

DUURZAME ENERGIE VAN EIGEN BODEM

NEDERLAND KENT DIVERSE INITIATIEVEN DIE DUURZAME ENERGIE LOKAAL OPWEKKEN. EEN VOORBEELD IS DE NOORD-HOLLANDSE ENERGIE COÖPERATIE (NHEC) DIE IN 2009 IS OPGERICHT. HOE STAAT HET NU MET DEZE COÖPERATIE? ENSOC MAGAZINE BEZOCHT HET KANTOOR VAN NHEC EN SPRAK MET VOORZITTER ENNO BROMMET. 'WE WILLEN VERDER GROEIEN EN RICHTEN ONS DAARVOOR OP DE ZAKELIJKE MARKT.'

Tekst: Norbert Cuiper

Een koude wind blaast hard over de polder. De winter nadert in Noord-Holland. Op een gure dinsdagmiddag rij ik naar Zijdewind, een dorpje onder de rook van Schagen. In een kantoorgebouw aan de Weel huist de Noordhollandse Energie Coöperatie (NEHC), samen met enkele andere bedrijven, waaronder projectontwikkelaar Teamwork Technology en spin-off Tocardo, bouwer van getijdenturbines. Voorzitter van NEHC is Enno Brommet, voormalig burgemeester van de gemeenten Egmond, Waterland, Sluis en Harenkarspel. Hij vertelt op het kantoor over de coöperatie die duurzame energie levert aan afnemers in Noord-Holland. De energie is opgewekt uit lokale duurzame bronnen in de provincie. 'Onze duurzame energie is van eigen bodem,' zegt Brommet.

Basis De coöperatie is opgericht in 2009, niet toevallig het jaar waarin energiebedrijven zoals Essent en Nuon werden overgenomen door respectievelijk het Duitse RWE en het Zweedse Vattenfall. De energiebedrijven maakten zich meer druk over het resultaat van hun aandeelhouders dan over

de verduurzaming van de energievoorziening. Dat was mede aanleiding om te kiezen voor een lokaal energiebedrijf, meldt NEHC op haar website. Basis voor de coöperatie vormde een werkgroep waarin lokale overheden, maatschappelijke organisaties en bedrijven uit Noord-Holland keken hoe ze in 2030 50 procent duurzame energie konden realiseren in Noord-Holland Noord. Deze ambitie kwam tot stand onder leiding van gedeputeerde Albert Moens van de provincie Noord-Holland, vertelt Brommet.

Ambitie Brommet: 'We begonnen al in 2007 na te denken over hoe we handen en voeten konden geven aan die ambitie. Hierbij kwamen we erachter dat we ons niet moesten richten op productie van duurzame energie, maar op levering aan consumenten. We wilden ruimte geven aan lokale bedrijven die duurzame energie konden produceren. Ook wilden we niet afhankelijk zijn van subsidie of andere vormen van ondersteuning. Samen met directeur Frans Kramer van voedingsbedrijf Vezet, directeur Fred Gardner van Teamwork Technology en Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord



Enno Brommet: 'We richten ons nu op de zakelijke afnemers.'

Foto: Norbert Cuiper



hebben we in juni 2009 NEHC opgericht. Datzelfde jaar zijn we begonnen met het regelen van de vergunningen en het werven van de eerste klanten. Medio 2010 zijn we begonnen met de levering.'

DE PRIJSVECHTERS HEBBEN EEN VEEL GROTER MARKETING BUDGET, TERWIJL WIJ HET MOETEN HEBBEN VAN MOND TOT MOND RECLAME

Groei NEHC is afgelopen jaren aardig gegroeid, maar de groei blijft achter bij de prognose. Het lokale broertje Texel Energie groeit sneller. 'We hebben nu 800 leden, voornamelijk consumenten,' vertelt Brommet. Hij had na twee jaar meer dan duizend leden verwacht. Brommet geeft aan dat de werving van klanten moeizaam verloopt. 'Het kost moeite om leden te vinden. Het lidmaatschap van 12 euro per jaar is niet het probleem. Ook liggen de energieprijzen laag. NEHC staat zelfs in de top drie van energieleveranciers in een prijsvergelijking, achter Oxxio en Energie Direct. Maar

deze prijsvechters hebben een veel groter marketing budget, terwijl wij het vooral moeten hebben van mond tot mond reclame. Dat is ook een bewuste keus. We kiezen voor een laag profiel.'

