

Update warmte t.b.v. KBG



- Warmte is een **strategische pijler** van de energietransitie.
- Warmtenetten **vergroten flexibiliteit** van het energiesysteem, **verminderen netcongestie**, **ontsluiten duurzame bronnen** en maken het toekomstige energiesysteem **goedkoper, betrouwbaarder en sneller** realiseerbaar.
- De Wcw vraagt van netwerkbedrijven een **belangrijke en actieve rol**: aanleg, beheer en exploitatie van warmtenetten, in samenwerking met publieke en mogelijk private partijen.
- Het is dan ook fundamenteel om als Alliander actief in te zetten op de ontwikkeling van een **nieuwe, publiek warmtebedrijf**, dat als separate entiteit (buiten Firan) wordt gepositioneerd. Al zijn er nog verschillende **onzekerheden** (o.a. financiering en garantiefonds) die opschaling in de weg staan.
- Daarbij geldt ook: zonder een goed functionerend warmtebedrijf kunnen we onze **maatschappelijke rol** niet of onvoldoende invullen en lopen we het risico dat de **energietransitie stagneert**.
- Cruciaal daarbij is dat er draagvlak is onder **gemeenten en bewoners** om warmtenetten toe te passen en dat er voldoende bereidheid bestaat bij onze **publieke en private partners** om de ontwikkeling en exploitatie gezamenlijk te realiseren.
- Tegelijkertijd zijn er **vijf belangrijke voorwaarden** waaraan voldaan moet worden, voordat Alliander de warmteactiviteiten **geleidelijk** kan en wil **opschalen**.

Maar... aan de 5 randvoorwaarden die wij gesteld hebben is nog niet voldaan, ook niet na aannemen van de Wcw

allander

Bij het vaststellen van het Businessplan Warmtebedrijf Alliander in augustus 2024, zijn door de ExCo 5 randvoorwaarden gesteld voor de daadwerkelijke oprichting van het warmtebedrijf.

Randvoorwaarde

Beoordeling november 2025

'Knock out' randvoorwaarden:
Worden er niet aan deze randvoorwaarden voldaan, dan zal Alliander geen investeringen doen in collectieve warmte omdat dat niet mag of de financiële risico's te groot zijn

Deze randvoorwaarden zorgen ervoor dat er een aantrekkelijk aanbod gedaan kan worden: anders moeten risico's worden **ingeprijsd**, wat de propositie voor de gebouw eigenaren verslechtert

- 1) De nieuwe **Wcw** en **WGIW** wordt geïmplementeerd zodat netwerkbedrijven daadwerkelijk de mogelijkheid krijgen om een rol te spelen in de productie, distributie en levering van collectieve warmte
- 2) Er bestaat helderheid over **maximale tarifiering** van collectieve warmte en hoe (en of) warmteleveranciers gecompenseerd worden ingeval dat kosten en redelijk rendement hoger worden dan dit maximum tarief
- 3) De **financiering** moet rond zijn of er moet voldoende financieringsruimte zijn voor investeren in een warmtebedrijf of warmteproject en investering in warmte mag geen impact hebben op bestaande rating Alliander N.V.
- 4) Een goed werkend **garantiefonds**, waarbij de volgende zaken door het garantiefonds worden afgedekt: Minimale volloop, bron risico en ontwikkel- en realisatierisico
- 5) Introductie van een op **kosten gebaseerd leveringstarief** zodat Alliander de gemaakte kosten kan doorberekenen aan de eindgebruiker hierdoor wordt het risico op exploitatieverliezen gemitigeerd

- 1) WGIW is wet. Gemeenten moeten deze implementeren. Er zijn diverse gemeenten die hebben aangegeven dit te doen. Wcw in behandeling EK. Waarschijnlijk van kracht 1/7/26. Netwerkbedrijven krijgen voldoende ruimte.
- 2) Maximale tarifiering o.b.v. *Tarieflimiet* om excessieve tarieven te voorkomen, gecompenseerd door gezamenlijk fonds van de warmtebedrijven (opslag op tarief)
- 3) Op basis van eigen financiële ruimte heeft Alliander de komende 5 jaar mogelijk onvoldoende middelen. Ook als we uitgaan van de komst van de Nationale Deelneming warmte en de huidige bijdragen van gemeenten. Langere termijn is nog niet geregeld, maar wel onderwerp van gesprek met rijksoverheid.
- 4) Garantiefonds heet Waarborgfonds. In de begroting KGG 2026 is hiervoor € 174,5 mln vrijgemaakt voor een met inwerkingtreding op of rond 1 juli 2026. We missen nog details, maar lijkt redelijk ruimhartige garantie op Vreemd Vermogen te worden.
- 5) Kostengebaseerd leveringstarief staat in de wet, maar wordt nog niet doorgevoerd en NMDA gehandhaafd, zolang er geen garantie op 'relatieve betaalbaarheid' kan worden gegeven. Omdat daar mogelijk aanvullende (begrotings-)middelen voor nodig zijn, is onduidelijk wanneer dit geregeld zal zijn. Langere tijd NMDA tarief toepassen, betekent hogere risico-opslagen toepassen.

