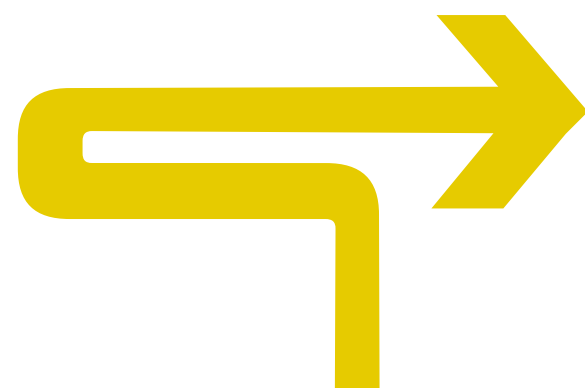


ONDERBOUWDE KEUZES IN ONZEKERE TIJDEN

De huidige tijd kent volop uitdagingen voor de glastuinbouw. Hoe ga je als teler de energiecrisis te lijf, welke opties heb je? En hoe kan AgroEnergy hierbij ondersteunen? Twee ondernemers vertellen over hun keuzes en overwegingen en de rol van AgroEnergy in deze turbulente periode.



Tekst: Ank van Lier

Fotografie: Linda Straathof



Robin van der Knaap, De Wilgenlei:

'23 PROCENT BESPAARD OP WARMTEKOSTEN DANKZIJ STOPLICHTMODEL'

Robin van der Knaap van De Wilgenlei in Bleiswijk verwarmt zijn potplantenbedrijf nagenoeg volledig met de warmte die hij via Eneco geleverd krijgt vanuit het Warmtenet B3hoek. "We hebben nog wel een ketel, maar die fungeert puur als back-up", vertelt Van der Knaap.

Telers die warmte afnemen van het Warmtenet B3hoek (RoCa Centrale) kunnen de warmteprijs voor het eerste en vierde kwartaal vastleggen. In het tweede en derde kwartaal van het jaar is deze prijs variabel. "Maar dan heb je als tuinbouwbedrijf doorgaans ook minder warmte nodig. Daarbij waren de prijzen in het verleden altijd stabiel en laag", legt Van der Knaap uit. "Dit voorjaar signaleerden we echter dat de warmteprijs zou gaan exploderen in het tweede kwartaal; hij was op sommige momenten zes tot acht keer hoger dan normaal. Daarop klopten we met een

groep telers aan bij AgroEnergy, om te bespreken hoe we deze kosten beheersbaar konden houden."

Groen licht

Om een lang verhaal kort te maken: het overleg leidde tot de invoering van een 'warmtestoplichtmodel'. Dit model komt voort uit het feit dat de warmte die wordt geleverd via het warmtenet afkomstig is uit drie bronnen. Twee daarvan zijn gekoppeld aan de aardgasprijs, één bron niet. De warmte uit deze laatste bron is aanzienlijk goedkoper. "Het idee achter het stoplichtmodel, dat werd ontwikkeld door AgroEnergy, is dat we zoveel mogelijk warmte afnemen uit deze bron", licht de teler toe. "AgroEnergy informeerde ons in het tweede en derde kwartaal via een Whatsapp-groep op welke tijden de warmte het goedkoopst was en op welke tijden duurder vanwege gasgerelateerde bronnen. Daar zat over het algemeen

wel een vaste lijn in. Daar probeerden we als telers zoveel mogelijk rekening mee te houden; de inzet was om vooral warmte af te nemen op momenten dat het licht 'op groen' stond."

Het feit dat De Wilgenlei niet beschikt over een warmtebuffer vormde hierbij geen groot probleem, geeft Van der Knaap aan. "We hebben geen grote concessies hoeven te doen in de teelt. Alhoewel we soms wel op andere momenten warmte inzetten dan gebruikelijk. Maar dat was geen issue. Daarnaast probeerden we ook om minder energie te verbruiken, onder meer door de kasttemperatuur iets te verlagen."

Gesprek aangaan

Het warmtestoplichtmodel, waaraan zo'n vijftig telers meededen, draaide in kwartaal twee en drie van dit jaar. Van der Knaap wist hierdoor zo'n 23 procent te besparen op zijn warmtekosten in de genoemde periode. "Dat is fors. Hoewel de kosten nog steeds hoog waren in de betreffende kwartalen, ben ik heel tevreden over het resultaat van het stoplichtmodel. Met een

relatief eenvoudig systeem, dat in een kort tijdsbestek is opgezet, hebben we aanzienlijk wat geld bespaard." Het gesprek aangaan met AgroEnergy vormde volgens de teler de belangrijkste succesfactor. "Door te overleggen kun je echt wat voor elkaar krijgen; dat is wel gebleken. En AgroEnergy staat hier ook voor open. Dergelijke gesprekken zijn weliswaar niet altijd eenvoudig, maar door samen een open en constructieve houding in te nemen kun je ver komen. Wat mij betreft is de inzet van het stoplichtmodel absoluut voor herhaling vatbaar."