Bronnen De missie van NEHC blijft om energie uit de regio te verkopen aan afnemers binnen de regio. 'Ook investeren we de meeropbrengsten in nieuwe opwekking,' zegt Brommet. NEHC haalt de meeste energie uit de afvalcentrale van HVC in Alkmaar maar vult dit aan met overige duurzame bronnen zoals wind en zon. 'We proberen nu de elektriciteit op te kopen van windmolens waarvan de eerste contractperiode afloopt. Daarnaast kopen we van particulieren stroom in die is opgewekt met hun eigen zonnepanelen. Hierbij verrekenen we de teruggeleverde stroom aan het net met de elektriciteit die ze zelf verbruiken. Dat noemen we salderen. Verder hebben we een contract met Tocado voor de elektriciteit uit de getijdencentrale bij Den Oever, aan het begin van de Afsluitdijk.'

Zon en wind Zonne-energie is de duurzame bron die momenteel het hardste groeit, vertelt Brommet. 'De groei in het aantal geïnstalleerde zonnepanelen ligt ontzettend hoog. PV is booming.' Ook het vermogen in wind groeit nog steeds, ondanks het voornemen van de provincie Noord-Holland om geen nieuwe windturbines te plaatsen. Dat komt volgens Brommet vooral doordat bestaande windturbines worden vervangen door grotere exemplaren, zoals ook binnen enkele jaren gaat gebeuren bij de uitvoering van het windplan in de Wieringermeer. Ook verwacht hij dat het vermogen aan windenergie op zee komende jaren drastisch zal stijgen. Brommet denkt dat windenergie, gerekend in absoluut vermogen, harder groeit dan zon. Dat concludeert hij omdat windturbines per exemplaar veel meer energie leveren dan zonnepanelen.

Salderen Brommet vindt het bemoedigend dat zonne-energie inmiddels rendabel is geworden. 'Zonnepanelen kunnen nu 'uit', omdat de prijs door concurrentie vanuit China de laatste tijd flink is gedaald. Hij hoopt wel dat het nieuwe kabinet de regelgeving zal aanpassen, waardoor de productie van zonnestroom interessanter wordt voor bedrijven. Als voorbeeld noemt Brommet zonnepanelen op daken van boerenschuren, die enkele hectares bedekken. 'Deze grootschalige zonnestroom mogen we nu niet salderen. Hierdoor zijn de productiekosten te hoog en is de terugverdientijd langer dan gewenst.' NEHC heeft echter zeker tien zonnestroomprojecten van die aard in haar portefeuille. Die komen nu niet van de grond omdat over die stroom geen verrekening van de energiebelasting kan plaats vinden. Daardoor kunnen ze niet uit. Toch gaan deze projecten nog wel een keer door wanneer de productiekosten dalen, zo verzekert Brommet.

MKB Zoals gezegd zijn klanten van NEHC voornamelijk consumenten. Toch bevinden zich ook zakelijke afnemers onder de klanten. 'We richten ons nu op de zakelijke afnemers,' vertelt Brommet. NEHC werkt hiervoor ook samen met andere coöperaties, zoals de onlangs opgerichte Energie Coöperatie Westfriesland, die puur gericht is op de zakelijke markt. Brommet: 'We hadden geen specifiek aanbod voor zakelijke afnemers, omdat

we niet concurrerend waren op de zakelijke markt. Onze concurrenten geven mkb-bedrijven, die een hoger energieverbruik hebben dan consumenten, een korting op de leveringstarieven. We dachten dat bedrijven ons zouden kiezen vanwege de groene stroom, maar het merendeel van de bedrijven koos vooral voor lagere prijzen. Ook dat de geleverde energie uit de eigen regio komt was niet voldoende om zakelijke klanten over te halen.'

