtenprocedure
4. Aanmelding, uitsluitingsgronden en geschiktheidseisen
  - Aanmeldingsvoorwaarden
  - inhoud en ondertekening aanmelding
  - Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UAE)
5. Nadere selectie
  - Nadere selectiecriteria
  - Beoordeling
6. Gunningcriteria
7. Beoordeling en gunning

Het doorlopen van een aanbestedingsprocedure voor een EPC verschilt niet van het doorlopen van een aanbestedingsprocedure voor een andersoortige opdracht.

Voor meer informatie over de uitvoering en het doorlopen van aanbestedingsprocedures wordt daarom verwezen naar de handboeken aanbestedingsrecht en bijvoorbeeld de beschrijvingen op de website van PIANOo<sup>18</sup> en in deze handreiking daarom niet verder wordt uitgewerkt.

<sup>18</sup> [www.pianoo.nl/inkoopproces/fase-2-doorlopen-aanbestedingsprocedure](http://www.pianoo.nl/inkoopproces/fase-2-doorlopen-aanbestedingsprocedure)

# 4

## Bijlagen

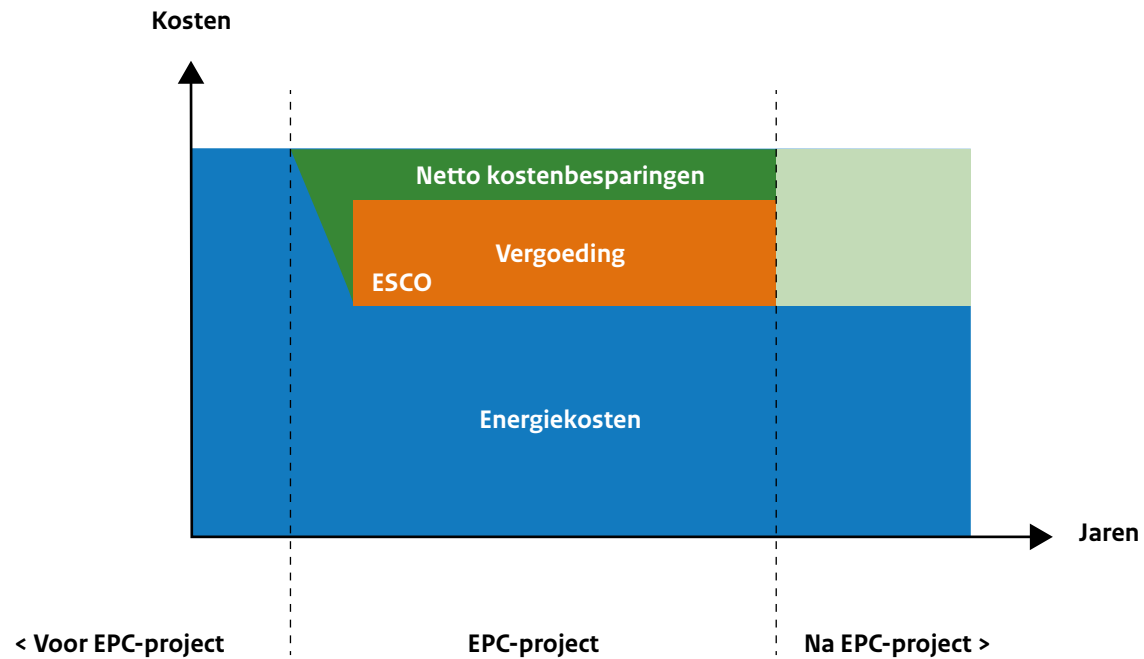
In de bijlagen staat een uitleg over de netto contante waarde berekening, de indicatieve lijst van benodigde data-informatie voor de start aanbesteding en een overzicht van de relevante literatuur (niet uitputtend).



## Bijlage 1: Grafiek netto constante waardeberekening

**Maximale netto kostenbesparingen** = geactualiseerde waarde van:

- Jaarlijks gegarandeerde besparing op energiekosten
- Jaarlijkse vergoeding ESCO (investering, onderhoud,...)
- Behaalde kostenreductie door EPC project



## Bijlage 2: Indicatieve lijst van benodigde data-informatie voor start aanbesteding

### Gebouw:

1. Gebruiksfunctie
2. Meetstaat met o.a. BVO, en GO
3. Aantal verdiepingen
4. Openingstijden
5. Gebruikstijden installaties
6. Gebouwhoogte
7. Bouwjaar
8. Renovatiejaar

### Huurders:

9. Indeling van het gebouw: multi- of single-tenant? Welke huurders bezetten welke verdiepingen en welk metrage?
10. Hoe lang lopen de huurcontracten van de huidige huurders?
11. Worden er nieuwe huurders voorzien?
12. Zijn de huidige huurders in de afgelopen 3 jaren ook al huurder geweest van het gebouw en hebben zij toen evenveel metrage gehuurd?
13. Wat is de huidige bezettingsgraad van het gebouw, wat was deze (bij benadering) in de afgelopen 3 jaren en wat is de verwachting hiervan voor de komende jaren?
14. Hoeveel medewerkers werken er momenteel in het pand?