+

+

-

+/-

-

Wat zijn de consequenties en risico's van die ontbrekende randvoorwaarden?



Randvoorwaarde	Consequenties en risico's voor de periode 2026 - 2030	Conclusie
3) De financiering mag geen impact hebben op bestaande rating Alliander N.V.	Met het starten van het Warmtebedrijf Alliander zijn er voldoende financieringsmiddelen bij Alliander voorhanden om in ieder geval in 2026 en 2027 en waarschijnlijk 2028 het Alliander aandeel te kunnen financieren realiseren binnen de vereiste FFO/net debt ratio. We houden een investerings-forecast overzicht bij, waarmee continu op beschikbare middelen gestuurd kan worden. Pas vanaf 2030 vindt een substantiële opschaling plaats. Voor die tijd moet er duidelijkheid zijn over de financieringsopties die (o.a. met het rijk afgesproken) beschikbaar zijn. De verwachting is dat hier in 2028/2029 duidelijkheid over komt.	We hebben als Alliander voor 2026 en 2027 voldoende ruimte om nieuwe te projecten ontwikkelen en naar FID brengen. In de komende twee jaar zal met Treasury additionele ruimte geschapen moeten worden voor de financiering van de investeringen vanaf 2028. Dit vraagt mogelijk een besluit van de aandeelhouder.
4) Een goed werkend garantiefonds	Op dit moment kunnen we voor projecten nog niet uitgaan van het garantiefonds, maar per medio 2026 zal een garantieregeling beschikbaar zijn en – volgens de nu beschikbare informatie - beschikbaar blijven. Het zorgt voor een risico-afdekking van 5.1.1c, 5.1.2f van de investering. Dat leidt per saldo tot een verlaging van de hurdlerate voor de projecten. Deze faciliteit is naar verwachting blijvend. Bij het bekend worden van de voorwaarden van de garantieregeling moeten we de werking hiervan kunnen toetsen aan de voorwaarden van het businessplan.	We verwachten dat het garantiefonds vanaf 1 juli 2026 open gaat en een solide garantie biedt. Alsdan leidt dat tot een verlaging van de hurdle rate van 5.1.1c, 5.1.2f naar 5.1.1c, 5.1.2f. Daarmee kunnen de meeste projecten gerealiseerd worden. Indien de randvoorwaarden 4 en 5 volledig en voortdurend (blijven) ontbreken leidt dat er toe dat we werken met een hogere hurdle rate die de risico's van Alliander goed weerspiegelt. Daarmee kunnen we nog steeds projecten closen en realiseren. Minder 'rendabele' projecten kunnen dan vooralsnog niet gecontracteerd worden. Wij schatten in dat ca. 5.1.1c, 5.1.2f weq (tot 2050) kan worden gecontracteerd op basis van de huidige hurdle rate.
5) Een op kosten gebaseerd leveringstarief	Het ministerie werkt aan een betaalbaarheidsgarantie, die er voor zorgt dat klanten bij te dure warmtenetten compensatie van de kosten krijgen. Deze regeling zal er op z'n vroegst in 2027 komen. Dan zal ook duidelijk worden wanneer het kosten gebaseerde tarief ingevoerd gaat worden. Vanaf dat moment kunnen we projecten ontwikkelen die op het risico-arme kostengebaseerde tarief gebaseerd worden. Op basis van de kamerbrief van 10 oktober 2025 kan geconcludeerd worden dat de minister nog steeds vasthoudt aan de beloften die ze in de Tweede Kamer gedaan heeft over het regelen van een betaalbaarheidsgarantie voor klanten in combinatie met een kostengebaseerd leveringstarief.	

En wat zijn de overige risico's?

Hoe om te gaan met dit risico als instrumenten (nog) ontbreken?

alliander

Ontwikkel/groei risico



Wat is het risico?

