

Extern verslag Marktconsultatie

Aardgasvrije wijk: Het Eiland Sneek



Gemeente Súdwest-Fryslân
Keten: Ontwikkelen
Thema: Aardgasvrije wijken: Het Eiland Sneek
Inkoopnummer: SWF 22038
Datum: juni 2022

Hoofdstuk 1 Inhoud

Hoofdstuk 2	Inleiding	3
Hoofdstuk 3	Afspraken	3
Hoofdstuk 4	Slotwoord.....	3
Hoofdstuk 5	Bijlage.....	3

Antwoorden marktconsultatie

Bijlage 1

Vraag	Antwoorden Partijen A t/m H
Algemeen	
Klinkt dit als een kansrijk project voor u en zou u hieraan willen deelnemen?	Partijen hebben het project beoordeeld en zijn doorgaans positief ten opzichte van een inschrijving. De omvang/scope lijkt voldoende groot te zijn om een project met Warmte- en Koudeopslag (WKO) met aquathermie te ontwikkelen. Partijen nemen met interesse deel aan de marktconsultatie en een opvolgende uitvraag.
Welke positie neemt u in de warmteketen in? Als dat niet de gehele keten omvat, zijn er partners die u op andere onderdelen kunt inzetten? Zo ja welke? En op welke onderdelen?	Partijen zijn doorgaans een integraal warmtebedrijf (eigenaar en exploitant). Dat betekent ze de gehele keten beheersen. Wel werken sommigen met een aantal vaste leveranciers of partners in het ontwerp en/of realisatie van projecten en distributie van warmte. Voor projecten in ESCO-verband (exploitatie) werken partijen veelal in joint ventures samen met vaste partners.
Beschikt u over een vergunning om warmte te leveren?	De meeste partijen beschikken over een warmtevergunning. Of anders beschikbaar via vaste partnerships.
Toetsing stand van de techniek	
Is aquathermie volgens u voor dit project een reële optie/techniek?	Alle partijen reageren hier positief op. Wel is een koppeling met andere bronnen (zoals zonnepanelen) wenselijk om de duurzaamheid van het project te vergroten. Omdat er hier zowel een zeer laag temperatuur-(ZLT-) als middentemperatuur(MT-)systeem wordt gevraagd met op dit moment nog niet geheel duidelijk wat hierbij de tijdslijn is en hoeveel woningen definitief gaan aansluiten zijn er partijen die graag de vrijheid willen nemen om ook altijd een vergelijk met een alternatief systeem te maken.
Heeft u ervaring met exploitatie van warmtenetten en warmtelevering (zelf of met partnerbedrijven)? Zo ja welke? En indien met partnerbedrijven, met wie?	Partijen geven aan bijna allemaal ervaring te hebben met exploitatie en levering van warmte. Sommige partijen geven aan dit via partnerbedrijven te doen. Een aantal partijen geven aan dit geheel zelf te doen met in iedere gemeente een apart warmtebedrijf wat lokaal actief en gespecialiseerd is. Ook worden de mogelijkheden tot PPS-samenwerking met gemeenten genoemd. Diverse partijen werken samen middels joint ventures.
Welke positieve en/of negatieve ervaring wilt u met ons delen?	Partijen vinden de uitvraag voor een integraal warmtebedrijf zeer positief. Ervaring met diverse lopende tenders van “geknipste” warmteketen is dat dit de snelheid van ontwikkelen en de betaalbaarheid voor de consument niet ten goede komt. Duidelijke communicatie met de afnemers levert draagvlak en betrokkenheid op. Draagvlak creëren en de lange subsidie- en vergunningstrajecten zorgen voor grotere ontwikkelkosten, dit zijn over het algemeen de grootste risico's voor een nieuw warmtenet.

