

Eindverslag Marktconsultatie DVO Warmtenet Meerhoven

Datum 10-4-2025

Doel en uitgangspunten van de marktconsultatie

De gemeente Eindhoven heeft in het kader van de toekomstige warmtevoorziening meerdere marktpartijen gesproken om inzicht te verkrijgen in hun visie, capaciteiten en bereidheid tot samenwerking. De kern van de marktconsultatie richtte zich op het vinden van een flexibele, toekomstgerichte samenwerkingspartner die kan meegroeien met de ambities van de stad. Er is gekeken naar technische, organisatorische en contractuele aspecten van de dienstverlening, met bijzondere aandacht voor de exploitatie van warmtenetten, assetmanagement en het omgaan met data en digitalisering.

Samenwerking en ontwikkelrichting

Uit de gesprekken kwam naar voren dat er bij de marktpartijen een duidelijke bereidheid bestaat om zich in te zetten voor de ontwikkeling van warmtevoorzieningen in Eindhoven. Tegelijkertijd bevinden sommige partijen zich nog in de ontwikkelfase en zien zij hun kracht vooral in de integratie van verschillende onderdelen binnen de warmteketen. Daarbij is het essentieel dat een project voldoende schaal en looptijd biedt om investeringen rendabel te maken. Een contractduur van vijf tot zeven jaar wordt daarbij als minimaal noodzakelijk beschouwd.

Voor sommige marktpartijen ligt de nadruk op dienstverlening binnen een white-labelstructuur, waarbij taken zoals klantcontact, facturatie en onderhoudsaansturing worden aangeboden onder de naam van een gemeentelijk warmtebedrijf. Andere partijen richten zich op exploitatie vanuit een eigen label, met mogelijkheden tot maatwerk in software en systemen. Er is ook een voorkeur uitgesproken voor samenwerking via Dienstverleningsovereenkomsten (DVO's), waarbij de contractvorm flexibel kan worden ingericht.

Onderhoud, assetmanagement en technische uitvoering

Binnen het thema onderhoud en assetmanagement bleek dat niet iedere partij zelf de technische uitvoering voor haar rekening neemt. Vaak worden onderhoudswerkzaamheden uitbesteed aan vaste onderaannemers of partners. Voor het uitvoeren van volledig assetmanagement zijn de meeste partijen echter wel toegerust. Hierbij wordt de nadruk gelegd op het opstellen van jaarplannen, het beheren van technische installaties en het uitvoeren van inspecties en preventief onderhoud. Correctief onderhoud en storingen worden doorgaans op basis van nacalculatie verwerkt. Prestatiecontracten worden voorlopig niet als haalbaar gezien, mede vanwege het ontbreken van volledige onderhoudshistorie bij de bestaande installaties.

De toegankelijkheid en actualiteit van technische gegevens is een belangrijk aandachtspunt. Marktpartijen geven aan dat veel informatie momenteel bij een andere dienstverlener ligt en

dat een volledige overdracht van dossiers noodzakelijk is voor een goede uitvoering. Bij voorkeur vindt er een overdrachtsperiode van enkele maanden plaats waarin installaties, dossiers en planningen worden overgedragen en afgestemd.

Digitalisering en klantgerichtheid

Een belangrijk gespreksonderwerp was de rol van digitalisering en klantbediening. Verschillende partijen beschikken over een eigen klantportaal of app en zijn in staat deze in een white-labelvariant aan te bieden. Daarbij is het mogelijk om de software en gegevensstructuren aan te passen aan de wensen van de gemeente. De koppeling van systemen en de uitwisselbaarheid van data, bijvoorbeeld via een Digital Twin of Shape-bestanden, wordt als technisch haalbaar gezien.

Privacy en gegevensbescherming zijn vanzelfsprekende onderdelen binnen de samenwerking. Alle partijen erkennen het belang van duidelijke afspraken over datatoegang, het voorkomen van vendor lock-in en het opstellen van verwerkersovereenkomsten. Sommige partijen gaven aan ervaring te hebben met het overnemen van systemen van andere exploitanten en zijn bekend met het faseren van migratietrajecten.

Strategische samenwerking en toekomstige uitbreiding

Er is breed draagvlak voor een gefaseerde samenwerking, waarbij partijen nu starten met dienstverlening en in een later stadium kunnen doorgroeien naar exploitatie of participatie. Sommige marktpartijen zijn bereid om in een samenwerkingsvorm te stappen met een aandelenverhouding die ruimte laat voor gemeentelijke zeggenschap. Anderen geven aan alleen in te willen stappen als er sprake is van volledige regie of integrale uitvoering, maar staan wel open voor het verkennen van alternatieve constructies.

Gemeente Eindhoven wordt geadviseerd om bij toekomstige aanbestedingen nadrukkelijk de strategische langetermijnvisie mee te nemen. Dit betreft zowel de technische als organisatorische aspecten, inclusief de mogelijkheid tot uitbreiding naar andere warmtenetten of een groter verzorgingsgebied. Flexibiliteit in de samenwerking wordt als essentieel beschouwd, evenals het kunnen meebewegen met de veranderende marktomstandigheden.

Aandachtspunten voor de vervolgfase

Er zijn enkele duidelijke aandachtspunten naar voren gekomen die van belang zijn voor de verdere voorbereiding en uitvraag. Allereerst is het van belang om de beschikbare data, technische dossiers en contractinformatie te inventariseren en te delen met geïnteresseerde partijen. Transparantie en duidelijkheid hierover zijn cruciaal voor een succesvolle overdracht en start.

Daarnaast dient de gemeente strategische keuzes te maken over de gewenste mate van regie, de rolverdeling met marktpartijen en het type samenwerking (dienstverlening versus exploitatie). Tot slot is het wenselijk om in de aanbestedingsdocumenten te vragen naar het

onderscheid tussen wat partijen direct kunnen leveren en wat zij op termijn kunnen realiseren, zodat een duurzame samenwerking met groeipotentieel mogelijk wordt.