



<b>Aan</b>	Commissie beheer en bestuur
<b>Datum</b>	10 december 2020
<b>Onderwerp</b>	Bijlage 6 bij nota wensen en bedenkingen
<b>Van</b>	[Naam]

**Q & A bij de nota wensen en bedenkingen bij de oprichting van een transport en distributiebedrijf voor warmte.**

**Waarom bemoeit de gemeente zich met de aanleg van een warmtenet?**

Het college heeft al enige jaren geleden (2015) zelf het initiatief genomen om partijen bijeen te brengen voor het onderzoeken van kansen voor warmtenetten. Op dat moment was er vanuit de markt geen interesse. Het rijk heeft in de afgelopen jaren steeds aangegeven dat gemeentes een regie rol in het aardgasvrij maken van de bebouwde omgeving hebben. Ook in de toekomstige warmtewet zal dit het uitgangspunt zijn. Warmte is immers een kwetsbare en voor veel wijken en steden nieuwe basisvoorziening, waarbij nog niet scherp is wat dit voor bewoners zal gaan betekenen

Zowel voor de ontwikkeling van een warmtenet als voor het ontwikkelen van duurzame bronnen zijn door de gemeente partijen gevonden die hierin ook risico dragend mee willen werken. De gemeentelijke uitgangspunten bij de aanleg van warmtenetten zijn vervolgens vastgelegd in de governance nota (2019). Marktsturing wordt hierin uitgesloten, net als een gemeentelijk warmtebedrijf. Het werken met concessies of een deelname van de gemeente is de beste oplossing om de gemeentelijke uitgangspunten te borgen. Voor het warmtenet in Schalkwijk bleek een deelname model (een zogenaamde speciale sector bedrijf) het best te scoren.

**Hoe werkt dit dan?**

Er is in een wijk of buurt maar 1 warmtenet denkbaar. Een tweede netwerk kan economisch (kosten-opbrengsten) en fysiek (ruimte in de ondergrond) niet uit. Hierdoor ontstaat een natuurlijk monopolie. Doordat de gemeente een aandeel van 50% in het netwerkbedrijf neemt ontstaat een semi-publiek netwerk waarin de gemeentelijke uitgangspunten goed verankerd zijn. Gemeente kan zo sturen op de ontwikkeling, aanleg, het ontstaan van mogelijke tekorten, en toekomstige doorontwikkeling van het netwerk. Deze sturing betreft niet alleen de fysieke uitrol, maar bijvoorbeeld ook de voorwaarden waaronder gebruikers worden aangesloten en de duurzaamheid. Ook kan de gemeente zo de nodige relaties onderhouden met de bewoners die aangesloten kunnen worden op het nieuwe warmtenet.

het netwerk dat het college voorstaat is een 'open' netwerk, waarop de mogelijkheid wordt opgehouden dat in de toekomst meerdere leveranciers en producenten van warmte aansluiten. Hierdoor kan beter worden gestuurd op de verduurzaming van het netwerk en wordt in de toekomst de kansen op marktwerking benut.



## Waarom wil de gemeente deze constructie

### 1. eigendom en risico's

De samenwerking met DEN-NH (Firan plus het participatiefonds van Provincie Noord Holland) biedt de gemeente 1. benodigde ervaring en expertise, 2. deelname van een partij die risico's draagt, 3 gedeelde belangen.

Samenwerken met DEN-NH als risico dragend aandeelhouder is de enige manier om risico's gelijkmatig te delen met een specialistische partij. DEN-NH werkt als partner met dezelfde risico's en belangen als de gemeente. Hierdoor werkt de netwerk beheerder niet als een aannemer 'in opdracht van' de gemeente (alle risico's bij gemeente) of als concessiehouder (die alle risico's afprijst). Hierbij speelt:

- Zie hierboven: voor de gemeente biedt deze constructie de beste manier om haar doelstellingen te verwezenlijken,
- Firan is een (commerciële) dochter van Liander. De kapitaalstroom van DEN-NH is publiek (via Liander en Participatiefonds van PNH). Hierdoor kan een 'speciale sector' bedrijf worden gestart. Het is dus niet zo dat het eigendom van het warmtenet of het rendement aan de markt wordt gegeven. Bovendien is de gemeente voor 50% aandeelhouder in dit bedrijf.
- Eigendom van of deelname aan een distributiebedrijf is geen doel op zich maar een manier om de gemeentelijke doelstellingen te borgen.

