

Impact warmtetransitie begint bij succesvol aanbesteden

G.nu gemeente.nu/ruimte-milieu/energie/impact-warmtetransitie-begint-bij-succesvol-aanbesteden

20 december 2021



De warmtetransitie is in volle gang. Om in 2050 CO₂-neutraal te zijn met onze woningvoorraad, moeten vanaf nu 700 woningen per dag van het gas af. Gemeenten spelen hierin een sleutelrol, maar kunnen het niet alleen. Om de warmtetransitie tot een succes te maken, moeten zij samenwerken met bedrijven die warmteoplossingen aanbieden. Zoals warmtenetten of warmte- en koudeopslag. En dat begint bij succesvol aanbesteden. Hoe doe je dat als gemeente? Hoe zorg je ervoor dat je een realistische tender uitschrijft, waardoor je ook sneller kunt gaan uitvoeren?

Warmtebedrijf Eteck constateert op basis van Tendered en eigen ervaring, dat er steeds meer omvangrijke aanbestedingen komen. Tegelijkertijd zien zij dat gemeenten op dit moment vaak een tender of aanbesteding moeten intrekken, omdat deze door marktpartijen niet wordt aangenomen. Zo waren er dit jaar 16 aanbestedingen, waarvan 3 succesvol, 6 niet geslaagd en 7 aanbestedingen lopen nog.



De eisen zijn vaak praktisch of technisch onuitvoerbaar, de risico's te groot of niet in balans. Zonde, want het tot stand brengen van een aanbesteding of tender kost veel tijd en geld. Als een aanbesteding realistischer wordt uitgezet in de markt kunnen marktpartijen direct met een aanbieding aan de slag, worden knopen eerder doorgesneden én wordt er sneller gestart met de aanleg van duurzame warmtesystemen binnen een gebiedsontwikkeling, een woonwijk of voor een appartementencomplex.

Effectieve marktconsultatie

Hoe voorkom je dan dat je een aanbesteding moet intrekken? Volgens Eteck is het uitvoeren van een effectieve marktconsultatie één van de manieren om succesvol aan te besteden. Marktpartijen kunnen meedenken over oplossingen voor warmtevraagstukken, inzicht geven in prijzen en aangeven wat praktisch en technisch haalbaar is. Als gemeente is het hierbij cruciaal om de belangen van marktpartijen goed te begrijpen. En andersom is het belangrijk dat warmtebedrijven zoals Eteck de belangen van de gemeente begrijpen én de eindgebruikers voorop zetten. Bijvoorbeeld door zoveel mogelijk te denken vanuit de klant, goed bereikbaar te zijn en met behulp van een app eenvoudig inzicht te bieden in verbruik.

Door de marktconsultatie als een dialoog te zien, geef je marktpartijen ook de ruimte om risico's te benoemen. Zo bestaat bij bestaande woningen bijvoorbeeld het risico dat je niet altijd weet hoe bewoners zullen reageren en of er voldoende afnemers aansluiten om tot een rendabele exploitatie te komen. Daar moet een plan voor gemaakt worden en het moet duidelijk zijn wie welke risico's draagt. Door gezamenlijk te onderkennen waar de risico's zitten en elkaars belangen te begrijpen, kun je dit als gemeente meenemen in de aanbestedingsvraag. Hier moeten we van elkaar leren. Zo ontstaat er gaandeweg ook een modus operandi, die voor alle partijen werkbaar is. Nu zijn we nog te vaak het wiel aan het uitvinden of worden er adviezen gevolgd die te ver van de realiteit staan.

Ruimte voor alternatieven

Ook in de uiteindelijke aanbestedingsvraag is het belangrijk om ruimte te bieden voor alternatieve oplossingen. Als in de aanbestedingsvraag wordt aangegeven dat er al voor een specifieke oplossing is gekozen, wordt de markt automatisch geblokkeerd. En dat is zonde. Warmtebedrijven als Eteck hebben een schat aan kennis én ervaring. Zij zijn hier elke dag mee bezig. Daarbij gaan de technische ontwikkelingen razendsnel. Hierdoor kunnen warmtebedrijven met alternatieve en innovatieve oplossingen komen, die beter passen bij de vraag van vandaag én morgen. Eteck heeft meermaals gezien dat het aanbieden van een alternatief, afwijkend van de initiële vraag, heeft geleid tot een succesvolle aanbesteding. Het komt de warmtetransitie ten goede door met elkaar te streven naar hogere duurzaamheid, betere betaalbaarheid en een hoger wooncomfort voor de bewoners.

Samen kom je verder

Om de warmtetransitie te laten slagen, is samenwerking tussen gemeenten, warmtebedrijven en andere stakeholders cruciaal. Daarom is het van groot belang om elkaars belangen te begrijpen en elkaar tegemoet te komen. Zeker omdat de gehele markt nog niet volwassen is. We staan met elkaar nog maar aan het begin van de 'learning curve'. Het is dan prettig om met partijen samen te werken die al vele jaren ervaring hebben met gasloze wijken en gebieden. De kwaliteit van de aanbestedingsvraag bepaalt ook de kwaliteit van de inschrijvingen en daarmee het slagingspercentage van de

aanbesteding. Eteck is ervan overtuigd dat impact maken begint bij succesvol aanbesteden. En daar heeft iedereen profijt van: de gemeente, de marktpartijen, de warmtetransitie en de 17,5 miljoen Nederlanders die hierbij betrokken zijn.

Nederlands Energie Ontbijt

Tijdens het Nederlands Energie Ontbijt op 3 februari 2022 gaan stakeholders op informele wijze in gesprek over uitdagingen en successen binnen de warmtetransitie. Want waarom alleen het wiel uitvinden als we het samen kunnen doen? Leer van andere adviseurs, beleidsmakers, beslissers en kennismanagers over hun successen en tegenslagen, waardoor we met elkaar de transitie kunnen versnellen. Het Nederlands Energie Ontbijt wordt mogelijk gemaakt door Eteck.

Schrijf je in!

[Inschrijven Nederlands Energie Ontbijt](#)