



Cradle to Cradle Community
p.a. Kamer van Koophandel
Postbus 1910
5900 BX Venlo

Gedeputeerde Staten van de Provincie Limburg
T.a.v. Dhr. J. Hessels
Postbus 5700
6202 MA Maastricht

Tel: (088) 9876 200

Email:

c2ccommunity@limburg.kvk.nl

Open Brief

Onderwerp: Investeren in glasvezel, of beter in 'Limbron'?
Contact: W. Fleuren. Tel: 06 5494 1751

Heerlen, 16 juni 2009

Geachte heer Hessels,

In de krant heb ik gelezen dat u voornemens bent om tussen 80 tot 100 miljoen uit de verkoop van Essent te gebruiken om te investeren in een glasvezelnet. Als trekker van de Cradle to Cradle community, met bijzondere belangstelling voor investeringen in innovatie en vernieuwing moet ik u helaas melden: Investeren in kabels is géén goed idee. Ik wil u een betere investeringsvoorstel doen, waar de Limburgers op lange termijn meer aan hebben.

Ik stel voor dat U en de Limburgse gemeenten het geld van Essent gaan investeren in een nieuw provinciaal bedrijf, noem het 'Limbron', dat een lage druk warmwaternet gaat aanleggen, in eerste instantie gevoed door restwarmte uit de industrie. Voor een dergelijk initiatief is momenteel geen privaat geld beschikbaar, terwijl een dergelijk net de Limburger een groot financieel voordeel biedt: een lage gasrekening, bovendien CO2 vrij. En zeker niet onbelangrijk: met de aanleg van een warmtenet maken we met z'n allen een enorme sprong voorwaarts bij aan het bereiken van de doelstellingen voor 2020.

Voor dat ik mijn voorstel verder toelicht feliciteer ik u eerst met de verkoop van Essent. In de jaren tachtig werden de vermogens in de Limagas, PLEM, Waterleiding en de CAI's, gezien als 'Paarlen in de Kroon' van Limburg, er zaten enorme financiële reserves bij deze (overheids)bedrijven. Men kon echter niet bij die centen, het vermogen zat vast in koper en in steen. Bij de verkoop van Essent aan RWE wordt een deel van de 'Paarlen' eindelijk contant.

Stiekem moet u in uw vuistje lachen: U verkoopt een relatief oude berg stenen, beton en staal aan een energiereus die op ecologisch gebied nog achter loopt. Met de opbrengst kunt u hele nieuwe dingen doen, bij voorkeur natuurlijk binnen hetzelfde domein: energie en duurzaamheid.

Bij de beoordeling van deze nieuwe investeringen is het, denk ik, belangrijk dat we ons realiseren dat er een absolute duurzaamheidsomslag moet plaatsvinden vóór 2020. De CO2 problematiek gecombineerd met het opraken van de natuurlijke bronnen drukt ons met de neus op de feiten. Er ligt een onvoorstelbaar grote opgave voor ons. U moet denken in termen als omwenteling en revolutie. Een snelle kabel brengt ons in dat opzicht niet waar we willen komen. In wezen is het slechts méér van hetzelfde. En zoals zo vaak: het geld kan maar één keer worden uitgeven.

Om het desastreuze duurzaamheidsbeeld nog eens even te schetsen: Nederland gebruikt vandaag de dag nog steeds 97% fossiele energie. We bungelen onderaan de duurzaamheidslijstjes van Europa. In 2020 moet ten minste 20% aan duurzame energie worden opgewekt. Bovendien moeten we 20% minder energie gebruiken dan in 1990! Er moet kortom 40% worden omgebogen. Een fantastische uitdaging, waaraan U invulling mag geven. Het goede nieuws is natuurlijk dat u met de verkoop van Essent daartoe plotseling ook de middelen heeft.

De Nederlandse burger reageert bijzonder welwillend op de aankomende omslag. In de Community merken we het. Limburg staat klaar om projecten 'Cradle to Cradle' uit te voeren. De burger is op zoek naar mooie producten en projecten die van de grond uit positief bijdragen. Producten die hem individueel aanspreken, die hem het idee geven iets bij te dragen. De oplossingen mogen dan zelfs wat duurder zijn. Het succes van de Plastic Heroes is het meest recente uiting van deze positieve attitude. U kunt van deze good-will gebruik maken. U heeft een unieke kans om een forse investering te doen in de ecologie en de economie.

Laten we voor de oplossing eerst eens een terugblik maken naar ervaringen uit het verleden. Uw argument dat de kabel nooit zo ver was gekomen als de overheid niet had meegefinancierd, is terecht. Nog verder terug in de historie kunt u parallele vergelijkingen maken met de aanleg van het spoor en de aanleg van het elektriciteitsnet. Recenter, in de jaren 60, de aanleg van een hogedruk gasleiding en de transportriolen met hun zuiveringsinstallaties. Zonder overheidsinvesteringen waren deze projecten zeker niet zo vlot van de grond gekomen en was onze welvaart duidelijk achter gebleven. Het centrale antenne net is in dat opzicht nog interessanter omdat de oorsprong van het succes daar gevonden kan worden op gemeentelijk niveau.

In de historie heeft de overheid regelmatig bedrijven opgericht voor het algemeen nut. De Gasunie is een initiatief van het ministerie van Financiën. Lokaal werd Limagas door de provincie opgericht. Ook het Zuiveringsschap Limburg werden opgericht door de provincie. De burger bundelde op die manier zijn krachten en kon zo iets nieuws van de grond tillen: het overheidsbedrijf kon de burger in zijn behoefte voorzien.

We plukken daar dagdagelijks nog de vruchten van en we zijn als maatschappij verder gekomen met de overheid dan dat we dat individueel hadden moeten regelen. En private investeringen op dergelijke schaal zouden onmogelijk zijn zonder grote overheidsgaranties. Dan is het gewoon verstandig om het heft in eigen handen te nemen en een overheidsbedrijf op te richten.

Zoals gezegd: De lokale overheden, provincie en gemeenten, staan met de verkoop van Essent voor een belangrijke vraag. Wat met de opbrengst te doen? Op welke wijze legt je opnieuw broodnodige infrastructuur aan, die je over een jaar of 30, 40, 50 opnieuw contant kunt maken en de investeringscyclus zich kan herhalen? Wat kunnen we van onze oude investeringsprojecten leren? Waar hebben de Limburgers behoefte aan?

Want op het burgerniveau ligt de eigenlijke kracht: op dat niveau kunnen we, met z'n allen, een omslag realiseren. Nét zoals vroeger toen de overheidsbedrijven ons een aansluiting konden aanbieden op de kabel, het gas of de riolering. We zijn bijna vergeten hoe vies de Maas toen was en hoeveel woningen toen nog niet geïsoleerd waren of nog een kolenkachel hadden.

Nu, 40 jaar na 1970, staat u voor de volgende uitdaging: Hoe kunt u op gebied van energiegebruik, zowel gas en stoom, de omslag bereiken?

We zijn het er allemaal wel over eens dat stroom duurzaam moet worden opgewekt. Het eenvoudigst kan dat analoog aan het Duitse systeem: wij burgers betalen méér voor grijs en worden door deze meerprijs gesponsord om groen te produceren. De grijze gebruiker sponsort de groene gebruiker. Het kost de overheid niks en het kan zonder investeringen worden ingevoerd. Morgen doen dus. Deze oplossing zal echter op landelijk niveau gevonden moeten worden.

Moelijker ligt het met het vergroenen van het gasverbruik. Gas wordt voor het grootste gedeelte toegepast voor ruimteverwarming, iets minder voor warm water en slechts voor een zeer beperkt deel aan koken. We hebben dus eigenlijk geen gas nodig, maar warmte. En anders dan bij stroom is transport van warmte niet mogelijk over langere afstand. De oplossing zal daarom, anders dan bij de stroomvoorziening, eerder op gemeentelijk en provinciaal niveau gevonden moeten worden.

De ambitie zou wat mij betreft dus moeten liggen in een Cradle to Cradle oplossing van onze warmwatervraag, daar ligt immers de grootste behoefte van ons allemaal: een kleine voetafdruk, zonder in te boeten op comfort.

We hebben behoefte aan een Cradle to Cradle bron voor warm water, gedistribueerd in een intergemeentelijk warmwaternet.

Nu produceert de Limburgse industrie enorme hoeveelheden laagwaardige (rest)warmte. Niet alleen de bedrijven op Chemelot zijn interessant, eigenlijk alle bedrijven die bij voorbeeld stoom produceren, stenen bakken of water gebruiken voor koeling zijn potentieel leverancier. Bij de productie van elektriciteit in Maasbracht gaat 60% van de warmte via een koeltoren de atmosfeer in. Projecten van Stadsverwarming kunnen eenvoudig in het net worden opgenomen en geothermische mijnwaterprojecten kunnen een versnelling krijgen. Ook zonneboilers, airco's en gebouwen die zodanig gebouwd zijn dat ze een warmteoverschot creëren kunnen natuurlijk worden aangesloten. Uiteindelijk is zelfs het warme (bad-/douche-/was-)water wat door de riolering wordt afgevoerd potentieel bruikbaar. Wat een mogelijkheden!

Als we dan ook nog decentraal 'opstook'punten plaatsen, waar met bio-olie of biogas de temperatuur wat wordt opgevoerd tot de benodigde werkt temperatuur, door decentrale flash-pyrolyse of vergisting van biomassa, dan zijn we van Cradle to Cradle en is de cirkel rond.

Voor het geval u, of uw college, overall problemen ziet: een Cradle to Cradle oplossing vergt ten opzichte van een traditionele lijnvormige oplossing een geleidelijke maar 360 graden ombuiging. Over de kop terug dus. Een revolutie. Wow! Problemen zijn dan ineens uitdagingen.

Bedenk dat we, na 'Slochteren', in 'no-time' een gasnet hebben aangelegd. We hadden focus, we zagen vooruitgang.

U zult het met me eens zijn: Zonder overheidsinvestering is de aanleg van een warmwaternet onmogelijk. Het is namelijk bijzonder complex en heel erg duur: net zo duur als de aanleg van een gasnet en de aanleg van een elektriciteitsnet samen. Straten moet worden opgebroken, individuele woningen aangesloten. Een enorm project, dat niet in een paar jaar geregeld is. Maar dat hoeft ook niet. Klein en effectief beginnen, maar wel met visie en op veel plaatsen tegelijk. Net zoals destijds de CAI werd aangelegd.

Al met al ligt er een enorme innovatieve ontwikkeling voor ons. Een enorme economische ontwikkeling ook. En is dat niet wat we in een crisis nodig hebben?

Zou het bij voorbeeld niet geweldig zijn als je met een gang naar de wc, voor een grote boodschap, een kleine bijdrage zou leveren aan de warmtebehoefte? Elk jaar wordt er in Limburg 9 miljoen m³ gas gebruikt bij de droging van rioolslib, terwijl de biomassa van rioolwater maar liefst 25 miljoen m³

gas groot is. En heeft u al gehoord dat er momenteel Energy-Mais geteeld kan worden tot 5 meter hoog? En we staan nog maar het begin van de revolutie.

Wellicht is de waardeontwikkeling van het netwerk van CAI tot @home niet te vergelijken met de waardeontwikkeling van een warmwaternet. Een parallel scenario is echter zeer wel denkbaar. Bovendien is gebleken dat voor een warmwaternet geen privaat vermogen beschikbaar komt, zonder forse inbreng van de overheid.

Mijnheer Hessels: Ga de Cradle to Cradle uitdaging op lokaal niveau aan en investeer de opbrengst uit Essent aan duurzame energie, aan CO2 reductie, aan comfort tegen een verantwoorde prijs. Omwille van de toekomst.

Laten we daarom in Limburg leidend worden op het gebied van laagwaardige warmte distributie. Dát is pas goed voor de werkgelegenheid. En in 2040 verkopen we met z'n allen het net aan RWE of Shell en verzinnen we weer iets anders wat de markt niet oppakt en waar we hard behoefte aan hebben. Ook dan weer tegen een goed rendement en met voldoende tussentijds dividend.

Ik roep u daarom op om het initiatief te nemen en te komen tot een nieuwe Limburgse maatschappij voor de distributie van warm water. Een bron van nieuwe economie en energie. Limbron oprichten dus, onze lokale Limburgse warmteleverancier.

Reggeborg kan meedoen natuurlijk, evenals BAM bijvoorbeeld of Heijmans en de banken. Onder regie van een provincie die niet op de handen is blijven zitten. Zeg nou eerlijk, dat is toch een veel beter idee dan een glasvezelkabel?

De leden van de Community willen u graag helpen bij het verder ontwikkelen en realiseren van dat betere idee.

Met vriendelijke groeten,

Namens de Cradle to Cradle Community Limburg



Wim Fleuren
Trekker van de Community