

Conceptverslag van het onlineoverleg met de Klankbordgroep (KBG), gehouden op 28 november 2025

Aanwezig van de zijde van aandeelhouders:

- Provincie Noord-Holland: 5.1.2e
- Provincie Friesland: 5.1.2e

Aanwezig van de zijde van de Raad van Bestuur: 5.1.2e

Overige aanwezigen van de zijde van Alliander: 5.1.2e
5.1.2e; agendapunt 2), 5.1.2e
5.1.2e; agendapunt 3), 5.1.2e agendapunt 4) en 5.1.2e
5.1.2e (notulist)

Afwezig met kennisgeving:

5.1.2e (provincie Gelderland), 5.1.2e (gemeente Amsterdam), 5.1.2e (oud EWR-gemeenten) en 5.1.2e (Nuval platform)

1. Opening en vaststelling agenda

5.1.2e opent het overleg en heet de aanwezigen welkom. De voorgestelde agenda is akkoord.

2. Gebiedsgerichte aanpak

5.1.2e geeft aan dat de gebiedsgerichte aanpak (GGA) begin dit jaar is gestart. Via de GGA wil Alliander binnen twee jaar alle klanten op de wachtlijst een passende flex oplossing aanbieden. Per gebied, vastgesteld aan de hand van 81 TenneT koppelpunten, wordt samen met klanten gekeken wat er mogelijk is. Daarbij is het belangrijk om te onderkennen dat 70% van de wachtlijst bij Alliander het gevolg is van congestie bij TenneT. Vervolgens worden de resultaten van de pilot in Drachten gedeeld, waarbij meer dan 85% van de klanten is geholpen. Er zijn ook een aantal klanten, die het aanbod voor een flex oplossingen hebben geweigerd, bijvoorbeeld vanwege benodigde investeringen, de complexiteit van de oplossing of bezwaren tegen de aansprakelijkheidsclausule. Deze klanten hebben aangegeven de netuitbreiding af te wachten en blijven dus op de wachtlijst staan. Tot slot wordt ingegaan op de planning van de GGA. Het streven is gelijke aandacht over het gehele verzorgingsgebied heen om het praktisch uitvoerbaar te houden.

De presentatie geeft aanleiding tot de volgende vragen:

- Komen bestaande klanten ook in aanmerking voor een flex contract? In de GGA ligt de focus op bestaande klanten met een additionele vermogensvraag. Daar waar het net echt knelt, kunnen ook bestaande klanten zonder additionele vermogensvraag worden benaderd voor een flex contract. De animo bij deze laatste groep is overigens niet erg groot.
- Er wordt verzoekt om in het GAO van 19 december aan te geven hoe de GGA moet worden gezien in relatie tot het verbeterplan van de ACM.
- Hoe verhoudt de GGA zich tot het maatschappelijk prioriteringskader? Doordat Alliander in het gehele gebied aan alle klanten een passende oplossing biedt, wordt de blokkade van het first come first serve'-principe opgelost. Wel dient in de volgorde van deze klanten het prioriteringskader te worden aangehouden.
- Er zijn in totaal 81 koppelpunten met TenneT. Verzoek om in het GAO van 19 december aan te geven hoe zich dit verhoudt tot de bestaande overlegstructuren, zoals de RES'sen.

3. Voorbereiding jaarlijkse strategiesessie met het GAO

Onderdeel van de transparantie/governance afspraken - zoals die in het kader van project Kavera zijn gemaakt - is dat een jaarlijkse strategiesessie met het GAO wordt georganiseerd in het najaar voorafgaand aan de vaststelling van het jaarplan voor het daaropvolgende jaar. In de presentatie wordt ingegaan op de strategie van Alliander en de financiële outlook.

Strategie

- Relevante trends en ontwikkelingen met impact op Alliander: onder andere weerbaarheid, klimaat en energie, betaalbaarheid, schaarste en nieuwe regulering.
- Congestiekaarten van Nederland voor elektriciteit: de kaarten illustreren de urgentie. Door stagnatie in de ontwikkeling van andere energiedragers, komt er extra druk op het elektriciteitsnet. Inzetten op reduceren van de energievraag, isolatie en flexibiliseren van de vraag blijft essentieel. Ook cruciaal is dat er tempo wordt gemaakt met het beschikbaar stellen van ruimte, het opleiden en omscholen van meer vakmensen en het zwaarder belasten van assets. Daarnaast is het van belang om voortgang te boeken op andere duurzame moleculen, om te voorkomen dat alle druk alléén op het elektriciteitsnet komt te liggen.

