



# GVB OP WEG NAAR KLIMAATNEUTRAAL IN 2025

JULI 2019

**GVB is de aanbieder van openbaar vervoer met de tram, bus, veren en metro in Amsterdam en een grootverbruiker van stroom. Het vervoersbedrijf gebruikt jaarlijks evenveel stroom als 50.000 Amsterdamse huishoudens. Als concessiehouder is het vervoersbedrijf onlosmakelijk verbonden met de stad Amsterdam en haar ambities. Aangezien Amsterdam in 2025 klimaatneutraal wil zijn, staat GVB voor een flinke uitdaging. Vanaf 1 januari 2019 levert Nuon/Vattenfall daarom 100 procent Nederlandse groene stroom aan GVB. Deze stroom wordt onder andere opgewekt in een windpark in Slufterdam.**



Bron: <https://over.gvb.nl/nieuws/nuon-vattenfall-nieuwe-energieleverancier-gvb/>

### Feiten en cijfers

**Organisatie(s):** GVB en Nuon/Vattenfall

**Product:** Duurzame energie

**Grootte:** 166 gWh voor 2019, oplopend tot 190 gWh in 2024  
(volledige inzet e-bussen)

**Periode:** aanbesteding in 2018, ingang contract 2019, contractperiode 10 jaar

**Contactpersoon:** Talitha Koek, Manager Corporate Communicatie en MVO

### Ambities en doelen

Het van oorsprong gemeentelijk vervoersbedrijf GVB is sinds 2007 zelfstandig. Sindsdien werkt het bedrijf als concessiehouder openbaar vervoer voor de Vervoerregio Amsterdam. De concessie loopt tot 2024. Dit houdt GVB niet tegen om hoge ambities voor de toekomst te stellen in het meerjarenbeleidsplan MVO 2017-2020:

- 100% emissievrije bussen, veerboten en auto's in 2024
- 100% Nederlandse groene stroom in 2024
- 35% energie besparen in 2035 ten opzichte van 2013
- Maximaal energie zelf opwekken (zonnepanelen waar mogelijk)

Deze ambities dragen bij aan het overkoepelend doel:

'Klimaatneutraal vanaf 2025'. GVB definieert klimaatneutraal als: *'Ons verbruik aan energie en materialen mag niet bijdragen aan de klimaatverandering'*.

GVB werkte als eerste stadvervoerder volledig op groene stroom op basis van Europese GvO's. In deze aanbesteding doen ze een stapje extra: 100 procent stroom uit eigen land. Deze Nederlandse GVO's worden uitgevraagd middels een groeimodel voor additionele elektriciteit. Hierbij draagt GVB bij aan de realisatie van nieuwe duurzame energieprojecten in Nederland.

### Garantie van Oorsprong (GvO)

Bij de productie van duurzame energie worden GvO's gecreëerd. Een GvO is een certificaat dat de afkomst van de geproduceerde energie aantoont. Eén GvO vertegenwoordigt één megawattuur (MWh) aan duurzaam opgewekte elektriciteit en toont zo aan dat de bron van de ingekochte energie duurzaam is.

### **Additionele bronnen**

Veel Nederlandse energiemaatschappijen kopen goedkope certificaten van waterkrachtcentrales uit Scandinavië op om hun grijze elektriciteit te “vergroenen”. Hiermee wordt echter de productie van duurzame energie in Nederland niet gestimuleerd. Door te vragen naar duurzame energie van additionele bronnen, moeten energieproducenten nieuwe duurzame energiebronnen realiseren. Hiermee wordt de Nederlandse energietransitie gestimuleerd.

### **Inkoopproces**

#### **Vorbereidingen**

Deze aanbesteding duurzame energie was de eerste energiedienst die GVB volledig zelfstandig inkoocht sinds het vervoersbedrijf zelfstandig is. Er was daarom nog niet zoveel inkoopkennis in huis en ook weinig specifieke energiekennis. GVB heeft ondersteuning gezocht bij de externe energieadviseur Wattanders.

