

Markt consultatie Hoornes Aardgasvrij <BEDRIJF 1>

28 september 2020, aanvang 11.00 uur

Aanwezig online:

Namens gemeente: Daniel Peyron; Merel Gravemaker; Gerwen van der Linden; Ewald Slingerland; Rob Heldens; Peter Kuijer;

Namens <BEDRIJF 1>: <naam 1>

Contactpersoon

Marja Boers van der Meij

Te bereiken via

071-4065260

m.boers-vandermeij@katwijk.nl

Gezien de omstandigheden ivm corona virus doen we deze markconsultatie ook weer online.

Daniel heet een ieder van harte welkom.

Daniel heeft donderdag de documenten doorgestuurd naar ieder.

Daniel stelt iedereen kort voor:

Daniel Peyron, contractmanager werkzaam voor warmtetransitie makers.

Merel Gravemaker, projectleider gemeente Katwijk.

Gerwen van der Linden, omgevingsmanager werkzaam voor warmtetransitie makers.

Ewald Slingerland, technisch adviseur (ontwikkelen van de business case) werkzaam bij Greenvi.

Rob Heldens, proces adviseur energie transitie gebouwen werkzaam bij de provincie ZH.

Peter Kuijer, werkzaam bij de afdeling inkoop gemeente Katwijk.

Marja Boers, projectassistente gemeente Katwijk.

<naam 1> werkzaam als <functie> bij <BEDRIJF 1>,

Stand van zaken van het project:

We staan op het punt om een beslissing te nemen met de raad, daarom deze marktconsultatie om met gedachten te wisselen of we op de goede weg zitten.

Proeftuin Hoornes waarin 500 woningen aardgasvrij gemaakt gaan worden. Het project doen we samen met Dunavie en het Hoogheemraadschap.

We zijn in gesprek met de gemeente raad over welke rol de gemeente gaat innemen en de governance.

Eind december zal een go or no go besluit komen en bij een go start de aanbesteding.

Rol van de gemeente en aanbesteding:

Het college heeft de voorkeur uitgesproken om eigenaar te zijn van het warmtenet maar dat zij niet de risico's willen dragen.

Er is daarom het volgende scenario gekozen: concessie via een DBFMO constructie waarbij de gemeente juridisch eigenaar is van het warmtenet en door aanbesteding eisen kan stellen voor de productie, distributie en levering voor warmte.

Er is gekozen voor een concessiehouder voor een periode van 15 jaar, na deze periode zijn er 3 opties: zelfde concessie houder krijgt verlenging of er komt een nieuwe marktpartij die een overname som moet betalen aan de eerste concessie houder of de gemeente kiest zelf om economisch eigenaar te worden. In de concessie periode van 15 jaar zit ook 2 maal een verlenging van 5 jaar.

<naam 1> geeft aan dat dit model past bij <BEDRIJF 1>.

Belangrijk punt is wel de optie na 15 jaar, hier zitten vraagstukken in:

Na 15 jaar is er een nieuwe gunning voor concessie met daarin 3 opties. Risico hierin is dat de partij die geselecteerd wordt met oplossingen komt terwijl er nog IP op zit van de eerste concessie en dat de nieuwe partij de IP (intellect eigendom) kan inzien van de eerste marktpartij. Het advies is om na te denken over de IP waarde, vervalt de oude IP of moet dit uit de concessie gehaald worden. Proces goed in concessie beschrijven, bij inschrijving aanbesteding dit risico benoemen.

Overname som:

Het bepalen van de overname som goed vooraf afstemmen welke norm je stelt aan onderhoud van de installatie. Specifiek vooraf bepalen wat de norm moet zijn voor de installatie waardoor je na 15 jaar kan zeggen, dit is de norm waar het aan moet voldoen en wat betekent dit voor de overname som.

Planning:

Eind december 2020 het go or no go besluit. Na en go besluit starten we met de aanbesteding, na de zomer 2021 keuze marktpartij. De gemeente wil gezamenlijk met de marktpartij direct richting de bewoners gaan om draagvlak/ vertrouwen te vinden. Na deze periode evalueren of er voldoende draagvlak is, waarna beide partijen een moment hebben om een exit te kiezen bij onvoldoende draagvlak. Dit betekent minder risico's voor beide partijen. Op deze manier willen we werken zonder garantie stelling voor aansluiting.

Gerwen geeft aan dat de exit na draagvlak verschillend kan zijn, of er is draagvlak voor alle 700 woningen of voor 400 woningen. Wanneer er helemaal geen draagvlak is kan het project stoppen. Voor de exit kosten zullen ook vergoedingen voor afgesproken moeten worden.

<naam 1> geeft aan dat zij in gebieden waar in concessies is, zij doen daar zelf de communicatie voor het vinden van draagvlak. De wijk Hoornes biedt collectiviteit waardoor een specifiek programma geboden kan worden, bijv. elektrisch koken en kookworkshops.

Exit strategie is safe, want hoe goed de communicatie ook is, bewoners kunnen de bron afkeuren en niet meegaan.

Ontwerp en Business case:

Integreren technische ruimte in IKC+, voor financiering

Ewald geeft eerst een kort uitleg van de 4 punten waar we aan <BEDRIJF 1> vragen hoe zie hier tegen aan kijken.

