

Special 10 nergiehandel



Grote winsten maar ook verknoeiide tonnen. Tussen die uitersten bewegen zich de resultaten bij telers die zelf elektriciteit en gas in- en verkopen. Deze energiehandel moet de financiële positie van de kwekerij verbeteren, maar er zijn ook risico's. Die kansen en bedreigingen zijn er sinds de liberalisering van de energiemarkt bij gekomen. Het telersvak kreeg er zo een dimensie bij: kantoorwerk waarbij met enkele muisklikken gegoocheld wordt met grote sommen geld. In deze special wordt de handel in gas en (WKK-)electriciteit doorgelicht waarbij de praktische betekenis voor de glastuinbouwondernemer centraal staat.

Tekst:

Bert Vegter

bvegter@hortipoint.nl

Beeld:

Ferry Noordam,

Willem van den Bos

Inhoud

32 Wat speelt er allemaal op de energiemarkt, en welke ontwikkelingen doen ertoe voor telers?

34 Welke weg slaat een teler in de energiehandel in? Op basis waarvan neemt hij beslissingen?

36 Energiehandel betekent ook risico's. Waarmee moet je bij het nemen van beslissingen rekening houden?

38 In contracten komt steeds meer maatwerk. Welke mogelijkheden zijn er voor telers zoal op de energiemarkt?



Kijk voor meer informatie over energieprijzen op:

www.vakbladvoordebloemisterij.nl

Marktontwikkelingen

De topsport die energiehandel heet

APX, bandbreedte, commodityprijs, contracten, gokken, onbalans, OTC, risicomanagement, Russische roulette, sparksread, TTF, verdienpotentieel, WKK, zeperd. Van a tot z termen die klinken zodra het om energiehandel gaat. Deze handel is een aparte tak van sport geworden om de energiekosten te beheersen. Voortdurend veranderen de omstandigheden. Wat betekenen deze ontwikkelingen voor de teler en wat kan hij ermee?

Door de liberalisering van de energiemarkt, inmiddels al weer enkele jaren geleden, ontstond de mogelijkheid vrij te gaan handelen in elektriciteit en later in gas. Voor de glastuinder kwam er een verdienpotentieel bij. Of, anders gezegd, het bood hem de mogelijkheid zijn energiekosten beter te beheersen.

Wat is er in al die tijd gebeurd en wat gaat er nog komen? Het verdienpotentieel liet de teler niet liggen gezien zijn natuurlijke daadkracht. Kijk alleen maar naar de grote opmars die WKK in de glastuinbouw heeft gemaakt met tot nu toe zo'n 3.000 MW aan elektrisch vermogen. WKK is een gewoon bedrijfsmiddel geworden om de energiekosten te beheersen, dus energiehandel is ook de normaalste zaak van de wereld geworden.

Zelfs terwijl je slaapt, kun je nog geld verdienen.

Toch is energiehandel niet iets wat je er 'effe' bij doet. Telers hebben al veel aan hun hoofd, en het kost nu eenmaal tijd en moeite om in de complexe energiematerie thuis te raken. De ene teler heeft daar zin en lol in en maakt er tijd voor vrij, de ander juist niet. Ook houdt de een meer van een gokje wagen dan de ander. In de praktijk zie je dan ook allerlei gradaties. Van weinig tot veel handel, van risico-arm tot risicovol en van uitbesteden tot zelf doen, met alles daar tussenin.

Als je eenmaal goed in de energiemarkt zit, is op de automatische piloot handelen er niet bij omdat deze markt erg veranderlijk is. Een volatiele markt heet dat met een mooi woord. Boven op alle fluctuaties komen er

nog steeds nieuwe mogelijkheden bij, onder meer doordat de gashandel steeds meer op de stroomhandel gaat lijken.

Handelsmodellen vergroeien

Nog steeds breiden de handelsmogelijkheden uit. Zo komt er voor gas, zoals al langere tijd voor elektriciteit bestaat, een onbalansmarkt, wat extra handelsmogelijkheden gaat bieden. De markten voor elektriciteit en gas gaan dan ook steeds meer op elkaar lijken en ondertussen tekent zich in de energiehandel een verdergaande differentiatie af, bijvoorbeeld in contractvormen. Energie als maatproduct.

„Je ziet bij gas een beweging, parallel aan wat er in de stroommarkt is gebeurd. Bij

Energiehandel door telers komt in allerlei gradaties voor. Van weinig tot veel handel, en van 'op zeker gaan' tot risicovol.

stroom was er eerst ook een bandbreedte, maar die is verdwenen. Wat er in de stroommarkt is gebeurd, zie je nu ook in de gasmarkt plaatsvinden”, zeggen Fred van Vliet van RWE en Robert Willemsen van zusterbedrijf Powerhouse. Van Vliet is manager gas commodity portfolio en Willemsen houdt zich als salesmanager voornamelijk bezig met stroomhandel. Volgens hen zal het gasmodel vergroeien tot de huidige stroommarkt, met allerlei soorten producten die van elkaar verschillen in prijs, condities en risico. Zo zal een product met geen of weinig risico duurder zijn dan een product waarbij de teler een hoeveelheid risico voor eigen rekening neemt.

