

# Gascontract ondoorzichtig do

**De kosten voor gas zijn er in de vrije gasmarkt niet doorzichtiger op geworden. Een teler moet voortaan zijn gasverbruik plannen. Hij betaalt niet alleen een prijs voor elke kubieke meter gas, maar hij betaalt ook de manier waarop hij die afneemt. Een teler contracteert vooraf volume en uurcapaciteit bij zijn leverancier en betaalt een boete als zijn verbruik hier te veel van afwijkt.**

TEKST: HUGO VAN DEN BERKMORTEL

BEELD: ERIC VAN HOUTEN



Teler René van der Knaap uit 's-Gravenzande noteert de meterstand.

Vóór de liberalisering had een teler niks te kiezen. Het Productschap Tuinbouw onderhandelde met de Gasunie over een collectieve tuinbouwgasprijs. Een teler betaalde een vast bedrag voor gebruik van het regionale netwerk en de tuinbouwgasprijs voor elke kuub gas die hij verstoekte. Met welke pieken dit gas werd afgenomen, deed niet ter zake.

Op 1 juli 2004 is het laatste contract van de collectieve tuinbouwgasprijs verstreken. Telers met een verbruik van meer dan 835.000 m<sup>3</sup> waren op 1 januari 2002 al toegetreten tot de vrije gasmarkt. Nu moet elke teler gaan winkelen.

## Twee partijen betalen

Een teler betaalt aan twee partijen voor zijn gas. Elke afnemer moet zijn netbe-

heerder een vast bedrag betalen afhankelijk van de locatie en een vast tarief in €/m<sup>3</sup>/uur voor het gebruik van het regionale netwerk. Hierin valt niks te kiezen, want een afnemer is gebonden aan zijn netbeheerder.

De tweede partij aan wie een afnemer betaalt, is de energieleverancier. Deze kiest hij zelf. In totaal zijn er op dit moment elf leveranciers van gas actief in Nederland.

Een teler betaalt voor zijn gas dus een leveringstarief (de prijs per kuub geleverd gas, ook wel commodity genoemd) én het dienstentariaf voor het transport over het landelijke netwerk (capaciteit) en het beschikbaar stellen van gas op het moment dat de afnemer dit nodig heeft (flexibiliteit).

Het leveringstarief is net als de oude tuinbouwgasprijs een geïndexeerde prijs die is gekoppeld aan de olieprijs. Elk kwartaal berekent de leverancier de prijs op basis van de olieprijs in het voorgaande kwartaal. Een teler kan ook kiezen voor een (gedeeltelijk) vaste prijs voor het hele jaar.

## Vrij of profiel

De leveringstarieven van de diverse aanbieders ontlopen elkaar niet veel. Het verschil tienden van een eurocent per kuub. De prijsverschillen zitten vooral in het dienstentariaf en in de contractvormen. Wettelijk is bepaald dat afnemers met een verbruik van meer dan 170.000 m<sup>3</sup> zogenoemde bemeterde afnemers zijn, wat inhoudt dat het verbruik per uur wordt gemeten en het tarief afhankelijk is van de maximale uurcapaciteit.

Telers die minder dan 170.000 m<sup>3</sup> gas verbruiken hoeven niet per uur te kunnen laten zien wat ze verbruiken. De leverancier deelt hen aan de hand van hun aansluitgrootte en de locatie van het bedrijf in bij een bepaald verbruiksprofiel. Per profiel wordt een tarief voor de capaciteit vastgesteld. De energieleveranciers hantieren tot het einde van 2004 een overgangperiode waarin dit tarief voor alle telers met profiel gelijk is.

## Boete bij overschrijding

Een teler moet bij het winkelen vooral letten op de voorwaarden die de leveranciers op dit vlak stellen. Biedt een leverancier stoomcontracten aan en hoe hoog zijn de tarieven bij het overschrijden van gecontracteerd volume en/of capaciteit? Een teler moet daarbij ook kritisch naar zichzelf kijken en zich afvragen in hoeverre hij zijn gasverbruik onder controle heeft. Voor de pas vrijgekomen telers is 2004 een leerjaar, want de leveranciers zullen de uurcapaciteit pas achteraf vaststellen. Maar daarna zal een teler een maximum uurcapaciteit moeten contracteren. Hij betaalt hiervoor een tarief in €/m<sup>3</sup>/uur. Heeft een teler op een bepaald moment deze piek overschreden dan betaalt hij hiervoor een boete.

De twee grootste leveranciers aan de glastuinbouw zijn AgroEnergy en Westland Energie Services. Beide profileren zich als dé leverancier van de tuinbouw, waar de individuele teler voordeel kan behalen uit de omvang van het collectief.