- Alliander doelstelling 2030: ons doel blijft om (i) in 2030 klanten tijdig oplossingen te bieden die passen bij een betaalbaar en betrouwbaar energiesysteem en (ii) de verduurzaming en ontwikkeling van Nederland te versnellen. De totale vraag aan Alliander elektriciteit en gas in periode 2026-2030 is geraamd op € 15,8 miljard. Het grootste gedeelte hiervan kan door opschaling van de productie worden gerealiseerd. We maken de vraag door maximaal te bouwen en alles uit het net te halen, maar er blijft een gap-to-find.
- Alliander focus in de komende jaren: om de 2030-doelstelling te behalen richt Alliander zich op realiseren, flexibiliseren en communiceren.
- Alliander strategische pijlers richting 2030: we houden vast aan de 7 strategische pijlers. Naast elektriciteit en gas is ook warmte onderdeel van onze strategie.
- Plannen voor 2026: er wordt binnen de verschillende bedrijfsonderdelen door gebouwd aan activiteiten en competenties die bijdragen aan een energiesysteem gebaseerd op een mix van energiedragers (elektriciteit, warmte, groen gas, waterstof) voor afname en opwek, centraal en decentraal. DEP richt zich op ontwikkeling van nieuwe energienetten en systemen, Entrnce focust op lokale B2B uitwisseling van duurzame energie en Firan werkt aan opschaling van uitrol warmtenetten en ontwikkeling van een waterstofnetwerk. Bij Liander is en blijft verder opschalen in productiecapaciteit topprioriteit. Qua realisatie geldt: van grenzen aan groei, naar groeien binnen grenzen

Financiële outlook:

- Investeringsplan: de investeringsopgave blijft fors en groeit verder door, door de blijvend stijgende vraag naar transportcapaciteit. In de planperiode stijgen de jaarlijkse investeringen met circa 75%: van € 2,0 miljard in 2025 naar ruim € 3,5 miljard in 2030. Het grootste deel betreft de uitbreiding en verzwaring van het elektriciteitsnet; daarnaast wordt geïnvesteerd in gas, telecom, digitalisering en warmte. Warmte is opgenomen volgens het basisscenario; een snellere opschaling zou extra investeringen vereisen. De daadwerkelijke ontwikkelingen zijn met veel onzekerheden omgeven.
- Financieel plan: in de komende jaren zullen de totale bedrijfsopbrengsten oplopen als gevolg van hogere volumes en stijgende tarieven, ter dekking van de oplopende kosten en investeringen. De kosten nemen toe, vooral als gevolg van het verder opschalen van de organisatie om te voorzien in de benodigde vraag. Daarbij wordt vol ingezet op kostenefficiëntie. Dit heeft een impact op: a) het resultaat: neemt naar de toekomst toe sterk toe; b) de tarieven: voorzien een relatief forse stijging; c) de financiering: veel vreemd vermogen nodig om investeringen te financieren; d) disbalans inkomsten en uitgaven leidt tot een structureel negatieve cashflow. De FFO/net debt ratio laat een structurele dalende trend zien.
- Vooruitkijkend wordt uitgegaan van een financieringsbehoefte van circa € 2 miljard per jaar. De omvang van de daadwerkelijke kapitaalvraag in de planperiode kent veel onzekerheden en voor de invulling hiervan wordt onder andere gekeken naar uitgifte van nieuwe hybride obligatieleningen en conversie van de aandeelhouderslening, waarvoor het proces wordt voorbereid en naar verwachting start medio 2026.

Belangrijkste conclusies:

- De investeringen nemen sterk toe, gedreven door de opschaling van het elektriciteitsnet.
- De kapitaalbehoefte (eigen vermogen) die hieruit volgt, kunnen we vooralsnog invullen met hybrides en conversie van de aandeelhouderslening.
- De kasstroom blijft structureel negatief en zet de FFO/netto-schuld-ratio onder druk. In 2027 zien we tijdelijk herstel door de nieuwe reguleringsperiode; daarna zet de dalende trend door.

De presentatie en toelichting geeft aanleiding tot de volgende vraag:

- Onderdeel van het Afsprakenkader met de staat is dat Alliander - voorafgaand aan toetreding van de staat - moet verkennen in hoeverre potentiële nieuwe publieke aandeelhouders binnen het verzorgingsgebied van Liander willen toetreden. Is Alliander voornemens dit komend jaar te initiëren? Alliander is niet voornemens dit in het komende jaar op te starten. Stedin heeft hier veel tijd en energie ingestoken, wat leidde tot een beperkte kapitaalinjectie. Alliander zal deze verkenning op een zo efficiënt mogelijke manier uitvoeren op het moment dat een mogelijke participatie van de staat meer concreet wordt.

