

Naam _____

Naam project _____

Datum van invullen _____

	Bron	Transport	Afname	Organisatie	Financiën
Stap 1 Is het slim om dit projectidee verder te verkennen?	Er is een duurzame en toekomstbestendige warmtebron. <input type="checkbox"/>	Er is een check gedaan of er (projecten voor) andere systemen voor een grote groep in de buurt zijn. <input type="checkbox"/>	Het gebied waar het warmtenet komt is dichtbebouwd. <input type="checkbox"/>	De belangrijkste stakeholders zijn geïnformeerd en willen meewerken aan een verkenning. <input type="checkbox"/>	De Startanalyse laat zien dat het warmtenet een strategie is met lage kosten. <input type="checkbox"/>
	Conclusie: dit is een interessant project om verder te verkennen Concreet: geld & uren vrijmaken voor het onderzoek en het opzetten van de organisatie				

	Bron	Transport	Afname	Organisatie	Financiën
Stap 2 Is het idee concreet genoeg om een intentieovereenkomst te sluiten?	Er is een indicatie van hoeveel, wanneer, en op welke temperatuur de bron duurzame warmte kan leveren. <input type="checkbox"/>	Er is gesproken met de netbeheerder over het projectidee. Zij zien geen grote bezwaren met betrekking tot hun eigen planning. <input type="checkbox"/>	De hoeveelheid warmte en de temperatuur van de bron past bij de gebouwen die worden aangesloten. Of kan deze bron beter op een andere plaats worden ingezet? <input type="checkbox"/>	De relevante gemeentelijke afdelingen zijn meegenomen in het plan. <input type="checkbox"/>	Een eerste businesscase laat op hoofdlijnen een interessant en haalbaar project zien. <input type="checkbox"/>
	Het is bekend hoe groot het aandeel van aardgas is als mogelijke back-up voor het net. Ook is bekend hoe deze back-up in de toekomst verduurzaamd kan worden. <input type="checkbox"/>	Er is ruimte (ondergronds en bovengronds) voor het aanleggen van een warmtenet. <input type="checkbox"/>	Er is een indicatie hoeveel er aan de gebouwen gedaan moet worden om het net aan te sluiten. <input type="checkbox"/>	De relevante stakeholders zijn meegenomen in het plan, de scope, het eerste haalbaarheidsonderzoek. <input type="checkbox"/>	Het warmtenet is op basis van de (nieuwe) analyses een kostenefficiënte, aardgasvrije oplossing. Of is een andere strategie interessanter? <input type="checkbox"/>
	Als er sprake is van restwarmte: hierover is gesproken met de eigenaar van de bron, en deze staat positief tegenover levering. <input type="checkbox"/>	Als er sprake is van een laagtemperatuur (LT-)bron en er is sprake van elektrische opwaardering: hierover is gesproken met de netbeheerder in het kader van netverzwaring. <input type="checkbox"/>	Er zijn grote afnemers in het gebied. Deze afnemers zijn bereid om een 'startmotor' te vormen. <input type="checkbox"/>	De gemeente heeft een beeld van de rol en verantwoordelijkheid die zij het liefst zou dragen bij de exploitatie van het warmtenet. <input type="checkbox"/>	
	Als er gedacht wordt aan aquathermie (TEO, TEA): hierover is gesproken met het waterschap, en de bron is wat hen betreft beschikbaar. <input type="checkbox"/>			Er heeft een gesprek plaatsgevonden met marktpartijen over het idee. Deze partijen zijn enthousiast. <input type="checkbox"/>	

	Bron	Transport	Afname	Organisatie	Financiën
Stap 2 (vervolg) Is het idee concreet genoeg om een intentieovereenkomst te sluiten?	Als er sprake is van een geothermische bron: er is gesproken met een partij die de bron kan exploiteren. <input type="checkbox"/>			De gewenste rollen, belangen en voorwaarden van de partijen in de projectorganisatie zijn met elkaar besproken en helder in kaart gebracht. <input type="checkbox"/>	
				Er is een helder plan rondom de participatie van de bewoners / gebruikers van het net. <input type="checkbox"/>	
Conclusie: je kunt een intentieovereenkomst tekenen met de stakeholders Concreet: personeel vrijmaken of inhuren om het warmteproject uitvoeringsgereed te maken					

