

Verslag Marktconsultatie energiesysteem Groot Overamstel, Amsterdam

In onderstaand overzicht zijn de antwoorden uit de marktconsultatie 'energiesysteem Overamstel' dd. 14 mei 2020 en de individuele gesprekken hieruit volgend, beknopt en geanonimiseerd samengevat. De gesprekken zijn in wisselende samenstelling gehouden, waarbij van de kant van de opdrachtgever tenminste aanwezig waren: de projectmanager en assistent projectmanager van de energiesysteem Overamstel van gemeente Amsterdam (als constante factor), één van de gebiedsmanagers van Overamstel, de contractmanager en/of technisch manager van de energiesysteem Overamstel van de gemeente Amsterdam.

A	Reactie marktconsultatie	
A		9 partijen: 6 bedrijven binnen de Energie en Technische Dienstverlening, 1 aannemer/installateur, 2 advies- en ingenieursondernemingen.
B	Scope	
	Typologie partijen	4 partijen hebben ervaring met een WKO energiesysteem met exploitatie van bron tot en met de levering. Met een omvang (aantal m2 woningen en utilitaire voorzieningen) tussen de 10.000 en 100.000 m2. 5 partijen beschikken over een warmteleveringsvergunning.
C	Techniek	
	Beoordeling voorkeurconcept	De meeste partijen onderschrijven het voorkeursconcept. Één partij vindt een midden temperatuur een betere variant vanuit kostenopgave. Twee andere zien kansen voor koppeling met midden temperatuur maar ook zonder zien zij goede mogelijkheden voor lage temperatuur. Vier andere partijen bevestigen het voorkeursconcept.
	Beoogde kansen	De partijen beogen diverse kansen: 1. Het bronnet is schaalbaar met de fasering; een kans is om geen verplichting voor aanleg infra te eisen maar enkel een functionerend systeem binnen bepaalde kaders. Zo ontstaat een mogelijke situatie waarin er verschillende kleine systemen ontstaan. 2. Verschillende partijen benoemen de aanwezigheid van restwarmte van datacenters als een belangrijke kans. 3. Koppeling met elektriciteitsmarkt met het warmtenet wordt gezien als kans voor zowel buffering als peak-shaving. 4. Eigenaarschap van de eventuele individuele warmtepomp bij de bewoner die zelf warmte/koude produceert. 5. Aanbieden van extra diensten/producten.
	Hoe de kansen voor gebruik datacenters vergroot kunnen worden	Een haalbaarheidsstudie waarin een analyse wordt gedaan van de beschikbare hoeveelheid restwarmte en een beschrijving van de koelinstallaties, alsmede de benodigde investeringen aan de kant van het datacenter om de restwarmte beschikbaar te maken.
D	Inkoop: aanbesteding	
	Wat de partijen nodig hebben om, in het geval van een concessieaanbesteding, een	De partijen geven verschillende punten aan: 1. LOI ontwikkelaars (eventueel incl. VO, planning, volume, technische ruimtes)

	aanbieding te kunnen doen	2. Enkele gaven aan in gesprek te willen gaan met ontwikkelaars. 3. Harde uitspraak Waternet over proces en vergunning voor wat betreft de TEO installatie. 4. Voorkeur voor een korte selectie en daarna uitwerking met 1 partij. 5. Inzicht in nabije WKO's. 6. Inzicht in eventuele verontreiniging van de ondergrond. 7. Temperaturen van het oppervlaktewater op dagbasis van meerdere jaren. Meting onder het oppervlak en op het diepste punt. 8. Beschikbare tracés.
	Ontwikkelaars kunnen op de volgende manieren betrokken worden tijdens de aanbesteding	Twee ideeën kwamen naar voren: 1. Klankbordgroep. 2. (een partij); korte selectie dan gunningfase met 1 partij (Bouwteam) en de ontwikkelaars dan aanhaken.
	Minimale contractduur	Alle partijen geven tussen 15-30 jaar aan. Punt van aandacht is wanneer de looptijd start. Mogelijkheid zou kunnen zijn dat bij een bepaald % van de beoogde aansluitingen de looptijd ingaat.
	Andere passende aanbestedingsstrategieën	Genoemd wordt om de volgende fases aan te houden: vooraankondiging (selectieleidraad), beoordeling OG en selectie 2-3 partijen, dialoog en inschrijffase, dan gunningfase. Andere partijen geven de voorkeur aan concurrentiegericht dialoog. Partijen geven aan dat er ruimte moet zijn om het ontwerp aan te passen aan de fasering en vraag, met bijvoorbeeld kleinere lokale systemen. Bouwteam wordt genoemd als alternatieve strategie.
	Mening voorgestelde verdeling percelen	Alle partijen hebben een sterke voorkeur van partijen voor 1 perceel. Partijen onderschrijven de mogelijkheid dat er uiteindelijk twee systemen komen met al dan niet koppeling tussen deze twee. Het aanbesteden van meerdere percelen zorgt voor hogere proceskosten.
E	Inkoop: aanbestedings-documenten	
	Hoe er gespecificeerd moet worden	Functioneel met zo veel mogelijk ontwerp vrijheid.
	Uitgaande van demarcatie van de levering tot en met in de woning: wat hebben partijen nodig om een aanbieding te kunnen doen?	Aantal woningen, verwachte isolatiegraad, verwachte fasering, beschikbare tracés, beschikbare ruimtes. Heldere demarcaties van het systeem.
	Welke mogelijkheden zien de partijen om alleen te leveren vanuit het bronnet tot de gevel?	De meeste partijen geven aan dat deze optie mogelijk is maar is unaniem (zeer) ongewenst. Vanuit systeemperspectief beter een integrale aanpak aannemen.
	De voorkeur aan demarcatie	Levering t/m de woning of t/m met een grootverbruik aansluiting.
F	Inkoop: publieke belangen	
	Belangrijke selectiecriteria voor	Referenties en ervaring. Verder zijn hier voornamelijk