Met de investering in de opbouw / ontwikkeling van het Alliander warmtebedrijf lopen we het risico dat de warmtetransitie toch ver achterblijft bij de plannen en verwachtingen. De investeringen in de capabilities van het warmtebedrijf zijn dan onrendabel.

Welke maatregelen nemen we?

We koppelen de investeringen in het Alliander Warmtebedrijf deels aan de mate waarin we tot contractering van klanten komen en bekijken elk kwartaal de politieke ontwikkelingen en passen onze plannen en ambitie daarop aan.

Verder richten we onze inspanningen vooral op die projecten en gemeenten waar de slagingskansen, ook onder de thans geldende randvoorwaarden, gunstig zijn. Daarbij wordt gekeken naar business case, geschiktheid van de bron en de bereidheid van de lokale en regionale politiek om de projecten te steunen.

Bron risico



Wat is het risico?

Plotseling en tijdelijk (bijv. door een ongeval) uitval/afwezigheid én afhankelijkheid energiedrager warmtebron (bijv. gasprij). Tijdelijke oplosbaar, impact vooral financieel en nauwelijks of beperkte leveringsonderbreking. Leveringsrisico is er slechts op enkele uren per jaar als de bestaande backup onvoldoende zou zijn.

Met aankondiging (bijv. sluiting afvalverbrandingsinstallatie): meestal enkele jaren voorbereidingstijd, tijdelijke oplossing mogelijk via warmtecentrales.

Welke maatregelen nemen we?

Geen volledig sluitende mitigatie voorhanden, anders dan dat er een collectieve interesse is om dit goed op te lossen, en hier vaak ook tijd voor is. Bij invoering van de kosten gebaseerde tariefsystematiek, zijn de financiële bronrisico's nihil. Verder worden deze risico's meegewogen in de business case en waar nodig worden financiële voorwaarden (risico-toeslag, verzekeringen, garanties) opgenomen.

Reputatie risico



Wat is het risico?

Gemeenten rekenen op de ondersteuning van Alliander in de ontwikkeling van de warmteprojecten. Hoewel een belangrijk deel van de projectrisico's voortkomt uit het achterblijven van de maatregelen van het Rijk, kan de warmtetransitie nu al wel op gang worden gebracht. Daarbij kijken veel stakeholders nadrukkelijk naar Alliander, en zullen zij hun inspanningen terugschroeven als Alliander afwachtend blijft.

Welke maatregelen nemen we?

Zoals uit de volgende slides blijkt, zien wij dat de komende 2 -3 jaar cruciaal zijn om momentum te krijgen in de warmtetransitie. Daarom zetten wij, op een behoedzame en doortastende manier in op de opstart van het Alliander Warmtebedrijf.

We willen bewerkstelligen dat de contractering van warmtenetten fors gaat groeien door de juiste maatregelen en werkwijze

