

# 20 JAAR AGROENERGY, 20 JAAR SAMENWERKEN

AgroEnergy bestaat twintig jaar. Een mijlpaal om trots op te zijn. Maar vooral ook een mijlpaal die het bedrijf dankt aan de klanten en het vertrouwen dat zij in AgroEnergy stellen. Twee klanten van het eerste uur blikken terug op de afgelopen decennia, de ontwikkelingen op de energiemarkten en de rol die AgroEnergy speelde - en speelt - binnen hun bedrijf. Ook zoomen zij in op de toekomstige uitdagingen voor de tuinbouw.

Tekst: Ank van Lier, Fotografie: Linda Straathof/Zebra Fotografie

## SANDER VAN WINDEN, VAN DEN BERG ROSES IN DELFGAUW:

### ‘AgroEnergy begrijpt hoe het werkt in de tuinbouw’

Met een oppervlakte van 16 hectare hoort Van den Berg RoseS tot de grootste snijrozenbedrijven van ons land. Vandaag de dag staat Arie van den Berg aan het roer van het familiebedrijf, dat ruim veertig jaar geleden werd opgezet door zijn vader en oom. De rozen van Van den Berg vinden hun weg naar bloemisten door heel Europa. Naast de teelt en afzet is ook energie een ‘big issue’ in de bedrijfsvoering. Het beheer van alle energie-zaken hoort tot het takenpakket van productiemanager Sander van Winden. Hij heeft dan ook regelmatig contact met AgroEnergy. “Ik werk inmiddels ruim 18 jaar bij Van den Berg, dus was er nog net niet bij toen de samenwerking werd beklonken”, zegt Van Winden. “De familie Van den Berg besloot destijds met AgroEnergy in zee te gaan, omdat ze ervan overtuigd waren dat je als collectief een betere energieprijs uit het vuur kunt slepen.”

#### Eigen regie

Van den Berg RoseS werkt voor de in- en verkoop van elektriciteit samen met AgroEnergy. Het bedrijf kent twee productielocaties in Delfgauw, met in totaal vier WKK's en een gezamenlijk vermogen van 6,6 MW. Daarnaast hangt overal assimilatiebelichting. “Twintig jaar geleden hadden we veel gas nodig en een beetje elektriciteit, vandaag de dag is dat omgekeerd”, zegt Van Winden. “Dat komt vooral omdat de belichtingsniveaus omhoog zijn gegaan. Hierdoor hoeven we minder warmte in de kas te brengen, maar hebben we wel meer elektriciteit nodig. In totaal hebben we op jaarbasis 100 GWh aan elektriciteit nodig. 20 miljoen kWh maken we zelf, de rest kopen we in. Deels op de APX-markt en deels via OTC-deals.” Van Winden houdt de in- en verkoop van elektriciteit in eigen hand. “Omdat er zulke grote bedragen mee gemoeid zijn, houd ik het liefst zelf de regie. Maar vanzelfsprekend maak ik wel gebruik van de handelsportal van AgroEnergy. Deze is enorm geavanceerd; een groot verschil met vijftien jaar geleden. In de beginjaren moesten we, voor de inkoop van gas en elektra, nog formulieren invullen en faxen.”

#### Flexibel en coulant

Dat het bedrijf al twintig jaar klant is, komt volgens Van Winden vooral door de flexibele opstelling van AgroEnergy. “We kunnen bijvoorbeeld net zoveel elektriciteit vooraf inkopen als we willen; dat is niet bij iedere leverancier vanzelfsprekend. Daarnaast hanteert AgroEnergy gunstige tarieven en voelen ze als een partner in plaats van een leverancier. Zeker op financieel gebied. AgroEnergy begrijpt hoe het in de tuinbouw werkt, en dat het in moeilijke tijden soms wat langer duurt voordat je facturen kunt voldoen. Ook aan het begin van de coronacrisis, toen de sierteelt in zwaar weer verkeerde, stelde AgroEnergy zich coulant op. Dat soort zaken maken voor ons het verschil. En het geeft rust.” Van Winden is ook te spreken over de binnendienst van AgroEnergy. “Maak ik een keer een fout, dan weten zij het altijd op te lossen.”

#### Inspanningen om te verduurzamen

De verduurzaming van de energievoorziening noemt Van Winden ‘een hoofdpijndossier’. “Alle opties lijken te worden geblokkeerd. Wij betrekken bijvoorbeeld CO<sub>2</sub> van de OCAP-leiding. Maar wanneer Shell, om aan de klimaatdoelen te kunnen voldoen, CO<sub>2</sub> moet gaan opslaan onder de Noordzee is dat de doodsteek voor de OCAP-leiding. Dan zijn we voor onze CO<sub>2</sub>-voorziening toch aangewezen op de WKK. Aanvoer van vloeibare CO<sub>2</sub> is geen doen met de hoeveelheden die wij nodig hebben.” De productiemanager geeft aan dat de tuinbouw ook op veel andere vlakken ‘gestraft’ lijkt te worden voor verduurzamingsinitiatieven. “Sinds vier jaar zetten we op één van onze locaties warmte in van een nabijgelegen geothermiebron, de elektriciteit kopen we in. Hierdoor kon de WKK de deur uit. Maar net na deze switch, kwamen de ODE en de SDE om de hoek kijken, waardoor we fors meer betalen voor de elektriciteit die we inkopen. Daarom overwegen we nu toch weer een WKK neer te zetten. We willen als bedrijf absoluut verduurzamen, maar het is sterk de vraag of dat haalbare kaart is.”

