

Energieprestatiecontracten als uitdaging

Toen wethouder Van Huffelen werd geïnterviewd bij gelegenheid van het afsluiten van een prestatiecontract voor negen Rotterdamse zwembaden en de oprichting van een energiedienstenbedrijf (ESCo), bleek ze enthousiast. Als voordelen van het prestatiecontract en de opgerichte ESCo noemde ze: een grote energiebesparing, invoering van duurzame energie, betere lucht- en waterkwaliteit, betere arbeidsomstandigheden, financiering door de opdrachtnemer, betalen door de opdrachtgever uit de energiekostenreductie en werkgelegenheid voor langdurig werklozen. Kan het mooier? Daar kan een ambitieuze milieuwethouder mee aankomen.

Eneco ESCo (voorheen ESES) heeft eind vorig jaar een speciaal Energie Prestatie Contract afgesloten met de Van Nelle Ontwerpfabriek in Rotterdam. Door het contract gaat het 82-jarige pand een duurzame toekomst tegemoet. Eneco heeft de installatie voor de warmteproductie vervangen door een energiezuinige variant. Hierdoor vermindert het gasverbruik naar verwachting met 10 tot 15%. Bijzonder aan het contract is dat Enecc zorgt voor de financiering, realisatie, het beheer en onderhoud van de installatie.

TEKST: HANS HUFEN, QA+ 'SCIENCE PARK LEIDEN'

Maar waar gaat het ook al weer om bij de prestatiecontracten en/of ESCo's? De opdrachtnemer aanvaardt de uitdaging om goede energieprestaties te leveren (lees: minder elektra, gas en/of warmte) en goed onderhoud. In ruil hiervoor verdient hij een vergoeding. Als er betere prestaties worden geleverd, wordt er meer betaald; bij slechtere prestaties wordt er minder betaald. De opdrachtnemer zorgt ook voor de financiering waardoor de opdrachtgever (een deel van) de in-

vesteringskosten niet meteen betaalt. Het economisch en het maatschappelijk belang liggen bij deze werkwijze in elkaars verlengde. Opdrachtnemers in de bouw leveren prestaties uit welgemeend eigen belang en realiseren projecten die er anders nooit gekomen zouden zijn.

Pioniersfase

Of alle beloftes worden ingelost is niet zeker, want het gebruik van prestatiecontracten en ESCo's bevindt zich in een pioniersfase. Enkele gemeenten, departementen en

Er is momenteel veel belangstelling bij vooruitstrevende gemeentebestuurders en bouwers voor ESCo's, zoals bij wethouder Alexandra van Huffelen van de gemeente Rotterdam. Deze gemeente verduurzaamt negen gemeentelijke zwembaden via ESCo.



private partijen gebruiken dit soort van contracten. Grotere bouwbedrijven (zoals Strukton en Dura Vermeer) en grote of middelgrote installatiebedrijven (Unica en Hellebrekers) zien de uitdaging. Het gaat om projecten voor producten of technieken zoals verlichting en de levering van koude en warmte (product ESCo's) en om integrale projecten waarin bouwkundige en installatietechnische maatregelen gecombineerd worden. De eerste berichten van opdrachtgever en -nemers klinken positief en enthousiast. Er is nog maar weinig terugkoppeling over hoe het in de praktijk loopt. Dient zich een nieuwe aanbestedingspraktijk aan die op grote schaal gaat worden toegepast?

Het nieuwe van de prestatiecontracten is uiteraard niet dat er 'prestaties' worden geleverd. Aan prestatie-eisen en producteisen waaraan bouw- en installatiebedrijven moeten voldoen, is in de Nederlandse wet- en regelgeving geen gebrek. Wel nieuw in deze formule is de directe koppeling tussen de geboden kwaliteit en de vergoeding. De gedachte dat een opdrachtnemer financiering aanbiedt is evenmin nieuw want soms is financiering een integraal onderdeel van het contract (lease, huur of huurkoop). Onderscheidend is wel dat de kosten bij de prestatiecontracten terugverdiend worden en soms zelfs meer opleveren dan ervoor werd betaald.

