



As Tempelman (Eneco)

NU MET DE VRAAG AAN DE SLAG

Foto's: Danny Cornelissen

Willen we tot een nieuwe waardeketen voor waterstof komen, dan is het nu zaak om aan de vraagzijde stappen te zetten. Dat stelt ceo As Tempelman van Eneco. In Europoort Kringen bespreekt hij de plannen voor een grote groenwaterstoffabriek in Rotterdam, legt hij uit hoeveel complexer de energiemarkt tegenwoordig is én is hij enthousiast over walstroom.

Je bent bijna vier jaar in functie als ceo bij Eneco. Waar kijk je met de meeste voldoening op terug?

“Ik ben hier in een bijzondere tijd komen werken. Toen ik binnenkwam, was de covid-pandemie nog vol aan de gang. Daarna begon de oorlog in Oekraïne, gevolgd door de energiecrisis. In 2020 zijn we ook met de nieuwe aandeelhouders [Mitsubishi Corporation en Chubu, red.] aan de slag gegaan. Zij hebben de blik op de lange

“IN VERGELIJKING MET DRIEËNHALF JAAR GELEDEN ZIJN ONZE EMISSIES DERTIG TOT VEERTIG PROCENT LAGER”

termijn gericht en zijn positief over onze strategische plannen. In het aanjagen van de energietransitie hebben wij grote stappen gezet. Ik heb ook ervaren dat Eneco een heel leuk bedrijf is om voor te werken. Ik heb nog geen dag spijt gehad van mijn overstap. Er werken intrinsiek gemotiveerde mensen die het verschil willen maken.”

En wat is tot nu toe taai gebleken?

“Tijdens de energiecrisis bleek de levering van energie ineens niet meer zo vanzelfsprekend te zijn. Ook vormde de betaalbaarheid een groot probleem voor veel mensen. Daar zaten allerlei vervelende aspecten aan. Wij hadden oprecht medelijden met klanten die hun rekening niet konden betalen. Dat gold voor mij, maar ook voor collega's die dagelijks met klanten in contact stonden. Tegelijkertijd keerde het politieke en maatschappelijke sentiment zich tegen de sector. Wij moesten telkens het slechte nieuws brengen dat de prijs weer omhoog ging. Dat was heel vervelend, te meer omdat wij vooruit wilden met onze strategische plannen. In plaats daarvan waren wij grotendeels met pijnlijke dossiers bezig. Een lastig traject.”

Wat voor effect had de energiecrisis op zakelijke klanten in de haven?

“De gasprijzen stegen natuurlijk enorm, wel maal tien op een gegeven moment. Als je dan een industriële operatie runt en van energie afhankelijk bent, wordt de energiecomponent zo'n groot deel van de kostprijs dat je niet meer rendabel kunt opereren. Dat heeft veel klanten beziggehouden. We hebben ook gezien dat er een sterke terugval was van de vraag naar gas. Voor zakelijke klanten is dat triest, want daar zit een productiestop of -afname achter. Daarnaast was er sprake van onzekerheid. Wat als er straks niet genoeg energie voorhanden is? Wat betekent dat voor industriële operaties? Daarover hebben wij intensief klantcontact gehad.”

Jullie willen in 2035 klimaatneutraal zijn. Liggen jullie daarvoor op koers?

“Eigenlijk is ons doel om van 2021 tot klimaatneutraliteit niet meer uit te stoten dan 95 megaton CO₂. Want daarmee kunnen wij eerlijk zeggen dat wij onder die 1,5 graden klimaatopwarming blijven, zoals vastgelegd in het Klimaatakkoord van Parijs. Uiteindelijk gaat het om de cumulatieve hoeveelheid uitstoot. Toen ik begon, zijn wij met een plan gekomen waarin wij naar nul gaan zonder die 95 megaton te overschrijden. Dat heeft geleid tot ons ‘One Planet Plan’, waarin wij ons tot doel stellen om voor 2035 netto nul uitstoot te bewerkstelligen. Het plan is niet alleen een visie voor de toekomst, maar bevat ook concrete doelstellingen. Wij hebben het door Boston Consulting Group op haalbaarheid laten