	Bron	Transport	Afname	Organisatie	Financiën
Stap 3 Is het projectplan realistisch en uitvoerbaar?	Er is een heldere afspraak met de eigenaar van de bron over de warmtelevering. <input type="checkbox"/>	Het concept is technisch uitgewerkt en de technische risico's zijn in beeld gebracht. <input type="checkbox"/>	Er is voldoende capaciteit bij de gemeente en andere stakeholders voor het uitvoeren van participatietrajecten van de gebruikers van het net. <input type="checkbox"/>	Bij elke stakeholder is de governance en besluitvorming ingericht. De 'decision makers' binnen deze organisaties zijn voldoende aangehaakt. <input type="checkbox"/>	De businesscase is uitgewerkt. De analyse laat een financiële inspanning zien die acceptabel is voor alle stakeholders (BAK, onrendabele top en warmtetarief). <input type="checkbox"/>
			Het warmtenet is voor de bewoners / gebruikers het meest kostenefficiënte alternatief voor aardgas. <input type="checkbox"/>	Er is een besluit over de rol en inspanning die de verschillende stakeholders gaan innemen in het project. <input type="checkbox"/>	De financierbaarheid van de businesscase is vastgesteld door experts op dit gebied. <input type="checkbox"/>
				Door de stakeholders zijn heldere voorwaarden vastgesteld over wanneer het warmteproject doorgang kan vinden. <input type="checkbox"/>	Een marktverkenning heeft plaatsgevonden als een gemeente ervoor kiest het warmtenet niet zelf te exploiteren. Daarnaast is uitgewerkt hoe men het warmteproject in de markt gaat zetten. <input type="checkbox"/>
Conclusie: dit project is vergevorderd genoeg om een warmtekavel vast te stellen Concreet: alles staat klaar voor een raadsbesluit om een kavel vast te stellen					

Kan mijn projectidee een interessant warmtenetproject worden?

Toelichting bij de checklist

Stap 1: Is het slim om dit projectidee verder te verkennen?

Tijdens deze stap kijk je naar de 3 onderdelen die niet kunnen missen bij een warmtenet:

- De bron
- Het transport
- De afname

BRON

Er is een duurzame en toekomstbestendige warmtebron.

Voor een warmtenet zijn verschillende soorten warmtebronnen geschikt (van aquathermie tot restwarmte). In [de Startanalyse](#) vind je alle bronnen die in Nederland bekend zijn. Je kunt zelf ook een bron geïdentificeerd hebben die warmte levert. Hoe dichterbij de gebouwen bevindt, hoe kansrijker het project is. Dit heeft te maken met het terugverdienen van de transportkosten. Hoe groter de afstand van de bron tot de gebouwen, hoe meer gebouwen de bron moet kunnen verwarmen. De hogere transportkosten moeten namelijk worden terugverdiend met hogere opbrengsten. Kijk daarom altijd goed naar de plek van de bron en de afstand tot de gebouwen die je moet aansluiten.

TRANSPORT

Er is een check gedaan of er (projecten voor) andere systemen voor een grote groep in de buurt zijn.

Voor een warmtenetproject is het om twee redenen van belang om goed in te schatten of er andere warmtenetten in de buurt aanwezig zijn (of dat hier ideeën voor zijn):

1. Het kan nadelig zijn als er een nieuw net wordt gepland, omdat dit mogelijk gebruik wil maken van dezelfde bron.
2. Als er al een warmtenet in de buurt aanwezig is kun je mogelijk gebruik maken van dit net. Dit is positief.

Let op: Een projectidee heeft niet automatisch een grotere of kleine kans om te slagen als er een ander warmtenet in de buurt is. De check kan je helpen bij de inschatting of je tijd en geld gaat steken in dit projectidee of dat het aan te raden is om eerst met de eigenaar / initiatiefnemer van het andere warmtenet een gesprek aan te gaan.

AFNAME

Het gebied waar het warmtenet komt is dichtbebouwd.

