Diensten Ontwikkelfase

buurtwarmte°

Buurtwarmte-diensten binnen de 2e fase: ontwikkeling

We ondersteunen je bij alle fasen die nodig zijn om een warmtenet aan te leggen. Van het organiseren van bewoners die meedoen, tot de aanleg van het warmtenet en de levering. Maar alleen in de fasen waar onze hulp nodig is. We nemen niet de volledige organisatie over, maar zetten jullie in je kracht. Zo houd je als warmte-initiatief regie over de warmte in jouw buurt of dorp.

Er zijn 4 fasen: initiatiefase, **ontwikkelfase**, bouwfase en exploitatiefase.

Staat het buurtenergieplan voor je warmte-initiatief als een huis? Dan kan het project door naar de Ontwikkelfase. Binnen deze fase vallen de volgende 3 mijlpalen:

D. Ontwerp
E. Uitwerking
F. Investeringsplan

Initiatie	Ontwikkeling	Realisatie	Exploitatie
A **Voorbereiding** Startdocument Buurtorganisatie	D **Ontwerp** Conceptontwerp	G **Contractering** Opdracht	J **Onderhoud** Meerjarig onderhoudsplan
B **Samenwerking & visievorming** Buurtorganisatie heeft koers bepaald	E **Uitwerking** Bewonerspropositie	H **Uitvoering** Opgeleverd 'vastgoed'	K **Optimalisatie** Verbeterplan op basis van data-analyse
C **Planvorming** Buurtenergieplan	F **Investeringsplan** Financial close	I **Nazorg** Goed functionerend 'vastgoed'	L **Vervanging** Vervangingsplan

Benieuwd naar welke Buurtwarmte-diensten jouw warmte-initiatief kunnen ondersteunen? Je vindt ze hieronder, per mijlpaal.

D. Ontwerp

- **Procesbegeleiding**
  Een Procesbegeleider begeleidt het buurtwarmte-initiatief in het versterken van de rol richting de buurtbewoners (gemeenschapsvorming), partners en overheden. De begeleider doet dit vanuit een onpartijdige en verbindende positie en zorgt ervoor dat het bewonersinitiatief een volwaardige samenwerkingspartner is. Het eindresultaat in deze fase is een go-no go van coöperatie-leden en andere betrokkenen om de bewonerspropositie in mijlpaal E verder uit te werken.

- **Bewonerspropositie**
  Een adviseur helpt met het maken van een voorlopig voorstel dat begrijpelijk en uitlegbaar is voor bewoners zodat hun belangstelling toeneemt voor aansluiting op het warmtenet. Op basis van de uitgangspunten in de initiatiefase, het voorlopig ontwerp en de business case wordt een voorlopige bewonerspropositie uitgewerkt die voldoende aantrekkelijk is voor bewoners en gebouweigenaren om de ontwikkeling voort te kunnen zetten. De bewonerspropositie omvat een aanbod van een bepaalde technische oplossing voor verwarming (en mogelijk ook koeling), een inschatting van wat het gaat kosten om aan te sluiten op een warmtenet, en welke financieringsmogelijkheden daarvoor zijn. De geboden aardgasvrij oplossing zal aantrekkelijk zijn in vergelijking tot verwarming op aardgas of individuele warmtepompen.

- **Advies bewonersparticipatie**
  Een Adviseur Bewonersparticipatie begeleidt het sociale proces. Dit is nodig om het warmte-initiatief te positioneren bij de bewoners en het mobiliseren van de buurt om gezamenlijk een warmteproject te realiseren. Het doel is om de bekendheid van het initiatief te vergroten, draagvlak te creëren en leden/klanten voor lange termijn aan het initiatief te verbinden. Hierbij hoort ook het inrichten van het proces om bewonersvragen te beantwoorden.

- **Projectleider achter de voordeur**
  Er komt nogal wat af op bewoners als er een warmtenet in de wijk wordt ontwikkeld. Daarom hebben wij de ‘projectleider achter de voordeur’. Deze ondersteunt woningeigenaren bij de voorbereiding, de installatie en de oplevering van de aansluiting op het warmtenet en het aardgasvrij maken van de woning. Dit verlaagt de drempel voor deelnemers om mee te doen en leidt tot geïnformeerde en tevreden buurtbewoners bij realisatie. Het verschil tussen de Adviseur bewonersparticipatie en de 'Projectleider achter de voordeur' is dat Projectleider achter de voordeur meer gericht is op het

begeleiden van de aanpassingen in de woning en alles wat daarbij komt kijken. Ook is de Projectleider achter de voordeur het blijvende aanspreekpunt voor de woningeigenaren die op een later moment besluiten om aan te sluiten, als het warmtenet er al ligt.

