

'EEN TELER IS GOED IN TELEN, WIJ ZIJN GOED IN ENERGIE'



De energiemarkten zijn volop in beweging. En daarin schuilt nu juist de uitdaging, vinden Marjolein Brökling en Jasper Elzinga van de afdeling Inkoop van AgroEnergy. Geen dag is hetzelfde, je weet nooit wat er gebeurt, er is altijd wel iets aan de hand, zeggen ze. "Het is onze taak om ontwikkelingen op de energiemarkt zodanig te vertalen dat de teler er zijn voordeel mee kan doen."

Tekst: Annemarie Gerbrandy, Fotografie: Linda Straathof

Sinds de coronacrisis werken Marjolein Brökling en Jasper Elzinga niet meer op het kantoor van AgroEnergy in Delft, maar vanuit huis. En dat gaat prima, vertellen ze tijdens ons gesprek via Teams. De twee zijn het gewend om thuis te werken. Want inkoop bij AgroEnergy is geen nine-to-five job. De in- en verkoop van bijvoorbeeld elektriciteit op de APX-markt gaat elke dag door, ook in de weekeinden en tijdens feestdagen. "We werken met een rooster, waarin ook onze collega Jaap de Bruin meedraait", zegt Jasper Elzinga. "In principe hebben we een keer in de drie weken een APX-dienst."

De APX-markt is een day ahead-markt waarop vraag- en aanbodvolumes van elektriciteit op uurbasis worden ingeboden. "De APX is een veiling voor de volgende dag. Dit is een geautomatiseerd proces, maar als afdeling Inkoop houden we continu de vinger aan de pols en voeren we controles uit. Indien nodig sturen we bij. Op die manier zorgen we ervoor dat er iedere dag en op de juiste manier elektriciteit wordt verhandeld voor de teler."

Spannende wereld

De afdeling Inkoop van AgroEnergy bestaat, naast senior energie-analist Marjolein Brökling en energie-analist Jasper Elzinga, uit energie-analist Jaap de Bruin en directeur energielevering Peter van den Berg. Brökling en Elzinga zijn verantwoordelijk voor elektriciteit, De Bruin en Van den Berg voor gas. Marjolein Brökling werkt sinds november 2008 voor AgroEnergy, met veel plezier. "Al meer dan tien jaar, maar zo voelt dat niet", lacht ze. "De energiewereld is een spannende wereld. De



dynamiek is groot, het is nooit saai. Ik ben nog lang niet uitgekeken op het werk wat we doen.” Jasper Elzinga is de junior binnen het team. Hij werkt sinds oktober 2019 bij AgroEnergy, daarvoor was hij twaalf jaar werkzaam bij Eneco Zakelijk. “Ik heb ervaring in de energiebranche, maar in mijn baan bij AgroEnergy kom ik veel nieuwe en ingewikkelde zaken tegen. Bij Eneco heb ik ook aan de inkoopkant van elektriciteit en gas gezeten, maar bij AgroEnergy heb je met een hele andere klantengroep/achterban te maken. Ik ben nog volop aan het leren.”

Inkoopwacht

Op de afdeling Inkoop heeft één collega de hele dag inkoopwacht. Hij/zij is verantwoordelijk voor de in- en verkopen van gas, warmte en elektriciteit; de andere collega's zijn bezig met activiteiten als het beantwoorden van vragen van andere afdelingen of het ontwikkelen van projecten. “We hebben een draaiboek met activiteiten die de inkoopwacht op bepaalde tijdstippen moet controleren”, vertelt

Brökling. “We krijgen om 10.30 uur van onze handelspartijen van Eneco Energy Trade de gasprijzen aangereikt. Zij kijken wat er op de gasmarkt gebeurt en welke prijzen worden afgegeven. Wij zorgen ervoor dat de prijzen goed in het systeem komen te staan, zodat onze klanten exact weten tegen welke prijzen zij kunnen inkopen.” De afdeling Inkoop vindt het belangrijk om telers continu op de hoogte te houden van de ontwikkelingen in de prijsvorming en op de energiemarkt. Gaan de prijzen omhoog of omlaag en waarom doen de prijzen wat ze doen? “Bij telers gaat het om grote volumes”, zegt Elzinga. “Als de prijs goed is, kunnen zij ook alvast een stukje energiebehoefte voor volgende jaren vastleggen. Wij zeggen niet tegen de teler dat de prijs goed is en dat hij nu moet kopen. Maar we willen wel voldoende input leveren op basis waarvan hij een goede beslissing kan nemen. Er zijn twee tijdvensters op de dag waarop de klant een transactie kan doen. Wij verzamelen alle data en geven die door aan onze partijen van Eneco Energy Trade. Daar zitten de hande-