	de opdracht	gunningcriteria genoemd.
	Kan de markt voldoen aan de genoemde eisen?	Ja.
	Kan de markt voldoen aan het genoemde gunningcriterium?	Men begrijpt de keuze voor BAK als belangrijkste gunningcriterium maar wijst op de langdurige relatie die het warmtebedrijf straks gaat krijgen met de eindgebruiker. De partijen geven aan liever geen max. ACM tarieven te hanteren. Een paar partijen stellen voor het plan van aanpak onderdeel te laten zijn van de gunningcriteria.
	Voorbeelden differentiëren in BAK en vastrecht bij verschillende woningtypen en sectoren & advies	De meeste partijen onderschrijven dat het logisch BAK en vastrecht afhankelijk te laten zijn van woninggrootte. Één partij gaf aan te willen differentiëren op basis van gevraagde vermogens.
	Welke gunningscriteria en gewichten leiden tot de beste inschrijving?	Veel partijen suggereren het beleidskader betaalbaar, open, duurzaam aan te houden. Voor sommige partijen is kwaliteit belangrijker dan betaalbaarheid. De BAK wordt ook erg belangrijk geacht. Één partij benadrukt betrouwbaarheid van het systeem als belangrijk gunningscriteria.
	Welke criteria en eisen zijn nog meer relevant?	Aanvullende producten of diensten.
G	Inkoop: commerciële belangen	
	In hoeverre volstaat de gemeentelijke strategie om de commerciële belangen van de beoogde concessiehouder te behartigen: warmteplan?	Alle partijen onderschrijven de nut en noodzaak van een warmteplan.
	In hoeverre volstaat de gemeentelijke strategie om de commerciële belangen van de beoogde concessiehouder te behartigen: voorloperstrategie?	Een aantal partijen geven aan dat deze strategie niet voldoende zekerheid biedt. Er moet gewaarborgd worden dat er geen individuele WKO's ingezet kunnen worden.
	In hoeverre volstaat de gemeentelijke strategie om de commerciële belangen van de beoogde concessiehouder te behartigen: intentieovereenkomst?	Een partij geeft aan dat een intentieovereenkomst voldoet. De rest van de partijen zien nog een mogelijk risico van onvoldoende zekerheid. Een partij geeft aan dat het afhangt van de verplichtingen in de overeenkomst. Een andere partij denkt nog een samenwerkingsovereenkomst nodig te hebben en mogelijk via een grondovereenkomst projectontwikkelaars dwingen aan te sluiten.
	In hoeverre volstaat de gemeentelijke strategie om de commerciële belangen van de beoogde concessiehouder te behartigen: tracé? Wat heeft u nodig om mee te kunnen lopen in de wenstracéprocedure? Hoe kijkt u aan tegen de beschreven complexiteit en welke mitigerende maatregelen ziet	Twee partijen vinden het prima dat de gemeente randvoorwaarden voor tracés organiseert. De meeste partijen geven aan dat het belangrijk is voor de gemeente om bij de voorinvesteringen in het kader van het volloopprijsco garant te staan. Meerdere partijen geven aan minder grote risico's te zien in het investeren in gedecentraliseerde (zeer) lage temperatuurnetten in vergelijking met traditionele midden of hoge temperatuurnetten met centrale opwekking.

