

**Verslag van een openbaar verhoor**

De parlementaire enquêtecommissie aardgaswinning Groningen heeft op 2 september 2022 **de heer Broenink** als getuige gehoord.

**Voorzitter: Van der Lee**

**Griffier: Israel**

Aanwezige leden van de commissie: Van der Graaf, Kat, Kathmann, Kwint, Kuik, Van der Lee, en Tielen.

Aanvang 9.59 uur.

De **voorzitter**:

Ik open de vergadering van de parlementaire enquêtecommissie aardgaswinning Groningen. Aan de orde is het verhoor van de heer Broenink. Ik verzoek de griffier om hem binnen te geleiden.

(De griffier geleidt de getuige naar zijn plaats in de Enquêtezaal.)

De **voorzitter**:

Welkom, meneer Broenink, bij de parlementaire enquêtecommissie aardgaswinning Groningen.

De heer **Broenink**:

Goedemorgen.

De **voorzitter**:

60 jaar aardgaswinning heeft Nederland veel gebracht, maar kent zeker voor gedupeerden ook schaduwkanten. De commissie onderzoekt hoe deze schaduwkanten hebben geleid tot het besluit om de aardgaswinning in Groningen te stoppen. Wij willen weten hoe de besluitvorming op cruciale momenten is verlopen en hoe de publieke en private partijen bij de aardgaswinning hebben samengewerkt. Wij onderzoeken de aardbevingen en de ontwikkeling van kennis daarover, de afhandeling van schade veroorzaakt door de bevingen en het proces van het versterken van gebouwen in de provincie Groningen.

U was ook in de periode van Huizinge en de nasleep verantwoordelijk voor de operaties bij GasTerra.

De heer **Broenink**:

Correct.

De **voorzitter**:

U wordt gehoord als getuige en dit verhoor vindt plaats onder ede. U heeft ervoor gekozen de belofte af te leggen dat u de gehele waarheid en niets dan de waarheid zal zeggen. Ik verzoek u daarom even te gaan staan.

(In handen van de voorzitter legt de heer Broenink de belofte af.)

De **voorzitter**:

Dan staat u nu onder ede. U mag weer plaatsnemen.

Het verhoor met u zal worden afgenomen door mevrouw Kat en mijzelf, en mogelijk dat mevrouw Kathmann op het eind ook nog een aantal vragen heeft. Ja?

De heer **Broenink**:

Ja.

De **voorzitter**:

Dan gaan we beginnen.

Mevrouw **Kat** (D66):

Meneer Broenink. U was van 2002 tot 2007 gasmarketingmanager bij ExxonMobil. U vertegenwoordigde toen de belangen van ExxonMobil in het gasgebouw, onder andere als lid van de Adviescommissie van Aandeelhouders van Gasunie en GasTerra. Van 2007 tot en met 2016 was u verantwoordelijk voor de strategie van GasTerra als chief operating officer. In dit verhoor willen we het met u hebben over de positie van GasTerra op de gasmarkt en de reactie van GasTerra op de gebeurtenissen na de aardbeving bij Huizinge.

We beginnen dit verhoor met een aantal vragen over uw jaren bij ExxonMobil. U heeft 24 jaar gewerkt voordat u naar GasTerra ging. Hoe was u vanuit ExxonMobil betrokken bij het Groningenveld?

De heer **Broenink**:

Zoals u zei: mijn functie was aardgasmanager. In die rol was ik verantwoordelijk voor het belang dat Exxon had in Gasunie, en later GasTerra toen een gedeelte van de gaswinning is verkocht.

Mevrouw **Kat** (D66):  
Kunt u dat toelichten?

De heer **Broenink**:

U zei al: ik zat in de Adviescommissie van Aandeelhouders. Die was er vooral op gericht om besluiten die nodig waren en die naar de raad van commissarissen gingen voor te bereiden, zodanig dat ze maximaal kans maakten om goedgekeurd te worden.

Mevrouw **Kat** (D66):

Welk thema uit uw tijd bij ExxonMobil en rond de gaswinning in Groningen is u het meest bijgebleven?

De heer **Broenink**:

Ehm ... Voordat ik kwam, had Gasunie de markt voor aardgas in Nederland volledig in handen. Gasunie had dus een marktaandeel van 100%. Je zag toen bij de overheid een behoefte om de markt meer open te stellen, meer open te maken. Daar hoorde bij dat er concurrentie mogelijk gemaakt moest worden op de gasmarkt. Daar hoorde bij dat het transportnet niet meer alleen door Gasunie Trade & Supply, door de handelsafdeling van Gasunie, gebruikt kon worden, maar ook door anderen. Dat vergde ook nogal wat aanpassingen in de manier waarop Gasunie werkte. Dat was echt een aandachtspunt voor de aandeelhouders. Hoe geven we dat vorm? Hoe maak je zeker dat dat ook gebeurt en dat de belangen van Exxon worden behartigd?

Mevrouw **Kat** (D66):

Ja. U zei net zelf dat u in de adviescommissie zat van de aandeelhouders van GasTerra. Waartoe diende deze adviescommissie?

De heer **Broenink**:

Ik zei dat net al: aan GasTerra duidelijk maken hoe de aandeelhouders dachten over voorstellen of conceptvoorstellen, om daarna de besluitvorming te faciliteren in de raad van commissarissen.

Mevrouw **Kat** (D66):

Kunt u een voorbeeld geven?

De heer **Broenink**:

Voorbeelden zijn onderhandelingsresultaten van langetermijncontracten,

transportbestellingen, bestellingen van GasTerra bij de NAM ten aanzien van capaciteit en volumehoeveelheden. Dat werd allemaal ook besproken in de raad van commissarissen. En wij zorgden ervoor dat als het daar kwam, het geen verrassing was, en dat we binnen Exxon ook de tijd kregen voor onze meningsvorming daarover.

Mevrouw **Kat** (D66):

Waarover was de meeste discussie?

De heer **Broenink**:

Onderhandelingsresultaten van langetermijncontracten. Het meeste geld ging toch om in aardgas en de verkoop van aardgas. Hebben Gasunie en GasTerra een goed resultaat behaald in de onderhandelingen daarover?

Mevrouw **Kat** (D66):

In 2002 informeert Economische Zaken u, als lid van de Adviescommissie van Aandeelhouders, dat het ministerie van plan is om het nationaal plafond in de Gaswet om te zetten naar een productieplafond op het Groningenveld. Dit ging feitelijk om een wetswijziging.

De heer **Broenink**:

Ja.

Mevrouw **Kat** (D66):

We zien vervolgens dat in die adviescommissie gediscussieerd wordt over de invoering van een Groningenplafond en de hoogte ervan. Hoe gebruikelijk was het dat wetswijzigingen eerst in dit orgaan werden besproken?

De heer **Broenink**:

Het was behoorlijk gebruikelijk dat in de AvA dingen werden voorbesproken die speelden tussen de aandeelhouders. U had het net bijvoorbeeld over zo'n wetswijziging en zo'n initiatief van de overheid. Zulke zaken gingen ook de andere aandeelhouders, Shell en Esso aan. Het was heel normaal dat we in die Adviescommissie van Aandeelhouders ook gezamenlijk hierover spraken.

Mevrouw **Kat** (D66):

Het was dus gewoon heel gebruikelijk om wetswijzigingen te bespreken in de AvA?

De heer **Broenink**:

Ja. Ja.

Mevrouw **Kat** (D66):

Wat was de inzet van ExxonMobil bij dat Groningenplafond?

De heer **Broenink**:

We wilden het het liefst op een niveau hebben waarbij we zeker zouden weten, of zouden verwachten dat het de commerciële activiteiten van Gasunie niet in de weg zou zitten. Ik denk dus dat het veilig is om te zeggen dat wij meer aan "zo hoog mogelijk" zaten dan aan "zo beperkt mogelijk".

Mevrouw **Kat** (D66):

Zo hoog mogelijk.

De heer **Broenink**:

Ja.

Mevrouw **Kat** (D66):

Oké. Dank u wel.

De **voorzitter**:

In 2006 maakt u de overstap van Exxon naar GasTerra. Hoe kwam u in die functie terecht?

De heer **Broenink**:

Het was volgens mij in 2007.

De **voorzitter**:

Oké, u zult vast gelijk hebben.

De heer **Broenink**:

Ja. Dat ging op twee manieren. Een is een stukje persoonlijke interesse dat ik uitsprak. Ik had daarvoor, in de 25 jaar bij ExxonMobil, ook bij andere afdelingen gewerkt en een redelijk internationale carrière opgebouwd. Ik had de perceptie dat na mijn functie als aardgasmanager in Nederland ik weer terug zou gaan in een internationale carrière. Mijn kinderen waren toen in de tiener- en puberleeftijd, dus ik was eigenlijk ook wel geïnteresseerd om in Nederland te blijven. De functie bij GasTerra kwam vrij. Toen heb ik gevraagd of ik daar voor in aanmerking zou kunnen komen. Het was ook redelijk gebruikelijk dat functies op dit niveau werden ingevuld door mensen die aangedragen werden door óf Shell, óf Esso.

De **voorzitter**:

Aan wie vroeg u om daarvoor in aanmerking te komen?

De heer **Broenink**:

Ik vroeg het eerst aan mijn baas, de heer Van Roost bij Esso.

De **voorzitter**:

De heer Van Roost bij Esso.

De heer **Broenink**:

En daarna moest natuurlijk ook GasTerra daarmee akkoord zijn.

De **voorzitter**:

We zien later, wanneer u vertrekt, dat uw opvolger ook van Exxon komt. Kunt u uitleggen waarom dat zo is?

De heer **Broenink**:

GasTerra, daarvoor Gasunie, is een joint venture. Het is een samenwerkingsverband tussen de Nederlandse Staat, Shell en Esso. Bij het oprichten van het samenwerkingsverband is afgesproken dat de Nederlandse Staat het voordrachtenrecht heeft bij de positie van de CEO, en de olies, Shell en Esso, het voordrachtenrecht hebben bij de posities net onder de CEO, dus de directieposities net onder de CEO. Daar was mijn positie er een van.

De **voorzitter**:

Dus er was ook iemand van Shell in een directiepositie?

De heer **Broenink**:

Ja. Ja.

De **voorzitter**:

Het was dus niet zoals bij de NAM, waar Shell de leidende operator was? Bij GasTerra was dat dus meer verdeeld over de aandeelhouders.

De heer **Broenink**:

Nee, het is een separate organisatie, maar wel met directieleden die ook de aandeelhouders vertegenwoordigen. Nou nee, "vertegenwoordigen" is niet het correcte woord. De directieleden werden aangewezen door de aandeelhouders.

De **voorzitter**:

Ja. In hoeverre moest u dan als directielid van GasTerra toch nog weer een terugkoppeling geven aan de maatschappij die u had voorgedragen?

De heer **Broenink**:

Het correcte antwoord is: niet anders dan aan de andere aandeelhouders. Exxon had dus niet in mijn optiek een preferentiële positie ten opzichte van de andere aandeelhouders. Om daar voor mijzelf, maar ook voor de mensen met wie ik samenwerkte, geen verwarring over te laten zijn, heb ik ook echt ontslag genomen bij ExxonMobil en ben ik in dienst getreden bij GasTerra. Ik wilde namelijk ook aan mijn mensen duidelijk maken dat ik nu voor GasTerra werkte, en dat daar mijn belang en mijn interesse lagen.

De **voorzitter**:

U zegt: dit is het correcte antwoord. U zegt ook: ik heb zélf die keuze gemaakt. Dat impliceert dat het in andere gevallen anders ging.

De heer **Broenink**:

Andere directieleden hebben daarin een andere afweging gemaakt. Sommigen zijn bij GasTerra gedetacheerd vanuit hun organisatie.

De **voorzitter**:

Merkte u dan ook in bestuursvergadering dat sommige directieleden, die nog in dienst waren bij een van de aandeelhouders, soms andere opvattingen hadden doordat er misschien ook nog een verantwoordingslijn was?

De heer **Broenink**:

Nee, nee. Ik heb niet anders meegemaakt dan dat wij daar zaten en ons afvroegen: wat is het beste voor GasTerra? Daarbij wisten wij natuurlijk dat resultaten en besluiten uiteindelijk ook ter goedkeuring voorliggen bij de raad van commissarissen.

De **voorzitter**:

Ja. Gold voor alle directieleden dat ze waren voorgedragen door een van de aandeelhouders? Waren er eigenlijk geen directieleden die echt helemaal van buiten kwamen?

De heer **Broenink**:

Toen ik pas kwam, was er de heer Kielman. Hij was binnen Gasunie en GasTerra opgeleid. Maar even later, toen hij met pensioen ging, zijn er

eigenlijk allemaal directieleden geweest die voorheen bij een van de aandeelhouders in dienst zijn geweest.

De **voorzitter**:

Wat vond u eigenlijk van die constructie?

De heer **Broenink**:

Ehm ... Mijn aarzeling is een beetje ...

De **voorzitter**:

Men zegt weleens: vreemde ogen dwingen.

De heer **Broenink**:

Ik aarzel een beetje. Je ziet dit vaker bij een organisatievorm die echt een joint venture is, een samenwerkingsverband. Daarbij is het anders dan bij bijvoorbeeld een DSM, bij een beursgenoteerde onderneming. Daar is dat vaak anders. Maar bij een echte joint venture zie je dit wel vaker.

De **voorzitter**:

En dat er geen mensen van buiten waren, met misschien een íéts andere kijk en kennis, heeft u niet als een gemis ervaren? U heeft het niet gemist dat zulke mensen misschien iets konden toevoegen in bestuursvergaderingen?

De heer **Broenink**:

Nee. Nee.

Mevrouw **Kat** (D66):

We willen het met u hebben over de periode vóór de aardbeving bij Huizinge in 2012. De missie van GasTerra is het maximaliseren van de waarde van het Nederlandse aardgas. Op welke manier gaf GasTerra invulling aan deze missie?

De heer **Broenink**:

Wij hebben waarde erg vertaald in twee componenten: volume en prijs. Wij wilden dus zo veel mogelijk volume verkopen tegen een zo goed mogelijke prijs. Dat was dus de vertaling. Dan is er nog een derde component van waarde, namelijk dat je graag wilt dat het aardgas dat je produceert op een goede manier wordt gebruikt. Als de klant er maximale waarde uit haalt, is hij ook bereid om jou een goede prijs voor dat gas te geven. Wij hielpen de klant dus ook met uitvinden hoe zij het gas zo goed mogelijk konden gebruiken. Kunnen we je helpen met adviezen over gebruik? Zo wilden we er



ook voor zorgen dat de waarde die het gas dan heeft, zo hoog mogelijk is voor de klant. Maar het hoofdwerk was: zo veel mogelijk volume tegen een zo goed mogelijke prijs.

Mevrouw **Kat** (D66):

Dus zo veel mogelijk verkopen tegen een zo hoog mogelijke prijs.

De heer **Broenink**:

Ja.

Mevrouw **Kat** (D66):

Uw functietitel was: directeur strategie en optimalisatie. Wat wordt er bedoeld met het begrip "optimalisatie"?

De heer **Broenink**:

Als je kijkt naar de prijsvorming van aardgas, dan zie je dat die prijs over het jaar behoorlijk kan fluctueren. En de prijs fluctueert ook van het ene jaar op het andere jaar. De huidige tijd, de afgelopen periode, is daar een extreem voorbeeld van. Zo groot waren de variaties niet in de tijd dat ik nog bij GasTerra zat. Als je een mogelijkheid hebt om het gas te verkopen op een juist moment, heb je een hogere opbrengst. "Optimalisatie" bestond dus vooral uit het je afvragen of er mogelijkheden waren om de verkoop van aardgas zo te timen dat het een maximale opbrengst heeft. En hebben we daar ook voldoende middelen voor? Het is heel simpel. In de zomer, als er weinig aardgas wordt gebruikt, is de prijs vaak wat lager. In de winter wordt er meer gebruikt en is de prijs ook wat hoger. Heb je voldoende middelen om ervoor te zorgen dat je maximaal in de winter verkoopt en minimaal in de zomer? Dat is een stuk optimalisatie.

Mevrouw **Kat** (D66):

Ja. Is er nog een ander stuk optimalisatie?

De heer **Broenink**:

Het verminderen van kosten, dus transportkosten en andere kosten die je hebt.

Mevrouw **Kat** (D66):

Kunt u ons uitleggen hoe de Groningenbestelbrief werkt?

De heer **Broenink**:

Ja, dat kan ik. Maar ik wil eerst nog wel even het punt maken dat we met de

Groningenbestelbrief gewerkt hebben tot een bepaald moment. Ik dacht dat het ergens in 2011 was dat u bij GasTerra de term "aanbodgestuurd" kunt vinden. De bestelbrief komt van de periode daarvoor. Die brief stamt nog uit de periode van de geïntegreerde Gasunie. Wanneer je 100% van de markt hebt, maak je een jaar van tevoren een inschatting: hoeveel volume denk je dat de markt volgend jaar gaat gebruiken? En hoeveel capaciteit of flexibiliteit hebben we nodig om dat volume weg te zetten? Gasunie bestelde dan dat volume en die flexibiliteit bij de NAM. Dat heette "de bestelbrief". De NAM moest er dan voor zorgen dat zij op het Groningenveld voldoende capaciteit, voldoende compressoren en voldoende putten had waardoor zij dat bestelde volume en die bestelde flexibiliteit ook kon leveren.

Mevrouw **Kat** (D66):

Het werd dus een jaarlijkse brief ...

De heer **Broenink**:

Het was een brief waarin jaarlijks het maximum stond. Daaronder was er heel veel overleg, omdat je dat maximum natuurlijk maar een paar keer per jaar nodig had. Wanneer dan ongeveer? Op die manier kon ook de NAM daarmee rekening houden bij onderhoud van compressoren, bij onderhoud van middelen. Wanneer heb je dat dan ter beschikking? Wanneer wordt dat gebruikt?

Mevrouw **Kat** (D66):

U zegt: jaarlijks. Er is inderdaad een jaarlijkse planning ...

De heer **Broenink**:

Ja, een jaarlijkse planning.

Mevrouw **Kat** (D66):

... met een raming van de te verwachten verkoop van Groninger gas.

De heer **Broenink**:

Van dat jaar.

Mevrouw **Kat** (D66):

Hoe komt u dan tot deze raming?

De heer **Broenink**:

Deze verkooporganisatie deed de hele markt. Na 20, 30 jaar ervaring heeft zo'n organisatie kennis van die markt. Dan kun je behoorlijk inschatten wat

de volumes en flexibiliteiten zijn. Omdat je die ervaring hebt, zit je met die inschattingen redelijk goed.

Mevrouw **Kat** (D66):

Kunt u onderdelen van die inschatting aan ons meegeven?

De heer **Broenink**:

Ja. Als het gaat om flexibiliteit, is van belang hoe de bergingen worden gebruikt. Wat is de hoeveelheid gas en flexibiliteit die uit onze inkoopcontracten en uit de kleineveldenproductie komen? Als je dat dan allemaal vergelijkt met hoeveel flexibiliteit je nodig hebt, dan blijft over welk beroep je op Groningen kunt en moet doen om de twee op elkaar aan te laten sluiten en leveringszekerheid te garanderen. Dat is dan de hoeveelheid die geleverd moet worden uit het Groningenveld en die je bestelt bij NAM.

Mevrouw **Kat** (D66):

Ja. U vertelde net dat dat veranderde in 2011. Wat gebeurde er toen?

De heer **Broenink**:

Wat ik heb begrepen van de NAM is dat het SodM, het Staatstoezicht op de Mijnen, aan de NAM had gevraagd of er manieren zijn om het veld zodanig te opereren dat je de kans op aardbevingen minimaliseert. En de NAM was ervan overtuigd dat dat behelsde dat men het veld stabiel moest gaan opereren. U heeft ook de heer Bart van de Leemput hier gehoord. Hij gebruikte de term "vlak opereren" en maakte daar een vlak gebaar bij.

Ik ga even terug. In de tijd dat Gasunie de volledige markt deed, leverde het Groningenveld ook alle flexibiliteit die nodig was om de klant van gas te voorzien. Als u 's ochtends douchte of de verwarming aandeed, werd het verbruik elke keer een beetje hoger, en als u het niet deed werd het wat lager. Als alle flexibiliteit uit het Groningenveld komt, betekent dat ook dat de productie van dat Groningenveld dan varieert. De NAM was ervan overtuigd dat als we dat wat minder zouden laten variëren en wat rustiger zouden opereren, de bodem wat gelijkmatiger zou dalen en er minder kans zou zijn op aardbevingen. Dus we zijn bij GasTerra aan de slag gegaan om te kijken of we flexibiliteit uit andere bronnen dan het Groningenveld konden halen, om juist die kortetermijnflexibiliteit op een andere manier te garanderen. Toen is de term "aanbodgestuurd" er gekomen. De NAM gaf op: zo veel flexibiliteit kunnen wij op deze manier ter beschikking stellen. Bij

GasTerra keken we dan of dat voldoende was. Dan was daar overleg over. Hoe regelen we dan de rest van de flexibiliteit die nodig is?

Mevrouw **Kat** (D66):

Ja. U zegt: vlakker produceren. Is dat: meer in de zomer en minder in de winter?

De heer **Broenink**:

Het gaat ook over de korte termijn. Het gaat ook een beetje over zomer en winter. Daarom is op een gegeven moment Norg uitgebreid met 3 miljard kuub, zodat je iets meer in de zomer kunt doen en iets minder in de winter. Maar de variaties waar ik vooral over praat, zijn de variaties op de wat kortere termijn, dus over de dag, over de week. Kun je die op een andere manier invullen dan met het Groningenveld?

Mevrouw **Kat** (D66):

Dus op de korte termijn wat flexibeler, en op langere termijn wel meer in de zomer en minder in de winter.

De heer **Broenink**:

Dus we wilden op alle vlakken stabiel en rustiger opereren. Het betrof dus zowel het verschil tussen zomer en winter, als dat op de korte termijn, gedurende de dag, gedurende een week. Daar hebben we aan meegewerkt. Want ja, wij waren er natuurlijk ook in geïnteresseerd dat het veld met minimale overlast zou opereren.

Mevrouw **Kat** (D66):

In het verhoor met de heer Dekker van Shell hoorden we dat GasTerra in de "driving seat" zat met betrekking tot de hoogte van de productie uit het Groningenveld. Onderschrijft u dat?

De heer **Broenink**:

Ik heb uw zin niet helemaal goed gehoord.

Mevrouw **Kat** (D66):

Ik zal het herhalen. In het verhoor met de heer Dekker van Shell hoorden we dat GasTerra in de "driving seat" zat met betrekking tot de hoogte van de productie uit het Groningenveld. Onderschrijft u dat?

De heer **Broenink**:

Als ik zeg "ja en nee", is dat natuurlijk heel gemeen. Laat ik dat "ja en nee"

dus even uitleggen. Nee. We hebben het net al gehad over het Groninger productieplafond, die 425 in de periode 2006 tot 2015. Wij wisten dat dat het maximum was, en dat ons ook was gevraagd in de buurt van dat maximum te komen over die periode van tien jaar. Daar konden we niet overheen. De bovengrens was dus heel helder en duidelijk. Wij hadden de vrijheid om niet precies 42,5 per jaar te doen, dus 10 maal 42,5 is 425. We hadden de vrijheid om het ene jaar iets meer te doen en het andere jaar iets minder. Dat meer en minder hing af van drie dingen. Een. Hoe koud of warm is het in een jaar? Hoe groot is de markt? Is er voldoende ruimte op de markt om het volume weg te zetten? Twee. GasTerra had ook een kleineveldentaak. Wij waren verplicht om het gas daarvandaan niet alleen in de aanbidding te doen, maar dat gas dan ook in te nemen. Het gas uit kleine velden is een andere kwaliteit gas, namelijk H-gas. Als we onvoldoende klanten voor H-gas hadden, dan werd Groningen teruggedraaid om dit gas te kunnen accommoderen. Zo was dat ook bij wet geregeld. De mate waarin we succesvol waren in de verkoop van kleineveldengas, had dus ook invloed op de productie van Groningen. En drie. Omdat we bezig waren met het vrijmaken van de markt, spelen natuurlijk ook vragen als: hoeveel concurrentie is er en hoe succesvol ben je in je verkoopsystematiek? Die drie dingen deden allemaal mee bij het bepalen hoe succesvol wij waren bij het verkopen van Groninger gas. Ik denk dat de heer Dekker dat bedoelt. Dus ja, dat waren activiteiten van GasTerra. En ja, daarmee waren wij in de "driving seat", wat u noemde.

Je ziet wel in die periode van tien jaar, dus tussen 2006 en 2015, duidelijk twee periodes met betrekking tot dat langjarige gemiddelde van 42,5. In de eerste vier jaar, van 2006 tot en met 2010, lukte het GasTerra niet om in de buurt te komen van 42,5. Ik denk dat we in die vier jaar een gemiddelde hebben gedaan van ongeveer 35. Dus na vier jaar liepen we zo'n 30 miljard kuub achter op wat je zou mogen verwachten. In de tweede vier jaar waren we succesvoller en hebben we die achterstand weer ingelopen. We hebben in die jaren gemiddelden gedaan van ongeveer 50 miljard kuub. Binnen die periode van tien jaar zie je dus wel twee periodes.

Mevrouw **Kat** (D66):

Daar komen we straks uitgebreid op terug.

De heer **Broenink**:

Dat snap ik. Ik zeg dit even voor de achtergrond.

De **voorzitter**:

U zei al wat eerder dat de taak van GasTerra ook was om zo dicht mogelijk bij het plafond uit te komen, dus dat plafond over tien jaar. Daar waren alle aandeelhouders, dus het Rijk, Shell en Exxon het over eens?

De heer **Broenink**:

Ja.

De **voorzitter**:

Zij vroegen allemaal aan de organisatie GasTerra: zorg dat je die 425 miljard kuub in tien jaar tijd uit het Groningenveld wint.

De heer **Broenink**:

Ja. Ja. Toen we na een jaar of vier 30 miljard kuub achterliepen, was er ook zorg of we daar überhaupt wel succesvol in zouden zijn.

De **voorzitter**:

Helder. Vlak voor uw aantreden bij GasTerra is de Nederlandse Mededingingsautoriteit gestart met een onderzoek naar de binnenlandse gascontracten, omdat men daar van mening was dat deze een belemmering vormden voor een goed functionerende vrije Nederlandse gasmarkt. In het verhoor dat wij hebben gehad met de heer De Groot van Economische Zaken en het verhoor van voormalig minister Verhagen, hebben wij ook al gehoord dat in 2010 een boete, een hele forse boete van de NMa dreigde. Maar we hoorden ook dat in een poging om dit te voorkomen, GasTerra begin 2011 afspraken maakt met de mededingingsautoriteit in een zogeheten "marktverbeteringspakket".

De heer **Broenink**:

Correct.

De **voorzitter**:

Hoe was dit marktverbeteringspakket volgens u tot stand gekomen?

De heer **Broenink**:

In nauwe samenspraak met de NMa. In mijn functie van directielid ben ik hiervoor persoonlijk verantwoordelijk geweest. Ik heb die onderhandelingen met de NMa gedaan. We zijn met elkaar in contact getreden toen dit dreigde. Toen heb ik gevraagd: een boete is één, maar wat is jullie doel? Wat willen jullie? De NMa zei toen: wij willen graag dat er meer ruimte komt voor

concurrentie en dat mensen goed kunnen concurreren met GasTerra. Toen zijn we bij elkaar gaan zitten en hebben we ons afgevraagd: wat is daarvoor nodig? Wat vinden jullie dat daarvoor nodig is? En als wij nu beloven dat wij ons best doen om dat ter beschikking te stellen -- het liefst tegen een marktconforme prijs -- is er dan niet een andere oplossing mogelijk dan het heffen van een boete? Met het heffen van een boete krijg je immers wel geld binnen, maar je lost er niet iets mee op. Ik denk dat de NMa geïnteresseerd was in een marktverbetering. We hebben dus een marktverbeteringspakket afgesproken.

**De voorzitter:**

We hoorden dat de heer De Groot en de heer Vijlbrief -- die laatste was destijds dg Energie -- als een soort facilitator opereerden voor die gesprekken. Als ik het goed heb begrepen, participeerde u daarin, samen met mensen van de mededingingsautoriteit. Het doel was om te komen tot een set afspraken waarmee die boete, die op 5 januari 2011 ook werd opgelegd, toch weer van tafel is gegaan. Wat waren nou de belangrijkste punten uit dat marktverbeteringspakket?

**De heer Broenink:**

Die kwamen uit studies van de NMa daarvóór, over de staat van de gasmarkt. GasTerra kwam uit een monopoliepositie in het verleden. GasTerra had dus heel veel transportcapaciteit geboekt in het verleden. Het had de beschikking over bergingen en had een flexibele bron van aardgas, namelijk het Groningenveld. De NMa vond dat met die transportcapaciteit en met die toegang tot flexibiliteit, zaken die anderen in Nederland op dat moment niet hadden, GasTerra een voordeel had ten opzichte van concurrenten. Dus in het marktverbeteringspakket ziet u ook tekst waarin staat: wij zullen er heel goed op letten dat we transportcapaciteit die we zelf in de komende maanden niet nodig denken te hebben, opnieuw zullen aanbieden in de markt, zodat ook anderen daar eventueel gebruik van kunnen maken. Er staat ook: wij zullen een virtuele opslagdienst gaan aanbieden. Zo heette dat toen. Daarbij doen we net alsof we een berging bouwen. Het is dan wel een virtuele berging, maar we stellen berging ter beschikking tegen een marktconforme prijs. Mensen konden die berging gebruiken om als ze gas kopen, dat even op te slaan, of om het qua profiel geschikt te maken voor kleinverbruikers. Dat werden allemaal nieuwe producten die GasTerra ging verkopen zodat ook anderen zich op deze markt konden begeven. Daarom heet het een "marktverbeteringspakket".

De **voorzitter**:

Ja. Wat was de consequentie daarvan voor het volume van de winning uit het Groningenveld?

De heer **Broenink**:

Die was tweeledig. Eén. Wij waren gewend om ons product rechtstreeks aan een klant of een gebruiker te verkopen. En we hebben beloofd om mee te helpen om de TTF te ontwikkelen, een virtuele handelsplaats. Dat betekende dus dat we extra gas ter beschikking stelden om die marktplaats "liquide" te maken, dus te voorzien van voldoende gas. Het tweede aspect was flexibiliteit. Wij waren gewend om flexibel gas te leveren. Maar nu verkochten we flexibiliteit los. Dat hadden we ook nog nooit eerder gedaan. Wij waren een gasverkoper en niet een flexibiliteitsverkoper. Dit was ook voor ons een nieuw product.

De **voorzitter**:

Even voor de duidelijkheid: het creëren van die markt, het aanbieden van meer volume en ook het aanbieden van de dienst van flexibiliteit, betekent dat op zo'n virtuele marktplaats ook andere partijen kunnen handelen en kunnen proberen om optimale tijden te vinden waarop zij gas kunnen verkopen tegen een betere prijs? Dus meer marktpartijen kunnen profiteren; dat was het verhaal?

De heer **Broenink**:

Ja. En waarom waren we daar zelf niet enthousiast over? Dan neem je een stukje weg van je eigen optimalisatiemogelijkheden. Je geeft dan dus zelf een stuk potentiële marge op. Maar ja, wij vonden dat acceptabel versus de boete die we zouden krijgen. Dat is dus voor ons ook een afweging geweest. Willen wij dit, versus de boete?

De **voorzitter**:

Ja. Ik kom nog even terug op de boete. Het onderzoek van de NMa startte in 2006. In september 2010 komen er berichten over en wordt er eigenlijk bedreigd met een boete. Er moet iets gebeuren. Dan wordt er in dat hele najaar onderhandeld. In december lijkt er een akkoord te zijn, maar op 5 januari besluit de autoriteit om tóch een boete op te leggen. Wij hebben kunnen vaststellen dat er daarna een gesprek plaatsvindt. Daarin spreekt de minister van Economische Zaken met de bestuursvoorzitter van de mededingingsautoriteit. Heeft u een terugkoppeling gehad van dat gesprek?



De heer **Broenink**:

Poeh.

De **voorzitter**:

Laat ik het anders formuleren. Wist u dat dat gesprek plaatsvond?

De heer **Broenink**:

Ja. Ja, ik wist dat dat plaatsvond. Laat me daar eerst op antwoorden.

Daarvóór is er een intensief onderhandelingstraject geweest. Natuurlijk vind je het dan heel vervelend dat na zo'n intensief traject je inzet toch klaarblijkelijk net niet ... Dat dat toch niet geleid heeft tot een akkoord. Dat is altijd jammer. Ik moet zeggen dat wij daarin zagen, ook naar onze aandeelhouders: nou, wacht nou even, we hebben nu wel de wedstrijd verloren, maar we zijn nog wel geïnteresseerd in een verlenging. Wij dachten: laten we het niet na één keer opgeven. We hebben toen opnieuw het signaal afgegeven dat GasTerra geïnteresseerd bleef om hierbij tot een vergelijk te komen. Dus wij waren heel blij dat de ACM uiteindelijk toch bereid bleek om de onderhandelingen opnieuw te openen.

De **voorzitter**:

Dat snap ik. Betekent dat ook dat de aandeelhouders Esso en Shell aan de aandeelhouder de Nederlandse overheid hebben gevraagd om dat gesprek ook aan te gaan?

De heer **Broenink**:

Dat weet ik niet. Ik weet wel dat ik hier overleg over heb gehad met vertegenwoordigers van de overheid. Maar ik weet niet of Shell en Esso hier separaat overleg over hebben gehad.

De **voorzitter**:

Nee. We zien in notulen, onder andere van het College van Gedelegeerde Commissarissen, dat er ook wordt gesproken over bijvoorbeeld de Wet openbaarheid van bestuur in relatie tot de opgelegde boete, die ruim 400 miljoen was. Welke risico's zag men bij het openbaar worden van die boete?

De heer **Broenink**:

U noemt een bedrag. Dat was op dat moment een behoorlijk hoge boete. Wij waren dus bang voor ... Hoe moet ik dit netjes zeggen? Nee, laat ik het niet netjes zeggen. Wij waren bang voor sensatiezoekers en sensatiejournalistiek.

Wij waren er bang voor dat zij zouden zeggen: joh, hier moet wel iets heel ergs zijn geweest.

De **voorzitter**:

Het zou ook de hoogste boete zijn die de mededingingsautoriteit tot dan toe had opgelegd.

De heer **Broenink**:

Ja. En dat is natuurlijk sensationeel nieuws en daar zaten we niet op te wachten. Dat is niet het soort nieuws waar een bedrijf op zit te wachten. En als ik terugkijk naar dat marktverbeteringspakket, vind ik nog steeds dat we daarin goede afspraken hebben gemaakt. We hebben daarin ook afspraken gemaakt die Nederland hebben geholpen en die de ontwikkeling van de TTF heeft geholpen. Ik denk verder dat het een goede actie was van de ACM om ons te stimuleren om daaraan mee te werken.

De **voorzitter**:

Ja. Tegelijkertijd is het een onderhandeling. Die liep ook al maanden. U bent de partij die een forse boete krijgt aangezegd en zelfs krijgt opgelegd, want het is een formeel besluit. U zegt dat u de wedstrijd wilt verlengen. Maar u wilt ook de hoogte van de boete buiten de publiciteit houden. Dat verzwakt normaliter de onderhandelingspositie. Moesten er daardoor extra stappen worden gezet in het verbeteringspakket om de autoriteit zover te krijgen om dit te accepteren?

De heer **Broenink**:

Ik heb dat niet verkend. Ik heb in de onderhandelingen geen discussie met hen gehad waarbij wij zeiden: als we het nou wel openbaar maken, zijn jullie dan bereid om een eis te laten vallen? Mijn gevoel zegt dus van niet. We hebben gewoon een helder pakket maatregelen neergezet dat in de ogen van de ACM de markt duidelijk zou helpen. Deze discussie heb ik met de ACM niet gevoerd, dus dat weet ik niet. Dat weet ik niet. Ik vond het een gebalanceerd pakket. Het feit dat de ACM even moeite had met de ... Diezelfde discussie hebben wij intern met de aandeelhouders gehad. We zeiden: dit is nu het pakket. We vroegen ons af: gaan we hiervoor of laten we de boete over ons heen komen en gaan we dan een juridische weg om het geschil op te lossen? Wij hebben daar ook een afweging gemaakt. Dat men bij de ACM ook even een dergelijke afweging moest maken, ja, dat zegt alleen maar dat het grote en belangrijke onderhandelingen waren. Dat zie je op het einde van zo'n onderhandeling wel vaker. Gaan we het nu echt doen,

ja of nee? Dat is altijd even een ... Dat moment herken ik wel. Dat heb je wel meer bij onderhandelingen.

De **voorzitter**:

Maar uiteindelijk wordt er een inhoudelijke overeenstemming bereikt. Daarna maakt de autoriteit in juni 2011 via de Staatcourant bekend wat er is gebeurd. Zij maakt ook bekend dat er op 5 juni een boete was opgelegd, maar zij vult het bedrag van die boete niet in.

De heer **Broenink**:

Ze vult dat niet in, nee. Dat was de afspraak.

De **voorzitter**:

Ja.

Mevrouw **Kat** (D66):

In 2010 wordt de "kwaliteitsloze markt" ingevoerd. Kunt u kort het begrip "kwaliteitsloze markt" uitleggen?

De heer **Broenink**:

Ja. Dat is ook een onderwerp waar we met de ACM over gesproken hebben. Het Groningenveld heeft een unieke kwaliteit. Het gas heet niet voor niets Groningengas, G-gas. De Wobbe van het gas in Groningen is anders dan de Wobbe in eigenlijk bijna alle andere gasvelden die op de wereld worden gevonden. Dus in de hele wereld wordt er gehandeld in wat we in Nederland hoogcalorisch gas noemen, H-gas. Maar Nederland heeft natuurlijk een enorme voorraad G-gas, laagcalorisch gas. Het verschil in calorische waarde is zo'n 10%. Dus je moet als je het gas gebruikt, ook echt je apparatuur daarop instellen om ervoor te zorgen dat je het gas goed en verantwoord gebruikt. Nederland heeft dus als enige land twee kwaliteiten gas. We hebben zowel een H-gassysteem als een G-gassysteem. Wil je de liquiditeit, de omzet in een vrije markt bevorderen, dan wil je eigenlijk dat je al het gas alleen maar verhandelt per energie-eenheid, dus kwaliteitsloos. Want als het alleen typisch G-gas is of alleen H-gas, dan moet je het ook daarvoor gebruiken en dan beperk je het gebruik van het product dat je koopt.

We hebben daarom met de ACM lang gesproken over de manier waarop je die markt kwaliteitsloos kunt maken. Dat was ook een van de onderdelen van dat marktverbeteringspakket. Als je die markt kwaliteitsloos kunt maken en het gas alleen verhandelt in termen van euro's per energie-eenheid, dan

help je de liquiditeit enorm. Dan raken banken geïnteresseerd en krijg je ook andere spelers op die markt. Die spelers zijn eigenlijk helemaal niet van plan om dat gas te gebruiken. Voor hen is zo'n label van H-gas of G-gas alleen maar een belemmering.

Hoe kun je nou die markt kwaliteitsloos maken? Je kunt wel van H-gas G-gas maken. Dat doe je door er 10% stikstof bij te mengen. Maar we hebben niet de faciliteiten om van G-gas, van Groningengas H-gas te maken. Dan moet je namelijk die 10% stikstof er eigenlijk uit halen. Dus wij hebben, als onderdeel van het marktverbeteringspakket, beloofd het volgende te doen als er te veel Groningengas in het systeem is. Als een klant G-gas heeft gekocht en daar H-gas van wil maken, als die klant dus een klant heeft die H-gas moet hebben, dan is GasTerra bereid om dat G-gas in te nemen en er H-gas voor te leveren. Dat gaat natuurlijk niet kuub voor kuub, want dan heb je 10% energiewinst, maar energie-eenheid voor energie-eenheid. Dan blijft het ook energieneutraal en geldneutraal. Dat is dus een actie die alleen GasTerra kan doen, omdat wij in onze portefeuille zowel een grote hoeveelheid G-gas, Groningengas hadden, als een grote hoeveelheid H-gas.

Dus wij hebben, als onderdeel van het marktverbeteringspakket, een dienst aangeboden die we "omgekeerde kwaliteitsconversie" noemden. Bij gewone kwaliteitsconversie ga je van H-gas naar G-gas. Bij omgekeerde kwaliteitsconversie ga je van G-gas naar H-gas. Daar heeft de Gasunie geen fabriek voor. Gasunie heeft wel een stikstoffabriek, maar dat is om van H-gas G-gas te maken. Wij hadden een "virtuele ontstikstoffabriek". Dat is omgekeerde kwaliteitsconversie. En er was operationeel dus dagelijks overleg tussen Gasunie Transport Services en GasTerra over de vraag of het nog nodig was dat we een beetje minder G-gas doen en een beetje meer H-gas. Of lossen jullie het op met de stikstofconversiefabriek? Dat is dus echt een dienst die ook heeft geholpen om de markt meer liquide te maken. Daarom was dit ook onderdeel van het marktverbeteringspakket.

Mevrouw **Kat** (D66):

U heeft het over "de markt liquide maken". Welke voordelen heeft dan zo'n kwaliteitsloze markt voor GasTerra?

De heer **Broenink**:

Wij zagen er vooral het voordeel in dat er een liquide markt ontstaat, dus dat er een extra markt ontstaat. Ik zei net al: wij hadden in de eerste paar jaar van het Groninger productieplafond moeite om de ruimte onder het plafond

voldoende op te vullen. Wij zochten dus naar nieuwe manieren om gas te verkopen. De belangrijkste reden waardoor we er moeite mee hadden, was dat we een overschot aan H-gas hadden. Wij hadden moeite om additionele klanten voor het H-gas te vinden. Daarom moesten we dat H-gas wegmengen naar Groningengas, en Groningengas terugnemen. Dus wij waren er wel in geïnteresseerd dat er een Europese markt zou ontstaan, die ons dan additionele klanten zou geven en ons mogelijkheden zou geven om dat H-gas te verkopen. Dat is ook gelukt en dat is ook een van de redenen waarom het in die tweede periode van vier jaar lukte om meer Groningengas weg te zetten; dat zei ik net. Dat kwam vooral doordat we succesvoller waren in het vermarkten van ons H-gas.

Mevrouw **Kat** (D66):

Was het voorzien dat GasTerra met die kwaliteitsloze markt meer Groningengas kon verkopen?

De heer **Broenink**:

Dit was een van de redenen waarom wij ook enthousiast waren over het plan van de ACM om de markt te ontwikkelen.

Mevrouw **Kat** (D66):

Dus u voorzag dat?

De heer **Broenink**:

Ja.

Mevrouw **Kat** (D66):

Oké. We gaan door.

De **voorzitter**:

We hebben al even genoemd dat van 2006 tot 2015 het Groningenplafond van 425 bcm voor tien jaar gold. U heeft net ook al uitgelegd dat het in die eerste jaren niet lukte om het gemiddelde daarvan ook te verkopen, dus 42,5 bcm per jaar. Welke acties heeft GasTerra in die jaren concreet ondernomen om toch dat Groningenplafond te kunnen halen? U heeft er net één benoemd ...

De heer **Broenink**:

Ja.

De **voorzitter**:

... dus die hoeft u niet te herhalen. Maar zijn er nog meer acties geweest?

De heer **Broenink**:

Nou, dit was wel de belangrijkste.

De **voorzitter**:

Ja.

De heer **Broenink**:

Er zijn een paar andere acties geweest die veel kleiner zijn qua hoeveelheden Groningengas. Op een gegeven moment hebben we bijvoorbeeld het volgende aan Gasunie gevraagd. Gasunie heeft in haar netwerk wat variatie in welke Wobbe-grenzen zij kan accommoderen. Het gaat hierbij dus om de kwaliteit van aardgas. We hebben aan Gasunie wel gevraagd: kunnen jullie binnen die grenzen aan de kant gaan zitten waarbij wij maximaal Groningengas weg kunnen mengen? Dat zijn allemaal activiteiten die dan een paar honderd miljoen kuub, of een half miljard kuub extra productie van gas uit het Groningenveld geven. Maar de belangrijkste maatregel was het vinden van nieuwe manieren om van het overschot H-gas weg te komen.

De **voorzitter**:

Even tussendoor zeg ik: de Wobbe is eigenlijk een waarde voor de energie-intensiteit.

De heer **Broenink**:

Ja, voor de verbrandingswaarde van gas.

De **voorzitter**:

En die waarde is hoger bij hoogcalorisch gas, en lager bij laagcalorisch gas.

De heer **Broenink**:

Ja, maar er is altijd wat variatie. Dus je kunt soms ook een heel klein beetje Groningengas wegmengen in het hoogcalorische gas en dan nog steeds binnen de specificaties van het hoogcalorisch gas blijven. Dan heb je nog iets extra Groningengas verkocht.

De **voorzitter**:

Klopt het dat in die periode er bijvoorbeeld ook sprake van is geweest om een elektriciteitscentrale in Nederland die draaide op hoogcalorisch gas, ook

op laagcalorisch gas te kunnen laten draaien, en dat daar zelfs financieel aan is bijgedragen?

De heer **Broenink**:

Ja, bij het ombouwen hebben we wat geholpen.

De **voorzitter**:

Dat was een van de wat kleinere additionele maatregelen om de productie van Groningengas te maximaliseren.

De heer **Broenink**:

Ja, te maximaliseren.

De **voorzitter**:

Ik wil u even de illustratie voorleggen op de voorkant van het businessplan van GasTerra uit 2012. De griffier gaat u die nu even geven.

De heer **Broenink**:

Ik denk dat u "Dancing on the ceiling" bedoelt.

De **voorzitter**:

Nee, dat is niet de illustratie die ik bedoel. U kunt het businessplan misschien even omhooghouden. Wat ziet u? Kunt u ons uitleggen wat de betekenis is van die illustratie?

De heer **Broenink**:

Ik zei al, we liepen nogal achter versus het Groningenplafond. U ziet hier op deze tekening twee elementen. Eén element is dat je natuurlijk altijd meer gas verkoopt wanneer het kouder is, want dan wordt er ook meer gas verbruikt. Op de illustratie ziet u sneeuw en bergen. Daaruit spreekt de wens dat het wat kouder gaat worden in de jaren hierna. Maar u ziet ook poppetjes die stikstof zijn. In 2011 hebben we een discussie gehad met onze raad van commissarissen over het feit dat we op het plafond heel veel achterliepen. Als we zouden uitgaan van winters met een normale temperatuur, zou toen vanaf ongeveer half 2011 tot en met 2015 stikstofconversie volledig uit moeten staan om net die 425 te kunnen halen. Daarbij zouden we dus de hele markt voor laagcalorisch gas moeten beleveren uit Groningen en niet uit H-gas dat geconverteerd werd met een stikstofinstallatie. De stikstofinstallatie zou dan dus tot en met 2015 volledig uit moeten staan. En daarbij gingen we dus uit van normale winters, en niet

van heel koude winters, zoals de winter die hier mooi op dit plaatje staat afgebeeld. Dat zou allemaal dus nodig zijn om het Groninger productieplafond te halen. Dat wordt in deze illustratie weergegeven. Daar hebben we ook met de aandeelhouders uitgebreid over gesproken. Dat betekende dus dat de businessplannen van 2012 en verder in eerste instantie er allemaal van uit zijn gegaan dat we het Groningengas zouden maximaliseren. Dat was voor 2012 en ook voor 2013 de basis van het businessplan en de basis van de strategie van GasTerra.

De **voorzitter**:

Ja. En als ik u goed beluister, was uw inschatting dat het met die grote maatregel die u heeft beschreven en de aanvullende maatregelen, misschien net zou lukken om het plafond van 425 aan het einde van die tien jaar te halen. Dat wilde u doen door maximaal in te zetten op afzien van conversie met stikstof. De laagcalorische markt moest zo veel mogelijk helemaal uit Groningen worden bediend.

De heer **Broenink**:

Ja.

De **voorzitter**:

En daar was iedereen van de aandeelhouders het over eens?

De heer **Broenink**:

Iedereen heeft dat businessplan goedgekeurd, ja.

De **voorzitter**:

En men wist ook dat het maken van bijvoorbeeld pseudo-Groningengas wel zou kunnen als je dat zou willen, maar heel bewust werd voorkomen omdat het doel was om het plafond te halen?

De heer **Broenink**:

Ja. Ja, dat is correct. Dat is zo geweest voor het businessplan voor 2011, voor 2012 en voor 2013.

De **voorzitter**:

Ja. Dat is helder.

Mevrouw **Kat** (D66):

In augustus 2012 vindt de aardbeving in Huizinge plaats. In november 2012, dus drie maanden na de aardbeving in Huizinge, stuurt u uw leidinggevende,



de heer Lankhorst, een e-mail met berekeningen over de mogelijke minimale Groninger productie. De heer Lankhorst stuurt deze e-mail aan een ambtenaar van Economische Zaken. Hij zegt daarbij dat deze berekeningen met grote spoed tot stand zijn gekomen. We zien dat een paar dagen eerder het Staatstoezicht op de Mijnen zijn eerste bevindingen over de risico's van aardbevingen in Groningen deelt met het ministerie van Economische Zaken. Had GasTerra ooit eerder gerekend aan een minimumscenario?

De heer **Broenink**:

Nee. Nee. De aardbeving van Huizinge was daar toch wel ... Ja, toen hebben we dat gedaan.

Mevrouw **Kat** (D66):

Ja. Waarom stuurden u in november deze berekening aan de heer Lankhorst?

De heer **Broenink**:

De precieze reden weet ik niet meer. Kijk, zowel de heer Lankhorst als ik en al het personeel van GasTerra woont in Groningen en rond Groningen. Dus wij maken van redelijk nabij mee hoe Huizinge wordt beleefd. Dat maak je mee op de voetbalclub, op de hockeyclub, op de golfclub, in je kennissenkring. Dus ik weet zeker dat we daarover een gesprek hebben gehad: joh, hoe staan wij hier nou in als aardgasverkopers? En wat zijn nou mogelijke toekomstscenario's? Ik heb net gezegd dat ik directeur strategie en planning was, dus dan is het heel logisch dat je je met je team even terugtrekt en zegt: wat zijn nou mogelijke toekomstscenario's? Wat betekent dat dan voor ons? En hoe ziet dat er dan ongeveer uit qua beschikbare volumes en beschikbare flexibiliteit? En om te maximaliseren hadden wij al een behoorlijke kennis van de Nederlandse markt. Dus ondanks dat ze met haast zijn gedaan, gaven dit soort berekeningen ons wel een idee. Hoeveel is dat ongeveer? Over welke volumes praten we dan?

Mevrouw **Kat** (D66):

U zegt: met mijn team gingen we aan de slag. Ging u die berekeningen dan op eigen initiatief maken? Het was niet op verzoek van de heer Lankhorst?

De heer **Broenink**:

Het kan best dat het ook op verzoek is geweest van de heer Lankhorst.

Mevrouw **Kat** (D66):  
Het kan best? Allebei?

De heer **Broenink**:  
Het staat me even niet precies bij wie de eerste keer die vragen heeft gesteld.

Mevrouw **Kat** (D66):  
Maar u heeft ook de vraag gekregen van de heer Lankhorst. En u wist zelf ook: ik wil dit berekenen.

De heer **Broenink**:  
Precies. Precies. Ik wilde dit weten en mijn team wilde dit ook weten. Ik ben nogal van: voorbereiden is altijd goed.

Mevrouw **Kat** (D66):  
Ja. Waarom stuurt de heer Lankhorst die berekeningen door aan EZ?

De heer **Broenink**:  
Ik denk om de mensen daar ook te helpen met de vraag: hoe gaan we hiermee om? Misschien is er wel een vraag geweest, maar het kan heel goed zijn ... Ja, ook zij moeten er even over nadenken wat dit betekent en wat mogelijke consequenties zijn. Ik heb het echt gezien als scenario's als voorbereiding op een mogelijk besluit.

Mevrouw **Kat** (D66):  
U denkt dat de heer Lankhorst het heeft gedaan om het ministerie te helpen. Waarom was er dan zo'n grote haast bij?

De heer **Broenink**:  
Ja ... Je zag toch in redelijk korte tijd ... Tenminste, dat heb ik gevoeld, maar dat is een persoonlijk beleven. In de 25 jaar ervoor werden bevingen eigenlijk altijd een beetje afgedaan met schouderophalen, maar na Huizinge zag je dat de interesse ervoor en de emoties snel escaleerden. Ja, wij vonden het wel logisch dat je dan ook redelijk snel met een actie komt of redelijk snel een besluit neemt over een actie. Nou, en daar wilden wij input voor leveren.

Mevrouw **Kat** (D66):  
Ja. U zegt: redelijk snel. Het was drie maanden na de aardbeving.

De heer **Broenink**:

Ja. Dan zie je dus duidelijk dat de emoties steeds verder opliepen. Het werd dus steeds meer een issue.

Mevrouw **Kat** (D66):

Hoelang heeft u erover gedaan om die berekening te maken?

De heer **Broenink**:

Nou, een week, enkele weken. Niet extreem lang.

Mevrouw **Kat** (D66):

Nee. Een enkele week?

De heer **Broenink**:

Ja.

Mevrouw **Kat** (D66):

Zou u dat een vingeroefening noemen?

De heer **Broenink**:

Ik hoorde de heer De Groot dat zeggen. Als ik het een vingeroefening noem, dan doe ik mijn analytisch team dat ik toen had tekort. Dit is serieus werk geweest. Ik vind "vingeroefening" niet helemaal de juiste kwalificatie. Het was wel wat duidelijker en professioneler dan dat.

Mevrouw **Kat** (D66):

Ja. Dit was duidelijk en professioneel uitgerekend met uw team?

De heer **Broenink**:

Ja. Dat deden we met de modellering die wij hadden en hadden ontwikkeld om te maximaliseren.

Mevrouw **Kat** (D66):

Was u toen u die berekeningen maakte op de hoogte van het advies van het SodM?

De heer **Broenink**:

Nee, dat heb ik pas later gelezen. Nee.

Mevrouw **Kat** (D66):

U komt met uw berekeningen uit op een minimale productie van 27 miljard

kubieke meter Gronings gas: 20 miljard in de winter en 7 miljard in de zomer. Hoe realistisch waren deze berekeningen?

De heer **Broenink**:

Als je uitgaat van normale temperaturen zijn dit de juiste getallen. We werkten ook wel met een gemiddeld jaar, een wat kouder jaar en een wat warmer jaar. Dan heb je te maken met een variatie van ongeveer 3 miljard kuub rond dat getal van 27 miljard. In die tijd spraken wij over "een kouder jaar" als een jaar met een gemiddelde temperatuur zoals die eens in de zeven jaar zou voorkomen. Je hebt ook nog extreem koude jaren. Dan begin je te praten over winters waarin er ook een Elfstedentocht is. Dan is dat getal van 3 miljard niet meer goed en komt er nog eens een aantal miljarden kuubs bij. Maar voor de meeste winters is tussen de 27 miljard kuub en de 30 kuub meer dan voldoende.

Mevrouw **Kat** (D66):

Ja. Dus het waren realistische berekeningen.

De heer **Broenink**:

Ja. Ja.

Mevrouw **Kat** (D66):

Hadden die berekeningen ook door Shell en Esso gemaakt kunnen worden?

De heer **Broenink**:

Ze hadden het ons ook gewoon kunnen vragen. Wij hadden die modellen.

Mevrouw **Kat** (D66):

Maar waren zij in staat om die berekeningen te maken?

De heer **Broenink**:

Ze hadden niet de detailmodellen zoals wij die hadden.

Mevrouw **Kat** (D66):

Dus ze waren niet in staat om die berekeningen te maken?

De heer **Broenink**:

Ze zullen misschien niet tot na de komma op hetzelfde getal zijn gekomen, maar dit waren geen exceptionele getallen. Dat konden zij ook wel.

Mevrouw **Kat** (D66):

Hoe was de reactie van Economische Zaken op deze berekeningen?

De heer **Broenink**:

Dat weet ik niet. Ze hebben ze voor kennisgeving aangenomen, neem ik aan.

Mevrouw **Kat** (D66):

Dus het ministerie van Economische Zaken wist eind 2012 dat het qua leveringszekerheid mogelijk was om de winning uit Groningen fors te verlagen naar 27 miljard kuub.

De heer **Broenink**:

Ja. Eén mits: dit ging wel uit van volledige commerciële vrijheid. Je was al een aantal verplichtingen aangegaan, dus als je dat op hele korte termijn in zou voeren en terug zou gaan, zou dat betekenen dat je wat reeds verkocht volume weer terug zou moeten kopen, omdat je al commerciële verplichtingen bent aangegaan in de verwachting dat je veel meer zou produceren dan die 27. Dan moet je weer wat volume terugkopen en loop je een financieel risico. Het zou kunnen dat je dat voor een andere prijs terug moet kopen dan waarvoor je het verkocht hebt. Maar met de fysieke vraag is dit een correct getal. Dat het even wat tijd kost commercieel om dat te implementeren, dat is ook zo. Dat kost dan even wat tijd.

Mevrouw **Kat** (D66):

Maar goed, dat getal, die 27 miljard kubieke meter, was bekend bij het ministerie van Economische Zaken.

De heer **Broenink**:

Ja, ja.

Mevrouw **Kat** (D66):

Op 8 januari 2013, dus twee maanden na de vorige mailwisseling tussen uw baas, de heer Lankhorst, en Economische Zaken, stuurt u opnieuw een analyse, een gevoeligheidsanalyse. Maar dan stuurt u deze rechtstreeks naar de ambtenaren van Economische Zaken met een aantal scenario's voor de Groninger productie. Op wiens verzoek stuurde u dit?

De heer **Broenink**:

In mijn perceptie op verzoek van EZ. Als het een verzoek was geweest van alle aandeelhouders, had ik het ook naar alle aandeelhouders gestuurd. Als

het alleen naar EZ gegaan is, en dat is het, dan is het een specifiek verzoek van EZ geweest.

Mevrouw **Kat** (D66):

Van wie van EZ?

De heer **Broenink**:

Dat staat me zo niet meer bij.

Mevrouw **Kat** (D66):

Maar het was wel duidelijk van EZ. Een van de scenario's was dat 30 miljard kubieke meter gas uit het Groningenveld voldoende zou zijn voor de leveringszekerheid. In de rest van de gasbehoefte kon worden voorzien door stikstof toe te voegen aan hoogcalorisch gas. U concludeert ook dat er voldoende H-gas in de markt is voor dit scenario. Hoe reageerden de ambtenaren van Economische Zaken op deze analyse?

De heer **Broenink**:

Ze hebben het ook weer voor kennisgeving aangenomen. We hebben hier natuurlijk ook met onze aandeelhouders over gesproken, dus niet alleen met EZ maar ook met onze aandeelhouders, in ongeveer dezelfde termijn. Toen hebben we te horen gekregen als GasTerra: nou, wacht nog even, we gaan nog even door met dat wat we hebben afgesproken in het businessplan -- dat was, hebben we net gezegd: doorgaan met maximaliseren van Groninger productie -- want binnenkort komt de minister met een brief. Nou, die gaat erover. "Die komt binnenkort met een brief." Die hebben we daarna afgewacht.

Mevrouw **Kat** (D66):

Oké. We lezen dat een ambtenaar later schrijft dat deze gevoeligheidsanalyse was gemaakt toen GasTerra ergens welbeschouwd nog niet van op de hoogte behoorde te zijn. Waar mocht u op dat moment nog niet van op de hoogte zijn? Januari 2013.

De heer **Broenink**:

Nou ja ... Je hoort het woord "REMIT" vaak. Dat is een regulering dat je transparant moet zijn naar de markt en geen informatie achter mag houden. Ik heb altijd begrepen dat je mag nadenken over de toekomst. Nadenken betekent dat je scenario's maakt -- voor mij in ieder geval. Dus verkennen wat de mogelijkheden zijn, mag. Op het moment dat je een besluit neemt,

vooral met zoiets belangrijks als een besluit over het volume, moet je dat communiceren. Dan komt er een tweede aspect bij, dat je als bedrijf in een vrije markt waar je een grote positie hebt qua volume, heel voorzichtig moet zijn dat je niet ervan beschuldigd wordt dat je -- hoe moet ik het zeggen? -- volume achterhoudt om de prijs op te drijven. Een bedrijf mag dat niet. Dat is niet-geoorloofd gedrag in de markt. Een land mag dat wel; kijk wat OPEC doet. Dat mag wel, maar een bedrijf mag dat niet. Als wij intern bij GasTerra het besluit zouden hebben genomen om een ander volume te doen dan het maximum, dan hadden we dat ook goed en helder moeten communiceren naar de markt. Maar zolang je het besluit niet neemt, afwacht en nog bezig bent met het bestuderen van mogelijkheden, kun je dat vrij doen. Ik snap wel wat er gezegd werd in het kader van REMIT, maar dat gaat echt over besluiten. Daarom vonden wij het als GasTerra prima dat de minister een brief schrijft. Dan is ook helder wat het besluit is en dat is dan ook openbare informatie en daarmee gelijk informatie die ter beschikking staat van de totale markt.

Mevrouw **Kat** (D66):

Met die eerste berekening en vervolgens die gevoeligheidsanalyse ...

De heer **Broenink**:

Dat is allemaal gevoeligheidsanalyse voor de toekomst.

Mevrouw **Kat** (D66):

Ja. U heeft het ministerie van Economische Zaken dan twee keer geïnformeerd over dat minimale scenario voordat het besluit werd genomen in januari 2013.

De heer **Broenink**:

Ja, ja. Je wilt -- dat heb ik altijd mijn rol gevonden in dit aspect -- zekerstellen: zorg dat de informatie bekend is bij degene die de besluiten moet nemen. Dit is gewoon informatie. Wat de minister dan besluit in dit kader, is aan hem. Dat is een afweging van belangen. Maar ik wil wel graag dat als hij zegt "je moet naar het minimum", hij het juiste getal neemt en niet een getal noemt waarvan we als GasTerra niet weten hoe we het voor elkaar moeten krijgen. Je wilt gewoon dat de juiste informatie de besluitvormer ter beschikking staat.

De **voorzitter**:

Nog even voor onze duidelijkheid. Ook vanwege de locatie van GasTerra --

het kantoor staat in Groningen, de mensen werken daar -- had u zelf al het idee: het is niet onwaarschijnlijk dat er iets aan de productie moet veranderen vanwege de beving in Huizinge en ik ga in november 'ns berekenen wat zo'n scenario zou kunnen betekenen. Dat klopt, hè?

De heer **Broenink**:

Ja. Wij zaten, wat ik ook zei, op het scenario "maximaal". Wij schatten wel in dat, wilde je gehoor geven aan de zorgen die opkwamen in de regio, een scenario anders dan "maximaal" best weleens zou kunnen. Nou, als je dan uitrekent wat minimaal is, heb je tussen dat getal en het getal wat je al had gecommuniceerd als maximaal -- dat was het businessplan -- alle scenario's.

De **voorzitter**:

Volgens uw interpretatie van de REMIT-regels is het niet nodig om een mogelijk scenario of een mogelijke verwachting al te communiceren aan de markt. Pas als definitief vaststaat dat er een ingreep in de productie plaatsvindt, is er een plicht om dat aan de hele markt te melden.

De heer **Broenink**:

Ja, precies. Dat was mijn interpretatie van de REMIT-regels.

De **voorzitter**:

Dus dat betekent -- het besluit valt pas nadat u twee keer die berekeningen hebt gemaakt, pas op 25 januari -- dat in de periode daarvoor er dus wel ruimte was om met elkaar te bespreken "hoe gaan we daarmee om, als we iets aan de productie zouden willen doen", zonder dat je dat al aan de markt hoefde te melden.

De heer **Broenink**:

Ja. In de tussentijd hebben wij tot dat besluit niets anders gedaan dan wat we ook afgesproken hebben, namelijk maximaliseren. Je doet nog steeds dat wat is afgesproken.

De **voorzitter**:

Ja. Zodra je had besloten om wat anders te doen, had je dat moeten melden.

De heer **Broenink**:

Dan had je dat moeten melden, ja.



De **voorzitter**:

Ja. Nog even over die berekeningen zelf. U zei: die zijn relatief eenvoudig; we hebben er ongeveer een week over gedaan. Had dat ook te maken met het feit dat het om een techniek ging die zich al bewezen had in de zin van stikstofconversie, dat u kennis had van de beschikbare stikstofcapaciteit -- qua productie maar ook wat er in de markt aanwezig was -- en dat dat kennis was die eigenlijk ook bij alle aandeelhouders beschikbaar was, ook bij Esso en Shell?

De heer **Broenink**:

Ja.

De **voorzitter**:

Ze hadden niet uw model, maar ...

De heer **Broenink**:

Ik weet niet of zij een model hadden, maar laat ik het zo zeggen: zij wisten dat wij het wisten.

De **voorzitter**:

Ja, en ook zij hadden dus de kennis dat in een periode waarin je inzet op maximale Groningengasproductie en je stikstof eruit duwt, het weer gebruiken van stikstof een productieverlaging in Groningen mogelijk had gemaakt.

De heer **Broenink**:

Ja.

De **voorzitter**:

U zei ook nog dat er een verschil is tussen het nemen van een besluit en het vervolgens in de praktijk implementeren, want je bent al contracten aangegaan. Hoeveel tijd kost die aanpassing? Had er in dat nieuwe jaar 2013 al een productieverlaging substantieel kunnen worden ingevuld?

De heer **Broenink**:

We zijn heel 2013 doorgedaan met maximaliseren. Terwijl het businessplan zei "49", heeft dat uiteindelijk geleid tot 53, omdat het wat kouder is geweest, een koud jaar was in plaats van een gemiddeld jaar. Afhankelijk van wanneer je het besluit neemt om van strategie te veranderen, kom je uit op een ander getal. Dus het hele jaar maximaal door was 53, omdat het wat

kouder was. Minimaal zal rond de 30 zijn geweest, maar dan hadden we daar op 1 januari mee moeten beginnen. Als je ergens halverwege het jaar begint, kom je uit op 40 of 45, een beetje afhankelijk van wanneer je dat besluit neemt. Maar mijn punt is: je had wel een stap kunnen maken, maar dat is niet gebeurd. We hadden wel een stap kunnen maken, maar dat is niet gebeurd.

**De voorzitter:**

Helder. We zijn al vijf kwartier bezig. Ik stel voor dat we even gaan schorsen. Ik verzoek de griffier om u naar buiten te begeleiden. We gaan schorsen tot 11.30 uur.

De vergadering wordt van 11.13 uur tot 11.30 uur geschorst.

**De voorzitter:**

We gaan weer verder. We gaan nu wat uitvoeriger stilstaan bij de productie in het jaar 2013. In december is het businessplan voor 2013 goedgekeurd. Hierin wordt gepland om 48,9 miljard kubieke meter gas te verkopen in 2013. Hoe kwam GasTerra bij deze hoeveelheid?

**De heer Broenink:**

Ik heb u gezegd dat we in die periode heel druk bezig waren met het maximaliseren van de Groninger productie. Wat u zegt, de 49 miljard kuub was niet een getal waarop we planden, het was een getal waarop we verwachtten uit te komen met de actie maximaliseren van de Groninger productie. We hebben gekeken: wat is de grootte van de markt, hoeveel kunnen we wegzetten, hoe groot is die markt als we de conversie van stikstof helemaal uitzetten, en houden, in samenwerking met Gasunie; hoeveel gas denken we dan weg te kunnen zetten bij een normale temperatuur? Waarom is dat belangrijk? Je maakt je businessplan in de periode oktober-november het jaar vooruit. Dan is er nog geen weersverwachting van: hoe warm wordt het in 2013? Dan kijk je naar de langetermijnstatistiek, maak je een inschatting van de temperatuur en maak je daarop een inschatting van de vraag. Dus die 48,9 is de uitkomst van een analyse, en niet een getal waar je op stuurt. Het businessplan was niet qua commerciële strategie "wij sturen op 49", maar die was: wij maximaliseren nog steeds het Groningengas om uit te komen op het productieplafond van 425 miljard kuub en wij verwachten dat voor het jaar 2013 die hoeveelheid 48,9 is.

De **voorzitter**:

Maar u stuurt wel op het tienjarenplafond van 425 miljard.

De heer **Broenink**:

Er was voor die 49 meer dan voldoende ruimte -- want we liepen nog zo veel achter -- onder het Groningenproductieplafond.

De **voorzitter**:

Toch lezen we in dat businessplan dat GasTerra bij deze hoeveelheid en bij de dan lopende maximaliseringsstrategie het plafond van die tien jaar in 2015 met 4 miljard kuub dreigt te overschrijden. Waarom koos GasTerra er toch voor om dat verkoopbeleid, die strategie, door te zetten?

De heer **Broenink**:

Ik herken niet wat u nu zegt.

De **voorzitter**:

Nee. Dit is wel wat wij in het businessplan terugvinden.

De heer **Broenink**:

Met 4 miljard kuub overschrijden?

De **voorzitter**:

Om er zeker van te zijn dat er potentieel voldoende vraag zal zijn in die komende periode, bestaat het risico dat bij de bestaande prijzen van dat moment de bestaande voorsprong die men had ten opzichte van wat er noodzakelijk was voor de planning -- die voorsprong was 4 miljard -- gecontinueerd zou worden, waardoor je het plafond mogelijk op het eind zou overschrijden. Dat staat u niet scherp voor de geest?

De heer **Broenink**:

Nee. Ik kan het ook niet goed plaatsen, want met ingang van 1 januari 2013 liepen wij op het langetermijngemiddelde van 42,5 nog zo'n 11,5 miljard kuub achter. Dus ik kan die voorsprong van 4 waar u aan refereert ... Daar rinkelt gewoon niet ... Sorry, ik kan dat even niet plaatsen.

De **voorzitter**:

Er staat zelfs bijna letterlijk dat bij continuering van het beleid, uitgaande van normale jaren, het plafond in 2015 met 4 miljard wordt overschreden. Zal ik het precies ...

De heer **Broenink**:

Mag ik even ...

De **voorzitter**:

Ik zal het precies voorlezen.

De heer **Broenink**:

Ja, dat is misschien beter.

De **voorzitter**:

"Over de afgelopen jaren heeft GasTerra gestreefd naar een zo hoog mogelijke afname uit Groningen." Dat klopt, daar hebben we het over gehad. "Zou GasTerra dit beleid voortzetten, dan zal GasTerra uitgaande van normale jaren het plafond in 2015 overschrijden met 4 mrd m<sup>3</sup>. Het overschrijden van het plafond is niet toegestaan, waardoor GasTerra zal moeten bepalen in welke periode(n) tot en met 2015 zij niet de gehele potentiële vraag naar G-gas gaat leveren."

De heer **Broenink**:

Nu begrijp ik wat u bedoelt. Mag ik het even herformuleren? Ik zei al dat die 49 miljard kuub onze verwachting was dat we weg konden zetten -- echt met maximaliseren, in een normaal jaar. We hadden nog drie jaar te gaan: 2013, '14 en '15. Als je dan 3 keer 49 doet, in plaats van 42,5 ... Even snel rekenen: dat is 3 keer 6,5, dus 18 à 19 miljard kuub. We liepen nog 11 miljard kuub achter. Daar komt dat bedrag vandaan. Als je dat doortrekt tot en met 2015, dan ga je eroverheen. Dan moet je op een gegeven ogenblik even terug om niet over dat plafond van 425 te gaan. Doe je dat dan in het laatste jaar, doe je dat in het jaar ervoor, doe je dat in 2013? Wij hebben ervoor gekozen, ook toen -- dat zag je in het businessplan -- om dat in het laatste jaar iets terug te doen. Waarom? We komen van zeven jaar dat we elke keer achterstand hebben; achterstand, achterstand. Je wilt ook beschermd zijn als er tussen die laatste drie jaren een keer toevallig een heel warm jaar zit. Je wilt dus een beetje bufferen. Als je zeker wilt zijn dat je zo dicht mogelijk bij de 425 komt, is het gewoon verstandig om de buffer te bewaren voor het laatste jaar. Wij waren toen, en daar komt dat ... Nu begrijp ik ... We waren van plan om in 2013 en 2014 nog steeds te maximaliseren en dan in 2015 precies te sturen, zodanig dat je op die 425 uitkomt.

Nu even: wat is er werkelijk gebeurd? In 2013 was het kouder dan we hadden verwacht.

De **voorzitter**:

Daar kom ik zo op terug, op wat er werkelijk is gebeurd. Dat gaan we ook stapsgewijs even doorlopen. Om het even samen te vatten. Op het moment dat het businessplan wordt vastgesteld in december 2012 wordt met het winningsniveau dat wordt vastgesteld, als dat in de twee jaren daarop volgend nog zou worden doorgetrokken, het plafond overschreden met 4 miljard. Dat staat in het jaarverslag.

De heer **Broenink**:

Ja, dat staat in het jaarverslag.

De **voorzitter**:

U zegt: we hebben ervoor gekozen om eigenlijk een soort buffer op te bouwen en dat, mocht het tegenzitten, we het in het laatste jaar wel rechtbreien, zodat we precies op het plafond uitkomen.

De heer **Broenink**:

Precies, precies.

De **voorzitter**:

Maar dat is wel een aantal maanden nadat de zwaarste beving ooit in Groningen had plaatsgevonden. Er had dus ook een keuze kunnen worden gemaakt om 4 miljard lager te gaan zitten of 4 miljard gedeeld door 3 lager te gaan zitten, in plaats van een buffer op te bouwen.

De heer **Broenink**:

Ja, en dat is niet gebeurd.

De **voorzitter**:

Dat is niet gebeurd. Dan gaan we even verder met wat er in dat jaar gebeurde. In mei 2013 verschijnt de stand-van-zakenbrief van GasTerra aan de aandeelhouders. Hierin staat dat er door de koude winter 1,3 miljard kubieke meter gas, Groningengas dus, meer is geproduceerd dan begroot. Toch loopt GasTerra volgens de brief nog 0,3 miljard kubieke meter achter ten opzichte van het halen van die 48,9. Gezien het aantal koude dagen, graaddagen genoemd, was nog meer Groningenproductie verwacht. We zien

zelfs in een e-mail dat u bij collega's navraag doet waarom er niet nog meer verkocht is. Waarom wilde u dit weten?

De heer **Broenink**:

Zoals ik zei, in samenwerking met de raad van commissarissen ... Met medeweten van de raad van commissarissen waren we echt bezig met maximaliseren. Dat betekende dat elk volume dat we misten, wat dus een teken was dat we net niet hadden gemaximaliseerd, in de raad van commissarissen altijd heel veel aandacht kreeg. Als we zeiden "we hebben 100 miljoen kuub laten liggen", dan was daar erg veel aandacht voor. Als er een indicatie was dat het net niet lukte om op dagdagelijkse basis elke dag het maximum te draaien, wilde ik altijd erg goed weten: waarom was het die dag of waarom was het die week niet gelukt? Want ik wist zeker dat ik daar ook vragen van de leden van de raad van commissarissen over zou krijgen. Dus ja, ik wilde dat altijd goed weten. Enerzijds om van te leren en de modellen te verbeteren, maar anderzijds ook om de vragen te kunnen beantwoorden die ik daarover kreeg.

De **voorzitter**:

Ja, ja. En had u op dat moment er ook zorgen over dat als de productie door de koude winter nog hoger uitpakte dan de verwachting was, dan de planning was in het businessplan, ook dat vragen zou oproepen, mogelijk breder dan bij de aandeelhouders?

De heer **Broenink**:

Natuurlijk. U ziet ook in de notulen van de raad van commissarissen dat we in januari en ook later verschillende keren gezegd hebben: wat we hier aan het doen zijn met maximaliseren, is dat wel verstandig? En elke keer kwam het antwoord terug: ja, dit is de afspraak. Nou, dus ... Daar komt dan ook de brief van januari 2013 van de minister bij, die daar ook heel expliciet iets over zegt, die heel helder zegt ... Die het advies van SodM naast zich neerlegt en letterlijk zegt: al met al maakt dit een besluit nu over beperking van productie van Groningen niet verantwoord. Dus hij zegt: ik wil niet dat Groningen wordt gereduceerd. Nou, als je dan met een businessplan bezig bent waarin staat "maximaliseren" en de minister zegt "ik wil geen volumereductie", dan kan ik daar niets anders in lezen dan dat we door moeten gaan met maximaleren. Dat werd bevestigd. Dat hebben we gecheckt: is dit de lezing? Waarop de raad van commissarissen zegt: ja, zo is het afgesproken. We hebben dat gedubbelcheckt met EZ, niet in hun rol als aandeelhouder, maar in hun rol als ondersteuner van de minister in

dezen. Daar hebben we ook van teruggekregen: ja, dit is afgesproken, dit is de bedoeling. Ja, dan hebben wij ervoor gekozen dat wij daar ...

De **voorzitter**:

Was het uw initiatief om dat rechtstreeks ook nog apart bij het ministerie te checken?

De heer **Broenink**:

Ja. Ja, en van de heer Lankhorst; samen hebben we dat gedaan vanuit GasTerra. En ja, als je elke keer terugkrijgt "nee, dit is de afspraak", dan ben je toch ook gedeeltelijk staatsdeelneming en rest je niets anders dan dat loyaal en consciëntieus te blijven uitvoeren, en dat hebben we gedaan. Dus ja, wij zijn doorgegaan met maximaliseren.

De **voorzitter**:

Hoe ging dat precies? U doet dat verzoek. Dan heb ik het niet over wat er in de raad van commissarissen gebeurt, maar even die specifieke check bij het ministerie.

De heer **Broenink**:

Volgens mij heb ik daar met de heer De Groot contact over ...

De **voorzitter**:

Heeft u hem ook uitgelegd, toen bij dat verzoek: ik wil het heel nadrukkelijk weten, omdat ik bijvoorbeeld verwacht dat er mogelijk commotie kan ontstaan als we in de praktijk nog hoger produceren dan publiek bekend was dat we zouden gaan doen? Heeft u dat erbij verteld?

De heer **Broenink**:

We hebben dat gedaan begin januari -- toen was het nog zo vroeg, toen was het nog niet anders dan gepland -- en ik weet dat we dat gedaan hebben ergens in mei, en toen was al bekend dat als we zo zouden doorgaan met maximaliseren, we boven de 53 miljard kuub uit zouden komen. Dat getal van 53 is absoluut ook gedeeld met alle aandeelhouders en dus ook met het ministerie.

De **voorzitter**:

De heer De Groot heeft bevestigd in zijn verhoor dat dat verzoek is binnengekomen en dat het antwoord ...

De heer **Broenink**:

Ja. Wij hebben regelmatig de vraag gesteld: doen wij nog het goede?

De **voorzitter**:

En het antwoord dat u kreeg? Weet u nog hoe dat luidde?

De heer **Broenink**:

Wat mij bijstaat, is dat we ... Van de raad van commissarissen hebben we te horen gekregen: ja, doorgaan met maximaliseren, dat is de afspraak zoals we die onderling hebben gemaakt. Van het ministerie hebben we in die tijd terug te horen gekregen: nee, dit is prima, want dit onderstreept hoe belangrijk Groningen is voor de energievoorziening van Nederland. Dat staat mij bij, die twee antwoorden.

De **voorzitter**:

En als u zegt "raad van commissarissen", bedoelt u dan de raad van gedelegeerde commissarissen?

De heer **Broenink**:

Gedelegeerde commissarissen, ja. Vertegenwoordigers van alle vier de aandeelhouders in de raad.

De **voorzitter**:

Ja, van Shell, Esso, EBN en de Staat.

De heer **Broenink**:

En de Staat.

De **voorzitter**:

We hoorden ook van de heer De Groot dat die mail is gestuurd naar u, dat het inderdaad akkoord is en dat er zelfs bij wordt gezegd: het onderstreept nogmaals het belang van het Groningenveld.

De heer **Broenink**:

Ja, wat ik net ook zei.

De **voorzitter**:

Ja, ja. Wat waren nou de mogelijkheden -- dan hebben we het inmiddels over juni 2013 bijvoorbeeld -- om gedurende het jaar toch nog wat in de productie aan te passen? Als bijvoorbeeld het ministerie of de raad van



commissarissen, van gedelegeerde commissarissen, had gezegd "dit gaat toch te hard", had u dan als GasTerra de productie nog wat kunnen remmen?

De heer **Broenink**:

Ja. Als we praten over mei/juni, dat tijdsframe, en ons gevraagd was "kun je minderen en wat is dan de hoeveelheid waar je naartoe zou gaan?", dan zou mijn inschatting nu zijn, en ik denk ook toen zijn geweest, dat we op rond de 45 miljard kuub productie voor Groningen uit zouden komen. Vanwege het koude voorjaar ... Dat wat eenmaal geproduceerd en verbruikt is, krijg je niet meer terug, maar je kunt wel proberen te minimaliseren in de tweede helft van het jaar en dan kom je ongeveer uit op 45. Dat zou zo mijn inschatting zijn geweest.

De **voorzitter**:

We weten inmiddels dat het resultaat bijna 54 was. Maar u zegt: als er toen op gestuurd zou zijn, had het beperkt kunnen blijven tot 45 ...

De heer **Broenink**:

Ja, zoiets.

De **voorzitter**:

Dus bijna 9 miljard kuub minder.

De heer **Broenink**:

8 miljard minder.

De **voorzitter**:

We hoorden van de heer De Groot "het kwaad was al geschied in het begin van het jaar", maar u zegt: ja, dat is deels zo, maar er was nog voldoende ruimte om tot misschien wel 9 miljard kuub ten opzichte van wat er uiteindelijk is geproduceerd niet te produceren.

De heer **Broenink**:

Ja. Ik zou een getal van 8 noemen, ongeveer. Iets boven de 45, rond de 45.

De **voorzitter**:

Ja, ja. Vindt u dat die mogelijkheid nog voldoende is aangekaart? Heeft u het ministerie nog duidelijk gemaakt dat er wel degelijk ruimte was?

De heer **Broenink**:

Het is niet gebeurd, dus we hebben het niet voldoende aangekaart. We

hadden achteraf gezien daar misschien nog iets feller op moeten zijn, maar ja ... Er was gewoon niet ... Je zag dat er niet de ruimte voor was om dat duidelijk bespreekbaar te maken. Ik zal heel eerlijk zijn, ik heb niet gedreigd met "als jullie het niet doen, neem ik ontslag" of zo. We hebben het opgebracht. Als je terugdenkt "heb ik genoeg stennis gemaakt", dan kan het altijd een beetje meer, maar dat hebben we toen niet ... We hebben het dus opgebracht en het antwoord was niet ... Ik woon zelf ook in Groningen, ik heb zelf ook schade. Het is niet wat je graag hoort, maar ja, we hebben toch besloten om het consciëntieus en loyaal uit te voeren, ja. Anders kan ik het niet verwoorden.

Mevrouw **Kat** (D66):

Duidelijk. In januari 2014 komt minister Kamp met het eerste kabinetsbesluit tot productievermindering. Hij besluit dat in het kalenderjaar 2014 maximaal 42,5 miljard kubieke meter Gronings gas gewonnen mag worden. Hoeveel had GasTerra maximaal terug gekund?

De heer **Broenink**:

Sorry, hoeveel had GasTerra ...?

Mevrouw **Kat** (D66):

Maximaal terug gekund in hoeveelheid gas.

De heer **Broenink**:

Nou, zonder de leveringszekerheid in gevaar te brengen ongeveer 30. Volgens mij staat dat ook in de brief waarin minister Kamp die 42,5 noemt. Volgens mij noemt hij daar twee getallen, dat het minimum in een koud jaar ... We hebben erover gesproken, hè; gemiddelde temperatuur, koud en warm. In een koud jaar 30, maar dat betekent wel dat het Groningenveld dan mee moet veren met elke variatie. Daar hebben we het ook over gehad. Wil je het veld gelijkmatiger opereren: in de brief is denk ik een getal van 40 genoemd. Daarop neemt-ie het besluit om voor 2014 42,5 te doen, voor 2015 42,5 en voor 2016 40, dacht ik.

Mevrouw **Kat** (D66):

Ja, ja.

De heer **Broenink**:

Die twee keer 42,5 staat ons als GasTerra heel goed bij. Wij hebben het gehad over het Groningenveld. We hebben het gehad over die periode

van de eerste vier jaar dat we in totaal 30 miljard kuub achterliepen. Die 30 miljard kuub hebben we in de tweede vier jaar ingehaald. Ook in ons businessplan stond voor het jaar 2014 en het jaar 2015 alle twee 42,5, want dat zou dan betekenen dat we precies op het afgesproken plafond van 425 uit zouden komen. Dus dat ook de minister in 2014 in zijn brief zegt "42,5 voor 2014 en 42,5 voor 2015": persoonlijk was ik daar blij mee, want dat was consistent met de manier waarop wij onze verkopen hadden voorbereid, dat was dus consistent met het GasTerra-businessplan.

Mevrouw **Kat** (D66):

Daar had u rekening mee gehouden met die productiebeperkingen.

De heer **Broenink**:

Ja, of hij heeft onze getallen overgenomen. Maar dit was zoals het voor ons consistent was met het eerste besluit van de 425 in tien jaar. Dus wij hadden hier ook rekening mee gehouden.

Mevrouw **Kat** (D66):

Ja, en dus ook op voorgesorteerd.

De heer **Broenink**:

Ja, en op voorgesorteerd.

Mevrouw **Kat** (D66):

In hoeverre is dat een beperking, als je dat afzet tegen het plafond?

De heer **Broenink**:

Zoals we net de discussie gehad hebben. Als we door hadden kunnen gaan, hadden we nog een klein beetje meer gas kunnen verkopen, al viel dat in het jaar 2014 heel erg mee, want waar 2013 een wat kouder jaar was, was 2014 een heel stuk warmer. Ik denk dat als we in 2014 door waren gegaan met maximaliseren, dus niet hadden beperkt tot 42,5, we niet veel meer hadden kunnen verkopen dan 44 à 45 miljard. We hebben dus ook in 2014 nog wel moeite moeten doen om bij die 42,5 miljard kuub te komen, omdat 2014 in tegenstelling tot 2013 erg warm was.

Mevrouw **Kat** (D66):

Minister Kamp besluit naast de productiebeperking tot 42,5 miljard kubieke meter ook de Loppersumclusters voor 80% te sluiten. Dat leidt tot minder capaciteit en daarmee ook minder flexibiliteit voor GasTerra.

De heer **Broenink**:

Ja, ja.

Mevrouw **Kat** (D66):

In hoeverre had GasTerra rekening gehouden met die gedeeltelijke sluiting van de Loppersumclusters?

De heer **Broenink**:

Niet. Even een stap terug als het mag. U heeft het over volumebeperking. Het grootste gedeelte van de activiteiten in 2014 is gaan zitten in de beperkingen van de flexibiliteit. We hebben het in het begin van het interview gehad over dat ook de NMa aan GasTerra had gevraagd om virtuele opslagdienst te leveren, dus flexibiliteit zonder gas. Dat was een commitment dat we waren aangegaan, maar dat kostte wel flexibiliteit. We hadden zelf natuurlijk flexibel gas verkocht. De beperking van de flexibiliteit door het insluiten van de Loppersumclusters in 2014, maar ook later in 2015, toen hij ook limieten heeft gezet op de andere gedeeltes van de velden, zorgde wel voor een significante beperking van de flexibiliteit van het Groningenveld. Daar hebben we wel mee geworsteld, met hoe we daar goed mee om moesten gaan.

Mevrouw **Kat** (D66):

Wat waren dan de gevolgen voor inkoop en verkoop?

