



ENERGIEBEWUST TOMATEN TELEN

Patrick Olbrechts teelt Princetomaten op zijn bedrijf in Onze-Lieve-Vrouw-Waver. Energie is er vrijwel de belangrijkste kostenpost. Sinds begin dit jaar gebruikt Patrick het Nuon Handelsplatform om energie te kopen en verkopen. – Jan Van Bavel

Sinds Patrick in 1984 als zelfstandig helper mee instapte in het 1 ha grote sla- en tomatenbedrijf van zijn ouders, kende het een gestage ontwikkeling. Een jaar later vernieuwde Patrick het hele bedrijf en breidde hij de serre uit tot 12.000 m². De combinatie van beide teelten bleek moeilijk

haalbaar zonder nieuwe investeringen en in 1990 schakelde het bedrijf om tot de teelt van uitsluitend losse tomaten. Weer een jaar later volgde een nieuwe uitbreiding tot 22.000 m². In 2010 vergrootten Patrick en zijn echtgenote Rosita Van der Auwera hun bedrijf nogmaals tot de huidige 36.000 m².

“Met onze 14 medewerkers, waarvan 11 vast in dienst en 3 seizoenarbeiders, halen we een jaarlijkse productie van ongeveer 2 miljoen kg Princetomaten. Die zetten we volledig af via de Mechelse Veilingen, waarna ze voornamelijk worden uitgevoerd naar landen als Rusland en Frankrijk”, vertelt Patrick.

PATRICK OLBRECHTS

Leeftijd: 46 jaar
 Gemeente: Onze-Lieve-Vrouw-Waver
 Specialisatie: losse tomaten (Prince)

De jaarlijkse productie van circa 2 miljoen kg tomaten wordt volledig via de Mechelse Veilingen afgezet.

Groeikracht Waver

“In 2006 richtten we, in samenwerking met het groenestroombedrijf Thenergo, de naamloze vennootschap Groeikracht Waver op voor de investering in 2 wkk's (warmtekrachtkoppelingsinstallaties) en – daaraan gekoppeld – de aankoop van aardgas en de verkoop van elektriciteit”, legt Patrick uit. “De wkk's draaien op aardgas en hebben een vermogen van 1,8 MW. Ze voorzien in 85% van de warmte die nodig is op het bedrijf; de overige 15% halen we in de wintermaanden uit aardgas via een gewone verwarmingsketel. Naast warmte gebruiken we ook CO₂ uit de wkk's. In die periode sloten een twintigtal tuinbouwbedrijven een gelijkaardige overeenkomst met Thenergo. Maar de deal met Thenergo bleek voor ons niet de beste oplossing. In 2010 namen we de nv Groeikracht Waver volledig over, waarna we nog enkele contracten met energieleveranciers uitdienden. In april 2011 sloten we dan een overeenkomst met Nuon Belgium,

waarmee we begin dit jaar in zee gingen. Ons contract met Nuon loopt tot 2015.”

Energiekost spreiden

Lieven Van De Keer is product manager Value Added Services bij Nuon Belgium. “Voor Patrick was het een voordeel om op voorhand tegen hogere prijzen posities in te nemen. Maar hij moet ook op de *spread* werken: als de gasprijs nog veel hoger staat dan de elektriciteitsprijs, is dat ook niet interessant voor hem.” Patrick knikt. “De *spreadzone* tussen gas en elektriciteit moet minstens 2,2 bedragen. Je moet handelen als je voor je bedrijf een rendabele jaarlijkse energiekostprijs kan bedingen. Contracten afsluiten voor langer dan 3 jaar heeft weinig zin. Sommige tuinders zweren bij het ‘kortetermijnhandelen’ per kwartaal. Samen met de loonkost is de energiekost de belangrijkste kostenpost op mijn bedrijf. Dankzij de wkk’s heb ik die de eerste jaren goed kunnen drukken. Nu is het al meer gokken geworden: de elektriciteitsprijs is vrij fel gezakt ten opzichte van de gasprijs. De markt voorspellen is veel moeilijker geworden. Het is dan ook niet makkelijk om een rendabele warmteprijs te creëren. De volgende jaren wordt het een uitdaging om onder 5 euro te kunnen blijven, vooral in het correct kunnen kopen en verkopen van energie. Het Nuon Handelsplatform (zie kader) is superhandig: ik kan zelf kiezen (nomineren) welke uren de wkk’s zullen draaien en wanneer we energie kopen of verkopen. De dagschema’s kunnen ook in een weeschema worden ingevuld. Doet er zich een storing voor, dan wordt er automatisch overgeschakeld op onbalans. Op het platform krijg ik dagelijks om 10.30 uur een prijsoverzicht. Heel handig is een marktoverzicht van de laatste 10 dagen. Daar probeer ik toch 2 à 3 keer per week naar te kijken. Voor 2013 zit ik al safe qua gas en elektriciteit, maar voor 2014 en 2015 bekijken we nu al of we aardgas kunnen aankopen als de prijs meevalt.”