Ook Tim Steenbergen, die zich bij Westland Energie Services bezighoudt met energiehandel, ziet een verdergaande ontwikkeling op de energiemarkt. „Weliswaar zijn bij de stroomhandel de mogelijkheden al aardig uitgekristalliseerd, maar de gasmarkt is volop in beweging. Neem bijvoorbeeld de komst van een onbalansmarkt voor gas. Telers die te veel gas hebben ingekocht, kunnen dat via hun energieleverancier doorverkopen. Dat schept mogelijkheden, maar ook krijgen telers er zo een variabele bij in de kostprijs. Het zou best wel eens moeilijk kunnen worden om het allemaal te overzien.”

Van Vliet en Willemsen van respectievelijk RWE en Powerhouse delen die zorg. Ze vragen zich bovendien ernstig af of de onbalansmarkt de beoogde introductiedatum van 1 januari 2010 gaat halen. Voor dat jaar is namelijk al veel gas verkocht.

De onbalanssystematiek op een in beweging zijnde gasmarkt, naar model van de elektriciteitsmarkt, is volgens Steenbergen slechts één aspect. Als andere aspecten noemt hij verder een uitbouw van de TTF als centrale handelsplaats, de komst en opslag van vloeibaar aardgas (LNG) en meer koppelingen tussen landen en markten. Door dat alles zal er bij de in- en verkoop van gas meer marktwerking komen.

Maatwerk voor telers

Speelt zich bij glastuinbouwbedrijven schaalvergroting af – iets wat onder meer gevolgen



heeft voor verhandelde hoeveelheden – eenzelfde ontwikkeling doet zich voor bij energiebedrijven. Ook daar is schaalvergroting gaande; kleinere partijen worden overgenomen door grotere. Er is al een slag gemaakt, en er komt nog een golf aan. De op handen zijn de overnames van Nuon door het Zweedse Vattenfall en die van Essent door het Duitse RWE zijn daarvan voorbeelden. Voor telers betekent dit meer mogelijkheden. Zo komt er meer keuze in contractvormen, zodat meer maatwerk mogelijk is.

Jan Lokkers, mededirecteur van energieadviesbureau NIFE, wil desondanks een kanttekening maken. Samenballing op het speelveld vindt hij bedreigend. Er blijven maar een paar partijen over die de dienst uitmaken. Beter zou het zijn als er enkele tientallen energiebedrijven zouden zijn. Nu krijgt de teler steeds minder te kiezen.

Bij de ontwikkelingen in de markt speelt ten slotte ook de CO₂-emissiehandel een rol. Je kunt voor 2013 stroom verkopen, maar je weet niet hoe dat met het oog op de emissiehandel uitpakt. Je kunt zo het gas- en stroomplaatje nog niet opmaken. <

Ervaring



Hans de Vries, lidcactusteler in Aalsmeer:

'En dat terwijl je ligt te slapen'

„Laatst was er weer zo'n leuke ochtend toen ik op het scherm keek. Standaard koop ik op de APX 500 kWh als de prijs onder de € 20 per MW daalt. Die nacht was er over de uren het volgende ingekocht: 24/1 voor € 12,54, 1/2 voor € 0,30, 2/3 voor € 0,01, 3/4 voor € 0,01, 4/5 voor € 0,01 en

5/6 voor € 9,18. Wat op de APX is ingekocht moet worden gebruikt of verkocht op de onbalansmarkt. Op de onbalans liep de opbrengst tussen 24/1 op tot € 180. Toen heb ik ook nog met de WKK gedraaid om extra te verkopen. Ik verkocht daardoor 500 kWh meer. De rest van de nacht lag de opbrengst

rond de € 25. Na zes uur ging de onbalansprijs opeens negatief tot - € 120. In dat uur pakte ik nog wat mee omdat ik een elektrische ketel heb; die sloeg aan. In dit voorbeeld gaat het maar om kleine bedragen, maar het spelletje werkt soms leuk. En dat terwijl je ligt te slapen!”

Tips

- Trek lering uit voorgaande jaren. Ook in de energiehandel geldt: in het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst.
- Ga niet blindelings af op voorspellingen. Zelfs voorspellingen van de knapste koppen komen vaak niet uit.

Handelsbeslissingen

Ratio moet nog winnen van emotie

Telers bellen vaak energiebedrijven met de vraag wat de gasprijs gaat doen. Ook de sparkspread telt mee bij beslissingen over de energiehandel. Daar overheen is het nog vooral de emotie die bepalend is bij de in- en verkoop van elektriciteit en gas. Vaak is de emotie nog de baas over de ratio.

Energiebedrijven en energieadviesbureaus kennen de vragen van telers wel. In ieder geval wordt die ene altijd gesteld: 'Wat gaat de gasprijs doen?' Het lijkt wel of de commodityprijs het enige belangrijke is, en of allerlei andere bijkomende zaken als transporttarieven, handelsfees en kleine lettertjes in contracten worden vergeten.

