

## Handelen in energie

Gas is aanhoudend duur en voor teruglevering van stroom is de prijs steeds lager geworden. De hieruit resulterende sparkspread vinden veel WKK-tuinders (te) laag. Het energielandschap waarin glastuinbouwondernemers met een al of niet belichte stookteelt zich bewegen is sterk veranderd. De tendens is 'steeds korter op de markt zitten'. Langetermijntransacties schuiven naar de achtergrond en maken plaats voor inkoop van daggas en stroomhandel op onbalans en APX. Ook gooien steeds meer telers het over een andere boeg en gebruiken andere opties als geothermie om van de onzekere gasprijs af te zijn.

Bert Vegter  
bvegter@hortipoint.nl

# Alle opties benutten om kosten te beheersen

„Als ik mijn gas maar één cent duurder moet inkopen, ben ik zo maar € 10.000 extra kwijt”, zegt een teler over zijn energiehandel. Zó nauw steekt het nu op de energiemarkt, waar timing, kennis, kunde en ook een dosis geluk de toon zetten. Wat zijn de laatste ontwikkelingen, wat betekent dat voor de energiehandel en worden alle opties benut om de energiekosten te beheersen?

In de huidige vlakke markt nemen telers in totaliteit minder langetermijnposities in. Dat heeft ook minder zin dan als de markt erg volatiel is”, meent verkoopdirecteur Rien Bot van AgroEnergy. Arjan Langeveld, portfolio analist gas bij Powerhouse, ziet ook dat telers minder op de langere termijn doen. „Werd voorheen met gas en stroom veel heen en weer gehandeld, nu zie je dat veel minder. Posities worden nu op kortere termijn dichtgeklit.”

Remco Wiegink, senior energie analist bij energieadviesbureau NIFE, constateert ook die verschuiving van lange- naar korte termijn. Kort gezegd: van OTC naar APX, onbalans en daggas. Hij wil daarbij wel aantekenen dat telers steeds actiever handelen. „Dat doen ze om nog wat extra uit hun WKK's te halen. Het is ook de moeite waard om dit te doen. Het uitvoeren van een actievere handelsstrategie kan bijvoorbeeld met een onbalanssturing op de WKK. Deze vorm van automatisering is een methode om gunstige prijsmomenten in de markt te pakken.”

Wiegink betreurt wel dat de OTC-prijzen weinig transparant zijn. Dat is volgens hem in belangrijke mate te wijten

aan leveranciers. Die hebben een verdienmodel en daardoor zijn ze gebaat bij minder transparantie.

Qua tijd dicht op de markt zitten wat veel telers tegenwoordig doen kan zo z'n voordelen hebben, maar het is slechts een deel van het verhaal bij energiehandel, vindt Ferdi van Elswijk, energiemanager bij Prominent. Deze telersvereniging, als een van de grootste handelaren in gas en stroom in de Nederlandse glastuinbouw, doet ook veel aan lange termijntransacties (OTC). Volgens Van Elswijk zijn langetermijntransacties in de tuinbouw wat op de achtergrond geraakt, maar laten telers hier kansen liggen. Het principe van dit 'spelletje' is eigenlijk heel eenvoudig: goedkoop inkopen en duur verkopen.

Bij gas ziet analist Wiegink dat telers actiever met blokken omgaan. „Bijvoorbeeld, bij gasinkoop leggen ze een bepaald percentage blokken vast, maar net zo goed worden ze op diezelfde dag weer losgelaten voor een gunstiger prijs. Het vastleggen van een blok heeft de voorkeur, maar niet tegen elke prijs. Echter, niet iedere teler wil op die manier aan de slag. Want het kost toch tijd en aandacht.” <

## Ervaring

Gerberakweker Bart Schouten:

'Je laat geld liggen als je niet handelt'



Bart Schouten van gerberakwekerij Opti-Fleurs in Amstelveen blijft net als veel collega-tuinders op energiegebied het moeilijk vinden beslissingen te nemen op basis van verwachtingen. „Ik zou het liefst er ook niets aan doen. Maar je laat gewoon geld liggen als je je niet bezig houdt met energie in- en verkopen.”

## Mening

John Kruijt, directeur energieadviesbureau Enova:

'Energieprijsontwikkeling anders dan wordt voorgesteld'



„De bewegingen van de prijzen op de energiemarkten waarmee ook telers hebben te maken, hebben een andere oorzaak dan vaak wordt voorgesteld”, zegt directeur John Kruijt van adviesbureau voor energiemanagement Enova. „Zo wil uiteenlopende berichtgeving het publiek doen geloven dat import van duurzame energie de oorzaak is van lage elektriciteitsprijzen in Nederland, met als medegevolg een lage sparkspread. Maar

de feiten liggen anders. Overproductie is het werkelijke probleem. Nederland heeft domweg te veel energiecentrales gebouwd. Dat zeg ik op basis van informatie die je zo op diverse sites, zoals van Tennet en CBS, kunt vinden. Duitse import is bijvoorbeeld slechts goed voor 10% van het totale Nederlandse stroomgebruik.”

Kruijt geeft aan dat het dagelijkse Nederlandse stroomgebruik maximaal zo'n 17.000 MW bedraagt. Het hier opgestelde vermogen van 31.400 MW gaat die vraag vóór te boven, ongeveer dus twee keer zo veel.

Ook over de gasprijs is Kruijt uitermate kritisch. Die is volgens hem kunstmatig hoog. „De vraag naar gas in Nederland is gedaald doordat in de eerste plaats verouderde gascentrales worden uitgeschakeld vanwege de hoge productie. Anders dan gezegd wordt blijft het aanbod redelijk op peil want Gas-

Terra die goed is 80% van de marktdekking blijft gewoon doorgaan. Al of niet lege gasopslagen en al of niet LNG-boten die naar Japan gaan sinds de kernramp in Fukushima, dat doet er allemaal eigenlijk niet zo veel toe. Bij een lagere vraag en een op peil blijvend aanbod zou de prijs juist omlaag moeten gaan. Zó zou het moeten werken in een open markt. Maar het kan niet anders dan dat de zogenaamde geliberaliseerde energiemarkt niet open is want de gasprijs blijft idioot hoog. De energiemarkt is gewoon niet transparant. Kijk maar naar de daggasprijzen die op het hoogste peil sinds september 2008 liggen. Mijn conclusie is dat gashandelsbedrijven hier hun voordeel pakken.” Zijn kritische beschouwingen heeft Kruijt middels een brief aan de regering kenbaar gemaakt. Samen met LTO Glaskracht wil hij de politiek hierover wakker schudden.

## Achtergrond

### Huidige sparkspread en verwachtingen

- Komende twee jaar blijft de sparkspread nog zeker onder druk.
- Korte termijnspreads (APX) worden grilliger door windenergie.
- Seizoenseffect op plateau-prijzen door zon en op kortetermijnspreads in de zomer.
- Prijsniveau nu lager dan integrale kosten van een kolencentrale. Dit zal op termijn weer stijgen naar integrale prijs.
- Gasprijs onder druk: industrie, schaliegaswinning.

