

# VRIJE ENERGIEMARKT... EN DAN?

De liberalisering van de energiemarkt biedt ondernemers grote kansen om te besparen op hun kosten. Het zal makkelijker worden de aanbieder te kiezen die bij het bedrijf past. Maar is dat wel zo? Loont het echt de moeite om uit het woud van aanbiedingen de juiste te kiezen? Want waar moet je op letten als alle offertes verschillend zijn? En zijn er de laatste tijd echt meer stroomstoringen dan vroeger?

**H**oog tijd om over deze materie eens door te praten met een aantal betrokkenen uit de regio. Op 17 oktober organiseerde de redactie van Rivierenland Business een energieforum met deelnemers die de energiewereld kennen en deelnemers uit het bedrijfsleven. Centrale vraag was: wat kunnen ondernemers nu concreet doen om te profiteren van de vrijere energiemarkt? De gasten op het forum werden gastvrij onthaald in de prachtige Kersentuin van restaurant De Rotonde (zie ook het vorige nummer), vlakbij de A2 in Enspijk.

Om het publiek wat te prikkelen liet de inleider zich direct maar kritisch uit over de situatie op de energiemarkt. "Is het niet zo dat alle stroomstoringen van de laatste tijd in Nederland en daarbuiten

## ZIJN ER DE LAATSTE TIJD ECHT MEER STROOMSTO- RINGEN DAN VROEGER?

het gevolg zijn van de privatiseringen op de energiemarkt? En waarom is een op het oog betrouwbare aanbieder als EnergyXS eigenlijk onlangs failliet gegaan? Tekent dat niet de chaos op deze markt?

*Theo Maessen, energie-expert van adviesbureau Cythemadim:* "Het liberaliseren van de energiemarkt is niet echt een keuze van Nederland, maar een onvermijdelijke zaak in Europees verband. Nederland is gebonden aan Europese regels en daardoor ontstaat nu de marktwerking in de energiesector. Op zich geen

slechte zaak, alleen is dat proces is niet binnen enkele jaren tot in de puntjes te regelen. Daar moet een geheel nieuw evenwicht ontstaan en daar horen kinderziektes bij. Vervelend voor bedrijven op dit moment, maar wel onvermijdelijk."

*George Blom, bedrijfsleider van Fort Kruiwagens:* "Kinderziektes, dat mag zo zijn, maar in ons bedrijf is het inkopen van een partij buizen inmiddels tien keer eenvoudiger dan het inkopen van

## "IN PRINCIPE IS INKOPEN VAN ENERGIE NIET MOEI- LIJKER DAN HET INKOPEN VAN ANDERE ZAKEN."

een partij energie. Voorheen was het mij altijd glashelder wat wij verbruikten, de energienota's klopten en ik kon ze uitleggen. Tegenwoordig is die helderheid weg, de nota's komen niet op





tijd en de inhoud ervan is erg ondoorzichtig. Mede daarom hebben wij het uitbesteed aan onze werkgeversorganisatie. Die koopt nu collectief in, dat scheelt ons een hoop tijd en gepuzzel."

*Maessen:* "In principe is het inkopen van energie niet moeilijker dan het inkopen van andere zaken."

*Arie Arendonk, directeur van DTU Power Systems:* "De situatie lijkt in veel opzichten wel op de liberalisering van de telecom-markt begin jaren negentig. Toen was er ook veel onduidelijkheid, aanbieders en vragers moesten hun plek nog vinden in de markt. Maar ook toen hebben ondernemers zich erin verdiept en uiteindelijk de best passende contracten afgesloten."

*Arend Fernhout, voorzitter van de Kamer van Koophandel Rivierland en tevens voorzitter van het bedrijventerrein Van Voordenpark:* "De meeste ondernemers zijn momenteel niet gewend tijd en energie te besteden aan de energierekening. Ze komen er niet aan toe om alle aanbieders naast elkaar te leggen en die eens rustig te gaan vergelijken. Daardoor hebben ze ook niet in de gaten



wat ze eventueel zouden kunnen besparen. Men wil gewoon weten hoe ze het voordeligst uit zijn. Ze vragen zich hooguit af of ze voortaan individueel hun stroom moeten inkopen of dat ze dat via een collectief moeten doen, bijvoorbeeld via een bedrijvenpark."