Kantelpunt 2 – 3 jaar

alliander

Gemeenteraadsverkiezingen

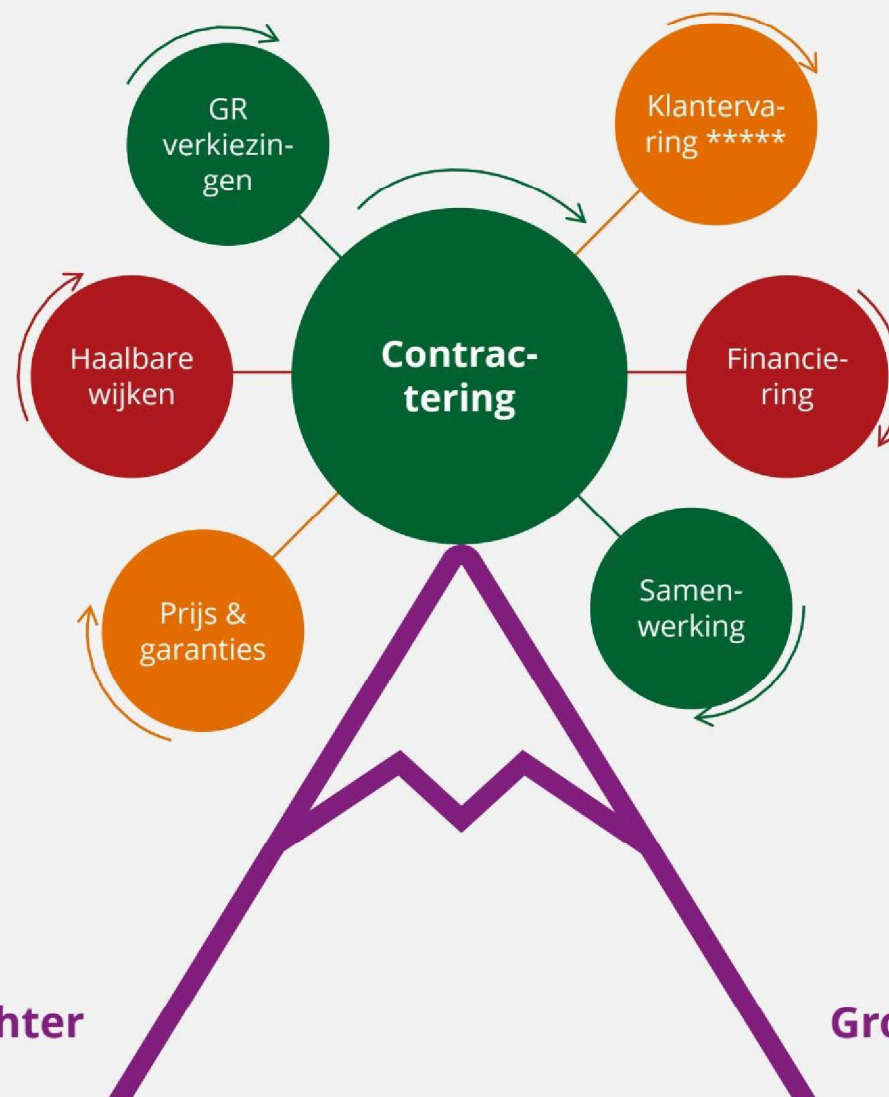
In 2026 nieuwe gemeenteraden. Veel ambitie op energietransitie in key steden verwacht. Vanaf zomer 2026 tot eind 2028 veel handelingsperspectief

Eerst de 'haalbare wijken'

We beginnen met wijken waar warmte economisch aantrekkelijk is, en waar we niet afhankelijk zijn van nieuwe rijksbeleid/subsidies.

Prijsstelling en -garanties

Warmteproduct heeft meerjaars prijsgarantie en gratis opt-out. Aantrekkelijk met een laag risico voor beslissers



Klantervaring zeer positief

Door excellente service en klantbeleving van eerste contact tot en met levering, worden warmtenetten een aantrekkelijk alternatief

Financiering nog overzichtelijk

EBN is in het begin heel 'eager' en gemeenten hebben geld voor eerste co-investeringen.

Samenwerking gemeenten

De gezamenlijke warmtebedrijven met gemeenten, ondersteund door WSB en EBN tonen daadkracht en realisatiekracht

Groei blijft achter

Groei naar > 5.1.1c, 5.1.2f in 2028

De kansen die de eerste groei creëert moeten we benutten om een tweede groeispurt in te zetten