Het is het beruchte buurmaneffect. 'Als de buurman koopt of verkoopt, ga ik dat ook doen.' Emotie versus ratio, maar waar is de strategie? Corné van Steekelenburg, die zich binnen Westland Energie Services bezighoudt met energiehandel, denkt dat tegenwoordig nog steeds veel telers – misschien wel de helft – emotionele beslissingen

nemen. Wel vindt hij het enigszins gevaarlijk om over 'de tuinbouw' te praten. Er zitten namelijk behoorlijke verschillen tussen kleine en grote bedrijven. Voornamelijk bij de grotere bedrijven zie je dat ze rationelere beslissingen nemen.

Typen telers

De hoogte van de gasprijs is natuurlijk van essentieel belang, maar deze hoort thuis in een groter verband, de bedrijfssituatie. Die speelt dan ook een belangrijke rol in het beslissingspatroon van de teler. Het maakt nogal wat uit of een kwekerij een voorspelbaar gasverbruik heeft of juist niet. En wordt

er bijvoorbeeld gestoomd, want dan heb je misschien wel een paar keer per jaar een piek nodig. Gaat het verder om een bedrijf met WKK en belichting, of met WKK maar zonder belichting? Of wordt er belicht met inkoop uit het net? Al die verschillende soorten telers kunnen niet op dezelfde gronden handelsbeslissingen nemen.

Heilige graal

Bij het nemen van beslissingen wordt in de praktijk naast de commodity-gasprijs veelal de sparkspread gehanteerd. Deze drukt het prijsverschil uit tussen de verkochte stroom en de kostprijs van de opgewekte stroom met

gas. Energiedeskundigen brengen regelmatig te berde dat de sparkspread als een soort heilige graal wordt beschouwd. Ze vinden dat aan de sparkspread erg veel wordt afgemeten, terwijl die toch alleen maar iets zegt over de stroom die teruggelieferd wordt en de kosten van het bijbehorende gasverbruik. De sparkspread zegt namelijk niets over het eigen energieverbruik (warmte en stroom). Bij een gewas als roos is dit al helemaal het geval en ook bij bijvoorbeeld chrysanten bepaalt dit onderdeel in hoge mate de energiekosten.

Bedrijfsadviseur Hans Olsthoorn van Flynth zegt dat sparkspread ook niet een vastomlijnde term is, zodat verwarring kan ontstaan. Hij wijst erop dat deze term nog dateert uit de tijd dat WKK's door energiebedrijven werden geplaatst bij kwekerijen. Zij gebruikten 'uit eigen voorraad' het gas dat nodig was om de motor te laten draaien en produceerden met de aangekoppelde generator stroom dat het net opging. Het verschil

noemden zij sparkspread. Eenduidig was het niet. Terwijl het ene energiebedrijf de onderhoudskosten meenam, deed het andere dat juist niet. Sinds die tijd zijn er dan ook verschillende sparkspreaddefinities in omloop.

Olsthoorn vindt een complete sparkspread interessanter dan een 'gewone' omdat je dan inzicht krijgt in de totale energiekosten. Dat betekent dat een teler bij de energiehandel moet kijken naar wat het sierteelproduct opbrengt en tegen welke kosten dat product geproduceerd kan worden. Aan de hand daarvan wordt duidelijk wat je voor je energie kunt betalen.

Consequent aan zo'n strategie vasthouden is niet altijd gemakkelijk. Vorig jaar bijvoorbeeld konden telers niet de hoge energieprijzen betalen vanwege de lagere opbrengsten. Ze kwamen in de problemen door de lagere opbrengsten, waardoor er massaal afgewacht is. Een vooraf bepaalde strategie was er dan wellicht wel, maar telers konden de energieprijzen domweg niet opbrengen.

In die tijd was wel eens sprake van paniekaankopen. In plaats van een dalende energieprijzen, zoals sommigen voorspelden, steeg de energieprijzen alleen nog maar verder. Om het risico van verdere stijgingen tegen te gaan, werd uit pure wanhoop gekocht. Deze aankopen werden dan maar gedaan, te meer omdat instellingen als banken en energiebedrijven om zekerheid gingen vragen.

Verantwoord of niet?

Flynth, en ook banken, rekenen met een zogeheten reële meerjaren-gasprijs van 27 cent per m³. Gesproken wordt over een lage prijs van gas als die lager is dan de normprijs van 27 cent per m³. Historisch laag is als de prijs zich op het laagste niveau bevindt in de afgelopen drie tot vier jaar. Met prijzen rond de 20 cent voor 2010 is dit momenteel het geval.

De gehanteerde 27 cent is een gemid-

delde normprijs. Volgens Olsthoorn zit het merendeel van de telers daar nu gemiddeld onder. Veel telers hebben gas gekocht van rond de 25 cent. Elke cent meer of minder betekent in de praktijk al grote verschillen. Om een voorbeeld te geven: als je voor 25 of 30 cent koopt, bij een volume van 1 miljoen m³, dan maakt dat nogal een verschil. Een verschil dus tussen € 250.000 en € 300.000. Als je stroom hebt verkocht en de gasprijs stijgt met 5 cent, dan kun je bekijken of je dat verschil van € 50.000 kunt dragen. Indien dat het geval is, is een gasaankoop van 30 cent verantwoord.

