

MARKTCONSULTATIE ENERGIE: NIEUW REIJERWAARD D.D. 16-12-2015

1. INLEIDING

Theo Stauttner (dagvoorzitter) licht de bijeenkomst toe. Deze bijeenkomst volgt op een eerste (meer inventariserende) bijeenkomst waarin veel is opgehaald. In de tweede bijeenkomst willen we vooral met elkaar denken in kansen: hoe zouden we een duurzaam energiesysteem voor NR met elkaar bouwen? Door het samen (denkbeeldig) te bouwen ontstaat inzicht in randvoorwaarden, kansen en risico's. Dit kan leiden tot huiswerk voor NR, waarbij we nadenken hoe we risico's kunnen verkleinen en/of wegnemen of juist expliciet bij de markt neerleggen.

1.1. Doelstelling Nieuw Reijerwaard

De ontwikkeling van bedrijventerrein Nieuw Reijerwaard dient meerdere doelstellingen:

- Het terrein wordt ontwikkeld als uitbreiding van het bestaande AGF-cluster.
- Ontwikkeling van het terrein gaat gepaard met infrastructurele en milieutechnische verbeteringen in de omgeving.
- Duurzaamheid is een belangrijk middel waarmee de aantrekkelijkheid van zowel Nieuw Reijerwaard als bedrijventerrein Barendrecht-Oost en Verenambacht worden versterkt.
- Met de realisatie van NR versterken en behouden we de lokale werkgelegenheid.

Het duurzaamheidsaspect voor NR richt zich op het ontwikkelen en realiseren van een duurzaam energiesysteem, waarmee het bedrijventerrein, maar juist ook de bedrijven en het AGF-cluster zich kunnen onderscheiden.

Teneinde van de beschreven doelstellingen voor Nieuw Reijerwaard is de Gemeenschappelijke Regeling Nieuw Reijerwaard bezig met het vormgeven van het concept voor het energiesysteem.

1.2. Leeswijzer

De marktconsultatie van 16 december jl. was gericht op het verkrijgen van inzichten inzake kansen en risico's en mogelijkheden voor het benutten en beheersen van deze aspecten. In hoofdstuk 2 volgt een uiteenzetting van de benoemde kansen en risico's. In hoofdstuk 3 volgt een toelichting van de besproken oplossingen en mogelijkheden in relatie tot de kansen en risico's.

2. KANSEN EN RISICO'S

De focus van de marktconsultatie lag op het verkennen van de kansen en risico's van het energieconcept in relatie tot de concessiehouder, GRNR en de ontwikkeling van het bedrijventerrein. In de eerste helft van de marktconsultatie zijn deze aspecten doorlopen per energiesysteem en voor de procesmatige aspecten. In het tweede deel van de marktconsultatie lag de focus op het creëren van de randvoorwaarden voor een succesvolle aanbesteding. Een belangrijk aspect hierin is een juiste verdeling van risico's en rendement. In hiervoor genoemde volgorde volgt hieronder een toelichting van de diverse onderwerpen.

2.1. Kansrijke energiesystemen

Met het oog op het toekomstig gebruik van het gebied is de verwachting dat de koude-vraag de grootste energievraag is. Daarnaast hebben de deelnemers ook tal van andere kansrijke energiesystemen geschetst die een goede aanvulling vormen voor de verdere verduurzaming van het bedrijventerrein.

2.1.1. Wind- en zonne-energie

Windenergie is zeer kansrijk, vooral als er sprake is van een privaat net of levering aan huishoudens. Het ontbreken van een privaat net kan ertoe leiden dat windenergie prijstechnisch minder interessant is voor grootverbruikers. Energielivering van windenergie via een privaat net is qua prijs vergelijkbaar met het grootverbruikerstarief. Dit geldt ook voor zonne-energie.

Deelnemers beamen dat zij geloof hebben in de businesscase van de windmolens (ook zonder SDE), maar vrezen dat de koppeling met het bedrijventerrein (c.q. directe levering aan bedrijven) zeer ingewikkeld is door de strengere eisen omtrent de aanvraag van een privaat net.

