



Notitie keuze warmtebedrijf ontwikkeling warmtenet in Rijswijk West

In samenwerking
met

vi)omes

**RIJSWIJK
WONEN**

Datum: 9-05-2023

Stadhuis, Bogaardplein 15
Postbus 5305, 2280 HH
Telefoon 14 070
stadhuis@rijswijk.nl
www.rijswijk.nl

INHOUD

1	Aanleiding	2
2	Het proces tot nu toe	2
3	Beoordelingskader	3
4	Algemeen beeld van de warmtebedrijven	3
	Beeld HVC	3
	Beeld NetVerder	4
5	Beoordeling	4
	Samenvattende beoordeling	7
6	Conclusie.....	8

1 AANLEIDING

Op 21 maart 2023 heeft het college van Rijswijk het besluit genomen om verkennende gesprekken te voeren met publieke warmtebedrijven om te komen tot een verkenning voor de ontwikkeling van een warmtenet in Rijswijk West. Samen met de woningcorporaties Vidomes en Rijswijk Wonen hebben we de afgelopen periode de verkennende gesprekken met twee warmtebedrijven gevoerd. De woningcorporaties zijn een belangrijke partij bij de ontwikkeling van een warmtenet omdat ze veel vastgoed bezitten in de wijken die mogelijk op een warmtenet kunnen worden gezet.

De verkennende gesprekken zijn gericht op het kiezen van een publieke warmtepartij waarmee we tot een intentieovereenkomst komen. Om vervolgens een verkenning te starten naar de haalbaarheid van de ontwikkeling van een warmtenet. Tijdens de gesprekken hebben de publieke warmtebedrijven NetVerder en HVC zich kunnen presenteren. Beide partijen hebben ook hun kijk, in hoofdlijnen, gegeven op de ontwikkeling van een warmtenet in Rijswijk.

In de brief van minister Jetten van 21 oktober 2022 heeft de minister aangegeven dat hij definitief heeft besloten om in de nog op te stellen Wet collectieve warmtevoorziening op te nemen dat gemeenten alleen warmtebedrijven kunnen aanwijzen waarbij de infrastructuur in handen is van een of meerdere publieke partijen. Gemeente Rijswijk is aandeelhouder van beide bedrijven HVC is volledig in publieke handen. Hierdoor is er invloed op de bedrijfsvoering van de bedrijven.

In deze notitie vindt u onze bevindingen en afwegingen.

Laten we voorop stellen dat we het vertrouwen hebben dat we met beide partijen tot een goed aanbod kunnen komen richting bewoners. We moeten echter wel een keuze maken, omdat de ontwikkelkosten in de volgende fase aanzienlijk zijn en de beschikbaarheid van geschikt personeel beperkt is. Het is daarom niet efficiënt om een parallel spoor te volgen en beide publieke partijen een concrete uitwerking van een warmtenet te laten maken. Beide publieke partijen hebben aangegeven bereid te zijn om in de volgende fase, het uitwerken van een warmtenet inclusief de kosten en een eerste aanbod aan de bewoners, met ons uit te voeren. De publieke partijen zijn verschillend van aard en laten in hun presentatie ook duidelijke verschillen zien. Op basis hiervan hebben wij onze bevindingen in deze notitie weergegeven en zijn we uiteindelijk tot een voorstel gekomen.

2 HET PROCES TOT NU TOE

De volgende stappen zijn de afgelopen maanden gezet om een keuze te maken voor een geschikt warmtebedrijf:

1. Op 21 maart heeft het college van Rijswijk besloten om de verkenning uit te voeren en heeft hierover een Raadsinformatiebrief naar de raad gestuurd. In deze brief aan de raad is de aanleiding toegelicht om te starten met de verkenning. Daarnaast is aangegeven welke stappen er de komende maanden uitgevoerd gaan worden.
2. Beide partijen hebben een presentatie verzorgd en zijn in gesprek gegaan:
 - a. Medewerkers gemeente en de woningcorporaties (20 februari, 13 maart)
 - b. Bestuurders van de gemeente en de woningcorporaties (5 april)
 - c. Gemeenteraad (11 april).

