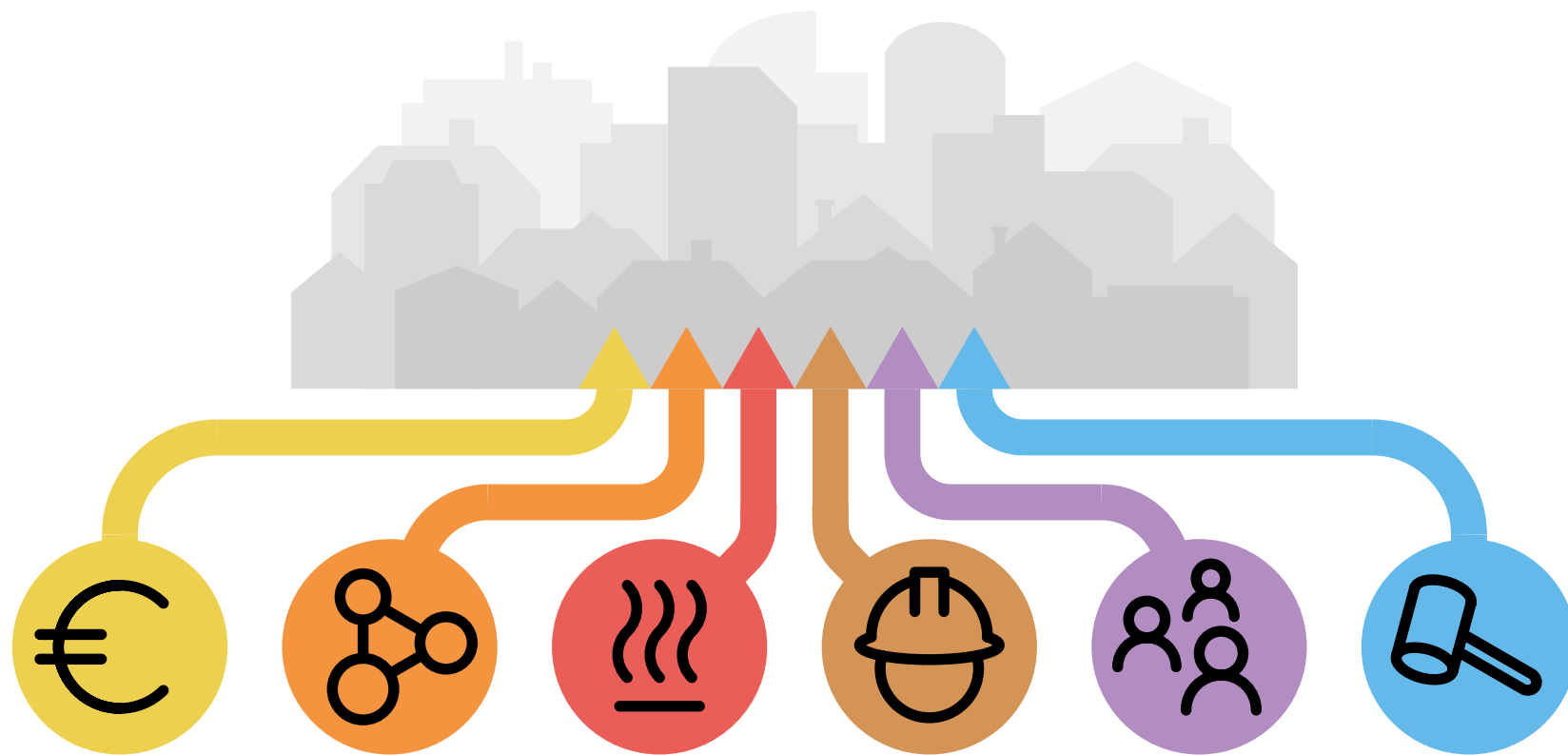


Samen versnellen met warmtenetten

Doorbraakmomenten in de samenwerking tussen gemeenten, warmtebedrijven en Startmotor woningcorporaties



vereniging van
woningcorporaties



PLATFORM31

Stedennetwerk

G40

Instructie

Voor u ligt de interactieve tool Samen versnellen met warmtenetten, bedoeld voor beslissers en hun adviseurs van gemeenten, woningcorporaties en warmtebedrijven. Met de tool staat u op de schouders van collega's uit het land, versterkt u uw **begrip voor de drie partijen** en kunt u voor versnelling zorgen in uw eigen praktijk, zoals beoogd in de Startmotor binnen het Klimaatakkoord.

Platform31 verzamelde **doorbraakmomenten** in de aanpak van gemeenten, woningcorporaties en warmtebedrijven uit **zes casussen** in het land, in opdracht van Aedes en het G40-stedennetwerk. De doorbraakmomenten en de brillen van de gemeenten, woningcorporaties en warmtebedrijven zijn tot stand gekomen op basis van zestien interviews uit zes casussen.

Wat is de inhoud?

- De basis van de inhoud zijn obstakels met bijbehorende tips voor doorbraakmomenten uit de zes casussen, ingedeeld in zes thema's: Financiën, Samenwerking, Bron, Uitvoering, Bewoners en Besluit.
- De doorbraakmomenten worden beschreven vanuit het perspectief van drie partijen: woningcorporaties, gemeenten en warmtebedrijven.
- **Let op:** in sommige gevallen vindt u twee tips over doorbraakmomenten vanuit *dezelfde* partij in één casus, terwijl in andere gevallen tips van één *type* partij vanuit *verschillende* casussen te zien zijn, bijvoorbeeld vanuit twee verschillende gemeenten.
- Het perspectief van de drie partijen wordt samengevat in een 'bril' per partij.

Hoe vindt u die inhoud?

- Het overzicht op pagina 3 kunt u gebruiken om door de tool te navigeren.
- Op elke pagina staat rechts in de kantlijn een kleine versie van de inhoudsopgave, waaraan u kunt zien waar u bent en waarmee u door de tool kunt navigeren.
- Het eerste deel van de tool bevat de doorbraakmomenten, gegroepeerd in zes thema's; één obstakel per pagina, bezien vanuit de verschillende partijen.
- Het tweede deel van de tool bestaat uit drie 'brillen', die inzicht geven in de perspectieven van de geïnterviewde woningcorporaties, gemeenten en warmtebedrijven.

Overzicht

Inleiding 4

Financiën 6

- Vollooprisico 7
- Massa maken 8
- Waar begin je? 9
- Bijdrage aansluitkosten (BAK) / business case 10
- Eerlijk en betaalbaar 11
- Investeringsmogelijkheden 12
- Voor wie zijn de kosten? 13



Samenwerking 14

- Gebrek regie 15
- Grote partij haakt af 16
- Gebrek urgentie of tempo transitiepartner 17
- Samenwerking stroef 18
- Verschillende organisatielogica's 19
- Geen duidelijk verhaal intern 20
- Geen duidelijk verhaal extern 21
- Verwachtingen 22



Bron 23

- Duurzame bron werkt (nog) niet 24
- Bron niet duurzaam (genoeg) 25
- Bron wordt onderbenut 26



Uitvoering 27

- Complexiteit in planning en/of uitvoering 28
- Meerdere fysieke opgaven in de wijk 29
- Gebrek expertise 30
- Aanleg warmtenet gaat traag of zorgt voor overlast 31
- Gebrek arbeidskrachten 32
- Er gaat iets mis 33



Bewoners 34

- Monopolist 35
- Particuliere huiseigenaren meekrijgen moeilijk 36
- Bewoners betrekken moeilijk 37
- Weerstand bewoners / huurders 38



Besluit 39

- Gebrek comfort beslisser 40
- Problemen met het controlerende forum 41
- Mandaat 42



Bril woningcorporaties 44



Bril gemeenten 48



Bril warmtebedrijven 53



Bronnenlijst 58

Inleiding

Voor u ligt de interactieve tool *Samen versnellen met warmtenetten*, bedoeld voor beslissers en hun adviseurs van gemeenten, woningcorporaties en warmtebedrijven. Met de tool staat u op de schouders van collega's uit het land, versterkt u uw begrip voor de drie partijen en kunt u voor versnelling zorgen in uw eigen praktijk, zoals beoogd in de Startmotor binnen het Klimaatakkoord. Platform31 verzamelde doorbraakmomenten in de aanpak van gemeenten, woningcorporaties en warmtebedrijven uit zes casussen in het land, in opdracht van Aedes en het G40-stedennetwerk.

Opgave

Na 60 jaar aardgas is Nederland op een keerpunt beland, met klimaatverandering en de geopolitieke afhankelijkheid als belangrijkste redenen. In een tijdsbestek van enkele decennia zal de transitie naar duurzame warmte plaatsvinden om de CO₂-uitstoot terug te dringen. 7,7 Miljoen woningen moeten van het aardgas, waarvan circa 2,4 miljoen sociale huurwoningen. Daarnaast moet een groot deel van de woningvoorraad ook worden verduurzaamd, om zo de warmtevraag te drukken.

Versnellen met warmtenetten

Warmtenetten komen vaak als collectieve oplossing met de laagste maatschappelijke kosten uit de bus. Ze hebben in potentie een groot bereik. Met de hoge aanlegkosten hebben ze wel behoefte aan een geconcentreerde warmtevraag en lenen ze zich dus vooral voor dichtbevolkt gebied. In sommige steden liggen warmtenetten die op korte termijn kunnen worden verduurzaamd en uitgebreid naar meer huishoudens en naar alternatieve, duurzame warmtebronnen om ze te voeden, zoals geothermie en restwarmte van landbouw en industrie. Om een flinke impuls aan warmtenetten te geven, zijn afspraken gemaakt om corporatiewoningen versneld aan te sluiten. Woningcorporaties en warmtebedrijven hebben hiervoor samen het Startmotorkader ontwikkeld, waarmee partijen op projectniveau gezamenlijk sneller tot afspraken kunnen komen.

Startmotor en het Startmotorkader

In het Klimaatakkoord is afgesproken zo snel mogelijk aan de slag te gaan met de Startmotor, onder andere door sociale huurwoningen versneld aan te sluiten op warmtenetten. Onderhandelingen tussen warmtebedrijven en woningcorporaties zijn vaak complexe trajecten. Om die gesprekken te ondersteunen, hebben warmtebedrijven en corporaties het zogenoemde Startmotorkader ontwikkeld, waarmee partijen op projectniveau sneller tot afspraken kunnen komen. Bij deze versnelling zijn ook de Woonbond, VNG en de Rijksoverheid nauw betrokken. Het kader loopt langs vier inhoudelijke lijnen:

1. Het realiseren van een schaa sprong om de wijkgerichte aanpak op gang te krijgen of te versnellen;
2. Huurders gaan niet meer betalen dan voor hun gasrekening;
3. Inzicht in de kosten door een transparante business case;
4. Particuliere wooneigenaren mee laten profiteren, door een gelijk aanbod voor huurders en particulieren.

Overzicht ←

Financiën →

Samenwerking →

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Samenwerking tussen transitiepartners

Bewoners voelen de stijgende energieprijzen stevig in hun portemonnee, als gevolg van de oorlog in Oekraïne en de coronapandemie. Het thema warmte houdt hen bezig en zij kijken kritisch mee met de aanpak van de warmtetransitie. Om een goed aanbod neer te leggen bij bewoners en voor het creëren van draagvlak voor deze vorm van warmtevoorziening hebben woningcorporaties, gemeenten en warmtebedrijven elkaar hard nodig. De versnelling door de Startmotorprojecten renderen het beste door het zoeken naar aansluiting en synergie met de wijkplannen. Dit vraagt samenwerking van drie verschillende partijen die heel verschillend opereren, namelijk de lokale besluitvormingsprocessen en ambities van de gemeenten en de organisatieloga van corporaties en warmtebedrijven. De complexiteit van warmtenetten en samenwerking van verschillende organisaties betekenen veel obstakels voor de partijen. Weten ze elkaar daarin goed te vinden? Hoe werken ze met elkaar samen? En wat zijn doorbraakmomenten in het proces?

Tool met doorbraakmomenten

Platform31 sprak in 16 interviews met gemeenten, woningcorporaties en warmtebedrijven om te achterhalen tegen welke obstakels de partijen aanliepen bij het versneld aansluiten op warmtenetten, hoe ze dit aanpakten en door welke bril ze naar het vraagstuk kijken. De interviews vonden plaats in de periode september 2021 tot en met januari 2022; twee interviews vonden in duo's plaats.

De obstakels lopen langs de thema's Financiën, Samenwerking, Bron, Uitvoering, Bewoners en Besluit. U treft een tool met geanonimiseerde antwoorden over de doorbraakmomenten uit zes casussen. De antwoorden zijn geanalyseerd en geformuleerd door Platform31 en geschreven vanuit het perspectief van de geïnterviewde partijen. Aangezien dit onderzoek gericht is op samenwerking tussen de drie partijen, is het perspectief van de bewoner alleen indirect opgehaald.

Momentopname

Deze tool is een momentopname in een veld dat sterk in beweging is. In de periode waarin de interviews zijn afgenomen en verwerkt, verscheen een nieuwe regering met een ambitieuze klimaatagenda (januari), brak de oorlog uit in Oekraïne met gevolgen voor mensen, gasprijzen en woonlasten (maart), en voltooide het IPCC haar drieluik met alarmerende boodschap (april). Ondanks contextafhankelijkheid blijven de doorbraakmomenten relevant in de samenwerking tussen gemeente, corporatie en warmtebedrijf.