2.1.2. Biomassa

Van biomassa kan biogas, elektriciteit en/of warmte worden gemaakt. Biomassa zowel kleinschalig als grootschalig, is kansrijk voor het gebied. De toekomstige gebruikers zijn voor een overgroot deel actief in de AGF-sector. Daarnaast zijn de naastgelegen bedrijventerreinen ook een potentiële leverancier van bioafval. De vraag is of deze bedrijven gezamenlijk voldoende biomassa produceren voor een rendabele installatie. Een belangrijke voorwaarde voor de exploitatie van de biovergisting is een continue verzekerde aanvoer van grondstoffen.

De AGF-bedrijven zijn daarnaast ook sterk afhankelijk van transport. In combinatie met biovergisting zijn er mogelijkheden om het bestaande wagenpark te verduurzamen en te laten rijden op LNG of CNG.

2.1.3. Warmte(net)

Levering van (rest)warmte via een warmtenet lijkt niet interessant gezien de grote koude-vraag. De koude-vraag levert als restproduct mogelijk warmte op. Export (over langere afstanden) hiervan lijkt vooralsnog niet interessant door de relatief lage temperatuur.

2.1.4. WKO & warmteabsorptie

Een WKO-systeem is gebonden aan vele eisen en voorschriften. Het principe van balans tussen warmte- en koude-onttrekking van de bodem is een harde randvoorwaarde voor de exploitatie van een dergelijk systeem. Door het potentiële energieprofiel van het bedrijventerrein krijgt een dergelijk systeem waarschijnlijk te maken met een groot overschot aan warmte (die niet in de bodem terecht mag komen). Daarnaast is een WKO-installatie slechts voor een derde van het bedrijventerrein mogelijk. De haalbaarheid wordt hierdoor complexer, maar niet onmogelijk. Kansen zijn er als er een cluster van bedrijven gevormd kan worden die elkaar qua energievraag en -behoefte aanvullen.

Het inzetten van warmteabsorptie wordt afgeraden door de deelnemers. De efficiëntie van deze techniek is momenteel nog onvoldoende en is daarom ook niet te kenmerken als een duurzame oplossing. Een hypothetische situatie waarin deze techniek interessant wordt, is als er sprake is van (hoogwaardige) restwarmte.

2.1.5. Oppervlaktewater

Een kansrijke optie voor het invullen van de koude-vraag wordt gevormd door de nabijheid van oppervlaktewater (de Waal, de Maas). Deze bronnen bieden een continue stroom van koelingspotentie. Voorwaarde is wel dat er voldoende diepte en stroming is en dat het oppervlaktewater voldoende dichtbij is. Verder is het gebruik van oppervlaktewater voor koeling gebonden aan regels en voorschriften. In principe zou op het oppervlaktewater ook warmte afgevoerd kunnen worden. Dit ligt echter minder voor de hand, aangezien het eigenlijk een vorm van energieverstopping is. Het lijkt interessanter om de

restwarmte aan te sluiten op nabijgelegen huishoudens. Ook hier geldt dat hoe groter de afstand tussen warmtebron en gebruiker hoe meer inefficiency er optreedt, kortom: hou het lokaal en dichtbij.

2.2. Risico's

2.2.1. Privaat net

Een privaat net op het bedrijventerrein leidt tot veel kansen en mogelijkheden. De instelling van een privaat net is door recente beleidswijzigingen lastiger dan voorheen. Deelnemers schatten de kans op het verkrijgen van een ontheffing als laag. De haalbaarheid van aansluiting van bedrijven op windenergie en zonne-energie is afhankelijk van een privaat net voor elektriciteit. Het oprichten van een privaat net voor elektriciteit is nog steeds een mogelijkheid voor woonwijken. Voor bedrijventerreinen wordt het steeds lastiger. De initiatieven die momenteel wel een privaat net voor elektriciteit mogen aanleggen, zijn kleinschalig in schaal en aantal participanten. De ontheffing en de juridische mogelijkheden van een privaat net voor gas en warmte zijn in verhouding tot een privaat net voor elektriciteit een stuk eenvoudiger.

