

Financiële stand van zaken en vooruitblik

Waar staan we nu?

De afgelopen periode is veel werk verzet op drie gebieden: business case, subsidies en financiering.

Business case: de belangrijkste cijfers zijn gebaseerd op het model van Firan. Dit liet zien dat er grote stappen zijn gezet maar de business case nog niet geheel sluitend is: laatste stand –5 miljoen (NPV) en 3% rendement. Zonder Firan zullen we opnieuw de business case moeten opbouwen. Dat kost extra tijd, maar biedt ook kansen doordat we nu gebruik kunnen maken van bredere expertise in de markt voor het ontwikkelen en/of controleren van de business case en het project (Impuls, PlanEnergie, Energie Samen, Buurtwarmte). Dat kan leiden tot een beter sluitende en realistischer business case.

Subsidies: we bereiden een aanvraag voor de landelijke WIS-subsidie voor. Hiervoor moeten o.a. een goed uitgewerkt technisch ontwerp (VO), een realistisch investeringsplaatje en een onderbouwde business case beschikbaar zijn. De WIS-subsidie is belangrijk voor een sluitende business case en daarom bereiden we een aanvraag voor de lopende subsidieronde, die half januari eindigt.

Financiering (vreemd en eigen vermogen): voor het ontwikkelen van het warmtenet is er zowel geld nodig voor het ontwikkelen (totdat we het besluit nemen om te gaan bouwen) en het aanleggen en onderhouden van het warmtenet. Voor de ontwikkelfase gebruiken we een lening van de gemeente (2 miljoen) en bijdragen uit het Ontwikkelfonds Warmte (1 miljoen).

Voor de aanleg van het warmtenet zijn er indicatieve leningsvoorstellen van Rabobank en BNG, maar banken willen een sluitende business case zien voordat deze voorstellen definitief worden. Met fondsen voor eigen vermogen zijn gesprekken gevoerd; concrete toezeggingen zijn er nog niet.

Gevolgen wegvallen Firan: het vertrek van Firan leidt tot extra werk en kosten. Alle kennis die we hebben opgebouwd moet, met externe adviseurs, in een nieuw technisch ontwerp en een nieuw business case-model worden omgezet. Dit vraagt op korte termijn, (tot de WIS-aanvraag) om een extra investering van ca. 200k om een nieuwe partner het ontwerp uit te kunnen laten werken. Dit bedrag is aangevraagd onder de huidige lening bij het OFW. Tegelijk betekent het ook dat we meer vrijheid hebben om gebruik te maken van bredere kennis en betere modellen uit de markt, wat op termijn de business case juist kan versterken.

Daarnaast was Firan voor banken en fondsen een sterke partner vanwege hun financiële positie en ervaring. Nu Firan is weggefallen, zullen financiers scherper kijken naar de onderbouwing van de business case en de betrokkenheid van nieuwe partners. Dit vergroot het belang van expliciet commitment van de gemeente, woningcorporaties en andere marktpartijen, zodat financiers vertrouwen houden in het project. Wij hebben er

vertrouwen in dat we met Energie Samen, Buurtwarmte en de beoogde partners voor techniek en business case dit vertrouwen aan financiers kunnen overbrengen.

Belangrijkste cijfers

Totale investering warmtenet: 85 miljoen (gespreid over 6–10 jaar) gefinancierd vanuit subsidies, vreemd vermogen, eigen vermogen en inkomsten van het warmtebedrijf

Benodigd eigen en vreemd vermogen: 45 miljoen, vooral in de eerste 4 jaar.

Ontwikkelfase: tot nu toe gefinancierd met 0,5 miljoen gemeentelijke lening en 0,5 miljoen uit Ontwikkelfonds Warmte. Voor de komende maanden is aanvullend 200k aangevraagd bij OFW. De eventuele verhoging om met een nieuwe technische partner tot financial close te komen wordt tevens voorbereid,

Uitdagingen komende maanden

Sluitend maken business case – keuze voor een nieuw rekenmodel en technisch ontwerp, onderbouwd door externe adviseurs.

WIS-aanvraag indienen eind 2025– inclusief projectplan, afspraken met woningcorporaties, gemeente en financiers.

Financiering veiligstellen – toezeggingen nodig van banken, fondsen en mogelijke andere bronnen

Afstemming met gemeente –gebruik bestaand netwerk en gemeentelijke samenwerking o.m. in de planning.

Continuïteit ontwikkelfase – tijdig aanvullende middelen verkrijgen om door te kunnen werken.

Conclusie

Er is veel bereikt, maar er moet ook veel werk worden verzet de komende maanden: de business case moet sluitend worden gemaakt, de subsidieaanvraag worden afgerond en ingediend en overige financiering moet worden geregeld. Nu de samenwerking met Firan is beëindigd, ligt er wel een kans om met bredere expertise uit de markt de business case te verbeteren. Met inzet van gemeente, banken, fondsen, nieuwe partners en leden kan Warmtenet Middenmeer succesvol gerealiseerd worden.