Kortom: gemeente krijgt een specialistische partij aan tafel die op risico dragende basis en met gelijke belangen als de gemeente in het bedrijf zit.

### 2. financieel

Voor een financiële toelichting: zie bijlage 2: de financiële toelichting.

Rendement en risico horen bij elkaar. Partijen die investeren in een netwerkbedrijf voor warmte nemen risico's. Hoe groter de risico's, hoe hoger het rendement dat wordt gevraagd.

De rendementsvraag van DEN-NH en van de gemeente is gelijk en ligt lager dan wat een marktpartij zou vragen. Op dit moment wordt het aan te leggen netwerk doorgerekend. Het project lijkt een licht positief resultaat te laten zien.

De financiële argumenten om met DEN-NH samen in HWN te stappen:

- Gemeente hoeft niet het volledige, te investeren bedrag in te brengen. Wanneer de gemeente een gemeentelijk netwerkbedrijf start, komt de investering volledig ten laste van de gemeente en wordt geïnvesteerd in eigendom van de gemeente. het bedrag moet dan ook uit het IP komen. dat betekent dus een last op de begroting en zal ten koste gaan van andere doelen en uitgaven van de gemeente. Wanneer voor 50% in HWN kan worden deelgenomen, kan het gemeentelijk aandeel via HWN uit de markt worden gehaald. Hierdoor moet over het gemeentelijk deel van het geleende bedrag alleen rente worden betaald. Gemeente krijgt hierover echter ook rendement. Er is geen IP reservering nodig.
- Door een gemeentelijk distributiebedrijf te starten neemt de gemeente alle risico's van de exploitatie van het net. De kosten van het in huis halen van de expertise hiervoor zijn naar verwachting hoger dan het verwachte uit te keren rendement



- Een beetje rendement is “vet op de botten”<sup>1</sup>. Het opnemen van een beperkt rendement (bv 4%) over het te investeren vermogen is geen slechte zaak voor HWN. Het rendement voor de gemeente (zelfde %) kan worden gebruikt om het warmtenet uit te breiden.
- Het rendement is lager dan de markt en geldt een klein gedeelte van de totale project omvang. In deze constructie staat daar tegenover dat gemeente maximale zeggenschap houdt en kan samenwerken met een gespecialiseerde en gecommitteerde partner.
- Partijen onderzoeken of de inbreng van DEN-NH deels uit externe financiering (MRA invest, BNG, etc) kan komen in plaats van bij Liander vandaan. Vreemd vermogen is namelijk goedkoper geld. Dit leidt dan tot een lagere rendementsvraag voor alle partijen in DEN-NH
- Bewoners van Haarlem worden ten alle tijden beschermd door de warmtewet.

### **Is dit een normale manier van ontwikkelen?**

Bij onze contacten met de vereniging van Nederlandse gemeenten blijken veel gemeenten te zoeken naar een aanpak waarbij zij zelf een positie in het netwerk kunnen houden. Op deze wijze worden de netwerken in Zaanstad en in Nijmegen vormgegeven, en ook bijvoorbeeld Delft en Hengelo en andere middelgrote en grote gemeenten werken aan warmte netwerken op deze basis.

### **Waarom laten we dit de markt niet doen: zij zijn toch specialist!?**

Voor de aanleg en het aansluiten van de 5200 corporatiewoningen op het warmtenet is naar schatting 10 jaar nodig. Het netwerk gaat voor een periode van minimaal 30 jaar warmte leveren aan de bewoners. Het aan te leggen netwerk is echter nog niet af wanneer het er ligt. Wanneer dit netwerk is voltooid is de volgende stap de uitbreiding en verdichting om te komen tot aardgasvrije buurten en wijken in Schalkwijk. Hiervoor moeten nieuwe keuzes worden gemaakt en nieuwe situaties worden overzien. Bovendien is dan waarschijnlijk de wettelijke en technische omgeving ook aanzienlijk veranderd. Wanneer nu afspraken worden gemaakt met een marktpartij is de kans groot dat de toekomstige situatie hier niet meer bij past. Op dat moment is het lastiger sturen voor de gemeente.

