

Meer cash met zelf regelen energie



Waar veel tuinbouwbedrijven bij de termijnverkoop van elektriciteit met maatblokken werken, doet Fachjan Project Plants dat juist niet. Dat levert op termijn geld op, is hier de stellige overtuiging. Daartoe is echter wel inzicht in de energiemarkt nodig. Daarin voorziet het energiebedrijf. Dat fungeert hier duidelijk als sparringpartner.

Guus Wijchman en Mario van Vliet

Op het visitekaartje van Henry Janssen van Fachjan Project Plants in Honselersdijk staat de Engelse benaming voor teelttechnicus. Hijzelf noemt zich schertsend manusje-van-alles. Financieel directeur komt echter het dichtst bij de waarheid.

Hij is bovendien een financieel directeur met een passie voor energiezaken. De plaatsing van de nieuwe WKK in december 2007 regelde hij grotendeels op eigen houtje. Het bedrijf had in het verleden een WKK van 50 kW voor de teruglevering van stroom en een van 150 kW voor de stroom die nodig was voor de belichting. De eerste is allang afgevoerd. De tweede staat er nog voor de noodstroom. Die draait echter vaker om te testen dan om bij nood in te springen.

Modellen doorgerekend

De WKK die Fachjan in 2007 in gebruik nam, heeft een capaciteit van 2 MW. Deze dekt vrijwel de gehele warmtebehoefte van het 3,5 ha grote bedrijf. Alleen in een 'elfsteden-winter' komt die te kort. Dan vult de ketel de warmtebehoefte aan. Met die 2 MW lijkt de WKK voor een bedrijf als Fachjan zwaarder te zijn gedimensioneerd dan op de meeste andere kwekerijen het geval is. Janssen heeft echter uitgebreid zitten te rekenen op de voor zijn bedrijf wenselijke capaciteit. Zo heeft hij rekenmodellen gemaakt met WKK's van bijvoorbeeld 1,2 en 1,6 MW. Daarbij keek hij hoe de verschillende varianten in de bedrijfsvoering zouden doorwerken.

Over die 2 MW zegt hij dat een willekeurige

consulent een dergelijke capaciteit nooit zou hebben geadviseerd. Janssen kan dat in zeker opzicht weten, want hij was zelf ooit bedrijfsadviseur potplanten. Dat hij toch voor zware WKK koos, geeft aan hoezeer hij een eigen visie heeft op het energiebeheer binnen het bedrijf.

In de fase die voorafging aan de plaatsing van de nieuwe WKK, maakte hij kennis met andere spelers op de energiemarkt dan de bekende namen. Met Endon uit Badhoevedorp klikte het. Zelf geeft dit bedrijf aan dat het voorop loopt als het gaat om solide en innovatieve oplossingen voor de verhandeling van elektriciteit en de aansturing en bewaking van productie-installaties.

Eigengereidheid

Het overslaan van de vonk - om in energietermen te blijven - tussen Fachjan en Endon heeft vooral te maken met de eigengereidheid die beide bedrijven kenmerkt. "Janssen bewandelt eigen wegen en wij doen weinig anders", zegt directeur-eigenaar André Dippell. "Iedere aanbieder op de energiemarkt werkt met maatblokken. Op zich doen wij dat ook. Wij zijn echter van mening dat je met de standaard OTC-producten verder komt. Onze visie daarbij is dat wij de tuinder wegwijs willen maken op die markt. Want de tuinder die begrijpt hoe die in elkaar zit, is niet meer afhankelijk van anderen die hem vertellen wanneer hij wat moet doen. Die kan zelf bewuste keuzes maken."

Endon wil volgens Dippell de ondernemer in

de tuinder aanspreken. Janssen heeft het in dit verband over indoctrinatie. Wie hem beluistert, komt al gauw tot de conclusie dat hij dat indoctrineren maar al te graag laat gebeuren. "In een tuinbouwonderneming als de onze gaat heel veel geld om in alles wat met energie te maken heeft. Voor mij is er alle reden om inderdaad die markt te doorgronden. Begrijp je hoe die in elkaar zit, dan hoef je inderdaad heel veel energiezaken niet meer aan anderen over te laten."