4. Update warmte

5.1.2e benadrukt dat warmte slechts één element van het hele energiesysteem is. Warmtenetten vergroten de flexibiliteit van het energiesysteem, verminderen netcongestie, ontsluiten duurzame bronnen en maken het toekomstige energiesysteem goedkoper, betrouwbaarder en sneller realiseerbaar. De Wet collectieve warmte (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 daarom essentieel om als Alliander actief in te zetten op de ontwikkeling van een nieuwe, publiek warmtebedrijf, gepositioneerd als een separate entiteit. Dit zal bestaan uit een investeringsbedrijf en een warmteservicebedrijf. Het investeringsbedrijf gaat samen met o.a. gemeentes investeren in de lokale warmtebedrijven. Het warmteservice bedrijf, doorontwikkeld uit het huidige Firan warmteteam, zal kennis en kunde leveren aan die lokale warmtebedrijven. Tegelijkertijd zijn er vijf belangrijke voorwaarden waaraan voldaan moet worden,

voordat Alliander de warmteactiviteiten geleidelijk kan en wil opschalen. De status van deze randvoorwaarden wordt toegelicht, evenals de consequenties en risico's van de ontbrekende randvoorwaarden. De oprichting van het Alliander Warmtebedrijf leidt tot een verhoogd risicoprofiel van Alliander onder andere door bronrisico's, nieuwe processen rondom klantenservice en doordat Firan Warmte Servicebedrijf ook leverancier wordt. Tevens verandert het marktmodel: van een B2B-omgeving naar een B2B- én B2C-omgeving. Naast de randvoorwaarden waarvoor het Rijk verantwoordelijk is, kiest Alliander voor een groeistrategie. Insteek is om op een behoedzame manier te starten, waarbij gedoceerd groei wordt gerealiseerd. Belangrijke elementen hierbij zijn onder meer een bedrijfsbesturing die is gebaseerd op snelheid, schaalbaarheid en standaardisatie, focus op de Strategic High Profile regio's en portfolio-gewijze ontwikkeling van warmtenetten en excellente klantbeleving gedurende het gehele traject, vanaf het eerste contact tot en met de warmtelevering. Tot slot wordt aandacht besteed aan de investeringen in zowel de assets als de bedrijfsvoering. Warmtenetten vragen investeringen die op langere termijn worden terugverdiend

De presentatie en toelichting geeft aanleiding tot de volgende vragen:

- Verwezen wordt naar het traject Rooijers gericht op de mogelijke overname door publieke partijen van de private warmtebedrijven. Rooijers adviseert een gebiedsgerichte benadering, waarmee er een insinuatie wordt gedaan tussen Vattenfall en Alliander. Is dat ook het doel van het nieuwe Alliander Warmtebedrijf? Het primaire doel van het Alliander Warmtebedrijf is om de komende jaren maximaal nieuwe warmtenetten te realiseren vanuit het perspectief van een optimaal energiesysteem. Daarom acht Alliander een overname van Vattenfall warmte op langere termijn niet onlogisch maar op korte termijn niet wenselijk, aangezien de overname naar verwachting een lang en intensief proces is en Alliander focus wil houden op maximale executiekracht voor nieuwe warmtenetten.
- Hoe komen nieuwe warmteprojecten bij Firan in zicht? Firan is inmiddels al tien jaar actief in warmte en heeft een uitgebreid netwerk opgebouwd. Door de komst van de Wcw zien gemeenten dat zij samen met een publieke partij snelheid in warmte kunnen maken in plaats van met een private partij. Mede dankzij deze ervaring en reputatie wenden gemeenten zich steeds meer tot Firan voor de ontwikkeling van warmtenetten.
- Het verzoek is om de voorgestelde structuur van het Alliander warmtebedrijf op te nemen in de presentatie voor het GAO van 19 december

5. Conceptverslag overleg KBG d.d. 3 oktober 2025

Er zijn geen tekstuele of inhoudelijke opmerkingen en het verslag wordt ongewijzigd vastgesteld.

6. Mededelingen

De ACM heeft recentelijk geconstateerd dat de netbeheerders achterlopen bij het invoeren en aanbieden van nieuwe maatregelen tegen netcongestie. Om te zorgen dat netbeheerders de achterstanden wegwerken, moeten de netbeheerders een verbeterplan indienen. Gevraagd wordt om een nadere duiding hiervan en hoe Alliander hiermee omgaat. De verhaallijn zal via de mail met de KBG-leden worden gedeeld. Verder zullen ook de presentaties worden gedeeld na een check op bedrijfsgevoelige informatie.

7. Rondvraag

Hiervan wordt geen gebruik gemaakt.

8. Sluiting

5.1.2e

dankt de aanwezigen voor hun inbreng en sluit het overleg.