Deze tool is ontwikkeld in opdracht van branchevereniging van woningcorporaties, Aedes, en het G40-stedennetwerk. De analyse en selectie van doorbraakmomenten zijn uitgevoerd door, en betreft een lezing van, Platform31.

Overzicht ←

Financiën →

Samenwerking →

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →

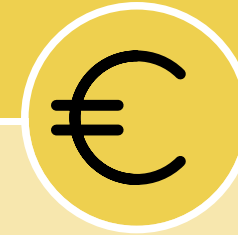


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Financiën



Gemeenten, woningcorporaties en warmteleveranciers hebben elkaar hard nodig om woningen versneld op een warmtenet aan te sluiten. De grote vragen:

- hoe gaan we dat betalen?
- hoe worden de kosten verdeeld?
- waar begin je?
- hoe maak je massa met het aantal aansluitingen?

Voor warmteleveranciers is het zogenoemde volloopriscico een belangrijke kwestie: hebben ze straks wel genoeg afnemers om de investering terug te verdienen?

Gemeenten stoeien met het betaalbaar en eerlijk maken van de transitie voor huishoudens en vragen landelijke subsidies aan die experimenteerruimte bieden.

En corporaties zijn graag startmotor voor de versnelde aanleg, mits huurders niet opdraaien voor aanlegkosten in een wijk alleen omdat corporaties als eerste bewegen. De SAH-subsidieregeling helpt hierbij. De partijen zoeken elkaar op om tot haalbare businesscases te komen. Bij casussen in dit onderzoek gaat de voorkeur uit naar een gelijk aanbod aan particulieren en huurders onder gelijke omstandigheden, voor de bijdrage aansluitkosten per woning (BAK) bij een wijkgerichte aanpak.

Overzicht ←

Financiën

- Volloopriscico
- Massa maken
- Waar begin je?
- Bijdrage aansluitkosten (BAK) / business case
- Eerlijk en betaalbaar
- Investeringsmogelijkheden
- Voor wie zijn de kosten?

Samenwerking →

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →

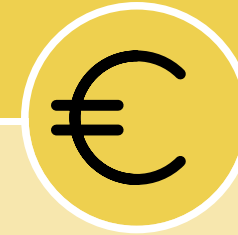


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Vollooprisico



Gezamenlijke aanbesteding

Door alle vragende partijen in de wijk te binden in een samenwerkingsovereenkomst en van daaruit een aanbesteding te doen op vraag, 'niet meer dan anders' (een consument van een warmtenet betaalt niet meer dan een gemiddelde consument met een gasaansluiting) en een maximum aan aansluitkosten, was voor een warmtebedrijf de propositie gelijk helder.



Grote afnemers

In combinatie met de grote afnemers als het ziekenhuis en de nieuw te bouwen school is de afname gegarandeerd. Particulier bezit is dan de afronding.

Buurtniveau

De instemming van huurders bij de woningbouwcorporatie was voldoende voor dekking vollooprisico. Dat is niet in elke buurt zo. Een mantelovereenkomst is de oplossing. Anders blijf je te lang afhankelijk van individuele huurder en woningeigenaar. Gedachte erbij is dat we niet op gebouwniveau maar op buurniveau moeten participeren.



Ambities kosten geld

Als de gemeente de ambitie heeft om te verduurzamen dan is de verwachting dat zij ook de risico's afdekt, met subsidies of garantstellingen. Daar moeten de partijen voor om de tafel.

Overzicht ←

Financiën

- Vollooprisico
 - Massa maken
 - Waar begin je?
 - Bijdrage aansluitkosten (BAK) / business case
 - Eerlijk en betaalbaar
 - Investeringsmogelijkheden
 - Voor wie zijn de kosten?

Samenwerking →

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →

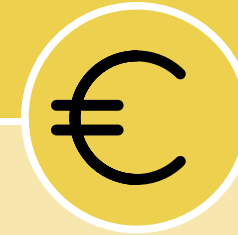


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Massa maken



Kralen rijen

In de gemeente moet tijdelijk gebruik worden gemaakt van gas als transitiebrandstof. Om de overstap naar de duurzame warmtebron te maken, is gekozen voor het rijgen van kralen. De PAW-wijk en een wijk met een vervangingsbehoefte van gasketels van 1000-1500 corporatiewoningen vormen de eerste kraal. Voor de tweede wijk heeft de corporatie een SAH-subsidie ontvangen. Door kleine stappen te nemen ontstaat de businesscase. Hier wordt een koppeling gelegd met het warmtenet van de hele regio.



Markt zijn werk laten doen

Soms moeten er per warmtepartij afspraken gemaakt worden over delen van de stad, om concurrentie aan te jagen. Vermoedelijk gaat dat wijkgericht.

Regionaal opschalen met regionale stuurgroep

Aan het warmtenet van het warmtebedrijf zijn zes gemeenten aangesloten. Dit netwerk wordt verdicht waar het al ligt en verder uitgebreid naar aantrekkelijke gebieden in de regio. Vanuit twee Regionale Energiestrategieën worden de mogelijkheden voor een bovenregionaal warmtenet verkend. De regionale stuurgroep voert nu gesprekken met tuinders en bestuurders van grote bedrijven, in totaal 17 partijen, over potentieel nieuwe warmtebronnen.



Warmtevraag bundelen

Door de warmtevraag in de wijk te bundelen was direct de aan te besteden propositie aan warmteleveranciers helder.

Op de groei aanleggen

Het warmtebedrijf doet grotere investering en legt grotere pijpen aan met onderstations die groot genoeg zijn om 70 procent van de wijk te kunnen voorzien. Vanuit de overtuiging: eenmaal aangelegd, kan de omgeving ook aangesloten worden en kan het gaan groeien.



Daar waar veel bezit en massa zit

Daar waar het snelst de businesscase rond te maken is. Het hoogbouwbezit van de corporaties in combinatie met twee grote afnemers, het ziekenhuis en de nieuwbouw-school.

Overzicht ←

Financiën

- Vollooprisico
- **Massa maken**
- Waar begin je?
- Bijdrage aansluitkosten (BAK) / business case
- Eerlijk en betaalbaar
- Investeringsmogelijkheden
- Voor wie zijn de kosten?

Samenwerking →

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →

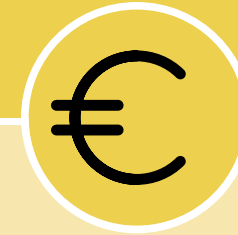


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Waar begin je?



Kopgroepklanten eerst

De kopgroep van grote partijen met kantoorpanden, fabrieken, scholen, gemeentelijke gebouwen en ziekenhuis zijn als eerste gecontracteerd, zodat de investeringsbeslissing genomen kon worden. De woningcorporatie sluit alvast een aantal panden aan op het bestaande warmtenet en springt zo naar de kopgroep. De afschrijvingen voor de eerste fase zijn met de kopgroep en een bestaand warmtenet gedekt.



Bij bezit van de woningcorporaties

Eerst is gekeken waar de corporaties hun bezit gaan renoveren, om werk met werk te kunnen maken. Dit betekent soms ook om de durf hebben om een net heringerichte buurt aan te pakken.



Bestaand warmtenet uitbreiden naar grote afnemers

Binnen de gemeente is het bestaande warmtenet uitgebreid naar grote afnemers zoals een militaire locatie en een brandweerkazerne. Omliggende buurten met corporatie- en particuliere woningen kunnen dan ook aangesloten worden, als uit de wijkuitvoeringsplannen blijkt dat het warmtenet een goede optie is om aardgasvrij te worden.



Daar waar momentum is (PAW)

Daar waar momentum is, ligt een logisch begin. Bijvoorbeeld in de PAW-gebieden waar aansluiten op bestaande netwerken makkelijk is. Nieuw beginnen en innoveren kost namelijk veel tijd en geld.

Overzicht ←

Financiën

- Vollooprisico
- Massa maken
- **Waar begin je?**
- Bijdrage aansluitkosten (BAK) / business case
- Eerlijk en betaalbaar
- Investeringsmogelijkheden
- Voor wie zijn de kosten?

Samenwerking →

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →

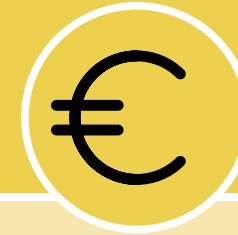


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Bijdrage Aansluitkosten (BAK) / businesscase



Aan de markt en corporaties overlaten

De businesscase en de aansluitkosten worden in deze gemeente aan de markt en woningcorporaties overgelaten, met ACM-toezicht op tarieven, rendementen en bedrijfsvoering. Daarbij mikken de partijen op een gebiedsgerichte businesscase met een gelijk aanbod van de aansluitkosten aan iedereen.



Intentieovereenkomsten sluiten met woningcorporaties en grote zakelijke spelers

Om een haalbare businesscase te krijgen moeten er 7.000 tot 10.000 woningequivalenten worden aangesloten op de nieuwe duurzame geothermiebron. Voor minder woningen is de businesscase niet haalbaar. Om in aanmerking te komen voor SDE-subsidie moest het warmtebedrijf een intentieovereenkomst hebben met potentiële afnemers (bedrijven, woningcorporaties). Het gaat om grote, bekende spelers met kantoren met een voorbeeldfunctie en een duidelijke visie over verduurzaming.



Omkeren van vraag naar aanbod

Door de warmtevraag in een wijk vooraf te bundelen is het aan de warmtebedrijven om op het totaal een bieding te doen. De markt wordt zo volwassener gemaakt.



Kickback fee

Als corporaties voorfinancieren, is een constructie denkbaar waarin ze een bonus terugkrijgen voor elke aangeleverde extra afnemer.

Overzicht ←

Financiën

- Vollooprisico
- Massa maken
- Waar begin je?
- Bijdrage aansluitkosten (BAK) / business case
- Eerlijk en betaalbaar
- Investeringsmogelijkheden
- Voor wie zijn de kosten?

Samenwerking →

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →

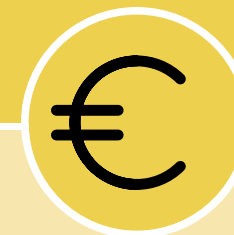


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Eerlijk en betaalbaar



Gelijke aansluitkosten en onafhankelijke partij

Verdeel de aansluitkosten gelijk over de stad. Een commerciële partij wil het doen en de gemeenteraad waakt erover dat het transparant en eerlijk gebeurt – zodat de markt niet alleen de interessante stukjes van de stad eruit pikt (cherry picking). Laat daarnaast een onafhankelijk bureau een uniforme prijs bepalen.



Huur gelijk laten

‘Niet meer dan anders’ geldt. Nog voor de komst van het Startmotorkader heeft de corporatie de vastrechtkosten gecompenseerd met huurverhoging. Dus minder verhoogd dan op basis van renovatie mogelijk was. Dat was een eenmalige proef, maar het bleek niet de goede methode. De volgende keer maakt de corporatie gebruik van het Startmotorkader en laat het de huur gelijk en koopt de corporatie het vastrecht af.



Comfortabel en veilige woning

Aardgasvrij is niet de aanleiding van het aanbod, maar een goede, comfortabele, veilige woning met betaalbare woonlasten.



Wennen aan het idee en transparantie

Bewoners moeten wennen aan het idee van bijvoorbeeld 7.000 euro aansluitkosten. Dit vinden ze veel duurder dan een cv, maar het besef moet er zijn: gas is eindig. Het warmtebedrijf is nu de meest logische partij aan tafel. Ze moeten een goed aanbod neerleggen ten opzichte van andere aanbieders. Dat betekent transparantie en een open businesscase waaruit blijkt dat ze niet te veel winst maken.

Overzicht ←

Financiën

- Vollooprisico
- Massa maken
- Waar begin je?
- Bijdrage aansluitkosten (BAK) / business case
- **Eerlijk en betaalbaar**
- Investeringsmogelijkheden
- Voor wie zijn de kosten?

Samenwerking →

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →

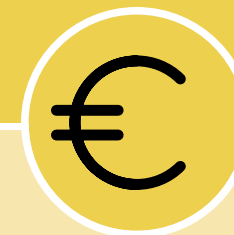


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Investeringsmogelijkheden



Gemeente geeft meewerkgarantie, maar niet risicodragend

In de gemeente is bestuurlijk commitment uitgesproken, tot aan de burgemeester die vertrouwen en steun als overheid geeft. De gemeente heeft een samenwerkingsovereenkomst met het consortium dat het warmtebedrijf is gestart, maar heeft besloten zelf niet mee te financieren.

Stabiele partijen

De gemeente stond garant bij dreigend faillissement van de warmteleverancier. Er is op tijd een koper gevonden in een grote partij met meer financiële kracht.



Volkshuisvestingsfonds onder vlag warmtetransitie

De wijkaanpak die voort gaat vloeien uit de plannen per wijk komen bij de gemeente uit. Voor de verduurzaming van de woningen (bijvoorbeeld isoleren) kan de gemeente de Volkshuisvestingssubsidie van 26,5 miljoen inzetten. Hiermee worden de woningen 'aardgasvrij ready' gemaakt. De gemeente moet wel op zoek naar cofinanciering, om onder andere eigen personeel mee te bekostigen en heeft verder geen middelen om meer te financieren.



Volume is het doel

Sturen op een redelijke marge is gezond voor het warmtebedrijf, maar het uiteindelijke doel is meer volume. Zoveel mogelijk aansluitingen in Nederland verhoogt de maatschappelijke betaalbaarheid.



Corporaties niet per se de innovator

Een mankement is dat van de corporatie met zijn sociale huurders verwacht wordt dat zij de eerste stap zetten, terwijl daar juist vaak hoge kosten liggen. Het uitgangspunt moet zijn: no regret maatregelen die ook toekomstbestendig zijn. De corporatie gaat niet met de grootste innovaties experimenteren. Ze gaan voor gangbare uitgekristalliseerde technieken.

Overzicht ←

Financiën

- Vollooprisico
- Massa maken
- Waar begin je?
- Bijdrage aansluitkosten (BAK) / business case
- Eerlijk en betaalbaar
- **Investeringsmogelijkheden**
- Voor wie zijn de kosten?

Samenwerking →

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →

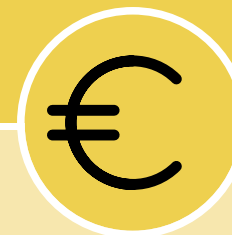


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Voor wie zijn de kosten?



Prijs voor alle partijen gelijk

In de gemeente is een Citydeal met onder andere de grote nutsbedrijven afgesloten. De gemeente geeft subsidie op een collectieve aanpak, dus buurtgericht. Een deel van het vastrecht en de variabele gebruikskosten wordt omgeslagen naar huurders en gebouweigenaren. Conform het Startmotorkader is de prijs voor beiden even hoog (in een gelijke situatie).



Per aanbesteding

De vragende partijen leggen bij de gemeente per samenwerkingsovereenkomst vast welke kosten zij maximaal voor aansluitkosten over hebben.



Voorinvestering door goede gebiedspotentie

Voor de warmteleverancier is het op het moment van het onderzoek financieel niet verantwoord om de warmtering in de gemeente alleen te sluiten. De gemeente is bij partijen als het zwembad en de brandweer nagegaan of zij wilden aansluiten. Ook woningcorporaties wilden projecten aansluiten. Hiermee was de rekensom nog niet haalbaar, maar gezien de lange termijn potentie van het gebied besluit de warmteleverancier toch grotere investeringen te doen in het gebied, onder het motto: leg je eenmaal aan, dan gaat het groeien en kan de omgeving ook aangesloten worden.

Overzicht ←

Financiën

- Vollooprisico
- Massa maken
- Waar begin je?
- Bijdrage aansluitkosten (BAK) / business case
- Eerlijk en betaalbaar
- Investeringsmogelijkheden
- Voor wie zijn de kosten?

Samenwerking →

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →

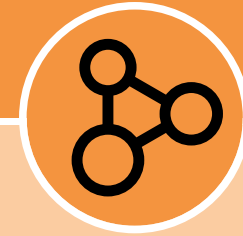


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Samenwerking



Enkel door samen te werken is het mogelijk om wijken aan warmtenetten te koppelen. Maar hoe doen de woningcorporatie, gemeente en warmteleverancier(s) dat, nog voordat de bewoner in beeld komt? Hoe organiseren ze de regie? Hoe gaan ze om met verschillende organisatielogica's? En wat doen de partijen als een van hen tijdelijk afhaakt, of er grote tempoverschillen zijn? Het vormen van consortia, stuurgroepen en opstellen van samenwerkingsovereenkomsten komt vaak aan bod. Daarbij moeten de partijen elkaars werelden en prikkels leren kennen, en ook zendingswerk binnen de eigen organisatie doen. Samen pionieren en tegelijk transparant zijn naar elkaar: wie is wanneer verantwoordelijk en wie doet wat tot waar?

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking

- Gebrek regie
- Grote partij haakt af
- Gebrek urgentie of tempo transitiepartner
- Samenwerking stroef
- Verschillende organisatie-logica's
- Geen duidelijk verhaal intern
- Geen duidelijk verhaal extern
- Verwachtingen

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →

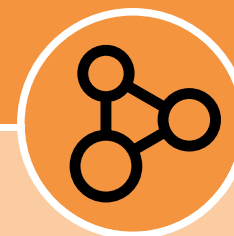


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Gebrek regie



Consortium vormen met legitieme partijen

In de gemeente is geleerd van het gebrek aan organisatie bij andere gemeenten. Als partij moet je kunnen aantonen dat je goed en veilig aan de slag gaat met een nieuwe (geothermie)bron. Dat betekent niet werken met te veel ingehuurde experts, want dat wekt geen vertrouwen. Uiteindelijk is voor een grote, legitieme partij gekozen, wat ook vertrouwen geeft vanuit staatstoezicht. Daarnaast is ook een landelijke overheidspartij aangesloten, waardoor de overheid ook een verantwoordelijkheid neemt.



Wekelijks overleg

Zonder vaste structuur overleggen de partijen wekelijks met een kerngroep. Het kost veel tijd maar elkaar leren kennen en vertrouwen is belangrijk.



Buurtstuurgroep

Organiseer op buurt- of wijkniveau de stuurgroepen en werkgroepen om moeilijke kwesties te bespreken. De stuurgroep beslist dan op eindproduct- het buurtuitvoeringsplan.



Afnemers van de samenwerkings-overeenkomst

De gemeente heeft een duidelijke regierol gepakt in de buurt. Door de grootste warmtevragers bij elkaar te brengen in een samenwerkingsovereenkomst: corporatie, dienstverlenend vastgoed, particulier bezit en bedrijfsmatig onroerend goed.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking

- Gebrek regie
 - Grote partij haakt af
 - Gebrek urgentie of tempo transitiepartner
 - Samenwerking stroef
 - Verschillende organisatie-logica's
 - Geen duidelijk verhaal intern
 - Geen duidelijk verhaal extern
 - Verwachtingen

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →

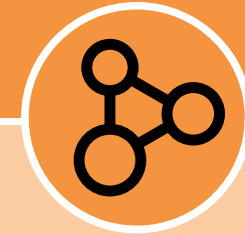


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Grote partij haakt af



Doorgaan met grote, zakelijke spelers

De woningcorporaties waren en zijn terughoudend vanwege ontbrekende wetgeving en commitment vanuit de overheid. Het warmtebedrijf pakte toen met de zakelijke markt door, met gesprekken en contracten. De partijen waren allemaal bereid om contracten af te sluiten, waardoor de eerste fase van het warmtenet kon worden aangelegd. En de basis kon worden gelegd voor de nieuwe, duurzame bron. Het eigen warmtenetwerk in het zuiden van de stad en deze zakelijke klanten vormen de basis voor de investeringsbeslissing over de bron en het eerste deel van het warmtenet. Na de eerste stappen zie je dat andere partijen wakker worden en het succes zien. Andere ontwikkelaars, zoals ontwikkelaars van vastgoed worden geïnspireerd en willen er ook energie in stoppen. Zo start de olievlekwerking.



Elkaar vasthouden

Op het moment dat de warmteleverancier niet leverde werd de aanbesteding teruggedraaid. De woningcorporatie is niet in paniek geraakt en is de andere partijen blijven vasthouden zodat voor een andere leverancier het aanbod overeind bleef.



Solide partners

De warmteleverancier ging failliet en werd overgenomen door een grote partij met meer financiële zekerheid.



70% niet gehaald: hoe wel?

Als de bewoners niet instemmen moet de warmteleverancier niet stilvallen, maar direct samen verder kijken waar en hoe het dan wel kan.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking

- Gebrek regie
- **Grote partij haakt af**
- Gebrek urgentie of tempo
- transitiepartner
- Samenwerking stroef
- Verschillende organisatie-logica's
- Geen duidelijk verhaal intern
- Geen duidelijk verhaal extern
- Verwachtingen

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Gebrek urgentie of tempo transitiepartner



Werk met deadlines

Maak een strakke planning op deadlines en reken dan terug op alle noodzakelijke beslismomenten bij de deelnemende partijen.



Snel het project echt maken

Door elkaar als vragende partijen in de wijk op hoofdlijnen in een samenwerkings-overeenkomst te committeren en het direct aan een warmtebedrijf voor te leggen maak je het echt en onomkeerbaar.



Mensen met een missie

Met de komst van een gedreven counterpart bij de corporatie werkt het nu veel prettiger. Dat geeft vertrouwen en geeft voortgang.



Door met vergunningen aanvragen

De gemeente heeft zelf geen deelname in investerings-besluiten op warmte en dus doet de warmteleverancier het zelf en vraagt het vergunningen aan. Pas als de wijkuitvoeringsplannen er zijn, verwacht het bedrijf dat partijen in een nauwere afstemming samenkomen voor de uitvoeringsplannen.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking

- Gebrek regie
- Grote partij haakt af
- **Gebrek urgentie of tempo transitiepartner**
- Samenwerking stroef
- Verschillende organisatie-logica's
- Geen duidelijk verhaal intern
- Geen duidelijk verhaal extern
- Verwachtingen

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →

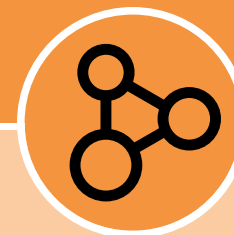


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Samenwerking stroef



Erken belangen, en hou elkaar vast

De corporatie en gemeenten gunnen het elkaar om af en toe niet op één lijn te zitten, bijvoorbeeld als er verschil in snelheid ontstaat door de Transitievisie Warmte (TvW). Een partij heeft dan meer tijd nodig en dat accepteert de ander. Daarna ga je zo snel mogelijk weer verder met het gezamenlijke doel.



Neem iedereen in de organisatie mee

Vertrouwen dat je hebt op persoonlijk vlak moet breed in de organisaties landen. Investeer tijd om elkaar te leren kennen.



Open kaart spelen in de stuurgroep

Als er meerdere dingen tegelijk in een wijk of straat moeten gebeuren en je werkt langs elkaar heen, helpt een stuurgroep als goede overlegstructuur met doorzettingsmacht. Het vraagt partnerschap, waarin iedere partij open kaart speelt en transparant wordt over wat nodig is en wat de kosten en baten zijn.



Samenwerken op basis van redelijkheid

In de warmtetransitie hebben partijen elkaar nodig en zitten de partijen niet aan tafel om het onderste uit de kan te halen. Er is veel meer mogelijk als je er naar redelijkheid in zit.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking

- Gebrek regie
- Grote partij haakt af
- Gebrek urgentie of tempo transitiepartner
- **Samenwerking stroef**
- Verschillende organisatie-logica's
- Geen duidelijk verhaal intern
- Geen duidelijk verhaal extern
- Verwachtingen

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →

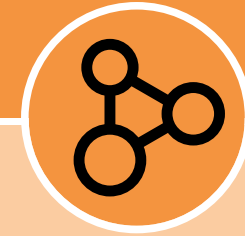


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Verskillende organisatie logica's



Respecteer beslisstructuren

De gemeente en corporatie respecteren elkaars beslisstructuren en zoeken naar de optimale planning om iedereen maximaal te bedienen.



Leg je wereld uit aan elkaar

In de energietransitie kan veel worden versneld door elkaars wereld goed te begrijpen. De corporatie kwam er bijvoorbeeld achter dat de afdeling riolering binnen de gemeente veel invloed heeft op de planning. Daar worden namelijk de belastingen voor geïnd. Het kost dus veel meer moeite, om die planning te beïnvloeden. Zo moet je dat ook weten van andere partijen zoals de netbeheerder: waar zitten hun juridische en organisatorische belemmeringen? Het bepaalt vaak wat partijen doen. Leg dit dus aan elkaar uit.



Afspraken in Jip en Janneke taal

Om een juridisch mijnenveld te voorkomen in het opstellen van contracten zitten de bestuurders samen om in Jip en Janneketaal op te stellen waar ze afspraken over willen maken. Daarna volgt de juridische toetsing binnen de eigen organisatie.



Stuurgroep leidt tot meer begrip

Een voordeel van de stuurgroep met gemandateerde vertegenwoordigers van onder andere het warmtebedrijf, waterbedrijf, netwerkbeheerder en corporaties is dat er een breed palet aan maatschappelijke belangen op tafel komt. Daarmee komt meer begrip bij stakeholders voor de keuzes die de gemeente moet maken. De corporatie begrijpt beter hoe alles zich verhoudt tot de grote woonbehoefte in de gemeente. Voorbeeld: verouderd bezit direct aansluiten op het warmtenet à 25.000 euro per woning betekent dat die wijk de komende 30 jaar niet meer mee kan in de wijkontwikkeling (gentrificatie).

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking

- Gebrek regie
- Grote partij haakt af
- Gebrek urgentie of tempo transitiepartner
- Samenwerking stroef
- **Verskillende organisatie logica's**
- Geen duidelijk verhaal intern
- Geen duidelijk verhaal extern
- Verwachtingen

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →

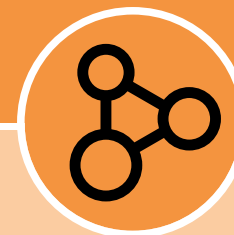


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Geen duidelijk verhaal intern



CityDeal

Een CityDeal met een gezamenlijk doel en deadline en goede afspraken over kosten en taken zorgde voor helderheid.



Niet kapot onderzoeken

Vanuit de globale analyse werkte de gemeente toe naar een samenwerkingsovereenkomst en een aanbesteding, zodat snel een ervaren warmtebedrijf expertise zou inbrengen. Dat voorkomt aan de voorkant te veel tijd en geldverlies aan juridisering.



Alle medewerkers kennen verhaal

De woningcorporatie doet veel zendingswerk om alle medewerkers aan de balie, huismeesters, verhuurmedewerkers uit te leggen waarom de corporatie inzet op het warmtenet, en waarom ze in zee gaan met één warmteaanbieder, met mogelijk een monopoliepositie. Op die manier wordt iedereen meegenomen als voorbereiding op het besluit en krijgen bewoners eenduidige informatie.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking

- Gebrek regie
- Grote partij haakt af
- Gebrek urgentie of tempo
- transitiepartner
- Samenwerking stroef
- Verschillende organisatie-logica's
- **Geen duidelijk verhaal intern**
- Geen duidelijk verhaal extern
- Verwachtingen

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →

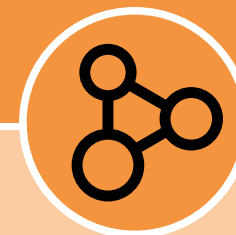


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Geen duidelijk verhaal extern



Durf op te lossen

Maak met alle partijen gezamenlijk een strakke planning op deadlines en reken dan terug op alle noodzakelijke besismomenten bij de deelnemende partijen.



Praten vindt iedereen leuk

Praten vindt iedereen leuk en dan de uitvoering? Door snel met vragende partijen een samenwerkingsovereenkomst af te sluiten op 'niet meer dan anders' en maximale aansluitkosten committeerden ze zich aan een aanbesteding en daadwerkelijke uitvoering.



Niet je taak, wel doen

Het is niet de corebusiness maar de warmteleverancier gaat wel samen met de gemeente mee naar de particuliere eigenaren om ze te betrekken.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking

- Gebrek regie
- Grote partij haakt af
- Gebrek urgentie of tempo
- transitiepartner
- Samenwerking stroef
- Verschillende organisatie-logica's
- Geen duidelijk verhaal intern
- **Geen duidelijk verhaal extern**
- Verwachtingen

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →

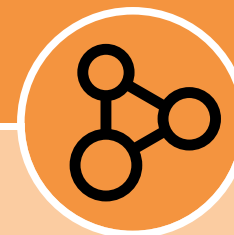


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Verwachtingen



Pionieren

Het is pionieren. Door strakke afspraken in de CityDeal vast te leggen en terug te rekenen naar beslismomenten wordt commitment gesmeed en worden welhaast onmogelijke deadlines gehaald.



Strak gescheiden rollen

Op het gebied van investeringen en aansprakelijkheid is afgesproken: de woningcorporatie is van de woningen vóór de afleverset, alles tot en met de afleverset is van het warmtebedrijf. Nu het aansluitbedrag voor de woningcorporatie vastligt en de 70 procent instemming er is, ligt het belang om massa te maken met andere afnemers bij het warmtebedrijf, niet bij de woningcorporatie.



In de uitvoering spanning houden tussen partijen

Het is belangrijk om als gemeente bij de uitvoering kritisch te blijven op het proces, al sta je op dat moment aan de zijkant. In de PAW-wijk heeft de gemeente geld van de overheid gekregen om een warmtenet te realiseren, dus dan mag de gemeente er ook wat van vinden of het goed loopt of niet.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking

- Gebrek regie
- Grote partij haakt af
- Gebrek urgentie of tempo transitiepartner
- Samenwerking stroef
- Verschillende organisatie-logica's
- Geen duidelijk verhaal intern
- Geen duidelijk verhaal extern
- **Verwachtingen**

Bron →

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Bron



Duurzame alternatieven voor aardgas aanboren gebeurt door het hele land. Bij het aansluiten op nieuwe warmtebronnen komen de partijen zo nu en dan obstakels tegen. Soms werkt de duurzame bron nog niet, of is een nieuwe bron (nog) niet duurzaam genoeg. Soms komt de verduurzaming pas in een later stadium. Vergeet in die gevallen niet de gemeenteraad op tijd te betrekken. Ook kan een bron worden onderbenut. Een mix van bronnen kan de leveringszekerheid helpen en transitiebrandstoffen bieden een oplossing voor de overgangperiode. Om de bron efficiënt, en dus betaalbaar te benutten geeft cascaderen een mogelijkheid: het hete water eerst door hogetemperatuur gebouwen sturen, de resterende middentemperatuur voor de wijk en nieuwbouw gebruiken en afgekoeld terug te sturen naar de bron.

[Overzicht ←](#)
[Financiën ←](#)
[Samenwerking ←](#)
Bron

- Duurzame bron werkt (nog) niet
- Bron niet duurzaam (genoeg)
- Bron wordt onderbenut

[Uitvoering →](#)
[Bewoners →](#)
[Besluit →](#)

[Bril corporaties →](#)

[Bril gemeenten →](#)

[Bril warmtebedrijven →](#)

Duurzame bron werkt (nog) niet



Gemeenteraad goed informeren

In de gemeente is de raad ervan op de hoogte dat de bron uiteindelijk wel voldoende warmte moet leveren voor de totale uitrol van het warmtenet. Tot nu toe stoelt de transitievisie warmte heel optimistisch op het werken van de bron. De raad is erop voorbereid dat er een plan B moet komen als de bron niet lukt.



Aanbesteding opnieuw

Toen bleek dat de winnaar van de aanbesteding te licht was voor de taak, heeft de gemeente direct ingegrepen. Dat vergde lef.



Door niet aan te modderen met een partij die het niet aankon, is veel tijd en energie gewonnen. Nu is de gemeente in gesprek met een grote partij met ruime ervaring en financiële slagkracht.



Mix leveringszekerheid

Aardwarmte, restwarmte, we hebben alle bronnen nodig voor de transitie van de stad. Je kan de kleinere, lokale warmtenetten losknippen, maar ook een hoofdnet laten bestaan als backbone voor leveringszekerheid.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron

- Duurzame bron werkt (nog) niet
- Bron niet duurzaam (genoeg)
- Bron wordt onderbenut

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Bron niet duurzaam (genoeg)



Transitiebrandstof

Aardwarmte kan als duurzame bron pas aan het warmtenet gekoppeld worden als er ongeveer 5.000 huishoudens gecontracteerd zijn, met meer in het vooruitzicht. Als tussenoplossing gaat het warmtebedrijf restwarmte uit de slibverbrander inzetten (hun bewezen techniek). Op dit moment wordt het warmtenet gevoed door de gasgestookte warmtecentrale.



Stappenplan

Leg de verantwoordelijkheid van de bron bij de leverancier en niet op bordje van de afnemers. Als leverancier met een stappenplan komt dan snappen huurders en gebouweigenaren dat.



Tabula rasa

Het voordeel van een gebied waar nog niets aan warmtenetten ligt, is dat alles vanaf het begin goed in te regelen is.



Gefaseerde transitie / transitiebrandstof

In de gemeente heeft een energiebedrijf voor biomassa tot aan 2027 een SDE-subsidie ontvangen. Gaandeweg ontstond onder een deel van de bewoners weerstand tegen het gebruik van biomassa. Als eerste stap om van het aardgas af te schakelen wordt warmte vanuit de biomassacentrale als transitiebrandstof gebruikt, om de 51.000 woningen die aan de centrale gekoppeld zijn niet in de kou te laten zitten. Tevens wordt de bron verder verduurzaamd. Ook behoort het trekken van leidingen naar andere gebieden met restwarmte vanuit grote bedrijven tot de opties.



Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron

- Duurzame bron werkt (nog) niet
- **Bron niet duurzaam (genoeg)**
- Bron wordt onderbenut

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Bron wordt onderbenut



Cascaderen en isoleren

Het goed laten uitkoelen van de temperatuur is belangrijk, samen met isoleren. Hoe kouder het water terug naar de bron gaat, hoe beter deze benut wordt. Het hete water eerst door hogetemperatuur gebouwen sturen, de resterende middentemperatuur voor de wijk en nieuwbouw gebruiken en afgekoeld terug te sturen naar de bron.



Stuur op rendement

De corporatie keek van begin af aan goed naar het bezit en waar welk (financieel) rendement het hoogst is qua techniek en momentum. Zo kwam zij tot het inzicht dat voor de corporatie middentemperatuur de meest rendabele investering is.



Warmtevraag als uitgangspunt

Door de warmtevraag in de aanbesteding vast te leggen, is van begin af helder wat geleverd moet worden.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron

- Duurzame bron werkt (nog) niet
- Bron niet duurzaam (genoeg)
- **Bron wordt onderbenut**

Uitvoering →

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Uitvoering



Voordat het leidingnetwerk de grond in kan, is veel afstemming nodig tussen gemeente, warmteleverancier en woningcorporatie. Het aanleggen van warmtenetten is namelijk een complexe opgave, waarvoor niet elke partij altijd de juiste expertise in huis heeft. Iedere partij heeft zijn eigen plannings voor renovatie- en onderhoudswerkzaamheden, de vervanging van het riool en gebiedsontwikkeling, en de aanleg van ondergrondse regelstations. Om overlast te beperken, kunnen deze plannings op elkaar worden gelegd. Het meekoppelen van andere fysieke (en sociale) opgaven kan interessant blijken, bijvoorbeeld om de leefbaarheid van het gebied te verbeteren. Met het idee dat dit op termijn maatschappelijke kosten bespaart. In deze situatie zijn anterieure overeenkomsten een handig instrument: investering van het warmtebedrijf zou ook gepaard moeten gaan met investeringen in de kwaliteit en leefbaarheid van de op te leveren openbare ruimte.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering

- Complexiteit in planning en/of uitvoering
- Meerdere fysieke opgaven in de wijk
- Gebrek aan expertise
- Aanleg warmtenet gaat traag of zorgt voor overlast
- Gebrek arbeidskrachten
- Er gaat iets mis

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Complexiteit in planning en/of uitvoering



Planningen naast elkaar leggen en schouder aan schouder werken

Om overlast te beperken, legt de warmteleverancier de planning voor het warmtenet naast de planningen van de woningcorporatie en de gemeente. Afhankelijk van waar het warmtenet op welk moment is en waar de gemeente heeft aangegeven dat de riolering vervangen gaat worden, kan de warmteleverancier schuiven met de planning per complex. Daarnaast denkt het bedrijf met de projectleider van de gemeente over de boven- en ondergrond. Ter illustratie: de parkeerplaatsen van de sportvereniging die een tijdelijke warmtecentrale in beslag zou nemen, worden nu op andere plekken gecompenseerd. De partijen werken schouder aan schouder.



Buurtgericht

De gemeente pakt het buurtgericht op met een collectieve aanpak en nemen alle nutsbedrijven direct mee (CityDeal). Stel deadlines en reken terug naar beslismomenten.



De Zandbak aanpak

Stel vooraf met elkaar vast: waarom zit ik aan tafel, wat moet er voor mij gebeuren. Het 'daar ben ik van', moet je dan soms loslaten. Een onafhankelijke procespartij is daarbij nodig om het niet te laten ontsporen.



Aedes Routekaart 2.0

Aan de hand van de routekaart is de oefening gedaan. De Transitievisie Warmte is vertaald naar het eigen bezit en wat de woningcorporatie gaat doen, in drie tijdvakken van 10 jaar. Daarmee is de corporatie klaar om met de gemeente afspraken te maken over de aantallen die ze beschikbaar heeft.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering

- Complexiteit in planning en/of uitvoering
- Meerdere fysieke opgaven in de wijk
- Gebrek aan expertise
- Aanleg warmtenet gaat traag of zorgt voor overlast
- Gebrek arbeidskrachten
- Er gaat iets mis

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Meerdere fysieke opgaven in de wijk



Fysieke ingrepen

De gemeente koppelt in haar plannen de aanleg van het warmtenet aan fysieke ingrepen in de leefomgeving, zoals het tegengaan van hittestress en wateroverlast, maar ook riool, parkeerplaatsen en fietspaden.



Nieuwe buizen

De gemeente had net de hele wijk van nieuwe buizen voorzien, toen de grond weer open moest voor het warmtenet. Achteraf bleek dit een voordeel, want de oude buizen, met name die van gas, zouden in de weg gezeten hebben.



Anterieure overeenkomst

Een volgende keer zou de wethouder bij het begin van de samenwerking al de optie van anterieure overeenkomst meenemen. De investering van het warmtebedrijf zou ook gepaard moeten gaan met investeringen in de kwaliteit en leefbaarheid van de op te leveren openbare ruimte. Met anterieure overeenkomsten komen koppelkansen voor het herstel en upgraden van de openbare ruimte eerder in beeld.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering

- Complexiteit in planning en/of uitvoering
- **Meerdere fysieke opgaven in de wijk**
- Gebrek aan expertise
- Aanleg warmtenet gaat traag of zorgt voor overlast
- Gebrek arbeidskrachten
- Er gaat iets mis

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Gebrek aan expertise



Flexpool van projectleiders

Vanwege gebrek aan mensen met expertise, proberen 18 gemeenten en woningcorporaties op provinciaal niveau expertise te organiseren. De gedachte is om liever één projectleider met expertise in meerdere gemeenten in te zetten, dan één projectleider per gemeente alle expertise te laten opdoen. Vanuit de casus bestaat het idee om in de regionale samenwerking van woningcorporaties bijvoorbeeld een duurzaamheidsmedewerker in te zetten voor de hele regio.



Gremia bundelen en op kennisniveau brengen in samenwerking

In de samenwerking tussen zes woningcorporaties wordt gezamenlijk opgetrokken onder bestuurders, onder interne toezichthouders en als werkgroep van medewerkers. Ook de huurdersorganisaties hebben zich gebundeld. In ieder gremium is iedereen op kennisniveau gebracht en beschikken ze over dezelfde kennis.



Consortium met grote partijen

Kennislacunes die er waren over de nieuwe bron zijn weggenomen door samen te werken met legitieme, grote partijen met veel technische kennis.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering

- Complexiteit in planning en/of uitvoering
- Meerdere fysieke opgaven in de wijk
- **Gebrek aan expertise**
- Aanleg warmtenet gaat traag of zorgt voor overlast
- Gebrek arbeidskrachten
- Er gaat iets mis

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Aanleg warmtenet gaat traag of zorgt voor overlast



Investeren in goede uitleg

De warmteleverancier stopt veel tijd in het geven van goede uitleg. Het duurt voor de partij bijvoorbeeld veel langer om een warmtenet aan te leggen dan een riool. De buizen zijn 18 meter lang. Dat betekent dat de straat misschien twee of drie keer open moet, maar dat is beter dan vijf keer.



Goede communicatie, planning en afspraken met aannemers

Succesfactor is communicatie en goede planning, zodat niet heel de gemeente een jaar lang een bouwput is. Daarnaast stroomlijnt de gemeente de werkafspraken met de aannemers, om overlast te voorkomen.



Harde deadlines

Stel met elkaar harde deadline en reken terug en werk naar die deadlines toe. Stel met alle partijen gezamenlijk een planning op. Dan krijg je betrokkenheid.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering

- Complexiteit in planning en/of uitvoering
- Meerdere fysieke opgaven in de wijk
- Gebrek aan expertise
- **Aanleg warmtenet gaat traag of zorgt voor overlast**
- Gebrek arbeidskrachten
- Er gaat iets mis

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Gebrek arbeidskrachten



Opleidingen prikkelen

Studenten enthousiasmeren voor werk in de warmtetransitie. Er is bijvoorbeeld een tekort aan arbeidskrachten die leidingen kunnen aanleggen en aanpassingen in de woningen kunnen doen.



Koppeling met sociale dienst

In de regio levert de versnelling komende jaren een grote vraag naar personeel op om bijvoorbeeld de sleuven te graven. Daar ligt een kans voor de koppeling aan de sociale dienst. Die wordt nu onderzocht en geagendeerd door een collega uit de regio.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering

- Complexiteit in planning en/of uitvoering
- Meerdere fysieke opgaven in de wijk
- Gebrek aan expertise
- Aanleg warmtenet gaat traag of zorgt voor overlast
- **Gebrek arbeidskrachten**
- Er gaat iets mis

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Er gaat iets mis



PAW-wijk

Een succesfactor is de deelname aan het Programma Aardgasvrije Wijken (PAW). In het programma staat leren en ontwikkelen voorop. Fouten maken mag dus, daar moet je niet bang voor zijn.



Eén aanspreekpunt voor particulieren

In de PAW-wijk krijgen particuliere bewoners bij het aansluiten op het warmtenet te maken met de gemeente, de warmteleverancier en een aannemer. De regie voor het warmtenet is in handen van de warmteleverancier, die de aannemer aanstuurt voor de taken in huis. Er is dus één aanspreekpunt voor bewoners. Als een bewoner niet tevreden is met de leverancier, kan deze nog een klacht indienen bij de gemeente. Zij heeft de projectleiding over de PAW-wijk en is verantwoordelijk voor een goede oplossing.



Bewoners in vroeg stadium erbij

Bewoners beslissen op buurtniveau in een vroeg stadium mee over de te kiezen oplossing (warmtenet of anders). Hier kun je als gemeente op terugvallen.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering

- Complexiteit in planning en/of uitvoering
- Meerdere fysieke opgaven in de wijk
- Gebrek aan expertise
- Aanleg warmtenet gaat traag of zorgt voor overlast
- Gebrek arbeidskrachten
- Er gaat iets mis

Bewoners →

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Bewoners



De warmtetransitie grijpt in achter de voordeur en raakt bewoners daarmee direct. Woningcorporaties doen in de regel een voorstel aan hun huurders en vragen hen om instemming. Bij 70% instemming gaan ze pas door. Particuliere huiseigenaren stappen niet zomaar in een nieuw avontuur. Bewoners zijn kritisch en hebben vragen – van de monopoliepositie van de warmteleverancier tot de thermostaat aan de muur. Hoe betrek je ze? De gemeente, woningcorporatie en warmteleverancier kunnen van deur tot deur gaan en achteraf vastleggen welke antwoorden er gegeven zijn, ook op detailvragen. Zo ontstaat een eenduidig verhaal en groeit het bewustzijn. Ook een korte doorlooptijd tussen informeren, enthousiasmeren en uitvoeren helpt. Er zijn ook cases van versneld aansluiten van particulieren waarin bewoners onderdeel worden van de opwek.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners

- Monopolist
- Particuliere huiseigenaren meekrijgen is moeilijk
- Bewoners betrekken moeilijk
- Weerstand bewoners / huurders

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Monopolist



Afzetgarantie voor nieuwe duurzame bron

In een open warmtenet is technisch gezien alles mogelijk met meerdere bronnen, mits dit aan goede spelregels voldoet. De ervaring van het warmtebedrijf leert dat het dan ook duurder en complexer wordt, vanwege de splitsing van warmtebedrijven en allerlei leveranciers. Iedere bron heeft zijn eigen, gesloten businesscase, tenzij er veel restwarmte gratis voor handen is. Nieuwe bronnen kunnen vrijwel nooit zonder subsidie worden ontwikkeld, en moeten uiteindelijk op eigen benen kunnen staan. Als het aanbod warmte op het net groter is dan de afzet van 100%, zul je een bron moeten teleurstellen. Ga je met één warmtebedrijf in zee, dan kun je transparantie eisen: een open businesscase die eerlijk is en marktconform.



Uitleg over aandeelhouderschap

Onze warmteleverancier is in overheidshanden, met 50 gemeenten als aandeelhouders. De gemeente is zelf ook aandeelhouder en heeft via die band ook invloed. Omdat de 49 overige gemeenten meekijken over de schouder, is de leverancier niet overgeleverd aan politieke grillen van één gemeente. Ze staan garant voor de activiteiten en dat maakt de leverancier een betrouwbare, stabiele partner. Daarnaast is er geen prikkel om maximaal te verdienen, omdat het bedrijf geen dividend hoeft uit te keren aan de gemeente.



Marktwerving

Wij zijn goed met elkaar, maar staan ook open naar andere partijen. We willen zorgen dat we een goed concurrerend aanbod hebben waarbij meerdere warmteaanbieders actief zijn in de stad.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners

- Monopolist
- Particuliere huiseigenaren meekrijgen is moeilijk
- Bewoners betrekken moeilijk
- Weerstand bewoners / huurders

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Particuliere huiseigenaren meekrijgen is moeilijk



Met eenduidig verhaal van deur tot deur met de gemeente

Een belangrijke leerervaring voor de Warmteleverancier was dat het vertrouwen toeneemt als je face-to-face met bewoners in gesprek gaat, samen met de gemeente. Beide partijen investeren veel tijd hierin en leggen achteraf vast wat hun antwoorden waren op vragen, zodat bewoners het kunnen nalezen. Dit zorgt voor eenduidigheid, en bewoners zien dat de partijen moeite doen en een eerlijk verhaal vertellen. Doordat in de gemeente nog geen warmtenet lag, kan de leverancier er vanaf dag één alles aan doen om de beleving rond het product positief te laten zijn. Met dat verhaal kan de leverancier weer naar andere particulieren.



Laaghangend fruit plukken

Mensen worden langzaam bewust van de keuzes. En willen als bewoner actief en constructief bijdragen in de eigen buurt door energiecoach te worden. Dat soort laaghangend fruit moet je direct plukken.



Onafhankelijke adviseur voor VvE's

De VvE-beheerder kan veel begeleiden, maar heeft daar vaak onvoldoende tijd/middelen voor. Daarbij is, voor het proces om alle units uit een VvE een goede kennisbasis te geven voor hun besluitvorming, een onafhankelijke adviseur voor de bewoners belangrijk.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners

- Monopolist
- Particuliere huiseigenaren meekrijgen is moeilijk
- Bewoners betrekken moeilijk
- Weerstand bewoners / huurders

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Bewoners betrekken moeilijk



Korte doorlooptijd

Als huurders gevraagd zijn mee te doen en ze zijn enthousiast, dan moet de aansluiting ook binnen afzienbare tijd plaatsvinden.



Bewoners er tijdig bij

Voor draagvlak voor de warmtenetten en daarmee ook snelheid in het proces is het verstandig bewoners er vroegtijdig bij te betrekken om mee te laten beslissen over prioriteiten en keuzes.



Particulieren onderdeel van opwekking

Een succesfactor in het betrekken van particulieren is hen onderdeel te laten zijn van de opwekking, bijvoorbeeld in een energiehub. Bewoners kunnen meedoen in een windmolen, bij een zonneveld of bij warmteopwekking. Deze initiatieven zorgen voor meer draagvlak in de warmtetransitie.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners

- Monopolist
- Particuliere huiseigenaren meekrijgen is moeilijk
- **Bewoners betrekken moeilijk**
- Weerstand bewoners / huurders

Besluit →



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Weerstand bewoners / huurders



Antwoorden hebben op detailvragen

Wees goed voorbereid op detailvragen in keuken-tafelgesprekken. Wat als de thermostaat van de muur moet? Wie gaat stucen? Welke kleur wordt de muur geleverd? Tot waar ga je door, één muur of alle muren?



Consequenties van alternatieven

De alternatieven zoals een warmtepomp zijn of lijken goedkoper voor de huurder maar zijn niet altijd beter. Die uitleg goed geven kost veel tijd.



100% kwaliteitsgarantie

De overheid komt achter de voordeur en dat heeft impact op bewoners, bijvoorbeeld als net de badkamer is gedaan. Een succesfactor is om van aannemers te eisen dat ze 100 procent netjes werken, nette klantbenadering hanteren en 100 procent kwaliteit leveren bij oplevering. De hele operatie moet prettig verlopen en geen negatieve impact hebben op het woongenot. Bovendien willen bewoners de garantie dat als het werk niet netjes is afgewerkt, het wordt hersteld. Een onafhankelijke partij die de werkzaamheden kan beoordelen is dan zeer welkom.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners

- Monopolist
- Particuliere huiseigenaren meekrijgen is moeilijk
- Bewoners betrekken moeilijk
- Weerstand bewoners / huurders

Besluit →



Bril corporaties →

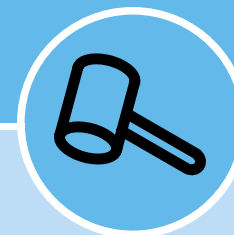


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Besluit



Een beslissing over de aanleg van, dan wel aansluiting aan een warmtenet vergt goede voorbereiding. Wanneer voel je als beslisser comfort? Hoe regel je mandaat? En wie zien erop toe dat de juiste beslissing wordt genomen? Elke partij heeft zijn eigen afwegingen te maken en iedere partij heeft zijn eigen beslisstructuur. Sommige partijen rekenen binnen hun gezamenlijke stuurgroep vanaf de deadline terug naar beslismomenten van iedere organisatie. Daarbij pakken ze gelijk toezicht vanuit de Raden van Commissarissen en de gemeenteraad mee.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners ←

Besluit

- Gebrek comfort beslisser
- Problemen met het controlerende forum
- Mandaat



Bril corporaties →

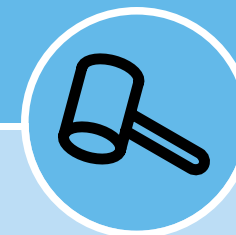


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Gebrek comfort beslisser



Maak het echt

Het project zo snel mogelijk 'echt' maken. Niet eerst onderzoeken met een groot aantal adviseurs. Door zo snel mogelijk een warmtebedrijf aan te laten haken op een gebundelde warmtevraag uit de wijk. Dan moeten partijen die A zeggen ook B zeggen. Dat maakt mensen intrinsiek gemotiveerd samen de ontdekkingsreis te maken.



Stuurgroep met extern advies en zendingswerk

De woningcorporatie is in regionaal verband gaan samenwerken met zes woningcorporaties in hun contract met het warmtebedrijf. Door het gezamenlijke proces zorgvuldig en met advies van een externe in te richten groeit niet alleen het comfort van de beslisser, maar ook dat van de toezichthouder. Je weet: bestuurders in soortgelijke posities nemen dezelfde besluiten. Dit comfort groeit door alle stakeholders, van gemeenteraad tot winkeliersvereniging, mee te nemen in de voorbereiding van het besluit.



Neem hele organisatie mee

Niet op één niveau acteren, maar door de hele organisatie mensen meenemen in het proces. Ook in de contacten met corporatie en gemeente haakt iedereen aan en is er vertrouwen.



Wethouder is het gezicht en moet dus uitleggen

De wethouder is het gezicht achter het warmtenet. Alles wat gebeurt, wordt hem aangerekend en moet hij uitleggen. De succesfactor is: als wethouder veel tijd investeren in het motiveren van de keuze voor het warmtenet, zowel in zalen als aan de deur.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners ←

Besluit

- Gebrek comfort beslisser
- Problemen met het controlerende forum
- Mandaat



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Problemen met het controlerende forum



Helder tijdpad

Het tijdpad was teruggerekend vanaf de deadline naar beslistmomenten van iedere organisatie, ook het toezicht vanuit de Raden van Commissarissen en de gemeenteraad was goed opgelijnd. Daarmee maakten de partijen samen tempo.



Remmende werking

Het hele proces van visievorming en het opstellen van de strategie duurt lang. De warmteleverancier dacht dat dit veel sneller zou gaan, maar heeft er het voordeel uit kunnen halen om die tijd goed te benutten om relaties op te bouwen, zodat het vervolg sneller kan gaan.



Raad kijkt integraal

Na de toekenning van een subsidie versnelde plotseling het proces in de gemeente. Dit vergde veel flexibiliteit van de raad en van ambtenaren in tijdsinvestering, budgettering, het ombuigen van werkplannen en visievorming. Een succesfactor is dat de raad integraal meekijkt met het college en dus de warmtetransitie, woonbehoefte, spreiding van doelgroepen en leefbaarheid van wijken in meer samenhang bekijkt. Net als de Transitievisie Warmte, de RES en de omgevingsvisie.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners ←

Besluit

- Gebrek comfort beslissers
- **Problemen met het controlerende forum**
- Mandaat



Bril corporaties →

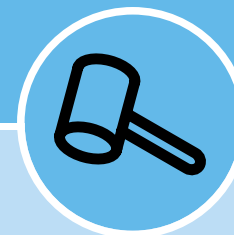


Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Mandaat



Duidelijke rollen gemeente en markt

De gemeente houdt de rollen scherp. De markt regelt het warmteaanbod, de gemeente besteedt aan en vergunt.



Geen onaangename verrassingen door mandatering in stuurgroep

In het verleden werd de gemeente overvallen door een subsidietoekenning van de woningcorporatie. In de gevormde stuurgroep met klankbordfunctie zitten gemandateerde vertegenwoordigers van alle stakeholders. Afspraken op een 'go' zijn hier dan ook echt een 'go' en 'no-go' ook echt 'no-go'. Hiermee voorkomen de partijen onaangename verrassingen.



Helder target

De warmteleverancier heeft door het aandeelhouderschap mandaat om te sturen op massa in plaats van marge.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners ←

Besluit

- Gebrek comfort beslisser
- Problemen met het controlerende forum
- Mandaat



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Bril woningcorporaties



Bril gemeenten



Bril warmtebedrijven



Wat bepaalt de bril waardoor woningcorporaties, gemeenten en warmtebedrijven naar de opgave kijken? Hoe kijken zij in de zes casussen van dit onderzoek naar het versneld aansluiten van woningen op warmtenetten?

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners ←

Besluit ←



Bril corporaties →



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Bril woningcorporaties



Wat bepaalt de bril waardoor woningcorporaties naar de opgave kijken?
Hoe kijken corporaties in de zes casussen van dit onderzoek naar het versneld aansluiten van woningen op warmtenetten?

Betaalbaarheid

In de kern van de zaak zijn woningcorporaties opgericht voor het realiseren en beheren van sociale huisvesting: het zorgen voor voldoende, goede en betaalbare woningen voor hun doelgroepen. Uit onderzoek van het Nationaal Instituut voor Budgetvoorlichting (Nibud) blijkt dat mensen die in de bijstand zitten net iets meer dan de helft van hun inkomen aan vaste lasten kwijt zijn – corporaties zijn vanwege hun doelstelling van betaalbare woningen voor hun doelgroepen alert op de totale woonlasten voor hun huurders. Aansluiting op een warmtenet zonder andere woningverbeteringen zal nooit op zich aanleiding zijn voor huurverhoging. De insteek van het Startmotorkader is dat de woonlasten van huurders niet hoger uitpakken dan de huidige woonlasten na aansluiting op een warmtenet. De Stimuleringsregeling Aardgasvrije Huurwoningen (SAH) is er gekomen vanwege de voorlopersrol van corporaties en de daarmee mogelijk hogere aansluitkosten (BAK).

Beweging vergroten met veel bezit

Gemiddeld is in Nederland zo'n 20 tot 30 procent van de huizen in een gemeente in bezit van corporaties (CBS, 2021). Dat maakt dat woningcorporaties indirect grote afnemers van warmte zijn in de gemeente. Met name met wooncomplexen, oftewel gestapelde bouw, kunnen snel grote aantallen woningen worden aangesloten. In de uitwerking van het Klimaatakkoord is dan ook toegezegd dat corporaties de Startmotor willen zijn om het versneld aansluiten op warmtenetten aan te zwengelen.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners ←

Besluit ←



Bril corporaties



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Bril woningcorporaties



Renovatie- en sloopplannen: planning

De woningcorporatie heeft de opgave om woningen goed te renoveren en te onderhouden. De woningvoorraad is door de loop der jaren ontwikkeld en elke periode kent zo zijn eigen Meerjarenonderhoudsplanning (MJOP). Die planning loopt niet altijd synchroon met andere opgaven in de wijk of stad, blijkt uit de casussen. De afweging om nu nog flink te investeren in de aansluiting op een warmtenet zal altijd afgewogen worden tegen het licht van toekomstige renovatie- dan wel sloopplannen. Een grootschalige renovatie ziet de corporatie vier tot vijf jaar van tevoren aankomen. Nieuwe complexen staan na 50 jaar op de renovatieagenda, oudere na 30 tot 40 jaar.

Draagvlak bij huurders

De gesproken corporaties spannen zich in om huurders mee te nemen in hun plannen. De communicatie verloopt via meerdere lijnen; met huurdersorganisatie, bewonerscommissie en individuele huurder. De corporaties in de casussen spannen zich in om de belangrijkste vragen vanuit huurders te beantwoorden. In één casus hoort daarbij: zendingswerk naar alle medewerkers, van huismeester tot aan de balie. In dezelfde casus spannen de corporaties uit de regio zich in om hun huurdersorganisaties op een hoger kennisniveau te brengen: afgevaardigden van de verenigingen zitten samen in een werkgroep. In een andere casus wordt nagedacht over een collectief akkoord door de huurders op stads- wijk-, buurt- of dorpsniveau. Uiteraard hebben corporaties daarbij te maken met wettelijke kaders en met landelijke en lokale afspraken.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners ←

Besluit ←



Bril corporaties



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Bril woningcorporaties



Lokale en landelijke politiek

Uit de gesprekken komt naar voren dat de corporaties allen ongeveer dezelfde afweging te maken hebben over de inzet van de euro: het laaghouden van de woonlasten, verduurzamen en renoveren voor het uitfasen van E/F/G labels en aardgasvrij maken van de woningen, of nieuwbouw toevoegen voor voldoende woningen. Hoe die verdeling van de euro uitpakt is onderwerp van gesprek met de gemeenten en huurdersvertegenwoordiging in de prestatieafspraken. De politieke kleur van het college kan dus indirect invloed hebben op de keuzes die corporaties maken. Bovenal is er op landelijk niveau beleid en wetgeving specifiek voor de corporaties, als het gaat om het bezit en de categorie woningen waar zij in acteren.

Comfort

Om voor de huurders zekerheid en betaalbaarheid te kunnen garanderen geven de gesproken corporaties de voorkeur aan bewezen techniek, zoals die van de warmtenetten. Experimenteren met nieuwe aardgasvrije technieken gebeurt om die reden dan ook niet zo snel. In één casus is, ook met oog op draagvlak, gekozen voor een collectief netwerk op basis van luchtwarmte.

Grote verschillen in investeringsruimte

De corporaties veren momenteel op uit een zwaar decennium waarin de crisis uit 2008 nadreunde op met name de grondposities en de vastgoedportefeuilles van corporaties. De financiële crisis heeft gezorgd voor een investeringsstop en reductie van bedrijfslasten. Die dreun werd nog eens extra voelbaar toen de verhuurderheffing werd ingevoerd. De aangekondigde afschaffing geeft corporaties meer armslag om toe te komen aan de maatschappelijke opgaven en de samenwerking met gemeenten, markt en huurders. Nog niet alle corporaties uit de casussen krijgen voldoende lucht in de begroting. Waar de corporatie in de ene casus voorlopig alleen inzet op isolatie, is de ander met ondersteuning van subsidie autonoom complexen aan het aansluiten op een warmtenet. De verschillen in investeringsruimte zijn bij corporaties groot. Gelukkig is het sinds 2021 mogelijk om toegekende subsidies vanuit de gemeente of provincie te combineren met landelijke subsidies, zoals de Investerings-subsidie Duurzame Energie (ISDE). Waar de corporaties uit het onderzoek het allen over eens zijn is dat zij niet als enige voor de startkosten willen opdraaien, waarna mogelijk aantrekkelijkere business cases ontstaan voor bijvoorbeeld particuliere huiseigenaren.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners ←

Besluit ←



Bril corporaties



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Bril woningcorporaties



Mandaat

Per corporatie is het mandaat anders geregeld, blijkt uit de interviews. In de meeste gevallen heeft de directie het mandaat om zelf te bepalen over sloop-nieuwbouw-, verduurzamings- of renovatieplannen onder de twee miljoen. Alles erboven vereist goedkeuring van de Raad van Commissarissen. Besluiten worden op complexniveau genomen, tenzij de corporatie veel bezit heeft in de wijk. In dat geval kan op wijkniveau een besluit vallen. De corporatie werkt met een jaarlijkse begrotingscyclus en een Meerjarenonderhoudsplan (MJOP). Recentelijk is het voor corporaties toegestaan om onderhoudsingrepen te bundelen, waardoor deze kunnen worden aangemerkt als investering in plaats van als onderhoud. Dit kan fiscale voordelen hebben (G4, TNO & Platform31, 2020).

Koppelkansen

Naast de huisvestingsrol hebben corporaties altijd een dominante rol gespeeld in het mede vormgeven van de leefomgeving rondom hun bezit. Zij kennen vanuit die rol ook heel goed de context waarin de huurders leven in hun wijken, buurten en woonblokken. De ruimte om de leefomgeving vorm te geven is door de jaren heen weliswaar wettelijk ingeperkt, toch doen zij binnen die beperkingen nog veel. Zeker gelet op de doelgroep die zij in hun sociale voorraad huisvesten hebben zij een vooruitgeschoven positie in het vroeg signaleren van sociaal-maatschappelijke teloorgang. Ze komen vaak als eerste achter de voordeur. Dit kan een kans zijn voor gemeenten om in die sociaal-maatschappelijke opgave haakjes te vinden om juist warmtenetten als ontzorgend, kostenbesparend alternatief neer te zetten. Een voorbeeld uit de casussen is de inzet van energiecoaches in combinatie met de aanpak van armoede in gemeenten.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners ←

Besluit ←



Bril corporaties



Bril gemeenten →



Bril warmtebedrijven →

Bril gemeenten



Wat bepaalt de bril waardoor gemeenten naar de opgave kijken?
Hoe kijken gemeenten in de zes casussen van dit onderzoek naar het versneld aansluiten van woningen op warmtenetten?

Politieke kleur en vierjarentermijnen

Hoe het afsluiten van aardgas en het aansluiten op alternatieve warmtebronnen wordt georganiseerd, hangt af van de politieke context. Gemeenten met grote ambities zullen hun voortrekkersrol oppakken en samen met woningcorporaties, particuliere vastgoedeigenaren en utiliteitsbouw en nutsbedrijven tot strakke afspraken komen en gezamenlijk aan de lat staan voor realisatie. Gemeenten met minder enthousiaste raden en bestuurders zullen eerder kiezen voor een terughoudende rol. De vierjaarlijkse cyclus van verkiezingen maakt de lange termijnfocus soms wat onzeker, ook voor transitiepartners. Veelal net na de verkiezingen wordt de politiek bestuurlijke afweging in het coalitieakkoord vastgelegd. Uit die akkoorden is te halen hoe hoog de intrinsieke motivatie op voorhand is. De daadwerkelijke inzet zal voor een groot deel ook bepaald zijn door de publieke opinie. Naast lokale politiek en beleid spelen ook landelijk en provinciaal beleid een belangrijke rol.

Regierol

De gemeente heeft de regie in het aardgasvrij maken van de gebouwde omgeving voor 2050. Als regiehouder stelt de gemeente een plan op voor de hele gemeente (Transitievies Warmte) en per wijk (Wijkuitvoeringsplan) om de transitie aan te sturen. Dit komt voort uit de eerder opgestelde Regionale Energiestrategie (RES) en is juridisch verankerd in het Omgevingsplan.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners ←

Besluit ←



Bril corporaties ←



Bril gemeenten



Bril warmtebedrijven →

Bril gemeenten



Raad bepaalt het tempo met democratisch proces, kaders en controlerende rol

De wethouder zal altijd terug moeten naar de gemeenteraad voor het vaststellen van relevant beleid, mandaat, verantwoording van de uitvoering en voor het beschikbaar stellen van budgetten. Al naar gelang de publieke opinie en de scherpste van de raad op dit onderwerp is het voor de wethouder fijn als hij voldoende bagage meeneemt om de raad mee te krijgen. Een tegenstem vanuit de raad vertraagt immers de processen buiten enorm. Tegelijk waakt de raad over transparantie en eerlijkheid van de transitie, bijvoorbeeld om cherry picking vanuit marktpartijen tegen te gaan. De raad maakt integrale afwegingen tussen meerdere opgaven in de wijk, zoals leefbaarheid, betaalbaarheid, de woonopgave, spreiding van doelgroepen, de Regionale Energiestrategie, enzovoort. Ook voor participatieprocessen geeft de raad kaders mee. Democratische processen als het vaststellen van een Transitievisie Warmte (TvW), en een Wijkuitvoeringsplan kunnen lang duren, waardoor de gemeente als samenwerkingspartner soms op haar handen moet zitten in afwachting van een besluit. Sommige gemeenten kiezen ervoor de raad bij iedere stap van de warmtetransitie te betrekken en daarmee legitimatie voor het proces te krijgen. Hiermee verliest de gemeente mogelijk tempo aan het begin, maar hoopt zij op draagvlak en versnelling gedurende het proces. Andere gemeenten bekijken de warmtetransitie vanuit aanbesteden en vergunningen verlenen en maken eerst tempo met transitiepartners, zoals netbeheerders, woningcorporaties en warmtebedrijven. Zij komen later bij de raad. De raad is een zeer bepalende factor in het tempo van de warmtetransitie.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners ←

Besluit ←



Bril corporaties ←



Bril gemeenten



Bril warmtebedrijven →

Bril gemeenten



Weinig investeringsmogelijkheden: subsidies

Gemeenten krijgen vanuit het Rijk jaarlijks de financiële middelen om uitvoering te geven aan beleid. Die bedragen fluctueren door het jaar heen. De meicirculaire en de decembercirculaire zijn goed om te volgen. Die bepalen continu de financiële speelruimte van de gemeente. Het gemeentefonds loopt achter op het toegenomen aantal taken van de gemeente. Gemeenten lobbyen bij het rijk voor extra middelen om het transitieproces in de gemeente goed te kunnen opzetten. Ze willen houvast voor de langere termijn. Landelijke subsidies, zoals het Programma Aardgasvrije Wijken (PAW) helpen en bieden experimenteerruimte. Voor sommige subsidies geldt dat een deel uitvoeringsgeld betreft, om ambtelijke capaciteit mee te financieren. Bij andere subsidies moeten gemeenten zelf cofinanciering organiseren. Publiek-private samenwerkingen worden daarom in meerdere casussen onderzocht, zij het met een publiek karakter. De handigheid om zulke subsidies te verwerven verschilt per gemeente en is bepalend voor de ruimte die er is voor projecten. Een casusgemeente overweegt bijvoorbeeld het toegekende Volkshuisvestingsfonds voor de wijk aanpak te verknopen met 'aardgasvrij ready' maken voor de warmtetransitie om zo vaart te kunnen maken. Sommige casusgemeenten sturen op collectieve aanpakken in de wijk door zelf subsidies beschikbaar te stellen, zoals een buurtgerichte subsidie. Meewerkgarantie geven, maar niet risicodragend instappen in een samenwerkingsovereenkomst is een van de kenmerkende aanpakken.

Warmtetransitie moet betaalbaar zijn

Om zo laag mogelijke aansluitkosten (BAK) op het warmtenet te krijgen is massa nodig. De kijk op hoe dit te bereiken verschilt per casusgemeente. Waar de ene gemeente vooral de markt het werk laat doen en bezig is met concurrentie aanjagen door aanbestedingen voor een gebundelde warmtevraag, is de andere zelf in gesprek met grote warmteafnemers en warmtebedrijven om samenwerkingsovereenkomsten af te sluiten. City deals waarin partijen samen experimenteren zijn hier een voorbeeld van. In bijna alle casussen heeft men de wens van een gesocialiseerde BAK, waarbij de aansluitkosten over de hele gemeente worden gladgestreken. Hoe, hangt ook weer af van politieke keuzes. Een andere manier om de warmtetransitie tegen de laagste maatschappelijke kosten aan te pakken, is om deze niet afzonderlijk, maar in samenhang met andere opgaven in de wijk aan te pakken. Hiermee gaat wel het tempo van de transitie omlaag. Naast investeringen in warmtenetten, zullen ook die in het elektriciteitsnet gedaan moeten worden, met netwerkcongestie als steeds groter probleem.

[Overzicht ←](#)
[Financiën ←](#)
[Samenwerking ←](#)
[Bron ←](#)
[Uitvoering ←](#)
[Bewoners ←](#)
[Besluit ←](#)

[Bril corporaties ←](#)

[Bril gemeenten](#)

[Bril warmtebedrijven →](#)

Bril gemeenten



Meekrijgen particuliere huiseigenaren

Als regiehouder voor de participatietrajecten in wijken, heeft de gemeente de verantwoordelijkheid de warmtetransitie in samenspraak met bewoners vorm te geven. Zowel in de Transitievisie Warmte als in de Wijkuitvoeringsplannen moet voldaan zijn aan de participatie-eis binnen de Omgevingswet. Daarnaast moet de gemeente vooral voor draagvlak voor de warmtetransitie zorgen om deze te versnellen en de doelstellingen te behalen. Dat betekent ook dat er ingrepen achter de voordeur gedaan moeten worden. Particuliere huiseigenaren en Verenigingen van Eigenaren (VvE's) vormen hierbij de grootste bottleneck. Vanuit de casussen ontstaat het beeld dat particulieren nog zelden ingaan op een doorgerekend aanbod vanuit een warmtebedrijf om de woning aan te sluiten op het warmtenet. Zelfs zeer aantrekkelijk aanbod kan soms op zeer weinig aansluitingen rekenen. Geconcludeerd wordt dan ook vaak dat alleen verleiding particulieren niet over de streep zal trekken, en dus het 'massa maken' in de weg staat. Een stok achter de deur is nodig en daarvoor kijken gemeenten naar het rijk. In gemeenten met bestaande warmtenetten breiden warmtebedrijven dan ook eerst uit naar grote afnemers zoals ziekenhuizen, scholen en woningcorporaties. Ondertussen gaat de gemeente (vaak met het warmtebedrijf) van deur tot deur bij particulieren om zendingswerk te doen en vragen te beantwoorden. Vooral vragen over betaalbaarheid, fysieke ingrepen in huis, duurzaamheid van de bron en de monopoliepositie van het warmtebedrijf moeten ze kunnen beantwoorden. In de casussen zijn gemeenten op het moment van dit onderzoek vooral bezig met het komen tot haalbare businesscases en de rol van huiseigenaren hierin, en nog minder met de Wijkuitvoeringsplannen, waarin huiseigenaren straks meebepalen over de inrichting van hun leefomgeving.

Koppeling met andere urgente opgaven in de wijk

Het aansluiten op warmtenetten vindt idealiter gebiedsgericht plaats, of in de wijkaanpak. Met een wijkaanpak willen gemeenten een samenhangende aanpak bedenken die de leefsituatie van bewoners in een wijk moet verbeteren, in wijken waar vaak meerdere fysieke of sociale problemen spelen. De urgentste vraagstukken worden dan verknoopt met de duurzaamheidstransitie, met het idee dat dit op termijn maatschappelijke kosten bespaart. In de casussen gaat het versneld aansluiten op warmtenetten anno 2022 nog niet samen met de volledige wijkaanpak, simpelweg omdat dit het proces vertraagt en omdat integraal werken binnen de gemeente een grote uitdaging vormt. Wel wordt de aanleg van een warmtenet vaak gekoppeld aan het verhogen van de kwaliteit en leefbaarheid van de openbare ruimte, om bewoners bijvoorbeeld te beschermen tegen hittestress en om de bereikbaarheid per fiets te verbeteren.

[Overzicht ←](#)
[Financiën ←](#)
[Samenwerking ←](#)
[Bron ←](#)
[Uitvoering ←](#)
[Bewoners ←](#)
[Besluit ←](#)

[Bril corporaties ←](#)

[Bril gemeenten](#)

[Bril warmtebedrijven →](#)

Bril gemeenten



Tekort aan expertise en vraagstuk arbeidskrachten

Het is voor overheden in het algemeen en voor gemeenten in het bijzonder niet altijd even makkelijk om kundig personeel in huis te hebben. De schaal van gemeenten staat te veel (dure) specialisatie niet altijd toe. Met name kleine gemeenten zijn aangewezen op externe inhuur. Als de gemeenteraad de warmtetransitie hoog in het vaandel draagt, zal de bereidheid tot inhuur van externen toenemen. Als het gaat om de uitvoering, lopen gemeenten opnieuw tegen het gebrek aan arbeidskrachten aan. Het prikkelen van (technische) opleidingen is een van de aanpakken. Het aantrekken van arbeidsmigranten met navolgende huisvestingsvraagstukken heeft nog minder de aandacht in de casussen. Wel is er initiatief tot regionale samenwerking en bundeling van kennis en vakmanschap.

Duurzaamheid warmtebron

De aardgasvrijtransitie moet in de gemeente ook daadwerkelijk tot een reductie in CO₂ leiden. Dat maakt gemeenten (mede)verantwoordelijk voor de keuze van de alternatieve warmtebron(nen) op het warmtenet. In ieder geval in de publieke opinie en in electoraal opzicht. In een van de casusgemeenten profileert de wethouder zich daarom als het gezicht van het warmtenet. Als iets mis is, bijvoorbeeld met de duurzaamheid van de bron, kan de wethouder uitleg geven.

[Overzicht ←](#)
[Financiën ←](#)
[Samenwerking ←](#)
[Bron ←](#)
[Uitvoering ←](#)
[Bewoners ←](#)
[Besluit ←](#)

[Bril corporaties ←](#)

[Bril gemeenten](#)

[Bril warmtebedrijven →](#)

Bril warmtebedrijven



Wat bepaalt de bril waardoor warmtebedrijven naar de opgave kijken?
Hoe kijken warmtebedrijven in de zes casussen van dit onderzoek naar het versneld aansluiten van woningen op warmtenetten?

Aandeelhouders bepalend

Warmteleveranciers zijn over het algemeen marktpartijen die, aangestuurd door hun aandeelhouders, (bescheiden) winst willen maken met het distribueren, leveren en soms ook opwekken van warmte. Het zijn zakelijke spelers, al waren veel van de met name grote leveranciers vroeger (in sommige gevallen nog niet eens zo heel lang geleden) in eigendom van de overheid. Nog steeds is een aantal in handen van publieke aandeelhouders, zoals pensioenfondsen of gemeenten. De meeste aandeelhouders zijn dan ook niet uit op winstmaximalisatie maar op een gezond lange-termijn-rendement met oog voor het maatschappelijke nut dat zij dienen. Dit geeft hen de mogelijkheid om langdurige investeringen met lage marge te doen. Investerings die private aandeelhouders aan zich voorbij laten gaan. De verschillen tussen warmtebedrijven zijn groot – van concurrerende bedrijven met private aandeelhouders, tot haast publieke organisaties waar maatschappelijk rendement voorop staat.

Rendabele businesscase

Warmteleveranciers hebben de bereidheid om warmtenetten te realiseren vanuit maatschappelijke ambitie en de voorspelling dat veel gebieden in Nederland willen worden aangesloten. Daarbij hanteren ze uiteraard wel de spelregels van de markt. Ze beginnen niet aan werkelijk onrendabele businesscases, want dit zou kunnen betekenen dat ze (pensioen)geld negatief beleggen. Een uitzondering hierop vormen warmtebedrijven met haast publiek karakter, die zonder winst oogmerk een dusdanig lange termijn blik kunnen hanteren dat ze deze risico's op zich kunnen nemen en zo in nieuwe gebieden kunnen investeren. Nieuwe duurzame warmtebronnen kunnen in het begin niet zonder subsidie en moeten zich daarna zelf draaiende kunnen houden. Voor een gemiddeld warmtebedrijf geldt: als er al risico's genomen worden dan moeten die gecalculeerd zijn en bij voorkeur op voorhand van een potentiële oplossing zijn voorzien. Raden van toezicht en aandeelhouders zullen de directeur-bestuurder daarop controleren en bijsturen.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners ←

Besluit ←



Bril corporaties ←



Bril gemeenten ←



Bril warmtebedrijven

Bril warmtebedrijven



Vollooprisico afdekken

Een van de grootste problemen voor warmteleveranciers is het vollooprisico: het risico dat te weinig warmteafnemers/huishoudens op tijd aangesloten willen worden om het warmtenet rendabel te maken. Voor wat betreft het vollooprisico staan warmteleveranciers veelal open voor een meerjaren-ingroeipad waarbij de belofte van 100 procent afname in de toekomst ligt met realisatie van nieuwbouw, aansluiten van later te renoveren vastgoed of andere grote afnemers zodat er dus wel al gestart kan worden. Wederom geldt: sommige partijen kunnen in langere termijn denken en een flexibele bronstrategie hanteren. Zoals in een van de casussen, waar het warmtebedrijf geen afnamegarantie vraagt en dit risico opvangt met de terugvaloptie naar een kleinere warmtebron. Ook revolverende fondsen en vollooprisicofondsen worden onderzocht in de casussen. Een meerjaren-ingroeipad is gewenst, zeker als daar subsidie vanuit overheden mee gepaard gaat om onrendabele toppen af te vlakken. Tijdelijk lokale opwek met aardgas of duurzame olie als tussentijdse optie komt dan voor. Hetzelfde geldt voor de aansluitkosten. Die zijn vaak niet allemaal terug te verdienen met de levering van warmte. Althans, niet zolang maatschappelijk gezien de woonlasten laag gehouden moeten worden. Gemeenten die aandeelhouder zijn van een warmtebedrijf hebben wel sturingsmogelijkheden door iets te vinden van het rendement en de dividenduitkeringen. Gemeenteraden zullen niet snel akkoord gaan met geld pompen in een bodemloze put.

Geconcentreerde warmtevraag

Hoe langer de buizen, des te duurder het warmtenet, is een veelgehoorde uitspraak in de casussen. Warmtenetten zijn prijzige aangelegenheden en dus gaan warmteleveranciers vaak pas over tot investeren als er een geconcentreerde warmtevraag ligt: gebouwen of woningen die dicht bij elkaar liggen, zoals hoogbouw van woningcorporaties, en die het liefst geografisch dicht bij het mogelijk bestaande warmtenet liggen. Als het bij enkele geïnteresseerden in een straat of wijk blijft dan zorgt dat voor hoge kosten, die resulteren in een te hoge aansluitbijdrage of in een onrendabele businesscase. Locatie maakt dan veel uit: als de woningen in de buurt van corporatiegebouwen en een regelstation liggen, ziet het plaatje er weer voordeliger uit, zoals in het geval van een van de PAW-wijken. Warmteleveranciers leggen idealiter hun planning op de renovatieplanning van woningcorporaties, grote zakelijke aansluitingen of VvE-complexen om te zien of ze op tijd met hun buizen in de buurt zijn om de aansluiting samen te laten vallen met het groot onderhoud van de (corporatie)woningen of bedrijven. Nog een aanpak ligt in de bronnenstrategie: flexibiliteit inbouwen zodat een duurzame bron het beste aansluit bij de omvang van de warmtevraag.

