

## Verslag Ledenbijeenkomst 'Geothermie, de investering waard'

Op donderdag 24 november 2022 vond de ledenbijeenkomst plaats van Geothermie Nederland. Deze middag stond in het teken van de financierbaarheid en betaalbaarheid van geothermie. In de huidige situatie is dit thema van groter belang dan ooit. Verschillende sprekers namen de ruim 90 leden en genodigden mee aan de hand van de volgende vragen:

- Wat is het perspectief van banken, investeerders en overheid op de financiële waarde van geothermie?
- Hoe garandeer je als operator de financiering van een projectuitbreiding?
- Wat is nu precies het effect van de hoge energieprijzen voor bestaande projecten en de toekomst van geothermie in Nederland?
- Wat is het verhaal achter de overname van ECW door Ennatuurlijk? En wat zegt dit over de investeringsbereidheid in aardwarmte?

### Programma

- 14.15 Introductie programma Ledenbijeenkomst
- 14.25 Toelichting overname ECW Geoholding door Ennatuurlijk, door Robert Kielstra (ECW Geoholding) en Harald Droog (Ennatuurlijk)
- 14.35 Presentatie katrolwerking Bas van Dun (Aardyn)
- 14.45 Paneldiscussie 'Integrale warmtetransitie' o.l.v. Hans Bolscher  
Sprekers: Anne Marie van Osch (gemeente Almere), Laurien Smies (Vattenfall) en Bas van Dun (Aardyn)
- 15.10 Presentatie Danny van den Berg (Aardwarmte Vogelaer, GeoPower Oudcamp & Green Well Westland)
- 15.20 Presentatie Gino Schuur (ING) Projectfinanciering Geothermie
- 15.30 Paneldiscussie 'Investerings in geothermie'. Sprekers: Gino Schuur (ING), Johan Swager (Meewind), en Lotti Klasen (Rabobank)
- 15.55 Afsluiting
- 16.00 Netwerkborrel
- 17.00 Einde

### Ambities

Janine schetst nog eens de grote ambities van de sector. In 2030 moet en kan 40 – 50 PJ aan duurzame aardwarmte worden geleverd. Naar aanleiding van het actieplan (gelanceerd in september) vinden er met operators gesprekken plaats om op te halen welke belemmeringen nieuwe geothermieprojecten tijdens hun ontwikkeltraject tegen komen. Ook heeft de staatssecretaris Vijlbrief zich in de Tweede Kamer uitgesproken over het grote belang van geothermie en medewerking toegezegd aan een Taskforce die op korte termijn van start moet gaan. Positieve ontwikkelingen die de sector vooruit moeten helpen.

[Download actieplan](#)

### Kip-ei probleem en bestaande projecten

Bij de ontwikkeling van geothermieprojecten wordt vaak aangelopen tegen het zogenaamde 'kip-ei probleem'. Hoe kunnen we ervoor zorgen dat geothermie slimmer financieel worden ondersteund in de ingroefase van een



warmtenet? De warmtevraag in een woonwijk ontwikkelt zich bijvoorbeeld vaak in de loop van de tijd, terwijl een geothermieproject direct een grote afzet nodig heeft. Ook wacht het warmtenet soms op ontwikkeling van de warmtebron en de warmtebron (geothermie) wacht soms op haar beurt op de ontwikkeling van het warmtenet. Geothermie Nederland wil helpen deze impasse te doorbreken, met als doel: sneller meer CO2 besparen, tegen lagere maatschappelijke kosten. Het eerste deel van de bijeenkomst op 24 november stond daarom dit 'kip-ei probleem' centraal. In het tweede deel van de bijeenkomst wordt nog een ander actiepoint van Geothermie Nederland uitgelicht: de continuïteit van bestaande projecten.

### Het verhaal achter de overname door Ennatuurlijk

Warmtebedrijf Ennatuurlijk neemt alle geothermie activiteiten van ECW Energy over. Harald Droog van Ennatuurlijk en Robert Kielstra van ECW Energy vertelden meer over deze overname. Door de vele financieringsmogelijkheden die Ennatuurlijk in huis heeft kunnen de groeiambities van de aardwarmteprojecten verder worden verwezenlijkt. Projecten 'gebouwde omgeving' en 'glastuinbouw' zal Ennatuurlijk meer met elkaar gaan vervlechten en nieuwe projecten verder ontwikkelen.

[Download presentatie](#)

### Presentatie katrolwerking

De presentatie van Bas van Dun van Aardyn schetst de onderlinge afhankelijkheid tussen verschillende onderdelen van de warmteketen. Aan de hand van een plaat met verschillende katrollen legt hij uit hoe deze samenhang er uit ziet bij winning, infrastructuur en afname van warmte.

[Download presentatie](#)

### Presentatie 'perspectief ING op geothermiesector'

De presentatie van Gino Schuur van ING beschrijft onder andere de focuspunten van de financiering van een geothermieproject, de waardebeoordelingen vanuit het perspectief van de ING om in een geothermieproject te stappen en het rendement dat zij willen behalen bij duurzame energieprojecten.