WKK stilzetten

Omdat op dit moment de gasprijs historisch laag en de APX weinig waard is, kopen nogal wat telers alleen nog maar gas in en zetten de WKK stil. Ze verkopen in verhouding minder elektriciteit. Voor het warmtegedeelte en de eigen stroomproductie is dit verklaarbaar. Voor de stroomverkoop is in de praktijk te zien dat telers een deel van het gas vastzetten. Olsthoorn wijst erop dat de marges die verschillende energiecontracten op dit punt bieden, door telers worden gebruikt terwijl ze afwijken in energieproducten handelen. Dit wordt 'gaming' genoemd en het lijkt erop dat energiebedrijven die mogelijkheden gaan beperken.

Bij verschillende prijzen – laag dan wel hoog – zie je ook verschillende effecten. Als de energieprijzen laag zijn, kopen telers gas in en verkopen elektra. Als de energieprijzen hoog zijn, doet zich het omgekeerde voor: telers verkopen elektra en kopen geen gas in. Heel voorspelbaar is dat in het middengebied telers elektra verkopen en gas inkopen. De moeilijkheid is echter te bepalen welke kant de markt op beweegt. De onvoorspelbaarheid is groot. Het is wel eens voorgekomen dat in een lage markt telers stroom juist gingen verkopen. <

Ervaring

Mark Duijf, teeltmanager Rijnplant Naaldwijk:

'Niet alleen de gasprijs is leidend'



Bij anthuriumkwekerij Rijnplant met twee locaties in het Westland is het niet alleen de gasprijs, maar ook de sparkspread en zeker het benutten van speelruimte – bijvoorbeeld in welke mate collega-telers in de winter belichten – die bepalend zijn voor hoe daar met energie wordt omgesprongen.

Volgens teeltmanager Mark Duijf wil hij, nog even los van de sparkspread, niet voor de hoofdprijs gas gebruiken voor de lampen in het belichtingsseizoen. 'Het is makkelijker om meer bloemen te maken als het gas goedkoper is. Daarbij kijken we ook wat collega-bedrijven doen. Daar spelen we

dan mee', zegt Duijf. Inmiddels is het belichtingsseizoen over zodat het op energiegebied iets rustiger is. De twee locaties hebben de beschikking over vier WKK's met een gezamenlijk vermogen van 8 MW, waarvoor jaarlijks 10 miljoen m³ gas nodig is. Dat koopt Duijf steeds in gedeelten.



Stroomlevering aan het net is een belangrijke activiteit van de moderne teler. Hij moet daarvoor gas inkopen. Het gaat erom hierin verstandig te beslissen.

De WKK is uitgegroeid tot een belangrijk bedrijfsmiddel. Energiekosten zijn zo te beheersen, maar aan de bijkomende handel zitten ook risico's.



Risicomangement

Weet waar je mee bezig bent

Het klinkt te simpel om waar te zijn. Weet bij energiehandel waar je mee bezig bent. Toch zit 'm daar de kneep. Volgens energiespecialisten gaan telers nogal eens te grote risico's aan. Energiehandel als Russische roulette, of is het toch in de hand te houden?

Het is net als met de handel in aandelen. Of als gokken in het casino. Parallellen die vaak getrokken worden als het gaat om risico's die zijn verbonden aan de handel in gas en elektriciteit, een handel die voor veel telers dagelijkse kost is geworden.

Waar dat risico vandaan komt? Er heeft een verschuiving plaatsgevonden. Energiebedrijven wijzen daar zelf op. Eerst gaven ze klanten 100% zekerheid. De liberalisering van de energiemarkt heeft daar verandering in gebracht. Er is een overgang gekomen van zekerheid biedend naar risiconemend. Energiebedrijven waren van mening dat de teler dat in zekere mate zelf kon managen.

Niet gokken met bedrijf

Jan Lokkers van NIFE ziet dat zich in de praktijk een merkwaardig fenomeen heeft ontwikkeld. „Als je aan telers vraagt of ze

in aandelen handelen, dan is het antwoord 'nee'. Maar eigenlijk doen ze precies hetzelfde bij de energiehandel, en dat vinden ze wél normaal.”

Gezien de onvoorspelbaarheid en complexiteit van de energiemarkt vindt Lokkers dat telers zich heel goed moeten realiseren waar ze mee bezig zijn. Gokken met gas en/of elektriciteit betekent in feite gokken met je bedrijf. De NIFE-adviseur is er een groot voorstander van dat telers zo veel mogelijk positie innemen. Tegenover de verkoop van WKK-stroom moet gasinkoop staan omdat er een leveringsverplichting is. Dat te weinig doen betekent dat je je overlevert aan de bijzonder grillige dagmarkt. Helemaal risicovol vindt hij het eenzijdig verlaten van een positie bij de sparkspread. Dan kan het bijvoorbeeld gebeuren dat je gedwongen wordt duurder gas weer in te kopen.