*Maessen:* "Het kan zinvol zijn om je als ondernemers te bundelen om zo schaalvoordeel te behalen bij je energie-inkoop, maar dat hoeft niet persé. Maar de belangrijkste omslag moet plaatsvinden in de hoofden van onder-

---

## DE MEESTE INVESTERINGEN HAAL JE ER NOOIT MEER UIT.

---

nemers. Voorheen werd gewoon de acceptgiro betaald en klaar. Dat was eigenlijk helemaal niet verstandig en dat is het nu nog steeds niet. Ik zeg wel eens: er wordt binnen bedrijven veel meer aandacht besteed aan de inkoop van boter in de kantine dan de inkoop van energie. Terwijl dat laatste toch meestal een veel belangrijkere kostenpost is."

*Blom:* "Je wilt natuurlijk vooral weten wat je nog kunt besparen. Daar hebben wij goed naar gekeken, maar het blijkt in de praktijk heel lastig om in een bestaand bedrijf nog substantieel op je energiekosten te besparen. De meeste investeringen haal je er nooit meer uit. Daarom loont het niet de moeite daar al te lang bij stil te staan."

*Maessen:* "Bij bestaande bedrijven is dat inderdaad vaak zo, omdat keuzes niet gebaseerd waren op energiekosten en besparingen tot desinvesteringen kunnen leiden. Waar energie-besparingen echter wel heel interessant kunnen worden is bij nieuwbouw. Bij de bouw van een nieuw bedrijventerrein bijvoorbeeld is veel mogelijk. Bijvoorbeeld een centrale warmte-kracht koppelingsinstallatie, een ringleiding voor energie over het gehele terrein of afspraken over de verdeling van energie tussen de bedrijven. Waar het ene bedrijf energie opwekt, kan het andere daar profijt van hebben. Maar die afspraken moet je al vóór de bouw met

elkaar maken. Dan kun je tot duurzame oplossingen voor je energievoorziening komen."

*Fernhout:* "Duurzame oplossingen zijn mooi, maar dat is niet het belangrijkste waarin ondernemers geïnteresseerd zijn. In de eerste plaats gaat het hen erom wat het bedrijfseconomisch oplevert. Duurzame oplossingen zullen zich dus financieel moeten bewijzen."

*Maessen:* "Duurzame oplossingen kunnen heel goed samengaan met kostenbesparing. Maar dan moet je meestal wel denken aan de wat langere termijn, zo'n vijf tot tien jaar. Denk bijvoorbeeld aan een collectieve warmtekracht centrale of zonnepanelen. De vraag is of ondernemers zo lang op rendement kunnen wachten."

*Gert-Jan van Ingen, secretaris van de Ondernemers Coöperatie Tiel (OCT):* "Zonnepanelen is een mooi voorbeeld. Het



is een energiebron met een prachtig imago, ik denk dat veel ondernemers er best positief tegenover staan. Alleen is het teveel afhankelijk van subsidie. Met behulp van de subsidie vanuit de overheid zijn zonnepanelen nog wel binnen

---

## DUURZAME OPLOSSINGEN KUNNEN HEEL GOED SAMENGAAN MET KOSTENBESPARING

---

vijf jaar terug te verdienen. Nu echter de subsidie is stopgezet is de investering gewoon veel te hoog. Tenzij je sterk aan imago hecht, is de aanschaf van zonnepanelen op dit moment bedrijfseconomisch niet rendabel."

*Kasper Walet van adviesbureau May-Croft:* "Duurzaamheid is vooral een politiek begrip. En dat maakt het ook direct zo lastig, omdat het beleid hieromheen grillig is. Daar kunnen ondernemers op lange termijn niet op vertrouwen. Je kunt nu een grote investering doen in duurzame energie, maar als die over en paar jaar niet meer door

## WAAR HET ENE BEDRIJF ENERGIE OPWEKT, KAN HET ANDERE DAAR PROFIJT VAN HEBBEN

Den Haag wordt ondersteund, zit de ondernemer met de problemen. Bovendien schrijdt de techniek voort, de zonnepanelen van nu zijn over twintig jaar zwaar verouderd, dan zijn er al veel krachtiger exemplaren op de markt."

*Blom:* Wij hebben al zes jaar een eigen warmte-kracht koppeling die prima functioneert. We hebben zelfs overwogen om er nog een bij te plaatsen en zo volledig los te gaan van energienet, maar uiteindelijk hebben we dat niet gedaan. Toch kunnen wij regelmatig energie terugleveren aan het net. We hebben de NUON gevraagd wat ons dat zou opleveren: welgeteld 1,2 eurocent per kilowattuur! Dat is toch ook niet serieus te nemen."

*Walet:* "In de huidige markt kun je daar veel meer voor terugkrijgen, zeker nu de prijzen gaan stijgen."

*Van Ingen:* "Zou het niet veel mooier zijn als we konden terugleveren aan het bedrijf van de burens? Dat doe ik liever dan terugleveren aan de NUON."