Maatblokken

Over de maatblokken zegt hij dat de energiebedrijven bij de levering daarvan bepaalde risico's willen afdekken. "Zeg maar dat zij een 'verzekering' inbouwen voor de prijsvorming van die blokken", aldus Janssen, die daarop meteen duidelijk maakt dat hij weinig behoefte heeft aan het betalen van die verzekering. "Doe je zaken op de energiemarkt zonder met die maatblokken te werken, dan levert dat op de langere termijn geld op. Daar ben ik van overtuigd."

Janssen geeft tal van rekenvoorbeelden, waarin hij laat zien dat het zelf regelen van energiezaken op kortere of langere termijn voordeel kan opleveren. Een belangrijke voorwaarde is volgens hem wel volledige transparantie. "Juist die streven wij honderd procent na", haakt Dippell in. "De relaties van Endon moeten volledig inzicht hebben in de wijze waarop prijzen en andere energieafspraken tot stand komen. Dat zijn we aan hen verplicht."



▲ Henry Janssen (links) en André Dippell



Meer cash met zelf
regelen energie



Over maatblokken en standaardblokken

“Doe je zaken op de energiemarkt zonder met maatblokken te werken, dan levert dat op de langere termijn geld op”, stelt André Dippel van Endon. Maar wat zijn dat, maatblokken? En hoe zit het met het financiële risico?

Om te weten wat een maatblok is, moet eerst het standaardblok worden verklaard. Een standaardblok is een blok energie geproduceerd tussen 07.00 en 23.00 uur (de zogenoemde ‘peakload’), tussen 08.00 en 20.00 uur (‘superpeak’) of energie die op werk- of weekenddagen is geproduceerd (‘baseload’). Deze blokken worden verhandeld op de Endex-markt. Doordat het gaat om standaardproducten die makkelijk verhandeld kunnen worden, zijn de prijsverschillen laag, vertelt Jaap Vreugdenhil, adviseur energie bij Agroadviesburo.

De WKK laten draaien (voor bijvoorbeeld CO₂-dosering) gebeurt vaak niet op zulke standaardmomenten. De stroom die tegelijk wordt geproduceerd tegen een standaardtarief aanbieden op een markt levert dan relatief weinig op. Vandaar de term ‘maatblok’. Dit staat voor energie die niet

op standaard-momenten is geproduceerd, ofwel op incurante momenten. Deze kunnen alleen worden verhandeld op de APX- of OTC-markt.

Doordat op deze markten geen standaardproducten worden verhandeld, zijn de prijsverschillen groter. Vreugdenhil: “OTC-handel is, in tegenstelling tot Endex-beurshandel, per definitie niet gestandaardiseerd. Alles is dus verhandelbaar. Arbitrage beperkt echter wel prijsverschillen tussen standaardblokken en maatblokken. Het kan zijn dat energiebedrijven hier wat risico nemen. Daarnaast is het heel goed mogelijk dat door verschillen in liquiditeit en transactiekosten prijsverschillen bestaan tussen maatblokken en standaardblokken.”

Op maat gesneden

Micha van Nieuwkerk, manager Marketing & Communicatie bij Westland Energie Services (WES) beaamt dat handel in standaardblokken minder risico met zich meebrengt voor energiebedrijven. “Een energiebedrijf kan die met relatief weinig

risico aanbieden, omdat hij deze snel zelf weer kan doorverhandelen. Voor maatwerkblokken geldt dit niet. Omdat tuinders bijna nooit precies een standaardblok kunnen terugleveren, moeten ze in geval van standaardblokken de minder of extra uren op de APX verhandelen. Dat brengt risico's met zich mee. In het geval dat tuinders kiezen voor het verkopen van maatwerkblokken ligt dat risico bij het energiebedrijf. Wanneer je als tuinder een aantal keren wil verkopen en terugkopen - dus handelen - zijn standaardblokken de beste keuze. Wanneer je het uiteindelijke terugleverprofiel wilt vastleggen en zo min mogelijk risico's wil lopen, dan is maatwerk de betere optie.”

WES biedt standaardblokken en klantspecifieke profielen, aldus van Nieuwkerk. “Klantspecifieke profielen gaan nog verder dan maatwerkblokken, omdat de klant zelf helemaal vrij kan invullen volgens welk profiel en op dus op welke uren hij wil terugleveren.”