- **Communicatie en marketing**
  Buurtwarmte initiatieven kunnen naar bewoners toe ook de merknaam Buurtwarmte gebruiken in combinatie met de naam van de wijk of dorp, zodat er vertrouwen en draagvlak ontstaat bij bewoners en stakeholders. Bij het productmerk zit een brandstory en een visual identity die de Buurtwarmte-initiatieven ondersteunt door in tekst en beeld een stevig en aansprekend verhaal neer te zetten. Het gaat om een zogenaamd 'white label'. Buurtinitiatieven kunnen hun eigen lokale branding toevoegen aan de Buurtwarmte-uitingen. Hiervoor ontvangen zij communicatietemplates in de huisstijl en brandstory van Buurtwarmte.

- **Projectmanagement**
  De Projectmanager is verantwoordelijk voor de oplevering van projectresultaten met een goede kwaliteit, in lijn met de planning, binnen het budget en in afstemming met alle stakeholders.

- **Businesscase begeleiden of laten checken**
  Ondersteuning bij het maken en continu actualiseren van de businesscase van jouw warmteproject. Buurtwarmte maakt daarbij gebruik van het business case template, die is vereist voor warmte-initiatieven die een ontwikkellening hebben aangevraagd bij het Ontwikkelfonds Warmte. Dit template wordt in de ontwikkelfase steeds verder concreet ingevuld met harde getallen, en is uiteindelijk in mijlpaal F ook geschikt voor de financieringsaanvraag bij banken en eigen vermogen verstrekkers.

- **Contractmanagement**
  Ondersteuning bij het contracteren van alle benodigde partners om de ontwikkelfase snel en goed door te komen, en ook vooruitkijkend naar partners die nodig zijn voor de realisatiefase en exploitatiefase. De adviseur helpt met de verkaveling van werkzaamheden en partners, het uitvragen van belangstelling van marktpartijen door middel van marktconsultaties, en bij het proces van aanbesteding.

- **Uitwerken VO (voorlopig ontwerp)**
  In deze mijlpaal wordt het voorlopig ontwerp uitgewerkt. Dat is een technisch ontwerp van de productielocatie, het leiding tracé, en de woningaansluitingen. Het technisch ontwerp is nodig, voor de

vergunningaanvragen en om een inschatting te kunnen maken van de investeringskosten die wordt opgenomen in de business case. En het is ook nodig voor de voorlopige bewonerspropositie. Buurtwarmte werkt voor het technisch ontwerp samen met partners, waarbij er gekozen kan worden voor partners die alleen kunnen ontwerpen en partners die kunnen ontwerpen en realiseren.

- **Vergunningen en zakelijk recht**
  In deze fase wordt op basis van de ligging van de beoogde productielocatie en het warmtenet, het vergunningenproces opgestart. Ook wordt onderzocht welke grondeigenaren er in het spel zijn en welke zakelijke rechten er nodig zijn om een warmtenet te kunnen realiseren. De adviseur helpt met de vergunningaanvragen en gesprekken met grondeigenaren.

- **Governance warmtebedrijf**
  In deze mijlpaal werk je niet alleen aan een technisch ontwerp maar ook aan een organisatie ontwerp. De kernvraag hierbij is wie het eigendom en de zeggenschap heeft in het warmtebedrijf. Is het een warmtegemeenschap van eindgebruikers met 100% van de aandelen, of heeft het ook publieke aandeelhouders? Zo nodig wordt in de governance een knip gelegd in de keten tussen productie aan de ene kant en transport en levering aan de andere kant. In een aantal workshops met het coöperatie bestuur en vertegenwoordigers van de gemeente en/of andere publieke partijen worden de verschillende opties van governance-modellen van een warmtebedrijf besproken en keuzes gemaakt, die met de bewonerspropositie aan de eindgebruikers wordt voorgelegd.