<naam 1> geeft hieronder zijn opmerkingen:

- **ELECTRISCHE peakketel:**
Dit is een goede ontwikkeling als je zegt dat je aardgas vrij gaat ontwikkelen. Het omkatten van gasketel is gunstig.
Nadeel is dat je er aansluiting voor moet creëren en je zit dan vast aan vastrecht. Je kan nog kijken naar buffervaten.
Gasketel is gunstig als er geen afsluit plicht is binnen de wijk. Dan is noodzaak elektrisch ketel niet perse nodig want dan heb je aardgas als alternatief.
Gerwen geeft aan dat het verhaal naar de wijk wel moeilijk is om aardgas ketel te gebruiken bij warmtevoorziening. Dit is een communicatie risico naar buiten.
<BEDRIJF 1> heeft hier ervaring mee, maar met namen de kosten van aansluiting is toch echt een afweging. De business case variant doorrekenen en dan is het een principe besluit.
- **Beoogde Volloop**
Heeft te maken met veel factoren die dit beïnvloeden. Je zult moeten werken met een gevoeligheidsanalyse. De installaties zijn redelijk schaalbaar.
Dit valt of staat met de panden van de woningcorporatie. Particulier blijft moeilijk maar men kijkt naar mogelijkheden. Met opschaling van installaties kan dit deels meelopen.
- **Wijze van aansluiting in woning**
<BEDRIJF 1> experimenteert hier nu zelf ook mee, oplossing op zolder is waar naar gekeken wordt, de < BEDRIJF 1 > zijn hiervoor ingericht.
Recht van opstal is aandachtspunt.
- **Modulair ontwerp: koppeling van decentrale units**
Er zijn zeker wat beschikbare bronnen in Katwijk. Vooral kijken naar het gebied welke infrastructuur er is en welke temperatuur moet je kunnen bieden.
Voorwaarde van 70 graden warmte net is wel aanwezig maar wat doe je met de lage temperatuur. Koude net aanleggen kan meerwaarde bieden maar hoever ga je slepen met een koude WKO opslag. Wat zijn opschaal mogelijkheden, dit vraagt een creatieve blik.
De concessie die in de markt gezet wordt moet vrijheids ruimte voor alternatieven zijn. Is er nog een masterplan is of er een visie toe te voegen is aan het wijkplan of daarbuiten. Overweging is om dit in het huidige ontwerp mee te nemen en een voorinvestering te doen die je eventueel kan neerleggen bij de concessie houder.

Business case:

<naam 1> geeft aan dat het een mooie basis is om er mee aan de slag te gaan.

Er is nog wel ruimte bij de uitwerking om zaken aan te passen. Zeker bij de uitwerking zal er nog meer moeten veranderen.

Kosten en componenten, als het gaat om aansluiten en wat je moet rekenen, zal verder uitgewerkt moeten worden in de eigen format om beter overzicht te krijgen.

AANBESTEDING: criteria

<naam 1> geeft aan dat van alle criteria duurzaamheid een uitdaging is. Electriscie boiler zijn alles behalve duurzaam want elektriciteit blijft nu voornamelijk nog fossiel. Interessant is om te kijken of er binnen het gebed elektriscie opwekkers zijn die mogelijk gekoppeld kunnen worden (PV panelen).

Minimale eisen: je moet niet alleen naar dit kavel maar ook een toekomst visie in de wijk. Breder kijken naar de omgeving en zo rendement halen, platform investering

BAK tarieven:

Als <BEDRIJF 1> nu in zou schrijven is dat met het basis tarief voor alle afnemers met als uitgangspunt -10 – 11 %. Vandaaruit werken naar een op < naam 1 >ale BAK. Transparantie aangeven hoe de kosten gedaan worden/zijn en vergelijken.

<naam 1> geeft aan dat <BEDRIJF 1> graag met het ontwerp aan de slag wil gaan, met de opschaling als belangrijk punt.

Integraal neerzetten met partijen en partners die aanspreekpunt zijn.

Eén partij voor de hele keten is een goede keuze gezien de kleine schaal van project.

Mooie basis.

Wat betreft de business case geeft <naam 1> aan om het niet in beton te gieten, concessie oplossingsrichting en de andere partij laten meedenken en verder uitwerken.

Markt consultatie Hoornes Aardgasvrij Warmtenet <BEDRIJF 2>

5 oktober 2020, aanvang 13.00 uur

Aanwezig online:

Vanuit de gemeente Katwijk:

Daniel Peyron; Gerwen van der Linden; Ewald Slingerland; Merel Gravemaker

Afwezig: Rob Heldens; Peter Kuijer.

Contactpersoon

Marja Boers van der Meij

Te bereiken via

071-4065260

m.boers-vandermeij@katwijk.nl

Aanwezig vanuit <BEDRIJF 2>: <naam 1>; <naam 2>

Gezien de omstandigheden ivm corona virus doen we deze markconsultatie online.

Daniel heet een ieder van harte welkom.

Doel van vandaag is om een aantal besluiten voor Hoornes aardgas vrij met de markt te toetsen of onze gedachten de goede kant op gaan. De documenten die vandaag besproken worden zijn vorige week donderdag naar <BEDRIJF 2> gestuurd.

Daniel Peyron, contractmanager werkzaam voor warmtetransitie makers.

Merel Gravemaker, projectleider gemeente Katwijk.

Gerwen van der Linden, omgevingsmanager werkzaam voor warmtetransitie makers.

Ewald Slingerland, technisch adviseur (ontwikkelen van de business case) werkzaam bij Greenvis.

Marja Boers, projectassistente gemeente Katwijk.

<naam 1>, business ontwikkelaar; werkzaam bij <BEDRIJF 2>.

<naam 2>, business ontwikkelaar werkzaam bij <BEDRIJF 2>.

Stand van zaken van het project:

Op voorhand geeft <BEDRIJF 2> aan dat zij het technische rapport en de business case niet in detail zijn doorgelopen. De power point presentatie wordt gedeeld via TEAMS en is leidraad voor het overleg.

Het project is een proeftuin om 500 woningen aardgas vrij te maken, waarvoor de gemeente een subsidie heeft gekregen. De bron is technische energie uit de Rijn, aqua thermie. We zijn nog in de definitie fase en onderweg richting het go moment. We werken samen met Hoogheemraadschap en woningcorporatie Dunavie.