beoordelen en onze doelstellingen laten goedkeuren door de Science Based Target Initiative (SBTI). Daarmee worden je plannen op een onafhankelijke, wetenschappelijke manier doorgerekend. Het is een solide plan, waarmee wij een goede voortgang maken. In vergelijking met drieënhalf jaar geleden zijn onze emissies dertig tot veertig procent lager. Daarnaast hebben wij de capaciteit voor duurzame energieopwekking bijna verdubbeld.”

Daaraan is dan die emissiereductie grotendeels te danken?

“Ik moet zeggen dat er voor een deel ook minder vraag naar gas is. Maar voor een groot deel is de reductie inderdaad te danken aan door ons gepleegde interventies. Zo verkopen wij nu alleen maar groene stroom aan de zakelijke markt. Dat heeft een grote impact gehad. Voorheen was dit een mix van groen en grijs; aan consumenten verkochten wij al uitsluitend groene stroom.”

Wat zijn de belangrijkste stappen die jullie nog moeten zetten om het einddoel te halen?

“Wij kijken niet alleen naar onze eigen emissies, maar voornamelijk naar die van onze klanten met het verbruik van onze producten. Ons doel omvat zowel Scope 1, 2 als 3. Meer dan negentig procent van de uitstoot zit bij onze klanten. De meeste impact kunnen wij dus maken door klanten te helpen hun emissies te reduceren. Wij zijn zelf onze warmtebronnen aan het verduurzamen, we bouwen meer wind op zee, meer wind op land, meer zon op land en we plegen straks onze eerste investeringen in waterstof. Daarnaast helpen wij onze klanten te elektrificeren: van het gas af naar elektrische oplossingen. We verkopen dan veel meer stroom en minder aardgas. We kijken dus naar onze totale footprint. Wij moeten zorgen dat wij een energiebedrijf zijn dat levensvatbaar is, goede ‘returns’ genereert en emissievrij energie aanbiedt.”

Je noemde net de nieuwe aandeelhouders van Eneco. In hoeverre hebben de Japanse eigenaren een extra impuls gegeven aan jullie duurzaamheidsambities?

“Ik vind het leuk dat de beide aandeelhouders beseffen dat de energietransitie eraan zit te komen en wereldwijd noodzakelijk is. Mitsubishi en Chubu investeren bewust in West-Europa. Ze zien

“DE MEESTE IMPACT KUNNEN WIJ DUS MAKEN DOOR KLANTEN TE HELPEN HUN EMISSIES TE REDUCEREN”

dat we hier voorop lopen met de ambitieuze doelstellingen die landen hebben gesteld, zijn enthousiast en bereid te leren van onze oplossingen die eventueel ook elders in de wereld kunnen worden toegepast. Dan gaat het onder meer over de productie op de Noordzee, maar ook hoe klanten omgaan met het terugdringen van hun CO₂-emissies. De aandeelhouders hebben er ook strategisch belang bij om van ons te leren. Daarnaast hebben wij ze goed rendement gegeven. Het idee dat je zowel kunt decarboniseren als geld verdienen, spreekt enorm aan.”

Is er veel contact met de eigenaren?

“Wij hebben een Nederlandse vennootschapsstructuur, met een raad van commissarissen waarin wij als management verantwoording





afleggen en waar wij voor bepaalde investeringsvoorstellen naartoe moeten. Daarmee stopt het, al is er natuurlijk wel interesse uit Japan. Een keer per jaar komt een afvaardiging hier naartoe, en ook ga ik elk jaar naar Japan. Ik heb niet het idee dat op onze vingers wordt gekeken. We opereren op een zelfstandige manier.”