- **Omgevingsmanagement**
  Een omgevingsmanager zorgt voor stakeholdersmanagement ter ondersteuning van de te behalen projectdoelen. Het gaat om het vastleggen en beheersen van afspraken met stakeholders (zoals bewoners, gemeente, netbeheerder en woningcorporaties) en het aanleggen van de infrastructuur met zo weinig mogelijk hinder voor de omgeving.

- **Financiering van warmteproject**
  In deze mijlpaal helpt een adviseur om duidelijkheid te scheppen over de financiering van de investeringskosten (CAPEX). De basis is een inschatting van de verdeling van het benodigde eigen vermogen en vreemd vermogen om het project te realiseren, een eventuele onrendabele top die met subsidies gedicht zal moeten worden. De adviseur helpt om hierover een realistisch beeld te scheppen, in samenwerking met partijen die bij de financiering betrokken kunnen zijn.

- **Organisatieontwikkeling**
  Een Adviseur Organisatieontwikkeling helpt bij het vormgeven en versterken van de organisatie en governance-structuur van het warmte-initiatief, zodat er een democratische organisatie ontstaat waarin buurtbewoners actief kunnen meedenken en meebeslissen over de warmte-oplossing. Dat versterkt de democratische legitimiteit van de warmte-oplossing.

E. Uitwerking

- **Projectmanagement**
  De Projectmanager is verantwoordelijk voor de oplevering van projectresultaten met een goede kwaliteit, in lijn met de planning, binnen het budget en in afstemming met alle stakeholders.

- **Advies bewonersparticipatie**
  Een Adviseur Bewonersparticipatie begeleidt het sociale proces. Dit is nodig om het warmte-initiatief te positioneren bij de bewoners en het mobiliseren van de buurt. In deze mijlpaal zijn de belangrijkste doelen om leden te werven voor de coöperatie en klanten voor het warmtebedrijf en financiering voor het eigen vermogen om het project te realiseren. Alle vragen van bewoners worden serieus genomen en beantwoord indien mogelijk.

- **Bewonerspropositie**
  In deze mijlpaal wordt op basis van het definitieve ontwerp en een voldoende harde business case een bewonerspropositie uitgewerkt die voldoende aantrekkelijk is voor bewoners en gebouweigenaren om een aansluitovereenkomst te ondertekenen. De bewonerspropositie omvat een aanbod van een bepaalde technische oplossing voor verwarming (en mogelijk ook koeling), een inschatting van wat het gaat kosten om aan te sluiten op een warmtenet, en welke financieringsmogelijkheden daarvoor zijn. De geboden aardgasvrij oplossing zal aantrekkelijk zijn in vergelijking tot verwarming op aardgas of individuele warmtepompen. Een adviseur helpt met het maken van een voorstel dat begrijpelijk en uitlegbaar is voor bewoners zodat zij een gefundeerd besluit over aansluiting op het warmtenet kunnen nemen.

- **Projectleider achter de voordeur**
  Er komt nogal wat af op bewoners als er een warmtenet in de wijk wordt ontwikkeld. Daarom hebben wij de ‘projectleider achter de voordeur’. Deze ondersteunt woningeigenaren bij de voorbereiding, de installatie en de

oplevering van de aansluiting op het warmtenet en het aardgasvrij maken van de woning. Dit verlaagt de drempel voor deelnemers om mee te doen en leidt tot geïnformeerde en tevreden buurtbewoners bij realisatie. Het verschil tussen de Adviseur bewonersparticipatie en de 'Projectleider achter de voordeur' is dat Projectleider achter de voordeur meer gericht is op het begeleiden van de aanpassingen in de woning en alles wat daarbij komt kijken. Ook is diegene het aanspreekpunt voor de woningaansluitingen tot volloop (na de initiële aanleg van het warmtenet).

- **Communicatie en marketing**
  Het merk Buurtwarmte neerzetten zodat er vertrouwen en draagvlak ontstaat bij bewoners en stakeholders. Bij het productmerk zit een brandstory en een visual identity die de Buurtwarmte-initiatieven ondersteunt door in tekst en beeld een stevig en aansprekend verhaal neer te zetten. Het gaat om een zogenaamd ‘white label’. Buurtinitiatieven kunnen hun eigen lokale branding toevoegen aan de Buurtwarmte-uitingen. Hiervoor ontvangen zij communicatietemplates in de huisstijl en brandstory van Buurtwarmte.