3. Beide partijen hebben in antwoord gegeven op de vragen die wij hebben gesteld. De antwoorden geven aan hoe beide warmtebedrijven aankijken tegen de wijze waarop we tot een haalbaar warmtenet kunnen komen.

3 BEOORDELINGSKADER

Bij het maken van een keuze voor een publiek warmtebedrijf zijn vooraf bewust geen harde toetsingscriteria geformuleerd. Bijvoorbeeld het selecteren op basis van prijs (warmteprijs, aansluitkosten) is op dit moment nog niet aan de orde. Om tot een prijs te komen is een ontwerp van een geheel warmtenet nodig en dat kost veel tijd en afstemming tussen het warmtebedrijf, corporaties en de gemeente. Deze afstemming en een ontwerp komen in de volgende fase aan bod. We willen dan ook met een publieke partij optrekken om deze verkenning door te trekken naar het uitvoeren van een haalbaar warmtenet.

We hechten wel waarde aan de volgende publieke belangen:

- Energierichtvaardigheid (gelijke lasten voor iedereen)
- Betrouwbaarheid, robuustheid en leveringszekerheid
- Ontzorgen (exclusiviteit)
- Ervaring en deskundigheid van de warmtepartij
- Transparantie
- Inzet eigen middelen, financiële mogelijkheden, risico's
- Integraliteit

De publieke belangen richten zich dus lang niet alleen op de kosten. Het gaat ook over eerlijkheid/rechtvaardigheid, de kwaliteit en het ontzorgen van bewoners, corporaties en alle andere partijen die betrokken zijn bij het proces. De vragen die we hierbij hebben gesteld gaan dan ook om de kijk op deze onderwerpen, maar gaan ook over de visie op het proces en rolverdeling en de ervaringen die de partijen hebben.

4 ALGEMEEN BEELD VAN DE WARMTEBEDRIJVEN

De uitgangspositie is dat beide partijen geschikt worden geacht om de gewenste rol te verkrijgen in een mogelijke samenwerking met de gemeente en corporaties. Zowel HVC als NetVerder hebben inhoudelijk, en qua proces, een prima indruk achtergelaten in deze fase. De voorstellen die ze doen geven voldoende aanleiding om het vertrouwen te hebben om het vervoltraject met hen in te gaan. Ze hebben beiden ook aangegeven bereid te zijn met ons de verkenning naar een haalbaar warmtenet te doen. Op een aantal zaken, onder andere de aanpak, verschillen de partijen van elkaar. Dat heeft deels met de bedrijfsfilosofie te maken, en de financiële en kwalitatieve mogelijkheden die de bedrijven hebben. HVC als een integraal bedrijf (warmtenet en warmteleverancier) en NetVerder (in beginsel alleen een netwerkbedrijf) verschillen daarin wezenlijk van elkaar.

BEELD HVC

Gemeente Rijswijk is (getrapt) aandeelhouder van HVC. In opdracht van de gemeente Rijswijk haalt Avalex, middels een gemeenschappelijke regeling met 5 andere gemeenten in de regio, het huisvuil op. Sinds 2022 maakt Avalex onderdeel uit van HVC.

HVC stelt zich in de gesprekken nadrukkelijk op als een publiek bedrijf dat gemeenten wil, en kan, ondersteunen/ontzorgen bij de energietransitie in elke fase. Als de gemeente na de haalbaarheidsfases met een ander warmtebedrijf wil doorgaan dan is zij daar vrij in. HVC heeft de afgelopen jaren ruime ervaring opgedaan in verschillende gemeenten, in zowel de bebouwde omgeving als in de glastuinbouwgebieden. In die capaciteit hebben ze diverse warmtenetten ontwikkeld en welke volledig operationeel zijn. Op dit moment werken ze voor

allerlei gemeenten in de regio en daarbuiten, om aardgasvrije wijken te realiseren. Juist deze kennis is essentieel voor Rijswijk. HVC maakt een zeer professionele indruk, is sterk aan het groeien en heeft een solide basis van gekwalificeerde medewerkers. HVC is een integraal warmtebedrijf en kan ook investeren in de productie van warmte. Daarbij willen zij het liefst de regie over de gehele warmteketen (productie, transport en levering) in eigen hand houden.

