



gemeente
Haarlemmermeer

Verslag reacties Marktconsultatie tweedelijns ondersteuning bij verduurzaming van bedrijven

Naar aanleiding van de door Haarlemmermeer uitgezette marktconsultatie zijn er drie schriftelijke reacties binnengekomen. Op basis van deze reacties is er met één partij een verdiepend gesprek gevoerd.

In dit verslag delen wij de inzichten die wij hebben opgedaan in deze marktconsultatie. Als leidraad voor deze verslaglegging gebruiken wij vragen die door ons in de marktconsultatie zijn gesteld. Wij benadrukken dat geen rechten kunnen worden ontleend aan dit verslag, noch aan deelname aan de marktconsultatie. Verkregen inzichten uit de marktconsultatie gebruiken we in de voorbereiding van de aanbesteding van de overeenkomst. De aanbesteding zal te zijner tijd via TenderNed wordt gepubliceerd.

1. In hoeverre bestaat een dergelijke brede aanpak al binnen Nederland, met een ontzorgende intermediair? Bij welke gemeenten en regio's gebeurt dat en op welke wijze en met welke aanbieders?

Twee van de drie reacties heeft aangegeven niet op de hoogte te zijn van dergelijke brede aanpak. Eén reactie wijst op de aanpak in de regio Omgevingsdienst Flevoland en Gooi & Vechtstreek (OFGV). Deze aanpak toont sterke overeenkomst met de aanpak die wij voor ogen hebben. Hierin worden bedrijven doormiddel van stimulerend toezicht (aanpak) ondersteunt bij het verduurzamen van hun bedrijf.

2. Welke onderdelen ontbreken en/of zijn niet realistisch in onze aanpak en waarom? Wat zou eventueel realistischer zijn?

De kern van de reacties op deze vraag is dat een dergelijk omvangrijke opdracht om een duidelijk scope en doelgroep vraagt. Daarnaast wordt meegegeven

- Primair te focussen op middel- en grootverbruikers omdat hier de meeste resultaten te behalen zijn;
- Doelstellingen en ambities beter op elkaar af te stemmen; en daarom ook de omvang van het aantal te ondersteunen bedrijven goed te overwegen;
- In de uitvraag ook op te nemen hoe de gemeenten verwachten het MKB te bereiken; aangezien dit doorgaans een lastig te bereiken doelgroep is;
- De beschreven aanpak moet vooral op stimuleren richten en niet te veel op handhaven om draagvlak te vergroten.

3. Hoe snel kan er een ontzorgend aanbod worden gerealiseerd voor alle bedrijfssectoren wat betreft energie-besparingsverplichting? En hoe snel kan er een totaal ontzorgende aanbod zijn voor alle bedrijven om aardgasvrij te worden binnen de geplande vier jaar tijd?

De beantwoording op deze vraag loopt sterk uiteen. Enerzijds wordt aangegeven dat op de korte termijn tot actie overgegaan kan worden. Anderzijds voor een stapsgewijze aanpak met een elke drie maanden door ontwikkeling geadviseerd.

Redenen voor het verschil in antwoord lijken te liggen het al beschikken over; of nog te realiseren platform van waaruit bedrijven ondersteunt kunnen worden.

Daarnaast wordt geadviseerd om bedrijven voldoende tijd te geven om een consortium samen te stellen, zodat zij voldoende tijd hebben om op de aanbesteding te reageren.

4. Wij denken dat deze opdracht samenwerking vergt tussen diverse bestaande en mogelijk nieuwe marktpartijen. Hoe kijkt u daar tegenaan? Als consortiumvorming volgens u nodig is hoe kan die dan volgens u tot stand komen? En hoe denkt u over de opdracht splitsen in één perceel per bedrijfssector voor de drie 3 deelnemende gemeenten. Indien ja, geef aan waarom u dat meent.

De drie respondenten hebben op deze vraag verschillende accenten gelegd:

- Enerzijds werd het belang van samenwerking benadrukt aangezien verschillende facetten aan kennis nodig zijn;

- Anderzijds is benadrukt dat voor efficiëntie het niet de voorkeur heeft om veel verschillende partijen samen te werken. Korte lijnen zorgen voor sneller resultaat en lagere kosten; Geen van de respondenten ziet voordeel in het verdelen in verschillende percelen voor bedrijfssectoren. Verschillende percelen voor gemeenten heeft wel de voorkeur voor rapportage en voortgang.

5. Als u de aanpak zo leest, onder welke voorwaarden zou u geïnteresseerd project heb je zijn in de opdracht?

Een duidelijk opdracht met goed afgebakende scope zijn de voornaamste randvoorwaarden voor deze opdracht. Dit wordt aangevuld met toereikend budget, voldoende looptijd en vooraf uitgewerkte communicatiestrategie.

6. Wij denken aan een lange termijn samenwerking. Welke duur zou u passend bij deze opdracht vinden en waarom?

De omvang van de opdracht vraagt volgens de respondenten om een opdracht van tenminste 3 tot 5 jaar. Dit is vooral nodig om de bedrijven in beweging te krijgen voordat er resultaten geboekt kunnen worden.

7. Via welke aanbestedingsvorm zouden we de inschrijfprijs het beste kunnen uitvragen?

Alle drie de respondenten geven de voorkeur aan een onderhandse aanbesteding.

8. We hebben voor een korte termijn budget. Kent deze opdracht een verdienmodel voor de opdrachtnemer? Kan een dergelijk concept zichzelf bedruipen oftewel: zouden we het exploitatierecht aan een partij kunnen geven, zonder vergoeding van kosten van onze kant na anderhalf à twee jaar? Zo nee, welke inzet kent geen baten, tot wanneer?

De respondenten zijn verdeeld over de mogelijkheden voor een verdienmodel. Een opmerking die door alle wordt gemaakt is dat bij het opzetten van een verdienmodel de onpartijdigheid van loket goed geborgd moet worden en dat een verdienmodel hiermee op gespannen voet staat. Er wordt daarom geadviseerd om altijd een opdrachtgeverschap verbinden te behouden.

Mogelijkheden voor een verdienmodel worden gezien in het gebruiken van gemeentelijk middelen om advies en begeleiding voor bedrijven mogelijk te maken. Vervolgens kunnen de bedrijven via een abonnement door het loket verder ondersteunt worden.

Een ander mogelijkheid voor een verdienmodel is het verbeteren van de efficiëntie van de keten waardoor de kosten van het loket gedekt worden door kostenefficiëntie die zij realiseert.

9. Uit onderzoek blijkt dat ondernemers te weinig afweten van de energieverplichtingen waaraan zij moeten voldoen. Hoe zou u het kennisniveau van ondernemers hierover vergroten? Waar liggen volgens u de uitdagingen om bedrijven maatregelen te laten nemen?

Voor het in beweging krijgen van bedrijven wordt geadviseerd om te kiezen voor informeren en motiveren. Hierbij wordt gebruik gemaakt van verschillende drijfveren zoals kostenbesparing en intrinsieke motivatie. Deze drijfveren kunnen geactiveerd worden door bijvoorbeeld inzicht te geven in het eigen verbruik of het organiseren van informatiebijeenkomsten voor sectoren.

10. Wat is uw inschatting van de verwachte klantvraag naar de beoogde diensten en welke capaciteitsvraag van het team (aantal fte) van een inschrijvende partij past daarbij?

De inschatting hiervoor lopen sterk uiteen. Daarnaast wordt aangegeven dat een duidelijk doel en scope nodig zijn om hier een inschatting van te maken. De bandbreedte die nu gegeven wordt ligt tussen de 1 – 15 fte.