

Warmtelevering aan derden moeizaam proces

Warmtelevering door glastuinbouwbedrijven aan partijen buiten de tuinbouw. Het klinkt mooi, maar in de praktijk blijkt het niet eenvoudig om tot concrete projecten te komen. Economische risico's vormen een struikelblok, daarnaast blijkt samenwerken met bijvoorbeeld overheden, energiebedrijven of woningcorporaties vaak lastig.

Ank van Lier
bloemisterij@hortipoint.nl

Warmtelevering door tuinbouwbedrijven is de laatste jaren een hot item. Veel ondernemers onderzoeken de kansen die warmtelevering aan derden – bijvoorbeeld woningen, kantoren of andersoortige bedrijven – kan bieden. Volgens Wim Mans van Innoforte, een adviesbureau gespecialiseerd in de ontwikkeling van warmte- en koudeprojecten, gaat het hierbij vooral om jongere telers. „Zij oriënteren zich op de mogelijkheden voor een stabiele en betaalbare warmtevoorziening op lange termijn. Warmtelevering kan helpen dit doel te bereiken, doordat het een extra inkomstenbron kan zijn. Daarbij kan de sector op deze manier een duurzaamheidslag maken.”

Weinig concrete projecten

Aan interesse vanuit de glastuinbouw ontbreekt het dus niet. En ook in technisch opzicht hoeft de levering van warmte aan derden volgens deskundigen geen probleem te vormen. WKK's, aardwarmte en koude- en warmteopslag bieden volop mogelijkheden; in principe is er voor elke situatie een passende

oplossing. Desondanks komen warmteleveringsprojecten nog maar mondjesmaat van de grond. Sterker nog: er draait pas één project, namelijk de Greenportkas van Joep Raemakers in Venlo. De tomatenteler levert sinds enkele jaren warmte aan een nabijgelegen zorginstelling.

Inmiddels is wel een aantal andere projecten in voorbereiding. Bij Ammerlaan Grond- en Hydrocultuur in Pijnacker staat de warmtelevering zelfs al in de startblokken. De teler van groene kamerplanten gaat binnenkort energie leveren aan een zwembad, een school, een sporthal en een sportcentrum.

Economische risico's

De vraag is natuurlijk waarom nog zo weinig projecten gerealiseerd zijn, terwijl wel belangstelling bestaat onder telers? „Er gaapt wat dit betreft een gat tussen plannen maken en de uitvoering van projecten. De weg naar realisatie kent vele obstakels”, aldus Mans.

Om warmtelevering interessant te maken, moet allereerst aan diverse randvoorwaarden worden voldaan. Zo is het bijvoorbeeld van belang dat zich in de buurt voldoende potentiële afnemers bevinden, moet je als teler jaarrond warmte 'over' hebben en dient een ondernemer qua temperatuur een goede match te hebben met (potentiële) afnemers. „Een onderzoek naar de mogelijke warmtelevering vanuit Agriport A7 wees uit dat een warmteleveringsproject aan derden succesvol kan zijn als wordt gekozen voor hoogwaardige warmte – warmte van circa 80°C – en afzet aan minimaal enkele duizenden woningen. Ook mag de transportafstand maximaal enkele kilo-

meters bedragen”, zegt Nico van der Velden, onderzoeker bij het LEI Wageningen UR.

Belangrijk is ook dat een ondernemer die aan derden wil leveren, risico's durft te nemen. Warmtelevering aan partijen buiten de tuinbouw is anno 2010 namelijk nog niet zonder gevaar, benadrukken de deskundigen. „Vooral omdat nog weinig ervaring is opgedaan, kleven hier behoorlijk wat economische risico's aan”, aldus Tycho Vermeulen, onderzoeker bij WUR Glastuinbouw. „Veel zaken zijn nog onbekend. Hoe groot zijn de warmteverliezen, wat zijn de gevolgen voor de energiehuishouding van het bedrijf, hoeveel warmte vragen de afnemers precies, hoe ontwikkelt de energiemarkt zich, hoe stelt de overheid zich op, het is allemaal koffiedik kijken. Of warmtelevering economisch interessant is, is vooraf dan ook moeilijk te bepalen. Dit is een van de belangrijkste redenen dat geïnteresseerde ondernemers uiteindelijk afhaken.”