Wat is dan eigenlijk het beste vanuit het

oogpunt van risicobeheersing? De beste keus voor een teler vindt Lokkers een gasproduct met veel bandbreedte en een relatief lage commodityprijs. Dat geeft de meeste zekerheid. Daarop kan een teler tenminste begroten om zijn energiekosten per m³ zo laag mogelijk te krijgen.

Energiemarkt is complex

Lokkers en velen met hem vinden de energiemarkt onvoorspelbaar en complex. Helemaal abracadabra is het niet, maar hoe de gasprijs gaat uitpakken, blijkt keer op keer toch behoorlijk koffiedik kijken. Als belangrijke 'prijzemarket' voor de gasprijs geldt de olieprijs. En hoe die laatste gaat verlopen, daarover lopen de meningen van deskundigen continu uiteen. Terwijl de een 'omhoog' zegt, zegt de ander 'omlaag'. Daar is wel onderzoek naar verricht. Zo zegt het

Ervaring

Jeroen Boon, leliebroeier in Maasdijk:

'Elke dag scherp blijven met energie'



Met risicospreiding op het gebied van energie is de Maasdijkse leliebroeier Jeroen Boon in feite elke dag bezig. Iedere dag opnieuw bekijkt hij de gas- en elektriciteitsprijzen via internet, en bepaalt aan de hand daarvan zijn energiestrategieën. Zo houdt de teler de gasprijs constant bij en als hij een goed gevoel over het prijsniveau krijgt, dan

koopt hij in. Een stelregel die Boon hanteert, is dat het benodigde jaar-gasvolume van 650.000 m³ voor de nieuw gebouwde kwekerij van 25.000 m² in zessen wordt gekocht. „Zo koop je misschien een deel te duur, maar profiteer je ook van relatief lagere prijzen, en zo spreid ik het risico”, is de visie van Boon. Nu de kassen en het intern trans-

port op de kwekerij op orde zijn en de lelieteelt geheel plaatsvindt op kisten, zou de volgende stap een WKK kunnen zijn. „Vanuit het oogpunt van zekerheid naar de toekomst toe, vind ik zo'n installatie toch wel noodzaak. Met de huidige stroomprijzen misschien even minder, maar ik kan de toekomst ook niet voorzien.”

toonaangevende strategiebureau Roland Berger dat voorspellingen over de olieprijs er gemiddeld zo'n 25% naast zitten.

Hoe raar het kan gaan, bleek vorig jaar wel. De olieprijs, en daarmee ook de gasprijs, schoot in rap tempo omhoog. Effect was dat de gasprijs in een mum van tijd richting de 40 cent knalde. Niemand durfde vorig jaar zomer meer gas te kopen, kon dat uit het oogpunt van verantwoord bedrijfsvoeren niet aan. Er was angst voor doorstijgen. Deskundigen van banken voorop en allerhande accountmanagers drongen aan op vastleggen. Tweehonderd dollar per vat olie ging het worden, dat wist iedereen zeker. Banken dreigden niet akkoord te gaan met financieringen als geen zekerheid werd gegeven over gasinkopen en diverse telers kochten ruim boven de 40 cent. Onvoorspelbaarheid bleef troef toen binnen een aantal maanden de gasprijs met een paar dubbeltjes kelderde.

Nu is de situatie weer anders dan vorig jaar. De gasprijs is 'normaler' en de APX is bij wijze van spreken niks meer waard. Heel wat WKK-installaties blijven daardoor uit. Een en ander betekent echter niet dat er niet meer wordt gehandeld. Stroom voor volgend jaar kun je nu verhandelen op de OTC, bijvoorbeeld voor € 100 per MW, en de leveringsverplichting kun je te zijner tijd weer afkopen op de onbalansmarkt of APX. Bijvoorbeeld voor maar € 30 per MW of toch € 70. Op die manier pak je een handelswinst van € 70 of misschien maar € 30 per MW. Maar als het een beetje tegenzit, is er misschien geen handelswinst.

Oppassen met speculeren

Speculeren zit de teler in feite in het bloed, hoewel misschien zich weinigen dat echt realiseren. De teler speculeert met zijn totale omzet omdat hij geen koper heeft bij aanvang van zijn teelt. Hij wacht af wat de klok hem betaalt. Zodra energie in beeld komt, klinken wel geluiden over risico's. Hans Olsthoorn van Flynth: „Je zag bij de energiehandel aanvankelijk dat telers

gewoon stopten zodra een deal tot stand was gekomen. Onbedoeld of bedoeld is dat richting speculatieve handel opgeschoven. Maar omdat telers geen energiehandelaren pur sang zijn, komen ze op een terrein met grote risico's. Ze begeven zich op glad ijs. Succesverhalen worden lachend wijd en zijd verspreid: 'we zijn ze te slim af geweest'. Ook zijn er gevallen bekend van telers die het schip zijn ingegaan, maar het meeste leed wordt toch wel verzwegen.”