HVC heeft ruim 100 medewerkers in dienst om gemeenten te ondersteunen bij de warmtetransitie. Een breed scala van disciplines die nodig zijn bij het ontwikkelen van een warmtenet (technisch, projectleiders, communicatie, juristen et cetera) is in dienst bij HVC. HVC heeft de ambitie om in 2023 door te groeien naar 150 medewerkers. Ondanks de krappe arbeidsmarkt lukte het HVC om in het afgelopen jaar personeel aan zich te binden. HVC heeft ervaring in de realisatie en exploitatie van warmtenetten in de bebouwde omgeving alsook in de glastuinbouw. Voorbeelden hiervan zijn onder andere:

- Warmtenetwerk Drechtsteden (operationeel)
- Warmtenetwerk Alkmaar (operationeel)
- Glastuinbouwgebied in Westland (samen met Capturam, grotendeels bezet door medewerkers van HVC) (operationeel)
- Warmtenetwerk Klapwijk, Pijnacker-Nootdorp (in ontwikkeling)
- Warmtenetwerk Den Helder (in ontwikkeling)

BEELD NETVERDER

De gemeente is aandeelhouder van Stedin. Stedin is de netwerkbeheerder (gas en elektra) in Rijswijk. Stedin heeft voor het ontwikkelen van warmtenetten een afzonderlijk bedrijf opgericht: NetVerder. De bedrijfsvoering is echter strikt gescheiden.

NetVerder profileert zich als sec een netwerkbedrijf (alleen infrastructuur en geen warmteproductie en geen warmtelevering). Het is wettelijk vastgelegd dat Stedin alleen netwerken mag beheren. NetVerder geeft aan dat als de wetgever in de wet (Wet collectieve warmtevoorziening) het mogelijk maakt dat zij ook de bevoegdheid krijgt om als warmteleverancier op te treden, zij dit zou overwegen. NetVerder is een jong bedrijf met beperkte bedrijfsomvang en beperkte ervaring in de ontwikkeling van warmtenetten. NetVerder presenteert zich als een lerend bedrijf. NetVerder heeft, als warmtetak van het moederbedrijf Stedin, op dit moment 15 medewerkers in dienst. Deze medewerkers komen grotendeels van het moederbedrijf Stedin. Ze hebben op dit moment geen warmtenetwerken in de gebouwde omgeving (woonwijken) in beheer en exploitatie, wel in voorbereiding. Ze werken nu aan:

- Warmtenetwerk Delft
- Warmtenetwerk Moerwijk, Den Haag

Het definitieve investeringsbesluit is in beide projecten nog niet genomen. Bij de casus Delft is ook Vidomes betrokken.

5 BEOORDELING

In deze paragraaf ligt de focus op de verschillen tussen de warmtebedrijven. Een deel van de verschillen is te verklaren uit de aard van de oorsprong van de bedrijven. NetVerder is als onderdeel van Stedin een degelijke publieke netwerkpartij met de focus op de aanleg van warmte-infrastructuur. HVC is van oorsprong een afvalbedrijf. De afvalwereld is dynamisch en vergt een organisatie die ingericht is op de wisselende omstandigheden. Dit zie je terug in de presentaties.