Overschrijdt een afnemer zijn gecontracteerde uurcapaciteit dan betaalt hij een boete. Bij AgroEnergy kan het collectief

# or liberalisering



Een teler moet vooral kritisch naar zichzelf kijken en zich afvragen in hoeverre hij zijn gasverbruik onder controle heeft.

deze overschrijding 'opvangen'. Blijkt namelijk dat het totaal van afnemers achter hetzelfde GOS (Gasontvangstation) de gecontracteerde capaciteit niet heeft overschreden, dan hoeft de overtreder nog maar 40% van de boete te betalen. Dit geldt wordt als korting uitgekeerd aan de overige afnemers. Volgens directeur Peter van den Berg van AgroEnergy wordt meer dan de helft van de overschrijdingen zo door het collectief opgevangen. Een teler kan bij deze GOS-clustering soms voordeel hebben van het collectief en in elk geval nooit nadeel.

Westland Energie Services (WES) hanteert een ander systeem. De voordelen bij de inkoop voor het collectief zijn op voorhand verwerkt in de (overschrijding)starieven. WES kan de flexibiliteit onder meer sturen omdat het een van de grootste gestuurde tuinbouwclusters is en het voor sommige telers zelfs de besturing van de ketel op afstand heeft overgenomen. Deze telers sturen wel zelf hun klimaatcomputer, maar de warmte-opwek-

king wordt geregeld door WES. De teler krijgt in ruil hiervoor de garantie dat hij nooit een boete hoeft te betalen voor het overschrijden van de uurcapaciteit. Telers die zelf hun ketel besturen betalen bij een overschrijding van de uurcapaciteit alleen het verhoogde tarief voor de dagen waarop de overschrijding plaatsvond.

### Flexibiliteit

Naast de maximale uurcapaciteit moet een teler bij zijn leverancier vooraf volume (flexibiliteit) contracteren. Dit gaat meestal per jaar met een bandbreedte van 85-115%. Voor deze flexibiliteit betaalt de afnemer via het dienstentarium. WES heeft het zo simpel mogelijk gehouden en hanteert één dienstentarium waar de maximale uurcapaciteit en flexibiliteit zijn inbegrepen. Ook hier betaalt een teler bij AgroEnergy alleen een boete voor de onder- of overschrijding van zijn jaarvolume als het collectieve verbruik buiten de bandbreedte komt.

AgroEnergy maakt bij de prijsopbouw

onderscheid in een tarief voor uurcapaciteit en voor flexibiliteit. Zo kan een teler kiezen voor het product AgroMaatGas waarbij hij niks tot heel weinig betaalt voor de flexibiliteit. De teler moet daarvoor wel voor elke dag afzonderlijk volume contracteren. Hij gaat pas betalen als hij de flexibiliteit ook echt nodig heeft. Als zijn verbruik meer dan 8% afwijkt van het opgegeven dagvolume betaalt hij over de te veel of te weinig opgenomen kuubs een boete: de helft van het leveringstarief. Bij een overschrijding zijn de extra kuubs dus anderhalf keer zo duur als normaal.

Een teler loopt met dit AgroMaatGas wel elke dag kans op een boete en heeft een smallere bandbreedte dan bij een contractvolume per jaar. Toch kan een teler goedkoper uit zijn volgens AgroEnergy omdat hij vooraf minder betaalt voor de flexibiliteit. Deze contractvorm is dan ook alleen geschikt voor telers die hun gasverbruik goed kunnen beheersen. Dit zijn voornamelijk de telers die al sinds 2001 vrij zijn en ervaring hebben opgedaan in de vrije markt.

### De prijs voor zware stookolie.

Het leveringsgedeelte van de gasprijs (de prijs per geleverde m<sup>3</sup> gas) is geïndexeerd aan de noteringen van de zware stookolieprijs.

	2000	2001	2002	2003	2004
1e kwartaal	141	137	106	187	146
2e kwartaal	140	132	130	154	161
3e kwartaal	153	123	148	167	158
4e kwartaal	167	105	167	150	.
Gemiddelde	150	124	138	165	155*

Zware stookolieprijs (P), Barges FOB Rotterdam 1% S (dus excl. belastingen en handelsmarges in US dollars per ton) Bron: Platt's Oilgram / Productschap Tuinbouw

\* 3 kwartalen.

### Samenvatting

Elke teler moet een contract met een energieleverancier afsluiten. Voordat hij een goede keuze kan maken, moet hij met name het dienstentarium en de contractvormen op een rijtje zien te krijgen, want daarin zitten de prijsverschillen tussen de verschillende leveranciers.