	Aanbesteding richten op selectie beste warmtepartner (best for project) waarbij prijs vooralsnog niet maatgevend is. Gaat veel meer om de wijze waarop de warmtepartner tot prijsvorming komt. De betaalbaarheid van de te leveren warmte en haalbaarheid van de businesscase is met name afhankelijk van een korte doorlooptijd tussen de eerste en laatste aansluiting van de woningen. Pas bij aansluiting van de laatste woningen is de exploitatie rendabel/zijn de gemaakte kosten gedekt. Tot die tijd staan de eerder gemaakte kosten op rente. De overspannen markt (technische dienstverlening) en risico's (bijv. volloop, etc.) worden slecht in kaart gebracht, waardoor aanbiedingen zeer uiteen lopen.
Is de ontwikkeling tot een warmtenet haalbaar binnen de gehanteerde planning zoals hierboven genoemd? Waarom wel of niet?	Het tenderproces wordt in het algemeen (te) ambitieus beoordeeld. Bestuurlijke processen kunnen lang duren. Huidige marktomstandigheden zijn zeer dynamisch. Partijen kampen met interne capaciteit tekorten en enorme drukte bij leveranciers. Partijen zien een knelpunt op met name prijsvorming voor de inschrijving en ontwerpfase tot aan levering. Daarbij is het verkrijgen van een nuts-aansluiting momenteel ook problematisch. Veel hangt af van vergunningstrajecten en acceptatie van buurtbewoners en het aantal warmteovereenkomsten dat in deze periode kan worden aangegaan. Partijen zien afbreukrisico wanneer de onderbouwingen van onder andere onderzoeken, ontwerp en een volledige businesscase niet voldoende overtuigend zijn voor beoogde inschrijvers. Dit is immers een kostbaar traject om tot een bindende inschrijving te komen (als dit überhaupt mogelijk is). Een aantal partijen geven aan dat de planning niet haalbaar is omdat hierin geen rekening blijkt te zijn gehouden met: - Vergunningstrajecten - Inkoop- en leveringstermijnen van benodigde materialen - Communicatie, contracteren van afnemers en aardgasvrij maken van woningen - Eventueel verleggen van kabels en leidingen Tevens is niet duidelijk of er voorafgaand aan het ontwerp nog onderzoeken dienen te worden uitgevoerd, of dat deze reeds zijn uitgevoerd (milieukundig onderzoek, archeologisch onderzoek, NGE-onderzoek, flora en fauna onderzoek).
Financieel	
Waarom is een project van circa 900 woningen met 2 woningcorporaties die 2/3 ^e van de wijk bezitten wel of niet een interessante casus voor u?	Partijen geven aan dat dit interessant is. De corporaties zijn de startmotor voor de wijk. Warmteafname kan snel overgenomen worden. Hierdoor kunnen beslissingen voor een haalbaar project sneller worden genomen. Volloop is het grootste risico in het project. Daarbij zien partijen wel kansen om de particulieren mee te nemen in het proces waarmee ook de totale businesscase kan verbeteren. Beoogde herstructurering past goed in businesscase.