Waar staan we nu?

We zijn in gesprek met de raad over de rol van de gemeente en de governance van dit project. In december is er een beslis moment go or no go voor het hele traject. Uitgangspunt van de raad is, wel eigenaar worden maar geen risico lopen. Hiervoor is het volgende scenario gekozen: concessie via een DBFMO constructie waarbij de gemeente juridisch eigenaar is van het warmtenet. Gekozen is voor één partij voor de hele keten en om één aanspreekpunt te hebben.

De marktpartij krijgt een concessie van 15 jaar.

Na 15 jaar zijn er 3 opties:

- Concessie van Marktpartij A wordt verlengd met 15 jaar (met eventueel 2 keer een optie van 5 jaar in het begin;
- Marktpartij B betaalt een overname som aan A, exploiteert de originele assets en breidt het net uit;
- De gemeente betaalt zelf of met een partner de overnamesom. In dat geval kiest de gemeente om een Katwijks Warmtebedrijf op te richten

Na 15 jaar zal er een overname som (rest som) betaald moeten worden door de eventuele nieuwe markt partij.

<naam 2> geeft aan dat de keuze voor één aanspreekpunt, qua vormgeving lijkt dat er geen mogelijkheden open gehouden worden ivm nieuwe ontwikkelingen in warmtenet 2.0. <BEDRIJF 2> wil 1^e aanspreekpunt zijn namens de gemeente maar voor de klant ligt het bij de leverancier. <BEDRIJF 2> kan wel 1^e aanspreekpunt zijn, en daarnaast zal er met andere partners iets georganiseerd moeten worden.

<naam 1> geeft aan dat het vinden van nieuwe bronnen waarschijnlijk al eerder is dan na 15 jaar. Hij vraagt zich af of je je dan niet onnodig op slot zet. Gerwen geeft aan dat we binnen een korte termijn een deel willen aansluiten om de investering te betalen. Dit gaat om de 400 -700 woningen.

<naam 2> vraagt waar voor de gemeente het specifieke voordeel ligt bij de keuze van juridisch eigenaar te worden?

Het voordeel is dat er een registratie is in het kadaster, de gemeente is eigenaar van de hele keten en de gemeente loopt geen risico.

<naam 2>: Om eigenaar voor het warmte net te zijn is begrijpelijk maar waarom met de bron is niet duidelijk.

Gerwen geeft aan dat de gemeente regie in de hele keten wil houden zonder risico,

<naam 2> vraagt zich af of dit geen schijn verantwoordelijkheid is. Na 15 jaar keuze vrijheid maar nu geen keuze vrijheid voor klanten op het net Gerwen antwoordt : Monopolist heeft veel zeggenschap, in onze situatie is de marktpartij echter een contractant en liggen de afspraak vast in de aanbesteding.

De marktpartijen die we hebben gesproken kijken er positief tegen aan, er is geen drempel.

<BEDRIJF 2> geeft aan dat de DFMBO een bekende constructie is voor hun, maar zij kennen het nog niet voor warmteprojecten.

Gerwen geeft aan dat Pianoo, inkoop expertise bureau v/d overheid, het ook adviseert in hun warmteadvies.

De constructie die de gemeente heeft gekozen kan <Bedrijf 2> zich niet in vinden en vragen zij zich af of zij wel gaan meedoen, ook gezien het 1^e aanspreekpunt te zijn voor het hele gebied. Zij zien meer een partnership met de gemeente om pluspunten te bundelen.

<naam 2> vraagt hoe de waardebepaling aan het einde van de 15 jaar berekent wordt, de overname som.

Daniel geeft aan dat deze vooraf wordt bepaald in de aanbesteding. Hiervoor zal een plafond voor worden vastgesteld.

Buiten de overname som zal er waarschijnlijk ook een exit som komen voor de 1^{ste} concessiehouder.

Planning

Eind december 2020 een go or no go besluit. Daarna starten we met de aanbesteding en na de zomer 2021 keuze marktpartij. De gemeente wil samen met de marktpartij direct richting de bewoners gaan om draagvlak/ vertrouwen te vinden. Na deze periode evalueren we of er voldoende draagvlak is waarna marktpartij en gemeente een exit te kiezen bij onvoldoende draagvlak. Er is geen garantiestelling, dit betekent minder risico's voor beide partijen.

<BEDRIJF 2> geeft aan dat deze keuze zolang het om het aanbod van Dunavie gaat zal dit wel goed gaan. Grootste risico is de draagvlak bij particuliere woningbouw.

Keuze om wel of niet doorgaan heeft het gedeelte met particulieren het grootste risico. Willen we dit volledig laten afhangen van bewoners, het klinkt vrijblijvend.

Draagvlak is een moeilijke. Het niet doorgaan moet goed beschreven worden in de aanbesteding.

Gerwen geeft aan dat het Warmtenet uitgerold kan worden voor huurwoningen en op een later moment particulieren.

Gas blijft langer liggen maar let wel dat de keuze voor wel of niet aan sluiten voor de bewoners onrust geeft.

Gerwen geeft aan dat de gemeente de bewoners wel een kans biedt om mee te denken in de aanbesteding. Ook is er is een enquête geweest of bewoners willen investeren en participeren, op dit moment is de interesse niet groot.

Ontwerp:

Uitgangspunten zijn vastgesteld. Heeft <BEDRIJF 2> nog opmerkingen en/of aanvullingen.

<naam 2> geeft aan dat de locatie van de technische ruimte in IKC+ een goede keuze is. Integreren van de TR in bestaand gebouw heeft niet alleen kostentechnische maar ook esthetische voordelen. Moet wel op een rustige locatie liggen. <naam 2> adviseert ook om met LIANDER contact op te nemen.

