

Warmtebedrijf Muiderberg BV
van Ostadelaan 57
1412 JH Naarden
T.A.V. de Directie

Kelvin BV
Koningsweg 72
5211 BN 's-Hertogenbosch

T. 085 489 6400
E. klantenservice@kelvin.nl
W. www.kelvin.nl

KvK: 69035717
BTW: NL85 770 0522
IBAN: NL45 RABO 0330 6463 46

'S-Hertogenbosch, 19-04-2021,

Onderwerp: Aanbod strategisch partnerschap Warmtebedrijf Muiderberg

Beste Directie Warmtebedrijf Muiderberg,

Conform proces sturen wij u bij deze onze inschrijving op de rol van strategisch partner voor de ontwikkeling van het warmtenet in Muiderberg. Graag lichten deze inschrijving toe in de presentatie op 26 april aanstaande. Mochten er voorafgaand al vragen zijn dan verneem ik het graag.

Met vriendelijke groet,



Ton Schalkx
Kelvin B.V

Bijlage:

Plan van aanpak

Referenties inschrijver

Kelvin als strategisch partner voor Warmtebedrijf Muiderberg



1. Over Kelvin

Kelvin is een jong modern bedrijf, opgericht in 2017 met als missie het versnellen van de warmtetransitie. We onderscheiden niet alleen te richten op “eenvoudige” nieuwbouwoplossingen, maar juist actief te zijn in de bestaande bouw. Uiteindelijk ligt daar de echte uitdaging in de energietransitie. Onze visie is gebaseerd op collectiviteit, vanuit een warmtenet, een centrale opwekker of collectieve bron kan hernieuwbare energie efficiënt toegepast worden. Het creëren van schaal zorgt betaalbaarheid en impact.

Achtergrond:

Kelvin is een ontwikkelaar en exploitant van duurzame warmte/koude projecten. Door heel Nederland worden project gerealiseerd en geëxploiteerd, middels de leveranciersvergunning kan er direct aan consumenten geleverd worden.

Het model is full-service, dit wil zeggen het volledige traject vanaf ontwerp tot en met realisatie en exploitatie. Door het toepassen van dit full service model liggen de risico's binnen een exploitatie bij Kelvin en krijgen de afnemers het eindproduct wat ze willen: duurzaam comfort in huis tegen een goed tarief.

Enkele voorbeeld projecten:



WKO Geleen

Vanuit een warme en koude bron worden woningen voorzien van warmte, koeling en tapwater. Kelvin is hier eigenaar van de volledige installatie. In de woningen bevindt zich alleen een afleverset en een meter.



Bronnen systeem Houten

In Houten is Kelvin eigenaar en exploitant van het duurzaam systeem voor bedrijventerrein De Meerpaal. Vanuit een collectief bronnen systeem wordt grond water gedistribueerd naar de panden. In panden staan warmtepompen die de temperatuur opwaarden naar het juiste niveau. In de zomer wordt vanuit de bronnen directe koeling geleverd.



Terheijden

Samen met de gemeente is er subsidie proeftuinen aardgasvrije wijken verkregen voor het aanleggen van een warmtenet in Terheijden. De lokale energie coöperatie TREM is, in combinatie met het gemeentelijk project vervangen riolering, een warmtenet aan het aanleggen voor de woningen in het dorp. Dit warmtenet zal gevoed worden vanuit een warmtepompinstallatie welke gevoed wordt door zon en wind energie. In de realisatie en exploitatie is Kelvin de warmtepartner voor Trem.

2. Visie op samenwerking

2.1 Visie op missie en doelstellingen

Het coöperatief ontwikkelen van een warmtenet komt op steeds meer plaatsen voor. Dit is ook noodzakelijk om draagvlak te creëren en zo de haalbaarheid van een warmtenet te vergroten. In grote zon of wind projecten is de maatschappelijke paragraaf niet meer weg te denken, in de nieuwe warmtewet wordt hier ook over gesproken. Echter geloven wij in het van onder opbouwen van een wens en ambitie in plaats van het vanuit verplichtingen opleggen. Hierdoor geloven wij in het ontwikkelen van en samenwerken in coöperatieve warmtenetten.

