

Reactie

Van: Air Products
Aan: Ministerie van Economische Zaken & Klimaat
Datum: 23-01-2024
Onderwerp: Reactie consultatie H2Global

Air Products is 's wereld grootste onafhankelijke waterstofproducent met waterstof-productiefaciliteiten en pijpleidingen over de hele wereld. In Nederland voorzien we onder andere verschillende bedrijven in het Rotterdamse industriecluster van waterstof en andere gassen vanuit onze locatie op de Botlek. Om de Nederlandse industrie en (zware) transportsector te verduurzamen is Air Products voornemens om vanaf 2027 hernieuwbare ammoniak te importeren in de haven van Rotterdam om lokaal hernieuwbare waterstof te produceren. Air Products is ook betrokken bij het CCS-project Porthos voor de productie van koolstofarme waterstof in Rotterdam.

Om de markt voor RFNBO waterstof op te starten, is elke vorm van ondersteuning welkom. De consultatie ten behoeve van de vormgeving van H2Global wordt dan ook door Air Products aangemoedigd. Hieronder worden antwoorden gegeven op de vragen van het Ministerie van Economische Zaken.

1. In welke sector is uw bedrijf met name actief: energie, industrie, mobiliteit, overig (graag toelichting)?

Energie/Industrie

2. Bent u voornemens deel te nemen aan de H2Global-veiling voor de verkoop of aankoop van hernieuwbare waterstof(dragers)

Nog niet besloten, maar wel interesse

3. In hoeverre sluit het bedrag dat beschikbaar wordt gesteld voor de aankoopcontracten (€600 miljoen) volgens u aan bij de financieringsbehoefte van producenten van hernieuwbare waterstof in de Europese Unie of in derde landen?

Elke vorm van ondersteuning is welkom, echter is meer financiële steun nodig om in de start en opschalingsfase van de waterstofmarkt importketens van de grond te krijgen en met name voldoende kraakcapaciteit te realiseren in Nederland. Zonder deze steun zal de door het NPE beoogde volumes uit import niet worden gehaald. Verder is het belangrijk dat er een gelijk speelveld is met waterstofproductie uit lokale elektrolyzers. Een voorkeursbeleid voor lokale elektrolyse maakt het risico om te investeren in importketens groter.

4. Bent u het ermee eens dat mondiale openstelling van de tender, waarbij gebruik wordt gemaakt van een vector-neutrale veiling en aanlevering van gasvormige waterstof wordt verplicht, het beste past bij de huidige status van de internationale waterstofmarkt en de geschetste beleidsdoelstellingen?

We zijn van mening dat een vector-neutrale benadering passend is met het oog op de beschikbare transport mogelijkheden en de afgesloten MOU's met diverse landen uit onder andere Latijns-Amerika en het Midden-Oosten. Dit geeft producenten flexibiliteit om hernieuwbare energie op een kosteneffectieve manier te transporteren, en biedt tegelijkertijd garanties aan eindgebruikers

dat zij waterstof in een direct bruikbare vorm zullen ontvangen. Daarbij pleiten we voor de mogelijkheid om waterstof te leveren in zowel gasvormig als vloeibare vorm om ook de toepassing in (zwaar) transport te stimuleren.

5. Welke terugvalopties voor deze aanpak zijn er naar uw idee indien de importinfrastructuur, met name conversiefaciliteiten voor waterstofdragers die (overzees) transport van waterstof mogelijk moeten maken, nog niet gereed is wanneer de eerste volumes moeten aanlanden (2027)?

Een terugvaloptie kan zijn dat de waterstofdrager rechtstreeks wordt gebruikt. Een tweede optie die mogelijk is, is dat de veiling enkel wordt opgezet voor bedrijven/consortia die de volledige logistieke keten kunnen garanderen, inclusief de productie van waterstof op basis van de geïmporteerde waterstofdrager.

Het is van belang dat tijdig voldoende kraakcapaciteit wordt gerealiseerd voor de productie van waterstof uit geïmporteerde ammoniak. Op dit moment ontbreekt het instrumentarium om de capaciteit structureel te vergroten. Graag gaan we in gesprek met het Rijk om investeringen in ammoniakkrakers verder aan te trekken.