Over het algemeen geldt: hoe meer woningequivalenten je aansluit per meter pijp, hoe lager de leveringskosten. Kortom: hoe dichterbij bebouwing op elkaar staat hoe lager de leveringskosten zijn. Heb je een project waar je een hele wijk of een groter gebied wilt aansluiten? Kijk dan in [de Startanalyse](#) naar het element 'warmtevraag per hectare'. Ook kun je kijken naar de kosten voor strategie 2f: een doorrekening waarbij de aanname wordt gedaan dat de bron zich naast de wijk bevindt. Als strategie 2f lagere nationale kosten heeft dan strategie 1 (de individuele warmtepomp)

kan een collectieve optie hier interessanter zijn dan een individuele optie. Bij kleinere warmtenetten check je strategie 3 van [de Startanalyse op nationale kosten](#).

ORGANISATIE

De belangrijkste stakeholder zijn geïnformeerd en willen meewerken aan een verkenning.

Informeert de belangrijkste stakeholders (bijv. woningcorporatie, netbeheerder, grootverbruikers, particuliere woningeigenaren en de eigenaar van de bron) over het projectidee. Dit doe je aan het begin van het proces. Je neemt ze op hoofdlijnen mee en vraagt wat ze van het projectidee vinden. Jouw stakeholders krijgen hierdoor de mogelijkheid om dit idee (intern) te bespreken. Hierdoor creëer je draagvlak. Om dit onderdeel aan te vinken hoeven er nog geen afspraken met de stakeholders gemaakt te zijn.

FINANCIËN

De Startanalyse laat zien dat het warmtenet een strategie is met lage kosten.

Bij stap 1 maak je nog geen uitgebreide financiële analyse. Wel is het belangrijk om al een eerste inschatting te maken. Is een warmtenet de meest interessante aardgasvrije oplossing voor de buurt die je momenteel verkent? In dit stadium is er nog niets met zekerheid te stellen, maar je kunt op basis van [de Startanalyse](#) wel een eerste indruk krijgen. Is een warmtenet volgens de Startanalyse goedkoper dan de andere strategieën? Of komt het warmtenet ongeveer overeen met de andere strategieën? Dan is het verder verkennen van het warmtenet interessant.

Stap 2: Is het idee concreet genoeg om een intentie-overeenkomst te sluiten?

BRON

Er is een indicatie van hoeveel, wanneer, en op welke temperatuur de bron duurzame warmte kan leveren.

Bij stap 2 weet je dat er een bron beschikbaar is op een geschikte afstand van de gebouwen die binnen het project vallen.

Bij stap 2 kijk je naar gedetailleerde informatie. De informatie die je nodig hebt gaat over:

- Hoeveel warmte levert de bron?
- Op welke temperatuur levert de bron energie?
- Hoe constant is de warmtelevering? Is dit 24/7 of moet er (seizoens-)opslag plaatsvinden om het warmteaanbod te matchen met de vraag?
- Hoeveel warmte kan de bron leveren op het koudste moment van het jaar en is daardoor een piekinstallatie nodig?

In eerste instantie gebeurt dit op basis van openbare gegevens, zoals onderzoek naar de potentie van geothermie of gegevens over industriële bronnen uit de [Warmteatlas](#). Hoe hoger de temperatuur waarop geleverd kan worden, hoe minder er aan de woningen hoeft te gebeuren om aardgasvrij verwarmd te worden.

Het is bekend hoe groot het aandeel van aardgas is als mogelijke back-up voor het net. Ook is bekend hoe deze back-up in de toekomst verduurzaamd kan worden.

Bij de meeste warmtenetten is er nu nog een back-up op basis van aardgas. Het verschilt per warmtenet hoeveel aardgas er nodig is om de piekvraag in de winter op te vangen. Zorg ervoor dat het aandeel aardgas zo laag mogelijk is. Het warmtenet moet in de toekomst namelijk helemaal aardgasvrij zijn. Dit kan bijvoorbeeld door de inzet van groengas, waterstof of elektriciteit. Vink dit onderdeel niet aan als het aandeel aardgas in het warmtenet hoog is. Dit is meestal een indicatie van een weinig CO₂-besparend net.

