



Onderwerp:

Marktconsultatie II Warmtenet Lariks

Zaaknummer:

28885 - 2025

Datum:

7 oktober 2025

Versie:

1.0

Op 2 oktober 2025 is een marktconsultatie gehouden voor het project Warmtenet Lariks. Tijdens deze sessie zijn de vragen behandeld en is er een open gesprek de gelegenheid gegeven aan de marktpartijen om hierop te reageren. Dit verslag is opgebouwd aan de hand van de antwoorden op de gestelde vragen. Waar mogelijk zijn de verschillende inzichten van marktpartijen verwerkt.

1. CONTRACTVORM EN SAMENWERKING

Heeft het doorlopen van een Niet-Openbare procedure toegevoegde waarde voor de Inschrijvers?

Antwoord: Er bleek enige onduidelijkheid over de keuze voor een openbare of niet-openbare procedure. Niet alle partijen waren ermee bekend dat het de bedoeling is om met minimaal vijf partijen verder te gaan of dat er een limitatieve opsomming in de aanbestedingswet is die de selectie eisen beperkt.

Onderstaand zijn een paar inzichten die partijen deelden:

- Het is niet van deze tijd om met veel partijen op één aanbesteding in te schrijven.
- Als de aanbesteding als één integraal contract op de markt wordt gezet is de kans klein dat er veel inschrijvers komen, er werd uitgesproken dat er potentieel drie inschrijvers zijn.
- De eisen die gesteld worden in een Niet-Openbare procedure zullen niet veel verschillen van die in de Openbare procedure en het maakt voor de partij die dit stelde voor hen geen verschil.
- Het voordeel van de Niet-Openbare procedure is een betere inschatting op de winkans als je door de selectie komt.
- Het voordeel van de Openbare procedure is dat het direct over het project gaat en niet eerst alleen gericht is op de limitatieve opsomming uit de aanbestedingswet.

Heeft u voorkeur voor één integraal contract of een opdeling in (bijvoorbeeld) drie percelen (centrale, net, beheer en onderhoud tijdens de exploitatiefase)?

Antwoord: Partijen verschillen van inzicht. Sommige partijen zien het liefst dat zij zelf een consortium vormen, terwijl anderen juist de voorkeur geven aan een bouwteam waarin de opdrachtgever de coördinatie meer naar zich toetrekt. Belangrijk signaal hierbij is dat coördinatie tijd en expertise vraagt of deze nou bij de markt of bij de Opdrachtgever ligt. Punt van aandacht is de verwachte aantal inschrijvers in het geval de opdracht als één geheel in de markt wordt gezet. In de aanbesteding moet voldoende ruimte worden gegeven om als een consortium of een samenwerkingsverband in te schrijven.

Daarnaast geven marktpartijen aan dat het niet wenselijk is om beheer en onderhoud tijdens de exploitatiefase uit de scope te halen, omdat dit ondoenlijk is voor een jong warmtebedrijf. Juist door dit onderdeel in scope te houden, kan expertise van de markt worden benut.

Hoe kijkt u aan tegen een gearrangeerde samenwerking (waarbij de opdrachtgever partijen koppelt) versus een consortium dat de markt zelf vormt?

Marktpartijen benadrukken dat samenwerking altijd van twee kanten moet komen. Een concreet voorbeeld dat werd genoemd is dat marktpartijen graag hun eigen omgevingsmanager om tafel zetten met de omgevingsmanager van de opdrachtgever. Dit om verwachtingen en aanpak direct op elkaar af te stemmen.

Welke juridisch kader (bijv. UAV-gc, bouwteam, alliantiecontract) ziet u als geschikt om risico's te delen en samen te leren?

Antwoord: De voorkeur ligt bij een bouwteam, waarbij in de bouwteam-fase de DNR en in de uitvoeringsfase de U.A.V. worden toegepast. De kennis van UAV-gc is wel aanwezig bij de grotere marktpartijen. Hun ervaring is dat er een risico is om dit toe te passen als de opdrachtgever hier weinig ervaring mee heeft. In dat geval is het een risico. De kennis van de U.A.V. is in de gehele markt aanwezig en is passend voor deze opdracht.

