

Verslag Marktconsultatie TEO-tender Hamerkwartier', Amsterdam

In onderstaand overzicht zijn de antwoorden uit de marktconsultatie 'TEO-tender Hamerkwartier' d.d. 23 september 2021 en de individuele gesprekken hieruit volgend, beknopt en geanonimiseerd samengevat. Bij de gesprekken waren aanwezig: de projectmanager, technisch manager en adviseur van de TEO-tender van gemeente Amsterdam (als constante factor) en de projectmanager Hamerkwartier van de gemeente Amsterdam.

A	Reactie marktconsultatie	
A		Drie bedrijven binnen de Energie en Technische Dienstverlening.
B	Referenties	
	Typologie partijen	Twee partijen hebben praktijkervaring met TEO-systemen. Twee partijen hebben een warmteleveringsvergunning.
C	Energiestrategie	
	Hoe beoordeeld u de keuze voor een TEO systeem?	Alle partijen zie de toepassing van een TEO-systeem als voor de hand liggend.
	Hoe beoordeelt u de voorgenomen keuze van de gemeente voor de scope van enkel het TEO-systeem?	Het Hamerkwartier kent een langjarige transformatieperiode. De voordelen van een grotere scope waarbij ook warmte- en koude wordt geleverd vallen weg tegen de nadelen van het aansluit- en volloopriscico. Het volloopriscico van deze grotere scope wordt als groot gezien. Deze kan eventueel gedeeltelijk worden gemitigeerd met een restwaarderegeling. Het aansluitrisico van deze grotere scope is eveneens groot. Het warmteplan biedt op de middellange termijn onvoldoende zekerheid dat partijen gaan aansluiten. Wat bij de aanbidding een goede integrale oplossing is is dat na 10 jaar zeer waarschijnlijk niet meer. Met het beperken van de scope worden ook de risico's beperkt. Twee partijen geven aan dat zij wel zullen pogen om ook warmte- en koude te leveren maar dan buiten de scope van een concessie.
	Hoe beoordeelt u de eventuele keuze om de vooraanleg over te dimensioneren?	Partijen reageren verdeeld op dit vraagstuk. Enerzijds biedt een overdimensionering meer mogelijkheden om extra te leveren en is na aanleg extra capaciteit aanbrengen zeer kostbaar anderzijds nemen de risico's wat toe.
	Hoe beoordeelt u het Bodemenergieplan?	Partijen hebben het Bodemenergieplan niet inhoudelijk getoetst maar zien de opsteller van het Bodemenergieplan, IF Technology, als een betrouwbare ervaren partij.
	Welke kansen ziet u?	Twee partijen geven aan graag binnen het aanbestedingsproces de ruimte te krijgen om ideeën te bespreken. Zij vragen om de scope niet te smal te formuleren. Twee partijen geven het volgende aan: splitsing van de warmteketen in een netwerk- en een leveringsdeel helpt om het volloopriscico goed te mitigeren. Een netwerkbedrijf hanteert doorgaans een lagere rendementseis waardoor het volloopriscico beter te mitigeren is. In het exploitatiedeel blijft het grootste

		risico dan beperkt tot de realisatie van de technische ruimte. Wanneer de warmtevraag toeneemt kunnen vervolgens extra skids worden toegevoegd. Een derde partij geeft aan deze knip alleen voor te staan als de scope beperkt blijft tot het TEO-systeem.
D	Voorlopig ontwerp, haalbaarheid en vooraanleg	
	Hoe beoordeelt u het voorlopig ontwerp?	Het voorlopig ontwerp wordt als voldoende gezien. Een partij heeft aangeboden het ontwerp nog van aanvullende feedback te voorzien.
	Welke kansen ziet u als het gaat om de raming?	Gewaarschuwd wordt voor te optimistische ramingen. De materiaalkosten hebben het afgelopen jaar een hoge vlucht genomen. Een kans wordt gezien in het modulair laten meegroeien van het TEO-systeem. Zo kunnen extra skids bij worden geplaatst als het aantal klanten groeit. Hier moet rekening mee worden gehouden bij de dimensionering van de beschikbare ruimte van de technische ruimte.
	Hoe beoordeelt u de uitgangspunten van de business case (met name de inkomstenzijde; BAK, vastrecht en GJ)?	Het gelijkstellen van de BAK aan de bouwkosten van een vergelijkbare installatie met drycoolers lijkt een redelijk uitgangspunt. Een partij geeft aan graag met een cost+ benadering te willen werken. De vraag is wel of dat leidt tot een goede vergelijking voor de ontwikkelaar. Een andere partij geeft aan dat splitsing van de warmteketen in een netwerk- en een leveringsdeel leidt tot een verbeterde business case. Twee partijen geven aan dat er waarschijnlijk een publieke bijdrage nodig is. Een verder uitgewerkte business case met risico's in beeld is gewenst.
	Welke contractduur adviseert u de gemeente?	Gelet op de risico's adviseren alle partijen een zo lang mogelijke contractduur van minimaal 30 jaar.
	Welke eisen stelt u aan de vooraanleg?	Geadviseerd wordt om een mogelijkheid in te plannen om gedurende het aanbestedingsproces de dan in uitvoering zijnde vooraanleg te bekijken. De kosten van de vooraanleg moeten in de gunningfase van de aanbesteding bekend zijn.
	Welke risico's ziet u voor de vooraanleg en het overdrachtsmoment?	Risico's worden gezien in een mogelijke overdimensionering en gebruik van leidingwerk met afwijkende kwaliteit.
	Welke kansen ziet u om het concept energetisch verder te verbeteren?	Energetisch bezien zou het combineren van het TEO-systeem met warmte- en koudelevering plus de daarbij behorende WKO's en warmtepompen verstandig zijn. Dat creëert echter extra risico's. De gemeente heeft benoemd dat vanuit het gesprek met de ontwikkelaars nog is benoemd om extra te leveren vanuit het TEO-systeem door het toevoegen van een WKO-doublet aan de scope. De gesproken partijen zien dit als een goede toevoeging.