Relatie met de broneigenaar / exploitant

Het is belangrijk om een indruk te krijgen of de eigenaar van de warmte wil leveren aan het net en onder welke voorwaarden. Dit moet je in deze stap nog niet in een contract vast te leggen. Vraag wel of de eigenaar een intentieovereenkomst wil sluiten.

- Als er sprake is van restwarmte:
Is er gesproken met de eigenaar van de bron. Staat de eigenaar positief tegenover levering en onder welke voorwaarden?
- Als er sprake is van aquathermie:
Is hierover gesproken met het waterschap? Is de bron wat hen betreft beschikbaar en onder welke voorwaarden?
- Als er sprake is van geothermie:
Is er gesproken met partijen die deze bron kunnen exploiteren?

Bij geothermie is het belangrijk om het over een intentieovereenkomst te hebben met mogelijke exploitanten. Een intentieovereenkomst zonder een goede selectieprocedure ligt niet voor hand. Meer hierover lees je onder het onderdeel 'organisatie' waar het gesprek met de markt wordt beschreven.

Bij aquathermie vraag je het waterschap om deel te nemen aan de intentieovereenkomst.

TRANSPORT

Er is ruimte (ondergronds en bovengronds) voor het aanleggen van een warmtenet.

Een van de belangrijkste factoren bij de aanleg van het warmtenet is de ruimte in de ondergrond. Op veel plekken is het daar druk, door de grote hoeveelheid kabels en leidingen. Ook kan het zijn dat in verband met veiligheid rekening gehouden moet worden met de ligging van bestaande leidingen (graafschade gevoelige leidingen). Het is daarom belangrijk om de afdeling binnen de gemeente die gaat over de ondergrond te betrekken bij dit project. Zij kunnen antwoord geven op de vraag: is er genoeg ruimte? En zo niet, wat moet er gebeuren om deze ruimte te creëren?

Het kan zijn dat hiervoor het ondergrondbeleid moet worden aangepast (niet alleen onder de stoep, maar ook onder de straat werken). Ook kan het zijn dat de kabels en leidingen verlegd moeten worden om ruimte te creëren. In het laatste geval neem je in je organisatie-opzet ook de eigenaren van deze kabels en leidingen mee.

Er is gesproken met de netbeheerder over het projectidee. Zij zien geen grote bezwaren met betrekking tot hun eigen planning.

De netbeheerder heeft haar eigen planning met betrekking tot het onderhouden van het gas- en elektriciteitsnet. Het kan zijn dat zij de leidingen sneller willen vervangen of verwijderen dan dat in het projectidee staat. Hoewel de netbeheerder de planning van het project niet kan stopzetten, is het wel handig om deze plannings zo goed mogelijk op elkaar aan te sluiten.

Als er sprake is van een lagetemperatuur (LT-)bron en er is sprake van elektrische opwaardering: hierover is gesproken met de netbeheerder in het kader van netverzwaring.

De netbeheerder is een belangrijke partij om aan te sluiten bij de intentieovereenkomst. Zij zijn namelijk de partij die moet controleren of er mogelijk verzwaring van het elektriciteitsnet nodig is door het project (meestal bij een LT-bron). Ook beoordelen zij of het binnen hun planning past om het gasnet te verwijderen tijdens de realisatie van het project.

AFNAME

De hoeveelheid warmte en de temperatuur van de bron past bij de gebouwen die worden aangesloten. Of kan deze bron beter op een andere plaats worden ingezet?

Deze vraag volgt op de eerste schatting uit stap 1. Hier zet je de hoeveelheid warmte af tegen de warmtevraag van de gebouwen die je wilt aansluiten. Je stelt jezelf de vragen:

- Biedt de bron voldoende warmte voor de hoeveelheid woningen? Zo niet, is er dan een andere bron die je ook op het net kan aansluiten? Wellicht is het mogelijk om de warmte te cascaderen, zodat je met verschillende temperatuurniveaus het systeem optimaliseert (bijvoorbeeld als bestaande bouw en nieuwbouw naast elkaar liggen).
- Kun je de hoeveelheid woningen aanpassen, zodat de bron voldoende warmte levert?
- Is het koppelen van deze bron aan deze gebouwen de beste inzet van deze bron? Of kun je de bron beter inzetten voor andere gebouwen?