[Download presentatie](#)

### Paneldiscussie 'Integrale warmtetransitie'

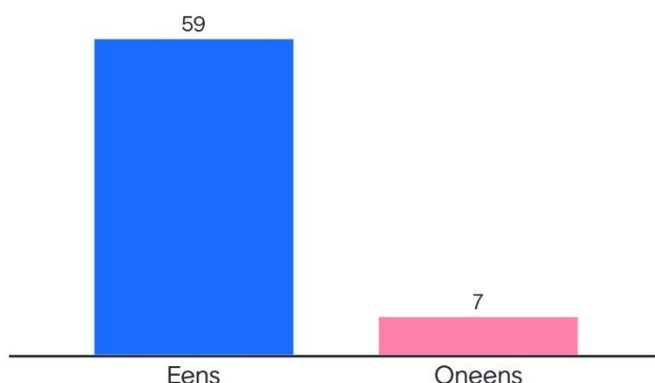
Panelleden:

- Laurien Smies, Ennatuurlijk
- Anne Marie van Osch, gemeente Almere
- Bas van Dun, Aardyn

Reactie op stellingen vanuit het publiek:

**Het is niet de vraag óf een warmtenet aan de geothermie gaat, maar wanneer.**

 Mentimeter

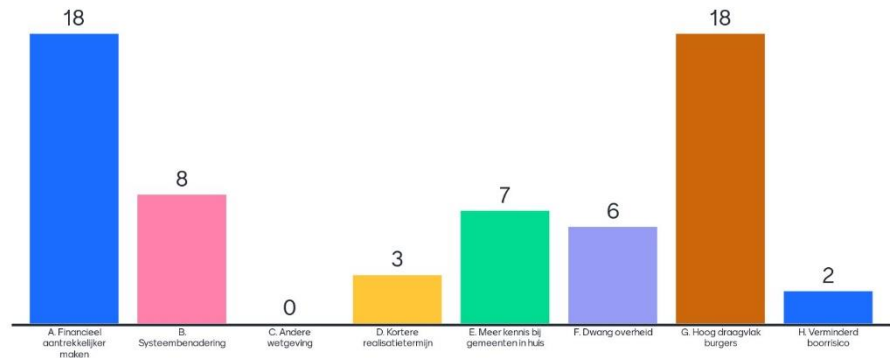




## Door welk element zullen gemeenten een geothermiebron op nummer 1 zetten in hun warmtebronnenmix?

Mentimeter

- A. Financieel aantrekkelijker maken
- B. Systeembenadering
- C. Andere wetgeving
- D. Kortere realisatietermijn
- E. Meer kennis bij gemeenten in huis
- F. Dwang overheid
- G. Hoog draagvlak burgers
- H. Verminderd boorisico



### Enkele inzichten:

- Hoe kunnen we ervoor zorgen dat de meest duurzame en kosteneffectieve bron & systeem strategie wordt gekozen?
  - Een gelijk speelveld is belangrijk zodat geothermie zich goed kan ontwikkelen. Een project als Warmeling krijgt bijvoorbeeld al wel subsidie vooraf, in tegenstelling tot geothermieprojecten. Geothermie staat daarmee 1-0 achter.
  - Zorg tijdens de ontwikkeling van een geothermiebron voor een tijdelijke alternatieve bron voor het warmtenet, zoals een WKK. Zo'n package deal maakt een geothermieproject interessanter en minder risicovol. Hier kun je gemeenten mee overtuigen.
  - Geothermie is op veel plekken in Nederland de beste bron voor de basislast. Toch moet je altijd een plan B achter de hand hebben voor als de warmtelevering na de boring bijvoorbeeld toch tegenvalt, en dat kost meer, calculeer dat in.
  - Ga in gesprek met gemeenten op het juiste moment. Een half jaar voor de verkiezingen weet je zeker dat grootschalige beslissingen over het ontwikkelen van een warmtebron en warmtenet niet worden genomen. En neem tijd om de gemeenten mee te nemen in het verhaal voor zowel draagvlak als voor een goede aansluiting bij de politieke besluitvorming.
  - Financiële aantrekkelijkheid blijkt ongelofelijk belangrijk. Iedereen is enthousiast over geothermie als meest duurzame bron, maar zonder een betaalbaar product is het verkrijgen van draagvlak enorm lastig.
- Hoe kunnen we ervoor zorgen dat geothermiebronnen slimmer financieel worden ondersteund in de ingroefase van een warmtenet?
  - De financiering wordt vaak pas geregeld nadat de putten zijn gerealiseerd. Het grootste risico is er dan al uit, voor de bank is het dan makkelijker om in te stappen. De kostbare beginperiode voor de ondernemer zal beter afgedekt moeten worden.
  - Er is een SDE++ nodig die meegroeit met de warmtevraag, of die je in staat stelt om bijvoorbeeld een extra warmtepomp te installeren, afgestemd op de warmtevraag.
- Vóórdat warmtebedrijven een warmtenet of nieuwe bron aanleggen wordt gezegd dat er een goede business case moet zijn. Wat is daarvoor nodig?
  - Zorg voor een transparante business case. Pel met elkaar af wat de risico's zijn. Dan zie je waar het schuurt en bespreek je met elkaar een kosten- en risicoverdeling.
  - Een grotere schaal helpt. De grootste investering is nodig in bijvoorbeeld een eerste wijk. In een wijk in Rotterdam worden nu 100 particulieren aangesloten op een warmtenet. Daarna kan het een copy-paste verhaal worden voor de rest van de stad, dit zorgt voor een sneeuwbaaleffect.
  - Als warmteopslag zich verder ontwikkelt kan de aardwarmte nog beter worden benut (de opgeslagen warmte in de zomer, gebruiken we in de winter)