- **Businesscase begeleiden of laten checken**
  Ondersteuning bij het maken en continu actualiseren van de businesscase van een warmteproject of het laten checken van jouw eigen businesscase. Het Ontwikkelfonds Warmte heeft een eigen template voor de businesscase dat coöperaties die gebruikmaken van een ontwikkellening verplicht zijn te gebruiken.

- **Uitwerken DO (definitief ontwerp)**
  In deze mijlpaal wordt het definitieve ontwerp uitgewerkt. Dat is een technisch ontwerp van de productielocatie, het leiding tracé, en de woningaansluitingen. Het technisch ontwerp is nodig, voor de vergunningaanvragen en om een inschatting te kunnen maken van de investeringskosten die wordt opgenomen in de business case. En het is ook nodig voor de definitieve bewonerspropositie. Buurtwarmte werkt voor het technisch ontwerp samen met partners, waarbij er gekozen kan worden voor partners die alleen kunnen ontwerpen en partners die kunnen ontwerpen en realiseren.

- **Vergunningen en zakelijk recht**
  Het voorbereiden en vastleggen van juridische randvoorwaarden ten behoeve van Financial Close en de realisatie- en exploitatiefase. Het resultaat is dat je de benodigde vergunningen zoals een aanlegvergunning en omgevingsvergunning en benodigde rechten zoals opstalrechten en grondcontracten bezit.

- **Leveranciersselectie en contractering**
  Verkennen, uitvragen en contracteren van leveranciers voor de realisatie van de warmte-infrastructuur. Deze contracten zijn nodig voor de onderbouwing van de Financial Close. Dit proces loopt via aanbestedingen. De definitieve contractering kan pas plaatsvinden als de Financial Close is bereikt.

- **Governance warmtebedrijf**
  In deze mijlpaal wordt het warmtebedrijf opgericht en wordt met de aandeelhouders afspraken gemaakt over de eigendomsverdeling, rolverdeling en verantwoordelijkheidsverdeling.

- **Omgevingsmanagement**
  Een omgevingsmanager zorgt voor stakeholdersmanagement ter ondersteuning van de te behalen projectdoelen. Het gaat om het vastleggen en beheersen van afspraken met stakeholders (zoals bewoners, gemeente, netbeheerder en woningcorporaties) en het aanleggen van de infrastructuur met zo weinig mogelijk hinder voor de omgeving.

- **Energie inkoop en nutsvoorzieningen**
  Een adviseur energie-inkoop ondersteunt bij de verkenning naar, het uitvragen van en contracteren van leveranciers voor energie (warmte, elektriciteit en gas) en beschouwt daarbij zeker ook de lokale, coöperatieve en duurzame bronnen. Uiteindelijk zijn er goede afspraken gemaakt en liggen er tekenklare contracten met leveranciers voor energie en nutsvoorzieningen zoals data. Dit is belangrijke input voor de business case.

- **Financiering van het warmteproject**
  In de mijlpaal D zijn de financieringsmogelijkheden in kaart gebracht. In mijlpaal E en F ga je het gesprek aan met verstrekkers van vreemd vermogen, subsidies, eigen vermogen en garanties om je project te kunnen realiseren en maak je hier afspraken over. Bij Financial Close komt alles samen.

- **Organisatieontwikkeling**
  Een Adviseur Organisatieontwikkeling zorgt ervoor dat de organisatie klaar is voor de finale besluitvorming. Dit gaat zowel om de organisatieontwikkeling van de coöperatie als van het warmtebedrijf. Het doel is om de organisatie zo stevig te maken dat het vertrouwen krijgt van alle stakeholders die moeten instemmen met het bedrijfsplan en de financiering.

- **Juridische ondersteuning**
  Ondersteuning bij het oprichten van het warmtebedrijf, het directiestatuut, de aandeelhoudersovereenkomst en opstellen of controleren van contracten met leveranciers.

- **Aanvragen warmteleveringsvergunning**
  Ondersteuning bij het AO/IC-proof inrichten van je organisatie. Het verkrijgen van een warmteleveringsvergunning van ACM wordt hiermee minder complex. Daarnaast ondersteunen we bij het indienen van de aanvraag voor een warmteleveringsvergunning.