Staat u open voor een benadering waarbij de business case (Capex, Opex, warmteprijzen, BAK, etc) gezamenlijk op een transparante wijze wordt uitgewerkt, zodanig dat voor jullie een acceptabel rendement wordt behaald? Daarbij hebben partijen (SWF en corporaties) uitgangspunten geformuleerd voor bijdrage aansluitkosten, kostendeckingsbijdrage en warmtetarieven.	Veel partijen geven aan al met meerdere gemeentes aan een transparante businesscase te werken. Partijen zien dat doorgaans als een waardevol uitgangspunt. Dit werkt twee kanten op zodat er ook kennis wordt genomen van de kostenonderbouwing voor de Capex en Opex van het project. Ook wordt aangegeven dat partijen een bepaald acceptabel rendement willen behalen op het warmtenet. Een transparante opzet kan betekenen dat er bereidheid van een ieder moet zijn om concessies aan de genoemde uitgangspunten te doen. Dat is een must, alles in gezamenlijkheid, "best for project". Dus niets op voorhand in beton gieten. Wederzijdse transparantie creëert een wederzijds begrip voor elkaars kansen en risico's.
Communicatie & Participatie	
Hoe gaat u in dit soort projecten om met de communicatie en participatie richting inwoners? En hoe neemt u bewoners mee en hoe blijven ze geïnteresseerd en betrokken?	Partijen hebben ervaring met het aansluiten van woningen in bezit van corporaties. Partijen hebben allemaal ervaringen met diverse middelen, communicatieplannen en pakketten om zoveel mogelijk mensen te bereiken en betrokken te houden. Ook wordt aangegeven dat dit een gedeelde verantwoordelijkheid is met SWF. Ook adviseren partijen aan bewoners om van te voren hun woningen te verduurzamen. In de tussentijd worden ze op de hoogte gehouden van het project en de progressie. Daarnaast kan er met een wijkmanager worden gewerkt. Hij is in de wijk aanwezig om direct 1:1 benaderd te worden en vragen te beantwoorden. Of er wordt gekozen voor een persoonlijke benadering met onder andere keukentafelgesprekken bij bewoners thuis.
Circulair inkopen SWF heeft ambities om circulair in te kopen	
Welke kansen en mogelijkheden ziet u hierin op het gebied van inzet (hergebruikte- of biobased)materialen?	Partijen zetten onder andere in op het gebruik van natuurlijke koudemiddelen voor de warmtepompen. In het algemeen zullen de keuzes sterk afhankelijk zijn van het ontwerp. Sommige partijen nemen in hun meerjarige onderhoudsbegroting (MJOB) van het exploitatiemodel revisie mee in plaats van vervanging. Er worden mogelijkheden gezien om voor het gebouw voor de energiecentrale zoveel mogelijk hergebruikte of biobased materialen te gebruiken. Ook wordt aangegeven dat dit voor latere fase is. Zorg wel dat er randvoorwaarden worden meegegeven op welke manier hier later invulling aan moet worden gegeven. De materiaalcertificering staat op dit moment nog maar zeer beperkt toe om circulaire warmteleidingen toe te passen. Hierover voeren partijen al langere tijd gesprekken om dit mogelijk te maken.
Welke kansen ziet u voor het losmaakbaar ontwerpen en bouwen?	Remontabel of losmaakbaar bouwen is een voorwaarde die partijen mee kunnen nemen als ontwerpuitgangspunt. Ook prefab (met warmtepompen, regeltechniek en appendages) wordt genoemd en past bij het bouwen van energiecentrales.