Julie willen een grote groenewaterstoffabriek in Rotterdam realiseren. Hoe passen die plannen in het grote geheel?

“Als de wereld wil decarboniseren, dan zijn er twee zaken van belang. Ten eerste grootschalige, radicale elektrificatie. Probeer te elektrificeren waar mogelijk, van auto's, lichte vrachtwagens en in de gebouwde omgeving waar je gasgestookte CV door elektrische warmtepompen kunt vervangen. Daarmee valt echter niet alles op

“HET IDEE DAT JE ZOWEL KUNT DECARBONISEREN ALS GELD VERDIENEN, SPREEKT ENORM AAN”

te lossen. Met name in de Rotterdamse haven zijn er veel processen die hoge temperaturen en intense energie vereisen. Met elektriciteit kan je daarvoor onvoldoende uit de voeten. Je moet een alternatief voor fossiele brandstoffen hebben en wij denken dat waterstof daarin een belangrijke rol kan spelen. Met Eneco bevinden wij ons op dit moment in drie waardeketens. De eerste is elektriciteit, die wij produceren, verhandelen en aanbieden. Hetzelfde geldt voor warmte: wij zitten in warmtebronnen, -distributie en retail. Wij produceren zelf geen aardgas, maar wij slaan het wel op en verhandelen het. In de vierde waardeketen - van waterstof - willen wij in de hele breedte geïntegreerd aanwezig zijn. Wij willen zowel waterstof produceren, distribueren als verkopen.”

Waarom?

“Het is goed om in de hele keten te opereren omdat ik denk dat de waarde in de waterstofketen best wel eens zou kunnen verschuiven. Bovendien vereist het produceren van groene waterstof veel elektriciteit. Die moet bovendien duurzaam worden opgewekt, wat onze core business is. Het is een logische stap om onze windparken in te zetten voor zowel directe elektrificatie als indirecte elektrificatie via waterstof. Wat interessant is: vroeger stonden de waardeketens op zichzelf. Nu zie je dat die steeds meer vermengd raken. Als je een overschot aan elektriciteit hebt, kun je dat gebruiken voor het opwarmen van boilers of om waterstof te maken. Aan de andere kant, bij een tekort aan stroom kun je waterstof gebruiken voor de productie van piekelektriciteit. Het samenspel tussen de waardeketens wordt steeds belangrijker. Opslag speelt een grotere rol, net als het sturen van de vraag. Daarom is het interessant om niet alleen in de handel, maar ook in de productie van waterstof actief te zijn.”

De energiemarkt wordt dus complexer, wat ook kansen biedt.

“Dat klopt. In Nederland hebben wij een enorme penetratie van slimme meters in huizen en ook bedrijven zijn bezig met het ontwikkelen van geavanceerde energiemanagementsystemen. Al die verbruiksdata kun je benutten om de vraag te sturen. Zo kunnen we zorgen dat er meer vraag is als er meer wind- en zonne-energie

wordt opgewekt, en minder als er minder duurzame elektriciteit voorhanden is. Ook kun je slim spelen met opslag. Bij Eneco werken meer dan driehonderd mensen in ons digitale team aan slimme oplossingen. Je vroeg net naar wat ik mooi vond uit de laatste drieënhalve jaar. Ik ben erg blij met de nieuwe Virtual Power Plant die wij hebben neergezet. In plaats van een fysieke gascentrale in de Europoort, beschikken wij hiermee over een virtuele energiecentrale waarop al onze renewable assets, batterijen en e-boilers zijn aangesloten. Het platform houdt zichzelf voortdurend in balans door vraag en aanbod te matchen.”

Over vraag gesproken: gaan jullie de geproduceerde groene waterstof aan industriële klanten aanbieden?