Hoeveel tijd en inzet bent u bereid te investeren in gezamenlijke sessies en co-creatie in de ontwerpfase?

Antwoord: Partijen zijn bereid te investeren in gezamenlijke sessies en co-creatie zoals te doen gebruikelijk in een bouwteam. Dit is niet in een vast percentage van de aanneemsom uit te drukken. Door een goed voorbereidingstraject in de ontwerpfase van het bouwteam ontstaat in de praktijk regelmatig een verschuiving in budget van uitvoeringsfase naar ontwerpfase. Partijen benadrukken dat het wel van belang is om hier goede afspraken over te maken. Partijen staan open voor een concretiseringsfase van drie tot zes weken voorafgaand aan de bouwteamfase. Ook kwam ter sprake dat de aanwezige aannemers altijd willen bouwen, zij kiezen opdrachten uit om ze daadwerkelijk te realiseren, een inschrijfvergoeding of een bouwteam vergoeding helpen wel als verzachtende omstandigheid. Hoe meer zekerheid kan worden gegeven over de uitvoering van het project hoe groter de kans dat partijen inschrijven.

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?

Antwoord: Het opnemen van interviews met de omgevingsmanager in de aanbesteding wordt gezien als een goede manier om niet alleen de aannemer, maar ook de match op omgevingsmanagement te toetsen. Over de hoogste van de weging van een dergelijk gunningcriterium lieten partijen zich niet uit. Wel werd als tip gegeven dat de personen die geïnterviewd worden een hoge weging als erg belastend kunnen ervaren, zeker als een lage score op het interview met naam en toenaam in de afwijzingsbrief komt te staan.

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?

Antwoord: In de bouwteamfase is het van belang om de risico's goed af te stemmen en afspraken over de risicoverdeling te maken.

Wat vindt u een werkbare methode om gezamenlijk te komen tot een bruto CAPEX en OPEX per woning?

Antwoord: Deze vraag overviel de markt en er was onduidelijkheid wat de oorsprong van deze vraag was. Toen uitgelegd werd dat dit een optie was uit de eerste marktconsultatie werd de achtergrond duidelijker. Partijen geven er de voorkeur aan om dit gezamenlijk te bepalen en te onderbouwen tijdens de bouwteamfase.

Hoe kijkt u aan tegen een plafondbudget met gunning op waarde?

Antwoord: Een plafondbudget wordt als wenselijk ervaren en gunning op 100% kwaliteit wordt positief ontvangen.

Welke indexerings- of prijsaanpassingsmechanismen zijn nodig om langdurige exploitatie (minimaal 15 jaar) haalbaar te maken?

Antwoord: De CROW-risicoregeling en andere bestaande indexeringsmethode worden als afdoende gezien voor de uitvoeringsfase. Voor de onderhoudsperiode is extra aandacht voor indexering nodig die in de bouwteamfase kan worden afgestemd.

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.

Antwoord: 15 jaar wordt als standaard en passend gezien. Technisch kan 25 jaar soms haalbaar zijn, maar dit is alleen te garanderen tegen hoge kosten. Belangrijkste is heldere afspraken te maken over tussentijdse aanpassingen.

3. TECHNIEK EN FASERING

Is er vanuit de markt input op de uitgangspunten zoals gepubliceerd?

Antwoord: De gepubliceerde uitgangspunten hebben geen vragen opgeroepen qua techniek. Wel kreeg de gemeente Assen input over de aanbesteding. Deze is opgenomen als laatste paragraaf in dit verslag.

Hoe kunnen we de leercurve tussen fase 1, 2 en 3 optimaal benutten (of is dit een geschikt gunningscriterium)?

Antwoord: De aanwezigen benadrukken dat het waardevol is de leercurve mee te nemen als 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?

