

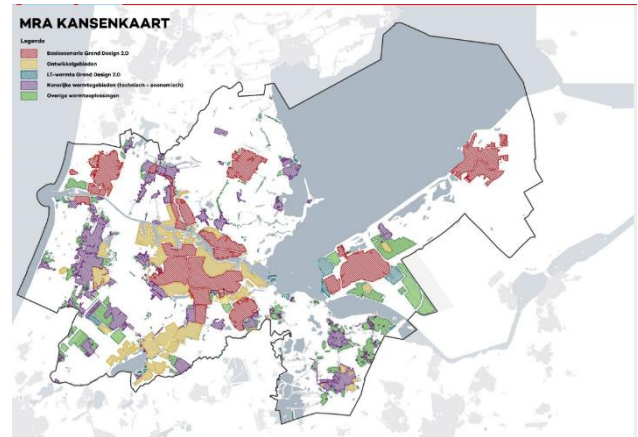
Position paper Groeistrategie

Ron de Graaf, 18 mei 2020

Aanleiding

In de MRA is het naar verwachting mogelijk om in 2040 600.000 woningequivalenten (WEQ's) aangesloten te hebben op warmtenetten. Dit zal zowel moeten komen van de uitbreiding van bestaande als nieuwe warmtenetten.

Op korte termijn (tot 2023) tot middellange termijn (2030) zal de snelste groei gerealiseerd worden via de uitbreiding en/of verdichting van bestaande netten. Via onder meer het Landelijk Kader Startmotor zal de groei hiervan gefaciliteerd worden. Het gaat dan in het bijzonder om Amsterdam, Purmerend en Zaanstad. Ook zal er in de periode tot 2030 een groei te zien zijn in de aanleg van nieuwe warmtenetten.



Figuur 1: MRA-kansenkaart (op de kaart klikken, tab introductie)

De position paper Groeistrategie richt zowel op de uitbreiding en/of verdichting van een bestaand warmtenet als de realisatie van een nieuwe warmtenet. De doelgroep van deze position paper bestaat uit partijen die belang hebben bij het versneld groeien van een warmtenet. Het gaat dan in het bijzonder om woningcorporaties, de gemeente en het (de) warmtebedrijf(ven). Met deze groeistrategie krijgen zij een eerste beeld waarmee rekening te houden bij het gezamenlijk opstellen van een plan.

Opzet

In deze position paper geven we een definitie van de groeistrategie. We benoemen verder in het kort de relevante ontwikkelingen in de warmtemarkt en in het overheidsbeleid. Ook gaan we in op hoe aan de groeistrategie invulling kan worden gegeven en wat hiervoor nodig is. De position paper is, na besproken te zijn in het kernteam van het MRA Warmte Koude Programma, opgenomen in de Kennisportfolio (www.warmteiscool.nl). Deze position paper kan zelfstandig gelezen worden, maar ook in samenhang met de andere position papers uit het kennisportfolio. De position paper wordt regelmatig herijkt op basis van nieuwe inzichten.

Definitie

Het Warmte Koude Programma hanteert de volgende definitie van een groeistrategie:

Een plan om de uitbreiding en/of verdichting van bestaande dan wel de aanleg van nieuwe warmtenetten in de MRA versneld te realiseren.

Een groeistrategie maakt onderdeel uit van de overall strategie van een warmtenet. Deze is gericht op de ontwikkeling van warmtenetten ten behoeve van een betrouwbare, betaalbare en duurzame warmtevoorziening van de regio.

Drie categorieën warmtenetten

Verdichting bestaand net

Het kenmerk van de verdichting van een bestaand warmtenet is dat het reeds aanwezig is en zich in de nabijheid van woningen bevindt. Indien er voldoende warmte en transportcapaciteit beschikbaar is, dan kunnen deze extra woningen relatief eenvoudig aangesloten worden. De exploitant zal een warmteleveringsovereenkomst sluiten met de verbruikers of vastgoedeigenaren conform zijn standaardmodel waarop de Warmtewet van toepassing is.

De gemeente kan besluiten om een bijdrage te leveren aan de onrendabele top voor de particuliere huiseigenaren. Het is hierbij wel verstandig om voorwaarden te stellen met het oog op het zeker stellen van een betaalbare en duurzame warmtevoorziening op de lange termijn.¹ De individuele gebouweigenaar sluit ook in dat geval een warmteleveringsovereenkomst met het warmtebedrijf.

