

Artikel Petrochem - thema financiering

Cursief rode tekst maakt geen deel uit van het artikel

Titel **Industrie bundelt krachten en speidt risico's**

De petro- en chemische industrie is zeer kapitaalintensief. Middelgrote projecten kosten al gauw enkele tientallen miljoenen euro's. Voor projecten op wereldschaal praten we over investeringen van honderden miljoenen euro's. Na een, zeker voor de chemische industrie, ongekend dieptepunt in 2003, zou men in 2004 een afwachtende houding verwachten ten aanzien van grote investeringen. Niets lijkt echter minder waar. In de afgelopen maanden maakten diverse bedrijven plannen voor nieuwbouw en definitieve investeringsbeslissingen bekend.

"Bij Sabic EuroPetrochemicals in Geleen worden momenteel plannen verder uitgewerkt voor de bouw van een nieuwe kraker en drie nieuwe fabrieken voor de fabricage van plastics. Het investeringsbedrag voor de kraker is globaal 1 miljard euro. Het exacte investeringsbedrag voor de voorgenomen uitbreidingsplannen, inclusief de aanpassing van diverse *downstream units*, zal de 1 miljard euro ruim overschrijden." Een zeer aanzienlijke investering waarvan buitenstaanders zich afvragen hoe het gefinancierd zal worden. Kan men in Geleen een zak met geld van het moederbedrijf in Riad verwachten? "De definitieve investeringsbeslissing is nog niet genomen," zegt Rik van Druten van Sabic. "Het is te vroeg om nu al iets over de financiering van het project te vertellen."

Handen ineen

Een ander project dat op stapel staat is een HPPO-installatie van wereldformaat op de Verbund-site van BASF in Antwerpen. Eind augustus maakten BASF AG en The Dow Chemical Company bekend gestart te zijn met de verdere commercialisatie van hun nieuwe HPPO-technologie. In eerste instantie gaat men uit van een productie-eenheid met een jaarcapaciteit van 300.000 ton. De start van de bouwwerken is voorzien voor 2006 en verwacht wordt dat de installatie operationeel zal zijn in 2008.

Bij deze nieuwe technologie wordt propyleenoxide (PO) gefabriceerd op basis van propyleen en waterstofperoxide (HP). Er ontstaan alleen propyleenoxide en water en geen bijproducten. Omdat de HPPO-productie-installaties een kleinere omvang hebben en minder infrastructuur vergen zal de investering beduidend lager liggen dan die van conventionele PO-productieprocessen.

De groeiende vraag naar propyleenoxide-derivaten, in het bijzonder voor de polyurethaanlijverheid, deed BASF en Dow al in juli 2003 de handen ineen slaan. Zij combineerden hun onderzoeksinspanningen. De betrokken partijen zijn zeer tevreden over het uiteindelijke *procesdesign*. In een gezamenlijk persbericht meldden zij dat het uiteindelijke *procesdesign* beter is dan de vorige HPPO-procesversies van beide ondernemingen.

Partners

Bij de financiering van een project kunnen banken en andere financiële instellingen bijzondere voorwaarden stellen. Die voorwaarden kunnen directe gevolgen hebben voor de uitvoering van een project, bijvoorbeeld voor de inkoop of de constructie. Ook de Europese Commissie, overheden en toezichthouders kunnen bijzondere voorwaarden stellen aan de financiering van een project. Het onlangs gestarte Balgzand-Bacton-Leiding (BBL) project is daar een voorbeeld van.

"In het Verenigd Koninkrijk neemt het gasaanbod af, terwijl de vraag toeneemt. In de nabije toekomst zal daar steeds meer behoefte komen aan gas van het vasteland. Om aan die behoefte te voldoen wordt een 230 km lange hoge druk gasleiding met een doorsnede van 36 inch (ruim 90 centimeter) aangelegd van Balgzand, ten oosten van Den Helder, naar Bacton, 150 kilometer ten noorden van Harwich," zegt Piet Bakker, woordvoerder van Gasunie en BBL.

De kosten voor het project worden geraamd op 500 miljoen euro. Daarnaast zal Gasunie nog 200 miljoen euro investeren in de uitbreiding van het leidingnet in Nederland, om de aanvoer naar de BBL vlot te laten verlopen.

"Bij een project van deze omvang is het vanzelfsprekend dat je partners zoekt. Je wilt het financiële risico niet alleen dragen en vaak heb je elkaars kennis nodig om het project optimaal en succesvol uit te voeren," vervolgt Bakker. Gasunie vond in zijn concurrenten E.ON Ruhrgas, een Duitse gasleverancier, en Fluxys, een Belgische gastransporteur, partners voor de realisatie van het BBL project. Dochterondernemingen van respectievelijk Gasunie, E.ON Ruhrgas en Fluxys, hebben een joint venture gevormd, de BBL Company v.o.f.. De dochteronderneming van Gasunie neemt een belang van 60 procent, terwijl de dochterondernemingen van E.ON Ruhrgas en Fluxys ieder een belang van 20 procent hebben.

"Onze mensen zijn met vertegenwoordigers van E.ON Ruhrgas en Fluxys en adviseurs van banken om de tafel gaan zitten en hebben samen een financieringsstrategie voor het project ontwikkeld. Alleen daarmee waren we er nog niet. Om de aanleg van de pijpleiding door de

Noordzee financieel te kunnen rechtvaardigen, was het nodig ontheffing te verkrijgen van een aantal Europese regels op het gebied van gastransport. De energietoezichthouders in Nederland en het Verenigd Koninkrijk, resp. DTe en DTI, verleenden de ontheffing redelijk snel, maar de Europese Commissie had meer tijd nodig en stelde de goedkeuring uit. Zij wilde bekijken of dit project de liberalisering van de gasmarkt niet in de weg zou staan. Ook moest er meer duidelijkheid komen over de te nemen maatregelen om de leveringszekerheid op het achterliggende transmissienetwerk te kunnen blijven garanderen. Door het uitstellen van de ontheffingsgoedkeuring heeft het project een vertraging van ruim een half jaar opgelopen," zegt Bakker.

"In oktober is in Bacton begonnen met de bouw van een schacht en twee tunnels. Dit zijn de eerste werkzaamheden voor de aanleg van de BBL leiding. Als het project verder volgens plan verloopt, zal de handelstak van Gasunie (Trade & Supply) via de pijpleiding vanaf 2006 over een periode van 10 jaar, 8 miljard m³ aardgas per jaar aan het Britse Centrica leveren. De Duitse gasleveranciers, E.ON Ruhrgas en Wyngas, zullen ook gas transporteren door de leiding. De BBL kan jaarlijks circa 16 miljard m³ gas leveren." aldus Bakker.

Kosten besparen

In het huidige economische klimaat blijft veel aandacht uitgaan naar kostenbesparingen en efficiënter produceren. Immers, hoe meer geld bespaart kan worden, hoe meer kapitaal beschikbaar komt voor investeringen in de toekomst. Bedrijven kunnen kosten besparen door nevenactiviteiten door derden te laten uitvoeren. *Utility*-voorzieningen zijn daar een voorbeeld van. De bouw van eigen *utility*-voorzieningen kan voor een bedrijf een enorme investering zijn. De operationele kosten zijn vrij hoog door de kleinschalige opzet en door het feit dat sommige bedrijven te klein zijn om deze voorzieningen efficiënt te kunnen bedrijven en onderhouden.

"Voor Air Products is het leveren van *utilities* een kernactiviteit, die ligt in het verlengde van onze andere activiteiten hier, zoals de grootschalige productie van zuurstof, stikstof, argon, waterstof, synthesesgas en koolmonoxide," zegt Koos Sanderse, Account Director bij Air Products Rotterdam. Vanuit onze bestaande installaties kunnen wij met relatief beperkte investeringen verschillende bedrijven van hun benodigdheden voorzien."

Eind oktober heeft Air Products met vier bedrijven in Pernis samenwerkingsovereenkomsten gesloten voor de levering van gassen en *utilities* zoals stoom, elektriciteit, perslucht, koelwater en stikstof. Door gebruik te maken van reeds bestaande productie-installaties en de daarmee samenhangende inkoopkracht, is Air Products in staat om de nieuwe partners KOG Edible Oils, Cerexagri/ARKEDA, Koole tanktransport en Vondelingenplaat Recycling tegen lage kosten en

met een hoge leverbetrouwbaarheid van hun grond- of hulpstoffen te voorzien. Het gaat hier om langdurige samenwerkingscontracten met een looptijd van 10 tot 15 jaar. Air Products zal investeren in pijpleidingen en andere faciliteiten die nodig zijn voor de levering van de gassen en utilities. Air Products verwacht uiterlijk in het najaar van 2005 het project af te ronden.

"Op deze manier kunnen bedrijven grote kostenbesparingen bereiken en hoeven niet meer om te kijken naar de *utilities* die vaak niet tot hun kerntaken behoren. Daarnaast verdiepen onze mensen zich ook in de systemen en plannen van de klanten die niet in alle gevallen de benodigde expertise zelf in huis hebben. Onze ervaring op dit gebied, ingezet in nauwe samenwerking met de klant, helpt in veel gevallen de meest optimale oplossing snel te vinden. Een niet onbelangrijk laatste argument voor kleinere bedrijven is de behaalde verbetering van de energie-efficiency op de site en in zijn totaliteit. Dit maakt het mogelijk aan de steeds strengere eisen op dit terrein te blijven voldoen."