- Elektrische peak ketel:

<Bedrijf 2> geeft aan dat de eerste 5 jaar business case technisch gezien je uitkomt op een gasketel.

- Volloop:

Dit lijkt <BEDRIJF 2> reëel. De eerste partij die de 15 jaar doet zal er wel iets op toe moeten leggen omdat je na 6 jaar gaat verdienen. Dit is niet anders, je kan het niet versnellen.

- Aansluiting:

<Bedrijf 2> adviseert een goede schouw te doen per woningtype, wat de beste manier is om aan te sluiten en het oog wil ook wat.

- Modulair ontwerp;

Ewald verteld dat er in deze fase (kalkoven) is gekozen om te werken vanuit 1 technische ruimte, in het IKC+ . Voor de volgende fase willen we modulair gaan ontwerpen. <Bedrijf 2> vindt modulair ontwerpen mooi, zij hebben hiervoor al een concept.

Het grote voordeel is dat je later kan verduurzamen.

Aandachtspunt: toegankelijkheid van de installatie in de kelder.

<Bedrijf 2> geeft aan dat zij de plek, voor de TEO uitkoppeling, geschikt vinden als dit in overeenstemming is met Rijnland.

Ewald geeft aan dat de inzet van subsidie die in de business case is opgenomen vooral informatief en indicatief is, de exacte verdeling is nog lopend. De business case is zonder subsidie. De subsidie is bedoeld om bewoners tegemoet te komen. Om dit via het warmtebedrijf te doen wordt je geconfronteerd met staatssteun. <BEDRIJF 2> geeft aan dat als je direct de subsidie in het project steekt kan je er direct gebruik van maken en heb je ook een positie.

AANBESTING:

Heeft <Bedrijf 2> nog extra criteria om op te nemen:

- Transparantie, dit gaat samen met draagvlak;
- Mate van overlast buiten maar ook binnenshuis;

Rondom betaalbaarheid:

- Subsidie anders inzetten;
- Goed omschrijven wat de kosten zijn die het warmtebedrijf bij de bewoners in rekening mag brengen.

Gerwen geeft aan dat hij proeft dat de interesse verflauwt bij <BEDRIJF 2> om in te stappen bij de genoemde aanpak. Dit wordt door <Bedrijf 2> beaamd, het gekozen model met de horizon van 15 jaar strookt niet met hun bedrijfspolicy.

Gerwen geeft een aantal suggesties om toch mee te gaan doen, zoals bijv. als hoofdaannemer inschrijven waarna er altijd samenwerking gezocht kan worden met een andere partij. Daniel noemt de andere marktpartijen die de gemeente in deze marktconsultatie heeft gesproken zodat <Bedrijf 2> hen eventueel kan benaderen om een consortium te vormen.

Er is door <Bedrijf 2> ook nagedacht hoe de concessie ruimte te geven, bijv. door concessie te delen in percelen, dat kan je doen als inschrijver maar dan ga je richting geven.

Het opdelen wordt wel lastiger in een DBFMO constructie.

Als <Bedrijf 2> besluit toch in te schrijven dan zal er een vorm gezocht moeten worden met andere markt partijen voor samenwerking omdat zij niet alle rollen kunnen vervullen.

Alle marktconsultatie verslagen worden gedeeld met de marktpartijen.

Daniel bedankt een ieder en sluit het overleg.

Markt consultatie Hoornes Aardgasvrij Warmtenet <BEDRIJF 3>

28 september 2020, aanvang 08.45 uur

Aanwezig online:

Vanuit de gemeente Katwijk:

Daniel Peyron; Gerwen van der Linden; Rob Heldens; Peter Kuijer; Ewald Slingerland; Merel Gravemaker

Vanuit <BEDRIJF 3>: < naam 1 >

Contactpersoon

Marja Boers van der Meij

Te bereiken via

071-4065260

m.boers-vandermeij@katwijk.nl

Gezien de omstandigheden ivm corona virus doen we deze markconsultatie ook weer online.

Daniel heet een ieder van harte welkom. Sinds 18 maart zijn er al activiteiten opgepakt en staan we op het punt om documenten aan de gemeenteraad voor te leggen. We willen vooraf met de markt onze gedachten toetsen of we op de goede weg zitten.

Donderdag zijn de document en de powerpoint presentatie doorgestuurd door Daniel.

< naam 1 > geeft aan dat <BEDRIJF 3> de uitgangspunten uit de business case naast de eigen ervaringsgevallen heeft gelegd. Deze samenvatting is in een memo toegestuurd naar Daniel. De memo is doorgestuurd naar allen.

Daniel stelt iedereen kort voor:

Daniel Peyron, contractmanager werkzaam voor De WarmteTransitie Makers.

Merel Gravemaker, projectleider gemeente Katwijk.

Gerwen van der Linden, omgevingsmanager werkzaam voor De WarmteTransitie Makers.

Ewald Slingerland, technisch adviseur (ontwikkelen van de business case) werkzaam bij Greenvis.

Rob Heldens, proces adviseur energie transitie gebouwen werkzaam bij de provincie ZH.

Peter Kuijer, werkzaam bij de afdeling inkoop gemeente Katwijk.

Marja Boers, projectassistente gemeente Katwijk.

< naam 1 >, werkzaam bij <BEDRIJF 3>

Stand van zaken van het project:

Sinds 18 maart zijn er een aantal activiteiten gedaan en willen we onze gedachten toetsen aan de markt.

De memo die <BEDRIJF 3> vanmorgen heeft doorgestuurd is een snelle analyse van de business case. Deze zouden ze graag met Ewald apart bespreken. De uitnodiging is om dit op een ander moment door te spreken. Er is nog niet naar het Ontwerp uitgangsdokument gekeken. Ewald pakt dit op.

De power point presentatie is leidend voor dit overleg. Hierin is opgenomen de stand van zaken van het project.