Een percentage van de telers dat zich met speculatieve handel bezighoudt, vindt Olsthoorn moeilijk te geven. Het is volgens hem nog een minderheid. Het is ook geen constante groep, want er zijn telers die er bij komen en er zijn afvallers. Het totaal van successen en zeperds beziend, denkt Olsthoorn dat energiehandel de tuinbouw per saldo geld kost. Een energiehandelaar biedt producten aan omdat hij daar geld mee kan verdienen. Als zij niks verdienen, zouden ze er wel mee stoppen. Als teler moet je niet proberen die energiehandelaar te slim af te zijn, want dan zul je het meestal verliezen.

Olsthoorn denkt dat de telers met de allerlaagste energiekosten het meest geluk hebben gehad. Beter gezegd: meer geluk dan wijsheid. Zelfs deskundige partijen die een goede marktvisie lijken te hebben, hebben het de ene keer goed maar kunnen er de andere keer 100% naast zitten.

Verschuiving

Het zijn niet alleen telers die aan risicomangement (moeten) doen. Ook energieleveranciers zijn daarmee bezig. Lokkers van NIFE zegt sinds vorig jaar allerlei nieuwe fenomenen ten aanzien van risicoafdekking te zien opduiken. Zo zijn er energiebedrijven waar alles per auto-incasso gaat. Lokkers: „Verder wordt ook gewerkt met waarborgsommen op energiecontracten. Of er wordt een bankgarantie gevraagd, maar dat krijgt heden ten dage toch niemand. Nu zijn ook in alle hevigheid 'creditchecks' losgebroken, en het volgende nieuwe fenomeen is vooruitbetaling als je rating niet goed is.” <

Feiten

Van laag naar hoog risico

Risicomangement bestaat uit verschillende niveaus:

- Het laagste risiconiveau is stroomverkoop waar 100% gasinkoop tegenover staat. Dus al het gas van de ketel en WKK is dan gekocht.
- Wat hoger risico is er als alleen het elektriciteitsdeel van het gas wordt ingekocht. Dit is ongeveer de helft van het gas.
- Een nog hoger risiconiveau vindt plaats bij 'gas inkopen'. Als alleen al het gas wordt ingekocht en er wordt geen stroom verkocht, dan gaat dit geld kosten als de stroomprijs daalt. Immers, met duur gas moet goedkope stroom worden gemaakt.
- Het hoogste risiconiveau heeft 'alleen elektra' verkopen. Dit zou kunnen als de prijzen hoog zijn. De ervaring leert echter dat de stijging erg onvoorspelbaar zijn, zowel in snelheid als hoogte. Blijkt de stijging door te zetten, dan moet wederom relatief duur gas worden ingekocht om deze relatief goedkope stroom te maken.



Er komen steeds meer mogelijkheden om te handelen in (WKK-)elektriciteit en gas.

Handelscontracten

Naar steeds meer maatwerk

Voor telers verfijnen de mogelijkheden om in elektriciteit en ook gas te handelen. Zo komen er steeds nieuwe contractvormen bij die meer en meer richting maatwerk gaan. Deze producten worden op de markt gezet, maar komen ook tot stand door afstemming op specifieke bedrijfssituaties en de wensen van uiteenlopende soorten glastuinbouwondernemers. Hoewel al heel veel mogelijk is, zijn er toch ook beperkingen.

Om de energiehandel te faciliteren komen er voor telers steeds meer mogelijkheden bij waarbij wordt opgeschoven richting maatwerk. Dat kan voordelen opleveren. Onder zulk maatwerk valt bijvoorbeeld een megadeal die Westland Energie Services (WES) vorig jaar afsloot met ECW, een samenwerkingsverband van grote glastuinbouwbedrijven in Middenmeer. De deal was opge-

bouwd uit zes contracten met in totaal een jaarlijks volume van meer dan 100 miljoen m³ gedurende drie jaar, wat voor WES tientallen keren groter was dan een gemiddeld contract. Volgens de energieleverancier konden de betrokken telers daardoor actief gaan handelen op de vrije markt. De oude contracten boden die mogelijkheid niet.

Energieadviseur Jan Lokkers van

NIFE vindt dat aan maatwerk wel een keerzijde zit. Als een energiebedrijf allerlei producten in de lucht moet houden, betekent dat onherroepelijk dat er ook kosten gemaakt moeten worden, bijvoorbeeld administratieve.

Verder kijkt hij met een wat schuin oog naar bijvoorbeeld TTF-handels-

Lees verder op pagina 40.

Begrippen

APX (Amsterdam Power Exchange) is een dagmarkt, ofwel een groothandelsmarkt waarop dagelijks elektriciteit per uur wordt verhandeld. Dat kan zijn op de lopende dag (intraday), de volgende dag (spotmarkt) of tot twee dagen vooruit. De APX-prijzen worden gepubliceerd op www.apxgroup.com. Endex (European Energy Derivatives Exchange) is een termijnmarkt.

OTC (Over The Counter) is een uit de financiële wereld afkomstige term die slaat op financiële transacties die niet via een beurs verlopen, maar die direct tussen twee partijen afgesloten worden. Een teler kan een hoeveelheid elektriciteit aanbieden op de OTC voor perioden variërend van één maand tot maximaal drie jaar. De standaard OTC-prijzen voor baseload en peakload worden gepubliceerd op www.endex.nl.

