

Beste Marjolijn,

Dank voor je zorgvuldige reactie. Je benoemt terecht de spanning die bewoners ervaren: zij worden gevraagd zich te oriënteren op een startcontract, terwijl nog niet alles definitief vastligt. Om die spanning goed te adresseren, hebben Sydney en ik hieronder expliciet en onderbouwd een antwoord geformuleerd op de vier vragen die jij centraal stelt.

Ik begin met het kader, omdat dit voor bewoners essentieel is:

Bewoners worden in deze fase gevraagd mee te denken en hun interesse te laten zien, niet om risico's over te nemen, maar om te bepalen of een warmtenet in Muiderberg überhaupt haalbaar en betaalbaar kan worden. Zolang niet duidelijk is dat voldoende bewoners meedoen en de kosten beheersbaar zijn, wordt er geen definitieve beslissing genomen en dragen bewoners geen financiële projectrisico's. De parameter die het meeste invloed heeft op een sluitende businesscase is nl de warmtevraag, die voor een groot deel bepaald wordt door het aantal deelnemers. Juist daarom is het belangrijk dat we zicht krijgen op het aantal deelnemers en de vraag per aansluiting. Daarna kunnen we de financiering rond maken en een sluitende businesscase presenteren. De deelnemers zijn zodoende niet het sluitstuk van de businesscase, maar een belangrijk startpunt. Hieronder leggen we dit stap voor stap uit, in de hoop dat dat voor iedereen begrijpelijk is en zorgen wegneemt.

## 1. Welke onderdelen van de businesscase zijn (nog) onzeker?

De businesscase bestaat uit drie onderdelen: A) investeringen, B) kosten tijdens exploitatie, en C) inkomsten.

### A. Investeringen

De investeringen zijn berekend op basis van het Voorlopig Ontwerp en liggen binnen een bandbreedte van circa  $\pm 20\%$ . Voor mogelijke tegenvallers (bijvoorbeeld bij werkzaamheden in de ondergrond) is een ruime risicomarge opgenomen. De kosten voor huisaansluitingen zijn globaal bekend, maar verschillen per woning, onder andere door de plek van de cv-ketel en de route van leidingen in de woning. Daarvoor is nog detailinformatie van bewoners nodig. Ook hier zijn ruime risicomarges opgenomen. Zoals ook op de website en in mijn reactie in het kader van de brief van de heer Slockers en Engelen aangegeven is de verwachting dat we uitkomen op een investering van ongeveer € 25 miljoen, na aftrek van de Investeringssubsidie (WIS). De verdeling van die kosten is als volgt:

- Opwekcentrale – ca 24%
- Distributienet (tot gevel) – ca 49%
- Aansluitingen – ca 18%
- Ontwikkelkosten en project management – ca 10%

De investeringen zijn grotendeels bekend. Ze worden verder geverifieerd aan de hand van de aanbiedingen die we hopen te krijgen van dierse aannemers en leveranciers. Zoals je ziet zit in de investering ook een belangrijk deel (ca 20% - inclusief aanlegkosten tot gevel) die betrekking heeft op de huisaansluitingen (vanaf de gevel naar de afleverset). Die is afhankelijk van het aantal deelnemers. Doordat een groot deel van deze investeringen berekend is op basis van kostenramingen van leveranciers, vormen ze een reëel maar beperkt risico. Voor het overblijvende risico is een ruime post onvoorzien opgenomen.

Concluderend: De investeringen vormen niet de grootste onzekerheid, en risicomarges zijn opgenomen om eventuele tegenvallers op te kunnen vangen.

## B. Kosten tijdens exploitatie

De jaarlijkse exploitatiekosten bestaan uit de volgende hoofdonderdelen (indicatief):

- Inkoop elektriciteit en gas – ca. 22%
- Belastingen en netkosten – ca. 28%
- Rente op financiering – ca. 30%
- Onderhoud – ca. 13%
- Management en administratie – ca. 7%

De opbouw en verhoudingen van deze kosten zijn goed inzichtelijk en gebaseerd op marktgegevens en ervaring met vergelijkbare projecten (o.a. Ketelhuis WG). Zoals je ziet zijn de kosten voor inkoop en energiebelasting het grootste onderdeel hierbij (ca 50%). Deze kosten hangen nauw samen met het aantal deelnemers en de warmtevraag. Belangrijk dus om te weten hoeveel mensen gaan aansluiten. De rente op financiering hebben we ingeschat op basis van bestaande tarieven en indicatieve termsheets van de banken waarmee we praten over de financiering. Ook voor de exploitatie is de belangrijkste “kosten driver” dus het aantal deelnemers.