We zijn nog in de definitie fase en onderweg richting het go moment. We werken samen met Hoogheemraadschap en Dunavie. Als eerste bron kijken we naar aqua thermie.

Waar zitten we nu?

We zijn in gesprek met de raad over de rol van de gemeente en de governance van dit project. In december is er een beslis moment voor het hele traject.

Uitgangspunt van de raad is, wel eigenaar worden maar geen risico lopen. Hiervoor is het volgende scenario gekozen: concessie via een DBFMO constructie waarbij de gemeente juridisch eigenaar is van het warmtenet en eisen stelt voor de productie, distributie en levering voor warmte.

Na 15 jaar zijn er 3 opties:

- Concessie van Marktpartij A wordt verlengd met 15 jaar (met eventueel 2 keer een optie van 5 jaar in het begin;
- Marktpartij B betaalt een overname som aan A, exploiteert de originele assets en breidt het net uit;
- De gemeente betaalt zelf of met een partner de overnamesom. In dat geval kiest de gemeente om een Katwijks Warmtebedrijf op te richten

Na 15 jaar zal er een overname som (rest som) betaald moeten worden door de eventuele nieuwe markt partij.

<BEDRIJF 3> :

Het scenario/constructie wat de gemeente schets is mogelijk.

Aandachtspunt is de behoefte van het juridisch eigendom van een gemeente, dit kan wel, maar moet getoetst worden aan de regels van het warmtenet. Of dit kan voor alle componenten. Er is discussie geweest dat als je geen eigenaar bent van afleverset of je dan mag huren.

Hoe kijkt een financierder tegen concessie aan. Het is complexer omdat een financierder eigenlijk ook juridisch eigendom wil hebben. Dit kan iets betekenen in de financierings kosten en een risico post zijn. Betekent niet dat het niet kan.

Het is een nog onbekend scenario maar het is niet onoverkomelijk. Goed de voor en nadelen afwegen.

Het is niet van invloed op de haalbaarheid.

< naam 1 > vraagt wat de rationale gedachte van de gemeente is om juridisch eigenaar te worden?

De gemeente wil geen grote investering doen en geen groot risico lopen. De toets bij het warmtenet voor juridisch en economisch eigenaar is gedaan.

Voordeel: Door juridisch eigenaar te worden brengt de mogelijkheid om aandelen te geven aan bewoners en eigenaar worden na 15 jaar.

Ander aspect is dat je als eigenaar bent opgenomen in het kadaster, er is duidelijk vastgelegd van wie wat is.

<BEDRIJF 3> heeft deze constructie nog niet eerder gezien maar was benieuwd naar de ratio van de gemeente. Opstal recht duidelijk markeren.

Goed verkennen wat de voor en nadelen zijn. Mogelijk is dit een optie waar mee gewerkt kan worden.

Volgende stap:

Eind december 2020 het go or no go besluit. Daarna starten we met de aanbesteding, na de zomer 2021 keuze marktpartij. De gemeente wil samen met de marktpartij direct richting de bewoners gaan om draagvlak/ vertrouwen te vinden. Na deze periode evalueren of er voldoende draagvlak is, waarna beide partijen een moment hebben om een exit te kiezen bij onvoldoende draagvlak. Dit betekent minder risico's voor beide partijen.

Twee aspecten zijn hierbij belangrijk, vroegtijdig SHA subsidie aanvragen en garantstelling vanuit gemeente wordt beperkt.

< naam 1 > geeft aan dat het belangrijk is bij een go or no go moment dat er harde criteria opgesteld worden om het vertrouwen van de bewoners meetbaar te maken . <BEDRIJF 3> heeft zelf ook geworsteld hoe inzichtelijk te krijgen om de afnemers te bevragen en hoe ze de juiste feedback zouden geven op het vertrouwen in de gekozen marktpartij. De communicatie afdeling van <BEDRIJF 3> heeft hier veel mee gedaan en kan ons daarin meenemen.

Ontwerp:

Ewald licht het ontwerp kort toe. Ewald en < naam 1 > bespreken het ontwerp en business case op een ander moment.

<BEDRIJF 3>: < naam 1 > geeft aan dat de locatie van de technische ruimte in IKC+ een goede keuze is. Integreren van de TR in bestaand gebouw heeft niet alleen kostentechnische maar ook esthetische voordelen. Moet wel op een rustige locatie liggen.

- Elektrische peak ketel:
<BEDRIJF 3> werkt hier ook regelmatig mee, maar werkt ook met lucht warmtepompen. Het kan beiden maar wat ze altijd proberen is om de elektrische ketel zo min mogelijke energie te laten maken, 17% vrij hoog is. <BEDRIJF 3> heeft de ervaring dat het beter is om meer te investeren in een andere, bijv luchtpompen of een ander voorziening dan hoog rendement van de peakvoorziening.
- Volloop: Dit lijkt logisch. Kijk vooral naar het minimaliseren van de benodigde voorfinanciering. Zo veel mogelijk ineens realiseren en zo dicht mogelijk bij centrale techniek aanleggen. Hierop sturen is een pre. Financieren zonder rendement kost geld.
De ingeschatte Volloop moet in relatie gezien worden met de opbouw van het ontwerp. <BEDRIJF 3> heeft recent een project gecontracteerd met 1500 woningen. De centrale technische ruimte was op voorhand de beste optie. Er was echter wat onzekerheid over de volloop en is er uiteindelijk een keuze gemaakt voor 4 decentrale technische ruimten. <BEDRIJF 3> denkt dat er in de toekomst mogelijkheden zijn om tapcentrale aan te gaan bieden, dit is met decentrale eenvoudiger aan te bieden.
- Modulair
Decentraal houden van volloop en modulair.
- Meerder units plaatsen, toekomstbestendig

Gerwen vraagt aan < naam 1 >: Modulair en flexibel opbouwen in bestaande gebouwen omgeving heeft voordelen voor de financiële haarbaarheid. <BEDRIJF 3> geeft aan dat bovenstaand voorbeeld aangeeft dat het toch beter was om modulair en decentraal in relatie tot volloop financieel beter was. Voordeel is flexibiliteit waardoor je lokaal kan inspelen op de warmtevraag. Er is echter nooit een standaard business case, dit is afhankelijk van de dichtheid van de bebouwing, de volloop en de gewenste temperatuur.