Kortom: is er goed nagedacht over de verdeling van de beperkte bronnen? Voorbeeld: Een bron van hoge temperatuur koppelen aan goed geïsoleerde woningen is zonde als er ook minder goed geïsoleerde woningen zijn die hierdoor geen gebruik kunnen maken van de warmte.

Er is een indicatie hoeveel er aan de gebouwen gedaan moet worden om het net aan te sluiten.

Dit kan een grote invloed hebben op de planning en haalbaarheid van het project. Hoe meer er aan een gebouw moet gebeuren, hoe groter de kans dat dit gebouw pas later kan aansluiten. Ook heeft de verbouwing van gebouwen een grote invloed op de haalbaarheid van de businesscase. Gebouweigenaren moeten veel investeren in matig geïsoleerde woningen voordat deze geschikt zijn voor lage temperatuurlevering. Dit kan hun bereidheid verlagen. Dit zorgt mogelijk voor een lagere slagingskans van het project.

Er zijn grote afnemers in het gebied. Deze afnemers zijn bereid om een 'startmotor' te vormen.

Grote vastgoedeigenaren (zoals de woningbouwcorporatie) of grote afnemers (bijv. kantoren, scholen, ziekenhuizen, kassen) kunnen fungeren als 'startmotor' van het net. Dit betekent dat deze partijen ervoor zorgen dat er direct een groot aantal aansluitingen wordt gerealiseerd. Hierdoor is de basislast (zowel technisch als financieel) van het project gedekt. De andere woningen kunnen dan op een geschikt moment aansluiten.

Het is belangrijk dat dit een onderdeel is van het grotere project. Het mag niet leiden tot 'cherry picking'. Dit gebeurt wanneer een warmtenet alleen de grote afnemers aansluit en de kleine afnemers links laat liggen. Meer tips over hoe je dit voorkomt lees je in de ['Praktijktips voor het realiseren van lokale warmtenetten'](#) op de ECW-website.

ORGANISATIE

De relevante gemeentelijke afdelingen zijn meegenomen in het plan. De relevante stakeholders zijn meegenomen in het plan, de scope, het eerste haalbaarheidsonderzoek.

De belangrijkste partijen die nodig zijn om het project richting de uitvoering te brengen zijn meestal:

- De gebouw eigenaren in de wijk.
- De netbeheerder.
- De bewoners.

Dragvlak onder bewoners is belangrijk. Het moment en de manier waarop zij worden betrokken in het proces is hiervoor bepalend. Dit is afhankelijk van:

- De buurtsamenstelling.
- De hoeveelheid en volwassenheid van bewonersinitiatieven.
- De gemeentelijke organisatie.
- De volwassenheid van de warmteplannen.

De aanpak hiervoor is altijd maatwerk. Werk dit op tijd uit met de nodige afdelingen binnen de gemeente en (waar mogelijk) met de nodige afdelingen bij stakeholders (bijvoorbeeld participatiemedewerkers bij woningcorporaties).

Sluit de juiste afdelingen binnen de gemeente aan bij het project. Denk hierbij aan: ruimtelijke ordening, huisvesting, energie/duurzaamheid, openbare ruimte, ondergrond, financiën. Door hun activiteiten en netwerk te koppelen aan het project kunnen er meekoppelkansen ontstaan. Denk bijvoorbeeld aan het tegelijkertijd werken in de ondergrond voor rioolvervanging en de aanleg van het warmtenet. Zo hoeft de grond maar een keer open en bespaar je veel geld en tijd (> een miljoen euro). Ook is het werk van sommige afdelingen nodig om het project rond te krijgen. Denk aan de afdelingen financiën en inkoop wanneer er gemeentelijk geld nodig is om het project te financieren. De afdeling ondergrond is nodig om de ruimte te creëren voor de warmtepijp.

De gemeente heeft een beeld van de rol en verantwoordelijkheid die zij het liefst heeft bij de exploitatie van het warmtenet.