Vanuit eigen ontwikkelingen zijn we gewend aan korte doorlooptijden en een slagvaardige besluitvorming. In de eerdere gesprekken is door Warmtebedrijf Muiderberg aangegeven dat de beoogde wijze van ontwikkeling hierbij aansluit en dat er geen onnodig complexe aanbestedingen uitgeschreven worden. Daarnaast dat er momenteel al een directie is gevormd welke mandaat heeft om besluiten te nemen.

2.2 Rolverdeling

Warmtebedrijf Muiderberg heeft met betrekking tot het project een structuur ingericht waarbinnen zes werkstromen zijn gedefinieerd:

1. Projectmanagement & Risicomanagement
2. Techniek
3. Financiën
4. Leverancierselectie
5. Organisatie
6. Communicatie & Participatie

De structuur met deze werkstromen is voor Kelvin goed werkbaar. Een vergelijkbare structuur wordt toegepast in andere coöperatieve projecten waarbij Kelvin betrokken is.

Zoals op meerdere plekken in dit document beschreven zien we een gelijke belangen voor de coöperatie en ons als exploitant van warmteprojecten. Door in de ontwikkelingsfase steeds te kijken naar de lange termijn impact van besluiten wordt voorgesorteerd op een optimale exploitatie.

In de intentieovereenkomst zullen we gezamenlijk de exacte rolverdeling omschrijven waarbij we de doelen gezamenlijk vaststellen. De wijze waarop de coöperatie operationeel betrokken is in het

project zal ook in deze overeenkomst worden vastgelegd. Wij zien het opstellen van de intentieovereenkomst als een voorloper op een samenwerkings- of exploitatieovereenkomst.

Wie zien dat de gevraagde rol voor de strategisch partner met name van toepassing is op werkstromen 2,3 en 4. Dit sluit aan bij onze visie op dit project en de expertise die wij kunnen inbrengen. Daarnaast kunnen we binnen de overige werkstromen uiteraard meedenken om optimaal de kennis en ervaring uit andere projecten te delen.

2.3 Teamsamenstelling

Voor dit specifiek project zien we de volgende teamsamenstelling voor ons:

Naam	Functie binnen Kelvin	Rol in ontwikkeling	Rol in exploitatie
Pieter v.d. Heuvel	Technisch assetmanager	1. Toetsen en optimaliseren technisch ontwerp 2. Opstellen pve 3. Selecteren en begeleiding contractors	1. assetmanagement 2. aansturing contractors 3. technische optimalisaties
Ton Schalkx	Projectontwikkeling/directie	1. Toetsen en optimaliseren technisch ontwerp 2. Selecteren contractors 3. Organisatie – structuur voor exploitatiefase 4. financieringsconstructies/ businesscase	1. algemeen bestuurlijk 2. reporting 3. ACM/juridisch 4. implementeren en optimaliseren customer service
Jan Willem Dingen	Directie	1. Organisatie 2. Financiering	1. stuurgroep/klankbord
Sjors van Hulten (per 1 juni)	Business Development	1. Toetsen en optimaliseren technisch ontwerp 2. Projectmanagement 3. Propositie/communicatie	-

De nadruk in de werkzaamheden in de ontwikkelingsfase zal liggen op het technisch/conceptueel stuk en het selecteren van contractors. Daarnaast is er vanuit Terheijden en Wageningen veel ervaring op het gebied van organisatie en financiering & subsidie trajecten. Verwachting is een inzet van 30-60 uur per week.

In de werkstromen techniek en leveranciersselectie zouden we graag de lead willen nemen. In de exploitatiefase willen we langjarig verantwoordelijk zijn voor assetmanagement en customerservice (vanuit de acm vergunning).

2.4 Inbreng eigen vermogen en financieringsmogelijkheden

Het project en de duurzame oplossing die hierbij beoogd is moet voor een groot deel vanuit subsidies gerealiseerd worden. Hierbij zien wij mogelijkheden om de PAW Subsidie, DEI+, ISDE en wellicht nog andere subsidies te verkrijgen. We hebben succesvolle ervaring met het aanvragen van alle 4 de hierboven genoemde subsidies. Door het juist inzetten van subsidie mogelijkheden wordt het restant te financiering bedrag geminimaliseerd. Onze verwachting is dat dit deel grotendeels met extern vermogen gefinancierd kan worden.

