

# ‘Niet vanaf de zijlijn, maar als speler in het veld’

Tien jaar geleden ging Agro Energy van start. Het was het antwoord van de land- en tuinbouw op de liberalisering van de energiemarkt. “We dachten dat ons initiatief misschien vijf jaar bestaansrecht had. Maar we zijn er nog steeds met een nog net zo groot marktaandeel.” Directeur Peter van den Berg kijkt terug en vooruit.

**E**en derde van de glastuinbouwmarkt. Daar begon het mee en dat heeft Agro Energy nog steeds in handen. Verder is bijna alles veranderd als het gaat om agro en energie. Van inkoopcollectief naar broker op de energiemarkten. En de komende jaren ziet Peter van den Berg ‘zijn’ Agro Energy veel energie steken in de doelstellingen die de sector zichzelf heeft opgelegd (en heeft opgelegd gekregen door de overheid) op het gebied van duurzame energie.

## Eerst terug naar 2001. Hoe naïef ging de tuinbouw de energiemarkt op?

“Niet zo heel naïef. Tuinders hadden een enorme honger naar kennis over die vrije energiemarkt. Elke bijeenkomst die we hielden in aanloop naar de eerste liberalisatiegolf in 2002 en naar de tweede in 2004 zat stampvol.”

“Wij hebben van meet af aan gehamerd op goede contractvormen voor de tuinbouw, met een goed oog voor het managen van zowel het volume als de capaciteit van de energiestromen. En op goede meetdata. Daar hebben we helaas snel gelijk in gekregen. Een chaos is het nog net niet geworden, maar veel scheelde het niet.”

## Het is moeilijk sturen als de meetdata niet kloppen en het lang duurt voordat er kloppende en definitieve eindnota's van gasleveranciers zijn.

“Dat is inderdaad lang een probleem geweest op de gasmarkt. We zijn nu nog met de eindnota's van een grote gasleverancier over 2005 bezig. Gelukkig is het wel verbeterd. Over 2008 en 2009 zijn we al nagenoeg klaar. Dat betekent dat je ook nauwkeuriger prognoses kunt maken van de risico's die je als grote inkoper loopt en wilt lopen voor het komende jaar en de komende jaren.”

“Dat risico bestaat er kort gezegd in dat je als inkoopcollectief minder inkoop dan het maximum volume en de maximum transportcapaciteit die alle leden individueel denken nodig te zullen hebben. Hou je een te krappe marge aan en moet je toch meer leveren dan je hebt ingekocht, dan moet je flinke opslagen en boetes betalen. Het feit dat die risico's aanvankelijk minder goed waren te overzien heeft LTO Nederland en Rabobank ertoe doen besluiten in 2005 hun aandelen te verkopen aan Eneco.”

“Dat voorspellen was zoals gezegd vooral lastig in de periode rond 2005. Maar ook 2008 en 2009 was een moeilijke periode voor Agro Energy, door de economische crisis en de crisis in de tuinbouw. Voor Agro Energy leverde dat een groot debiteurenri-