De rol van de gemeente is een van de belangrijkste keuzes in het realiseren van een warmtenet. De organisatie van het project is in de ene variant namelijk totaal anders dan bij de andere variant. Wanneer de gemeente het warmtenet zelf wil aanleggen en exploiteren moet er intern voldoende personeel, kennis en financiële middelen zijn. Wanneer een traditionele marktpartij het warmtenet aanlegt en exploiteert, richt de gemeente zich in een aanbestedingsprocedure vooral op het borgen van het algemeen belang en transparantie. Meer over de rolkeuzes die de gemeente kan maken vind je in de ['Praktijktips voor het realiseren van lokale warmtenetten'](#) op de ECW-website.

Er heeft een gesprek plaatsgevonden met marktpartijen over het idee. Deze partijen zijn enthousiast.

Ga in een vroeg stadium het gesprek aan met marktpartijen. Deze gesprekken mogen een informeel karakter hebben. Tijdens deze gesprekken bespreek je het projectidee in grote lijnen. Dit is ook interessant om te doen als je als gemeente een voorkeur hebt voor het zelf exploiteren van het warmtenet. Een laag enthousiasme vanuit de markt kan een teken zijn dat het project (zeer)

risicovol is. Ook krijg je een eerste indruk van wat een warmtebedrijf verwacht van de gemeente. Het is hierbij belangrijk dat de gegevens die gedeeld worden voor iedereen beschikbaar zijn. Zo leiden deze gesprekken niet tot een concurrentievoordeel voor de gesproken partijen.

De gewenste rollen, belangen en voorwaarden van de partijen in de projectorganisatie zijn met elkaar besproken en helder in kaart gebracht.

Het is belangrijk dat de stakeholders onderling weten wat ze van elkaar verwachten. Bespreek deze rollen, belangen en voorwaarden expliciet. Zo kom je later in het project niet voor verrassingen te staan. Als de gebouw eigenaar bijvoorbeeld in deze fase aangeeft dat het project volledig woonlastenneutraal gerealiseerd moet worden biedt dat helderheid bij de berekening van de businesscase. Ook kan het zijn dat de gebouw eigenaar geen investeringsruimte heeft. Hierdoor kan er weinig aan de gebouwen gebeuren. Dit kan weer betekenen dat de warmte moet worden opgewaardeerd naar een hogere temperatuur. Dit heeft weer invloed op mogelijke verzwaaring van het elektriciteitsnet. Kortom: bespreek in deze fase duidelijk alle belangen en rollen.

Er is een helder plan rondom de participatie van de bewoners / gebruikers van het net.

Bewoners betrekken is altijd maatwerk. Het is wel belangrijk om hier goed over na te denken. Pak dit planmatig op. Voor inspiratie over participatie kun je kijken in de [Handreiking Participatie](#) van het Programma Aardgasvrije Wijken en de [website van Energieparticipatie](#). In deze fase moet er een idee zijn van wanneer je de bewoners informeert, wanneer ze inspraak hebben op het projectplan en wat je met hun input gaat doen. Hebben bewoners bijvoorbeeld invloed op het uitvoering van het plan?

FINANCIËN

Een eerste businesscase laat op hoofdlijnen een interessant en haalbaar project zien.

De [businesscase template](#) van het Expertise Centrum Warmte (ECW) kun je gebruiken om een goede eerste indruk te krijgen van de financiële gevolgen van je projectidee. Hier zie je bijvoorbeeld:

- Wat de impact is van de afstand van de bron tot de afnemers.
- Hoe belangrijk de fasering van het project is.
- Hoeveel gebouwen aangesloten moeten worden om het project financieel interessant te maken.
- Welke warmtetarieven acceptabel zijn voor de verschillende afnemers.
- Zijn alle risico's in beeld en de impact op de businesscase bekend?

Samen met je stakeholders bepaal je of een project interessant of haalbaar is. Krijg je onder de voorwaarden van de stakeholders de businesscase rond? En zo niet, hoe hoog is de onrendabele top? Ook een niet rond te rekenen businesscase is namelijk interessant. Zeker wanneer het warmtenet de meest kostenefficiënte oplossing is om de gebouwen aardgasvrij te maken. In deze stap hoef je nog geen dekking voor de onrendabele top te hebben gevonden. Het gaat om een eerste financiële analyse.