'ONZE KRACHT IS DAT WE EEN KLEINE ORGANISATIE VORMEN EN LOW PROFILE OPEREREN'

Goedkoop NEHC is een van de goedkoopste energieleveranciers. In een prijsvergelijking op basis van modelcontracten staat NEHC tweede, achter Oxxio. Hoe kan dat? Brommet: 'Onze kracht is dat we een kleine organisatie vormen en low profile opereren. We beschikken niet over een marketing budget. Grotere energiebedrijven besteden meer dan duizend euro per klant aan reclame. Dat doen wij niet.' NEHC heeft slechts 0,5 fte in dienst. 'Dat is onze front office manager,' zegt Brommet. Hij en de overige bestuursleden werken als vrijwilliger en declareren niet. Wel houden ze de kosten bij. De enige vergoeding krijgen ze in de toekomst. 'We krijgen uitbetaald in certificaten, een soort aandelen bij deelneming in de coöperatie. Ook leden kunnen na twee jaar lidmaatschap certificaten kopen. 'Ze betalen dan minimaal 35 euro voor 35 certificaten. Deze krijgen pas hun waarde als NEHC over eigen vermogen gaat beschikken. Dat vereist echter dat we doorgroeien naar enkele duizenden leden,' aldus Brommet.

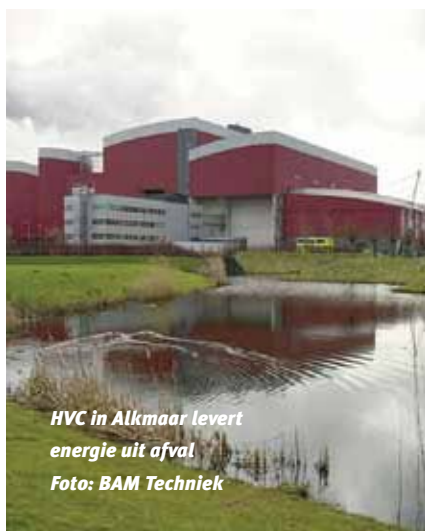
Pijnlijk Eigenlijk heeft de coöperatie een staf nodig om organisatorisch goed te kunnen werken, vertelt Brommet. 'We hadden als directeur Rolf Heynen, maar die moest weg omdat de verdien capaciteit achterbleef. De subsidie ging op en we moesten snijden in de kosten. Het was heel pijnlijk om onze directeur weg te sturen. Nu steken we onze eigen tijd in de organisatie, maar we hopen dat door de groei van het aantal leden NEHC straks weer medewerkers kan aanstellen. We hoopten aanvankelijk dat dit al eind dit jaar mogelijk zou zijn, maar dat zit er nog niet in. Misschien dat het in 2013 gebeurt, wie weet.'



NHEC levert stroom uit zonnepanelen
Foto: Koos Verbart



Zonnepanelen bij Ouddorp
Foto: VDH Solar



HVC in Alkmaar levert energie uit afval
Foto: BAM Techniek



Getijdenturbine bij de Afsluitdijk
Foto: Tocado



Noord-Holland kan 65% duurzame energie lokaal opwekken

Lokale projecten en initiatieven kunnen in 2020 tot 65% bijdragen aan de productie van duurzame energie in de provincie Noord-Holland. Dat meldt Ecofys in het rapport 'Perspectieven voor duurzame energie in Noord-Holland', dat eind februari dit jaar is gepubliceerd in opdracht van de provinciale statenfractie van GroenLinks. De productie van duurzame energie in Noord-Holland moet meer dan verdubbelen

om te voldoen aan de oude nationale doelstelling van 14% duurzame energie in 2020, zo concluderen auteurs Ernst Vuyk en Thomas Winkel van Ecofys. Ze geven aan dat de verwachte ontwikkeling van duurzame energie in Noord-Holland achterloopt met de doelstelling. Toch kan de provincie helpen om dit gat te dichten. 'De provincie heeft met haar beleid vooral invloed op de ontwikkeling van wind op land, aardwarmte (geothermie), groen gas en biomassa,' melden de auteurs. Ze verwachten dat

afvalverbrandingsinstallaties, WKO en warmtepompen in 2020 ook een grote bijdrage leveren aan de productie van duurzame energie. Het aandeel zonne-energie groeit snel, maar van de omvang aan de energieproductie moet niet te snel te veel worden verwacht, aldus de auteurs. Het nieuwe kabinet heeft de nationale doelstelling voor duurzame energie in 2020 inmiddels verhoogd naar 16%, waardoor provincies de komende acht jaar meer duurzame energie moeten gaan produceren dan eerder is afgesproken.