6. In hoeverre zijn afnamecontracten met een looptijd van 1 jaar voor u als (toekomstige) eindafnemer interessant om mee te doen aan de veiling van verkoopcontracten onder H2Global?

Uit onze ervaring als grootste leverancier van waterstof wereldwijd blijkt, dat industriële eindgebruikers niet op zoek zijn naar kortlopende contracten. Deze grote industriële eindgebruikers zullen moeten investeren in kapitaalsintensieve processen die RFNBO waterstof gebruiken. Deze bedrijven wensen hun waterstof in te kopen bij een producent bij wie ze kunnen rekenen op leveringszekerheid, een gekende prijs en die voldoet aan de hoogste betrouwbaarheids- en veiligheidseisen. In de toekomst, wanneer RFNBO waterstof in grote hoeveelheden beschikbaar zal zijn via pijpleiding - zoals aardgas vandaag -, zal deze contractuele zekerheid minder nodig zijn. De huidige energiecrisis heeft echter het nut van langlopende contracten opnieuw aangetoond.

Echter gezien de huidige opstartfase van de RFNBO waterstofmarkt zal een bedrijf dat op een 1-jarig contract intekent het risico lopen om het daaropvolgende jaar ofwel geen product in te kunnen kopen, ofwel aan een veel hogere prijs te moeten inkopen. Deze regeling biedt grote industriële gebruikers niet de zekerheid die zij nodig hebben om hun processen om te zetten naar RFNBO waterstof.

Een mogelijke oplossing is het invoeren van een prijsplafond voor de mogelijke stijging van de waterstofprijs in de komende 10 jaar. Dit zal meer zekerheid bieden voor de eindgebruikers, zodat zij weten wat ze kunnen verwachten in de jaren na hun kortlopende contract. Hiermee is echter nog niet de benodigde leveringszekerheid gewaarborgd. Zonder de garantie dat een afnemer RFNBO waterstof opnieuw kan kopen bestaat het risico dat deze zonder RFNBO waterstof komt te zitten ofwel RFNBO waterstof moet inkopen buiten H2Global tegen wellicht een hogere prijs.

Gegeven de opstartfase van de markt en de grote onzekerheid bij zowel aanbieders als afnemers van waterstof kan worden overwogen om bilaterale contracten aan te gaan met tussenkomst van HINTCO. Dit geeft ruimte om afspraken te maken over point of delivery en levering/afnameverplichtingen. Met name in deze opstartfase van de markt is het essentieel om logistieke risico's volledig af te dekken, zowel vanuit een fysiek leveraspect als vanuit een commercieel/contractueel aspect.

7. Hoe zouden de afnamecontracten volgens u gestructureerd kunnen worden? Hierbij kunt u denken aan bijvoorbeeld contractduur, contractvolume, leveringsfrequentie en timing (tijd tussen veiling, levering en betaling).

Het is belangrijk dat zowel het levercontract als het afnamecontract naadloos op elkaar aansluiten. H2Global stelt voor dat een tussenpartij een 10-jarig afnamecontract afsluit om vervolgens 1-jarige levercontracten aan te gaan. Dit werpt een aantal vragen op:

- Draagt de tussenpartij het volledige eigendom van de goederen?
- Hoe wordt de fysieke levering afgesproken en hoe worden transportkosten afgedekt?
- Hoe wordt de waterstof vervoerd naar de eindklant - zal de pijpleiding klaar zijn?
- De RFNBO waterstof zal slechts een deel van de bestaande waterstofvraag vervangen – hoe wordt deze levering ingepast in bestaande contracten?
- Aangezien de afnemer een jaarcontract afneemt zal het levervolume over de periode van een jaar op voorhand moeten worden afgesproken, bijvoorbeeld een vast uurvolume of een op voorhand bepaald profiel. Van de waterstofleverancier wordt verwacht dat hij de vraag volgt en de waterstofproductie op- en afschakelt naarmate de klant zijn processen op- of afschroeft. Dit vereist een nauwe integratie tussen leverancier en klant, waardoor de rol van een tussenpersoon zeer twijfelachtig is.
- Profielleveringen zullen wellicht gepaard gaan met balanceringskosten. Wie zal deze dienst leveren bij de opstart van de markt?
- Houdt de tender rekening met gevolgschade, de afdekking van kredietrisico's of over- of onder-afname?