Vanuit de GR wordt gevraagd of het onderbrengen van de energetische installaties bij de bedrijven en ondernemers leidt tot meer haalbaarheid voor een privaat net voor elektriciteit. Deelnemers stellen dat dit wellicht kan leiden tot meer slagingskansen, maar benadrukken ook dat dit geen garanties biedt.

2.2.2. Aanleg gas

De eerste fase van de uitgifte wordt voorzien van een gasaansluiting. De deelnemers raden de GRNR aan om hier voor toekomstige fases vanaf te wijken. Uit de praktijk blijkt dat gebruikers de stap naar duurzame systemen niet maken door de aanwezigheid van een gasaansluiting. Ondernemers worden veelal gestuurd door gemak en (kortlopende) financiële overwegingen. Pas als zij daadwerkelijk voor een keuze worden gesteld, zullen zij duurzame systemen serieus overwegen. Voor de eerste fase is gas aangelegd, maar het is zinvol in de uitvraag mee te nemen hoe hiermee kan worden omgegaan (ontkoppelen, net gebruiken voor andere vormen en hoe om te gaan met vervolgfases).

Aangeraden wordt samen na te denken over het begeleiden van bedrijven in de acquisitiefase om de toegevoegde waarde van duurzame energie te schetsen, maar ook om samen de bedrijven te informeren over de financiële aspecten van duurzame energie waaronder de mogelijke voordelen wanneer je kijkt naar de TCO (Total Cost of Ownership = realisatie- plus exploitatiekosten).

2.2.3. Volloop (aanloopfase)

De deelnemers geven aan behoefte te hebben aan globale inzichten omtrent de mogelijke fasering van de uitgifte en het energiprofiel van de toekomstige bedrijven. Het gaat met name om informatie die de globale lijnen van de ontwikkeling schetsen. Dit is van belang voor het opstellen van de businesscases. Deze informatie moet mee verzonden worden ten tijde van de uitvraag.

Ook wordt er gevraagd om meer informatie inzake de energievraag van de beoogde bedrijven. De markt moet kunnen rekenen aan scenario's omtrent energievraag en daar vervolgens een systeem op kunnen bouwen dat bestaat uit diverse modaliteiten. De combinatie en de omvang van bijbehorende investeringen hangen hiervan af.

2.2.4. Garantie van gebruik

Naast inzicht in de fasering van het gebruik is het ook noodzakelijk dat er, enigszins, garanties zijn op langdurig afname van de duurzame energie.

Om dit te waarborgen stellen de deelnemers voor dat duurzaamheid een speerpunt moet vormen in de marketing van het bedrijventerrein. Duurzaamheid is langzamerhand geworden tot een belangrijk criterium in het afwegingskader van ondernemers voor een vestigingslocatie. Het is een kans voor de GR om de markt te bepalen, in plaats van de markt te volgen.

Het actief uitdragen van de duurzame kwaliteiten van het bedrijventerrein biedt ook kansen om potentiële gebruikers vroegtijdig in het proces te betrekken. Een vergaande ambitie hierbij is de toekomstige gebruikers actief te laten participeren in het ontwerpen van mogelijke systemen (zie ook laatste alinea 2.2.2).

3. RANDVOORWAARDEN EN GARANTIES

De geïdentificeerde kansen en risico's zijn in het tweede deel van de consultatie nader bekeken. Centraal in het tweede deel stond het vinden van het juiste balans van risico en rendement.

Deelnemers geven aan dat een belangrijke voorwaarde voor succes gekoppeld is aan garanties omtrent volloop en gebruik. Dit is mede noodzakelijk voor het afdekken van renterisico's gedurende de aanloopfase. Daarnaast is het ook van belang dat de concessieverlener actief participeert in de totstandkoming van de duurzame maatregelen. Een duidelijke visie met een duidelijk actieplan biedt deelnemers inzicht in de gewenste oplossingsrichtingen.

Deelnemers stellen dat het aanbieden van bouw kavels, die meer dan bouwrijp zijn, in combinatie met een duurzaam energieconcept zeer bevorderlijk kan zijn voor de uitgifte tempo en aantrekkelijkheid van het gebied.