De heer **Broenink**:

Je hebt de flexibiliteit wel verkocht en de klant verwacht die nog steeds. Dit was dus de eerste keer in de geschiedenis van GasTerra dat we de flexibiliteit die we allemaal hadden verkocht niet meer uit eigen middelen konden leveren, omdat die flexibiliteit erg werd ingeperkt. Wij hebben flexibiliteit moeten inkopen of andere vormen van flexibiliteit moeten vinden. Dat we een tekort hadden aan flexibiliteit, was voor GasTerra, voor ons, nieuw, dat was gewoon nieuw. Daar hebben we in het begin nogal mee geworsteld: waar moet die flexibiliteit dan vandaan komen, hoe managen we dat goed, hoe gaan we daarmee om? Volgens mij is in die tijd Norg ook uitgebreid. Dat was zomer-wintercapaciteit. We hadden vooral een tekort aan kortetermijnflexibiliteit. We hebben bijvoorbeeld een beroep gedaan op de Engelse markt. In Engeland is er ook een heel liquide markt, ook een heel liquide "binnen de dag"-markt, dus daar kun je ook "binnen de dag"-flexibiliteit kopen. Wat we bijvoorbeeld gedaan hebben ... We hadden een pijpleiding tussen het Nederlandse gassysteem en het Engelse gassysteem,

BBL. Wij exporteerden daar ook gas doorheen. Het volume door die leiding hebben we teruggeschroefd naar zeg maar de helft, zodat we op dagbasis een beetje meer en een beetje minder door die leiding konden laten stromen en dan heel actief werden op de Engelse markt om, als ze dan een beetje minder deden, daar extra gas in te kopen of als ze een beetje meer deden, daar extra gas te verkopen. Dus we hebben andere vormen van flexibiliteit gevonden om met die beperking om te kunnen gaan.

Mevrouw **Kat** (D66):

Dat klinkt als een hele hoop werk.

De heer **Broenink**:

Ja, ja, dat was het ook. Sorry als ik het niet helemaal goed kan uitleggen, maar dat was ... Laat ik het zo zeggen, die beperking van flexibiliteit bracht ons meer hoofdbrekens dan de beperking van het volume.

Mevrouw **Kat** (D66):

Ja. In hoeverre kwam de leveringszekerheid in het geding door de sluiting van die clusters?

De heer **Broenink**:

Niet, niet. Nee, daar hielden we rekening mee.

Mevrouw **Kat** (D66):

Daar hield u wel rekening mee.

De heer **Broenink**:

Ja.

Mevrouw **Kat** (D66):

U werd verantwoordelijk gehouden voor de leveringszekerheid.

De heer **Broenink**:

Ja.

Mevrouw **Kat** (D66):

Wat vindt u daarvan?

De heer **Broenink**:

Twee aspecten. Eén. Het is goed als iemand verantwoordelijk is voor leveringszekerheid. Je ziet, als je kijkt naar de huidige markt, wat het doet in

een markt als daar onzekerheid over is. Dus ik snap wel dat het belangrijk is dat er iemand verantwoordelijk is voor leveringszekerheid. Waar ik moeite mee heb gehad ... De markt is vrij. Je bent als GasTerra een van de aanbieders. Er zijn ook concurrenten. Dan ben je plotseling verantwoordelijk voor de leveringszekerheid van de hele markt, terwijl je maar één van de deelnemers bent. Dat betekent dat jij als GasTerra een verplichting hebt die iemand anders niet heeft. Het is ook niet een verplichting die geen geld kost. Ik bedoel, leveringszekerheid, volume achterhouden, flexibiliteit achterhouden, beperkt je in je commerciële vrijheid, dus dat is best een verplichting. Ik word dan als GasTerra plotseling verantwoordelijk als een concurrent een probleem heeft of besluit niet te leveren. Ja ... Het was een beetje dual. Ik snap best dat je rust in de markt wilt creëren, vooral in zo'n situatie waarin je in volume omlaaggaat. Dan zeg je: nee, leveringszekerheid is gegarandeerd. Je ziet dat ook aan het huidige issue, de trammelant als men over de leveringszekerheid onzeker wordt. Ik snap dus wel de behoefte van de minister om het goed te regelen. Ik had er wel graag een vergoeding voor gehad, zeg maar.

Mevrouw **Kat** (D66):

Een vergoeding? Hoe bedoelt u dat?

De heer **Broenink**:

Dat als je een dienst levert voor de hele markt, je daar dan ook een vergoeding voor krijgt.

Mevrouw **Kat** (D66):

Als GasTerra, niet uzelf?

De heer **Broenink**:

Ja, nee, ik bedoel als GasTerra; sorry. Nee.

Mevrouw **Kat** (D66):

Dat is duidelijk. Ja, oké.

De heer **Broenink**:

Dat mag ook best hoor, een extra vergoeding.

De **voorzitter**:

We hebben begrepen dat een reductie op dat moment in de tijd van 80% op het Loppersumcluster ongeveer 15 miljard kuub gas scheelt. Tegelijkertijd

wordt het plafond begrensd op 42,5 miljard. Maar eigenlijk is dat ten opzichte van de jaren daarvoor een relatief beperkt verschil. Elders in het veld moet er dan meer gewonnen worden.

De heer **Broenink**:  
Correct.

De **voorzitter**:  
Hoe is dat gegaan?

De heer **Broenink**:  
Dat is dus gebeurd. U doet een correcte som. In 2013 hebben we 53 miljard gedaan. We doen nu 42 miljard, 42,5, dus dat is 10 of 11 miljard minder, 11 miljard minder. Als het 15 miljard is, moet er 4 miljard meer uit de andere clusters komen. Daarom zie je ook dat in het volgende besluit, ook over 2015, er limieten worden gezet bij de andere delen in het veld.

De **voorzitter**:  
Wij kwamen een verslag tegen van een gesprek tussen onder andere EZ, NAM, Gasunie en GasTerra waar ook de minister bij aanwezig is. Daar wordt hierover gesproken, van: dat betekent dat andere putten ... of productieclusters, moet ik eigenlijk zeggen, meer zouden moeten produceren. Dan citeer ik: "De minister gaf aan dat dit weliswaar vragen zou geven ('wordt het risico dan buiten Loppersum niet groter') maar dat hij dit steunde en goed uit kon leggen aan de betrokken inwoners." Dat herkent u?

De heer **Broenink**:  
Ja.

De **voorzitter**:  
Dat was duidelijk de instructie?

De heer **Broenink**:  
Ja. Toch even een opmerking over die 3 miljard bij Loppersum. In mijn herinnering is ons gevraagd en de NAM gevraagd om de clusters bij Loppersum zo veel mogelijk uit te laten en echt alleen te gebruiken wanneer het absoluut nodig was voor leveringszekerheid -- met een maximum van 3 miljard kuub. Er staat mij een getal bij van 0,7, dat we rond de putten van Loppersum maar 0,7 miljard kuub gaswinning hebben gedaan, dus dat we

daar echt bijna geen gaswinning hebben gedaan; alleen als het absoluut nodig was vanwege leveringszekerheid.

De **voorzitter**:

Ik had het nog even over die andere productieclusters. Is naar uw waarneming toen ook uitleg gegeven aan de regio dat de productie op andere plekken mogelijk omhoog zou gaan?

De heer **Broenink**:

Dat staat mij zo niet bij.

De **voorzitter**:

Oké. U heeft al benadrukt dat er echt gestuurd werd op het totaal van 425 miljard, maar dat er ook altijd kritische vragen waren als lopende het jaar, gelet op het businessplandoel, er misschien een onderschrijding dreigde. In hoeverre was het jaarplafond nou ook het productiedoel?

De heer **Broenink**:

In 2013 niet. In 2014, waar we zeiden "maximaal 42,5", was het ook echt het doel. Ik bedoel, we hebben erop gestuurd dat we daar dicht bij zouden komen, maar absoluut niet eroverheen. Dat wilden we in eerste instantie zelf doen, omdat we wisten dat we dat zowel in 2014 als in 2015 moesten doen. We wilden onszelf leren hoe je heel precies stuurt, in plaats van maximaliseert. We dachten: nou, dan kunnen we oefenen in 2014 en het echt doen in 2015, en als er dan nog wat fout gaat, sturen we wel op 42 of op 41 in plaats van 42,5; dan leren we onszelf dus om te sturen. Toen de minister het besluit nam -- in januari, dacht ik -- in 2014 dat het maximaal 42,5 was, hebben we daar ook echt op gestuurd.

De **voorzitter**:

U vertelde al: maar dat jaar 2014 was toch wat warmer. Dan komen er mogelijk al snel signalen dat het wat minder makkelijk wordt om dat doel te bereiken. Werd u daar voortdurend op aangesproken door de aandeelhouders in dat jaar?

De heer **Broenink**:

Ja, ja. We zijn uiteindelijk uitgekomen op, wat dacht ik, 42,36?

De **voorzitter**:

U was heel dichtbij.



De heer **Broenink**:

Dat is wel redelijk dichtbij, ja.

De **voorzitter**:

Maar dat kwam mede omdat u dat als doel had gesteld en de aandeelhouders lopende dat jaar in bijvoorbeeld de bijeenkomsten van de gedelegeerde commissarissen u aanspraken: zorg nou dat je dat doel haalt.

De heer **Broenink**:

Ja, en niet alleen de raad van commissarissen. Ik ben in juni ook bij minister Kamp geweest en die heeft mij gevraagd om niet boven de 42,5 maar wel dichtbij ... Dus die heeft mij hetzelfde gevraagd als de aandeelhouders vroegen.

De **voorzitter**:

En wat vertelde hij daarbij, wat was zijn reden daarvoor? Heeft hij uitgelegd waarom dat zo belangrijk was?

De heer **Broenink**:

Het staat mij bij dat hij de zin noemde "want we hebben het geld hard nodig"; die zin staat mij bij.

De **voorzitter**:

Ja, ja. Dus dat was eigenlijk puur het financiële belang.

De heer **Broenink**:

Het financiële belang.

De **voorzitter**:

Het proberen wat te beperken van de productie in relatie tot aardbevingen kwam in dat gesprek niet aan bod.

De heer **Broenink**:

Nee. Dat was waarom hij naar 42,5 was gegaan, maar hij wilde wel graag dat er gestuurd werd op 42,5. Ik kreeg daar het signaal "maximaal 42,5, maar wel dichtbij" en niet het signaal "zo weinig mogelijk". Dat was een ander signaal.

De **voorzitter**:

Dat hoorde u dus niet alleen van de regeringsvertegenwoordiger in de

commissie van gedelegeerd commissarissen, maar ook rechtstreeks van de minister.

De heer **Broenink**:

Ja.

De **voorzitter**:

Maar u had het ook rechtstreeks van de olies gehoord. Die wilden precies hetzelfde.

De heer **Broenink**:

Ja, daar was niet een misalignment tussen de aandeelhouders.

De **voorzitter**:

Iedereen wilde ...

De heer **Broenink**:

Iedereen wilde zo dicht mogelijk "bij".

De **voorzitter**:

... die 42,5 halen in 2013. Ja. Dank.

Mevrouw **Kat** (D66):

In 2015 besluit minister Kamp om in gasbesluiten voortaan gasjaren te hanteren in plaats van kalenderjaren. Een gasjaar loopt van oktober tot en met september. Wat was de betrokkenheid van GasTerra bij dit besluit van de minister?

De heer **Broenink**:

Daar hebben wij om gevraagd, dat was op onze vraag. Laat mij uitleggen waarom. We hebben net discussie gehad over 42,5: er niet overheen, maar er zo dicht mogelijk bij. Als je "zo dicht mogelijk bij" wilt komen, dan helpt het als je een getal krijgt ... Nee, laat ik even opnieuw beginnen; ik ben niet helemaal duidelijk. Het gasjaar loopt tot 1 oktober. "Zo dicht mogelijk bij" is dan iets wat je een beetje doet in de laatste week of twee weken, want dan kun je nog net even alle variaties die er waren ... Dan moet je nog even heel precies sturen. Als het jaar eindigt op 31 december, zijn de laatste twee weken met kerst en oud en nieuw. Of de laatste twee weken zijn de laatste twee weken van september, als het een gasjaar is dat eindigt op 1 oktober. Er zijn een aantal voordelen om dat te doen in de laatste twee weken van september versus de laatste twee weken van december. Er zijn drie

voordelen. Eén is: het is makkelijker om je mensen aanwezig te laten zijn in de laatste twee weken van september dan om iedereen tussen kerst en oud en nieuw op kantoor te krijgen. Het tweede is dat de markt veel meer liquiditeit heeft. Er zijn dus veel meer handelaren. In de laatste week van september kun je dus veel makkelijker in de dag handelen dan op 28 december, wanneer de meeste handelaren weg zijn en de liquiditeit op de markt veel minder is. Je hebt dus meer correctiemogelijkheden. Het derde is, wat je traditioneel ziet, dat de variaties in weer in de laatste twee weken van september statistisch veel minder zijn dan in de laatste twee weken van december, dus je hebt een betere voorspelling van je markt omdat je een betere temperatuurvoorspelling hebt. En ook is de afwijking, als je voorspelling twee graden fout zit, in verbruik veel minder groot dan als je twee graden fout zit in december. Dus als je heel dichtbij wilt komen, was het makkelijker voor GasTerra om het doel te stellen op 1 oktober dan het doel te stellen op 1 januari. Dat was de reden waarom wij als GasTerra gevraagd hebben: mag het ook een gasjaar zijn, dat maakt het sturen makkelijker.

Mevrouw **Kat** (D66):

Gewoon heel veel voordelen voor GasTerra.

De heer **Broenink**:

Dat maakt het sturen makkelijker. Als je dat sturen heel belangrijk vindt, en dat vond de overheid, dan is ...

Mevrouw **Kat** (D66):

In hoeverre heeft u de minister hiervan moeten overtuigen?

De heer **Broenink**:

Hij begreep dit heel snel heel goed.

Mevrouw **Kat** (D66):

Oké. U had dus niet zo veel nodig.

De heer **Broenink**:

Nee, hij stond hier open voor, want hij beseftte ook dat hij graag wilde sturen.

Mevrouw **Kat** (D66):

En welke nadelen had deze wijziging?

De heer **Broenink**:

Niet. Je hebt even een overgang die je moet managen, maar niet een ... Er zaten alleen maar voordelen aan volgens ons.

Mevrouw **Kat** (D66):

In 2015 doet de Raad van State uitspraak dat er een nieuwe maatstaf zou moeten gelden voor de maximale gaswinning, namelijk de gemiddelde temperatuur in het gasjaar. Daarmee geldt dus niet langer produceren alsof het een koud jaar is als maatstaf. Hierdoor mag er vanaf gasjaar 2016 nog maximaal 27 miljard kubieke meter worden gewonnen -- tenzij het een koud jaar wordt, dan mag er 33 miljard kubieke meter worden gewonnen. Op welke manier werd bepaald of het een gemiddeld of een koud jaar was en er dus 27 of 33 miljard kubieke meter gewonnen mocht worden?