8. Heeft u op- of aanmerkingen over de inzet van publieke middelen met als specifiek doel om de opschaling van de waterstofimport te stimuleren, ten behoeve van de decarbonisatie van het Nederlandse energiesysteem en de Nederlandse industrie?

Overwegend de potentiële bijdrage aan de klimaatdoelen en een groen verdienvermogen in Nederland, achten wij het verantwoord om maatschappelijke middelen in te zetten voor de ontwikkeling van internationale waterstofketens. Het instrumentarium is zeer beperkt op dit moment en de stimulering van lokale productie is verder ontwikkeld. Om importketens tot stand te brengen zullen aanvullende middelen beschikbaar moeten worden gemaakt voor bijvoorbeeld de opschaling van kraakcapaciteit om waterstof te produceren van geïmporteerde ammoniak. Daarnaast is het essentieel dat krakers worden vrijgesteld van derden toegang om innovatie te bevorderen en de prijs van waterstof omlaag te brengen. Alleen al in de haven van Rotterdam zijn 8 terminals gepland. Het reguleren van deze terminals zal investeringen afhouden en leiden tot een onnodig marktfalen.

9. Heeft u op- of aanmerkingen over de doelstellingen van de Nederlandse deelname aan H2Global om, op basis van het bestaande onzekerheden over ontwikkelingen in de kostprijs van geïmporteerde hernieuwbare waterstof, investeringen in de importketen te stimuleren door het verschil tussen aanbod en vraagprijs te subsidiëren?

Air Products verwelkomt de NL-DE H2Global tender. Nederland heeft de kans om zich te positioneren als waterstofhub van Noordwest-Europa, met name vanwege de gunstige ligging van de haven van Rotterdam en de goed ontwikkelde gasinfrastructuur, die kan worden aangepast voor het transport van waterstof naar de rest van de EU. Financiële ondersteuning in deze fase is essentieel om deze kans te benutten en de markt voor RFNBO waterstof op te starten.

10. Wat zijn uw verwachtingen over de regio waaruit de eerste volumes waterstof(dragers) geïmporteerd zullen worden?

In de eerste fase verwachten we dat waterstof(dragers) worden geïmporteerd uit het Midden-Oosten en Noord Amerika. Later zien we eventueel ook een import uit Zuid-Europa, Noord-Afrika, Australië en India.

11. Verwacht u, als logistiek bedrijf, de import van waterstof(dragers) te faciliteren?

Niet van toepassing

12. Welke impact verwacht u dat H2Global zal hebben op uw business case als (toekomstig) gebruiker van hernieuwbare waterstof?

Niet van toepassing

13. In welke vorm denkt u dat geïmporteerde waterstof(dragers) door Nederlandse eindafnemers in de periode 2027-2036 gebruikt zullen gaan worden?

Als hernieuwbare liquide waterstof en als hernieuwbare gasvormige waterstof

14. In hoeverre verwacht u dat geïmporteerde waterstof voor een totaalbedrag van € 600 miljoen over de periode 2027-2036 de opschaling van binnenlandse elektrolysecapaciteit zal beïnvloeden?

Dit zal de opschaling van binnenlandse elektrolysecapaciteit positief beïnvloeden. Bij voldoende capaciteit en diversiteit van bronnen, zijn (toekomstige) verbruikers van waterstof eerder bereid om processen om te bouwen naar waterstof. Leveringszekerheid en marktwerking worden immers bevordert en dat maakt investeringen aan de vraagzijde minder risicovol. Als de vraag naar RFNBO waterstof groeit, is de vraag naar binnenlandse elektrolysecapaciteit ook groter.

De overheid heeft een doelstelling van 3-4GW aan elektrolysecapaciteit. De transporttarieven voor de backbone gaan uit van een opgesteld vermogen van 4GW aan elektrolyse. Met de 1 mrd subsidie voor lokale productie in 2024 en de 0.6mrd voor H2Global kom je niet aan de waterstofhoeveelheden die horen bij de 4GW doelstelling. Ook de 3,9mrd die voor na 2025 gereserveerd zijn lijken onvoldoende. Alle vromen van waterstof - low-carbon (blauw), waterstof uit geïmporteerde waterstofdragers en waterstof uit lokale elektrolyse - zijn nodig om een snelle transitie te maken.

