

De Duurzame VvE: quick guide

Stap 5.1: Opdrachtgeverschap

Esther van Bentum (Backhoom), Remko Cremers (Alliander),
Nicole de Koning (TNO), Jeroen Kwant (VvE Metea), John van Winden
(vb&t vve diensten), Christiaan Brester (LENS)

Datum:
Augustus 2017

Dit is een resultaat in het kader van:
Topsector Energie - Samenwerking Topsector Energie en Maatschappij
TESE115014 De Duurzame VvE



TNO innovation
for life



alliander



Hoom



LENS
LOKALE ENERGIE
NETWERKEN
SERVICES



vb&t



V v E Metea
innovatief VvE beheer
this in beheer



Introductie¹

VvE's die verduurzamen zijn opdrachtgever. Een vraag die bij veel verduurzamingstrajecten optreedt, is hoe de VvE zich als een goede opdrachtgever kan opstellen.

De praktijk is meestal "drie offertes opvragen" en "de beste" kiezen. De VvE heeft echter vaak niet de kennis om de aanbieding te beoordelen en de wijze van vraagstelling maakt ook dat er onvergelykbare aanbiedingen op tafel komen.

Hierop zijn twee routes mogelijk:

1. Co-creatie: om te komen tot een goed plan is de kennis en kunde van de uitvoerder nodig. Deze kennis komt in een aanbesteding niet naar boven.
2. Aanbesteding: eenduidigheid creëren bij de uitvraag van offertes zodat er geen appels en peren vergeleken worden.

Uit de stappen zoals beschreven in de Quick Guide blijkt dat het opvragen van offertes maar een klein onderdeel is van het proces. De VvE moet eerst veel andere zaken regelen waarbij voor het opvragen van de juiste offerte de kennis van de uitvoerder ook nodig is. Deze dubbele rol van een leverancier - als installateur én adviseur - maakt het voor leveranciers lastig om met VvE's te werken.

Co-creatie

Het doel van aanbesteden is primair een controlemechanisme op de aanbieder te creëren. Co-creatie gaat uit van een ander controlemechanisme: open begrotingen overleggen met het bestuur van de VvE en afgesproken marges voor de uitvoerder. Daarmee krijgt de uitvoerder zekerheden en kan deze de beste in plaats van de goedkoopste oplossing aanbieden.

Om een zonnestroominstallatie te realiseren moet geregeld worden:

- *Ontwerp & engineering*
- *Installatie & materiaalkeuze*
- *Financiering & contracting*
- *Onderhoud, garanties & verzekeringen*
- *Exploitatie & administratie*

Hoewel niet allemaal even zwaarwegend moeten deze beslissingen wel allemaal gemaakt worden terwijl iedere keuze gevolgen voor het "rendement op investering" en de "terugverdientijd" heeft. Om deze keuzes goed te maken is betrokkenheid van de specialist nodig.

"Terugverdientijd" is iets anders dan "Rendement". Verwarring van deze begrippen leidt ook tot andere besluiten. Neem een wasmachine: B merken hebben -naar analogie- de kortste "terugverdientijd" maar het laagste "rendement" op langere termijn. Duurdere A klasse machines hebben het beste rendement over langere periode. Een VvE kiest al snel voor de kortste terugverdientijd. Als die (zeg) 8 jaar is zijn er al genoeg leden die zeggen "daar heb ik niets aan, ik wil verhuizen over 5 jaar". Reken daarom met rendementen in plaats van terugverdientijden.

¹ Binnen TNO heeft deze rapportage het volgende rapportnummer: TNO 2017 R10837



Aanbesteding

Wordt er toch met een offerteuitvraag gewerkt dan is het belangrijk om een eenduidige uitvraag te doen en drie offertes uit te vragen. Omdat de prijs-/kwaliteitsverhoudingen van offertes vergeleken moeten kunnen worden door de VvE moet de uitvraag er ook toe leiden dat er vergelijkbare aanbiedingen worden gedaan. Dat kan met een aantal uitgangspunten in de uitvraag bereikt worden.

Bij zonnepanelen zijn voorbeelden van mogelijke uitgangspunten in de uitvraag:

- 1 Vraag naar een plan van aanpak en de daarmee gemoeide kosten.
- 2 Schrijf een exact aantal panelen voor.
- 3 Onderbouw van de kwaliteit van de aangeboden materialen.
- 4 Stel de garantieperiode vast in de uitvraag: bij langere garantieverplichtingen biedt de installateur hogere kwaliteit aan.
- 5 Onderbouw van de garantie: wat is de garantie dan en wie geeft deze af.
- 6 Vraag naar financieel rendement over langere periode, bijvoorbeeld 20 jaar (terugverdientijd)
- 7 Onderbouw van de financiële berekening zoals: schrijf het kWh tarief waarmee gerekend dient te worden voor en stel de gehanteerde inflatie in de berekening vast (bijvoorbeeld op 0).
- 8 Lees de algemene voorwaarden van de aanbieder.
- 9 Vraag de installateur een voorstel te doen voor een uurtarief voor verdere begeleiding.
- 10 Deel de offerte uitvraag op in twee delen: een voorgeschreven aanbieding, én een alternatief naar inzicht van de aanbieder met toelichting.
- 11 Vraag gehanteerde winst- en risicopercentages te vermelden. Dit is echter moeilijk te verplichten, het antwoord geeft wel een indicatie over de transparantie van het bedrijf.

Co-creatie en aanbesteden

Co-creatie en aanbesteden gaan niet samen. Waar het in co-creatie om gaat, is om de wensen van de VvE in overeenstemming te brengen met de mogelijkheden die de leverancier ziet. Een leverancier kan zijn kennis en kunde echter niet inbrengen als deze leverancier vervolgens alsnog tot een aanbesteding wordt gedwongen. Daarmee zou de leverancier zijn kunde etaleren aan zijn concullega's en dus wordt de leverancier terughoudend en dat is precies niet wat beoogd wordt in de samenwerking.

© 2017. Dit document is een resultaat van het STEM-project 'De Duurzame VvE', een samenwerking tussen TNO, Alliander, Hoom, VvE Metea, VB&T Groep en Lens Energie. Alle rechten worden voorbehouden. Hoewel dit document met zorg is samengesteld kunnen onjuistheden of onvolledigheden niet worden uitgesloten. De samenwerkende partijen aanvaarden derhalve geen aansprakelijkheid voor schade die voortvloeit uit het gebruik of de inhoud van dit document. Dit document mag ongewijzigd worden verspreid onder handhaving van deze copyright-notice. Bij verwijzingen in andere publicaties naar de samenwerkende partijen als auteurs van dit document mag geen gebruik worden gemaakt van de logo's van deze partijen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming.