

De aanlegfase – gespreksverslag

Leer- en ontwikkelprogramma Nieuwe Warmte Nu

Eva Terpstra, Tanja Voogd

CoP bijeenkomst - 16 april 2025

Locatie: Theater Dakota, Den Haag

Spreekers: Chris van der Krabben (Eneco), Ruud Cuijpers (NetVerder), Cees Wagemaker (HVC)

Gespreksbegeleider: Rinus Elsman

De warmtenetprojecten in de Community of Practice (CoP) van Nieuwe Warmte Nu bewegen steeds meer van de ontwikkelfase richting de aanlegfase. Sommige zijn al volop bezig met de aanleg, andere staan op het punt van starten. De aanlegfase brengt weer nieuwe uitdagingen met zich mee, zoals het opzetten van samenwerkingen met andere partijen, contractvorming, planning en risicomanagement. De projecten Den Haag, Delft en Gorinchem hebben hierover tijdens de CoP-bijeenkomst op 16 april hun ervaringen gedeeld, waarna een open gesprek volgde met alle deelnemers. In dit document volgt een omschrijving van de casussen, een overzicht van de hoogtepunten en het gespreksverslag.

Casus Den Haag

Chris van der Krabben (Eneco) bespreekt de aanlegfase van geothermieproject Den Haag-Zuidwest. Dit project omvat de aansluiting van 400 woningen – voornamelijk portiekwoningen – op een bestaand warmtenet. Het project heeft een potentie voor doorontwikkeling naar 10-25.000 woningequivalenten. Chris licht toe dat overdimensionering van de hoofdleiding essentieel is voor doorgroei van het warmtenet. Dit maakt het project financieel complexer. Toch is dit mogelijk in Den Haag, omdat er sprake is van veel corporatiebezit (80%) waardoor een strategische selectie van aansluitingen mogelijk is. Hiermee kon het overgedimensioneerde net worden gefinancierd.

Casus Delft

Warmtenet Delft is kortgeleden gestart met de aanlegfase. Ruud Cuijpers (NetVerder) vertelt dat in fase 1 ongeveer 6.000 woningen worden aangesloten. Deze zijn verdeeld over 45 collectieve aansluitingen. In fase 1 van dit project wordt enkel corporatiebezit aangesloten met een collectieve aansluiting, waardoor geen individuele inspraak van bewoners nodig was. In fase 2, waar ook particulier bezit wordt aangesloten, speelt participatie een grotere rol. De praktijk van Delft wijst uit dat de aanlegfase theoretisch volledig kan zijn uitgedacht, maar dingen uiteindelijk toch anders kunnen lopen. Dit maakt de aanlegfase zo complex.

Casus Gorinchem

Cees Wagemaker (HVC) introduceert de sociale opgave binnen de aanlegfase van het warmteproject Gorinchem. Het project is gericht op 5.000 woningen, met een maximale groei naar 8.000 woningen. Bijzonder aan deze wijk is het hoge gehalte zorg- en sociale huurwoningen. Dit maakt een passende participatieaanpak extra belangrijk. In het project is actief rekening gehouden met de lokale behoeften en speciale aandacht besteed aan de bredere sociale opgave. De behoeften in de wijk zijn bijvoorbeeld opgehaald in meer dan 1.000 1-op-1 gesprekken. Het volledige proces wordt toegelicht in [deze](#) video.

Panelgesprek – belangrijkste inzichten

Hieronder de belangrijkste inzichten uit het panelgesprek.

1. **Corporatiebezit versnelt** – In een wijk met veel corporatiewoningen is het eenvoudiger om een warmtenet aan te leggen. Hier is bewonersparticipatie beter te organiseren en de financiering van de aanleg – mits het aanbod aantrekkelijk is – makkelijker rond te krijgen.
2. **Wees toegankelijk voor bewoners** – Persoonlijk contact kost aan het begin van een project tijd, maar voorkomt bij de aansluiting vertraging en weerstand. Goede voorbeelden van persoonlijk contact zijn: keukentafelgesprekken, een kantoor in de wijk of toegankelijke communicatiemiddelen.
3. **Start vroeg met participatie** – Het is belangrijk om al vroeg in een project draagvlak op te bouwen. Dat is intensief tijdens de start van het project maar versimpelt de aansluitfase. De kunst is om de betrokkenheid die is opgebouwd niet te verliezen tijdens het traject.
4. **Benut ‘laaghangend fruit’** – Het helpt om je in de eerste fase van een warmteproject te richten op de aanleg van grootschalige aansluitingen. Met deze als basis creëer je een vliegwiel voor volgende fases.
5. **Overdimensionering is cruciaal voor doorgroei** - Voor een groeiend warmtenet is overdimensionering nodig. Hiervoor is goede samenwerking tussen gemeenten, corporaties en warmtebedrijf belangrijk. Specifiek kunnen strategische portfoliokeuzes rondom corporatiebezit hierbij helpen.
6. **Onzekerheid hoort bij de aanlegfase** - Veel risico's komen pas tijdens de aanlegfase aan het licht. Toch moeten al in de besluitvorming keuzes worden gemaakt zónder dat deze risico's dan bekend zijn.

Gespreksverslag op hoofdlijnen

Hieronder volgt het gespreksverslag op hoofdlijnen.

Participatie en draagvlak

Vraag deelnemer: Gaat het in de voorgestelde casussen om een speciale wijk of zien we dezelfde sociale uitdagingen ook op andere plekken?

- *Casus Gorinchem:* Het gaat hier inderdaad om een speciale wijk, maar de uitdaging rond aansluiting van een warmtenet blijkt overal complex, zelfs als de gebouwen allemaal corporatiebezit zijn. Bij particulier bezit wordt het nog ingewikkelder. Belangrijk in onze benadering is dat wij echt bij iedereen achter de voordeur proberen te komen.
- *Deelnemer:* Tijdens een warmteproject zijn meerdere momenten relevant voor sociale betrokkenheid, niet alleen wanneer je uitvoert, maar ook tijdens het ontwerp en de ontwikkeling van het net. Bewoners moeten in al deze fases actief betrokken worden gehouden. Je moet al vroeg in een project draagvlak opbouwen en deze vervolgens niet verliezen door het gehele traject heen. Wat hier niet werkt is het vertellen van een te technisch verhaal.
- *Deelnemer:* Misschien moeten we op een andere manier gaan denken over de aansluiting. Het participatietraject van een warmtenet kan bijvoorbeeld worden vergeleken met de uitrol van glasvezel. Deze benadering kan helpen om de complexiteit van het traject te verminderen.
- *Casus Delft:* In Delft worden bewoners – vanwege de collectieve aansluiting – nu relatief laat betrokken en toch hebben zij een heel positieve houding. Dit noemen we ‘positieve

desinteresse'. Zolang er niet veel verandert in de energierekening en woning, vinden de bewoners het eigenlijk prima. We hebben met bewoners afgesproken dat binnen niks verandert naast het verdwijnen van de gasketel. Belangrijk is dat in Delft in fase 1 alleen sprake is van collectieve aansluitingen. Dat is de 'simpelste' manier van een warmtenet aanleggen. Deze collectieve aansluitingen worden gezien als 'laaghangend fruit' waarmee de basis wordt gelegd voor verdere uitrol.

Vraag deelnemer: Koppel je de 1-op-1 gesprekken aan bestaande thema's en initiatieven in de wijk of ga je specifiek aan tafel zitten over het warmtenet?

- *Casus Gorinchem:* 1-op-1 gesprekken koppelen we waar mogelijk aan bestaande thema's in de wijk, zodat het gesprek breder wordt dan alleen het warmtenet. Dit hebben we bijvoorbeeld gedaan aan de hand van een stripverhaal over de werkzaamheden. Zo maken we de opgave tastbaar. Bij de eerste flat hebben we de werkzaamheden rond het warmtenet gecombineerd met andere verbeteringen, zoals het plaatsen van nieuwe kozijnen en radiatoren. Zo is ook meteen het energielabel van de woningen verbeterd.
- Tijdens de verbouwing gebruiken we ook andere, creatieve, hulpmiddelen, zoals een groene en oranje smiley. De groene smiley staat voor 'ik ben superblij, ondanks de overlast', terwijl de oranje aangeeft dat er iets speelt. Dan weten we dat we een gesprek moeten voeren.

Risicomanagement in de aanlegfase

- *Casus Delft:* Veel risico's manifesteren zich pas tijdens de aanleg, terwijl deze zaken idealiter eerder al duidelijk zouden zijn. Er moeten dus op het moment van besluitvorming al risico's worden geaccepteerd die zich pas later manifesteren. Dat is een uitdaging. Hier is nog geen passende aanpak voor.

Overdimensionering

Vraag deelnemer: Is de overgedimensioneerde leiding die door Den Haag wordt genoemd op andere plekken geen issue?

- *Casus Gorinchem en casus Delft:* In Gorinchem was overdimensionering in de eerste fase niet aanwezig, wat de doorgroeimogelijkheden beperkte. Project Delft heeft wel een overgedimensioneerd warmtenet dat groei mogelijk maakt. Als een warmtenet wil doorgroeien, moet er inderdaad op meerdere vlakken overcapaciteit worden ingerekend. Bijvoorbeeld door een tweede bron toe te voegen. In Delft zijn dit soort stappen mogelijk gemaakt door goede samenwerking met woningcorporaties en slimme afspraken en gerichte ondersteuning vanuit de gemeente, waaronder subsidies.