	De verwachting in het algemeen is dat dit wel kan maar waarschijnlijk een hogere kostprijs zal geven door de vele koppelingen in de warmteleidingen welke traditioneel gezien gelast worden. Een gebouw voor een wijk- of clustercentrale kan zeker losmaakbaar worden ontworpen. Energie-installaties zijn al grotendeels losmaakbaar ontworpen. Partijen zien hier goede mogelijkheden voor. Voor WKO-bronnen is dat uiteraard een ander verhaal. Er wordt ook aangeraden om dit dan met één partij verder te ontwikkelen om zo geleerde lessen mee te nemen in vervolgetrajecten. Modulair ontwerpen en prefabriceren biedt kansen om het volloopprijsco deels af te dekken, waardoor de overlast op locatie beperkt blijft.
Milieu impact meten (MKI) op basis van milieu kosten indicator zal waarschijnlijk onderdeel uitmaken van de inschrijvingsfase, hoe staat u hier tegenover?	De meeste partijen staan hier positief tegenover. Vooral in de ontwerpfase waar keuzes tussen verschillende varianten moet worden gemaakt is de MKI berekening een handig instrument om de duurzaamheid en milieu-impact van varianten te vergelijken. Voor een aantal partijen is deze aanpak nog helemaal nieuw.
Interesse en aanwezige capaciteit i.r.t. de beoogde planning	
Welk tijdspad denkt u nodig te hebben vanaf start gunning (opstellen PvE, ontwerp) t/m uitvoering? En kunt u dit op hoofdlijnen onderbouwen?	Partijen geven aan dat dit moeilijk in te schatten is op dit moment. Er zijn veel factoren die de planning beïnvloeden. Beschikbaarheid van materialen en menskracht is op dit moment beperkt. De afhankelijkheden qua planning ligt ook bij de doorlooptijd van vergunningen, subsidies, materialen, leveranciers en het succes van sales, marketing en communicatie. Juist de (particuliere) woningen die niet meegaan in de herstructurering vergen meer energetisch onderzoek en afstemming met eigenaren. Woningen moeten worden aangepast/geïsoleerd. Hier is tijd en draagvlak voor nodig. Zo mogelijk individuele (hybride) oplossingen.
Heeft u interesse in het deelnemen aan een selectieprocedure, wanneer deze in week 29 van 2022 start gaat? Zo nee; wanneer eventueel wel?	Alle partijen geven aan hierin interesse te hebben. Wel graag rekening houden met de zomervakantie/recesperiode door voldoende tijd te reserveren voor de termijn van indiening.
Hoeveel tijd (maanden) denkt u nodig te hebben voor de volgende fasen in het traject;	
Definitieve inschrijving / aanbidding (na dialoog sessies)	Partijen geven aan tussen 1 - 4 maanden
Ontwerpen definitief maken en (werk)voorbereiding	Partijen geven aan tussen 6 - 12 maanden
Vergunningen	Partijen geven aan tussen 3 - 14 maanden (afhankelijk van bestemmingsplan en wel/niet uitgebreide procedure)
Benodigde nutsvoorzieningen	Partijen geven aan tussen 2 - 15 maanden (afhankelijk van eventuele verleggingen)
Realisatie	Partijen geven aan tussen 6 - 24 maanden (afhankelijk van fasering)
Verkenning Gemeentelijk Energie(warmte)bedrijf	
SWF verkent op dit moment de mogelijkheden naar de haalbaarheid en meerwaarde van een gemeentelijk energiebedrijf en daarmee het juridisch eigendom van het warmtenet te verwerven. Hier heeft nog geen politieke besluitvorming over plaatsgevonden.	
Bent u bereid in een dialoogfase de mogelijkheid tot een Joint Venture met SWF te verkennen?	Partijen geven aan hier positief tegenover te staan.

	Een aantal partijen geven aan de vorm van de PPS in de dialoofase in gezamenlijkheid te willen bepalen. Hierbij kunnen partijen hun kennis en ervaringen uit eerdere projecten inbrengen om tot een optimale vorm te komen. De juiste mix in een publiek private samenwerking komt een betaalbare warmtevoorziening alleen maar ten goede. Mocht gemeente Súdwest-Fryslân eigenaar willen worden van leidingtracé moeten er duidelijke prestatieafspraken worden gemaakt met het exploitatiebedrijf.
Bent u bereid contractuele afspraken te verkennen die een eventuele toekomstige deelname in/overname van en eventueel op te richten Special Purpose Vehicle (SPV), aparte doelvennootschap, of onderliggende assets door het gemeentelijk energiebedrijf mogelijk maakt?	Meeste partijen zien hier mogelijkheden in, zie ook bovenstaande. Leidingtracé willen een aantal partijen in principe als consortium zelf aanleggen maar zou ook zeker samen met gemeente (of door derden) aangelegd kunnen worden waarna prestatieafspraken met exploitant worden vastgesteld. Door eerst integraal het ontwerp en daarmee ook de businesscase vast te stellen, zijn de raakvlakken/risico's ook beter inzichtelijk waardoor splitsing beter beheersbaar is. Aandachtspunt is dan wel risicoverschuiving voor de exploitant.
Hoe kijkt u aan tegen een eventuele aanbesteding onder een gemeentelijk energiebedrijf?	Partijen willen hier in het algemeen wel aan meewerken. Één partij heeft de voorkeur om zelf deel te nemen aan het te vormen energie-/warmtebedrijf om zodoende de lessen te implementeren en zo een optimaal project en energie-/warmtebedrijf neer te zetten. Sommige partijen zien echter ook voordelen als de gemeente bijdrage levert aan realisatie van leidingtracé. Er is immers openbaar gebied waar mogelijk koppelkansen liggen (zoals het gelijktijdig uitvoeren onderhoud aan riolering), of om afnemers te overtuigen om aan te sluiten (zoals lagere tarieven door lagere rentabiliteitseisen en herinvestering van opbrengsten in de eigen gemeente). Indien er wantrouwen tegenover de gemeente kan dit ook averechts werken. Partijen zien in het algemeen de kracht om de exploitatie en realisatie optimaal met elkaar te integreren. Dit losknippen is vaak inefficiënt en minder interessant voor partijen. Ook wordt geadviseerd om dit na gunning te doen om zo de aanbesteding niet onnodig kostbaar te maken. Voor het oprichten van een eigen gemeentelijk energiebedrijf vereist veel specialistische kennis. Dit geldt ook voor het uitvoeren van een aanbesteding. Deze kennis moet wel aanwezig zijn, wil een dergelijke aanbesteding succesvol zijn.
Keuze contractvorm(en)	
Is een uiteindelijk contract in de vorm van een concessie voor werken of geïntegreerde DB(F)M(O) contracten/Energy Service Compagnies (ESCO's)/ prestatiecontracten) een reële en interessante optie voor u?	Een concessie met bepaalde tijd is voor de meeste partijen denkbaar met gemeente als juridisch eigenaar. Ook worden warmtenetten wel in bouwteamovereenkomsten aangelegd. Integrale benadering is een must. Dus genoemde contractvormen (met contractduur 25-30 jaar) liggen in deze lijn en zijn daarom interessante opties. Wel zul je hier samen naar toe moeten werken met aantal go/no-go momenten. Andere aanbestedingsvormen zien partijen als ongeschikt.
Stelt uw partij randvoorwaarden aan de contractvorm? Zo ja, welke?	Doorgaans stellen partijen geen randvoorwaarden.