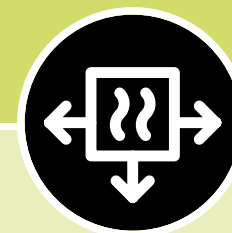
[Overzicht ←](#)
[Financiën ←](#)
[Samenwerking ←](#)
[Bron ←](#)
[Uitvoering ←](#)
[Bewoners ←](#)
[Besluit ←](#)

[Bril corporaties ←](#)

[Bril gemeenten ←](#)

[Bril warmtebedrijven](#)

Bril warmtebedrijven



Kansrijke gebieden en springplanken vinden

De meeste grote spelers op de markt beschikken over jarenlange ervaring en inzicht in de markt. Ze zijn snel in staat om de potentie van een gebied in te schatten. Nederland is wat dat betreft al lang in kaart gebracht. De investeringsbereidheid is er dan ook zeker, om te beginnen in de kansrijke gebieden – daar waar duurzame warmtebronnen gemakkelijk aan te boren zijn, waar al warmtenetten liggen en waar uitbreiding eenvoudig kan. Een start maken doen de warmteleveranciers uit de casussen door te beginnen met grote afnemers, zoals kantoorpanden, scholen en woningcorporaties. Ook nieuwbouwwoningen kunnen een springplank naar bestaande bouw zijn. Soms krijgen warmteleveranciers op basis van deze eerste afnemers de businesscase nog niet rond, maar verwachten zij dat andere partijen of particulieren na het investeringsbesluit gauw zullen volgen. In die kansrijke gebieden doen warmteleveranciers zelf grotere voorinvesteringen. Afhankelijk van de mate waarin het warmtebedrijf risico's kan nemen, legt deze bijvoorbeeld grotere pijpleidingen aan dan strikt noodzakelijk.

Investeringsmogelijkheden relatief groot

Waar het ene warmtebedrijf stuurt op marge, stuurt het andere op massa en het derde op maatschappelijk rendement. De keuze die hierin wordt gemaakt, bepaalt in grote mate ook de financiële voorwaarden waarmee een warmtebedrijf in een project participeert. In een casus waar de gemeente of corporatie nog niet mee kan of wil, neemt het warmtebedrijf zelf het initiatief en dient het een vergunningsaanvraag in bij de gemeente. Voorinvesteringen worden in de meeste gevallen gedekt door gecontracteerde partijen, zoals kantoorpanden, woningcorporaties, ziekenhuizen en scholen, Waar dit onvoldoende blijkt en er toch voldoende groei voorzien dan wel beloofd wordt, leggen warmteleveranciers zelf meer in. Grote investeringsbesluiten worden genomen door de Raad van Commissarissen, onder toezicht van de Raad van Toezicht.

Overzicht ←

Financiën ←

Samenwerking ←

Bron ←

Uitvoering ←

Bewoners ←

Besluit ←



Bril corporaties ←

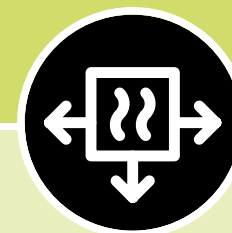


Bril gemeenten ←



Bril warmtebedrijven

Bril warmtebedrijven



Bewoners en particulieren meekrijgen

Warmteleveranciers moeten massa maken om hun investering terug te verdienen en hebben er dus baat bij dat bewoners en particulieren zich op het juiste moment willen aansluiten op het warmtenet. In principe laten warmteleveranciers de regie voor participatie bewust bij de gemeente liggen. In sommige casussen sluiten warmtebedrijven graag aan bij de uitvoering van de wijkuitvoeringsplannen. In een van de casussen kwam naar voren dat het bedrijf niet het warmtenet als oplossing wil opdringen. De keuze voor een aardgasvrij alternatief ligt bij het college onder toezicht oog van de raad, en uiteindelijk bij de bewoner zelf. In wijken waar de gemeente al rondgaat, sluit het warmtebedrijf soms aan om goede uitleg en antwoorden op detailvragen te geven. De vragen en gegeven antwoorden koppelen sommige leveranciers terug aan de bewoners, om voor eenduidigheid te zorgen. Een warmtebedrijf licht toe dat in kleinere gemeenten met weinig capaciteit soms naar hen gekeken wordt voor participatie-expertise. Door de jaren heen heeft het bedrijf namelijk een eigen participatieteam opgetuigd, omdat het hecht aan een goed proces met bewoners. Idealiter hebben gemeenten zo'n participatieteam zelf in huis. Naast deur-tot-deurgesprekken investeren de geïnterviewde leveranciers in een hoge klanttevredenheid bij huishoudens die zich willen aansluiten. Zeker in gemeenten waar het warmtenet nieuw is, willen leveranciers vanaf het begin een positieve ervaring bieden. Zo zetten ze ook in op het werken met vertrouwde aannemers uit de omgeving en organiseren ze voor klachten één aanspreekpunt bij de warmteleverancier, waarbij de gemeente – als PAW-projectleider, verantwoordelijk – zorgdraagt voor de afhandeling van de klacht. Naast het aansluiten op warmtenetten, kunnen bewoners ook onderdeel worden van duurzame opwek.

Bron volledig benutten

Voor nieuw ontwikkelde warmtebronnen geldt dat warmteleveranciers deze zo efficiënt mogelijk willen gebruiken. In het geval van geothermie komt het retourwater idealiter zo koud mogelijk terug. Leveranciers of woningen die hoge temperatuur van 90 graden binnen krijgen of nodig hebben, leveren deze terug met 70 graden. Om de temperatuur verder te laten dalen kan het water als middentemperatuur-net door een wijk gaan en uiteindelijk als staartje met een lagetemperatuur-net met warmtepomp door de nieuwbouw, om koud terug te keren naar de bron. Warmteleveranciers denken graag mee over cascaderen, al maakt cascaderen hen afhankelijk van de afnemers. Ondanks soms beperkte afname door hoge isolatiewaarden kan nieuwbouw in een gebiedsgerichte benadering wel functioneren als springplank naar bestaande bouw.

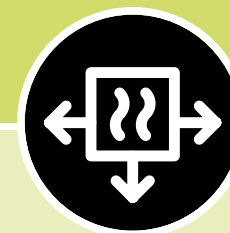
[Overzicht ←](#)
[Financiën ←](#)
[Samenwerking ←](#)
[Bron ←](#)
[Uitvoering ←](#)
[Bewoners ←](#)
[Besluit ←](#)

[Bril corporaties ←](#)

[Bril gemeenten ←](#)

[Bril warmtebedrijven](#)

Bril warmtebedrijven



In zee met de monopolist

Er is soms twijfel of het wel een goed idee is om afhankelijk te zijn van één warmteleverancier. Een eerste respons is dan: het kraanwater komt toch ook van een monopolist? Van oudsher heeft een Nederlands warmtenet één warmteaanbieder en is er dus sprake van een monopoliepositie. Dit kan gevolgen hebben voor de betaalbaarheid van warmte en een risico met zich meebrengen dat het bedrijf mogelijk failliet gaat. Het introduceren van meerdere warmteleveranciers in de warmteketen kan bij een relatief beperkt aantal afnemers en bronnen overigens ook tot hogere (transactie)kosten leiden. Warmteleveranciers realiseren zich goed dat het monopolievraagstuk leeft onder de transitiepartners en bewoners en geven hierop verschillende antwoorden in de casussen. ACM houdt wettelijk toezicht op tarieven, rendementen en bedrijfsvoering van alle warmtebedrijven. Aan de ene kant is er afzetgarantie nodig voor nieuwe duurzame bronnen zoals geothermie. Nieuwe bronnen kunnen in het begin niet zonder subsidie, en moeten zichzelf daarna terug kunnen verdienen om te kunnen voortbestaan. Aan de andere kant ontstaat met meerdere leveranciers op een warmtenet weliswaar gewenste concurrentie, maar zorgen de gesloten businesscases ook voor minder transparantie. Met één leverancier kun je transparantie eisen. Bovendien heeft een aantal warmteleveranciers hoofdzakelijk publieke aandeelhouders en dus geen winstoogmerk. Daarnaast blijft binnen de huidige wet uitstappen uit het warmtenet voor particuliere huizenbezitters mogelijk.

Scherpe propositie

Een zakelijke knip over rollen en taken is altijd een goed vertrekpunt om zaken te doen. Tot waar is het warmtebedrijf aan zet? Welke investering wordt verwacht in de aanleg van het net en in het vinden van de warmtevragers in het gebied? Dragen zij zelf het risico en de verantwoordelijkheid voor een rendabele exploitatie van de bron of pakken gemeenten en corporaties daarin een rol? En wie zorgt ervoor dat de voorlopers in de transitie (zoals woningcorporaties) niet opdraaien voor de grote kosten? Hoe scherper de propositie hoe eerder er een deal tussen warmteleveranciers en afnemer(s) is te sluiten.

[Overzicht ←](#)
[Financiën ←](#)
[Samenwerking ←](#)
[Bron ←](#)
[Uitvoering ←](#)
[Bewoners ←](#)
[Besluit ←](#)

[Bril corporaties ←](#)

[Bril gemeenten ←](#)

[Bril warmtebedrijven](#)

Bronnenlijst

Aedes, Startmotorkader

Bron: <https://aedes.nl/verduurzaming/startmotorkader>

Aedes, Warmtenetten

Bron: <https://aedes.nl/warmtenetten>

Aedes, Woningen sneller van aardgas af door Startmotor en Renovatieversneller

Bron: <https://aedes.nl/verduurzaming/woningen-sneller-van-aardgas-af-door-startmotor-en-renovatieversneller>

Aedes, Routekaart 2.0

Bron: <https://aedes.nl/verduurzaming/aan-de-slag-met-de-aedes-routekaart>

CBS. (2021). Voorraad woningen; eigendom, type verhuurder, bewoning, regio

Bron: <https://opendata.cbs.nl/statline/#/CBS/nl/dataset/82900NED/table?ts=1646665431237>

ECW. (2022). Praktijktips - Hoe realiseer ik als gemeente een lokaal warmtenet?

Bron: <https://www.expertisecentrumwarmte.nl/themas/marktordening+en+financiering/praktijktips--hoe+realiseer+ik+als+gemeente+een/default.aspx>

G4, TNO & Platform31. (2020). Innovatie in besluitvorming richting aardgasvrije wijken

Bron: <https://www.platform31.nl/publicaties/innovatie-in-besluitvorming-richting-aardgasvrije-wijken>

G4, TNO & Platform31. (2022). In transitie richting aardgasvrije wijken. Over rechtvaardigheid, betaalbaarheid en besluitvorming.

Bron: <https://www.platform31.nl/publicaties/transitie-richting-aardgasvrije-wijken>

G40. Rol van gemeenten bij de aanleg van warmtenetten

Bron: <https://www.g40stedennetwerk.nl/files/2019-06/publicatie-Rol-van-Gemeenten-bij-aanleggen-warmtenetten.pdf>

Hoge Raad, Uitspraak wko

Bron: <https://uitspraken.rechtspraak.nl/inziendocument?id=ECLI:NL:HR:2022:61>

Programma Aardgasvrije Wijken. (2022). Praatplaat gemeente, woningbouwcoöperatie en netbeheerder

Bron: <https://aardgasvrijewijken.nl/themas/regieenorganisatie/kennis+en+leren-ro/praatplaat+gemeente+woningbouwcooperatie+en+netbe/default.aspx>

Wijkkompas: Haalbaarheid van de business case onderzoeken

Bron: <https://wijkkompas.nl/strategieen-identificeren/haalbaarheid-van-de-business-case-onderzoeken>

Wijkwijzer. (2022). Wijkwijzer: Platform voor leefbare en veilige wijken

Bron: www.wijkwijzer.org

Colofon

Uitgave: Platform31

Den Haag, juni 2022

Auteurs: Anne Heeger, Patrick van Lunteren (Platform31),
met medewerking van Janneke ten Kate (Platform31)

Redactie: Platform31

Opmaak: Gé grafische vormgeving

Onze dank gaat uit naar de respondenten van woningcorporaties, gemeenten en warmtebedrijven uit de zes casussen. Ook danken wij Pauline Poeze en Dorris Derksen van Aedes en Ellen Salverda van het G40-stedennetwerk voor hun kritische reflectie.

Platform31 Kennis- en netwerkorganisatie

Platform31 ziet de trends in stad en regio. We verbinden beleid, praktijk en wetenschap rondom actuele vraagstukken en komen tot een aanpak waarmee bestuurders, beleidsmakers en uitvoerders direct aan de slag kunnen. De oplossingen houden we niet voor onszelf: iedereen profiteert mee van de resultaten.

Postbus 30833, 2500 GV Den Haag

www.platform31.nl

Hoewel grote zorgvuldigheid is betracht bij het samenstellen van dit rapport, aanvaarden Platform31 en de betrokkenen geen enkele aansprakelijkheid uit welke hoofde dan ook voor het gebruik van de in deze publicatie vermelde gegevens. Alles uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar worden gemaakt mits de bron wordt vermeld.