Daarnaast zien we mogelijkheden om in de ontwikkelingskosten de volgende constructie aan te houden welke leidt tot inbreng eigen vermogen:

Een modus die ons goed past het inbrengen van eigen vermogen door risicodragend te ontwikkelen. In de businesscase is een post van 1.7mln Euro meegenomen voor projectmanagement. Binnen dit deel kunnen wij risicodragend ontwikkelen door uren en succesfee's niet of slechts deels in cash uitgekeerd te krijgen, maar om te zetten naar aandeel.

Hierbij opteren wij dat slechts de "zachte kosten", dus de kostprijs van de uren, worden uitgekeerd. Het restant en dus de succesfee wordt omgezet naar aandeel.

Voorstel berekeningsmethode:

	Tarief
"zachte kosten"	€55,-/ uur excl. btw
Succes fee	€125,-/uur excl. btw

Rekenvoorbeeld:

Inzet kelvin periode mei 2021-2024	Kostprijs uren "zachte kosten" (worden uitgekeerd)	Succesfee op uren	Inbreng eigen vermogen Kelvin in warmtebedrijf Muiderberg
60 uur p/w *45 weken * 3,5 jaar = 9.450 uur	€55/uur * 9.450 = €519.750,-	€125/uur * 9.450 = €1.181.250,-	€1.181.250,-

Indien er naast deze constructie alsnog noodzaak is voor het inbrengen van eigen vermogen is hier investeringsruimte voor beschikbaar, hierbij dienen afspraken gemaakt te worden over dividend uitkering op eigen vermogen, zekerheden en zeggenschap.

2.5 leveranciersvergunning

Kelvin beschikt over een leveranciersvergunning vanuit de ACM. Middels deze vergunning mogen wij consumenten en zakelijke kleinverbruikers <100 kW leveren. Hierbij zijn we gehouden aan de warmtewet. Binnen deze vergunning kunnen we door middel van een dienstverleningsovereenkomst deze vergunning inzetten. In deze overeenkomst worden afspraken gemaakt over servicelevel, tarieven en controle/invloed op de warmteketen.

3. De Businesscase en technisch concept

3.1 Rendementen en optimalisaties

In het vaststellen van de businesscase is het van belang dat de doelstellingen van alle partijen op de juiste wijze naar voren komen. Rendement is afhankelijk van de kostenstructuur en de tarieven die bewoners willen gaan betalen. Er moet voor bewoners een goede incentive zijn om over te stappen naar duurzame warmte, dit is bijvoorbeeld te realiseren door onder het warmtewet prijsniveau aan te bieden en geen aansluitkosten te factureren.

In de huidige businesscase zien we, mede door de tot nu toe uitgebleven subsidies, dat het projectrendement nog aan de lage kant is. Een gezond rendement voor een warmteproject van deze omvang is $\geq 6\%$. Het streven is om voor financial close te bereikte te hebben (incl. 1^e doelstelling gecontracteerde afnemers)

3.2 Visie op de businesscase en technisch ontwerp

De businesscase en het schetsontwerp voor het TEO en WKO systeem is een goede start voor de verdere uitwerking van deze optie. Er goed voorwerk gedaan om tot dit schetsontwerp te komen, echter zal er op zowel de opwekinstallatie, de distributie en de aflevering een slag gemaakt moeten worden.

Wanneer we kijken naar het huidige ontwerp en de bijbehorende businesscase zien we de volgende mogelijkheden en optimalisaties:

- In de businesscase is uitgegaan van vrij ambitieuze primaire energievolumes en bijbehorende kosten, een goede optimalisatie zou kunnen zijn door de opwek van elektriciteit toe te voegen aan het project in de vorm van wind en/of pv. Dit zou ook kunnen in combinatie met pvt waardoor er een meer duurzame vorm van regeneratie of warmteproductie ontstaat.
- Een combinatie van E-boilers, gestuurd op elektra marktprijzen, in combinatie met een grote buffer kan zorgen voor een goede optimalisatie en reductie van aardgas.
- De inzet hoog temperatuur warmtepomp o.b.v. natuurlijke koudemiddelen i.v.m. hogere rendementen
- Toepassen van stooklijnen waardoor leidingverliezen beperkt worden
- De mogelijkheden tot afzet van koeling aan B2b afnemers is mogelijkheid om afzet te genereren en tegelijkertijd eventuele regeneratiekosten te beperken.

Doel is een projectrendement van $>6\%$ te realiseren:

- verlagen van Capex
- in aanmerking komen voor subsidies door innovatie
- kosten efficiency in kostprijs en exploitatiekosten

4. Proces en planning

Processtappen voor de eerste maanden tot en met 1^e financial Go.