Als voorbeeld heeft GVB gekeken naar de aanbesteding elektriciteit door NS in 2014/2015, waarbij een soortgelijke vraag aan de markt gesteld is. Gezien de overeenkomstige aard van de dienstverlening heeft GVB een soortgelijke vraag gesteld aan de markt op basis van een lagere energiebehoefte. De uitvraag was gebaseerd op een 10-jarig contract voor 100 procent Nederlandse groene energie. Aanvullende eisen waren de additionaliteit, een kansendossier én een showcase. Talitha Koek, manager corporate communicatie en MVO bij GVB gaf aan dat ze had verwacht dat deze uitvraag al standaard zou zijn in de markt na de aanbesteding van de NS. Echter door alle media-aandacht na de publicatie, kwam het GVB erachter dat de uitvraag veel vooruitstrevender was dan zij dachten.

### **Interne organisatie**

Het projectteam voor de aanbesteding bestond uit:

- Inkopers van GVB
- MVO-manager Talitha Koek
- Manager Milieu van facilitair bedrijf
- Externe adviseur Wattanders

De twee directieleden stonden als opdrachtgever voor hun eigen specialismen en prioriteringen. De één zette vol in op de duurzaamheidseisen en het showcase-element; de ander was behoudender, bekeek het inkooptraject meer met een financiële blik en gaf de voorkeur aan het stellen van een meer marktconforme vraag aan de markt. De rol van MVO-manager Talitha Koek was vooral die van duurzaamheidsaanjager en verbinder. Haar grootste uitdaging was om iedereen bij elkaar te brengen én de duurzaamheidsdoelstellingen overeind te houden. Ze heeft de directieleden vaak met elkaar om tafel gezet. Dit zorgde voor veel gezonde dialoog in het projectteam. Er zijn onder andere discussies gevoerd over de prijs-kwaliteit verhouding in de beoordeling en over de duur van het contract, die uiteindelijk op 10 jaar is gesteld. Het aflopen van de concessie in 2024 was een risico, omdat het energiecontract over de huidige concessieduur van GVB heen gaat. Mocht een andere partij concessiehouder zijn vanaf 2024, dan moet deze het energiecontract met Nuon/Vattenfall overnemen. Hiervoor was instemming van de concessiehouder Vervoerregio Amsterdam nodig. Voor de voertuigen die in 2024 nog onder contract staan, geldt dezelfde afspraak.

### **Contact met de markt**

GVB heeft uitgebreid contact gezocht met de markt om de aanbestedingsvraag vorm te geven en aan te scherpen. Zo is de ambitie voor het regionaal opwekken van additionele energie getoetst. Tijdens de marktconsultatie kwam direct naar voren dat het regionaal, dus in en

rondom Amsterdam, realiseren van additionele energie niet haalbaar was vanwege ruimtegebrek en een te hoge capaciteitsvraag. De markt vroeg daarnaast expliciet naar een contractduur van 10 jaar, gezien de investeringen in additionele opwekcapaciteit. Het bleek dat de aanbesteding die GVB uit wilde zetten een erg gewilde opdracht was.

## Aanbesteding

GVB publiceerde in mei 2018 een openbare Europese aanbesteding. De uitvraag van GVB bestond uit 3 delen:

- De beschreven aanbestedingsvraag
- Een kansendossier
- Een showcase

### Showcase

GVB wilde met deze aanbesteding een aanjager zijn van de energietransitie in Nederland. Om hier invulling aan te geven is er een 'showcase' uitgevraagd; een vooruitstrevend project voor het opwekken van additionele energie dat innovatief, representatief en mediawaardig is. De investering in de showcase wordt gedeeld tussen GVB en de partner, in dit geval de gegunde partij Nuon/Vattenfall.

Aanvullend op de vraag naar 100 procent Nederlandse groene stroom formuleerde GVB een aantal richtlijnen:

- Verbinding met de reiziger
- Verbinding met de medewerkers
- Beste werkgever van Amsterdam
- Duurzaamheid

De drieledige uitvraag van GVB schrok de markt niet af: GVB ontving maar liefst 6 inschrijvingen.