Dienstverlening

“Een operationele dienstverlening naar onze klanten staat centraal op ons handelsplatform”, zegt Lieven. “In de prospectiefase kan je al kennismaken met het platform. De prospect ontvangt een demologin en krijgt ook de nodige uitleg. Na de ondertekening van de overeenkomst bezorgen we de logingegevens voor de persoonlijke omgeving van de klant op het platform. We gaan ook langs om hem vertrouwd te maken met het platform. In eerste instantie focussen we hierbij op de langetermijnhandel (OTC), omdat zijn overeenkomst normaliter in de toekomst start. Nadien

leveren we ook bijkomende ondersteuning. Net voor de effectieve startdatum maken we een nieuwe afspraak bij de klant, om hem vertrouwd te maken met de dagelijkse nominaties. We tonen hem op welke manier hij dit best kan organiseren. De eerste weken volgen we de handelingen van de klant op de voet en sturen indien nodig bij. Na de eerste maand maken we de eerste financiële afrekening. Vermits de meeste klanten netto-energie aan Nuon verkopen,

is het saldo in hun voordeel. De klant moet de factuur expliciet goedkeuren, daarna zorgen we voor een snelle uitbetaling. Om de klanten te ondersteunen in hun aan- en verkoopbeslissingen hebben we de PortfolioDesk opgericht. Specialisten volgen er de energiemarkten op, voeren analyses uit op basis van historische gegevens en stellen marktrapporten ter beschikking van de klanten.”

Schakelbox

Eind 2011 werd op Patrick's bedrijf een schakelbox geïnstalleerd. “Die maakt zelf de link tussen hetgeen in het platform is opgegeven als nominatie en de motor van de wkk, en zal de motor rechtstreeks aansturen”, aldus Lieven. De schakelbox kostte Patrick evenveel als het nieuwe programma voor de tuinbouwcomputer en bespaart hem het dagelijkse overtypewerk. Zo'n schakelbox wordt in de tuinbouw nog niet frequent gebruikt. ■

.....
Tomatenteler Patrick Olbrechts:
“Met het Nuon Handelsplatform kan ik zelf kiezen welke uren de wkk draait en wanneer ik energie koop of verkoop.”
.....

HET NUON ENERGY TRADE HANDELSPLATFORM

Lieven Van De Keer: “Nuon Belgium werd in 2002 opgericht door het Nederlandse energiebedrijf Nuon. Het levert elektriciteit en/of aardgas aan ongeveer 355.000 consumenten en bedrijven in België, maar koopt ook elektriciteit aan die in glastuinbouwbedrijven wordt opgewekt. De aandelen van Nuon Belgium zijn in handen van de Italiaanse energiegroep Eni, die in België ook eigenaar is van het gasbedrijf Distrigas. Op het Nuon Energy Trade Handelsplatform, een beveiligde onlinetoepassing, kan je zelf energie verhandelen op lange- en kortetermijnmarkten en zo inspelen op de marktomstandigheden. Het platform werd speciaal ontworpen voor bedrijven met een eigen schakelbare elektriciteitsproductie-installatie. Je kan energie kopen en/of verkopen op lange of korte termijn.”

Lange termijn Dat wordt OTC (*over the counter*) genoemd. Je handelt vandaag voor een periode in de toekomst. Dit kan elke maand, elk kwartaal of elk jaar binnen de afgesproken contracttermijn.

Korte termijn Dit gebeurt via de daghandelsmarkt Belpex (Belgian Power Exchange, www.belpex.be). Je geeft dan elke dag voor 10 uur je nominatie (de uren die de wkk zal draaien) op voor de volgende dag. Afhankelijk van de OTC-verkoop wordt energie verhandeld op de Belpexbeurs.

Je kan ook je voordeel doen uit het Elia-onbalansmechanisme. Elia is in België verantwoordelijk om het evenwicht te behouden tussen het aanbod van en de vraag naar elektriciteit. Klanten die het Nuon Handelsplatform gebruiken, zijn zelf verantwoordelijk en worden voor hun onbalans afgerekend aan de onbalans-tarieven. Helpen ze mee om het onevenwicht tegen te gaan, dan worden ze ervoor beloond. Versterken ze het, dan worden ze ervoor ‘afgestraft’. Er zijn al een 15-tal tuinders actief op het platform. Binnenkort wil Nuon dit aanbod uitbreiden naar bedrijven met biogasinstallaties.



© JAN VAN GAVEL