	De Risico's moeten beheersbaar zijn (voorkomen van complexe eigendomsstructuren) en de contractperiode lang genoeg om tot een rendabel project te komen. Ook aansprakelijkheid dient in enige vorm gemaximaliseerd te zijn. Bij voorkeur garanties over betalingen en minimale aantallen aansluitingen. Ook wordt erop gewezen om vooraf niet te veel vast te willen leggen in het aanbestedingstraject, omdat trajecten hierdoor onnodig lang, ingewikkeld en daardoor kostbaar worden. Het is van belang om vroegtijdig eenduidige demarcaties vast te leggen om discussies in een later stadium te voorkomen. Op basis van die eenduidige demarcatie kan dan ook de juiste contractvorm worden gekozen. Voor geïntegreerde contracten geldt nog meer dan bij traditionele contracten dat professioneel opdrachtgeverschap en kennis van de rechten en plichten een must is. Elke contractvorm kent immers eigen rollen en verantwoordelijkheden.
Het is in de toekomst in te beelden dat er meer warmtenetten in Sneek zullen komen. Met welke contractvorm zou het systeem van het Eiland het beste kunnen aansluiten op een andere warmtenet? Zodat dit systeem deel uitmaakt van 1 groot systeem.	DBFMO voor de concessie met bepaalde tijd is zeker denkbaar met gemeente als juridisch eigenaar. Na concessie kunnen (deel)gebieden worden samengevoegd onder 1 nieuwe concessie. Warmte-uitwisseling tussen netwerken kan op basis van kosten/duurzaamheid (open warmtenet bron zijde). Het gaat om het recht om warmte te leveren voor bepaald periode in bepaald gebied, nu dus voor Het Eiland. Zolang er maar een duidelijke allocatie is tussen de verschillende exploitatie gebieden maakt het contract niet uit. Met een overkoepelende organisatie kunnen er voordelen worden behaald met centraal ingevulde diensten. Ook denken partijen dat dit kan middels een leveringsovereenkomst (en mogelijk transportovereenkomst) tussen de netten en uitwisseling van warmte gemeten op een overdrachtspunt. Hier kan in de ontwerpfase rekening mee gehouden worden. Zoals sommige partijen er nu tegenaan kijken is wellicht een raamovereenkomst waaronder meerdere project specifieke realisatie- en exploitatieovereenkomsten kunnen vallen een goede optie.
Aanbesteding	
Welke vragen heeft u nog waar SWF in de aanbesteding rekening mee moeten houden, indien SWF besluit een aanbesteding te starten?	Welke zekerheid heeft de exploitant ten aanzien van de aansluitsnelheid van de woningen op het warmtenet? Een exploitant heeft graag zekerheid over de componenten waar zij geen invloed op hebben. Een aantal partijen vragen SWF om na te denken over een vergoeding voor de partijen in de dialoofase om tegemoet te komen aan hoge kosten en uren die in deze fase worden gemaakt. Zo spoedig mogelijk alle beschikbare gegevens/onderzoeken beschikbaar stellen, een samenvatting businesscase is niet voldoende. Marktpartijen willen zelf kunnen beoordelen of project haalbaar is (tendercapaciteit is immers schaars en kostbaar). Maatgevende onderzoeken voor aquathermie /WKO van te voren uit voeren, bijvoorbeeld geschiktheid bodem voor WKO, kwaliteit oppervlaktewater, of onttrekken en retourneren mogelijk is, etc. Het afgelopen half jaar (na de berekeningen van Fakton) hebben er zeer grote prijsstijgingen plaatsgevonden, zowel in de gas en elektriciteit