F. Investeringsplan

- **Projectmanagement**
  De Projectmanager is verantwoordelijk voor de oplevering van projectresultaten met een goede kwaliteit, in lijn met de planning, binnen het budget en in afstemming met alle stakeholders.

- **Advies bewonersparticipatie**
  In deze mijlpaal draagt de Adviseur Bewonersparticipatie eraan bij dat het aantal leden en klanten wordt vergroot op basis van de bewonerspropositie die in mijlpaal E is gemaakt. En dat er voldoende eigen vermogen wordt opgehaald bij bewoners voor de financiering van het project.

- **Projectleider achter de voordeur**
  Er komt nogal wat af op bewoners als er een warmtenet in de wijk wordt ontwikkeld. Daarom hebben wij de ‘projectleider achter de voordeur’. Deze ondersteunt woningeigenaren bij de voorbereiding, de installatie en de oplevering van de aansluiting op het warmtenet en het aardgasvrij maken van de woning. Dit verlaagt de drempel voor deelnemers om mee te doen en leidt tot geïnformeerde en tevreden buurtbewoners bij realisatie. Het verschil tussen de Adviseur bewonersparticipatie en de 'Projectleider achter de voordeur' is dat Projectleider achter de voordeur meer gericht is op het begeleiden van de aanpassingen in de woning en alles wat daarbij komt kijken. Ook is diegene het aanspreekpunt voor de woningaansluitingen tot volloop (na de initiële aanleg van het warmtenet).

- **Businesscase begeleiden of laten checken**
  In deze mijlpaal wordt de business case en alle contracten nauwkeurig nagelopen. Alle contracten en afspraken die zijn gemaakt met de

leveranciers moeten worden gecontroleerd en correct in de business case worden opgenomen.

- **Vergunningen en zakelijk recht**
  Het voorbereiden en vastleggen van juridische randvoorwaarden ten behoeve van Financial Close en de realisatie- en exploitatiefase. Het resultaat is dat je de benodigde vergunningen zoals een aanlegvergunning en omgevingsvergunning en benodigde rechten zoals opstalrechten en grondcontracten bezit.

- **Leveranciersselectie en contractering**
  Verkennen, uitvragen en contracteren van leveranciers voor de realisatie van de warmte-infrastructuur. Deze contracten zijn nodig voor de onderbouwing van de Financial Close. Dit proces loopt via aanbestedingen. De definitieve contractering kan pas plaatsvinden als de Financial Close is bereikt.

- **Governance warmtebedrijf**
  In de vorige mijlpaal is het warmtebedrijf opgericht. In deze mijlpaal worden definitieve afspraken met de aandeelhouders gemaakt over de eigendomsverdeling, rolverdeling en verantwoordelijkheidsverdeling.

- **Omgevingsmanagement**
  Een omgevingsmanager zorgt voor stakeholdersmanagement ter ondersteuning van de te behalen projectdoelen. Het gaat om het vastleggen en beheersen van afspraken met stakeholders (zoals bewoners, gemeente, netbeheerder en woningcorporaties) en het aanleggen van de infrastructuur met zo weinig mogelijk hinder voor de omgeving.

- **Energie inkoop en nutsvoorzieningen**
  Een adviseur energie-inkoop ondersteunt bij de verkenning naar, het uitvragen van en contracteren van leveranciers voor energie (warmte, elektriciteit en gas) en beschouwt daarbij zeker ook de lokale, coöperatieve en duurzame bronnen. Uiteindelijk zijn er goede afspraken gemaakt en liggen er tekenklare contracten met leveranciers voor energie en nutsvoorzieningen zoals data. Dit is belangrijke input voor de business case.

- **Financiering van initiatief tot project**
  In deze mijlpaal ga je het gesprek aan met verstrekkers van vreemd vermogen, subsidies, eigen vermogen en garanties om je project te kunnen realiseren en maak je hier afspraken over. Bij Financial Close komt alles samen.

- **Juridische ondersteuning**
  Ondersteuning bij het opstellen of aanpassen van het directiestatuut, de aandeelhoudersovereenkomst en opstellen of controleren van contracten met leveranciers.

Contact

Heb je een vraag, wil je advies voor jouw specifieke situatie of wil je even sparren? Vul dan het contactformulier op onze website in. Wij nemen zo snel mogelijk vrijblijvend contact met je op.