De voornaamste verschillen tussen HVC en NetVerder zijn:

1. *Kennis en ervaring:* HVC heeft meer kennis en ervaring dan NetVerder in de ontwikkeling van collectieve warmtenetten in de bestaande gebouwde omgeving. Dit laten zij beide duidelijk zien in hun presentaties. De aanpak in de diverse projecten verschillen bewust. Hierdoor bouwen ze ervaring op en zien ze wat het beste werkt voor het project en het bedrijf. Ook wordt er nadrukkelijk gekeken naar de belangen van de bewoners en andere belanghebbenden en hoe zij de aanpak beoordelen. Door de ervaring die HVC heeft en opdoet bij een groot aantal grootschalige projecten, scoort zij beter op kennis en ervaring. De organisatie van HVC is groot (> 100 medewerkers) en kent meerdere disciplines waardoor projecten vanuit de eigen organisatie ondersteund kunnen worden. De organisatie van NetVerder is aanzienlijk kleiner (circa 15 medewerkers) waardoor er ook minder bredere kennis in huis aanwezig is en zij sneller extern personeel moeten inhuren. Ook zijn zij op dit moment enkel betrokken bij een tweetal projecten die de komende jaren in uitvoering moeten gaan, maar waar nog geen besluit over genomen is.
2. *Investerings:* HVC benoemt expliciet dat zij bereid zijn vooraf (risicovol) te investeren in de ontwikkeling van een warmtenet. HVC vraagt geen vergoeding voor inzet voor de uitwerking van techniek en kosten in de volgende fase. De gemeente kan op elk moment de samenwerking stoppen. Ook in latere fases kunnen bewoners, indien zij aangesloten zijn, gemakkelijk (binnen een maand) een contract met HVC stopzetten en kiezen om via een eigen systeem (bv. een warmtepomp) om in de eigen warmtevraag te voorzien. NetVerder laat in het midden of zij dit risico volledig op zich neemt en benoemt enkele keren dat zij garanties van de gemeente vraagt als de risico's te groot wordt of als de gemeente extra voorwaarden stelt.
3. *Risicoverdeling:* HVC ontzorgt en realiseert voor eigen rekening en risico het warmtenet. NetVerder geeft aan dat zij afspraken wil maken over de risico's en heeft het over garanties die zij samen met de gemeente wil nemen.
4. *Ontzorgen:* HVC is, mede door haar ervaring en met meerdere disciplines in huis, beter in staat om ons te ontzorgen in de opgave. Hun bredere ervaring met wat wel en wat niet werkt nemen ze mee, zeker richting bewoners. Ook in de gesprekken geven zij aan dat zij bereid zijn om hierover afspraken te maken met de gemeente en corporaties. NetVerder is hierin voorzichtiger en geven daarbij ook aan vanuit hun rol als netwerkbedrijf, dat deze ontzorging ook iets is voor de energieleverancier.
5. *Integrale verantwoordelijkheid.* NetVerder is hierin duidelijk: ze zijn in beginsel een netwerkbedrijf en zijn dus niet ook de leverancier. Wel geven ze aan dat zij de integrale ketenverantwoordelijkheid kunnen en willen nemen, wanneer dat in de wetgeving wordt opgenomen. Daarmee voldoet ook NetVerder nu en straks aan de wettelijke vereisten. Hoe zij dit organiseren is aan NetVerder. Concreet betekent dit dat er een derde partij bij betrokken moet zijn om te komen tot een aanbod aan de bewoners. Dit kost tijd en het is de vraag wie deze warmteleverancier moet selecteren. Daarnaast is ook de gedachte, maar leert ook de ervaring, dat hoe meer partijen er aan tafel zitten hoe meer belangen er afgewogen moeten worden. Dit maakt het lastiger om tot een ontwikkeling te komen. HVC is een integraal warmtebedrijf. Indien nodig zullen zij ook investeren in de warmtebronnen. Dit doen zij elders in de regio ook.
6. *Open net:* NetVerder is een open netwerkbedrijf, dit is vanuit de wetgeving zo bepaald. NetVerder geeft aan dat zij, in beginsel, deze rol wil blijven spelen, tenzij het niet anders kan. Dan zullen zij kijken op welke wijze zij als leverancier kunnen