Doordat GVB aangaf zelf mee te willen investeren in de showcase, konden ook kleinere partijen inschrijven en een innovatief voorstel indienen, ondanks het uitgevraagde volume additionele energie.

De aanbesteding is gegund aan de partij met de economisch meest voordelige inschrijving op basis van de beste prijs-kwaliteit verhouding. GVB benadrukte hiermee de wens voor een innovatieve partner en niet het goedkoopste aanbod. Het vervoersbedrijf zocht echt naar de meest innovatieve samenwerkingspartner en wilde voorkomen dat ze voor de laagste prijs zouden vallen. Op basis van deze beoordelingsmethodiek is de aanbesteding gegund aan Nuon/Vattenfall.

Gunningcriteria	
Kwaliteit 70%	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Visie op de strategische fit met GVB en GVB-doelstellingen met daarin antwoord op de vraag: Hoe kunnen beide partijen gezamenlijk Amsterdam groener maken?</li> <li>2. Kansendossier met SMART geformuleerde acties over hoe invulling gegeven wordt aan een strategisch partnerschap, op de onderdelen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Innovatie</li> <li>• Zakelijke markt</li> <li>• Goed werkgeverschap</li> </ul> </li> </ol>
Prijs (30%)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Contractwaarde opslagen <ul style="list-style-type: none"> <li>• Opslag PEAK leverancier <ul style="list-style-type: none"> <li>* contractvolume PEAK</li> </ul> </li> <li>• Opslag OFFPEAK leverancier <ul style="list-style-type: none"> <li>* contractvolume OFFPEAK</li> </ul> </li> <li>• Opslag GvO <ul style="list-style-type: none"> <li>* contractvolume GvO</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>2. Groeipad additionaliteit en onderbouwing met tijdlijn</li> </ol>

Figuur 1: Gunningcriteria

## Resultaat

Nuon/Vattenfall deed de meest gunstige inschrijving op basis van kwaliteit. De additionaliteit werd ingevuld door een windpark in Slufterdam te reserveren voor GVB. Daarnaast bood het energiebedrijf een mooi kansendossier en een innovatieve showcase. Als partners kunnen de bedrijven binnen de stad snel communiceren en begrijpen ze de locaties, culturen en de uitdagingen die in Amsterdam spelen. Als de bedrijven naar de toekomst kijken zien ze dat de mobiliteitssector en de energiesector naar elkaar toe groeien. GVB gaat o.a. alle voertuigen elektrificeren en daarvoor gebruik maken van grote batterijen. De partnerbedrijven stellen zichzelf dus regelmatig de vraag over wat hun rol gaat zijn in deze transitie.

## Contractmanagement

GVB is een contract aangegaan met Nuon/Vattenfall voor 10 jaar. Op het moment van schrijven valt het contractbeheer van GVB onder het facilitair bedrijf. Op korte termijn wordt een energiemanager aangesteld. Een partnership vergt meer tijdsbesteding, maar er wordt meer plezier beleefd aan deze manier van samenwerken.

## Geleerde lessen:

- Zorg voor één duidelijk mandaat en één duidelijke opdrachtgever. Discussies zijn nodig en heel belangrijk, maar je kunt het interne proces sneller en efficiënter doorlopen als je zorgt dat het vanaf het begin duidelijk is wie er met elkaar om tafel zitten en welke verantwoordelijkheid ze hebben. Op deze manier houd je iedereen aangehaakt bij het project, ook als er zaken veranderen of uitgesteld worden.

## Tips

- Draagvlak vanuit de directie maakt dat je als projectteam weet waar je staat in de organisatie en het vertrouwen hebt om door te pakken op duurzaamheids- en circulariteitsaspecten.
- Formuleer een duidelijke definitie voor duurzaamheid binnen de aanbesteding. Dit maakt het interne proces gemakkelijker.
- Ga niet te snel mee in financiële en juridische argumenten over waarom iets niet zou kunnen, maar blijf het gesprek aangaan met de duurzaamheidsdoelstellingen voor ogen.