Uitbreiding bestaand net

Kenmerk van deze situatie is dat er een bestaand warmtenet in de nabijheid van een wijk aanwezig is, maar dat de verbinding naar het complex of de wijk nog ontbreekt. De afstand die overbrugd moet worden, is dus wat groter dan wanneer er sprake is van de categorie “verdichting bestaand net”. Er zal nieuwe infrastructuur moeten worden aangelegd naar de woningen. Het meest aannemelijk is dat het warmtebedrijf die de infrastructuur al in eigendom heeft, de uitbreiding op zich neemt. In dat geval kan er sprake zijn van een investeringsopgave in het bestaande warmtenet. Indien ook een aanvullende investering van de gebouweigenaar wordt verlangd, kan de gebouweigenaar met het warmtebedrijf in overleg treden om mogelijk nadere eisen te stellen aan de levering en dienstverlening door het warmtebedrijf. Dat kan bijvoorbeeld op het gebied van betaalbaarheid en verduurzaming van de bron.

De gemeente kan ook bij dit type net besluiten om onder voorwaarden een bijdrage te leveren aan de onrendabele top voor de particuliere huiseigenaren. De individuele gebouweigenaar sluit ook in dat geval een leveringsovereenkomst met het warmtebedrijf, de gemeente is geen contractpartij.

Nieuw net

Er dienen investeringen te worden gedaan door een warmtebedrijf om een nieuw warmtenet in een wijk aan te leggen. Het zal veelal gaan om aansluitingen van verschillende gebouweigenaren. Vaak wordt er op kleine schaal (vanaf 200 – 400 woningen) gestart met een nieuw net en wordt deze stap voor stap uitgebreid. Een voordeel hiervan vergeleken met bestaande netten, is dat meteen op volledig duurzame bronnen (zoals aquathermie en geothermie) kan worden overgestapt, eventueel met gas voorlopig nog voor de pieklast.

Vergeleken met de verdichting of de uitbreiding van een bestaand net zal de voorbereiding aanzienlijk meer tijd vergen. Mede gezien de hoge aanloopkosten en de vele onzekerheden kan de gemeente besluiten om een financiële bijdrage te leveren. Dit kan bijvoorbeeld via subsidies, aantrekkelijke leningen, garantiestellingen tot een financiële deelneming.

Relevante landelijke en regionale ontwikkelingen in markt en beleid

Warmtenetten kunnen op bovengemeentelijk niveau een rol spelen. Met name als (grote) warmtebronnen voor meerdere gemeenten interessant blijken. Tegen deze achtergrond biedt de

¹ Het is bijvoorbeeld een mogelijkheid om een BAK af te spreken die bij het behalen van een bepaald volume omlaag gaat (bonus). Andersom, kan er ook een malus worden afgesproken als het beoogde volume niet gerealiseerd wordt.

Regionale Structuur Warmte (RSW), als onderdeel van de **Regionale Energie Strategie (RES)**, inzicht in warmtebronnen die bovengemeentelijke potentie hebben of buiten de eigen gemeenten liggen. Afstemming en eventuele afspraken met omliggende gemeenten voorkomt dat een bron ten onrechte meerdere malen in lokale TvW's wordt opgenomen. Anderzijds voorkomt het dat interessante bronnen buiten beeld blijven.

Verder is de opstelling van de **Warmtewet 2** relevant voor de groeistrategie van warmtenetten, waarvan de invoering in 2022 gepland is. Op het onderwerp van groeistrategie zijn de belangrijkste onderdelen van het instrumentarium:

- 1) Een minimaal haalbaar pad voor verduurzaming (prestatienorm voor CO₂-uitstoot) waarbij een jaarlijkse norm vastgelegd wordt tot 2030 rekening houdend met het doel voor 2050.
- 2) De gemeente krijgt de verantwoordelijkheid om warmtekavels vast te stellen en per kavel een warmtebedrijf als systeemverantwoordelijke aan te wijzen. Bij de vaststelling van de warmtekavel zal verplicht aandacht moeten worden besteed aan de verduurzamingsmaatregelen voor de komende 10 jaar en de mogelijkheden voor een CO₂-neutrale warmtelevering in 2050. Van warmtebedrijven wordt bovendien gevraagd om periodiek hun investeringsplan voor een warmtekavel bij te stellen en de gevolgen hiervan voor het bereiken van de vastgestelde CO₂-norm te bezien.
- 3) Een 'ophaalrecht' voor restwarmte te introduceren: het recht voor warmtebedrijven om restwarmte tegen uitkoppelkosten "op te halen" aan de poort van een industrie, datacenter of andere warmte-lozer.

Vooraf voor de verdichting en/of uitbreiding van bestaande netten is relevant de **Landelijke Startmotor** uit het Klimaatakkoord. De Startmotor heeft als doelstelling om voor 2023 minimaal 50.000 woningen op het warmtenet aan te sluiten. Het gaat daarbij veelal om verdichting en uitbreiding van de bestaande warmtenetten. Per 1 mei a.s. is de subsidieregeling open gegaan om de onrendabele top van de investering ten aanzien van de aardgasreferentie in de aansluitingen te verkleinen.

