

Zienswijze

Van Energie-Nederland
Aan Ministerie van Economische Zaken & Klimaat
Datum 23-01-2024
Onderwerp Zienswijze consultatie H2Global

Energie-Nederland is positief over de Nederlandse deelname aan H2Global. De samenwerking met Duitsland en andere landen is van groot belang bij het ontwikkelen van de wereldwijde waterstofmarkt. Wij onderschrijven het belang van het positioneren van Nederland als import-hub voor waterstof. Ook helpen deze volumes bij het ontwikkelen van het landelijke waterstofnetwerk.

Niet alle vragen in de consultatie zijn vanuit het perspectief van Energie-Nederland te beantwoorden. Op een selectie van de vragen geven we graag de volgende aandachtspunten mee:

3/20: Financieringsbehoefte groter dan €600 mln. Benut budget maximaal.

In een brief van begin 2023 aan het ministerie van EZK heeft Energie-Nederland de onrendabele top van de Europese REDIII RFNBO-doelen in 2030 op meer dan 20 miljard becijferd (>1,5 miljard per jaar). En ondanks eerdere berichten laat een recente CE Delft studie zien dat hernieuwbare waterstofproductie op korte termijn niet significant goedkoper zal zijn in andere delen van de wereld¹. In dat licht verwachten wij niet dat het budget van €600 mln. tot meer dan tientallen megawatts aan nieuwe productiecapaciteit in andere landen zal leiden. Het zal op zichzelf niet voldoende zijn om de randvoorwaardelijke import-infrastructuur in Nederland te realiseren. Om vollooproisico's van bijvoorbeeld een import-terminal weg te nemen is namelijk een significant startvolume nodig. Toch zijn we positief over H2Global. De voorgestelde systematiek kan wel degelijk helpen in de financieringsbehoefte van een specifieke groep projecten. Op basis van eerste resultaten zal de tender-systematiek door de tijd heen geoptimaliseerd moeten worden.

Energie-Nederland ziet wel mogelijkheden om met het beschikbare budget meer aanbod te stimuleren: Het aankoopbedrag wordt nu 1-op-1 gekoppeld aan de beschikbare subsidie. Terwijl met de beschikbare subsidie alleen het prijsverschil tussen aankoop en verkoop gedekt hoeft te worden. Uitgangspunt zou moeten zijn om zoveel mogelijk aanbod te contracteren met het beschikbare budget, zonder de kans te lopen om uit het budget te lopen. Energie-Nederland stelt voor de inkoop minus de verwachte verkoopprijs als uitgangspunt te nemen voor het te contracteren volume. Hierbij kan voor de verkoop de langjarige prijs voor grijze waterstof als uitgangspunt genomen

¹ https://ce.nl/wp-content/uploads/2023/10/CE_Delft_230209_Afnameverplichting-waterstof_def.pdf

(eventueel nog min een afslag om helemaal zeker te zijn dat niet uit het budget gelopen kan worden). Bij uitblijvende vraag naar RFNBO's/ geen willingnes to pay, kan de hernieuwbare waterstof in ieder geval als grijze waterstof worden verkocht. Een alternatief is dat de inkomsten gebruikt worden om meer waterstof te subsidiëren/contracteren.

4/20: Vector neutrale veiling goed uitgangspunt

Energie-Nederland onderschrijft het principe van een vector-neutrale veiling van waterstof. Hierdoor wordt het aanbod zo breed mogelijk en wordt waterstof idealiter tegen concurrerende prijzen aangeboden. Producenten krijgen ook de mogelijkheid zelf te bepalen wat voor hen de meest kostenefficiënte waterstoftransport methode is.

Wel is belangrijk om beseffen dat import en uiteindelijke levering in de vorm van een waterstofdrager (i.e. ammoniak) de grondslag van de RFNBO-verplichting actief erodeert als deze niet via de backbone afgeleverd wordt, maar direct als waterstofdrager. Immers, de REDIII is alleen van toepassing op direct waterstofgebruik in de industrie. Als via H2Global direct ammoniak geleverd wordt, vermindert dit actief de vraag naar RFNBO's in Nederland. We staan er dan ook achter dat de waterstof in gasvorm via de backbone moet worden geleverd. Als in de eerste jaren de backbone en kraakfaciliteiten nog niet beschikbaar zijn moet een terugvaloptie geaccepteerd worden, zoals bijvoorbeeld gasvormige waterstof via tubetrailers vervoeren.

5/20 Extra reden om infrastructuur op tijd af te ronden

Nederlandse ontwikkelaars ondervinden in de praktijk al grote onzekerheden rondom de opleveringsdata van het nationale waterstofnetwerk. Terecht wordt dit ook als onzekerheid voor H2Global gezien. Dit benadrukt de noodzaak dat Gasunie verder gaat met de bouw van het netwerk zonder al te vergaande commitments aan marktpartijen te vragen. Definitief commitment kan pas worden verleend nádat de subsidies zijn verdeeld en er positieve investeringsbeslissingen zijn genomen. Wij zien geen gelijkwaardig alternatief voor het geval het landelijk netwerk en conversiefaciliteiten niet op tijd gereed zijn, maar er zijn wel enkele (beperkte) opties: ammoniak en methanol kan mogelijk direct ingezet worden als brandstof in de scheepsvaart. Ook kan eventueel decentraal gekraakt worden door partijen die niet geografisch/strategisch nabij een importgebied of backbone liggen.