laren die de transacties verzorgen.” De inkoopwacht let er goed op wat het totale volume is dat wordt vastgelegd. Als het heel druk wordt, geven we de handelaren van tevoren een seintje, zegt Brökling. “Het is allemaal tijdkritisch: het moet snel en secuur gebeuren.” Ondertussen wordt de markt in de gaten gehouden, een markt die ieder uur verandert, aldus de energie-analist. “Een tuinder kan niet de hele dag met energieprijzen bezig zijn. Onze klanten kunnen op de portal gas tegen een vaste prijs klikken of aangeven bij welke prijs zij gas willen inkopen. Stel: een teler wil voor volgend jaar een half miljoen kuub gas inkopen als de prijs onder de veertien cent/kuub komt. Dan houden wij dat voortdurend voor hem in de gaten. Als de limiet wordt bereikt, dan wordt die door ons bevestigd en leggen wij de transactie vast.”

Coronacrisis

Door de coronacrisis zijn de gasprijzen flink gedaald, weten de inkopers. In de eerste weken van de crisis zagen ze dat vooral siertelers het moeilijk hadden, waardoor deze

bedrijven hun energie-inzet terugschroefden. In de glasgroenteteelt was juist sprake van een toenemende vraag. “Telers weten ook dat ze nu heel goedkoop gas kunnen kopen, en dat het interessant kan zijn om voor meerdere jaren in te kopen”, zegt Elzinga. “De dagprijs bedraagt momenteel (eind mei, redactie) iets meer dan 5 cent/m³ gas. Dat is bizar laag, dat hebben we nog nooit meegemaakt. Met het dalen van de gasprijs nam de inkoop medio maart toe, maar een teler moet zich ook kritisch afvragen of hij het wel echt nodig heeft.”

Bijdragen aan verdere verduurzaming

De afdeling Inkoop van AgroEnergy streeft ernaar de teler zoveel mogelijk te ontzorgen. Een teler is goed in telen, wij zijn goed in energie, zeggen Brökling en Elzinga. “Het is onze taak om ontwikkelingen op de energiemarkt zodanig te vertalen dat de teler daar zijn voordeel mee kan doen”, vertelt Brökling. “Wij willen toegevoegde waarde bieden in

‘MARKTVISIE GEEFT EXTRA HANDVATTEN OM KOERS TE BEPALEN’

Om haar klanten zo goed mogelijk van dienst te zijn, verzorgt de inkoopafdeling van AgroEnergy één keer per week een Marktvisie. In deze visie wordt teruggekeken op ontwikkelingen op het gebied van gas, elektriciteit, olie en steenkool en wat dat voor effecten heeft op de gas- en elektriciteitsmarkt. Daarnaast worden verwachtingen voor de korte en lange termijn gedeeld. Jasper Elzinga neemt de Marktvisie regelmatig voor zijn rekening, een taak die hij met veel plezier heeft overgenomen van zijn voorganger. “De visie biedt onze klanten achtergrondinformatie en geeft hen extra handvatten om hun koers te bepalen. Dat roept soms vragen bij hen op. Daarom schuiven onze energiespecialisten eens per twee weken aan om vragen die zij van klanten krijgen met ons te bespreken. Zij koppelen de antwoorden dan weer terug naar de teler. Zo staan we samen met onze energiespecialisten altijd klaar om de klant van goed advies te voorzien.”

de specifieke situatie van de ondernemer, zodat hij zo weinig mogelijk werk hoeft te steken in zijn energiemangement.” De energie-analisten zien ook dat telers volop bezig zijn met verduurzamen van hun energievoorziening. Zo zijn onder meer zonnepanelen in opmars. “Bijna vijfhonderd van de drieduizend tuinbouwbedrijven in ons land hebben inmiddels zonnepanelen liggen”, zegt Brökling. “Wij denken met de teler mee, over hoe hij hier het maximale rendement uit kan halen. Zo ontwikkelen we momenteel een zon-module voor

BiedOptimaal. Dit datagedreven programma maakt, op basis van diverse parameters, automatisch een optimale APX-bieding. Met de speciale zon-module is BiedOptimaal straks ook in staat om een goede APX-bieding te doen voor de elektriciteit die wordt opgewekt door zonnepanelen. Deze wordt gebaseerd op de weersverwachting van de volgende dag. De teler hoeft hier dus zelf niet over na te denken, maar wordt volledig ontzorgd. Op deze manier willen wij als AgroEnergy ook een steentje bijdragen aan de verdere verduurzaming van de glastuinbouw.”