In de memo die < naam 1 > heeft gestuurd zijn opmerkingen gemaakt rondom de kosten, < naam 1 > ligt het kort toe.

< naam 1 > geeft aan dat het opvalt, zonder het ontwerp document gezien te hebben, dat er in de business case bepaalde kosten aan de lage kant zijn en dat er wat op< naam 1 >alisatie mogelijkheden omschreven moeten worden. De totale stichtingskosten bij WEC zijn aan de lage kant, recente berekeningen bij <BEDRIJF 3> komen op € 15.000,00.

De business case is op voorhand niet perse fout maar zijn het meer opmerking. De memo heeft Ewald doorgestuurd naar John. Voorbeelden van offertes van leveranciers wil < naam 1 > altijd delen.

Aflever set:

< naam 1 > geeft aan dat het vragen van huur voor de aflever set, zoals in de warmtewet omschreven, zonder dat je juridische eigenaar bent een aandachtspunt is. Mag je de huur in rekening brengen en onder welke voorwaarden. ACM heeft hier richtlijnen voor en moet goed onderzocht worden.

Hoe kijkt <BEDRIJF 3> naar de overnamesom na 15 jaar als zij zelf niet de 1^e concessie houder zijn;

< naam 1 > geeft onderstaande punten aan:

- Altijd voldoen aan de fiscale wet en regelgeving;
- De methodiek die je kiest moet voor beide partijen, huidige en die instapt eenduidig en helder zijn;
- Er staan lage tarieven in de business case waardoor de vraag is of je jaarlijks genoeg overhoudt om de herinvestering te doen. Hierdoor is de overnamesom na 15 jaar niet oppertune of zal lager zijn.

Aanbesteding na GO:

Welke criteria moeten we opnemen in de aanbesteding?

- < naam 1 > geeft aan dat met name belangrijk is dat er een partij gekozen wordt die zich flexibel kan opstellen. Hoe gaan ze om met wijziging van wetgeving, scope, volloop die

anders loopt, planning ect. Dit ligt in de houding van de partijen maar ook in de wijze hoe geld verdiend kan worden, transparantie van de business case en inzicht geven in de belangrijkste indicators. Selecteer op de wijze hoe de partijen om gaan met wijzigingen.

-Hoe meer bewoners/partijen willen aansluiten hoe haalbaarder het is. Belangrijk is dat de partijen een goed beeld hebben hoe ze de draagvlak bij woningcorporatie en particulieren willen gaan organiseren. Hoe is de visie van participatie.

Er wordt afgesproken dat de business case op een ander moment besproken zal worden.

< naam 1 > geeft aan dat de gemeente in hoofdlijnen op de goed koers zit en dat <BEDRIJF 3> nog steeds geïnteresseerd is in deze opgave.

Daniel bedankt < naam 1 > en sluit het overleg.

Markt consultatie Hoornes Aardgasvrij < BEDRIJF 4 >

28 september 2020, aanvang 10.00 uur

Aanwezig online:

Namens gemeente: Daniel Peyron; Gerwen van der Linden ; Rob Heldens ; Merel Gravemaker; Peter Kuijer; Ewald Slingerland

Namens < BEDRIJF 4 >: < naam 1 > en < naam 2 >

Contactpersoon

Marja Boers van der Meij

Te bereiken via

071-4065260

m.boers-vandermeij@katwijk.nl

Gezien de omstandigheden ivm corona virus doen we deze markconsultatie ook weer online.

Daniel heet een ieder van harte welkom.

Daniel heeft donderdag de document doorgestuurd die vandaag besproken worden.

Daniel stelt iedereen kort voor:

Daniel Peyron, contractmanager werkzaam voor De Warmte Transitie Makers.

Merel Gravemaker, projectleider gemeente Katwijk.

Gerwen van der Linden, omgevingsmanager werkzaam voor De Warmte Transitie Makers.

Ewald Slingerland, technisch adviseur (ontwikkelen van de business case) werkzaam bij Greenvis.

Rob Heldens, proces adviseur energie transitie gebouwen werkzaam bij de provincie ZH.

Peter Kuijer, werkzaam bij de afdeling inkoop gemeente Katwijk.

Marja Boers, projectassistente gemeente Katwijk.

< naam 1 >, business developer werkzaam bij < BEDRIJF 4 >.

< naam 2 >, business developer werkzaam bij < BEDRIJF 4 >. Hij neemt de werkzaamheden over van < naam 1 > en is vanaf heden contactpersoon voor dit project. De contactgegevens van < naam 2 > zijn

Stand van zaken van het project:

Vorige week donderdag zijn er een aantal documenten doorgestuurd. Middels de powerpoint presentatie gaan we de verschillende onderwerpen bespreken, deze wordt getoond via TEAMS. Het doel van vandaag is om te toetsen of we op de goede weg zitten en of < BEDRIJF 4 > hierop nog op- en aanvullingen heeft.

Proeftuin Hoornes, met ongeveer 500 woningen aardgas vrij maken met Aquathermie. We zijn nu nog in de definitiefase en gaan richting het go or no go moment naar de raad eind december, op basis van business case en ontwerp en aanbesteding strategie. In oktober zal er een raadsbesluit komen over de rol die de gemeente wil innemen in het warmtebedrijf.