Bron: Energy Matters

### Marktontwikkelingen



## Hoofdrol voor WKK bij energiehandel

Officiële cijfers zijn er niet, uit deelinformatie van verschillende partijen is echter wel een beeld te destilleren welke rol WKK in de Nederlandse glastuinbouw speelt en de betekenis hiervan voor de energiehandel. Warmtekrachtkoppeling, dat de meest uitgebreide handelsmogelijkheden biedt omdat er gas, elektriciteit en CO<sub>2</sub> bij betrokken zijn, omvat in de tuinbouw ongeveer 3.000 MW aan elektrisch vermogen. Dit betreft zo'n 1.000 kwekerijen. Qua energie-intensiviteit vertegenwoordigen deze wellicht zo'n 80% van de totale tuinbouw. Grofweg de helft van het WKK-vermogen draait voor belichting. Er wordt ook veel teruggeleverd aan het openbare net, goed voor ongeveer 15% van de elektriciteitsopwekking overdag (piek) in Nederland. Uitbreiding van het WKK-vermogen in de tuinbouw zit er voorlopig nog niet in omdat het moeilijk meer is rond te rekenen. Onafhankelijk advies- en kennisbureau Energy Matters verwacht op termijn wel verbetering van het WKK-perpectief. Een groeiende groep glastuinbouwondernemers wacht echter die ontwikkelingen niet af en schakelt over op aardwarmte. Met als tendens grotere projecten, waarbij de initiatiefnemers als nieuwe handelsvorm de warmte die over is aan derden gaan verkopen.

# Producten, gericht op tegenwoordige energiehandel

Sinds de liberalisering van de energiemarkt hebben allerlei aanbieders producten geïntroduceerd die telers faciliteren bij hun energiehandel. Voor elk wat wils is het aanbod zo langzamerhand. Een overzicht met een aantal (vrij) nieuwe producten.

## ■ Mobile-app (Powerhouse)

Het online energieplatform Powerhouse heeft begin dit jaar Powerhouse Mobile gelanceerd. Hiermee kunnen telers hun in- en verkoop van energie via een app op hun smartphone regelen. Volgens de aanbieder maken telers hiervan inmiddels al behoorlijk gebruik, vooral omdat ze altijd en overal direct gas en elektriciteit kunnen kopen en verkopen. De bedenkers beloven dat grootverbruikers door snel te kunnen schakelen tot 15% op hun energiekosten kunnen besparen.

De app is ontwikkeld voor energiemanagers die op grootschalige en flexibele wijze energie gebruiken. Zij kunnen zo koersen volgen, kopen en verkopen, en biedingen op de dag- en onbalansmarkt aanpassen, waar en wanneer het hen schikt.

## ■ Mark-to-Market (AgroEnergy)

Een wat nieuwer product van AgroEnergy is Mark-to-Market (MtM). Dit geeft voor een teler de waarde van zijn energieposities (Mark) ten opzichte van de huidige marktprijs (Market). MtM is het verschil tussen transactieprijs en marktprijs maal het positievolume. Zo kan de teler precies weten hoe hij ervoor staat, en kan hij reageren op de energieprijzen en handelen met energie. Door meebewegen met prijschommelingen managet de teler zijn risico's.

Nog in ontwikkeling, voor release eind dit jaar, is een product met de werknaam APX-biedapplicatie. Dit is een automatische biedsystematiek om mogelijkheden die de APX nog biedt, te benutten.

## ■ Producten dagmarkt (NUON)

Nuon SplitPrijs: energie-inkoop mogelijk in maand-, kwartaal- en jaarblokken. Niet ingekochte volumes worden automatisch

verrekened op de dagmarkt (APX of LEBA). Op het Nuon HandelsPlatform voor elektriciteit en gas hebben tuinders online toegang tot een platform waarop zij energie kunnen in- en verkopen om een zo goed mogelijk handelsresultaat te behalen. Samen met de handelsexperts van de Nuon PortfolioDesk kunnen ze een strategie bepalen om zo in te spelen op kansen die de energiemarkt biedt zowel op lange termijn (maand-, kwartaal- en jaarblokken), als korte termijn (een dag vooruit: LEBA).