*Maessen:* "Dat is mogelijk als je het zelf regelt. Het zou bijvoorbeeld de taak kunnen zijn van het parkmanagement van een bedrijvenpark."

*Fernhout:* "Ook hier geldt dat het in de praktijk vaak lastig is om bestaande structuren te doorbreken. Iedereen heeft zijn energievoorziening op orde en heeft geen behoefte aan extra investeringen die niet direct geld opleveren.

Het is geen onwil, maar de inspanning levert niets op. Bij de bouw van nieuwe parken is het echter heel interessant, daar moet je zeker samen vooraf kijken hoe je de energievoorziening op poten zet."

### Stroomstoringen

Vaak worden de stroomstoringen van de laatste tijd direct in verband gebracht met de liberalisering van de energiemarkt. Is dat terecht?

*Walet:* "Het is weliswaar zo dat door de gedaalde inkomsten van energiematschappijen er minder geld is voor onderhoud van het net. Maar de situatie wordt ook wel een beetje overtrokken. In feite zijn er de afgelopen jaren niet meer stroomstoringen geweest dan bijvoorbeeld tien of twintig jaar geleden."

*Blom:* "Ik heb de indruk van wel. Misschien niet de langdurige storingen, maar juist de dips in spanning van één seconde of minder zorgen voor veel schade. Soms ben je dagen bezig om daarna de apparatuur weer in te regelen. En je kunt het nergens op verhalen, want energie-matschappijen keren pas schadevergoeding uit bij een bepaalde lengte van de storing."

*Arendonk:* "Daar kun je je als bedrijf tegen beveiligen met bijvoorbeeld UPS systemen. Deze systemen zorgen ervoor dat bij spanningspieken of stroomstoringen de stroomvoorziening gegarandeerd blijft. Dit bespaart bedrijven veel overlast, economische schade, en eventuele gevolgschade aan hun apparatuur. In het licht van de privatisering van de energiemarkt is dat een nuttige investering."

De discussie vordert, de centrale vraag blijft echter overeind: Wat moeten bestaande bedrijven nu doen, hoe kunnen zij hun energie-voorziening het beste aanpakken?

*Blom:* "Je hebt in feite drie mogelijkheden. Ten eerste: je doet het zelf, onze ervaring is dat dat erg ingewikkeld is en veel tijd en moeite kost. Ten tweede: je neemt individueel een expertbureau in de arm en die laat je het regelen. En ten derde: je laat een collectief het regelen, zoals in ons geval de werkgeversvereni-

ging. Dan kun je ook een schaalvoordeel halen bij de goedkoopste aanbieder."

*Walet:* "Het is overigens niet altijd zo dat de grootste inkoper ook de laagste prijs biedt. Soms lijkt het alsof vooral de tijd en moeite ondernemers afschrikken om niet te kijken naar hun individuele situatie. Soms kan een individueel contract goedkoper zijn dan een collectief contract. Maar dat moet dan natuurlijk wel in verhouding staan tot de tijd die je daarin moet steken."

*Van Ingen:* "Natuurlijk, er zit vaak ook wel een stukje gemakzucht bij. Je hebt als ondernemer namelijk wel andere dingen aan je hoofd dan de energierekening. Daarom zou het ook mooi zijn als je op een simpele manier kon zien wat voor jou de beste aanbieding is."

*Maessen:* "Een goed hulpmiddel daarvoor zijn de veilingen. Dan vul je als bedrijf een uitgebreid profiel in van je energieverbruik en dan kunnen aanbidders daar hun offerte op uitbrengen."

*Fernhout:* "Die gegevens moeten dan wel goed met elkaar te vergelijken zijn."

*Maessen:* "Daar is wel enige basiskennis voor nodig, maar die is vrij eenvoudig op te doen."

*Walet:* "Wat je ook kan doen is een eenvoudig stappenplan maken, en dat eventueel afdrucken in Business Rivierenland, waarin staat wat een ondernemer moet doen die worstelt met zijn energienota. Zonder dat het veel tijd kost en toch duidelijk maakt wat hij of zij het beste kan doen."

*Maessen:* "Dat is een goed plan, daar gaan we aan werken."

Die afspraak staat. De heer Maessen zal zich toeleggen op een helder stappenplan dat ondernemers overzicht biedt in de wereld van de geliberaliseerde energiemarkt. In het volgende nummer van Business Rivierenland treft u dit stappenplan aan.

TEKST: HENK JONKERS

FOTOGRAFIE: PUBLIVISION BRAM VIS