6/20 Vraagzekerheid belangrijker dan looptijd

Vanuit Energie-Nederland zien we dat het niet alleen de vraag is hoe lang de looptijd van afnamecontracten voor eindafnemers moeten zijn (i.e. 1 jaar), maar dat er vooral behoefte is aan duidelijkheid over de (verplichte) vraag. Door een eventuele toepassing van de recital in de REDIII zal mogelijk een deel van de kunstmestproductie vrijgesteld worden van RFNBO-doelen. Tevens kan import van waterstofdragers tot erosie van de grondslag onder de RED-III leiden. Ook zien we dat de 42% RFNBO doelstellingen voor nieuwe toetreders op de waterstofmarkt een hoge drempel zijn. Er zijn geen eenvoudige antwoorden in hoe de vraag naar waterstof zeker te stellen zonder de concurrentiepositie van Nederlandse bedrijven uit te hollen en/of een te hoge vraag naar subsidiering van de onrendabele top te krijgen. Energie-Nederland zal zich in 2024 actief inzetten voor antwoorden op deze vragen. Vooral is het voor het H2Global

project van belang om in te zien dat dit vraagstuk zeker zo groot zal zijn als de exacte looptijd van contracten.

Er zullen afnemers zijn die voor een langere periode dan 1 jaar een waterstofcontract willen afsluiten. Zeker industriële partijen met een constant gebruik van waterstof in hun proces – en die niet vrij en makkelijk kunnen switchen tussen waterstof en aardgas als brandstof, – zullen een meer lange termijn contract willen om zodoende de zekerheid te hebben dat de vraag naar waterstof over meerdere jaren gedekt is. Aangezien dit de exposure van H2Global ook verminderd lijkt dat ook prima.

15/20: Hanteer bij evaluatie een brede definitie van doelmatigheid

De doelmatigheid van de tender zal onder andere worden geëvalueerd op basis van de vermeden broeikasgasemissies. In het van de grond krijgen van een nieuwe keten moet niet alleen naar de korte termijn €/ton CO2 gekeken worden. Net als bij wind op zee zal (hernieuwbare) waterstof door een snelle leercurve heen moeten. Als waterstof te snel en te streng op kosteneffectiviteit wordt beoordeeld bestaat de kans dat het kind met het badwater wordt weggegooid. Meer softe criteria als het aantal (nieuwe) handelspartners en overeenkomsten met kwetsbare delen van de wereld moeten meegewogen worden in de doelmatigheid.

18/20 Aanvullend beleid waterstofmarkt

H2Global kan alleen een succes worden als de waterstofmarkt als geheel van de grond komt. Dit betekent dat hernieuwbare waterstof ook via productiesubsidies tegen een acceptabele prijs beschikbaar moet komen. Daarnaast moet via een goede implementatie van een jaarverplichting een HWI markt tot stand komen. Om importketens tot stand te brengen zal een aanvullend (CAPEX) instrumentarium ontwikkeld moeten worden om de bouw van importterminals en opschaling van kraakcapaciteit (zowel centraal als decentraal) voor ammoniak of methanol te realiseren. Daarnaast is het essentieel dat gebalanceerde regels zijn opgesteld voor de toegang van derden tot de terminals en om innovatie te bevorderen. Tot slot is een tijdige realisatie van de backbone van groot belang.

19/20 Behoefte aan aanvullende informatie

- Welke eisen worden gesteld aan een leverancier van waterstof(derivaten): e.g. kredietwaardigheid, relevante ervaring, referenties etc.
- Welke borgstellingen (margin calls) gaan gesteld worden aan leveranciers.
- Wat is het precieze stappenschema voor (pre-)selectie
- Welke precieze eisen gaan gesteld worden als duurzaamheidscriteria (i.e. hoe verhoudt het zicht tot de Europese gedelegeerde handelingen)
- Nederland en Duitsland brengen beide 300 mln. in. Welke impact heeft dit op de uitvoering?
- Wat voor type contract wordt afgesloten: take or pay of iets anders specificaties
- Wat is het precieze punt van transfer 'title and risk' van de waterstof(drager): in de terminal, op de flens van de backbone etc.
- Moet ieder jaar x kg waterstof(derivaten) geleverd worden, of mag dit per jaar verschillen

- Wanneer wordt het leveringsschema opgesteld en in welke mate bestaat er flexibiliteit om daarvan af te wijken in geval van onvoorziene omstandigheden
- Moet levering van waterstof(derivaten) fysiek geschieden, of is een swap (tijdelijk) ook toegestaan (hetgeen relevant kan zijn als de infrastructuur nog niet aanwezig is).