## ■ APX Plus € 10 (DVEP Energie)

Een van de producten van full-service energieleverancier De Vrije Energie Producent (DVEP) is 'APX Plus € 10', gericht op de kortetermijnmarkt. Met als doel: realiseren van een betere spread van elektriciteit en gas. Op basis van de huidige marktprijzen wordt een 'PlusPrijs' afgesproken voor de verkoop van elektriciteit. Dit is de minimale prijs, mits de APX niet meer dan € 10 onder deze PlusPrijs komt. Zo niet, dan wordt de opbrengst APX plus € 10 met een maximum van de PlusPrijs. Indien wel, dan wordt de opbrengst APX plus € 10. Is de APX boven de Plusprijs, dan ontvangt de klant de afgesproken PlusPrijs en daar bovenop nog eens 50% van de extra opbrengsten.

Daarnaast is er het zogeheten Intraday-product. Wanneer niet is gematcht op de APX, kan er toch een deal worden gemaakt op de Intraday op de prijs zoals gewenst door de klant.

## ■ 'Energy'-producten (Enova)

Enova, adviesbureau voor energiemanagement met de focus op WKK-gebruikers, heeft enkele nieuwe producten gelanceerd. Met betrekking tot energiehandel zijn dit: ■ nieuwe versies energyTRADE en energySPREAD: handelssystemen om ontzorgd

en emotioneel te handelen met toekomstige energieposities, gebruikmakend van pieken en dalen in de lange termijnmarkt;

■ energyDAY: rekenprogramma dat de ideale APX-nominatie voor de volgende dag bepaalt, aan de hand van de bedrijfsspecifieke behoeftes aan warmte, belichting en CO<sub>2</sub>. Ook wordt rekening gehouden met weersveranderingen;

■ energyBOX: intraday-optimalisatie voor teruglevering en warmteproductie, rekening houdend met onder meer bedrijfsspecifieke belichting, CO<sub>2</sub> buffervulgraad en mogelijkheden die de onbalans biedt.

## ■ 'Huishoudstroom' (Kas Energie)

Voor een aparte handelsbenadering heeft het bedrijf Kas Energie gekozen. Bij dit Westlandse initiatief is een aantal kwekerijen aangesloten die niet-gebruikte elektriciteit direct aan huishoudens leveren. Een teler handelt daarmee direct met een particulier. Daarmee is Kas Energie een directe energieleverancier en volgens dat bedrijf zodoende geen kostenverhogende tussenstappen meer, geen buitenlandse bedrijven, maar direct geleverd aan de particuliere klant.

Nieuw van het bedrijf zijn een rekenmodule waarmee de klant zijn termijnbedrag kan berekenen en een op maat op te vragen tarievenoverzicht.

## ■ Market Access (Gas Natural)

Met het product Market Access van Gas Natural Fenosa krijgen Nederlandse telers de mogelijkheid tot in- en verkoop van gas, volgens deze energieleverancier zonder de vaste lasten van een online platform. Transparantie staat centraal; inkoop en verkoop van gas met Endex-referentie is mogelijk en bewerkstelligt transparantie en uiteindelijke kostenbesparing voor de klant.

Voor Nederlandse glastuinbouwondernemers is Gas Natural Fenosa, met kantoor in Amsterdam, een relatief nieuwe speler op de energiemarkt. Sinds 2011 is het bedrijf actief op de Nederlandse markt. Gas Natural Fenosa geeft aan al 170 jaar te bestaan en beschouwt zich met 20 miljoen klanten in 28 landen en 30 miljard kuub aan gasverkoop een toonaangevende leverancier. Daarnaast beschouwt het bedrijf zich als een van de grootste LNG-handelaren ter wereld. <

## Ervaring

Alphons Alsemgeest, energiemanager Maarel Orchids:

'Steeds weer bekijken wat je precies gaat doen'

De Westlandse phalaenopsiskwekerij Maarel Orchids heeft twee locaties met 3 WKK's van elk 3 MW, dus 9 MWh aan totaal WKK-vermogen, en is daarmee een middelgrote energiegebruiker. Alphons Alsemgeest is er, gecombineerd, energiemanager en ICT-man. Waar mogelijk zijn de energiesystemen en de energiehandel geautomatiseerd, en vanaf welke plek dan ook, inclusief een tablet, is besturing mogelijk. Ook deelafschakeling van de WKK-installaties is mogelijk.