Het belangrijkste hierbij is dat de gebruiker vertrouwen heeft in een betrouwbare levering tegen redelijke kosten. Voor een betrouwbare levering en voor draagvlak voor de benodigde overheidsbijdrage is diversificatie van waterstofbronnen belangrijk. Bij het ontwikkelen van subsidiemodellen zal er echter rekening moeten gehouden worden met specifieke voorwaarden en prijsniveaus zodat de RFNBO waterstof zijn weg naar de markt vindt en de kostencurve kan worden gereduceerd opdat zo snel mogelijk geen ondersteuning meer nodig is.

15. De doelmatigheid van de tender zal onder andere worden geëvalueerd op basis van de vermeden broeikasgasemissies. Deze reductie zal worden ingeschat op basis van een massabalanssysteem in overeenstemming met Artikel 30 van de Renewable Energy Directive II en de Uitvoeringsverordening 2022/996 van 14 juni 2022 (artikel 19). Heeft u op- of aanmerkingen over deze aanpak?

Het is passend om volledig aan te sluiten bij de Europees geldende methodiek voor het berekenen van vermeden broeikasgasemissies en de regels omtrent het massabalanssysteem. Dit is voor

meerdere aspecten van cruciaal belang: efficiëntie op gebied van administratieve organisatie en certificeringsschema's, harmonisatie met de doelstellingen van de RED en een gelijk speelveld voor marktpartijen. Ook de in 2023 gepubliceerde gedelegeerde handelingen 2023/1184 en 2023/1185 zijn hier ons inziens onderdeel van.

16. Wanneer verwacht u dat de eerste volumes waterstof(dragers) naar Nederland geïmporteerd kunnen worden?

In 2027 onder de voorwaarde van een ondersteunend wet-en regelgevingskader

17. Wanneer verwacht u dat omzettingfaciliteiten voor waterstofdragers zoals ammoniakkrakers, faciliteiten voor LOHCs, of hervergassingsinstallaties voor liquide waterstof beschikbaar kunnen zijn voor de markt?

In 2027 onder de voorwaarde van een ondersteunend wet-en regelgevingskader

18. Welk aanvullend beleid of welke randvoorwaarden zou de Rijksoverheid eventueel verder moeten ontwikkelen om van de Nederlandse deelname aan H2Global een succes te maken?

- a) Vrijstelling derden toegang voor ammoniakkrakers
- b) Generieke CAPEX/OPEX instrumenten voor ammoniakkrakers
- c) Bilaterale contracten tussen producenten en afnemers zonder tussenkomst van HINTCO, ten minste gedurende de eerste jaren.

19. Aan welke verdere informatie inzake het H2Global mechanisme, en in het bijzonder de Nederlandse deelname daaraan, heeft u behoefte?

In z'n algemeenheid is het belangrijk om het verloop van het proces te schetsen en duidelijkheid te creëren. Welke overlegmogelijkheden worden er bijvoorbeeld voorzien met marktpartijen?

Daarnaast komen er al gauw een heel deel praktische vragen aan bod, zoals:

- a) Welke contract wordt gebruikt?
- b) Wat is de point of delivery?
- c) Zijn er leveringsverplichtingen?
- d) Is er sprake van prijstransparantie?
- e) Hoe gaat de veiling te werk?
- f) Hoe worden logistieke risico's afgedekt?

20. Algemene observaties die u wilt delen met betrekking tot de voorgenomen inrichting van de tender onder H2 Global?

De ter consultatie gelegde informatie is zeer beperkt. Zo is het nog onduidelijk hoe de contracten eruit zien, op welke plek in de keten de waterstof wordt geleverd, wie verantwoordelijk is voor het transport en opslag, en in hoeverre de waterstofprijs publiek bekend wordt gemaakt. Hierover denken we graag mee in de aankomende periode. Hiervoor is het nuttig om een duidelijke tijdslijn en processtappen te hebben met wat wanneer kan worden verwacht zodat bedrijven zich tijdig kunnen voorbereiden op de openstelling van de NL-DE H2Global tender. We vinden het ook belangrijk dat producenten van waterstof(dragers) die aan de veiling wensen deel te nemen en nog géén FID hebben genomen voor de upstream activiteiten van de veiling worden uitgesloten omdat zij naar alle waarschijnlijkheid niet tijdig materiaal zullen kunnen importeren.