Processtap	Inhoud	Wie	planning
Selecteren partner	Afronden selectieprocedure	Warmtebedrijf Muiderberg	30 april 2021 gereed
Intentieovereenkomst	Opstellen en afronden intentieovereenkomst	Kelvin & Warmtebedrijf Muiderberg	28 mei 2021 gereed
Werkstroom Techniek & leverancierselectie	- Review & optimalisatie technisch concepten - Opstellen programma van eisen - Definitieve opweklocatie - Voorbereiding selectieproces leveranciers - Afronden selectieproces	Kelvin (lead) & Warmtebedrijf Muiderberg	14 april – 30 juni 2021
Werkstroom Financiën	- Verwerken optimalisaties in businesscase - Subsidie trajecten starten - Financieringsplan	Kelvin & Warmtebedrijf Muiderberg	14 april – 30 juli 2021
Werkstroom Organisatie	- Bepalen inrichting entiteit en mandaat - Samenwerkingen met Gemeente en Woningcorporaties vormgeven	Kelvin & Warmtebedrijf Muiderberg	14 april – 30 juli 2021
Samenwerkingsovereenkomst	- Raamwerk met afspraken tussen alle stakeholders - Sluitende businesscase - Propositie gereed voor aanbidding naar afnemers	Kelvin & Warmtebedrijf Muiderberg	30 juli 2021 gereed
Financial close 1 ^e fase	- Target aantal contracten bereikt - Helderheid subsidietraject - Vergunningen binnen - Opdrachtverlening richting contractors	Kelvin & Warmtebedrijf Muiderberg	10 december 2021

5. Waarom is Kelvin de geschikte strategisch partner?

Kelvin is de geschikte strategisch partner omdat zij als exploitant hetzelfde doel heeft als de coöperatie en het warmtebedrijf: een efficiënt en volledig duurzaam energiesysteem met lage tarieven voor de afnemers. Wij hebben niet alleen expertise met het ontwikkelen en exploiteren van duurzame warmtesystemen, maar ook ervaring in het ontwikkelen van coöperatieve projecten. Hierdoor zijn we in staat om in de voorfase gezamenlijk te kijken naar alle mogelijkheden en de juiste koers te bepalen. We zijn onafhankelijk en worden daardoor in onze keuzes niet beïnvloedt in het maken van keuzes voor bepaalde leveranciers of oplossingen.

We willen samen met alle betrokkenen een voorbeeldcase maken voor Nederland. De transitie van aardgas naar hernieuwbaar, in samenwerking met bewoners en gemeente is een model wat op meerdere plekken uitgerold kan worden. Hierdoor dragen wij gezamenlijk bij aan verdere verduurzaming van Nederland.

6. Intentieovereenkomst en Samenwerkingsovereenkomst

De intentieovereenkomst is een document wat gezamenlijk opgesteld dient te worden. Vandaar dat het onze voorkeur heeft deze verder uit te werken in de exclusieve fase van deze uitvraag. Deze intentieovereenkomst moet de basis creëren voor de samenwerkingsovereenkomst en verdere ontwikkeling en exploitatie van het project.

Wij kijken uit naar de vervolgstappen en de presentatie op 26 april aanstaande.

T.M.C. Schalkx
Namens bestuur Kelvin BV



BIJLAGE – Referenties Inschrijver

Bijlage horend bij aanvraag Strategisch partner Warmtebedrijf B.V.

Kenmerk: 26032021 Warmtenet Aquathermie Muiderberg

Naam Inschrijver: Kelvin BV

Opdrachtgever	Regio	Grootte en Tijdsduur	Omschrijving Opdracht	Manier om contact met Opdrachtgever op te nemen
TREM	Terheijden	01-05-2019 – Heden en exploitatieperiode	Voor het warmtenet ontwikkelen van juiste opwek en infrasysteem Organisatie opzetten voor assetmanagement en customer service	Sander Lodewikus 06-53849807
WOW	Wageningen	Feb-2021 - exploitatieperiode	Strategisch warmtepartner binnen alle facetten en fases van ontwikkeling en exploitatie	Theo de Bruijn 06-25076864

Additionele informatie indien van toepassing:

Additioneel 1	nvt
Additioneel 2	nvt