Als je het goed wilt doen, dan vindt Alsemgeest alle activiteiten op energiegebied een intensieve bezigheid. „Je kunt er eigenlijk de hele dag mee bezig zijn. Er zijn bedrijven die voor ontzorging tools in de markt zetten. Denk bijvoorbeeld aan software bovenop de stuurbox van de WKK. Je haalt daardoor de emotie van de energiehandel er af wat zo z'n voordelen biedt. Wij hebben er echter voor gekozen om dat niet te doen. Wij zien de meerwaarde daarvan nog niet in. Een belangrijk punt is dat je met zo'n tool het gevoel met de markt gaat verliezen. Echter, nu zijn wij een groot bedrijf en ik ben speciaal voor energie aangesteld, maar ik kan me voorstellen dat een kleiner bedrijf niet de hele dag met energie bezig wil zijn.”

Zeker in de huidige markt met 'gekke' gas- en stroomprijzen bekijkt Alsemgeest iedere dag weer wat hij precies aan handel gaat doen waarbij voorop staat dat er niet gegokt wordt. Vaak doet hij een mix: een gedeelte op de OTC bijvoorbeeld een maand vooruit of langer verkopen en de rest wordt bekeken, onder meer afhankelijk van de weersverwachting. Dan wordt het onbalans, dus intraday, of APX wat voor de volgende dag is. „Ik kijk onder meer wat de weersverwachting is, op diverse internetsites. Daarnaast bekijk ik ook meerdere sites die met energie hebben te maken. Wat er aan windenergie komt, moet je inschatten. Als er weinig zon- of windenergie wordt verwacht dan kan de onbalansprijs



omhoog gaan. „Bij een goede biedprijs verkoop je vooraf op de OTC, anders kies je voor APX en/of onbalans”, zegt Alsemgeest over zijn strategie. Bij de kwartierprijzen voor elektriciteit merkt hij dat er steeds vaker een verschil in de prijs zit voor 'onttrekken aan' (ofwel kopen) en 'invoeden op' (verkopen) het net. „Dat resulteert er kort geformuleerd soms in dat je als je stroom niet zelf produceert en je moet leveren in het geval dat je deze stroom van te voren al verkocht hebt, deze voor méér moet kopen van Tennet dan dat je er voor zou krijgen als je op dat zelfde moment deze stroom op onbalans zou invoeden.” Bij gas kunnen er volgens hem ook addertjes onder het gras zitten. Dat geldt voor zowel

gasinkoop op termijn als voor daggas. „Het komt voor dat een dalende trend voor termijninkoop ineens een onverklaarbare prijswending ondergaat. Dat kan dan te hebben met bijvoorbeeld een mankement of onderhoud aan een gastransportleiding in het buitenland, of een vertraging van een LNG-boot.” Een teler kan bij gas werken met biedprijzen, bij het intekenen op volumes. Of, anders dan het kopen van blokken, is het laten aankomen op daggasprijzen. En daar kan volgens Alsemgeest toch een moeilijkheid zitten. „Stel, de gasprijs lijkt te dalen zodat je wilt kopen maar dan blijkt er opeens een transportprobleem te zijn in een land. Er wordt dan ingeteerd op de gasvoorraden en -buffers in dat land, wat prijsopdrijvend werkt.”

## Mening

### Ferdi van Elswijk, energiemanager telersvereniging Prominent: 'Er zitten nog zoveel kansen in de termijnmarkt'



De verschuiving bij telers van de handel op langere termijn naar handel op kortere termijn ziet Ferdi van Elswijk, energiemanager bij telersvereniging Prominent, in z'n algemeenheid

inderdaad gebeuren. Volgens hem is van die verschuiving sprake omdat ondernemers toch niet actief genoeg met de markt bezig zijn. En dat gaat gepaard met behoorlijke beperkingen, vindt Van Elswijk. „Want de verschuiving naar voren betekent dat de termijnmarkt wat op de achtergrond raakt en juist daar zitten nog zoveel kansen.”