## Paneldiscussie 'Investerings in geothermie'

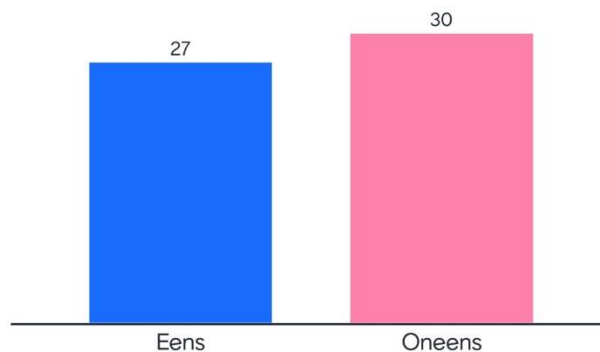
### Panelleden:

- Lotti Klasen, Rabobank
- Johan Swager, Meewind
- Gino Schuur, ING

### Stellingen aan publiek:

Investeren in geothermie draagt bij aan een schonere toekomst voor onze kinderen. Dat is in deze tijd belangrijker dan een positieve businesscase.

Mentimeter

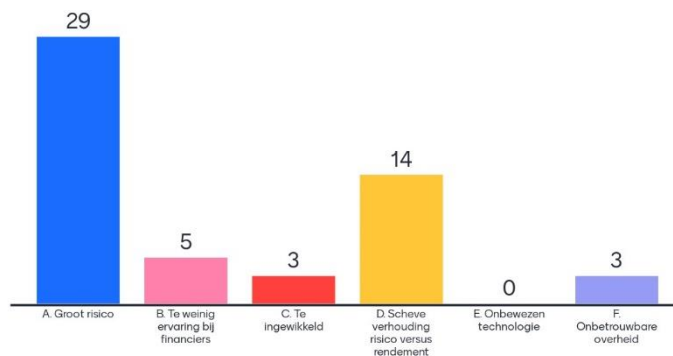


57

Financiers stappen laat in geothermie, wat is daarvan denk je de voornaamste reden?

Mentimeter

- A Groot risico
- B Te weinig ervaring bij financiers
- C Te ingewikkeld
- D Scheve verhouding risico versus rendement
- E Onbewezen technologie
- F Onbetrouwbare overheid



54



#### Enkele inzichten:

- Elke PJ uit geothermie telt, ook omdat het gaat om geloofwaardigheid van de techniek. Projecten van het eerste uur moeten daarom in bedrijf blijven, mogelijk met financiële hulp.
- De energiemarkt is enorm gereguleerd, wat duur lijkt komt vaak door overheidsmaatregelen. Waar geothermie 1x subsidie krijgt, worden andere vormen van energie veel meer gesubsidieerd. Zorg voor meer inzicht in de eerlijke prijs, dan komt geothermie gunstiger naar voren.
- De financierbaarheid van geothermie is beter geworden, dat 4 banken instappen in het project Aardwarmte Maasdijk is hiervan een goed voorbeeld.
- De sector wordt professioneler. Lessons learned worden beter gedeeld. Er is meer kennis. En er stappen ook grotere partijen in die kapitaalkrachtiger zijn. Er wordt niet meer alleen naar banken gekeken.

#### Financiers stappen tegenwoordig in een later stadium van een geothermieproject in als financier.

- Het risico om aan de voorkant te financieren lijkt voor banken te groot. De banken staan vaak pas klaar als het risico is afgedekt.
- Rabobank is hierin een uitzondering, is de bank die de eerste tuinders heeft geholpen bij het realiseren van een geothermiebron uit solidariteit met de ontwikkelaars (glastuinbouwers). Een dergelijk risico (al financieren voordat er een put is geboord), nemen banken nu niet meer.
- Het is ingewikkelde materie, banken moeten er in groeien omdat het komen tot een business case zo anders is dan bij andere energieprojecten.
- Aan de voorkant vinden er steeds meer checks plaats, dit geeft meer zekerheid voor financiers.
- De verplichte deelname van EBN bij geothermieprojecten kan helpen bij het rondkrijgen van het financiële plaatje.
- De ontwikkelkosten in het voorstadium worden alleen maar groter door de strengere eisen die worden gesteld voor de start van een project. Dit vraagt om (grote) partijen die meer eigen vermogen in een project kunnen stoppen.