We willen met marktpartijen in gesprek gaan om van gedachte te wisselen over de rol van de gemeente en de business case.

Het college heeft de voorkeur uitgesproken om eigenaar te zijn van het warmtenet maar dat zij niet de risico's willen dragen. Er is het volgende scenario gekozen: concessie via een DBFMO constructie waarbij de gemeente juridisch eigenaar is van het warmtenet en eisen stelt voor de productie, distributie en levering voor warmte. Er is gekozen voor een concessiehouder voor een periode van 15 jaar, na deze periode zijn een aantal opties: zelfde concessie houder krijgt verlenging of er komt een nieuwe marktpartij die een overname som moet betalen aan de eerste concessie houder of de gemeente kiest zelf om economisch eigenaar te worden. In de concessie periode van 15 jaar zit ook 2 maal 5 jaar een verlenging.

Hoe kijkt < BEDRIJF 4 > tegen deze gedachte gang aan?

De documenten zijn gezien de beperkte tijd gescand door < naam 2 > en < naam 1 >.

< BEDRIJF 4 > vraagt naar de rol van Dunavie als belangrijke stakeholder die bij deze meeting niet aanwezig is. Gerwen geeft aan dat Dunavie betrokken is bij het project en zowel in de stuurgroep als in de projectgroep aanwezig is, er komt een samenwerkingsovereenkomst met Dunavie waarin commitment aangegaan wordt. Dunavie heeft wel een andere rol dan de gemeente, zij zijn hoeder van de huurders en zijn verantwoordelijk voor hun eigen financiën. < naam 1 > geeft aan dat je het commitment iets meer moet aanscherpen, je moet wel al genoeg afnemers hebben om als gemeente commitment aan te kunnen gaan. We komen hierop terug in het proces overzicht.

De constructie DBFMO is voor < BEDRIJF 4 > niet vreemd. De vraag is of, gezien de rol van de gemeente, de gemeente alleen eisen kan stellen voor de levering van warmte en

geen eisen voor distributie en productie omdat dit door de marktpartij geleverd wordt. Denk aan een output specificatie vanuit DFMBMO constructie.

Daniel geeft aan dat een belangrijk element voor de gemeente de duurzaamheid richtlijnen zijn, die gaan over distributie en productie. Duurzaamheid, betrouwbaarheid en de betaalbaarheid zijn belangrijke kaders die meegegeven worden in de aanbesteding.

Gerwen geeft aan dat de Business case en Ontwerp discussie documenten zijn. Waar geen keuze in is gemaakt zijn de start locatie en het volloop scenario. Hier gaat de gemeente op dit moment al commitment mee aan.

< naam 2 > vraag of er nog gezocht wordt naar andere bronnen zoals restwarmte uit de AWZI Katwijk.

Er is wel gezocht naar mogelijk andere bronnen dan Aquathermie maar voor deze fase is TEO de beste kans.

De Gemeente is geen partij in afname van warmte, dit is hoofdzakelijk particulier vastgoed en huur.

Aanbesteding:

In 2021 vindt de aanbesteding voor de selectie van het warmtebedrijf plaats. Na aanbesteding volgt samen met de marktpartij participatie met bewoners om draagvlak te zoeken waarna er in 2022 een exit keuze is voor de marktpartij en gemeente. Risico's voor concessie houder (geselecteerde warmtebedrijf) worden beperkt op deze manier.

IKC+ is een school en is een startlocatie voor de wijk, de installatie voor de WKO kan na het exit strategie moment starten. Door draagvlak te creëren is werken zonder garantie stelling een voordeel voor de gemeente.

< naam 2 > geeft aan dat draagvlak zoeken samen met de gemeente een pre is en dat zij particuliere bewoners zien als de belangrijkste partij voor draagvlak.

Gerwen geeft aan dat er in het afgelopen jaar al veel gedaan is aan participatie en dat de marktpartij gaat bijdragen aan de lopende participatie.

Zonder garantie stelling gaat over de scope van het traject. < naam 2 > vraagt of er een vergoeding is voor < BEDRIJF 4 > voor het doen van ontwikkelwerkzaamheden, zoals het maken van een ontwerp. Deze vergoeding is met name van belang als gedurende de ontwikkeling geconcludeerd wordt dat het warmteproject niet haalbaar blijkt te zijn.

Gerwen geeft aan dat het redelijk is dat hier een vergoeding voor moet zijn.

@ Dit moet nog opgepakt worden.

In 2022 start IKC+: Installatie WKO

IKC besteed een ruimte aan! Wat betekent dit?

De bouwkundige ruimte is gereed, een kale ruimte onder maaiveld met toegankelijkheid naar de installaties.

De start levering van IKC+ zit er wel erachter dus de installatie moet er voor dit pand komen.

< naam 2 > geeft aan dat dit dus impact heeft op scope maar ook op de besluitvorming. Indien de definitieve keuze voor warmtelevering aan geheel Hoornes later valt dan moet IKC+ worden voorzien van warmte..

Dit klopt gedeeltelijk, risico voor de gemeente is dat het IKC+ 40% extra donatie krijgt voor een te grote installatie voor IKC+ en een deel sociale woningbouw.

Er zijn 2 varianten voor het IKC+: het krijgen van autonoom warmtelevering of start locatie worden voor Hoornes Kalkoven.

Vergoeding:

Wat is de prijs van < BEDRIJF 4 > rondom de exit strategie en de vergoeding constructie.

Er wordt vanuit < BEDRIJF 4 > aangegeven dat vergoeding alleen aan de orde is als het warmteproject kleiner wordt of stopt, dan is een vergoeding op zijn plaats.

Er kan vooraf een goede indicatie gegeven worden als de doorlooptijd helder is van een kleiner project of als het stopt. Dit kan eventueel in de aanbesteding meegenomen worden.