Dat handelselement duidt Van Elswijk aan als 'goedkoop inkopen en duur verkopen'. „Om een simpel voorbeeld te geven: als je stroom verkoopt voor € 50, ergens in de toekomst, en een paar dagen later koop je terug voor

€ 48 dan heb je toch € 2 per MW verdiend. Deze handelswinst kun je optellen bij je uiteindelijke positie. Je kunt handig gebruik maken van de volatiliteit in de markt, dus van de prijsbewegingen die er zijn.”

In Prominent zijn ruim dertig trostomatentelers verenigd die met z'n allen jaarlijks gemiddeld 190 miljoen m<sup>3</sup> aardgas gebruiken. In totaal beschikken de telers over ruim 50 WKK-installaties met een gezamenlijk vermogen van 140 MW. De gezamenlijke jaarlijkse energiekosten bedragen circa € 27 miljoen. De leden van de vereniging hebben in totaal vijf fulltime energiemanagers in dienst. Van Elswijk: „Drie van deze energiemanagers zijn dagelijks actief in de in- en verkoop van gas, stroom en CO<sub>2</sub>-rechten. Daarnaast het nomineren van WKK-dagbiedingen. Op jaarbasis verhandelen wij bijvoorbeeld wel zo'n zes keer het totale gasverbruik. Dat doen we om de sparkspread te vergroten. Wij speculeren niet op de markt om winsten te behalen maar om de energiekosten van de telers binnen

onze vereniging naar beneden te brengen.”

Voor z'n energiehandel zit Prominent heel dicht op de energiemarkt. Dat gebeurt onder meer door directe toegang tot de groothandelsmarkt van RWE in het Duitse Essen. Gewerkt wordt onder meer met zogeheten 'live pricing' van Powerhouse wat volgens Van Elswijk tot betere prijsvorming leidt. Naast het eerder genoemde handelselement van opereren op de termijnmarkt houdt telersvereniging Prominent zich ook bezig met, zoals Van Elswijk dat aanduidt, day-ahead arbitrage. Voor wat betreft elektriciteit gaat het dan om onbalans en APX. Proberen te voorspellen wat de prijzen gaan doen aan de hand van onder meer weersverwachting en interconnectorcapaciteit (ofwel, het stroomverkeer tussen landen) is daarbij een belangrijk element. Om z'n handelsbeslissingen telkens zo goed mogelijk te onderbouwen koopt Prominent bij diverse marktpartijen allerlei data in. Daarmee is jaarlijks een bedrag gemoeid van zo'n € 15.000.

## Achtergrond

### Minder verkoop elektriciteit: gebruik voor eigen belichting

Bij WKK's in de glastuinbouw vindt minder verkoop van elektriciteit plaats. Voor eigen elektriciteit bij belichting blijft de WKK voordelig. Dit zijn enkele uitkomsten uit een recent onderzoek van LEI-Wageningen UR, getiteld 'De ontwikkeling van de elektriciteitsconsumptie in de glastuinbouw'. De onderzoekers Nico van der Velden en Pepijn Smit bevestigden dat verreweg het grootste gedeelte van de gebruikte elektriciteit voor belichting in de glastuinbouw z'n weg vindt in de bloementeelt (62%). In de groenteteelt is dat 20% belich-

ting, en de rest van de gebruikte stroom (18%) is voor uiteenlopende apparatuur.