Vruchten Het pionieren van NEHC werpt haar vruchten al af. Diverse organisaties weten de coöperatie te vinden. 'We hebben een aanbod gekregen van een Fries bedrijf uit Makkinga dat zelf zonnepanelen in elkaar zet. Bij voldoende interesse van onze leden zullen we hiervoor actie ondernemen binnen onze organisatie,' vertelt Brommet. Ook biedt NEHC haar diensten aan bij lokale energiecoöperaties, zoals in Amsterdam, Castricum, Heiloo, Purmerend en Den Helder. 'We ondersteunen deze coöperaties door levering onder onze vergunningen mogelijk te maken of hun leden bij ons klant te maken. Hiervoor hebben we een samenwerkingsovereenkomst, waarbij een deel van de opbrengsten uit de verkoop van energie ten goede komt aan de lokale coöperaties. Hierdoor kunnen zij weer investeren in nieuwe opwekkingsmogelijkheden in hun eigen gemeenten..' NEHC vormt een platform voor andere lokale coöperaties. 'Het is als het ware een paraplu, waarmee andere coöperaties in Noord-Holland zijn verbonden.'

'WE ONDERSTEUNEN LOKALE ENERGIECOÖPERATIES DOOR LEVERING ONDER ONZE VERGUNNINGEN MOGELIJK TE MAKEN OF HUN LEDEN BIJ ONS KLANT TE MAKEN'

Meer klanten Dankzij deze samenwerking verkrijgt de NEHC meer klanten, vertelt Brommet. 'We verzorgen naast de vergunningen ook de administratie voor deze lokale coöperaties en de overstap van hun leden naar onze energielevering. Zo worden de leden van de coöperatie in Westfriesland klant bij NEHC. De coöperaties kiezen de mate van ondersteuning en aansluiting bij NEHC. De functie van energiebedrijf nemen ze bij ons af.' Niet elke lokale coöperatie doet overigens precies hetzelfde. Zo richt energiecoöperatie Calorie in Castricum zich vooral op woningen die collectief worden geïsoleerd en voorzien van zonnepanelen. In Amsterdam beperkt de lokale coöperatie zich nu nog tot isolatie en andere energiebesparende maatregelen in bestaande gebouwen.

Prijsvechters NEHC doet niet mee met collectieve inkoopacties, zoals iChoosr die onlangs heeft

gehouden. 'We doen niet mee omdat vooral grote energiebedrijven meedoen. Dat zijn prijsvechters die meer kunnen stunten met hun tarieven. Daarnaast gaat het om grote hoeveelheden energie die we als NEHC niet kunnen leveren vanuit onze portefeuille. Ook betekent dit dat we miljoenen zouden moeten kunnen voorfinancieren, maar dat geld hebben we niet. Dit zou een te grote wissel trekken op onze organisatie. Het is wel jammer, want we missen hierdoor de mogelijkheid om de regionale economie te stimuleren. Ik vind dat gemeenten niet moeten gaan voor prijswinst door op een grote schaal in te kopen, maar juist hun energie zouden moeten inkopen bij de lokale coöperaties. Zo dragen ze bij aan de in stand houding van decentrale energiebedrijven.'

'ALS GEMEENTEN HUN ENERGIE Zouden INKOPEN BIJ LOKALE COÖPERATIES, DRAGEN ZE BIJ AAN DE INSTANDHOUDING VAN DECENTRALE ENERGIE-BEDRIJVEN'

Lokaal vs buitenland Brommet noemt het groene en regionale karakter van de geleverde energie een belangrijk verschil tussen gevestigde energieleveranciers en lokale coöperaties. 'Grote energiebedrijven leveren stroom die is vergoed met garanties van oorsprong. Dat betekent dat tegenover de energie die wordt afgenomen aan het net eenzelfde hoeveelheid stroom is geleverd die bijvoorbeeld afkomstig is uit waterkrachtcentrales in Noorwegen of Zwitserland. De gebruikte stroom kan echter overal vandaan komen, ook uit het buitenland, en is niet altijd groen. Dat is heel anders dan de groene stroom die we zelf in onze regio opwekken. Als je lokaal energie opwekt maakt dat je voor de levering van elektriciteit ook minder afhankelijk van het buitenland. We kunnen zo uiteindelijk binnen onze regio Noord-Holland Noord zelfvoorzienend worden met eigen opwekking. Dat is een heel ander principe dan het importeren van stroom uit het buitenland.'