Kantelpunt 4 – 6 jaar

alliander

Rijksoverheid pakt haar rol

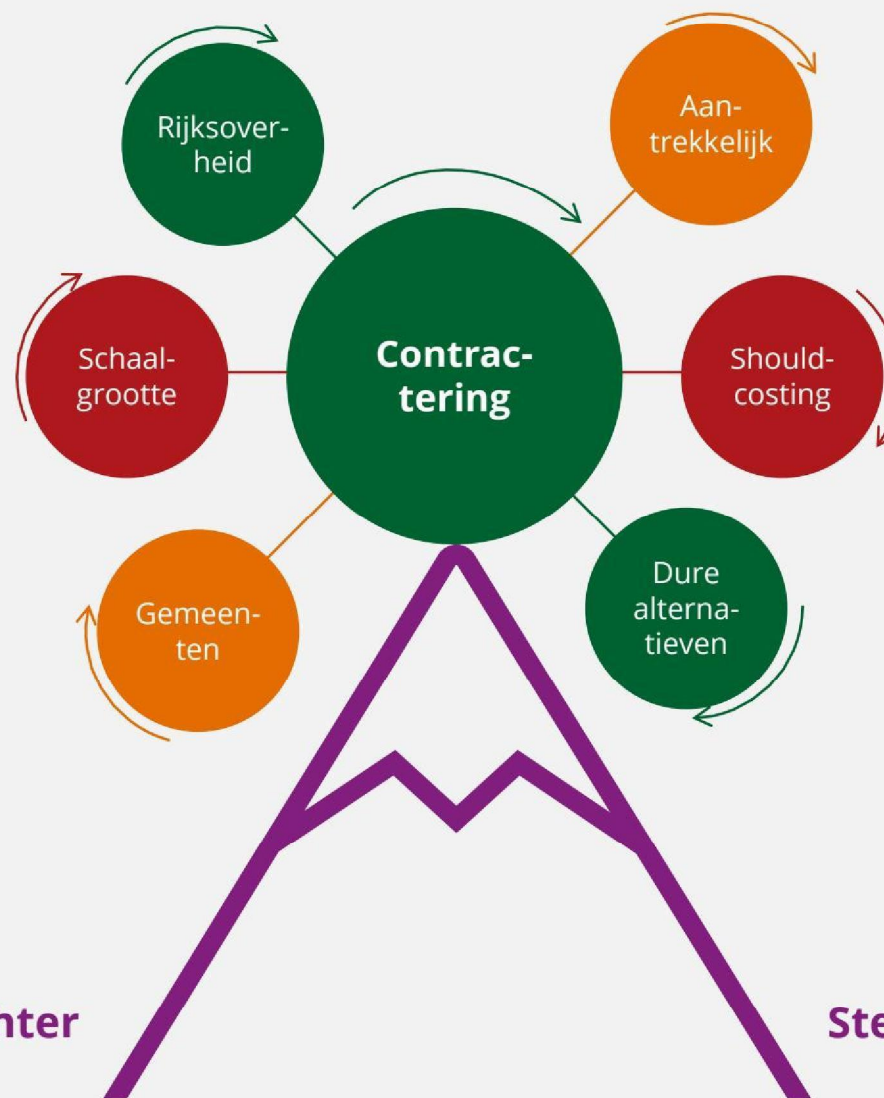
Voldoende financiering, garanties, goed belastingregime en subsidie om knelpunten te verhelpen

Schaalgrootte kostendaling

Schaalgrootte van projecten betekent goedkopere toegang tot bronnen en lagere kosten van systemen

Gemeenten inzet Wgiw

Inzet Wgiw betekent einde gasnet. Overstap naar makkelijkste aanbod (warmtenet) wordt erg aantrekkelijk



Hét aantrekkelijke alternatief

Door excellente service en klantbeleving van eerste contact tot en met levering, worden warmtenetten het nieuwe normaal

Should-costing maakt betaalbaar

Door gericht te sturen op innovatie, standaardisatie en schaalbaarheid dalen kosten flink en wordt warmte goedkoper

Alternatieven steeds duurder

Aardgas wordt duur door marktontwikkeling en ETS II. Elektriciteit voor warmtepompen wordt duur in de winter. Goede duurzame warmte heeft een stabiele prijs, lange termijn buffering

Groeï blijft achter

Sterke doorgroei >

5.1.1c, 5.1.2f

7

Om vanuit Alliander maximaal bij te dragen aan die kanteling kiezen we een groeistrategie

alliander

Naast de voorwaarden waar het rijk verantwoordelijk voor is, kiezen we nadrukkelijk voor een *groeistrategie* waarin we alles doen wat we kunnen om de ontwikkeling en realisatie van warmtenetten succesvol te krijgen:



Een bedrijfsbesturing die is gebaseerd op **3 x S + 1S** namelijk **Snelheid**, **Schaalbaarheid** en **Standaardisatie**. Dit samen levert de grootste kans op **betaalbaarheid**. En soms is het nodig om daarbij enige **Soepelheid** te hanteren, bijvoorbeeld voor enige lokale invulling of juist om aan te kunnen haken bij een standaard. Dit bereiken we allereerst doordat we voor alle verschillende warmtenetten één Warmte Servicebedrijf neerzetten, dat verantwoordelijk is voor de operatie van alle deelnemingen.

Focus op de Strategic High Profile (SHP) regio's en portfolio-gewijze ontwikkeling van warmtenetten. Hiermee nemen we afscheid van de project-voor-project benadering. Met de betreffende gemeenten (in een regio) gaan we partnerships aan, waarin we afspraken maken voor de gezamenlijke ontwikkeling van een portfolio aan warmtenetten. Tegelijkertijd werken we – minder intensief – aan *Demonstrators* om nieuwe concepten direct in projecten te ontwikkelen. Resterende veelbelovende gemeenten krijgen minder aandacht, maar we houden de relatie warm met deze *Talents*.

Excellente klantbeleving vanaf het eerste contact tot en met de warmtelevering. Klanten moeten de overstap naar warmte als een warm bad ervaren en velen moeten een ambassadeur van warmtenetten worden. Door schaalgrootte en snelle leercurves kunnen wij gemeenten helpen om dit te doen, maar we verzorgen vanuit het warmtebedrijf (door het Warmte Servicebedrijf) voor het primaire klantproces.