Voor belichting is het stroomverbruik behoorlijk toegenomen. Bijvoorbeeld, van 2006 tot 2011 met 31%. Door toename van de belichting (vooral in de groenteteelt) zal in de toekomst de consumptie nog sterk door- groeien. Op basis van de studie concludeert LEI-WUR dat tuinders meer WKK-elektriciteit zelf gaan houden voor de belichting. Die stijging van het eigen gebruik komt primair door toename van de belichting.



## Achtergrond

### Handel vereist aandacht WKK meest intensief

Voor profielklanten met een gasverbruik onder de 170.000 m<sup>3</sup>, zonder WKK en belichting liggen de zaken nog redelijk eenvoudig en zijn de handelsmogelijkheden beperkt. Het tijdsbeslag voor telers is hier zodoende nog vrij beperkt.

Zodra WKK in beeld komt, al of niet in combinatie met assimilatiebelichting, wordt het gecompliceerder. Kennisintensiviteit en tijdsbeslag nemen toe. Vaak heeft een kwekerij één locatie, en de gecompliceerdheid neemt verder toe als dat er twee of nog meer zijn. Dit vergt vaak al een persoon die zich specifiek met energie zaken bezighoudt.

Een hoofdstuk apart vormen de huidige grote tuinbouwclusters met gezamenlijke WKK-vermogens van soms vele tientallen megawatts en een aardgasverbruik van vele miljoenen kuubs op jaarbasis. Zulke clusters doen vaak intensief aan gas- en elektriciteitsinkoop en -verkoop. Daarvoor hebben ze in veel gevallen fulltime energiemanagers in dienst.

## Mening

### Rob van der Valk, specialist energie & CO<sub>2</sub> LTO Noord Glaskracht: 'Strategie kiezen is goed, de markt nivelleert echter wel'



Rob van der Valk kan beamen dat telers dicht op de markt zijn gaan zitten waarbij strategieën voor de langere termijn

wat zijn losgelaten. Dat is volgens hem ook noodgedwongen, vooral door een nogal uitgeknepen sparkspread. Verder hadden glastuinbouwondernemers vanuit voorbije jaren contracten tot het jaar 2012. Maar een duidelijke trend is dat in 2013 niet veel contracten meer voor langere termijn zijn gesloten. Volgens Van der Valk doen telers er goed aan een handelsstrategie te kiezen, waarbij hij

nuaanceert: „We hebben er afgelopen jaren wel naar gekeken, onder meer wat zijn de mogelijkheden en risico's bij verschillende strategieën? Het resultaat is echter dat het eigenlijk niet zo uit maakt wat je doet. Want de markt is onvoorspelbaar en de markt doet z'n werk en nivelleert zodoende de voor- en nadelen. Als bijvoorbeeld iedereen op een gegeven moment winst maakt dan gaat dat net zo lang door totdat de winst wegebt.”

#### Mogelijkheden balanceren net

Een nieuwe ontwikkeling waarop Van der Valk wijst is dat LTO Noord Glaskracht met landelijk netbeheerder Tennet in een verkennende fase bezig is met betrekking tot de waarde van WKK's voor het balanceren van het openbare elektriciteitsnet. WKK is flexibel vermogen

omdat het snel aan- dan wel afschakelbaar is. „De gedachte is om dit collectief te organiseren. We voorzien dat dit mogelijkheden voor telers oplevert, maar dit verkeert nog in een pril stadium.”

Achtergrond van waar Van der Valk op doelt, is dat Tennet het in de huidige beweeglijke markt moeilijk vindt om het stroomnet te balanceren. Zo gebeurt er tegenwoordig veel op het net aan im- en export. Nederland is ook een doorvoerland voor stroom bij uitsteking geworden. Tuinders zijn met hun WKK's een grotere rol gaan spelen in het wegwerken van onbalans. Ze kunnen met die installaties snel op- en afschakelen en dragen bij aan balans, wat ook een verdienmodel kan betekenen. Als keerzijde van de medaille kunnen ze overigens ook bijdragen aan grotere onbalans.