



Katrijn de Ronde • Energieia

7 okt 22



## ACHTERGROND

## Eteck-bestuurders missen vertrouwen en willen anders samenwerken

“Het grote probleem is vertrouwen”, zei Eteck-CEO Michiel van den Berg op het Nationaal Warmtecongres over de stroperigheid waarmee de warmtetransitie vooruit gaat. Samen met COO Judith Koole hield hij een pleidooi voor andere manieren van contracten sluiten en samenwerken tussen gemeenten en warmtebedrijven.



Bewaren

Een jaar geleden sprak Eteck ook al over de 'tenderparadox', memoreert Van den Berg. Hij omschrijft die paradox als volgt: de aanbestedingen worden groter om te zorgen dat de warmtetransitie sneller gaat, en dat meer woningen in kortere tijd op een warmtenet kunnen worden aangesloten. Tegelijkertijd worden de aanbestedingen specifiek over voorwaarden, oplossingen en waar risico's worden belegd. Dat maakt het voor partijen minder aantrekkelijk om in te schrijven, en dat leidt tot vertraging in de warmtetransitie.



Warmtebedrijf Eteck heeft een 'smart thermal grid', een slim warmtenet aangelegd op het Floriadeterrein en de nabijgelegen wijk Hortus. Het net voorziet 320 woningen en 30.000 vierkante meter aan commerciële ruimte van warmte. De Floriade is een wereldtuinbouwtentoonstelling die sinds 1960 één keer per tien jaar in een Nederlandse plaats wordt gehouden. Het warmtenet maakt gebruik van lokale duurzame bronnen, zoals aquathermie en WKO's, en wisselt warmte en koude tussen de verschillende gebouwen uit. De aanvoertemperatuur van het water is 12°C, en wordt per kavel met een warmtepomp opgewerkt tot de benodigde warmte. Door de opdeling in kavels, het onderling uitwisselen van warmte en koude tussen gebouwen en de optie om meer lokale bronnen aan te sluiten, kan het net in de toekomst worden uitgebreid. (Foto: Robin Utrecht/ANP)

## Cijfers

Die gang van zaken is volgens de Eteck-CEO terug te zien in de cijfers. Eteck heeft er aanbestedingssite Tendered op nageslagen, waar gemeenten grote aanbestedingen moeten publiceren, en ziet daar dat er vorig jaar zestien grootschalige aanbestedingen waren, waarvan er drie geslaagd zijn afgerond (dat wil zeggen, minimaal één partij die bood), zes faalden en zeven nog lopen. Dit jaar zijn er volgens Eteck zes grootschalige tenders uitgezet -een flink stuk minder, terwijl de roep om versnelling alleen maar groter is. De magere cijfers zijn zonde van alle tijd en moeite die in het inschrijven op een tender gaat zitten, stelt Van den Berg: “Zo hebben we inderdaad onvoldoende handjes”. De CEO vraagt zich af: “Wat gaat er mis?”

[Lees ook](#)

Het antwoord geeft Van den Berg vanaf het podium op het Nationaal Warmtecongres: “We vertrouwen elkaar niet, we gunnen het elkaar niet.” Hij noemt verschillende heikele issues waarbij partijen tegenover elkaar staan: **de nieuwe warmtewet**, het wetsvoorstel Wet collectieve warmtevoorziening, waarbij gemeenten een voorkeur hebben voor publieke netten, en warmtebedrijven ruimte willen voor verschillende bedrijfsmodellen. Of het vaststellen van **de nieuwe WACC**, de maatstaf voor kapitaalskosten (*'weighted average cost of capital'*), die volgens branchevereniging Energie-Nederland hoger zou moeten om te voorkomen dat warmtebedrijven door verschillende wetgeving wel opdraaien voor verliezen maar niet de latere winst kunnen houden. Toezichthouder Autoriteit Consument en Markt ziet daar dan weer het risico in dat warmtebedrijven met bestaande netten daar te veel profijt van zouden hebben. Het vertrouwen mist in die discussies, volgens de Eteck-CEO: “Dat komt door asymmetrie aan kennis, door ervaringen uit het verleden, door belangen die niet op tafel liggen.”

## Samenwerking

Dat moet anders, menen de CEO en de COO, Judith Koole, negen maanden geleden **overgekomen** van netwerkbedrijf Stedin. “Ik weiger mij neer te leggen bij de situatie zoals het nu gaat”, zegt Koole op het podium. “We hebben veel te veel te doen in veel te korte tijd.” Ze noemt de dichtgetimmerde aanbestedingen waar het hele project al voor vijftien jaar van a tot z is vastgelegd “waanzin”: “Wij denken dat je op een heel andere manier moet aanbesteden.”

Koole noemt verschillende mogelijke samenwerkingsvormen, van een tweefasenmodel via relationeel contracteren tot een Deens en een Amerikaans model, maar wat die allemaal gemeenschappelijk hebben is dat de samenwerking voorop staat, dat er transparantie is over de belangen en de businesscase voor alle samenwerkende partijen, en dat er wordt uitgegaan van kansen en mogelijkheden, in plaats van het verdelen en afdekken van risico's. In andere branches, zoals bij weg- en waterbouwkundige projecten, gebeurt dat al, stelt ze, en is het ook succesvol.

In de zaal staat een man van branchevereniging Bouwend Nederland op. De discussie spitst zich nu toe op warmtebedrijven en gemeenten, zegt hij, maar praat ook eens met aannemers. Die hebben veel kennis in huis en zijn geen “buitenaardse wezens”. Dat ontlokt gelach in de zaal, maar ook een vraag van een man van bouwbedrijf BAM aan Koole en Van den Berg: “Hoe zien jullie de rol van

commerciële warmtebedrijven bij succesvol aanbesteden?” De warmtesector en de werking van de warmtesector is nog onbekend bij veel partijen, antwoordt Van den Berg. Dat is die “asymmetrie van kennis” en daar moeten warmtebedrijven wat aan doen, door transparanter te zijn over belangen en businesscase, en hoe een project werkt. “Dat is voor ons spannend, we gaan dan potentieel concurrenten opleiden. Maar we gaan het toch op de wagen zetten.”



**Katrijn de Ronde**



## Meest gelezen



Going it alone:  
emissiehandel na de Brexit



60% woningen kan nu al  
over op  
lagetemperatuurverwarming



ANWB gaat zelf gas en  
electriciteit leveren tegen  
dynamische tarieven