Concluderend: De kostenstructuur is stabiel en bekend. Deze hangt in grote mate af van het aantal afnemers.

## C. Inkomsten (grootste onzekerheid)

De inkomsten van het warmtenet worden in belangrijke mate bepaald door het aantal deelnemers en de warmtevraag per woning. Deze twee factoren bepalen hoeveel warmte wordt verkocht en hoe vaste kosten kunnen worden verdeeld. De SDE++ subsidie wordt aangevraagd als we zekerheid hebben over deelnemers en de vergunningen toegekend zijn. De hoogte van de subsidie schatten we conservatief in. Zie onderstaand de belangrijkste inkomsten over de eerste 30 jaar:

- Vastrecht – ca 14%
- Variabel tarief – ca 74%
- SDE++ – ca 12%

Zolang deelname en verbruik niet voldoende duidelijk zijn, kunnen inkomsten en tarieven alleen in bandbreedtes worden besproken.

Concluderend: de doorslaggevende onzekerheid in de businesscase zit op dit oment in deelname en warmtevraag.

## Samenvattend

- A: investeringen grotendeels bekend en afgedekt met risicomarge.
- B: kostenstructuur bekend; grotendeels bepaald door warmtevraag en aantal afnemers.
- C: inkomsten afhankelijk van deelname en verbruik → grootste onzekerheid.

Dit betekent dat bewoners zélf de doorslaggevende factor zijn voor een sluitende businesscase.

## 2. Welke financiële risico's lopen bewoners in de periode voor financial close?

In de periode tussen het tekenen van het startcontract en het bereiken van Financial Close lopen bewoners geen project- of investeringsrisico. Zij betalen niets, zijn niet aansprakelijk voor projectkosten en kunnen niet worden aangeslagen voor tegenvallers. Als het project stopt, vervallen startcontracten zonder kosten. Wel is er in deze periode één belangrijk indirect risico, dat hieronder wordt toegelicht aan de hand van twee mogelijke scenario's

### Scenario 1 – De tarieven of andere voorstellen halen geen meerderheid in de projectraad

Wanneer de tarieven of andere kernvoorstellen die aan de projectraad worden voorgelegd niet

worden goedgekeurd, komt er geen Financial Close. Het gevolg hiervan is dat het project automatisch wordt ontbonden op basis van de ontbindende voorwaarden in het startcontract. In dit scenario hebben bewoners geen financiële verplichtingen of kosten.

### Scenario 2 – De tarieven of andere voorstellen worden wel goedgekeurd

Als de projectraad instemt, wordt toegewerkt naar een Financial Close, onder voorbehoud van goedkeuring door de financiers. Financiers toetsen het project vervolgens via een uitgebreide Due Diligence. Hierbij beoordelen zij onder andere of de tarieven, aannames en uitgangspunten realistisch en financieel houdbaar zijn.

Wanneer bewoners onrealistische eisen stellen (bijvoorbeeld extreem lage tarieven), kan dit ertoe leiden dat financiers afhaken, waardoor alsnog geen Financial Close wordt bereikt. In dat geval wordt het project eveneens beëindigd zonder financiële gevolgen voor bewoners.

Hier ontstaat een zogenoemde kip-en-ei-situatie:

- Zonder (voldoende) getekende startcontracten is er geen basis voor projectfinanciering.
- Zonder realistische uitgangspunten in die startcontracten zal geen enkele financier instappen.

Maar de slotsom is dat tot het moment dat de Due Diligence is afgerond en de Financial Close is bereikt bewoners geen enkel financieel risico lopen.