Taken verdelen

Van der Knaap wil nog wel kwijt dat het belangrijk is dat ook andere telers zich inzetten om dergelijke initiatieven vlot te trekken. "We zaten met vijf ondernemers in de warmtecommissie, die de kar heeft getrokken bij de realisatie van het stoplichtmodel. Dat vergde behoorlijk wat tijd. Het is zaak om dergelijke taken naar de toekomst toe goed te verdelen onder de betrokken telers. We profiteren er immers allemaal van."

Marco van Overbeek, Gardener's Pride:

'KEUZES BIEDEN RUST EN HOUVAST'

Op safe spelen. Dat is al jarenlang de strategie van Gardener's Pride, met vestigingen in Beetgum en Klazienaveen, als het gaat om de inkoop van energie. "Al zolang ik weet, leggen we twee derde van onze gasbehoefte voor een jaar op voorhand vast. We vonden en vinden het belangrijk om te weten waar we aan toe zijn", vertelt Marco van Overbeek. Hij runt het bedrijf, dat zich richt op de teelt van smaaktomaten voor het fijnere segment, samen met zijn moeder Marja en zus Marlies. Het teeltoppervlak van de twee locaties omvat 28 hectare, waarvan 10 hectare is voorzien van groeilicht. De helft hiervan bestaat uit LED-belichting, de andere helft uit SON-T. Voor het verwarmen en belichten worden in totaal negen WKK's ingezet, met een totaal vermogen van 15 MW.

46 Klanten en medewerkers behouden

De ondernemers waren de afgelopen periode volop bezig met het bepalen van hun strategie voor de komende winter. "Eind van dit jaar willen we twee derde van onze gasbehoefte voor 2023 hebben vastgelegd", zegt Van Overbeek. "Vanaf het begin was het onze intentie om deze winter door te blijven produceren en te blijven belichten. Vooral om onze klanten te kunnen blijven beleveren én om onze vaste mensen aan het werk te kunnen houden. Deze factoren wegen zwaar voor ons." De vraag was vooral hoe doorgaan met belichten en produceren kostentechnisch rond te rekenen was. Hiertoe sparde de ondernemer volop met EnergieSpecialist Robert Meijer

van AgroEnergy. "Voorheen hadden we wekelijks contact, de laatste tijd overlegden we dagelijks. Over vragen als wanneer en hoe te belichten, of schakelen tussen LED en SON-T nuttig is, hoe om te gaan met CO₂, et cetera. De kennis en marktinformatie die Robert hierbij inbracht, was heel waardevol. Hij hielp ons om onderbouwde keuzes te maken in onzekere tijden. En dat biedt rust en houvast. Ook geeft dit het gevoel dat je er niet alleen voor staat. Dat is fijn."

Besparingsmaatregelen

Uiteindelijk besloten de ondernemers deze winter op halve kracht te belichten. Ook worden alleen de LEDs gebruikt, wat een elektriciteitsbesparing van circa veertig procent oplevert. "We passen het gewas aan op de lagere belichtingsintensiteit; normaal gingen we met een driekopper de winter door, nu met een tweekopper. Ook planten we meer gespreid - tussen half december en eind februari -, om de koudste periode beter door te komen." Verder is er extra geïsoleerd, door te investeren in AC-folie en de gevels te voorzien van noppenfolie. Daarnaast experimenteert de ondernemer met een ontvochtigingssysteem, om zo het energiescherm en de ramen langer gesloten te houden. "Al deze maatregelen moeten ervoor zorgen dat we zo min mogelijk energie te hoeven inkopen op de dagmarkt. Zo hopen we in productie te kunnen blijven, maar tegelijkertijd kostentechnisch goed de winter door te komen. Een gedegen en betrouwbare partner als AgroEnergy geeft vertrouwen dat dit gaat lukken."

'WE PASSEN HET GEWAS AAN OP DE LAGERE BELICHTINGSINTENSITEIT; NORMAAL GINGEN WE MET EEN DRIEKOPPER DE WINTER DOOR, NU MET EEN TWEEKOPPER'



Robert Meijer, AgroEnergy:

'SAMEN ZOEKEN NAAR OPTIMUM TUSSEN ENERGIEKOSTEN EN TEELTOPBRENGST'

Robert Meijer van AgroEnergy nam samen met Marco van Overbeek de diverse scenario's en begrotingen voor de winter onder de loep. "Dit is momenteel het belangrijkste onderwerp in de gesprekken met mijn klanten", vertelt de EnergieSpecialist. "De 'wat als?-vraag' staat hierbij centraal. We bekijken alle parameters - plantdatum, belichtingsintensiteit en -strategie, mogelijke toekomstige energieprijzen, et cetera - en zoeken op die manier samen naar het optimum tussen energiekosten en teeltopbrengst. Soms blijkt, zoals bij Marco, de optie om te blijven belichten en produceren het beste. In andere gevallen is stoppen met belichten of het uitstellen van de teelt een betere keuze. Het is maatwerk. En uiteindelijk bepaalt de tuinder altijd de koers."