## BAS VAN LEEUWEN, WESTBURG BV IN GRUBBENVORST:

# ‘AgroEnergy blijft meebewegen met energiemarkt’

Bas van Leeuwen staat, samen met zijn broer Ton, aan het roer van cherrytomatenbedrijf Westburg BV in Grubbenvorst. Hun ouders legden hier eind jaren zeventig de basis voor het huidige bedrijf, dat 14 hectare omvat. De ondernemers hebben daarnaast een bedrijf in Marokko. “Op die manier kunnen we onze afnemers - vooral Nederlandse en Duitse retailers - jaarrond bedienen”, vertelt Bas van Leeuwen. Net als AgroEnergy heeft ook hij dit jaar een jubileum te vieren: het is namelijk op de kop af twintig jaar geleden dat hij in het familiebedrijf stapte. “Maar hier sta ik niet bewust bij stil. Ik vier liever een feestje als de geplande uitbreiding van ons bedrijf een feit is.”

88

### Goed doordachte oplossingen

Van Leeuwen weet nog precies waarom hij in 2001 in zee ging met AgroEnergy. “Ten tijde van de liberalisering van de energiemarkt vroeg ik me als ondernemer vooral af hoe ik optimale toegang tot de energiemarkt kon houden en tegelijkertijd tegen gunstige tarieven kon inkopen. AgroEnergy bood daarop het antwoord. Als collectief van tuinders sta je immers sterker. Daarbij werd AgroEnergy opgezet door belangenbehartigers en de Rabobank: dat gaf vertrouwen.” In eerste instantie kocht Westburg BV alleen gas in via AgroEnergy, inmiddels loopt ook de in- en verkoop van elektriciteit via AgroEnergy. Van Leeuwen heeft vier WKK's staan, met een totaal vermogen van 9,5 MW. “Wij maken ook gebruik van de datagedreven oplossingen die AgroEnergy biedt. Bijvoorbeeld BiedOptimaal Intraday, wat ons in staat stelt om gedurende de dag nog extra elektriciteit te in- of verkopen. Daarbij zijn we er dankzij BiedOptimaal Intraday zeker van dat de buffertank nooit te vol raakt. Dat geeft rust. Daarnaast draaien we mee in de flexpool voor Noodvermogen van AgroEnergy. Hierbij kunnen we vermogen beschikbaar stellen op uren dat het ons past; dat is ideaal. Het mooie aan AgroEnergy vind ik dat ze continu mee blijven innoveren en meebewegen met de markt. Ook is sprake van goed doordachte oplossingen, waar je echt iets aan hebt.”

### Betrouwbare partner

Naast het gebruik van de datagedreven oplossingen spart Van Leeuwen enkele malen per jaar met zijn EnergieSpecialist bij AgroEnergy. “Dan kijken we waar we de puntjes op de i kunnen zetten. In die zin is AgroEnergy in de loop der jaren uitgegroeid tot een echte partner. Dankzij de inspanningen en oplossingen van AgroEnergy weten we zeker dat de dagelijkse sturing optimaal verloopt. Dat is veel waard; de hedendaagse energiemarkt is immers uitermate complex. Opereer je hier op de juiste manier, dan kun je een heleboel geld besparen. In die zin heeft de samenwerking met AgroEnergy ons al veel geld opgeleverd!” De ondernemer noemt AgroEnergy daarnaast een betrouwbare partij. “Gaaf er een keer iets mis, dan wordt dit open en transparant gecommuniceerd. Dat is prettig en professioneel.”

### Focus op restwarmte

Energieneutraal telen is voor Van Leeuwen één van de grootste uitdagingen richting de toekomst. En ook geen uitdaging die eenvoudig te tackelen is. “Ons oorspronkelijke plan was om aan te haken bij de geothermiebronnen in glastuinbouwgebied Californië, waar wij zitten. Maar helaas zijn deze bronnen niet meer operationeel. In biomassa zie ik weinig heil, dus dan is de inzet van restwarmte eigenlijk de enige optie. Daarmee draaien we momenteel een eerste pilot. Deze aanpak lijkt vooralsnog kansrijk.” ■

### VERDUURZAMING ENERGIEVOORZIENING: DÉ UITDAGING VAN DE TOEKOMST

20 jaar geleden vormde de liberalisering van de energiemarkt een grote uitdaging. Dat leidde tot de oprichting van AgroEnergy. Naar de toekomst toe is verduurzaming de grootste uitdaging op het energieveld. “AgroEnergy helpt haar klanten daar graag bij. Onze verwachting is dat met energiebesparing al flink wat duurzaamheidswinst kan worden geboekt. Daarnaast wordt duurzame energie steeds belangrijker. Hierbij gaan we ervan uit dat de overheid de juiste kaders voor effectief klimaatbeleid zal scheppen. We kijken ernaar uit om deze nieuwe uitdaging samen met onze klanten aan te gaan!”



89