Het warmtenet is op basis van de (nieuwe) analyses een kostenefficiënte en aardgasvrije oplossing. Of is een andere strategie interessanter?

Vorkom dat je al in de uitvoering zit en er achter komt dat een andere strategie voor de bewoners interessanter is. Dit doe je door met de nieuwe cijfers uit deze stap nogmaals dezelfde check te doen.

Bij stap 1 heb je een check gedaan of het warmtenet een interessante optie is voor de buurt. Bij stap 2 heb je meer gegevens en kun je deze inschatting nog beter maken. Bij de eerste globale inschatting ben je misschien uitgegaan van te rooskleurige ideeën over de kosten van de bron, van het net of van de afnamebereidheid van de bewoners in de buurt. Ook kan het zo zijn dat er veel innovatie is geweest bij de andere technieken, waardoor dit toch een interessant alternatief voor aardgas is geworden.

Stap 3: Is het projectplan realistisch en uitvoerbaar?

BRON

Er is een heldere afspraak met de eigenaar van de bron over de warmtelevering.

Maak in deze stap heldere contractuele afspraken over de warmtelevering. Dit hoeft nog geen contract te zijn met een warmtepartij (dat kan pas nadat er een warmtebedrijf is geselecteerd). De afspraken moeten wel concreet zijn (prijs, tijd, verantwoordelijkheden) zodat de partij die nog geselecteerd moet worden op de bron kan rekenen. Dit geldt ook bij aqua- en geothermie.

TRANSPORT

Het concept is technisch uitgewerkt en de technische risico's zijn in beeld gebracht.

Hier wordt verder gebouwd op de eerdere stappen rondom de ruimte in de ondergrond en de informatie over de bron en de gebouwen. De risico's worden pas zichtbaar als alle onderdelen van het technisch concept zijn uitgewerkt. Het gaat hier om de technische risico's en niet om het vollooperisico (een financieel risico). Een voorbeeld van een risico is: de mogelijkheid om de warmte op de juiste temperatuur op het juiste moment te leveren in de woning.

AFNAME

Er is voldoende capaciteit bij de gemeente en andere stakeholders voor het uitvoeren van participatietrajecten van de gebruikers van het net.

In stap twee heb je bewoners/gebruikersparticipatie gedaan. Dit was een onderdeel van het betrekken van stakeholders. Hier gaan we een stap verder. Zorg ervoor dat je een helder en goed doordacht participatieplan hebt. Dit is cruciaal voor het slagen van een warmteproject. Voor inspiratie over participatie kijk je naar de [Handreiking Participatie](#) van het Programma Aardgasvrij. Wijken en [de website van Energieparticipatie](#). Het betrekken van bewoners is altijd maatwerk.

Het warmtenet is voor de bewoners / gebruikers het meest kostenefficiënte alternatief voor aardgas.

Je doet hier dezelfde laatste check als bij stap 2: is het op basis van alle informatie die je nu verzameld hebt, alsnog de meest interessante optie voor de bewoners / gebruikers van het warmtenet? Of kun je toch beter besluiten om een van de andere alternatieven voor aardgas te kiezen? Als een andere strategie toch interessanter is kiezen veel bewoners / gebruikers in de uitvoering toch voor de andere strategie.

ORGANISATIE

Bij elke stakeholder is de governance en besluitvorming ingericht. De 'beslissers' binnen deze organisaties zijn voldoende aangehaakt.

Check of alle stakeholders die investeringsbeslissingen nemen zijn aangemaakt. Daarnaast is het belangrijk dat iedere organisatie klaar is om de rol te nemen die zij in het projectplan krijgt.

Er is een besluit over de rol en inspanning die de verschillende stakeholders innemen in het project.

