

Bijlage 1: Toelichting op de financieringsvraag van MijnwaterBV

Inleiding

- Op 14 mei 2014 heeft Mijnwater BV contact opgenomen met de ambtelijke organisatie van de gemeente Heerlen met het dringende verzoek om op de kortst mogelijke termijn in gesprek te komen over het financieringsvraagstuk waarvoor Mijnwater BV zich gesteld zag.
- Op 15 mei heeft een eerste toelichtende presentatie plaatsgevonden voor wethouder Clemens (portefeuillehouder Mijnwater) en wethouder de Beer (qualitate qua lid van de RvC van Mijnwater BV).
- Naar aanleiding van deze presentatie is op verzoek van wethouder Clemens bij de collegevergadering van 20 mei 2014 een toelichting gegeven op deze kwestie Montesquieu.
- Tijdens de collegevergadering van 27 mei 2014 is, op verzoek van het college, de vraag van Mijnwater BV nader toegelicht; welke scenario's aan de orde zijn en wat elk scenario op hoofdlijnen kan betekenen voor de gemeente Heerlen.

Business model van Mijnwater BV

In de eerste versie van het mijnwaterproject (2008) kregen klanten de ene helft van het jaar warmte geleverd en de andere helft koude. Deze dienstverlening kon niet flexibel inspelen op de behoefte van de klant. Daarnaast had deze versie ook al een aantal technische nadelen waarvan thermische vervuiling van de mijnwaterbron de belangrijkste was.

Daarop is de afgelopen periode ingezet op de doorontwikkeling naar mijnwater 2.0: een hybride smart grid voor duurzame energievoorziening bestaande uit mijnwaterbronnen, backbone-infrastructuur, distributienetten, energiecentrales en een geavanceerd meet- en regelsysteem. Daardoor is de flexibiliteit sterk toegenomen maar ook de aansluitcapaciteit.

Uit deze doorontwikkeling is het volgende business model ontstaan:

- Strategische aansluitingen per clusternet
 - Een strategische aansluiting is een aansluiting die nu of in de toekomst het tracé van de mijnwaterinfrastructuur (backbone) verder ontsluit. Hierdoor kunnen andere aansluitingen tegen geringere investeringskosten worden gerealiseerd.
 - Een strategische aansluiting is ook een aansluiting die een grote meerwaarde vertegenwoordigt in termen van de energie die daardoor binnen het (cluster) netwerk beschikbaar komt.
- Beheer van energie uitwisseling door Mijnwater BV
 - Leveren van koude is het onttrekken van warmte die elders tegen betaling wordt geleverd.
 - De kosten van energie opwekking worden geminimaliseerd. Er wordt voornamelijk reeds opgewekte energie (restwarmte) uitgewisseld. Daarnaast wordt per locatie onderzocht of het mogelijk is om via zonnepanelen de energie op te wekken die nodig is voor draaien van de energiecentrales.
 - Eigendom energiecentrale op klantlocatie ligt bij Mijnwater BV. Daarmee kan Mijnwater BV optimaal sturen op de uitwisseling en levering van warmte en koude. Dit betekent wel dat Mijnwater BV ook de investeringskosten voor de energiecentrales voor zijn rekening neemt.
- Het accent ligt op de betaling van het vast recht voor de mijnwateraansluiting.
 - Bij het realiseren van een aansluiting betaalt de klant mee aan de investeringskosten via de wettelijk verplichte **Bijdrage AansluitingsKosten (BAK)**. Daarnaast wordt in de onderhandelingen ook een bijdrage gevraagd vanuit de vermeden kosten (bijv. klant investeert anders in HR ketel en andere energiemaatregelen)
 - Eigenaar gebouw betaalt het vastrecht voor de aansluiting. De gebruiker / huurder betaalt voor de geleverde warmte en/of koude. Het vast recht is het grootste

aandeel. Dat moet conform de warmtewet ook betaald worden door de gebouweigenaar wanneer het gebouw niet verhuurd is.