Gefaseerde aanleg en de businesscase

Vraag deelnemer: Als we een businesscase doorrekenen voor een gefaseerde uitrol, kan dat eigenlijk nooit uit. Bij jullie is dat wel gelukt. Hoe hebben jullie dat gedaan?

- *Casus Den Haag:* Gefaseerd aanleggen leidt inderdaad niet altijd tot een rendabele businesscase. Als je echt wilt upgraden, moet je je systeem herzien met een nieuwe backbone. De vraag is dan natuurlijk wie dat gaat betalen. Valt de rekening dan ook bij de bestaande aansluitingen of alleen bij de nieuwe aansluitingen? Wij hebben dit kunnen oplossen met de verschillende woningbouwcorporaties waarmee we samenwerken. Door strategisch portfoliomanagement hebben we met hen slimme keuzes gemaakt rond de backbone-aanleg en het aansluiten van nieuwe gebieden. We zijn begonnen met het aanleggen van de gehele backbone en vervolgens hebben we geprobeerd het laaghangend fruit zo te positioneren dat dat in logische volgorde aansluit hierop. Dat betekent dat je eerst onrendabel bent. Dit werkte bij ons omdat we met de woningcorporaties konden schakelen tussen verschillende gebieden waar ze in zaten. Zo kun je in de ene businesscase aspecten van andere projecten verrekenen. We lieten de

corporaties bijvoorbeeld in de eerste wijk een hogere aansluitbijdrage betalen voor de backbone, waardoor toekomstige projecten voor dezelfde corporaties makkelijker en goedkoper worden.

- De grootste uitdaging zit hier in de vergunningen en het afstemmen en stroomlijnen van de daadwerkelijke aansluiting. Dit moet op straatniveau worden georganiseerd.

Werken met meerdere ploegen

Vraag deelnemer: Er werd benoemd dat jullie met vijf ploegen tegelijk aan het werk waren. Hoe gaat dat en brengt dat geen hoge risico's van vertraging met zich mee?

- *Casus Delft:* We werken juist met meerdere teams om de planning te versnellen en hiermee het risico op vertraging te verkleinen. Wij benaderen het risico dus precies andersom. Dit vraagt om goede afstemming en duidelijke keuzes. Het risico op stilstand hebben we wel besproken, maar werd niet als dusdanig gezien. Wij hebben vooral gefocust op het zo kort mogelijk houden van de realisatieplanning.

Verschillen tussen schaalgroottes

Stelling deelnemer: In dorpen als Heeg, met vooral particuliere eigenaren, zijn andere dynamieken dan in steden waar woningcorporaties dominante partijen zijn.

- *Deelnemer:* Het dorp is zo groot als het is, aan de aantallen valt niets te veranderen. Dan krijg je ook een heel andere voorsortering op de aanlegfase en de businesscase dan je ziet bij grotere projecten als Den Haag, Delft en Gorinchem. Er is minder ruimte om te spelen met aansluitingsmomenten en dimensionering.
- *Casus Den Haag:* De situatie in Heeg heeft ook een voordeel. Het is bij ons nog onzeker wie uiteindelijk de warmte gaat leveren en aan wie. Bij jullie is dit duidelijker, dit levert voordelen op rond investeringszekerheid. Bij jullie is het gebied wat het is en daar kan niet meer in geschoven worden. Er is dus ook geen noodzaak voor redundante leidingen.

Aannemerskeuze en samenwerking

Stelling deelnemer: We merken dat elke partij zijn eigen aannemer heeft. Alles centraliseren bij één aannemer maakt het proces makkelijker.

- *Casus Den Haag:* In theorie is het waar dat dit makkelijker is, in de praktijk zien we echter dat iedere partij (corporatie) vaak een eigen aannemer heeft waar ze graag mee werken.
- *Casus Gorinchem:* Wij kiezen altijd één partij, uiteindelijk zijn alle voorgesprekken aan de voorkant heel intensief voor deze partij, maar in de uitvoering verdient dit zichzelf wel weer terug.

Deelnemer: Hoe houd je dit aan de voorkant behapbaar zonder dat de kosten te veel oplopen?

- *Casus Gorinchem:* We hebben met drie partijen één communicatieadviseur en de woningcorporatie heeft een eigen communicatieadviseur. Deze personen voeren alle gesprekken. Ze zitten samen bij elke bewoner aan tafel.
- *Deelnemer:* In Rotterdam openen we een kantoor in de wijk waar bewoners langs kunnen gaan. De grote vraag blijft natuurlijk ook hier betaalbaarheid. We hebben er nadrukkelijk voor gekozen om daar niet van uit onze eigen partij te zitten. Niemand draagt zijn eigen jasje. We dragen allemaal onze eigen mensen aan, maar zitten daar als één transitieteam.