	u?	
	In hoeverre volstaat de gemeentelijke strategie om de commerciële belangen van de beoogde concessiehouder te behartigen: bodemenergie?	Drie partijen zien de huidige gemeentelijke strategie als voldoende. Een partij geeft aan de nood voor beleidsregels om zo regie op de bodem te krijgen om interferentie te vermijden. Een andere partij denkt dat het aanvragen van een WKO vergunning, een interferentiegebied aanwijzen en een verbod opheffen op gesloten bodenenergiesystemen hun commerciële belangen kunnen waarborgen. Drie partijen identificeren het risico dat een ontwikkelaar die geen gebruik wilt maken van het warmte/koudenet een open bodenenergiesysteem zal aanvragen dat zal zorgen voor interferentie. Twee partijen geven aan dat de gemeente geen WKO vergunning moet aanvragen maar moet sturen met het aanwijzen van een interferentiegebied.
	Welke risico's ziet u en hoe kunnen deze gemitigeerd worden?	Vijf partijen gaven aan het grootste risico te zien in het volloopprijs. Dit risico kan deels gemitigeerd worden door toestaan van tijdelijke en individuele voorzieningen.
	Welke risico's kan de gemeente in uw optiek contractueel het beste bij de markt leggen?	Twee partijen geven aan dat de risico's gedragen moeten worden door de partij die ze het beste kan beïnvloeden. Drie partijen vinden dat de risico's rondom de systeemprestatie en het technische concept bij de markt horen. Een partij zegt de uitvoerende risico's ook bij de markt te leggen en een andere partij voegt daar ook onderhoud aan toe. Een andere partij geeft aan het risico van contracteren van klanten bij de markt te leggen.
	Welke risico's kan de gemeente in uw optiek contractueel zelf het beste gaan beheren?	Twee partijen vinden dat de gemeente het organiseren van collectiviteit en borgen van aansluitingen het beste zelf kan gaan beheren. Drie partijen vinden dat de gemeente de planning van de aanbesteding moet beheren. Drie partijen vinden dat de gemeente garanties met betrekking tot voorinvesteringen moeten bieden om het volloopprijs te beheersen. Eén partij voegt daarbij aan toe dat deze taak verdeeld kan worden tussen gemeente en markt.
	Welke rol zit u weggelegd voor de gemeente? Op welke (niet financiële) wijze kan de gemeente de realisatie van de genoemde doelstellingen van de collectieve warmte- en koudevoorziening faciliteren?	Partijen geven verschillende punten aan. • Vooronderzoek naar voordelen grootschalig collectief en ideale schaalgrootte. • Faciliterende rol door ambities in de markt te leggen. • Interferentie gebied aanwijzen. • Regie op de ondergrond voor k&l en WKO's. • Ontwikkelaars sturen op collectiviteit. • Faciliteren: de afspraken met de projectontwikkelaars, de realisatie van de infrastructuur, ondersteunen in de vergunningsaanvragen. • Aansluiting voor ontwikkelaars verplichten (binnen wettelijke kaders: bestuursrechtelijk of privaatrechtelijk). • Het stakeholderproces coördineren en zorgen dat iedereen op een lijn staat.
H	Tot slot	
	Heeft u nog tips en/of	Partijen geven verschillende punten aan.

	aandachtspunten om mee te nemen in de afwegingen ten aanzien van de contractvorming?	1. Laat in een project met een looptijd van 20/30 jaar de ruimte om technieken te veranderen, aan te passen. Geef ook de mogelijkheid om het pakket van diensten te verbreden. 2. Kondig op tijd de aanbesteding aan, bij voorkeur niet midden in een vakantieperiode en geef de potentiële concessiehouders voldoende tijd om hun concept uit te werken. 3. Kijk naar de financiering en eigendom van de warmtepomp. De warmtepomp kan mogelijk beter in het eigendom zijn van de belegger (woningbouwcorporatie) of van de woningeigenaar. Stel een reële warmtepomphuurprijs en laat het niet financieren door bijvoorbeeld de BAK 4. Er dient goed naar de juridische status van een Warmteplan en de reikwijdte daarvan te worden gekeken. 5. Zorg dat binnen de gemeente zelf overeenstemming is over wat er opgeleverd moet gaan worden. Dit voorkomt discussie (en kosten) in een later stadium.
--	--	--