### Energie:

15. Jaarverbruik van elektriciteit en gas (en, indien aanwezig, stadsverwarming) van de afgelopen drie jaren, met jaarfacturen waarop ook de maandverbruiken staan vermeld.
16. Meest recente energiefacturen van elektriciteit en gas (en, indien aanwezig, stadsverwarming): naast levering ook netbeheer & meterhuur

### Techniek:

17. HVAC-installaties:
  - Inventarisatielijst van de opgestelde HVAC-installaties met daarbij:
    - a. Vermogens;
    - b. Kloktijden;
    - c. Leeftijden van de installaties;
    - d. Stooklijnen.
  - Principeschema's van HVAC-installaties
18. Verlichting:
  - Huidige branduren;
  - Tekeningen van het huidige verlichtingsplan gecombineerd met een lijst van de gebruikte types armaturen/verlichtingsbronnen;
  - Leeftijd van de verlichting.
19. Bouwfysica:
  - Gegevens gevel-, dak- en vloerisolatie: type en isolatiewaarden
  - Glasgegevens: type en isolatiewaarden
  - Plattegronden en aanzichten van het object
20. Gebouwbeheersysteem (GBS):
  - Merk, type en leeftijd van (de onderdelen van) het huidige GBS;
  - Login gegevens (meekijk-login);

- Indien het een Priva-GBS betreft, de Priva-projectmap van het pand.
21. Inrichting van het huidige energiemanagement: welke systemen worden daar nu voor gebruikt?

### Onderhoud:

22. Huidige jaarlijkse kosten voor correctief en preventief onderhoud van de werktuigbouwkundige en de elektro-technische installaties, en ook voor bouwkundig onderhoud.
23. Welke veringsinvesteringen staan gepland voor de komende jaren (heeft u een MJOP)?
24. Is het vervangen van de klimaatinstallaties (LBK's, koelmachines, ketels, etc.) de verantwoordelijkheid van de huurder of de eigenaar?
25. Is het vervangen van de verlichtingsbronnen de verantwoordelijkheid van de huurder of de eigenaar?
26. Is het vervangen van de verlichtingsarmaturen de verantwoordelijkheid van de huurder of de eigenaar?

### Eerdere adviezen:

27. Eerdere adviesrapporten die zijn uitgebracht voor dit gebouw.
28. Huidig energieprestatie label inclusief onderbouwing.

### Contract:

29. Zijn er bestaande leningsovereenkomst(en) behorend bij het onroerend goed die het vestigen van een recht van opstal in de weg staan. En zo ja, welke en zijn deze overbrugbaar?
30. Is het verstrekken van een concerngarantie of een bankgarantie mogelijk?

## Bijlage 3: Literatuur, bronnen en downloads

- [Leidraad Prestatiecontracten Beheer en onderhoud gebouwen vs3.0 \( mrt13\)](#)
- [Modelprestatiecontract 2.0](#)
- [Modelprestatiecontract 2.0 - Huisstijl](#)
- [Model onderhoud- en energieprestatiecontract RGG \(19apr2012\)](#)
- [Europese Gedragscode voor Energieprestatiecontracten](#)
- [Retscreen – gratis software tool voor energie-efficiency projecten](#)
- [Kwalitatieve marktanalyse energieprestatiecontracten en ESCO's](#)
- [Kwantitatief onderzoek naar de markt van energiebesparing en gebouwgebonden duurzame energie](#)
- [EPC facilitators](#)
- [Check: is een EPC geschikt?](#)
- [Word lid van EPC groep op energieslag](#)

## Colofon

In opdracht van: Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO)

Versienummer versienummer: 2.0 (Actualisatie leidraad uit 2015)

Locatie [www.rvo.nl/epc](http://www.rvo.nl/epc)

Projectleiders Selina Roskam (RVO)

Contactpersoon Selina Roskam (RVO)

Machiel van Dalen (PIANOo)

Croeselaan 15 | 3521 BJ Utrecht

Postbus 8242 | 3503 RE Utrecht

Bijlage(n) 3

Auteurs Boot Advocaten:

Jeroen Bergevoet

Alexandra Boot

Auteur(s) actualisatie CRS Consultancy:

Cynthia Sewbalak

December 2020