opereren of zij een leverancier aan zich kunnen binden. Ook als in de nieuwe wetgeving (Wet collectieve warmtevoorziening) meer ruimte ontstaat voor netwerkbedrijven om als integraal warmtebedrijf te opereren is nog de vraag of NetVerder deze rol van leverancier zou willen pakken. Een open warmtenet maakt het mogelijk om meer keuzevrijheid voor de leverancier toe te staan. De warmtemarkt is echter nog niet competitief. Warmte is vooralsnog lokaal georiënteerd. Dit betekent dat ook in een open warmtenet voorlopig alleen gewerkt kan worden met een aanbod van één warmteleverancier en zonder nieuwe toetreders. Ook de wetgeving is voorlopig nog niet toegespitst op meerdere leveranciers op één warmtenet. De toekomst zal leren hoe dit zich verder gaat ontwikkelen. Dit betekent wel dat bewoners niet individueel kunnen kiezen voor een eigen warmteleverancier. Dit zal collectief moeten gebeuren en voor langere tijd (10-15 jaar) om de risico's voor de leveranciers te beperken.

HVC geeft aan meerwaarde te zien in hun integrale keten verantwoordelijkheid en ziet in een open net op dit moment geen voordelen. Wel geven ze aan dat bewoners een korte opzegtermijn hebben (1 maand) en op deze wijze zelf de keuze hebben of ze aangesloten willen blijven op een warmtenet of een eigen systeem te willen hebben.

Het aspect deskundigheid en ervaring is voor de gemeente en de beide corporaties belangrijk in de beoordeling van de bedrijven. Uit de gesprekken die wij de afgelopen tijd onderling en met de warmtebedrijven gevoerd hebben, kwam dit punt steeds nadrukkelijker naar voren. Het van het aardgas afhalen van de bebouwde omgeving is een groot en tijdsintensief project. Het vergt veel van het warmtebedrijf en van ons gezamenlijk. Niet alleen in de techniek, maar ook op ander vlakken; organisatorisch, communicatief en financieel. Ondanks dat er al enige ervaring is opgedaan in Nederland en de wet- en regelgeving steeds beter op orde begint te raken, is van een standaard aanpak nog allerm minst sprake.

HVC scoort op ervaring en deskundigheid duidelijk beter dan NetVerder. We zien dat HVC flexibel is in hun betrokkenheid in warmtenetten en dat zij leren van de verschillende aanpak in de verschillende wijken/gemeenten. We zien in de gesprekken een hoge mate van professionaliteit, zowel op projectniveau als bij de betrokkenheid en advisering op de verschillende bestuurslagen (landelijk wetgeving).

NetVerder heeft aantoonbaar minder ervaring in het ontwikkelen en exploiteren van warmtenetten in de bestaande gebouwde omgeving. De organisatie van NetVerder is met 15 man personeel aanzienlijk kleiner dan HVC, met minder uiteenlopende expertise. Dit betekent dat deze kennis ingehuurd moet worden of dat de gemeente of de corporaties meer werk moeten verzetten. Denk daarbij aan de coördinatie en informatie van de werkzaamheden achter de voordeur.

