

Spreiden van risico's door spreiden van inkoop

# Behaalde resultaten in het verleden,



"Kijk bij de inkoop van energie drie jaar vooruit. Koop dit jaar al een deel van de energiebehoefte voor volgend jaar en een deel voor de jaren daarna. Als je dat zo elk jaar doet, bouw je stabiliteit in", aldus DLV-er Guido Zwarts.

FOTO: ERIK VAN HOUTEN

**De energiemarkt is een onzekere markt. Als aan tuinders wordt gevraagd of ze verwachten dat de energieprijzen zal dalen, dan antwoorden de meesten: 'Dat denk ik niet.' Maar toch blijken diezelfde tuinders te wachten met het vastleggen van energiecontracten. Stilletjes hoopt iedereen dat de energieprijzen weer omlaag gaan.**

TEKST: HERMA ENTHOVEN

DLV voorlichter Guido Zwarts heeft wel een verklaring voor de terughoudendheid van de glastuinders: "De stijging van de energieprijzen is zo hard gegaan dat de meeste ondernemers er eigenlijk nog niet aan willen. Het idee om voor 27 cent te moeten inkopen, strijkt tegen het gevoel in."

Hoe kun je voor jezelf toch vooraf een gevoel van zekerheid creëren? Zwarts: "Bedrijven die gebruik kunnen maken van een WKK-installatie zijn nu duidelijk in het voordeel. Zij kunnen bij stijgende energieprijzen ook meer verdienen met teruglevering van stroom. Als zij goede contracten hebben afgesloten, hoeft de

prijsstijging van energie voor hen geen probleem te zijn. Moeilijker wordt het voor bedrijven waar WKK geen optie is. Kleine bedrijven of bedrijven met een laag energieverbruik kunnen eerder in de problemen komen."

## Risicoprofiel

Banken werken met risicoprofielen. Wanneer de klant aangeeft dat hij zekerheid wil op het financiële vlak, dan zal de bank de cliënt aanraden om zijn geld rustig op een spaarrekening te zetten of te beleggen in fondsen die risico's spreiden. De betreffende klant zal zich in ieder

geval niet moeten storten in daghandel van aandelen of in risicovolle opties.

Voor de energiemarkt in de tuinbouw geldt precies hetzelfde. Guido Zwarts hierover: "Of je in de energiemarkt een goed rendement behaalt, hangt vooral af van de manier waarop je te werk gaat. Ook bij inkoop van energie en het vastleggen van contracten, moet je een strategie bepalen. Maak een duidelijk plan."

'Behaalde resultaten in het verleden geven geen garantie voor de toekomst'. Onzekerheid is troef. In de bankwereld bepaalt de beleggingsstrategie hoe groot de risico's zijn die een belegger wil lopen. De post energiekosten is inmiddels ook een onberekenbare factor. De energieprijzen zijn in twee jaar tijd bijna verdubbeld. Daarmee is energie in veel gevallen de grootste kostenpost op een glastuinbouwbedrijf.

Twee jaar geleden was een chrysantenteler 6 à 7 euro per m<sup>2</sup> aan energiekosten kwijt, tegenwoordig moet dezelfde tui-nder voor die teelt 14 euro per m<sup>2</sup> neertel-

## 'Energie in- en verkopen is iets anders dan chrysanten telen'

De familie Huisman uit Maasdijk teelt chrysanten. Vorig jaar hebben vader en zoon Peter Huisman de tuin uitgebreid van 32.000 m<sup>2</sup> naar 45.000 m<sup>2</sup>. Voor de energievraagstukken riep de familie de hulp in van DLV-er Guido Zwarts. Samen met de voorlichter is bekeken hoe op het grotere bedrijf efficiënt kon worden omgegaan met energie.

Uiteindelijk is gekozen voor het installeren van een WKK-installatie van 2,3 mW met twee motoren. Er was uitgerekend dat de terugverdientijd rond de 3 tot 4 jaar ligt, waarbij gerekend wordt op vrijstelling energiebelasting en MEP subsidie.

### Veilige weg

De WKK installatie is begin februari gaan draaien. In die tijd werd ook broer Edwin als technische man bij het bedrijf betrokken. Immers op een bedrijf van deze grootte met de nodige mechanisatie is een extra kracht op technisch gebied geen overbodige luxe. Majolein (vrouw van Peter) en Edwin zijn zich gaan verdiepen in het energietraject. "Voor 2006 hebben we een veilige weg gekozen. Dit jaar hebben we een vaste prijs gecontracteerd, zowel voor gas-inkoop als voor de in- en verkoop van elektra. De WKK staat in de eerste plaats ten dienste van de chrysanten, we hebben geen grote verplichtingen voor terugleveren", benadrukt Majolein Huisman.

### Chrysanten gaan voor

"Teruglevering aan het net vindt niet plaats als de chrysanten daar onder zouden lijden. Voor volgend jaar moeten we nog prijzen vastleggen. Dat is best moeilijk, omdat we nu nog in een leerjaar zitten en we hebben nog niet een volledig jaar achter de rug als we nieuwe beslissingen moeten nemen. Volgend jaar durven we misschien wat meer."

De vraag hierbij is wat is bedrijfseconomisch verantwoord? In hoeverre verkiest een tuinder een beter product boven een dikkere portemonnee?

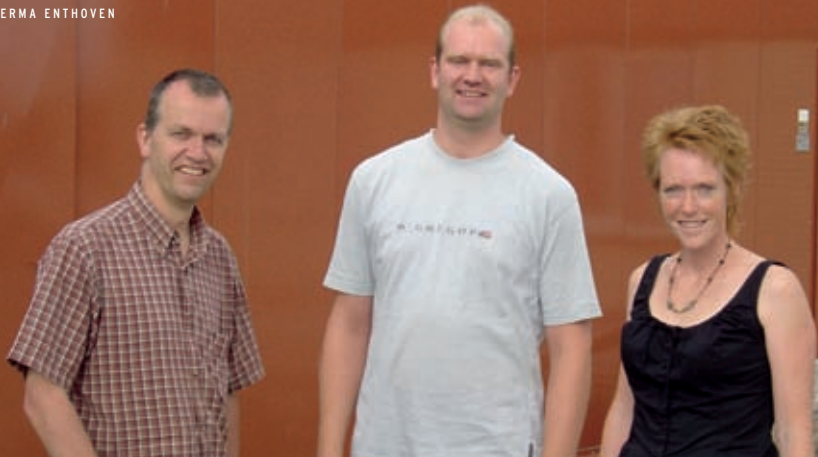
"We zijn in de eerste plaats een chrysantenbedrijf. We laten de teelt dus altijd voorgaan op de verkoop van elektriciteit. We nemen het rendement van de teelt als uitgangspunt, want we zitten er niet op te wachten dat we een mindere kwaliteit voor de klok moeten brengen. De voorlichter heeft een rekenmodel waarmee we kunnen beoordelen wanneer het wel of niet zinvol is om de WKK een uurtje langer te laten draaien", aldus Majolein en Edwin Huisman.

### Niet wachten tot november

Er bestaat grote onzekerheid over de toekomstige gasprijontwikkelingen. Die onzekerheid maakt het moeilijk om het juiste moment te kiezen waarop de prijzen weer moeten worden vastgelegd. DLV-er Zwarts raadt de familie Huisman aan om niet te wachten tot november. "Als nu de prijs op een redelijk niveau is, leg dan bijvoorbeeld de helft vast. Je hoopt natuurlijk dat de prijzen dalen. Maar in het geval dat ze stijgen, heb je de helft al ingedekt. Zo spreidt je het risico. Uiteindelijk zul je niet de laagste prijs betalen, maar ook niet het schip ingaan met de hoogste prijs."

Majolein Huisman: "Je moet je nu storten op zaken waar je eigenlijk geen verstand van hebt. Energie is iets anders dan chrysanten telen. Je moet je goed laten adviseren, maar toch moeten we ons eigen plan trekken."

FOTO: HERMA ENTHOVEN



DLV-er Guido Zwarts (links) raadt Majolein Huisman en zwager Edwin Huisman aan gespreid energie in te kopen.

len. De enige remedie tegen deze kostprijverhoging is efficiënt met energie omgaan en als het kan proberen juist wat te verdienen met de hoge tarieven.

### Laat je niet gek maken

Het uitdenken van de juiste strategie voor in- en verkoop van energie is niet iets waar je nonchalant mee om kan gaan. "Bij het afsluiten van contracten heb je de keus tussen twee uitersten en alle variaties die daar tussenin liggen: óf je kiest voor de grootst mogelijke zekerheid en legt alles vast voor langere tijd, óf je gaat proberen heel flexibel in te spelen op de situatie van het moment. Deze laatste optie is eigenlijk alleen mogelijk als het bedrijf iemand vrij kan maken, die veel tijd besteedt aan de APX-handel. Iemand die net met WKK begint, zal eerst een leerproces moeten doorlopen. Je moet je niet laten gek maken door grote verhalen van mensen die zeggen bakken geld te verdienen met energie-verkoop," waarschuwt Zwarts.

"Kijk eerst welke financiële risico's je bedrijf aankan. Bedenk wel dat naarmate er meer te verdienen valt, je des te meer zekerheid moet inleveren."

### Risico spreiden

Zwarts is voorstander van het spreiden van risico: "Kijk bij de inkoop van energie drie jaar vooruit. Koop dit jaar al een deel van de energiebehoefte voor volgend jaar en een deel voor de jaren daarna. Als je dat zo elk jaar doet, bouw je stabiliteit in. Maak op die manier een mooie combinatie van vast en variabel. Je ziet dat de energiebedrijven ook dergelijke producten aan het ontwikkelen zijn. Er zijn combinatiecontracten: je krijgt een vaste prijs en als de APX omhoog gaat, krijg je meer waarbij je het verschil deelt met het energiebedrijf. Alles is mogelijk, maar wees bewust wat je doet."

Iedereen verwacht hogere energieprijzen, maar de meeste tuinders handelen daar nog niet naar met hun inkoopstrategie. DLV-voorlichter Guido Zwarts raadt aan om risico's te spreiden door gefaseerd de prijzen vast te leggen. Koop dit jaar al een deel voor volgend jaar en een deel voor de jaren daarna. Zo bouw je stabiliteit in.

## SAMENVATTING