	Welke toegevoegde waarde kan het rengeratiestelsel nog meer bieden naast regeneratie en welke aanpassingen zijn daarvoor nodig? Denk aan redundantie van de WKO systemen en/of het gelijktijdig leveren van warmte/koude en/of het uitwisselen van warmte/koude tussen kavels via het netwerk.	Zie bovenstaande punten.
E	Inkoop: aanbesteding	
	Welke andere passende aanbestedingsstrategieën ziet u nog meer?	Een aanbestedingsprocedure met concurrentiegericht dialogo wordt geadviseerd. Als het gaat om splitsing van netwerk en leveringsdeel zijn er twee routes mogelijk: twee kavels of gecombineerd aanbieden. Bij het gecombineerd aanbieden is het belangrijk dat na gunning de splitsing kan worden gemaakt. Nog onduidelijk is hoe dat er uit moet zien. Deze splitsing moet zeer scherp worden gemaakt zowel op techniek, financieel, verantwoordelijkheden, etc. Bij een gesplitste keten is een transportovereenkomst, een aansluitovereenkomst en een leverovereenkomst nodig.
	Op welke wijze zou u adviseren om de ontwikkelaars te betrekken gedurende de aanbesteding?	Aantal woningen, verwachte isolatiegraad, verwachte fasering, beschikbare tracés, beschikbare ruimtes. Heldere demarcaties van het systeem.
	Wat heeft u nodig (in de aanbesteding) om ontwerprisico's welke gepaard gaan met ontwerprisico's te mitigeren bij het doen van een eventuele inschrijving?	Het volloop- en aansluitrisico moeten gemitigeerd worden. Dat kan gedeeltelijk middels een restwaarderegeling. Alle partijen geven aan dat het van belang is om zo hard mogelijke afspraken te maken met ontwikkelaars over aansluiten.
	Welke risico's ziet u en hoe kan de gemeente deze mitigeren?	Zie hierboven.
	Wat heeft u nodig om, in het geval van een concessieaanbesteding, een aanbidding te kunnen doen?	Zie hierboven: mogelijkheid tot splitsing netwerk en leveringsdeel bijvoorbeeld via een tweekavel aanpak, restwaarderegeling, afspraken met ontwikkelaars over aansluiten en ruimte in de openbare ruimte voor de technische ruimte en leidingnetwerk. Een partij merkt op dat aansprakelijkheid gelimiteerd dient te worden tot een realistisch bedrag.

F	Inkoop: belangen	
	Welke selectiecriteria zijn belangrijk voor de opdracht?	Financiële robuustheid van de aanbiedende partij, betrouwbaarheid en kwaliteit.
	Kan de markt voldoen aan het genoemde gunningcriterium?	Ja.
	Welke gunningscriteria en gewichten leiden tot de beste inschrijving (keuze is nu BAK/onrendabele top)?	Indien er sprake is van een onrendabele top kan er met name gegund worden op een zo laag mogelijke publieke bijdrage. Daarnaast is een lage BAK van belang om het aansluitpercentage zo hoog mogelijk te krijgen.
	Welke criteria en eisen zijn nog meer relevant?	Een partij geeft aan volledige financiële transparantie van belang te vinden.
	In hoeverre volstaat de gemeentelijke strategie om de commerciële belangen van de beoogde concessiehouder te behartigen via het <i>warmteplan</i> ?	Initieel zal het warmteplan goed werken. Wanneer de techniek echter zich verder ontwikkelt kan het zijn dat het aangeboden concept niet meer state-of-the-art is. Hierdoor zullen ontwikkelaars die later transformeren minder geneigd zijn tot aansluiten en kunnen zij eenvoudiger een gelijkwaardige oplossing realiseren.
	Hoe beoordeelt u het warmteplan?	Zie hierboven.
	In hoeverre volstaat de gemeentelijke strategie om de commerciële belangen van de beoogde concessiehouder te behartigen via een <i>intentieovereenkomst</i> ?	Een intentieovereenkomst wordt als mager gezien. Tegelijkertijd zijn er ook weinig andere instrumenten die de kans op aansluiting vergroten. Belangrijk is dat de gemeente als concessieverlener betrokken blijft met de concessiehouder. Ontwikkelingen in het gebied kunnen gecommuniceerd worden aan de concessiehouder.
G	Tot slot	
	Heeft u nog tips en/of aandachtspunten om mee te nemen in de afwegingen ten aanzien van de contractvorming?	Onderstaande punten worden onderschreven door alle gesproken partijen: 1. De scope van de aanbesteding kan het beste worden beperkt tot enkel het TEO-systeem. Het toevoegen van een WKO-doublet aan de scope kan zinvol zijn. 2. Maak zo hard mogelijke afspraken met ontwikkelaars om het aansluitrisico te verkleinen. Een warmteplan is bij een langjarige transformatie alleen initieel zinvol. 3. Het splitsen van de concessie tussen een transport- en een leveringsdeel kan zinvol zijn.