Door deelnemers is aangegeven dat het wenselijk is als er uiteindelijk wordt gekozen voor een samenwerkingsvorm waarbij er sprake is van een daadwerkelijke alliantie tussen GRNR en marktpartijen.

Naast financiële garanties is het ook van essentieel belang dat er principiële afspraken worden gemaakt. De duurzaam energetische businesscase is afhankelijk van een lange looptijd. Het is van belang dat gedurende deze periode de GR niet van standpunt verandert door de 'waan van de dag' of dat zij negatieve conjuncturele ontwikkelingen voor 100% afwentelt op de concessiehouder. Beide partijen gaan een partnerschap aan en moeten de baten en lasten naar rato ook gaan dragen.

De GR is bereid om potentiële concessiehouders in financiële zin te ondersteunen in het afdekken van risico's. Dit betekent niet dat de risico's van het ondernemerschap ook voor rekening komen van de GR. Deze blijven te allen tijde bij de concessiehouder. Het afdekken van de risico's zal gedurende de looptijd variëren. Mogelijke vormen voor het ondersteunen van de concessiehouder zijn: bieden van ondersteuning ten behoeve van de voorinvestering, het meegeven van een werkbudget aan de concessiehouder e.d. maar het kan ook gaan om het voorbereiden van subsidies zodat potentiële concessiehouders daarover zekerheid hebben.

De kaders van de aanbesteding staan nog niet voor 100% vast. Indien het wenselijk is, kan het plangebied vergroot worden opdat de omliggende woonwijken ook deel uitmaken van het concessiegebied. De vorm van de aanbesteding staat ook nog open. De uiteindelijke vorm zal gebaseerd zijn op de benodigde flexibiliteit tussen grondexploitatie en concessiehouder. Meerwaarde ontstaat als zekerheden en onzekerheden met elkaar in verband worden gebracht. We hebben het niet over een traditionele ESCO, maar over een mogelijke (lichte) mengvorm van een ESCO en grondexploitatie onderneming. Uiteindelijk moeten we naar een constructie die kan voorzien in combinaties van modaliteiten in tijd en risico en mogelijkheden heeft om in te grijpen gedurende de tijd.

De deelnemers benadrukken dat een echte alliantie wordt gezien als het meest wenselijk, pps-achtige constructies zonder een gezamenlijke drijfveer passen niet in dit proces. Partnership tussen marktpartijen en overheden vormt de basis voor succes.

3.1.1. Afsluiting

Er is over en weer waardering voor iedereen die vandaag op positieve wijze heeft meegedacht en op een open wijze kennis heeft gedeeld: dit is halen en brengen voor elkaar.

In de rondvraag komt de propositie naar de bedrijven nog aan de orde in relatie tot het huidige alternatief van gas. Op de vraag of je een propositie kunt maken van duurzame energie die minimaal even goed is (niet meer dan anders), wordt geantwoord, dat dat kan, maar dat dat in de regel wel leidt tot een hogere aanvangsinvestering. De total cost of ownership zijn zeker gelijk, vaak zelfs beter op de langere termijn.

Vanuit NR wordt aangegeven dat dan gezien moet worden wat de totale (aanvangs)investeringen zijn en op welke wijze deze in positieve zin beïnvloed kunnen worden. Zo kan gedacht worden aan een gespreide betaling van een deel van de grondprijs zodat de kasstroom in de eerste jaren positief wordt beïnvloed en de propositie van duurzame energie daarmee minimaal gelijk wordt aan die van gas.

NOTITIE

Datum: 24 december 2015

Projectnaam: GR Nieuw Reijerwaard

Kenmerk: 1505-2015NT02v1.0 GRNR marktconsultatie energie d.d. 16-12-15

De deelnemers reageerden hier allemaal positief op en zien dergelijke financiële interventies als inventieve oplossingen die NR vanuit de grondexploitaties zou kunnen doen om daarmee samen zorg te dragen voor de afname van duurzame energie en ook bedrijven op een adequate wijze te benaderen.