	prijzen (waardoor de ‘energielasten gas’ er nu anders uit ziet) als in de materialenmarkt, waar op sommige onderdelen tot wel meer dan 20% stijging te zien is. Dit komt onder andere door de schaarste in materialen en de onzekerheid rondom de oorlog in Oekraïne. Het risico bestaat, dat deze (en niet te voorspellen toekomstige) prijsstijgingen van grote invloed zijn op de aanbiedingen en uitkomst van de partijen die straks aan de tender gaan mee doen. De KDB berekening kan hierdoor namelijk exponentieel stijgen. Laat het aandeel kwaliteit in de EMVI-uitvraag echt onderscheidend zijn. Werk eventueel met (realistische) plafondbedragen. Probeer niet te veel voor te schrijven, biedt voldoende ruimte in de eisen van de uitvraag voor onderscheidende ideeën. Er wordt ook aangegeven dat bij een dergelijke aanbesteding de gevraagde garanties niet overeenkomen met de gegeven garanties. Hierdoor wringen marktpartijen zich in bochten die pas later naar boven komen. Voor een prettige samenwerking adviseert men hierop te letten.
SWF geeft de voorkeur aan een concurrentie gerichte dialoog. Dit is een aanbesteding in twee fasen, eerst een selectie waarna met de overgebleven partijen een aantal dialoogsessies worden gehouden. Daarna volgt de inschrijvingsfase. Hoe kijkt u daar tegen aan? En wat vindt u belangrijk in een dergelijk proces?	Partijen staan allemaal positief tegenover deze procedure, wel met aandacht om duidelijk de doelen mee te nemen voor de dialoogsessies. Partijen vinden de concurrentie gerichte dialoog een nuttig instrumentarium wanneer er een probleem ligt waar nog geen duidelijke oplossing voor is. Kwaliteitscriteria dienen zorgvuldig opgesteld te zijn. Er moet een geobjectiveerd beoordelingsproces plaatsvinden. Kenmerken daarvan zijn rationele beoordeling, transparante stappen, traceerbare resultaten (heldere argumentatie) en een effectieve beoordelingswijze. Geef ook in gesprek met de marktpartijen aan wat de gemeente belangrijk vindt en hoe de gemeente dit wil borgen.
Vervolg marktconsultatie (SWF overweegt om maximaal 5 meest interessante marktpartijen, die onderstaande vraag positief hebben beantwoord, hiervoor te benaderen).	
Bent u bereid uw reacties mondeling toe te lichten, eventueel met een presentatie?	Partijen stonden hier positief tegenover. Echter Gemeente Súdwest-Fryslân heeft besloten hier vooralsnog <u>geen</u> gebruik van te maken.