

## Succesvol aanbesteden van collectieve warmteoplossingen

---



### Versnelling van de warmtetransitie: van gebouwen naar gebieden

De gebouwde omgeving is goed voor zo'n 40% van alle CO<sub>2</sub>-uitstoot in Nederland. Om dit getal terug te dringen moeten we in 2050 gasloos zijn. Dit betekent dat we in Nederland 1.000 woningen per werkdag van het gas af moeten krijgen. Dat is onmogelijk wanneer we dat woning voor woning aanpakken. De oplossing zit in een gebiedsgerichte, collectieve aanpak. Maar hoe zorgen we dat we hier de snelheid in krijgen die zo hard nodig is?

Wij denken dat succesvol aanbesteden hier een sleutelrol in speelt. Voorafgaand aan het Nationaal Warmte Congres van 2021 hebben wij onderzocht hoeveel tenders er slagen. Op dat moment waren 3 aanbestedingen succesvol, 6 niet geslaagd en 7 aanbestedingen liepen nog. Tijdens dit evenement hebben we ook toegelicht wat wij bij veel aanbestedingen mis zien gaan, hoe het in onze ogen anders kan en de tenderparadox uitgelegd. En op de Provada in juni 2022 zijn we hierover met betrokkenen in de debat gegaan. In deze whitepaper zetten we onze bevindingen en inzichten van de afgelopen jaren op een rij, aangevuld met de tenderdata over 2022.

[Download Position paper Succesvol Aanbesteden](#) →

[Lees het artikel van Energieia over anders aanbesteden](#) →

“Wij hebben meerdere opdrachten openbaar aanbesteed, echter met wisselende resultaten. Je merkt dat alle betrokkenen met minder inspanning een betere uitkomst willen. We moeten met elkaar het gesprek voeren en andere manieren ontdekken om het succes van aanbestedingen te vergroten en daarmee de warmtetransitie te versnellen.”

## **Jan Reinout Deketh over anders aanbesteden**

Hoe kunnen we samen succesvoller aanbesteden en de samenwerking tussen gemeente, warmtebedrijven en andere stakeholders stimuleren?

Want het kan anders. Er zijn in diverse sectoren al verschillende voorbeelden van 'anders aanbesteden'. Daar ligt de focus op samenwerking - al vanaf het ontwerp - waarbij we ons meer richten op kansen dan op risico's. Ook hebben we oog voor elkaars individuele belangen en zijn we in staat die om te zetten naar collectieve doelen. Transparantie en vertrouwen zijn daarin belangrijke randvoorwaarden. Gelukkig zijn er diverse methodieken, samenwerkingsprocessen en -vormen, die hierbij kunnen helpen.

In deze video deelt Jan Reinout Deketh van Royal HaskoningDHV zijn ervaring met andere manieren van aanbesteden.