Innovatie bevorderend of juist niet

Het idee bij prestatiecontracten is dat deze innovatieve bouwmaatregelen bevorderen. Doordat een opdrachtgever in de aanbestedingsprocedure toetst op de mate van besparing en duurzame energie, wordt er een krachtige stimulans tot innovatie gegeven. Als niet de laatste nieuwtjes worden meegenomen dan verkleint een aanbieder zijn kans de opdracht te verwerven. In de onderhoudsfase kan een prestatiecontract een opdrachtnemer ertoe aanzetten om een nieuwe werkwijze te hanteren, zoals preventief onderhoud. Hierdoor verlaagt hij zijn kosten terwijl de kwaliteit van het onderhoud verbetert. Naarmate de looptijd van prestatiecontracten vordert, ont-

staat het risico dat innovatie juist uitblijft. Als er nog drie of vier jaar van het prestatiecontract resteert, zijn er nauwelijks nog maatregelen te bedenken die zichzelf terugverdienen. Ook omdat de maatregelen met het grootste rendement al zijn genomen. Een prestatiecontract heeft het risico dat in de latere contractperiode innovatie stagneert. De vraag lijkt zelfs of de stand der techniek nog bijgehouden kan worden.

Zekerheid over prestaties of juist niet

Met een prestatiecontract verzekert een opdrachtgever zich van dat zijn project oplevert wat hij echt belangrijk vindt, namelijk energiebesparing en duurzame energie. In de praktijk blijkt het soms lastig om deze zekerheid te bieden:

- In aanbiedingen wordt vanaf jaar één een hoog besparingspercentage aangeboden. De praktijk is echter dat het enige tijd duurt voordat de energiehuishouding beheersbaar wordt. Zoals een ervaren installatiebedrijf aangaf: 'Het duurt minimaal een seizoen voordat duidelijk wordt hoe het verloopt met een gebouw.'
- De berekeningswijze van de prestatie kan ter discussie komen te staan. De berekening van de prestatie is meer dan het aflezen van een meter, want er is een vergelijking met een referentieperiode nodig en er moeten correctiefactoren worden gebruikt. De rekenformule die gebruikt wordt kan onder druk komen te staan (zie kadertekst 'Klopt de berekeningsmethode?').
- Gebrekkige samenwerking tussen opdrachtnemer en de technische dienst. Een opdrachtnemer werkt in de praktijk samen met een technisch beheerder van een gebouw. Als de

CHINEES HONKBAL

Bij de aanbesteding van negen Rotterdamse zwembaden is in het contract vastgesteld welke zwembaden voordat het contract eindigt, zullen sluiten (vier van de negen). Besluiten over de sluiting van zwembaden zijn politiek gevoelig. Diverse buurten dragen 'hun zwembad' een warm hart toe en de sluiting stuit daarom op maatschappelijke weerstand. Een afgesloten contract tussen een gemeente en een opdrachtnemer is in een politiek debat over de toekomst van een zwembad niet doorslaggevend. In Rotterdam merkt men nu dat de sluitingsdata van de zwembaden ter discussie komen. Als een zwembad door politieke besluitvorming onverwacht toch niet sluit, moet het bestaande contract aangepast worden. Bovendien is dit een opdrachtnemer van een prestatiecontract lastig want de door hem gedane voorstellen gaan uit van een bepaalde terugverdienperiode. Als er onzekerheid ontstaat over sluitingsdata voor gebouwen raakt de opdrachtnemer in een onmogelijke positie. De spelregels veranderen tijdens het spel en dat is voor zowel opdrachtgever als -nemer bij prestatiecontracten extra ingewikkeld.

samenwerking niet goed loopt, is dat voor de realisatie van de beloofde prestaties een groot probleem (zie kader 2).

In de uitvoeringspraktijk blijkt dat de gewenste energieprestaties hierdoor onder druk kunnen komen te staan. Dit vergt van zowel opdrachtgever als –nemer een professionele en een op oplossingen gerichte houding.

Op hoofdpunten of zeer gedetailleerde afspraken

Eén van de beloften van prestatiecontracten is eenvoud en transparantie. In de uitvoeringspraktijk bestaat echter de neiging om lange en gedetailleerde contracten te maken. Wat te denken van een contract van meer dan dertig pagina's met veertien bijlagen? De elegantie van de eenvoud en transparantie is dan wel verdwenen. Toch is de behoefte aan 'nadere afspraken' wel begrijpelijk. Een opdrachtgever probeert zeker te stellen dat hij krijgt wat hij geleverd wil hebben. Door een goede beschrijving van de bestaande situatie en de gewenste situatie probeert hij grip te krijgen op de te leveren prestaties. Een opdrachtgever analyseert risico's en onvoorziene omstandigheden en probeert dan in het contract al nauwkeurig uitgewerkte oplossingen te bedenken. Al snel ontstaan in dat geval lange contracten waarin 'met alles' is rekening gehouden. De opdrachtnemer let er op dat de door hem geleverde prestaties tot de door hem verdiende beloning leiden en dat zijn verantwoordelijkheid niet verder reikt dan wat is vastgelegd. De relatief complexe verdeling van verantwoordelijkheden en risico's tussen opdrachtgever, –nemer en financiers leidt ertoe dat dikke contracten ontstaan. De elegantie van de eenvoud kan onder druk komen te staan door het zoeken naar regels, contracten en afspraken. De balans in de verantwoordelijkheid van opdrachtgever en –nemer kan zoek raken.

