

Vragen Tweede Marktconsultatie

1. Contractvorm en Samenwerking

- Heeft het doorlopen van een Niet-Openbare procedure toegevoegde waarde voor de Inschrijvers?
- Heeft u voorkeur voor één integraal contract of een opdeling in (bijvoorbeeld) drie percelen (centrale, net, exploitatie)?
- Hoe kijkt u aan tegen een gearrangeerde samenwerking (waarbij de opdrachtgever partijen koppelt) versus een consortium dat de markt zelf vormt?
- Welke juridisch kader (bijv. UAV-gc, bouwteam, alliantiecontract) ziet u als geschikt om risico's te delen en samen te leren?
- Hoeveel tijd en inzet bent u bereid te investeren in gezamenlijke sessies en co-creatie in de ontwerpfase?
- Een rol als die van de 'Omgevingsmanager' is doorslaggevend voor dit project. Niet alle aannemers vullen deze rol op dezelfde wijze in. Hoe voorkomen we als gemeente dat we een goede aannemer hebben maar niet de goede match op het omgevingsmanagement?

2. Risicoverdeling en Prijsafspraken

- Welke risico's ziet u als marktpartij het liefst belegd bij de opdrachtgever en welke kunt u zelf het beste managen?
- Wat vindt u een werkbare methode om gezamenlijk te komen tot een **bruto CAPEX en OPEX per woning**?
- Hoe kijkt u aan tegen een plafondbudget met gunning op waarde?
- Welke indexerings- of prijsaanpassingsmechanismen zijn nodig om langdurige exploitatie (minimaal 15 jaar) haalbaar te maken?
- De gemeente Assen overweegt een overeenkomst met een duur van 15 jaar vanwege de afschrijftermijn van de warmtepompen, zijn er redenen om hiervan af te wijken? Er gaan geluiden in de markt dat er warmtepompen gerealiseerd kunnen worden met een levensduur van 25 jaar.

3. Techniek en Fasering

- Is er vanuit de markt input op de uitgangspunten zoals gepubliceerd?
- Hoe kunnen we de leercurve tussen fase 1, 2 en 3 optimaal benutten (of is dit een geschikt gunningscriterium)?
- Er is een afhankelijkheid met subsidies of en hoe dit project kan worden uitgevoerd. Gemeente Assen is voornemens om dit als ontbindende voorwaarde op te nemen. Hoe kijkt de markt daarnaar?

4. Duurzaamheid en Innovatie

- Welke kansen ziet u om CO₂-reductie te maximaliseren?
- Welke eisen op het gebied van circulair materiaalgebruik, emissievrije bouwplaats en klimaatadaptatie zijn haalbaar?
- Welke eisen op gebied van materialenpaspoorten (bijv. Madaster) zijn voor de markt haalbaar?
- Welke uitwerking van Milieu Kosten Indicator is voor de markt haalbaar?

5. Exploitatie en Service

- Welke onderwerpen voor een Service level Agreement (SLA) en Kritische Prestatie Indicatoren (KPI's) zijn op hoofdlijnen voor u werkbaar om leveringszekerheid te waarborgen? Denk aan CO2 emissie, leveringszekerheid, klanttevredenheid (klanten en Warmtebedrijf) etc.
- Welke looptijd (15 jaar, met optie jaren) vindt u passend voor de exploitatiefase waarin het onderhoud moet worden geregeld?
- Hoe kan klanttevredenheid structureel gemeten en verbeterd worden?

6. Tot slot

- Soms zien aannemers kansen voor een extraatje voor de buurt. Zien jullie deze kansen ook in deze aanbesteding?