### **Waarom richten we geen gemeentelijk warmtenetwerk bedrijf op?**

Er zijn in Nederland niet veel voorbeelden van gemeentelijke warmtenetwerkbedrijven. De specialistische kennis die hiervoor nodig is, is niet zo maar opgebouwd. Een gemeentelijk bedrijf draagt alle risico's van de ontwikkeling en exploitatie van een warmtenetwerk. Wanneer de gemeente die risico's in de praktijk wil doorleggen naar een marktpartij die het netwerk exploiteert of huurt, worden deze risico's afgeprijsd en het warmtetransport dus duurder. Bovendien moet de gemeentelijke investering dan worden betaald uit het Investeringsplan, omdat het een gemeentelijk eigendom is. Hiervoor moeten dan andere gemeentelijke beleidsvelden inschikken.

Wanneer een bedrijf wordt ingehuurd om de exploitatie namens de gemeente op zich te nemen zal dit ook een rendement berekenen. Voor zowel het exploiteren als voor het aansturen van een partij

<sup>1</sup> ACM (Autoriteit Consument en Markt) vindt dat een rendement tussen 5,2 en 6,6% redelijk is voor een warmtenet. Marktpartijen vragen vaak een hoger rendement.



die het netwerk namens de gemeente exploiteert, is specifieke expertise nodig. Deze heeft de gemeente niet in huis.

Wanneer de gemeente deelneemt aan een netwerkbedrijf, kan deze investering worden gedeeld (en dus gehalveerd) en bovendien worden gedaan vanuit het bedrijf. Hierdoor rust de investering niet op het IP. wanneer de gemeente een 'eigen' warmtenet heeft zijn ook alle (strategische en financiële ) besluiten voor de gemeente. Dit is zeer complex en vereist veel expertise. Dit is een serieus risico voor de werkbaarheid.

### **Is de wederhelft van het bedrijf wel betrouwbaar?**

Firan is een bedrijf met een publieke aandeelhouder: het is een dochteronderneming van Liander. Haar kapitaalstroom is dus uit publieke middelen. Ook het participatiefonds van de Provincie Noord Holland heeft een publiek doel. Firan heeft de expertise en ervaring die nodig is voor het exploiteren van een warmte netwerk en verbindt zich aan de gemeentelijke (strategische) doelen.

### **Gaat er dan niet even goed een extern bedrijf met de winst van het netwerk vandoor**

De combinatie van FIRAN en provinciaal fonds (50%) en gemeente (50%) investeren gezamenlijk in het netwerk. Hierbij horen risico's. Tegenover risico's staat een rendement dat partijen vragen. de rendementen waarover onderhandeld wordt zijn lager dan de markt vraagt. De gemeente krijgt hetzelfde rendement als de andere partijen. Dit rendement kan weer worden ingezet voor nieuwe projecten in de energietransitie.

De investering die DEN-NH en gemeente in het netwerk maken bedraagt ongeveer 15 % van de totale kosten van de aanleg per partij.

Wanneer de gemeente een partij zou inzetten in een gemeentelijk warmtenetwerkbedrijf, worden daar tegenover eveneens veel kosten gemaakt voor het opbouwen en inzetten van gemeentelijke expertise, en het afprijzen van risico's door de marktpartij.

### **Wat als er tegenvallers zijn**

Wanneer er tegenvallers zijn draaien de partijen die risico nemen daar voor op. Dus ook de gemeente. Beide aandeelhouders zullen zich dan ook moeten inzetten om tegenvallers te voorkomen of tot een minimum te beperken. Ook hierop kan de gemeente dus actief sturen.

Wanneer de gemeente niet deelneemt aan het netwerkbedrijf, zullen zich deze risico's evengoed voordoen. Waarschijnlijk wendt een exploitant zich in deze situatie ook tot de overheid met een verzoek om steun. Ook is het dan mogelijk dat een exploitant faillissement aanvraagt of het bedrijf tracht te verkopen.