Air Products heeft zeer veel gespecialiseerde kennis op het gebied van het ontwerpen, bouwen, bedrijven en onderhouden van installaties voor de productie van gassen en *utilities*. In het Rotterdamse haven- en industriegebied heeft Air Products inmiddels drie vestigingen: Botlek, Pernis en Europoort. De Botlek vestiging produceert zowel gasvormige als vloeibare zuurstof, stikstof en waterstof, vloeibare argon, gasvormige koolmonoxide, alsmede stoom en elektriciteit. Pernis levert gasvormige waterstof en koolmonoxide, stoom en elektriciteit. "Verder hebben we op de locatie bij Voridian een compleet *utility*-eiland gebouwd voor de levering van stoom, elektriciteit, proces- en koelwater en verschillende kwaliteiten lucht," vertelt Sanderse. "We exploiteren dit eiland in een *joint venture* met ENECO Energie. Air Products en ENECO hebben ieder een belang van 50 procent in het zogenaamde Europoort Utility Partners (EUP). We nemen er ook afvalstromen van klanten in en de overcapaciteit aan elektriciteit neemt ENECO af voor levering aan het publieke net."

Risicovolle activiteit

"Door partners te zoeken in hetzelfde segment spelen we flexibel in op de ontwikkelingen in de markt. De warmtekrachtcentrale die we samen met Electrabel in de Botlek hebben gebouwd is daar eveneens een goed voorbeeld van," zegt Sanderse.

Die nieuwe warmtekrachtcentrale (WKC Air Products) werd in november 2002 officieel in gebruik genomen. Met de bouw was een investering gemoeid van 27 miljoen euro. Het is een van de modernste warmtekrachtcentrales in Europa. De centrale levert 70 ton per uur aan stoom, een vermogen van 43 MW aan elektriciteit en kent een gemiddeld overall

rendement van 80 procent. De stoom van de warmtekrachtcentrale wordt door Air Products op precies de juiste temperatuur en druk aan het chemiebedrijf Lyondell geleverd, die de stoom in haar productieproces gebruikt. Van de opgewekte elektriciteit gebruikt Air Products 50% zelf. De overige 50% wordt door Electrabel aan het openbare net geleverd. Air Products heeft de operationele activiteiten en het grootste gedeelte van de productie in handen. Air Products doet ook het dagelijkse onderhoud op locatie en Electrabel, on-line met de partner verbonden, ondersteunt dit op afstand."

In de huidige markt is het bouwen van een milieuvriendelijke warmtekrachtcentrale voor het opwekken van elektriciteit een risicovolle activiteit. Als de prijs voor elektriciteit laag is, wegen de investeringen niet op tegen de opbrengsten. Door een optimale dimensionering van de warmtekrachtcentrale op de stoombehoefte van de klant en mede dankzij de stimuleringsregelingen van de overheid, was het toch mogelijk deze milieuvriendelijke warmtekrachtcentrale te bouwen. "Bij de bouw van een warmtekrachtcentrale ligt samenwerking tussen een gassenleverancier en een elektriciteitsproducent inmiddels voor de hand," zegt Sanderse.

Vindingrijk

De petrochemische industrie staat niet stil. In deze mindere tijden blijkt de industrie erg vindingrijk. Gezamenlijke onderzoeksprogramma's leiden tot innovatieve en efficiëntere productieprocessen. Verregaande samenwerking levert aanzienlijke kostenbesparingen. Concurrenten worden partners, zodat een boven-budget project toch gerealiseerd kan worden, maar het financiële risico beperkt blijft. Ondanks het feit dat de waarden van euro en olie het financiële succes van projecten in belangrijke mate zullen blijven bepalen, illustreren recente ontwikkelingen, dat de petro- en chemische industrie ijverig en vol onderling vertrouwen werkt aan de toekomst.

BEKNOPT

De plannen voor nieuwe fabrieken bij Sabic Europetrochemicals en BASF/Dow, de start van de bouw van de Balgzand-Bacton Leiding door een consortium van gasleveranciers waaronder Gasunie en de nieuwe samenwerkingsverbanden tussen Air Products en bedrijven in Pernis, Botlek en Europoort, illustreren dat de petro- en chemische industrie vol onderling vertrouwen werkt aan de toekomst. Krachten bundelen en risico's spreiden staat daarbij centraal. Samenwerken maakt de ontwikkeling van nieuwe processen en producten en de bouw van nieuwe fabrieken niet alleen technisch, maar ook financieel haalbaar.