Shouldcosting leidt, bij opschaling, tot het omlaag brengen van CAPEX (en later OPEX) per eenheid. Hierbij wordt systematisch gewerkt naar het verlagen van kosten tot het niveau waarop de betaalbaarheid van warmtenetten steeds minder afhankelijk wordt van subsidies.

Bronontwikkeling Analyses laten zien dat er volop duurzame bronnen beschikbaar zijn, maar deze moeten wel ontwikkeld worden. Denk aan geothermie (diepe aardlagen, ondiep), aquathermie (o.a. oppervlaktewater), datathermie (datacenters) en restwarmte. We zetten volop in op de ontwikkeling hiervan met ontwikkelende partners, maar moeten soms het initiatief nemen om de bronnen tot ontwikkeling te brengen. Op die enkele plaatsen waar de bron het knelpunt vormt, moet er eerst duidelijkheid zijn over de bron, voordat een ontwikkeling verder kan.

Opbouw van resources en capabilities, op basis van inzetten bestaande externe kennis, bemensing in eerste instantie flexibel. Systemen op basis van toepassing van bestaande IT platformen, cloud en SaaS oplossingen. Schaalbaarheid van de capabilities gaat hier hand in hand met flexibiliteit.

Wat hebben we dan te doen: Investeren in capabilities voor succes. Dat moeten we doen voor:

Voorlopen op groei

We willen uiteindelijk vele duizenden klanten bedienen. Dat betekent dat we de processen en kwaliteit nu al klaar moeten staan voor een forse groei. Juist de vroege fase van projecten vraagt extra aandacht en menskracht.

IT systemen

We willen schaalbare en kwalitatief goede IT oplossingen creëren, ook voor de nieuwe processen rondom levering en klantenservice. Met heel veel aandacht voor gegarandeerde compliancy voor Wcw / AVG / security / privacy

Inrichting en change

Levering en excellente consumenten service (ook in het aanlegproces) komen uitsluitend tot stand als we daar de goede processen voor inrichten, deze laten certificeren en verder verbeteren. Met bijzondere aandacht voor de medewerkers

Infra Services

Huidige Firan als infrabedrijf moet flink opschalen om de groei in nieuwe netten en aansluitingen, en daar achteraan de groei in assetmanagement, bedrijfsvoering en beheer op te vangen.

Gedoseerd groeien

Omdat nog niet alle randvoorwaarden zijn ingevuld proberen we de investeringen in de organisatie, bemensing, systemen en processen te koppelen aan politieke ontwikkelingen (voortgang regelgeving, stimuleringsmaatregelen, uitkomsten gemeenteraadsverkiezingen) en de businessparameters, met het aantal gecontracteerde klanten als belangrijkste parameter.

Warmtenetten vragen investeringen die op langere termijn wordt terugverdiend

Businessplan Warmtebedrijf Alliander 2026 - 2030

Investerings in de assets

- Alliander investeert in een deel van het eigen vermogen van de warmtebedrijven waar in zij deelneemt.
- We hebben ons al gecommitteerd aan de investering in diverse bestaande projecten en recent met Nijmegen en Haarlem.
- Deze investeringen leveren dividend op waarmee we deze investeringen, met een redelijk rendement terugverdienen. Dit leidt op lange termijn tot een positieve cashflow

CAPEX investeringen alle gebieden, aandeel Alliander in mln euro's

5.1.1c,5.1.2f

Investerings in de bedrijfsvoering (WSB)

- Naast de asset-investeringen investeert Alliander in de opbouw van het Warmteservice bedrijf. Dit in lijn met de 4 blokken "investeren voor succes".
- Dit warmte servicebedrijf is aanvankelijk te groot voor het aantal klanten en zal dus een verlies maken. Deze cumulatieve verliezen worden gezien als investering in het Warmte Servicebedrijf en uiteindelijk terugbetaald als het Warmte Servicebedrijf positief draait.
- Dat gebeurt in 4 fasen:
 1. Investeren in de capabilities van het Warmte Servicebedrijf
 2. Stabiele fase waarin de verliezen gestaag afnemen door steeds meer betalende klanten
 3. Fase terugverdienen van de cumulatieve investeringen met een redelijk rendement
 4. Het WSB is nu zo efficiënt dat het de tarieven kan (moet) verlagen.

5.1.1c,5.1.2f

0