SAMENVATTENDE BEOORDELING

NetVerder		HVC
Nog geen gerealiseerde referenties omdat zij een netwerkbedrijf zijn. Is ook afhankelijk van de nog te selecteren leverancier	<i>Energierechtvaardigheid (gelijke lasten voor iedereen)</i>	Warmteprijzen gelijk over het gehele land. Warmteprijs ligt in de basis minimaal 5-10% van ACM maximale prijs. Aan bijdrage aansluitkosten (BAK) afhankelijk van project. Binnen het project gelijke kosten voor het aansluiten
	<i>Betrouwbaarheid, robuustheid en leveringszekerheid</i>	
Doordat ze netwerkpartij zijn kunnen zij maar deels ontzorgen	<i>Ontzorgen (exclusiviteit)</i>	Geven aan hierin ver te kunnen gaan, maar het liefst door samen te werken tot een project
Klein en gestaag groeiende organisatie. Stedin als buffer	<i>Organisatie</i>	Volwassen en groeiende organisatie
Nog geen gerealiseerde netwerken	<i>Deskundigheid</i>	Hoge mate van kennis en aantoonbare ervaring met warmteprojecten, zowel voor bron, transport en levering. Ervaring met bewonerscommunicatie en -participatie
Kan financieel leunen op Stedin	<i>Inzet eigen middelen, financiële mogelijkheden</i>	Is een groot publiek bedrijf met voldoende mogelijkheden om te investeren
Zijn bereid om met open boeken te werken	<i>Transparantie</i>	Zijn bereid om met open boeken te werken
Vraagt gemeenten om garanties als (grote) risico's zijn	<i>Risico's</i>	Is bereid om risicodragende in ontwikkeling en de realisatie te participeren
Structuur voor open netwerk en dus keuzevrijheid is mogelijk	<i>Open netwerk</i>	In beginsel integraal warmte. Na aantal (15 jaar) onderhandelbaar over open netwerk. Wel korte opzegtermijn voor eigenaren, waardoor er altijd keuze is

Op basis van de gesprekken en de beantwoording van de vragen gaat de voorkeur uit naar het warmtebedrijf HVC.

Aan elke keuze die we moeten maken zitten voor- en nadelen. De keuze voor HVC als integraal warmtebedrijf vraagt, met de huidige inzichten, in de uitwerking van de ontwikkeling van een warmtenet extra aandacht op een aantal zaken.

- De afhankelijkheid van een integrale partij betekent dat er meer checks en balances ingebouwd moeten worden om te voorkomen dat HVC zich als monopolist gaat gedragen. Dit los van het toezicht vanuit de ACM.
- HVC werkt met een landelijk warmtetarief voor de klant (gesocialiseerd warmtetarief). Mogelijke voordelen in de Rijswijkse casus, door hoge dichtheid en beschikbaarheid van lokale warmte, zal niet direct bij de klant terecht komen.

- HVC heeft ruime ervaring en dus heeft ook een eigen werkwijze en modellen ontwikkeld. Dit kan de transparantie en onze eigen inbreng en wensen in de weg staan.

6 CONCLUSIE

Op basis van de gesprekken en de beantwoording van de vragen gaat de voorkeur uit naar het warmtebedrijf HVC. Het is een uitdagend en spannend proces om een warmtenet te realiseren. HVC is een warmtebedrijf dat ervaring heeft, risico durft te nemen en ontzorgt en ons als gemeente en als corporaties onze eigen rol te pakken en constructief met elkaar samen te werken.

De voornaamste overwegingen om de keuze te maken voor HVC zijn:

- Kennis en ervaring: HVC heeft aantoonbare kennis en ervaring met het van het aardgas afhalen van wijken. HVC heeft in diverse gemeenten ervaring opgedaan met bewonerscommunicatie en -participatie. Deze kennis is essentieel in de ontwikkeling van warmtenetten. NetVerder heeft deze kennis op dit moment niet in huis.
- Organisatie: HVC is een grote organisatie waar veel deskundigheid met meerdere disciplines aanwezig is. NetVerder is beperkt in omvang en heeft met name projectleiders en technische medewerkers in huis.
- Risico's: HVC ontlast de gemeente en realiseert voor eigen rekening en risico. NetVerder geeft aan dat zij het gesprek wil aangaan met de gemeente over garanties als er risico's zijn.
- Ontzorgen: HVC zegt bereid te zijn corporaties en bewoners grotendeels te ontzorgen om de transitie. NetVerder heeft hier nauwelijks iets over gezegd en geeft aan dit ook als een rol van de warmteleverancier te zien.
- Integraal warmtebedrijf: HVC is een integraal warmtebedrijf. Bij een keuze voor NetVerder moet er een warmteleverancier worden geselecteerd. Dit maakt het in dit stadium extra ingewikkeld.