### Alternatief als het project niet doorgaat

Als het warmtenet niet doorgaat, blijven bewoners individueel verantwoordelijk voor het aardgasvrij maken van hun woning. Dat betekent dat ieder huishouden zelf moet investeren in een individuele oplossing. Voor veel woningen komt dat neer op een investering van circa **€ 12.000** voor een warmtepomp, exclusief eventuele aanvullende aanpassingen. Dit is duurder dan het warmtenet, zoals ook door de heer Slockers is berekend. Dit is geen risico van het startcontract, maar het autonome alternatief waar ieder huishouden dan voor staat.

## 3. Welke aannames worden nog getoetst en wanneer, en wat gebeurt er als die aannames ongunstiger uitvallen (zoals COP, Investeringsbedrag, subsidie of rente) ?

### *Aannames in investeringen en kosten*

Een belangrijk deel van de door jou genoemde aannames – zoals investeringskosten, subsidies en rente – wordt expliciet getoetst tijdens de Due Diligence. Als daar onvoldoende zekerheid over bestaat, zal dit niet leiden tot een gezonde projectfinanciering en dus ook niet tot een Financial Close. Bij het aangaan van de financiering wordt bijvoorbeeld uitgegaan van een vaste rente voor een lange looptijd, waardoor renterisico's in de exploitatieperiode worden beperkt. Subsidies maken onderdeel uit van de financieringsstructuur. Ontbreekt hier voldoende zekerheid over, dan zal geen financier instappen.

Je vraag richt zich vermoedelijk vooral op technische of operationele tegenvallers in de uitvoerings- of exploitatiefase, zoals een lagere (S)COP of hogere kosten dan verwacht.

Daarvoor gelden de volgende waarborgen:

- Er worden vaste prijsafspraken gemaakt met aannemers, onderdeel van de Due Dilligence.
- Er worden performance garanties geëist, waaronder garanties op de (S)COP van de installatie, onderdeel van de contracten met aannemers.
- Wanneer prestaties niet worden gehaald, kunnen daar boetes of compensaties van aannemers tegenover staan.

Belangrijk is dat de businesscase niet uitsluitend leunt op één theoretisch SCOP-cijfer. De focus ligt op de prestaties van het volledige systeem. Een warmtepomp met een hoge SCOP heeft weinig

waarde als verliezen elders in het systeem optreden door ontwerp-, aanleg- of exploitatiefouten. Daarnaast worden voor zowel de uitvoeringsfase als de exploitatie de gebruikelijke verzekeringen afgesloten om risico's af te dekken.

#### Overige aannames en toetsing aannames

Omdat, zoals in de beantwoording van de eerste vraag reeds gememoreerd, de warmtevraag en het aantal deelnemers grotendeels bepalend zijn voor de haalbaarheid van de businesscase, worden aannames in een logische volgorde getoetst. Eerst wordt inzicht verkregen in deelname en warmtevraag, via interessepeiling, startcontracten en gesprekken in de wijk. In de periode januari-maart ontstaat daarmee een realistischer beeld van draagvlak en bandbreedtes. Pas wanneer dat beeld voldoende scherp is, worden de investeringen en exploitatie definitief doorgerekend, op basis van dan bekende inschrijvingen op de investering en onderhoud en volgt de toetsing door financiers via een Due Diligence. Die due diligence is het sluitstuk van het proces, niet het startpunt. En de projectraad heeft altijd het laatste woord. Als bewoners niet instemmen met de investering en het risico te groot vinden, gaat het project niet door en zijn er geen kosten voor de bewoners.

### Van verkenning tot besluit; met zeggenschap voor bewoners



Als de aannames toch volledig mank gaan komen we in een situatie waarbij er geen gezonde bedrijfsvoering is te voeren door het Warmtebedrijf en komen we aan bij de beantwoording van je laatste vraag.

## 4. Voor wiens rekening komen structurele tekorten? - bewoners, gemeente of beiden?

In het zeer uitzonderlijke geval dat er ondanks alle toetsen en waarborgen toch structurele tekorten ontstaan, zijn consumenten in Nederland juridisch sterk beschermd. In zo'n situatie kan het Warmtebedrijf failliet gaan; het financiële verlies ligt dan bij financiers, niet bij bewoners. Juist daarom is de due diligence het "gouden slot op de deur".