Groeistrategie Mijnwater BV

Mijnwater BV is een kapitaalintensieve onderneming. Er moet geïnvesteerd worden in de uitbouw van het tracé en de clusternetten (infrastructuur) en de aanleg van energiecentrales op klantlocatie als sleutelinstrument in het energiebeheer-concept van Mijnwater. Daar staat tegenover dat elke investering direct gekoppeld is aan een klant en daarmee aan een vaste bron van inkomsten.

Binnen dit model is het logisch dat Mijnwater BV kiest voor een groeistrategie. Meer klanten binnen één cluster aansluiten betekent dat de hoge investeringskosten op niveau van de infrastructuur verrekend kunnen worden over meerdere aansluitingen.

Binnen deze groeistrategie kunnen verschillende fases worden onderscheiden:

- Fase 1: de opbouw clusternetten en veiligstellen strategische aansluitingen
 - Hiermee is reeds een begin gemaakt in de periode voor de verzelfstandiging van de BV.
 - De Mijnwater BV werkt nu de reeds door de gemeente ingezette acquisitietrajecten (met de daarbij behorende verplichtingen) verder uit.
- Fase 2: het pakken van voorkomende groeikansen (projecten) op clusterniveau ter optimalisering van het rendement op gedane investeringen.
 - Binnen clusternetten doen zich kansen voor omdat gebouweigenaren i.v.m. verbouw of nieuwbouw keuzes moeten maken ten aanzien van hun energievoorziening.
 - Het betreft dus incidentele projecten waarvoor steeds op dat moment een afgewogen keuze moet worden gemaakt. Deze keuze is in de praktijk sterk afhankelijk van de beschikbaarheid van projectfinanciering.
- Fase 3: de verdere uitrol van clusternetten
 - De toekomstige ontwikkeling van de clusternetten tekent zich af tegen de achtergrond van de ontwikkeling van de gebouwde omgeving in Heerlen en de omliggende gemeenten. De specifieke ligging van het mijnwatertracé maakt dat vertakkingen naar omliggende gemeenten en daar gesitueerde gebouwen zeker tot de mogelijkheden behoort.
 - Het ligt dan ook voor de hand dat Mijnwater BV voor de middellange en lange termijn een financieringsbehoefte zal hebben voor haar ontwikkeling. Een behoefte die zal worden ingevuld via het aantrekken van vreemd mogen (externe financieringen) en nieuw eigen vermogen (aanvullende aandeelhouders).

Huidige financieringsvraag Mijnwater BV

- Mijnwater BV bevindt zich nu nadrukkelijk in fase 1, de strategische opbouw. Daarnaast worden al enkele kansen, behorend bij de tweede fase, gesignaleerd.
- De werving van de strategische aansluitingen in fase 1 is, voortbouwend op de door de gemeente Heerlen voor verzelfstandiging aangegane intentieovereenkomsten en ingezette acquisitiesprekken, gerealiseerd. Er zijn bindende leveringsovereenkomsten en intentieovereenkomsten afgesloten.
- Voor de realisatie van fase 1 is op korte termijn zekerheid over de beschikbaarheid van een financiering van €8.000.000,-- nodig. De investeringen worden gespreid tot het 3^{de} kwartaal van 2015. Deze investeringen zijn direct gekoppeld aan klanten, voorzien van een vaste bron van inkomsten en in zijn totaliteit rendabel.
- De totale aanvraag van Mijnwater B.V. betreft een bedrag van € 10.000.000. Deze aanvraag is gebaseerd op het investeringsbedrag van fase 1 € 8.000.000 en de resterende € 2.000.000 is gebaseerd op een werkkapitaal voor rendabele kansen/projecten in deze overbruggingsfase. Voorbeelden van dergelijke kansen/projecten op clusterniveau zijn:
 - Cluster A (APG-Arcus): GGD
 - Cluster D (Componenta/Otterveurt): Heuts Automaterialen, Burotronics