SCOPE: 400-700 woningen afhankelijk hoe veel bewoners mee gaan.

Reacties tot nu toe van de hele wijk Hoornes, een o-meting, is 1/3^e enthousiast om aan te sluiten.

Na het melden van een financiële vergoeding is het enthousiasme groter.

ONTWERP:

IKC+ en vandaar uit de wijk bedienen is op dit moment de beste variant.

Er zijn een aantal vragen voor < BEDRIJF 4 > nav het ontwerp:

- **De elektrische peakketel:**

Zowel duurzaamheid als geen aardgas inzetten in de omgeving speelt mee in de keuze voor een elektrische peakketel. Wat tevens heeft meegespeeld is dat de technische installatie onder het maaiveld wordt geplaatst waardoor een gasgestookte oplossing niet zonder meer kan i.v.m. de geldende wet- en regelgeving.

< BEDRIJF 4 > Is niet afwijzend tegen deze oplossing maar geeft aan dat een gasgestookte ketel financieel gunstiger is in de exploitatie. < naam 2 > geeft ook aan dat zij bij aanpassingen die gedaan zijn in het Excel bestand van de business case bijna geen impact is in het rendement in gas of elektrisch. De berekening heeft < BEDRIJF 4 > niet kunnen controleren.

Conclusie hieruit: voel je je comfortabel in het exploitatie verschil, is dit realistisch en is dat het waard om een elektrische peakketel te gebruiken?

- **Beoogde Volloop:**

Voorkeur is om altijd de volloop naar voren te halen. Optimalisatie mogelijkheden zijn aanwezig.

Gerwen vult aan dat het ontwerp ook modulair uitgebreid kan worden, sociale woningbouw eerder aansluiten, particulier heeft waarschijnlijk langer denktijd nodig om een besluit te nemen. Met de gemeente is al overleg/ afstemming voor de infrastructuur.

- **Wijze van aansluiting in woning:**

Warmte-aansluitingen kunnen onder het dakbeschot geïnstalleerd worden. Gezien de eigendomsverhouding zal dit juridisch goed gecontroleerd en indien nodig geregeld moeten worden bijvoorbeeld door het vestigen van recht van opstal voor de warmte-infrastructuur tot en met de afleverset.

- **Modulair ontwerp: koppeling van decentrale units.**

Je kan denken aan andere bronnen voor de toekomst meer decentraal regelen. In de toekomst zou een optimalisatie plaats kunnen vinden met een centraal warmtepomp systeem Dit zijn mogelijkheden waar < BEDRIJF 4 > verkenning voor kan doen. Deze gedachte ligt in de lijn die nu ook al doorgezet wordt in de wijk. Flexibiliteit in de business case. < BEDRIJF 4 > kan ook flexibiliteit bieden door bestaande collectieve gasgestookte ketelinstallaties over te nemen en tijdelijk in te zetten.

Voor de technische ruimte is er een totaal van 40 m2 extra (70 -80 m2 totaal) voor de technische installatie. Het risico van de gemeente bij een exit is dat er 40 m2 wordt geïnvesteerd in IKC+.

- **Locatie TEO uitkoppeling:**

Dit is een uitdaging, risico voor de installatie is dat je 30 meter buiten vanaf de oever van het Uitwateringskanaal moet blijven.

Verbreiding van het kanaal is concreet nog niet aan de orde, maar er moet wel rekening mee worden gehouden. Dit heeft tot gevolg dat de TEO uitkoppeling in de toekomst mogelijk verplaatst moet worden(risico) en dat de WKO opslag nabij de woningen gerealiseerd moet worden.

- Het Hoogheemraadschap zit wel aan tafel en is actief betrokken bij het project.

- **Calculaties:**

- In het ontwerp document is in de calculatie opgenomen dat het dichtmaken van rookgas kanalen, verwijderen van cv-ketels en andere kosten voor de marktpartij zijn.
De kosten voor elektrisch koken zijn wel opgenomen. Er wordt wel gedacht aan een tegemoetkoming voor de bewoners voor de aanpassing maar zelfstandig opdracht geven.
Rijksbijdrage is bedoeld om de bewoners tegemoet te komen waarvan het grootste deel de sociale woningbouw is, daarvan willen we de SAH subsidie inzetten.

AANBESTEDING en criteria:

< BEDRIJF 4 > geeft onderstaand aanvulling op criteria:

- Het creëren van draagvlak is een gezamenlijke actie door alle stakeholders waar het geselecteerde warmtebedrijf actief aan bijdraagt.
-Om de transparantie van de aanbesteding door de gemeente te bevorderen is het wenselijk om de warmte leveringstarieven vooraf vast te zetten zodat een goede vergelijking van de inschrijvingen (BAK) kan worden gemaakt.

Gerwen:

Stel dat < BEDRIJF 4 > niet de eerste partij is maar de eerst opvolgende partij, hoe zouden jullie de overname som dan waarderen.

< naam 1 > geeft aan dat er wel geherinvesteerd moet worden, de kans is groot dat een deel van de techniek vervangen moet worden. Na 15 jaar kijk je vooruit naar wat de opbrengst zijn en weke kosten (investeringen) gemaakt worden worden. (min initiële kosten en dan de inkomsten over 15 jaar).

< BEDRIJF 4 > heeft een tip voor de aanbesteding:

Naast financiële criteria adviseert < BEDRIJF 4 > om ook Kwalitatieve criteria in de aanbesteding op te nemen zoals: hoe ziet de partij de risico's en welke mitigerende maatregelen worden voorgesteld, duurzaamheid, flexibiliteit, samenwerking met particulieren en woningcorporatie.

Voorbeelden van nog meer criteria zijn altijd welkom bij de gemeente.

< BEDRIJF 4 > geeft aan nog steeds bereid te zijn om mee te denken en mee te doen in het project.

