

Opgesteld door:	Niels Lanser (General Manager) Michael Slokker (Manager Finance and Control).
Datum:	26 September 2022.
Onderwerp:	Impact energiecrisis.

Op 12 September 2022 hebben wij een email ontvangen van de Stichting Obligatiehoudersbelangen waarin wordt gevraagd naar de impact van de energiecrisis op HyGear B.V. In dit document zal antwoord worden gegeven op de gestelde vragen.

Of uw onderneming nu reeds wordt dan wel in de komende maanden zal worden geconfronteerd met hogere kosten van gas en elektriciteit ?

Het huidige contract voor gas en elektra heeft een looptijd tot 31 December 2022. In dit contract zijn nog vaste tarieven opgenomen voor het gebruik van gas en elektra. Per 1 Januari 2023 dienen wij een nieuw contract af te sluiten. Gezien de ontwikkelingen in de markt wordt dit een overeenkomst op basis van variabele tarieven. Dit zal leiden tot een significante stijging van de kosten voor gas en elektra in 2023.

Het gros van het verbruik wordt gebruikt voor de productie van de waterstof op de vulsite. De huidige contracten voor de levering van waterstof lopen tot 31 December 2022. Om het risico van de prijsstijgingen te mitigeren lopen er onderhandelingen met de afnemers over de nieuwe verkoopprijzen voor 2023. Het streven is om per kwartaal de verkoopprijzen aan te passen afhankelijk van de ontwikkelingen van de gas en elektra prijzen. Om het risico verder te mitigeren zal de aankoop strategie van gas en elektra op deze periode worden aangepast.

Of eventuele hogere kosten van gas en elektriciteit naar verwachting een materieel nadelig effect (zullen) hebben op de bedrijfsvoering en/of financiële resultaten van uw onderneming in 2022.

Zoals hierboven is opgenomen is er in 2022 sprake van vaste tarieven, waardoor geen directie impact is op de financiële resultaten in 2022 met betrekking tot de vulsite en de kosten van gas en elektra. De te verwachte hogere kosten voor gas en elektriciteit in 2023 zullen met betrekking tot de vulsite grotendeels doorberekend kunnen worden naar de klant zoals dat ook bij andere gasleveranciers gebeurt. Voor de on-site site levering van waterstof en stikstof aan industriële klanten zien wij door de onzekerheid in de gasmarkt klanten hun investeringen uitstellen. Wij verwachten dat op de langere termijn het effect hiervan zal uitdempen. Daarentegen zien wij voor de gas recovery systemen voor waterstof en stikstof een groeiende vraag bij industriële klanten vanwege het effect dat er door toepassing van de gas recovery systemen minder stikstof en waterstof ingekocht hoeft te worden.

Welke maatregelen uw onderneming treft of zal treffen om negatieve effecten van de energiecrisis op te vangen?

Zoals bij het eerste punt reeds opgenomen zijn we in staat het gros van de stijgende kosten op te nemen in de prijs aan de afnemer. Wij zullen daarnaast onze inkoopstrategie van gas en elektra aanpassen om het risico te mitigeren. In aanvulling hierop wordt een energiebesparingsplan opgesteld waarbij besparingsmaatregelen worden ingezet op de grootste energieverbruikers binnen het productieproces. De verwachting is dat dit tot aanzienlijke besparingen zal leiden.

Met betrekking tot de levering van gassen aan industriële klanten worden alternatieve businessmodellen ontwikkeld om de toegevoegde waarde van on site productie naar klanten toe te



verhogen. Aangezien de aandacht bij industriële klanten vooral gericht is op de energiecrisis is het de bedoeling dat door het “ontzorgen”, de klant zich kan blijven richten op de problemen die de energiecrisis met zich meebrengt. We zullen ons daarnaast veel meer gaan richten op andere continenten zoals Noord Amerika om de on site productie technologie toe te passen. We zien hier dat de impact van de energiecrisis veel minder is en de vraag naar on site productietechnologie stevig toeneemt. Als laatste worden er nieuwe marketingcampagnes ontwikkeld om de toepassing van de recovery systemen voor waterstof en stikstof te promoten bij onze klanten in de industriële sector.