Rol Warmte Koude Programma MRA

Het Warmte Koude Programma MRA ondersteunt de ontwikkeling van groeistrategieën van warmtenetprojecten op de volgende wijze:

- WK-programma heeft op basis van een inventarisatie van warmtevraag en -aanbod het Grand Design voor de MRA opgezet. GD2.0 geeft handelingsperspectieven voor de opbouw van warmtenetten in verschillende deelregio's. Eind 2020 leveren we de geactualiseerde versie op als input voor de RSW.
- De ontwikkelingen gaan snel, het WK-programma actualiseert de kennis/informatie over de ontwikkelingen (+ haalbaar & betaalbaar) van warmtebronnen. Dat levert nieuwe inzichten en nieuwe perspectieven.
- Met een MRA-bronnenstrategie geven we de kansen van verduurzaming van bronnen in de tijd aan.
- Twee keer per jaar komen we met onze partners bij elkaar en bespreken we de kansen en initiatieven voor warmtenetten.
- Tijdens de partnersessies, nieuwsbrieven en www.warmteiscool.nl delen we de kennis die we opbouwen in onze kennisportfolio.

- Dat levert: Inventarisatie van totale regio (topdown) en invulling per deelgebied (bottom up).

Noodzakelijke input voor groeistrategie

Om te komen tot een groeistrategie dienen de volgende stappen genomen te worden:



1. Programma van eisen

Tussen de stakeholders moet er overeenstemming bereikt worden over aan welke eisen de groei van het warmtenet dient te voldoen. In de position paper [Programma van eisen](#) maken we onderscheid tussen maatschappelijke, duurzaamheids- en economische eisen.

Maatschappelijk

- Warmtelevering met een warmtenet moet betrouwbaar, betaalbaar en toegankelijk (geen “cherry picking”) zijn voor alle bewoners.
- Het uitgangspunt is woonlastenneutraliteit voor de bewoner.
- Er moet draagvlak zijn bij de bewoners voor een collectief systeem.
- Leveringszekerheid moet geborgd zijn.
- Volledige ontzorging van de gebruikers bij de aansluiting van het warmtenet. Het gaat er dan om dat de warmteleverancier verantwoordelijk is tot en met het plaatsen van de afleverset.

Duurzaamheid

- Het warmtebedrijf moet overtuigend kunnen aantonen dat er op termijn een volledig duurzame bronnenmix is op het warmtenet, met bronnen zoals geothermie of aquathermie. In de tussentijd zijn transitiebronnen mogelijk die nog niet (volledig) duurzaam zijn, zoals restwarmte en biomassa.

Economisch

- Het warmtebedrijf moet aantonen dat haar businessmodel robuust is. Ook onder welke condities er eventueel een overheidsbijdrage gevraagd wordt.
- Contractduur met afnemers is maximaal 15 jaar. Dit om de mogelijkheid open te houden voor nieuwe aanbiedende partijen.

2. Aansluiting bij wijkaanpak

Met de Routekaart van het WK MRA is er in de MRA-regio al een goed beeld verkregen van de potentie van warmtenetten in de regio. Daarnaast heeft het PBL meer op gemeentelijk niveau in

kaart gebracht wat de vraag is naar warmte en welke alternatieven er voor aardgas zijn. Welke wijken interessant zijn voor een warmtenet is daarmee behoorlijk duidelijk. Op basis hiervan kunnen we gesprekken aan gaan met mogelijke klanten van het warmtenet. Het initiatief voor deze analyse ligt conform het Klimaatakkoord bij de gemeente. Het is evenwel ook mogelijk dat een warmtebedrijf op eigen initiatief al de belangstelling inventariseert en hierbij de gemeente betreft.

Van belang is om vast te stellen of er een match is qua keuze voor een warmtenet en de timing van aan te sluiten woningen tussen het warmtebedrijf, woningcorporatie(s) en de gemeente. Indien er zowel een match is op het gebied van de keuze voor een warmtenet en de timing, dan kan de aanpak gericht op corporatiewoningen en particuliere woningen op elkaar afgestemd worden.

3. Verbinding met bronnenstrategie

Inzichtelijk moet worden gemaakt welke warmtebronnen wanneer relevant zijn, in welk tempo (fasering) deze opgeschaald worden en tegen welke condities. Zie verder de [position paper Bronnenstrategie](#).