“In eerste instantie wel, al moeten wij nog even de kat uit de boom kijken waar de waterstof haar weg gaat vinden. Ik verwacht dat raffinaderijen in Rotterdam grootschalig blauwe waterstof zullen gaan gebruiken, zeker als zij zich aansluiten op Porthos. Je ziet dat partijen in eigen waterstofproductie investeren. De meest interessante markt voor ons is de industrie naast de raffinaderijen, die met normeringen te maken krijgt. Het hangt er een beetje van af hoe de Europese Renewable Energy Directive (RED III) zal worden geïmplementeerd, maar wij verwachten dat een deel van het waterstofverbruik in de industrie zal worden genormeerd, waarbij naar verwachting 42 procent van de waterstof groen zal moeten zijn. Daarnaast zal CO2 alleen maar duurder worden. Ook verwachten wij subsidie op groene waterstof, wat de markt mede op gang zal helpen. Wel moet ik zeggen dat de huidige vraag een heikel punt is. Die is onvoldoende om grootschalige investeringen in waterstof mogelijk te maken.”

Die geluiden hoor je ook elders in de markt. Wat is er nodig om die definitieve investeringsbeslissingen mogelijk te maken?

“Bij relatief nieuwe ontwikkelingen als deze is er sprake van een kip- en ei-probleem. Je wilt de productie en import mogelijk maken, en de vraag moet volgen. Maar de vraag moet er ook zijn om investeringsbeslissingen te rechtvaardigen. Die twee gaan dus hand in hand. Ik ben positief over de aanbodzijde. Er worden windparken op zee gebouwd, de aanleg van de waterstofbackbone is gaande en er is ambitie op het gebied van waterstof. Nu moeten we met de vraag

“WIJ WILLEN ZOWEL WATERSTOF PRODUCEREN, DISTRIBUEREN ALS VERKOPEN”

aan de slag. Die kunnen we stimuleren door subsidies te verstrekken, te normeren of door een nog hogere prijs op alternatieven voor waterstof te leggen. Waarschijnlijk zal het een combinatie van dit alles moeten zijn. Het zal wel op een manier moeten gebeuren waarmee de industrie een level playing field behoudt. Daar zit natuurlijk een spanningsveld.”

Hoe kijken jullie als vergroenend energiebedrijf naar een mogelijk kabinet met het klimaatsceptische PVV als grootste partij?

“Dat is een belangrijke vraag. Allereerst ben ik ervan overtuigd dat het voor iedereen duidelijk is dat we ons geen jojo-beleid op het gebied van energie kunnen veroorloven. Wat we nodig hebben,

is continuïteit in beleid en in visie. Daar draagt de volatiliteit van verkiezingsuitslagen niet aan bij. Ik zeg eerlijk: dat is een zorg. Aan de andere kant moet je je wel realiseren dat van de 150 zetels in de Tweede Kamer, er 40 zetels tegen klimaatbeleid zijn, 40 zetels willen een meer ambitieus klimaatbeleid en 70 zetels willen de huidige doelstellingen behalen. Hoe de coalitievorming ook mag uitpakken, dat geeft mij vertrouwen dat er in het parlement voldoende draagvlak is om de energietransitie door te zetten. Bovendien moet Nederland zich realiseren dat de Europese wetgeving hard is op dit gebied. De speelruimte voor een andere koers is zeer beperkt.”

De beoogde capaciteit van jullie groenewaterstoffabriek wordt 800 megawatt. Dat is vier keer zoveel als de fabriek waar Shell nu op de Maasvlakte aan bouwt. Maakt dat het technische ontwerp niet een stuk ingewikkelder?

“800 megawatt is gigantisch groot en wereldwijd ongeëvenaard. Maar elektrolyse is een heel schaalbare technologie. Hoewel het totale concept grootschalig is, kun je het gefaseerd opbouwen. Wij hebben een aansluiting op ons netwerk, een terrein direct naast onze energiecentrale en de mogelijkheid om naar 800 megawatt op te schalen. We zullen beginnen met 150 tot 200 megawatt en dan gefaseerd door blijven investeren. Als je begint, moet je daar natuurlijk wel rekening mee houden. Wij zullen de faciliteiten voor die opschaling direct creëren.”