De heer **Broenink**:

Daar is in graaddagen statistiek voor. Die kun je krijgen bij het KNMI, zeg maar; het KNMI geeft dat. De Raad van State heeft volgens mij nog een voorwaarde gesteld. Die heeft ook als voorwaarde gesteld, niet alleen graaddagen, maar ook dat er -- wat was het? -- minstens 15 miljard kuub door middel van stikstofconversie geproduceerd zou worden. De Raad van State heeft daar gezorgd voor een trendbreuk. Je zag aan het besluit van de minister in 2014 met die 42,5 ... Die lag in de buurt van de 40, die was wat hoger, maar dat gaf nog de mogelijkheid om het Groningenveld stabiel te opereren. U heeft het daar ook met de heer Bart van de Leemput over gehad, over dat vlakke en stabiele opereren om op die manier aardbevingen te beperken. De Raad van State is op een ander spoor gaan zitten. Daar was het niet meer gelijkmatig produceren, maar de Raad van State wilde absoluut dat er minimaal werd geproduceerd. Dat was een heel andere benadering. Zij hebben dus ook gezegd van: minimaal -- als het koud is of als het warm is heb je een ander minimum -- en wij willen echt dat er minimaal wordt geproduceerd. Die begonnen dat dan in te vullen met getallen. Dat is prima, maar het ging er vooral over dat het een trendbreuk was in de operatie van het veld. Dat je naar "minimum" toe moet, is gewoon een heel ander soort operatie dan als je zegt: nee, we willen heel stabiel, zo stabiel mogelijk proberen op 40 of 42 uit te komen.

Mevrouw **Kat** (D66):

Wat voor invloed heeft deze uitspraak op de strategie van GasTerra?

De heer **Broenink**:

Als je het minimum doet, moet je maximaal de ruimte laten voor een ander. Het tweede is dat je dan ook niet zelf meer invloed hebt over wanneer je produceert. Dat betekent dat optimaliseren van de opbrengst, op het juiste moment verkopen, wanneer de prijs hoog is of niet ... Dat neem je allemaal weg. Deze trendbreuk, wat het besluit van de Raad van State eigenlijk was, was niet alleen: "minimum". Je neemt ook alle vrijheid weg of een heleboel van de vrijheid bij GasTerra om te optimaliseren. Want ja, als je niet meer mag doen dan het minimum, dan heb je geen vrijheid meer.

Mevrouw **Kat** (D66):

Dus die wetswijziging -- naar gasjaren -- was met deze uitspraak ...

De heer **Broenink**:

Die was juist bedoeld om heel goed te kunnen sturen en ook variaties nog op het laatste moment, als je mis was geweest, allemaal goed te zetten. Maar ja, door de besluiten van de Raad van State werd het allemaal minder relevant. Dan wordt het "minimum" en neem je ook wel heel veel vrijheid, commerciële vrijheid, weg. Ja. Aan de ene kant, en dan ben je alweer een paar jaar verder, snap je best dat als de NAM de problemen met de schadeafhandeling niet goed doet, niet goed oplost, mensen proberen op een andere manier besluiten te nemen, en ja, dan krijg je dit soort besluiten; helaas, dat is dan zo. Dat begrijp ik ook wel weer. Wat ik zeg, ik ben ook niet vrij van schade. Voor GasTerra was het wel een enorme inperking qua vrijheid.

Mevrouw **Kat** (D66):

Qua vrijheid, ja. We gaan door naar mevrouw Kathmann.

Mevrouw **Kathmann** (PvdA):

U had het zojuist met de heer Van der Lee over het signaal dat afgegeven werd over het mogelijk overschrijden van de langetermijnplafondafspraken in 2015 met mogelijk 4 miljard. U heeft uitgelegd hoe het zat. Maar wat zou er, als er uiteindelijk niet was ingegrepen in de gasmarkt, gebeurd zijn als in 2015 het plafond overschreden was? Liggen daarover duidelijke afspraken vast?

De heer **Broenink**:

Ik kan u garanderen: wij waren niet over het plafond heen gegaan.

Mevrouw **Kathmann** (PvdA):

Nee, maar de vraag is ... Het is duidelijk, klip-en-klaar: overschrijden mag niet. Lagen er afspraken? Hoge boetes? Was er iets vastgelegd over wat er zou gebeuren als er een overschrijding was geweest?

De heer **Broenink**:

Nee, want dat zou ook niet gebeuren. Nee, nee, nee. Nee, wij nemen ons werk serieus als GasTerra. Als de afspraak is "maximaal 425", dan gaan wij daar niet overheen, daar kunt u van op aan. Dus er hoeft niet gesproken te worden over een boete of strafregime. Nee, daar waren we niet overheen gegaan.

Mevrouw **Kathmann** (PvdA):

Ik heb goed naar u geluisterd en zeker naar wat u zegt over de berekeningen en noem maar op. Ik zeg hiermee ook zeker niet dat u eroverheen wás gegaan. Mijn vraag is alleen ... Ik kan dus concluderen: er is dus niets vastgelegd over als een plafond overschreden zou worden, al is het met een half miljard of 1 miljard kuub, dat er dan boetes dreigen of sancties of aangescherpte controle. Daar is gewoon niets over afgesproken?

De heer **Broenink**:

Nee, en dat was ook niet nodig. Nee, er was absoluut vertrouwen dat we daar niet overheen zouden gaan.

Mevrouw **Kathmann** (PvdA):

Is dat normaal in de internationale gaswereld? Of liggen er op andere plekken wel afspraken vast over wat er dan gebeurt?

De heer **Broenink**:

Dat weet ik niet, maar ... Nee, onze relatie met alle vier de aandeelhouders was zodanig dat de aandeelhouders ervan op aan konden dat we ons aan die afspraken zouden houden. Ik heb het nooit nodig gevonden om zelfs maar te vragen "wat als", absoluut niet.

Mevrouw **Kathmann** (PvdA):

Ik vraag dat, omdat ... Bijvoorbeeld dat anticiperen op koude winters. Er is natuurlijk al veel gezegd en dat heeft u waarschijnlijk ook wel meegekregen. We hebben iemand verhoord die zei: ik ben schaatsliefhebber en in 2013 heb ik één dag op het ijs kunnen staan. Er is iemand geweest die zei: nou, ik heb de Elfstedentocht niet kunnen kijken in dat jaar. Was dat jaar nou zo koud?

Zo ja, hoe is daar dan op geanticipeerd? Er was ook een dreiging van: oei, we gaan er misschien overheen als we niet oppassen.

De heer **Broenink**:

Mag ik het even in een iets breder kader plaatsen? We hebben het gehad over leveringszekerheid. Leveringszekerheid is natuurlijk enorm belangrijk, vooral als het koud wordt. Als GasTerra hadden we de systematiek ... Hoe vertaalden wij leveringszekerheid? Wij keken naar de afgelopen 100 jaar en wat het koudste jaar was en wij projecteerden dat temperatuurprofiel van dat koudste jaar op de huidige gasmarkt. Dan deden wij een voorspelling van "hoeveel gas betekent dat dan?" en wij zorgden dat wij altijd met onze capaciteit, flexibiliteit en hoeveelheid gas dat scenario aankonden. Zo garandeerden wij leveringszekerheid.

Mevrouw **Kathmann** (PvdA):

Maar u zei net, als ik het goed heb begrepen, dat eigenlijk al in het begin van het jaar bekend was dat u heel hoog zat. Dat was met alles wat al ingekocht in 2012. Was er dan voldoende geanticipeerd in 2013 op kou?

De heer **Broenink**:

Ja. Wij hielden er vanaf het begin van 2013 rekening mee dat er een Elfstedentocht in 2013 zou kunnen komen. Als die dan niet kwam, hoefde je ook ... Voor de hoeveelheid gas die je in reserve hield in juni hoefde je er geen rekening mee te houden dat er in juni een Elfstedentocht zou zijn. Dus je hield daar voor de volumes in januari, februari en maart rekening mee en dan niet meer in de zomermaanden. Dus zo. Maar een Elfstedentochtwinter is zeg maar een winter die eens in de 50 jaar voorkomt. 2013 was koud. Dat was een winter zoals die eens in de zeven jaar voorkomt. Het was dus wel kouder dan gemiddeld, maar niet zo extreem als in een Elfstedentochtjaar.

Mevrouw **Kathmann** (PvdA):

Mijn vraag is meer: als er nou niet ingegrepen was in de gasmarkt -- dat is eigenlijk wat ik wil weten -- hoe had u dan geanticipeerd? Was er dan in 2015 nog gewonnen om uiteindelijk niet die overschrijding van die 4 te krijgen?

De heer **Broenink**:

Ik begrijp uw vraag niet helemaal goed. Als je een jaar in de toekomst kijkt en je wilt sturen op een plafond, dan moet je er rekening mee houden dat het jaar -- je weet niet wat de temperatuurontwikkeling is -- óf een heel

koud jaar kan zijn, óf een heel warm jaar. Je weet dat je in een heel warm jaar misschien in een jaar niet meer dan 30 miljard kuub gas weg kunt zetten. Je weet dat je in een heel koud jaar 55 miljard kuub gas in reserve moet hebben. Je moet dus wel zorgen dat als je kijkt naar de toekomst en wilt sturen, je er rekening mee houdt dat je dat getal, dat eindpunt van 425 in tien jaar, haalt als 2015 toevallig een heel warm jaar is, maar dat je er niet overheen gaat als het toevallig een heel koud jaar is. Dat geeft scenario's en grenzen waarbinnen je rekening houdt met je volumes. In je verkoopsystematiek, bij hoeveel je verkoopt, houd je daar rekening mee. Als het een jaar van tevoren is, weet je het niet. Zijn er al twee maanden voorbij, dan weet je alweer meer en hoef je al geen rekening meer te houden met een Elfstedentocht in januari of in februari, dus die is niet geweest, dus dan er volume vrij, zeg maar, wat je dan kunt verkopen. Dus je maakt steeds een toekomstvoorspelling, er rekening mee houdend dat het heel warm kan zijn of heel koud en je houdt met beide grenzen rekening als je je volume begint te verkopen. Dat was precies wat de afdeling Planning & Optimalisatie en wat Trading deed, wat mijn teams deden. Dat hielden we heel goed ... Dat gaven de grenzen aan. Dan kun je sturen, want hoe verder je dan komt in tijd, hoe meer die grenzen bij elkaar komen en dan kun je uiteindelijk op een punt uitkomen.

Dat klinkt heel complex. Het was ook heel complex. Daar zit hele complexe modellering achter, maar gelukkig had ik hoogopgeleide mensen die daar vertrouwd mee waren en ja, dan werk je dat zo op die manier uit. We hielden er dus rekening mee dat het heel warm was en we toch het volume konden verkopen én we hielden er rekening mee dat we voldoende reservecapaciteit hadden als het heel koud was. Wat ik ook uitgelegd heb aan minister Kamp: we deden dat met een 1/100-jaar winter, dus we hielden wel rekening met één Elfstedentocht in een jaar, maar niet met twee Elfstedentochten. Dat heb ik ook aan minister Kamp uitgelegd: wij interpreteren leveringszekerheid zodanig dat we dus rekening houden met één Elfstedentocht en mocht er een tweede Elfstedentocht komen, dan gaan we over het volume heen. Toen heeft de minister ook gezegd: als dat gebeurt, voel ik mij daar wel comfortabel mee; dat kan ik dan wel uitleggen aan het publiek. Dat is prima. Zo hebben we met elkaar gesproken en de afspraak gemaakt over: hoe gaan wij om met die term "GasTerra zorgt voor leveringszekerheid in de markt"? Want ja, met welk scenario houd je dan rekening?



Mevrouw **Kat** (D66):  
Voor nu duidelijk.

De heer **Broenink**:  
Geeft dat voldoende antwoord op uw vraag? Want ik zie u nog verward kijken, dus ik ben niet helemaal duidelijk geweest.

Mevrouw **Kathmann** (PvdA):  
Het was een heel lang antwoord op een hele korte vraag, maar ik denk dat ik het wel ...

De heer **Broenink**:  
Sorry voor het toch wat langere antwoord.

Mevrouw **Kat** (D66):  
We gaan toch richting een afronding. U heeft een lange periode gewerkt voor GasTerra. Hoe vindt u dat het gasgebouw heeft gefunctioneerd?

De heer **Broenink**:  
Twee aspecten. Eén. Goed als je praat over: hebben we met elkaar gezorgd voor waarde voor de Nederlandse samenleving? En dan waarde in termen van volume, het gas goed verkopen en goede staatsinkomsten. Ik vind wel jammer dat we op signalen van buitenaf rond 2012 -- beving van Huizinge -- en het gevoel van onveiligheid van mensen als gasgebouw achteraf gezien toch niet alert genoeg zijn geweest en daar niet goed genoeg op hebben gereageerd. Dan kun je je afvragen: waren we als gasgebouw niet net iets te gesloten, en hebben we voldoende aandacht gehad voor de buitenwereld? Dat is jammer. Ik blijf vinden dat als je kijkt naar de grootte van het Groningenveld, de bodemschat die we als Nederland daar hebben, het gasgebouw wel heeft gezorgd voor een heleboel jaren welvaart, maar helaas de afgelopen paar jaar niet voor welzijn.

Mevrouw **Kat** (D66):  
Dus goed en jammer. Sinds 2017 werkt u niet meer bij GasTerra. Zijn er zaken die u achteraf gezien anders aangepakt zou hebben, u zelf?

De heer **Broenink**:  
Ik heb me twee dingen achteraf afgevraagd. Eén is: heb ik nou in 2013, toen we hebben opgebracht "doen we nu wel het goede?", voldoende met de vuist op tafel geslagen? Dat is achteraf toch altijd lastig om dat echt, ook voor

jezelf, te beantwoorden, van: heb je dat nou goed gedaan? Het tweede dat ik jammer vind is ... In de gesprekken rond 2013 hebben we best gesproken over "is het Groningenveld nog veilig?", waarop de NAM zei: ja. Ik heb me pas achteraf gerealiseerd dat daar de discussie over veiligheid erg ging over -- ja, hoe zeg ik dat nou? -- fysieke veiligheid, zeg maar de kans op letsel, de kans op ongevallen, en dat het eigenlijk maar heel beperkt ging over emotionele veiligheid of ... dat is niet het goede woord ... over je veilig vóélen. Dat hebben we niet goed gedaan. Ikzelf had misschien wel meer op kunnen brengen dat we niet alleen aandacht moesten hebben voor "zijn de mensen veilig?", maar ook voor: voelen ze zich ook veilig?

Er zijn weleens dingen waar ik mee zit en dit zijn de twee dingen waarvan ik me weleens afvraag: had ik dat niet beter kunnen doen?

Mevrouw **Kat** (D66):

Dank u wel.

De **voorzitter**:

Daarmee zijn wij uitgevraagd als commissie. Ik dank u voor uw medewerking en ik verzoek de griffier om u naar buiten te geleiden.

De heer **Broenink**:

Dank u wel.

De **voorzitter**:

Wij gaan om 14.00 uur ons verhoor met de heer Lankhorst starten, destijds de CEO van GasTerra.

Sluiting 12.30 uur.