Wie pakt welke taak op? En wie neemt welke verantwoordelijkheid? Staan de besluiten hierover zwart-op-wit vast? In theorie stel je jezelf deze vragen bij dit onderdeel. In de praktijk vergt deze

checkbox het antwoord op veel meer en veel gedetailleerdere vragen. Hierbij kun je denken aan: gaan jullie gezamenlijk op zoek naar een warmtepartij, of gaat de gemeente zelf een warmtebedrijf oprichten? Wiens verantwoordelijkheid is het als de bron onverhoopt minder warmte levert dan verwacht?

Door de stakeholders zijn heldere voorwaarden vastgesteld over wanneer het warmteproject doorgang kan vinden.

Elke stakeholder heeft hierbij zijn eigen randvoorwaarden, eisen en wensen. Het is belangrijk om deze concreet en volledig in beeld te hebben. Veel gemeenten hebben voorwaarden voor warmteprojecten in hun transitievisie warmte opgenomen. Denk aan voorwaarden als 'iedereen kan meedoen', 'woonlastenneutraal' en 'het warmtenet is in 2035 volledig duurzaam'. Bij de woningcorporatie kunnen dit harde financiële voorwaarden zijn, terwijl een netbeheerder voorwaarden aan de planning stelt. Het is belangrijk dat er door iedere stakeholder heldere voorwaarden zijn gesteld waaraan getoetst kan worden of het project door kan gaan.

FINANCIËN

De businesscase is uitgewerkt. De analyse laat een financiële inspanning zien die acceptabel is voor alle stakeholders (BAK, onrendabele top en warmtetarief).

Binnen een warmtenet-ontwikkeling worden verschillende business-cases opgesteld. Werk de businesscase voor elke stakeholder uit. Doe dit met voldoende diepgang en op een manier dat iedereen elkaars businesscase begrijpt. Daarmee wordt de financiële positie van elke stakeholder binnen het project expliciet gemaakt. Hierdoor ontstaat er een helder gesprek over de onderlinge financiële voorwaarden.

Door een goed uitgewerkte businesscase ontstaat zekerheid over een eventuele onrendabele top en hoe deze gedekt kan worden. Ook wordt helder welke risico's zich binnen de businesscase bevinden. Leg met elkaar vast hoe de risico's met betrekking tot een eventuele onrendabele top afgedekt worden. Dan kun je verder met de vervolgstappen.

Het is van belang dat de businesscase in deze stap opgesteld is door een deskundige partij (bijvoorbeeld een adviesbureau met expertise op dit vlak), met gevalideerde gegevens en voldoende diepgang. In deze stap is het belangrijk om een ervaren partij aan tafel te hebben. Deze partij faciliteert het gesprek (of onderhandeling) tussen de stakeholders over het beleggen en afdekken van eventuele risico's en onrendabele toppen.

De financierbaarheid van de businesscase is vastgesteld door experts op dit gebied.

De businesscase kan nu verder uitgewerkt worden naar een financieringsopzet. Schakel ook hier op tijd een partij in met expertise en ervaring in de financiering van warmteprojecten. Zo worden de stappen die je moet nemen richting de financiering op de goede manier en het juiste moment bij elkaar gebracht.

Vanuit de uitgewerkte businesscase toets je de financierbaarheid door een stresstest en gevoeligheidsanalyse uit te voeren. Als de financierbaarheid is vastgesteld (bijvoorbeeld door een validatie door een deskundige partij met voldoende expertise) kan er toegewerkt worden naar een financieringsopzet. Daarbij hou je rekening met de financiële uitgangspunten en voorwaarden van de stakeholders uit de voorgaande stappen. Binnen de financieringsopzet wordt een optimale verhouding tussen eigen en vreemd vermogen gezocht, passend bij het risicoprofiel van de businesscase.

Een marktverkenning heeft plaatsgevonden als een gemeente ervoor kiest het warmtenet niet zelf te exploiteren. Daarnaast is uitgewerkt hoe men het warmteproject in de markt gaat zetten.

Deze stap gaat verder op de eerste informele gesprekken met de markt uit stap 2. Als je als gemeente ervoor kiest om een warmtekavel vast te gaan stellen op basis van het projectidee, moet je een transparante selectieprocedure volgen om een warmtebedrijf te selecteren. Op de website van het ECW staan hiervoor [Praktijktips voor het realiseren van lokale warmtenetten](#).