



Veghel, Woensdag 20 juli 2022

GroeneWarmte: resultaten strategische herpositionering worden duidelijk zichtbaar

Halfjaarbericht & update voortgang

Door de recente geopolitieke ontwikkelingen is een nieuw realiteitsbesef versneld ontstaan dat we in ons land niet meer afhankelijk willen zijn van Russisch aardgas. Dit besef maakt dat versnelt gezocht gaat worden naar alternatieven. Daarnaast is behoefte aan meer betaalbare en duurzame warmte die altijd beschikbaar is zijn sterke drivers voor verduurzamen van onze energiesystemen. GroeneWarmte heeft haar herpositionering eind 2021 reeds ingezet en kon daardoor meteen inspelen op de vraag in de markt naar meer duurzame warmtesystemen en de koppeling van duurzaam opwek en de inzet van de duurzaam opgewekte energie voor warmte. Deze herpositionering vertaalt zich in een aantal concrete projecten.

Algehele voortgang:

- In de afgelopen 6 maanden is door het team met de ondersteuning van Rard Rijcken (o.a. oud-Nuon, Vattenfall en Eteck) uitvoering gegeven aan de implementatie van de gewijzigde strategie.
- Deze implementatie is nagenoeg afgerond en vertaald zich in 2 duidelijke proposities met ondersteuning van de digitale tools van GroeneWarmte Digital.
- De vereenvoudiging van de juridische en organisatorische structuur is nagenoeg afgerond.
- Financieel zal in de 2^e helft van het jaar een aantal bestaande structuren worden aangepast om te zorgen dat de onderneming meer financiële slagkracht krijgt.
- Eerste resultaten worden zichtbaar in een aantal concrete opdrachten.

Samenvatting strategie (2 proposities met Digitale ondersteuning*):

1. **GroeneWarmte Gedelegeerd Ontwikkelaar (GW GO).** Ontwikkelaar van warmte- en koude netten in de bestaande bouw voor en samen met o.a. bewoners, gemeenten, woningcorporaties, energie coöperaties en warmteleveranciers.
2. **GroeneWarmte Flex en Opslag. (GW Flex).** Ontwikkelaar oplossing en het leveren van flexibiliteitsproducten en diensten (hard- en software) voor Industrie, ontwikkelaars van wind/zon projecten en voor bestaande warmteleveranciers ter verduurzaming van processen en de warmtebronnen.

* GroeneWarmte Digital (GWD) ondersteunt 1 en 2. Levert specifiek ontwikkelde (QuickScan)-tools en software om projecten op haalbaarheid te kunnen berekenen.

Resultaten strategische herpositionering (hoofddlijnen):

- Een offerte is uitgebracht voor een van de grootste warmteproducenten en leveranciers in Denemarken voor de stad Kopenhagen (en de opdracht is goedgekeurd) voor het ontwerp van een grootschalig opslagsysteem met de intentie om naar 5 systemen op te schalen. (GW Flex).
- Een drietal concrete consulting opdrachten zijn ontvangen van bestaande (hoge temperatuur) warmtenet eigenaren, om hen te helpen een (on-site) opslagfaciliteit te creëren om daarmee het verschil tussen de warmtevraag in de zomer en de winter te overbruggen. De advisering richt zich op een strategische keuze in opslag en het al dan niet inpassen van de hernieuwbare bronnen en wat je kunt doen met opslag op het (vraag- en aanbod-) profiel als zowel op de volatiliteit van de (elektriciteits-)prijs. De oplossingen kunnen allemaal ingepast worden in de bestaande



GroeneWarmte

3D green heat system integrator

(internationale) warmtenet configuraties en door recente prijsexplosies zijn business cases snel haalbaar. (GW Flex).

- Panningen Project Fase 1 is EUR 4.0 mln. PAW subsidie ontvangen, welke bestaat uit 3 delen, procesmiddelen voor de ontwikkeling EUR 600k, Ondersteuning BuCa aan de bewonerskant EUR 2.400k, Verlaging onrendabele top van de BAK EUR 1.000k. Het projectplan is gemaakt met en wordt gesteund door de partners Peel Energie, Gemeente Peel & Maas en Wonen Limburg. Door de inzet van een ervaren team van experts vordert de ontwikkeling in overeenstemming met dit plan. (GW GO)



Foto: WKP bijeenkomst in Panningen.

- Twee vergelijkbare projecten á la Panningen zijn in voorbereiding/ontwikkeling (GW GO).
- De demo van de “Quickscanner” van GW Digital maakt veel indruk in snelheid en compleetheid bij o.a. Gemeentes die op zoek zijn naar een manier om hun wijken op haalbaarheid te laten doorrekenen.

Samenvatting strategie:

Via betaald consulting werk en gedelegeerd ontwikkelen op weg naar realisatie van WarmteKoude-net projecten á la Panningen. Projecten worden gewogen op potentie voor realisatie. Indien deze realisatie niet in het project aanwezig is (enkel kennis delen via “consulting”) wordt bepaald of en hoe we met onze levercapaciteit omgaan en of het verstandig is of je het project dan wel of niet wil doen. Dit zodat we focus houden op de 2 proposities in de GW strategie en het cash genererend vermogen van de projecten aan de ene kant en de levercapaciteit in de organisatie aan de andere kant. Dit om beide optimaal uit te nutten. Door de focus verwachten we o.a. meer projecten in kortere slagen te kunnen realiseren. Dit wil zeggen opstarten van de uitvoering binnen nu en 2 jaar.

Behoeft realisatie strategie:

Als GW gedelegeerd ontwikkelaar vertegenwoordigt een project in ontwikkeling een andere waarde dan enkel de engineeringkosten. Een contract voor een GW GO project vertegenwoordigt een ontwikkelwaarde van ca. EUR 600 - 900,- x het aantal woningequivalenten (weq*), die vrijvallen in een bepaalde periode. Door de “vaste-fee per weq” vertegenwoordigt een project een serieuze omzet.

GroeneWarmte staat open voor geïnteresseerde partijen die willen bijdragen aan de realisatie van haar strategie en er is op dit moment ruimte voor een investering van minimaal EUR 250 – 500k.

* Woningequivalent (weq) is een eenheid van warmtevraag gebruikt in het ontwerpen van warmtenetten. Een woningequivalent is gelijkgesteld aan 33 gigajoule per jaar (GJ/a), zijnde een inschatting van de hoeveelheid warmte-energie nodig om een gemiddelde Nederlandse woning van ruimteverwarming (27 GJ) en warm water (6 GJ) te voorzien.

EINDE PERSBERICHT

Ing. A.W. (Aris) de Groot – CEO
0651 386511

Aris.degroot@GroeneWarmte.com