Samen met het Havenbedrijf Rotterdam zijn jullie eigenaar van de joint venture Rotterdam Shore Power, die walstroom biedt. Hoe loopt dat?

“Ik ben daar enorm enthousiast over. Het is natuurlijk niet goed dat schepen aan de kade hun dieselmotoren hebben draaien. Het gebruik van walstroom biedt een uitgelezen kans om dit te elektrificeren. Maar het is nog jong en complex. Die kades zijn altijd bezet en bij de inzet van walstroom komt een grote omschakeling kijken. Bij Heerema [op Rozenburg is voor offshore schepen van

“IK BEN ERG BLIJ MET DE NIEUWE VIRTUAL POWER PLANT DIE WIJ HEBBEN NEERGEZET”

Heerema een walstroomvoorziening gecreëerd, red.) kun je zien dat het om ongelofelijke hoeveelheden stroom gaat, er moet een transformator komen en er is een aansluiting op het net nodig, dus het heeft nogal wat voeten in de aarde. Ook zit er nog een stuk subsidie bij. Ik heb er alle vertrouwen in dat walstroom op grote schaal zal worden ingezet. Het is mooi dat Rotterdam hierin voorop loopt.”

Wat specifiek geeft jou vertrouwen dat walstroom tot volle ontwikkeling zal komen?

“Nederland is een land met ambitieuze klimaatdoelstellingen. Er is een sector die wil bewegen en het is fantastisch dat het Havenbedrijf Rotterdam een visie heeft ontwikkeld om tot een diepgroene haven te komen. De windparken op de Noordzee liggen om de hoek en er is nog ruimte voor verdere uitbreiding. Verder geloof ik dat de samenwerking tussen beleidsmakers en de industrie in Rotterdam - met onder meer het Havenbedrijf Rotterdam en Deltalinqs - goed

functioneert. Ik zie volop ingrediënten voor succes. Maar het is ook lastig. We hebben netcapaciteit nodig, en er is hier een complexe operationele setting waarin we vergroening willen realiseren. Dat vereist nogal wat afstemming. Daarnaast hebben wij veel goede mensen nodig als we dit grootschalig willen neerzetten.”

Je noemt het Havenbedrijf Rotterdam, dat groene ambities heeft op het gebied van walstroom. Het streeft ook naar om Rotterdam als een toekomstige waterstofhub te positioneren. Hoe groot acht je de kans dat dat lukt?

“Als wij erin slagen om de vraag naar waterstof te stimuleren - waar de overheid een belangrijke rol in speelt - dan liggen er in Rotterdam ontzettend veel kansen. Er is hier relatief veel industrie die waterstof nodig heeft, we hebben de groene stroom voor elektrolyse op de Noordzee beschikbaar en er is nog terrein in de haven voorhanden.

“WAT WE NODIG HEBBEN, IS CONTINUÏTEIT IN BELEID EN IN VISIE”

Ook werkt Gasunie aan de aanleg van de waterstofbackbone, waardoor we waterstof naar het achterland kunnen transporteren. Dan is er ook nog een havenbedrijf met zulke groene ambities. Als je dat allemaal bij elkaar optelt, zijn er niet zoveel plekken in de wereld met zulke uitstekende randvoorwaarden. De bouwstenen zijn er, nu is het aan ons om de puzzel te leggen.”

WIE IS AS TEMPELMAN?

As Tempelman studeerde bedrijfseconomie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en doorliep verschillende leiderschapscursussen aan de IMD Business School in Lausanne. In 1995 trad hij in dienst bij Shell, waar hij verschillende hogere managementposities bekleedde binnen de downstream- en aardgasactiviteiten van het bedrijf. Zo was hij er onder meer vice president gas ventures voor Azië. In juli 2020 startte hij als ceo bij Eneco.