Marktpartijen geven aan het liefste te willen uitvoeren. Het doel van de aanbesteding moet in hun ogen zijn om het project ook daadwerkelijk uit te voeren. Wanneer de zekerheid van de uitvoering afneemt neemt ook de interesse om in te schrijven af. Partijen staan positief tegen een inschrijfvergoeding of een vergoeding voor de bouwteam fase maar in de kern willen de aanwezigen een project ook daadwerkelijk realiseren.

4. DUURZAAMHEID EN INNOVATIE

Welke kansen ziet u om CO₂-reductie te maximaliseren?

Antwoord: CO₂-reductie en andere duurzame aspecten worden gezien als een potentieel gunningscriterium. Partijen geven wel aan dat met name emissieloos bouwen de opdrachtgever een belangrijke taak heeft om zelf na te denken, bijvoorbeeld over laadvoorzieningen op en nabij het Werk.

Welke eisen op het gebied van circulair materiaalgebruik, emissievrije bouwplaats en klimaatadaptatie zijn haalbaar?

Antwoord: zie bovenstaande.

Welke eisen op gebied van materialenpaspoorten (bijv. Madaster) zijn voor de markt haalbaar?

Antwoord: Er is weinig ervaring aanwezig in de markt met materialenpaspoorten, LCA's en EPD's.

Welke uitwerking van Milieu Kosten Indicator is voor de markt haalbaar?

Antwoord: Ook met de MKI is er weinig ervaring bij de aanwezigen in de zaak. Het effect van het gebruik van MKI hangt sterk af van de wijze waarop de opdrachtgever dit inzet.

De algehele conclusie voor dit onderdeel is dat marktpartijen best zaken kunnen realiseren op gebied van innovatie en duurzaamheid maar dat er ruimte moet zijn in de concretiseringsfase om dit nader uit te werken.

5. BEHEER EN ONDERHOUD IN DE EXPLOITATIEFASE 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.

Antwoord: partijen geven aan dat het van belang is dat het op te richten Warmtebedrijf ook zelf al ideeën heeft over de meting van de klanttevredenheid bij de afnemers. Aanwezigen willen graag samen met de opdrachtgever afspraken maken over het meten en hebben goede tips over bijvoorbeeld het ophalen van meetgegevens bij de afnemers in relatie tot de AVG. Ook is er in de markt veel ervaring met apps als de Bouwapp en omgevingstevredeheidsapps.

Welke looptijd (15 jaar, met optie jaren) vindt u passend voor de exploitatiefase waarin het onderhoud moet worden geregeld?

Antwoord: Het antwoord op deze vraag liep in verschillende fasen van de consultatie uiteen van 15 jaar met twee opties van 3 of 5 jaar. De afdrank daarbij is dat de looptijd zelf niet zo belangrijk is als er maar goede afspraken gemaakt worden over het tussentijds beëindigen van de overeenkomst en al of niet gezamenlijk besluiten tot een verlenging en het creëren van mogelijkheden om nieuwe scenario's samen uit te werken.

Hoe kan klanttevredenheid structureel gemeten en verbeterd worden?

Antwoord: Door gebruik te maken van meetgegevens van afnemers, die tevens input geven voor technische verbeteringen.

6. TOT SLOT

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

Antwoord: Aannemers in de zaal geven aan altijd wel een idee te hebben voor de buurt en onderbouwen dit ook met voorbeeld uit de praktijk.

Algemene tips aan de gemeente Assen voor de aanbesteding:

Tijdens de marktconsultatie is benadrukt dat het essentieel is in de aanbesteding expliciet te vragen hoe inschrijvers aankijken tegen een langdurige samenwerking en om daarnaast een transparante en objectieve prijsstelling te verlangen. Gezien de snelle technologische ontwikkelingen in de markt is het bovendien noodzakelijk vooraf duidelijke afspraken te maken over de wijze waarop de overeenkomst kan worden aangepast of, indien nodig, voortijdig kan worden beëindigd. Dit vraagt om ruimte in zowel de aanbestedingsstukken als in de latere contractvorming, zodat gedurende de looptijd kan worden ingespeeld op nieuwe technieken en andere marktontwikkelingen.