Onbalans: handel op deze markt geschiedt op basis van nominaties (een teler geeft een dag van tevoren aan hoeveel stroom hij gaat leveren dan wel afnemen). Onbalansprijzen worden gepubliceerd op www.tennet.nl. Op de gasmarkt is er verkoop door **GasTerra** en bestaat er de **TTF-gashandelsplaats**. De Title Transfer Facility is de plaats waar het gas van eigenaar kan wisselen.

Elektriciteitsmarkt: meest ontwikkeld

In al die jaren van liberalisering van de energiemarkt is het onderdeel elektriciteitsmarkt het meest ontwikkeld. Alle leveranciers hebben inmiddels een hele waaier aan elektriciteitsproducten met vaste, dan wel variabele prijzen, uiteraard met bijbehorende risiconiveaus. Op de elektriciteitsmarkt breidt het aantal contractvormen gestaag uit. Een van de jongste aanwinsten is het piekstroomcontract. De Nederlandse energiebeurs Endex heeft dat op haar termijnbeurs gelanceerd. Het nieuwe contract is geldig van 8.00 tot 20.00 uur en vervangt de oude 16-urige

piekstroomcontracten van 7.00 tot 23.00 uur. Kiezen voor een bepaalde contractvorm betekent al gauw geconfronteerd worden met een bepaalde mate van risico. Wat dat betreft is sprake van een rigoureuze verschuiving vanaf risicovrije producten naar risiconemende producten. In plaats van dat het risico bij het energiebedrijf lag, namen de telers bij de handel zelf het risico. Ze gingen op de OTC, APX en onbalansmarkt handelen. In het gebruik daarvan gingen groentelers siertelers voor. Dat was mogelijk omdat zij alleen hadden te

maken met warmte en CO₂ en niet met belichting. Siertelers hadden aanvankelijk door de belichting een complicerende factor bij de handel, maar de komst van stuurboxen ging risiconemende handel wel mogelijk maken. De belichting gaf siertelers aanvankelijk een achterstand in de handel. Het zal rond begin 2007 zijn geweest dat siertelers gingen handelen op de OTC, APX en onbalansmarkt. Al direct vanaf het begin is daarbij het accent op de OTC komen te liggen. Volgens energiespecialisten verloopt nu in volume wel 85 tot 90% via de

OTC. Het aantal megawatturen dat via de OTC loopt, is dus vele malen groter dan via de APX en onbalansmarkt, wat alles te maken heeft met het creëren van zekerheden. Op de kortere termijn vindt dan een optimalisatieslag plaats, of vindt handel uit lucratief oogpunt plaats. Soms echter vindt handelen op de APX of onbalansmarkt ook plaats tegen wil en dank omdat bij belichting, afhankelijk van de weersomstandigheden, op de korte termijn aanpassingen moeten plaatsvinden ten aanzien van warmte, lichtniveau en CO₂.

Gasmarkt: vooral TTF-producten

Op de energiemarkt zit de gasmarkt anders in elkaar dan de elektriciteitsmarkt. Temeer daar gas en elektriciteit verschillende producten zijn: gas kan stilstaan, stroom niet. De handel in gas is nog niet zo ver ontwikkeld, zodat er ook nog niet zoveel risiconemende contractvormen zijn. Dat zal pas zo zijn als 1 januari 2010 een onbalansmarkt voor gas van start gaat.

Over de mate van ontwikkeling van de gasmarkt – wat ook betekenis heeft voor de producten – bestaan tegengestelde inzichten. Zo betitelde LTO Glaskracht Nederland onlangs nog de gasmarkt als niet transparant. Volgens deze organisatie heeft de glastuinbouw nog geen voordeel gehad van de liberalisering van de gasmarkt. Sterker

nog, aldus Glaskracht, telers hebben alle zeilen moeten bijzetten om de nadelige gevolgen ervan te beperken. Verder vindt deze organisatie dat verscherpt toezicht moet komen op de prijsvorming van aardgas, zeker nu TTF definitief prijszetter lijkt te zijn geworden. Vanuit energiebedrijven klinken toch andere geluiden. Zo vindt Tim Steenbergen van WES de gasmarkt vele malen transparanter dan de elektriciteitsmarkt, waarbij aardgas nog steeds de basis is. Dat wil zeggen aardgas met Nederlands etiket, dat van GasTerra. Volgens Steenbergen beslaat GasTerra 70% van het gasvolume, en vormt TTF sinds de komst rond 2007 de rest. Daar is wel een onderverdeling in te maken. Voor de volumes

tot pakweg 10 miljoen m³ zitten de meeste telers bij GasTerra. Is de elektriciteitsmarkt geheel verschoven richting risiconemend, bij de gasmarkt is dat nog wel minder het geval. WES introduceerde begin dit jaar het product 'TTF Handelsgas' waarmee ze naar eigen zeggen de eerste was die een stap zette richting risiconemend product. Steenbergen beschouwt dit echter nog niet als een écht risicoproduct, maar meer als een hybrideproduct zolang er nog geen onbalansmarkt voor telers is. In de huidige situatie moet gas dat is ingekocht bij GasTerra binnen de bandbreedte afgenomen worden. Per leverancier lopen de percentages uiteen, van 0% tot 30%. Daarbij wordt de term 'take or pay' gehanteerd.