Financiering buitenshuis of juist niet

Een aantrekkelijk perspectief voor opdrachtgevers is dat de financiering verzorgd wordt door een opdrachtnemer. De opdrachtnemer wordt volledig of gedeeltelijk betaald uit de reductie van energiekosten. In economisch lastigere tijden is dat aantrekkelijk perspectief. Opdrachtnemers zullen zelf een deel financieren maar ook te rade gaan bij andere financiers (banken of anderszins).

Aangezien de prestatiecontracten worden ondergebracht in nieuwe organisaties, is de financiële positie niet zeker zoals bij elk startend bedrijf. Worden de prestaties wel geleverd? Geloven we deze ondernemer? De neiging om garanties of borgstellingen te verlangen van de opdrachtnemer of de opdrachtgever zal dan al snel ontstaan. Zodra dat laatste gebeurt is de cirkel rond. De financiële verantwoordelijkheid ligt in dat geval toch weer gewoon bij de opdrachtgever. Vooral nog moet het enthousiasme van banken nog blijken. Denkbaar is dat andere financieringsvormen uitkomst bieden (pensioenfondsen van bouwers of installatiebedrijven, private equity, financiering via coöperaties of crowd funding).

In principe zijn prestatiecontracten en ESCo's een perspectiefrijk idee. Het prille ontwikkelingsstadium voor prestatiecontracten en ESCo's betekent dat er gezocht moet worden naar optimale varianten. De inzet is daarbij om de veelbelovende perspectieven te verzilveren: innovatie, goede prestaties, zekerheid over uitkomsten en externe financiering. Dat is een kwestie van zoeken en balanceren voor opdrachtgevers, bouwconsortia en financiers. Aangezien prestatiecontracten



meer een basisidee zijn dan een pasklaar product of een pasklare aanpak, zijn er veel mogelijkheden voor optimalisatie. Gedacht kan worden aan: een bandbreedte voor te leveren prestaties zonder vergoeding gevolgen voor de beloning, besparingsritme stap voor stap optimaliseren, hoogte en verdeling van de bonus en de malus, de organisatie van de relatie opdrachtgever en –nemer, afspraken met gebouwgebruikers en wat al niet meer. Sommige varianten van prestatiecontracten zijn bovendien relatief eenvoudig. Product ESCo's voor verlichting, warmte/koude of warmtekrachtkoppeling zijn in vergelijking met integrale ESCo's relatief eenvoudig. Het is dan ook niet toevallig dat juist de product ESCo's momenteel worden toegepast. De opgedane ervaringen zijn meer dan genoeg reden om te zoeken naar een goede balans van verantwoordelijkheden van opdrachtgevers en –nemers.

KLOPT DE BEREKENINGSMETHODE?

Voor de berekening van de energieprestaties wordt een formule gebruikt waarin het energiegebruik wordt gecorrigeerd voor graaddagen en één of meer correctiefactoren. Als ijkpunt bij de berekening van de prestatie tijdens de contractduur fungeert een periode voorafgaand aan de start van het contract. Ook het gebruik in het referentiejaar wordt gecorrigeerd. In een concreet geval bleek dat de referentieperiode bij aangaan van het contract niet 'zuiver' was. Er bleek achter de meter van de gebouwen waarvoor het prestatiecontract was aangegaan, ook een sportkantine, een kerk en een recreatiegebouw te zitten. Tijdens de uitvoering ontstond voorts twijfel of één van de correctiefactoren wel klopte. Voor de opdrachtnemer zijn deze ervaringen van meer dan academische betekenis. Het verdienmodel van de opdrachtnemer is afhankelijk van de 'echte' prestaties. Welke 'prestaties' zijn nu geleverd? Wat verdient de opdrachtnemer?