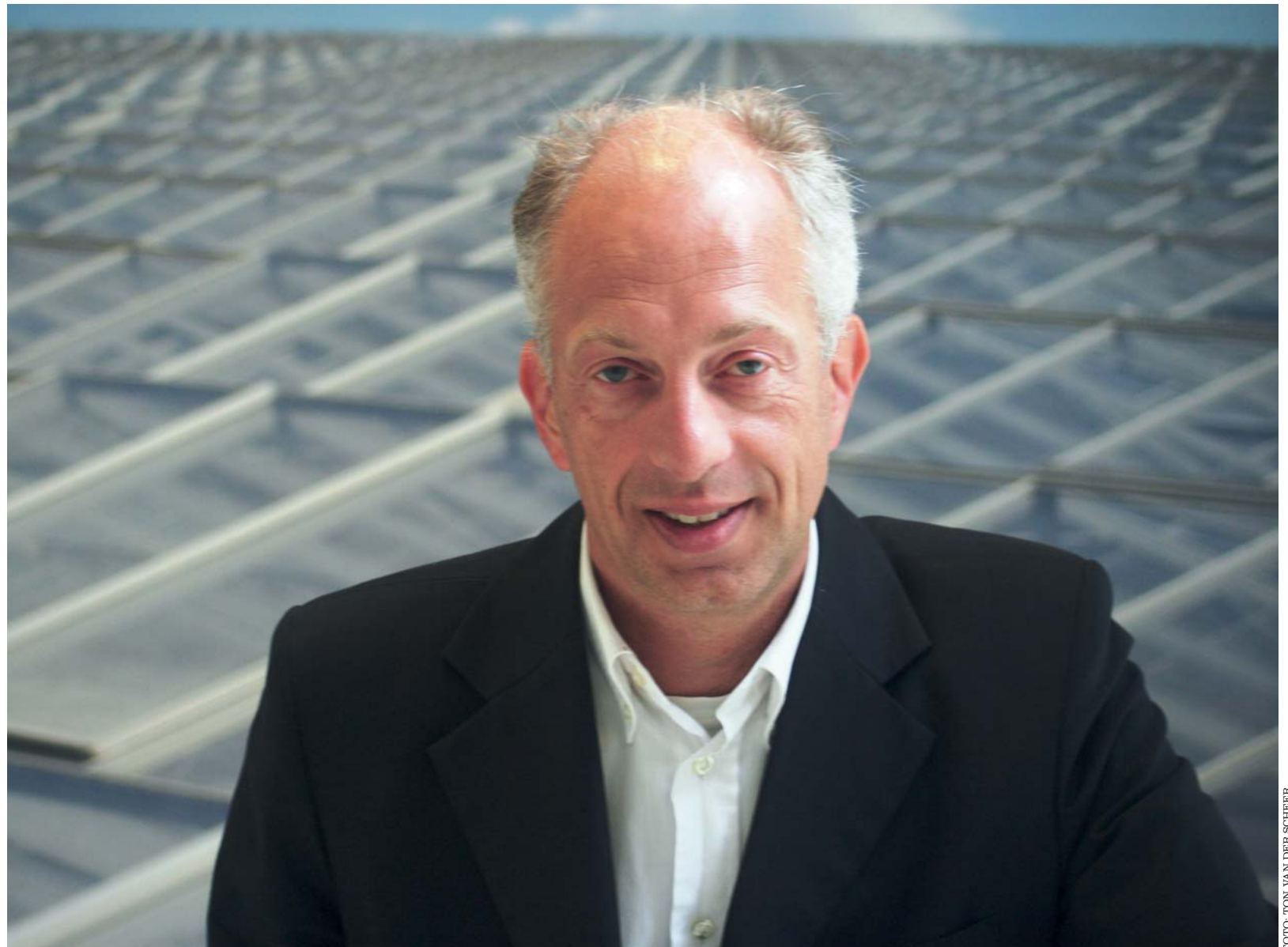


FOTO: TON VAN DER SCHEER

sico op. Dat risico had en heeft het moederbedrijf Eneco bij ons neergelegd, en dan moet je dus risicobepalende maatregelen nemen en hopen dat het goed afloopt. In ruil daarvoor – en voor een rendementseis die we samen elke paar jaar weer overeenkomen – hebben we overigens binnen het concern wel een flinke vrijheid en zelfstandigheid kunnen behouden.”

## Van collectief naar een functie als broker. Hoe ging en gaat dat?

“We zijn zeg maar de Alex van de agrarische energiemarkten. Tuinders willen niet meer zoals in het begin alles uit handen geven en ons laten inkopen. Ze willen en kunnen zelf beslissingen nemen met hun WKK, met hun gasinkoop en stroomverkoop, en in toenemende mate ook met hun warmtevraag en warmteoverschot. Maar ze stellen er wel prijs op dat ze kunnen sparren. Want ook al werken op de grote tuinbouwbedrijven specialisten die zelf uit de energiesector afkomstig zijn, als je er niet elke dag de hele dag bovenop zit, verlies je voeling. Wat er precies gebeurt op markten, in landen, met vraag en aanbod, hoe die op elkaar inwerken, dat kun je als tuinder niet elke dag

## Tien jaar Agro Energy

**Vandaag viert Agro Energy het feit dat tien jaar geleden LTO Nederland en Rabobank Nederland samen een energiebedrijf oprichtten waarvan tuinders lid konden worden om gas in te kopen. Meer dan duizend glastuinders meldden zich bij het Delftse bedrijf. LTO en Rabobank verkochten vier jaar later alle aandelen aan energiebedrijf Eneco. Maar nog steeds heeft Agro Energy een derde deel van de agrarische energiemarkt in handen.**

bijhouden. Hoeft ook niet, want dat doen wij wel.”

## En dan de sector klaarstomen om klaar te zijn voor duurzame energie.

“We weten allemaal dat ons verbruik van fossiele brandstof omlaag moet. Daar heeft de sector afspraken over gemaakt met de overheid en het is ook zakelijk verstandig. Want je wilt niet straks voor je gas afhankelijk zijn van Rusland. We zijn nu bezig om voor de ondernemers een markt van vraag en aanbod van warmte en CO<sub>2</sub> te ontwikkelen. Dat zijn in feite de twee energiesoorten die een tuinbouwbedrijf echt nodig heeft. Daarvoor zijn producten en systemen nodig die de inpassing van alle mogelijke (rest)warmtebronnen op een marktconforme manier naar de tuinder brengen. Voor elektra was dat er

al en wij hebben dat daarna gedaan voor gas. Voor warmte wordt dat wel nog wat lastiger. Maar Eneco wil er graag in meedenken en in investeren. Vooral dat laatste gaat de reikwijdte van Agro Energy te buiten. Wij zijn geen investeringsbedrijf.”

## Het landschap van energiebedrijven is ook nogal veranderd.

“Er zijn nogal wat fusies langs gekomen. Dat geeft voor tuinders telkens weer nieuwe keuzemogelijkheden. Dat kan twee kanten op. Als je vertrouwde lokale energiebedrijf opgaat in een groter geheel kun je misschien de voorkeur geven aan de sectorale insteek die Agro Energy nog steeds heeft. LTO en Rabobank zijn nog steeds vertegenwoordigd in onze Raad van Advies en met hen hebben we vier keer per jaar een goed, inhoudelijk overleg. En ook tussendoor

is het gesprek met hen opener dan het zou zijn als we alle formele banden zouden hebben doorgesneden. Andersom kunnen tuinders die altijd lid zijn geweest van ons eens een keer de overstap maken naar zo'n nieuw gevormde concurrent.”

“Wat ik hoor in het veld is dat tuinders blij zijn dat wij er zijn. We hebben tien jaar lang een voor de tuinbouw duidelijke en wezenlijke invloed gehad op de markt. Ook daar is de opzet van tien jaar geleden geslaagd. LTO en Rabobank wilden niet alleen lobbyen vanaf de zijlijn. Vergelijk het met een coach: die kan roepen hoe het moet, maar de spelers in het veld voelen beter aan wat er mogelijk is. Die rol vervullen wij en dat hopen we nog lang te kunnen blijven doen.” ●●●

Door Ton van der Scheer  
ton.van.der.scheer@reedbusiness.nl