Omdat dit een belangrijk punt van zorg is hebben we dit voor jullie uitgewerkt. Zoals je wellicht in het overzicht van de businesscase hebt kunnen zien, worden de uitgaven en kasstromen voor 30% bepaald door rente. Daarnaast vindt aflossing plaats op de lening. De bedrijfsvoering is altijd kas positief zonder deze financieringsverplichting.

Als het Warmtebedrijf door uitzonderlijke omstandigheden tijdelijk moeite krijgt om aan zijn verplichtingen richting financiers te voldoen, betekent dat **niet automatisch** dat het bedrijf failliet gaat of dat bewoners direct gevolgen ondervinden. Bij warmtenetten en andere infrastructuurprojecten is dit in de praktijk meestal het startpunt van overleg, niet van beëindiging. Financiële tegenvallers ontstaan zelden onverwacht. Als zich signalen voordoen, wordt het gesprek gezocht met financiers om te kijken of het probleem tijdelijk is en hoe herstel mogelijk is. In deze fase blijft het Warmtebedrijf gewoon functioneren en blijft de warmtelevering aan bewoners doorgaan. Wanneer bijsturing nodig is, worden maatregelen besproken om het project weer stabiel te maken, zoals het aanpassen van betalingsafspraken of het inzetten van reserves. Financiers hebben er belang bij dat het warmtenet blijft draaien en kiezen daarom vrijwel altijd eerst voor herstel in plaats van stoppen.

Pas als blijkt dat de problemen **structureel** zijn en herstel niet realistisch is, worden zwaardere stappen overwogen. Zelfs dan wordt eerst gekeken naar oplossingen zoals herstructurering, overdracht of een doorstart. In Denemarken is voor deze situaties een waarborgfonds opgezet. Dit waarborgfonds is in de afgelopen 40 jaar nog nooit gevraagd bij te springen. In Nederland lopen initiatieven (vanuit ministerie en Energiesamen) om een dergelijk fonds op te zetten, om deze situaties het hoofd te bieden. Tot die tijd zullen we een beroep doen op de gemeente.

Wat is in dat geval het risico voor bewoners?

Voor bewoners is het belangrijkste dat zij in geen van deze stappen financieel aansprakelijk zijn. Zij dragen geen schulden van het Warmtebedrijf en kunnen niet worden aangeslagen voor verplichtingen aan financiers. Eventuele verliezen liggen bij financiers, niet bij bewoners. Bij een eventuele doorstart of het onderbrengen bij een publiek warmtebedrijf is de afnemer nog steeds beschermt tegen hoge kosten. Het publieke warmtebedrijf zal wellicht een hoger tarief willen vragen. Dit betekent dan in het ergste geval het maximale ACM tarief. Als we dit doorrekenen, komt dit neer op een maximale kosten stijging van € 190,- per jaar. Ook dan zijn de kosten in veel gevallen nog lager dan bij een individuele oplossing. Gezien de te verwachten stijging van belasting op gas, zal dit in de toekomst niet (veel) duurder zijn dan gas. In het meest negatieve en gezien de uitgebreide due diligence, onwaarschijnlijke scenario, ligt het risico bij de bewoners dus vooral in een hoger tarief. In het uiterste geval zullen bewoners alsnog individueel moeten overstappen op een eigen warmtepomp. Dit is een zeer theoretisch en extreem scenario, maar het is goed om het expliciet te benoemen om de risicoverdeling helder te maken.

### Conclusie

De investeringen en kostenstructuur zijn grotendeels bekend. De haalbaarheid van het warmtenet staat of valt vooral met hoeveel bewoners meedoen en hoeveel warmte zij gebruiken. De bewoners dragen geen financieel risico. Pas als alle aannames standhouden en de financiering rond is, volgt een definitieve keuze. Ook dan hebben bewoners via de projectraad het laatste woord.

### Vraag aan jou Marjolijn

Mooi dat jullie dit traject nauwgezet blijven volgen en opkomen voor alle Muiderbergers. Zouden jullie vanuit die rol ook kunnen meedenken in het mobiliseren van jullie achterban, zodat we samen Muiderbergers bereiken die wij tot nu toe niet hebben weten te bereiken?

Ik hoop je hiermee voldoende gerustgesteld te hebben met betrekking tot de nog openstaande vragen.

Met vriendelijke groet,

Jort & Sydney