Terugverkopen is niet mogelijk en gasafname buiten de bandbreedte kost veel geld. Ook voor gas komen er steeds nieuwe contractvormen bij. Enige tijd geleden introduceerde GasTerra contractvormen op basis van spotmarktindexatie. Vanaf 1 juni 2007 ging GasTerra naast hoogcalorisch gas ook laagcalorisch aardgas voor 2008 verkopen op de TTF tegen een TTF-spotmarktindexatie. Hiermee werd invulling gegeven aan een marktontwikkeling. Naast de conventionele en internationaal gehanteerde oliekoppeling en sommige mixvarianten van olie en kolen, ontstaat er ook een prijs op handelsplaatsen die het gevolg is van gas-to-gasconcurrentie op de geliberaliseerde markt.



Vervolg van pagina 38-39.

producten die op de markt verschijnen. „Ik vraag me af of dit gevoed is vanuit de wens van de teler, of vanuit de energiebedrijven en GasTerra. Want aan de handelsproducten zitten risico's verbonden. Mijn indruk is dat ze de handelsproducten pushen om zo het risico bij de teler neer te leggen.”

Vergelijken moeilijk

Steeds verder gaande uitsplitsing van mogelijkheden bij energieaanbieders als AgroEnergy, Delta, Dong, DVEP, Endon, Nuon, Powerhouse, RWE en Westland Energie Services leidt tot allerlei contracten. Contractvormen onderling vergelijken is lastig. Veel mogelijkheden van aanbieders vertonen op het eerste gezicht overeenkomsten, maar toch zitten er in de details allerlei verschillen. Zelfs voor specialisten blijkt het moeilijk contracten te doorgronden. Lokkers zegt hierover: „Vaak kun je pas achteraf berekenen wat je als teler precies aan gasprijs hebt betaald. Regelmatig komt het ook voor dat er versleutelde kosten zijn. Er is dan bijvoorbeeld een lage commodityprijs, maar zit de handelsfee ergens verstopt.”

Zitten er tussen de producten van de verschillende energieaanbieders verschillen, overeenkomsten zijn er ook. Heel normaal is bijvoorbeeld een webinterface waardoor de teler zelf kan handelen op de verschillende energiemarkten. Door instellingen aan een stuurbox door te geven, kan de WKK-motor geheel automatisch worden in- en uitgeschakeld al naar gelang er geld is te verdienen met de energiehandel. <

Ervaring

Teler: 'Als uitleg uitblijft, voel ik me opgelicht'

Ze moeten met elkaar leven, in handelsopzicht. Telers en energieleveranciers. Wat de een nodig of over heeft aan gas en elektriciteit, daar kan de ander in voorzien. Vaak gaat dat goed, maar vooral aan telerszijde zijn ook kritische geluiden te horen. Zo vertelt een Noord-Hollandse teler die liever niet bij naam genoemd wil worden, dat hij contracten had van twee verschillende energieleveranciers voor twee verschillende

locaties. Leverancier A was op een gegeven moment vele centen duurder met z'n gas dan leverancier B. De teler verzocht hierover uitleg, maar kreeg dat niet. Enige tijd later was B opeens degene die centen duurder was dan A. Ook hier bleef uitleg uit. De teler: „Hoewel de totstandkoming van de gasprijs complex is, wilde ik toch uitleg. Toen die steeds uitbleef, voelde ik me toch wel een beetje opgelicht.”

Feiten

Soorten contracten

In de glastuinbouwsector zijn vele energieaanbieders actief. In grote lijnen zijn er contracten in vier smaken:

- Gascontracten: hierbij zijn vooral prijs en bandbreedte van afnameverplichting belangrijk.
- Gastransportcontracten: landelijk en regionaal gastransport. Bepalend voor deze transportkosten is de hoogste uurcapaciteit die in het jaar nodig is.
- Elektriciteitscontracten: hierbij gaat het om de te ontvangen en te betalen prijs en mogelijkheid

te verkopen en terug te kopen op OTC, APX, onbalans en sparkspread.

- Elektriciteitstransportcontracten: maximum eeuwigdurende gecontracteerde piekcapaciteit en maximum per periode getransporteerd vermogen.

Het loont voor telers de moeite verder te kijken dan alleen naar prijzen. Ook andere zaken doen er veel toe, zoals contractvoorwaarden ('de kleine lettertjes'), transportkosten en handelsfees.

Tips

- Neem zo veel mogelijk positie in.
- De meeste zekerheid geeft een gasproduct met veel bandbreedte en een relatief lage commodityprijs.
- Door contracten met lange termijnverplichtingen zijn de risico's van snel veranderende markten tegen te gaan.