4. Keuze voor rolbezetting in de warmteketen

Voor een deel overlappend met de analyse van de business case, dient ook vastgesteld te worden welke partij(en) de ontwikkeling en het beheer van het warmtenet voor haar rekening neemt (nemen). Het kan hierbij zowel gaan om een partij die verantwoordelijk is voor de integrale keten als om meerdere partijen die verantwoordelijk zijn voor onderdelen van de keten. De keuze voor deze rolbezetting kan een aanzienlijke impact hebben op de business case. In de position paper Markt en Overheid, die momenteel opgesteld wordt, gaan we nader op onder meer de rolbezetting in de keten in.

5. Business case

Het liefst brengen we al vroegtijdig in kaart of er een business case is. Voor de uitbreiding en/of verdichting van bestaande warmtenetten zijn er al veel financiële gegevens beschikbaar. Voor de ontwikkeling van nieuwe warmtenetten zal dit op globaal niveau kunnen. Een goed hulpmiddel om tot een transparante en gedragen business case te komen is een template. Dit is een gestandaardiseerd model voor de business case.

De keuzes die in de voorgaande 4 stappen gemaakt zijn moeten worden doorvertaald in het businessmodel. Wordt er vooral gestuurd op betaalbaarheid, dan kan het model zo ingericht worden dat met het draaien aan “knoppen”, zoals de verdeling meergezins- en eensgezinswoningen of de fasering van de aansluitingen, de laagste BAK uit het model komt. Ook kan het model aangevuld worden met bijvoorbeeld de impact van verschillende temperatuurregimes en rolbezettingen in de keten. Om te komen tot een gedragen business case is het aan te raden om aan de hand van de template een aantal scenario's door te rekenen. Op deze wijze kan tot een optimaal ontwerp gekomen worden.

Voor het Startmotorkader is er al een template ontwikkeld. Dit template zal door het Experticeentrum Warmte doorontwikkeld worden.² Ook de ACM heeft aangegeven dat zij, anticiperend op de Warmtewet 2.0, gebruik wil gaan maken van een template om de business case van de warmtebedrijven te toetsen.

² Zie voor de template: <https://www.aedes.nl/artikelen/warmtenetten/ho-is-het-startmotorkader-opgebouwd.html>. In deze link is ook opgenomen het advies van TNO voor de verdere ontwikkeling van deze template.

Initiatiefnemer voor groeistrategie

De vraag ligt nu voor wie de initiërende partij is om bovenstaande stappen te nemen. Dit is afhankelijk van de situatie. Als er zowel wat betreft de keuze voor een warmtenet als alternatief voor aardgas als de timing overeenstemming is tussen de gemeente, woningcorporaties als het warmtebedrijf, dan ligt het voor de hand als de gemeente het initiatief neemt. Dit in nauw overleg met haar partners.

Als er overeenstemming is over de voorkeur voor een warmtenet, maar de gemeente nog geen keuze gemaakt heeft over de timing, dan is het ook mogelijk dat de woningcorporaties en het warmtebedrijf afspraken maken over de aansluiting van het corporatiebezit. Het warmtebedrijf en de woningcorporaties nemen dan gezamenlijk het initiatief, waarbij de gemeente actief betrokken wordt.

In de position paper "[Programma van eisen](#)" hebben wij reeds aangegeven dat het in ieder geval van belang is dat de gemeente voor zichzelf bepaalt aan welke maatschappelijke eisen een warmtenet dient te voldoen. De volgende stap is dat de gemeente bepaalt welke rol zij wil in nemen. Dit is een politieke keuze die ingegeven wordt door de stellingname over de rolopvatting van de gemeente en de rolverdeling met de marktpartijen.

Deal

Los van de vraag wie de lead heeft bij het opstellen van de groeistrategie, is het van belang om een intensieve samenwerking op te bouwen met een aantal partijen. Indien op basis van de analyse van de verkregen input helder is dat er draagvlak is voor de verdere groei of de ontwikkeling van een nieuw warmtenet, dan adviseert het WK MRA om een deal te sluiten tussen de betrokken partijen met de spelregels voor de verdere samenwerking.³ Deze deal heeft de vorm van een intentieverklaring met afspraken over het vervolgproces. In dit proces moet duidelijk worden wat de belangen zijn en hoe die belangen tot uitdrukking komen in beslissingen en opvattingen. Voor de uitvoering van de deal wordt een projectteam samengesteld. Het WK MRA kan een ondersteunende rol bieden bij de totstandkoming van de deal door partijen bij elkaar te brengen en door actuele kennis in te brengen.

³ Er is op het gebied van de energietransitie al de nodige positieve ervaring opgedaan met Intentieverklaringen. Voorbeeld is de Citydeal Amsterdam Aardgasvrij.