

Bijlage 8 - Verslag marktconsultatie 'Tilburg verduurzaamT'

Datum: 2 augustus 2022

Genodigde partijen:

- WoonWijzerwinkel
- Winst uit je Woning
- Regionaal Energieloket
- Klimaatroute

De gemeente Tilburg is in voorbereiding op een aanbesteding die moet voorzien in het ontzorgen van inwoners bij de verduurzaming (o.a. isoleren) van hun woning. Door hiervoor een partner te selecteren (middels een aanbesteding) is het doel om het verduurzamen van de bestaande Tilburgse woningvoorraad in een stroomversnelling te brengen. Deze aanpak is gericht op koopwoningen.

Door intern de aanbesteding voor te bereiden is men gekomen tot een voorlopige aanbestedingsstrategie. De gemeente is voornemens deze opdracht als een concessie in de markt te zetten. Hierbij zijn een aantal vragen de revue gepasseerd waarbij de gemeente het zinvol achtte de markt om input te vragen. Er is besloten een aantal marktpartijen te benaderen om het gesprek aan te gaan over de aanbestedingsstrategie, en de aandachtspunten om rekening mee te houden. Deze partijen zijn proactief benaderd door de gemeente. Alle vier de genodigde partijen zijn op de uitnodiging ingegaan. Iedere partij heeft een individueel vraagesprek van een uur gekregen met 4 afgevaardigden van de gemeente.

Voorafgaand aan de marktconsultatie werd de scope van de opdracht als volgt gedefinieerd door de gemeente:

"Gemeente Tilburg wil woningeigenaren stimuleren én ontzorgen in het verduurzamen van hun woning. Dit willen wij doen middels:

- 1. Energieadvies (mogelijk door lokale Tilburgse Energieadviseurs)*
- 2. Kwalitatief goed en betaalbaar aanbod van maatregelen (isolatie, glas en zonnepanelen, later eventueel uit te breiden met andere maatregelen), gecoördineerd door één partij/aanspreekpunt*
- 3. Advies/informatie over financieringsmogelijkheden*
- 4. Hulp bij aanvraag subsidies en financiering. Hierbij verdient de doelgroep in Energiearmoede extra aandacht en (financiële) hulp."*

De scope is gedeeld met de deelnemers, en de vragen die centraal stonden tijdens de marktconsultatie zijn de volgende:

- Welke manier van werken denkt u dat het meest succesvol is?
 - o Gezien de markt van uitvoerende partijen
 - o Gezien de behoeften van inwoners (Hoe ziet dit proces er voor de deelnemer uit?)
- Volgens welk verdienmodel werkt u? Past dit model op de voorgenomen concessieopdracht?
- Hoe zou u samenwerken met lokale energieadviseurs (dit zijn geen epa adviseurs, wel integraal energie-advies op maatregelen zoals spouwmuurisolatie, warmtepomp, zonnepanelen, etc)?
- Hebt u al goede voorbeelden/referenties van werk in andere gemeenten?

Conclusies en antwoorden n.a.v. marktconsultatie

In dit verslag wordt niet ingegaan op individuele antwoorden die gegeven zijn per partij maar de grote lijn die uit de gesprekken naar voren is gekomen. Verschillen in aanpak worden benoemd, maar niet gerelateerd aan een specifieke partij.

Een van de belangrijkste vragen die voor gemeente Tilburg centraal stond was de vraag of de strategie om de opdracht als een concessieopdracht in de markt te zetten een passende inkoopvorm is.

Alle marktpartijen geven aan dat deze vorm vaker voorkomt en zich daar prima in te kunnen vinden. Immers, het verdienmodel voor de partijen zit vrijwel altijd 'aan de achterkant'. De marktpartijen waar de gemeente naar op zoek is zijn vaak 'tussenpersoon/serviceprovider' tussen de inwoner en de 'uitvoerende/isolerende' partij. Het verdienmodel voor de tussenpersoon is dan vaak een bepaald percentage (of anderszins een prijsafsprake) met de uitvoerder.

Deze werkwijze van de markt geeft vervolgens ook antwoord op een andere kwestie die belangrijk is voor de gemeente, immers de onafhankelijkheid van de energieadviezen. De voorkeur van de gemeente is altijd geweest dat de inwoner een onafhankelijk advies moet kunnen krijgen voordat deze overgaat tot het nemen van verduurzamende maatregelen zoals isolatie. Die onafhankelijkheid lijkt moeilijk te waarborgen als zowel de energieadviezen als de overige dienstverlening bij dezelfde partij ligt.

Alle partijen geven een voorkeur aan het werken volgens een zogenaamd 'one-stop-shop-model'. Dit houdt in dat de burger geen keuze hoeft te maken uit verschillende offertes, maar de serviceprovider de burger al matcht aan een uitvoerende partij, doordat de serviceprovider de uitvoerders al selecteert (of er al een samenwerking mee heeft). Er is voor de burger dus maar één loket, daar waar hij ontzorgt wordt, service ontvangt, en meteen de uitvoering wordt gerealiseerd (weliswaar door een 'onderaannemer'). Het is logisch dat de markt op deze manier in elkaar zit. Want op deze manier is het verdienmodel van de serviceprovider ook geborgd in een concessie-opdracht.

Voorbeelden van succesvolle werkwijzen die door partijen worden aangedragen lijken veel, of zijn te kwalificeren als, het organiseren van collectieve inkoopacties op gemeentelijk niveau. Hierin kunnen nog specifieke keuzes gemaakt worden met betrekking tot de organisatie en voorwaarden van collectieve inkoopacties. Bijvoorbeeld: organiseer je dit vooral wijkgericht, of wil je het stadsbreed aanpakken? Ook in de communicatie naar inwoners toe zijn verschillende keuzes te maken.

Een veelgehoorde werkwijze is het aanschrijven van inwoners (al dan niet op wijkniveau) over een te organiseren collectieve inkoopactie. De uitvoerende partijen doet een aanbod op basis van bijvoorbeeld een veiling. Prijsafspraken met de uitvoerende partijen worden gemaakt in de vorm van een fee/percentage voor de serviceprovider. De betaling voor de verduurzamende maatregelen vindt plaats door de burger aan de uitvoerder. De uitvoerder betaalt een percentage/fee aan de serviceprovider.

De gemeente bedankt de partijen voor hun aanwezigheid bij deze gesprekken. Het waren verduidelijkende gesprekken waarbij de gemeente voldoende informatie heeft ingewonnen om met vertrouwen een aanbesteding te starten.