Cultuurverschillen als struikelblok

Grote uitdagingen bij het vormen van energieconsortia liggen ook op het procesmatige vlak. Samenwerken met energiebedrijven, woningcorporaties, regionale overheden, installateurs, projectontwikkelaars en afnemers als bijvoorbeeld woningbouwcorporaties, blijkt in de praktijk lastiger dan in eerste instantie vaak wordt gedacht. Dit concludeerde Jacqueline van der Burg twee jaar geleden al, toen zij in opdracht van Productschap Tuinbouw een afstudeerscriptie maakte over de mogelijke voorwaarden bij warmteleveringsprojecten vanuit de glastuinbouw. „De wereld van bouw en aanbesteden is een andere dan die van de glastuinbouw. Daar waar een teler het liefst in vandaag of morgen denkt, moeten andere sectoren – alleen al vanwege de duur van aanbestedingsprocedures – denken in termijnen van vijf of tien jaar. Daar komt bij dat de tuinbouw in de rol van energieleverancier tot voor kort onbekend en ongebruikelijk was. Dit alles leidt tot een grotere kans op vertraging of het stranden van projecten”, zo schreef Van der Burg.

Tycho Vermeulen is het met Van der Burg eens. „Bij overheden en semi-overheden heerst een andere cultuur. Besluitvormingsprocessen nemen hier vaak veel tijd in beslag en zijn voor een teler meestal ondoorzichtig. Maar ook de onbekendheid met de andere partijen leidt tot misverstanden. Het op één lijn krijgen van alle betrokkenen, daar ligt vaak de grootste uitdaging.”

Toekomstperspectief

Vermeulen, Mans en Van der Burg benadrukken dat procesondersteuning van cruciaal belang is om de warmtelevering aan partijen buiten de glastuinbouw te laten slagen. Mans: „Een onafhankelijke partner moet zorgen voor een vertrouwensband tussen de diverse partijen. Ook kan hij processen coördineren en zaken op elkaar afstemmen.”

Duidelijk is: warmtelevering aan derden is minder eenvoudig dan het in eerste instantie misschien lijkt. Verwachten de deskundigen desondanks dat er de komende jaren meer projecten van de grond zul-

Ervaring



Leon Ammerlaan, Ammerlaan Grond- en Hydrocultuur in Pijnacker:

'Het duurt allemaal ontzettend lang'

Het terugdringen van de energiekosten op lange termijn en voldoen aan de vraag van afnemers naar duurzame producten. Dat zijn voor Leon Ammerlaan van Ammerlaan Grond- en Hydrocultuur in Pijnacker de belangrijkste redenen om warmte te leveren aan een zwembad, een school, een sporthal en een sportcentrum. In eerste instantie gaat het bedrijf warmte leveren via de WKK, eind dit jaar wordt waarschijnlijk de overstap gemaakt naar aardwarmte. „Medio juni hopen we de eerste warmte te kunnen leveren. We wachten alleen nog op groen licht van de gemeente”, zegt Leon Ammerlaan. Volgens de ondernemer was de weg om te komen tot uitvoering van zijn plannen lang en zwaar. Met name de samenwerking met (semi-)overheden

zorgde voor vertraging, geeft Ammerlaan aan. „Men wil wel meewerken, maar het duurt allemaal ontzettend lang. Voordat een beslissing genomen is, kun je zomaar maanden verder zijn. Vanwege de vele bureaucratie, maar ook omdat te veel mensen hun zegje willen doen. Dat is frustrerend.” Leon Ammerlaan neemt volgens eigen zeggen behoorlijk wat economische risico's met dit project. „Het grootste risico ligt in het feit dat je niet weet hoe de energiemarkt zich gaat ontwikkelen en dus niets kunt zeggen over opbrengsten en de terugverdientijd van de investeringen. Maar desondanks ben ik ervan overtuigd dat dit project op lange termijn meerwaarde heeft voor ons bedrijf, maar ook voor de gemeente.”

Mening

'Niemand wil verantwoordelijkheid nemen'

Een teler, die liever anoniem wil blijven, had enkele jaren geleden gevorderde plannen om overtollige warmte te gaan leveren aan een nabijgelegen nieuwbouwwijk. Ondanks de inzet van de ondernemer en de gemeente strandde het project. Iets waar de teler zeer gefrustreerd over is. „Iedereen heeft vandaag de dag de mond vol van duurzaamheid,

maar als het erop aan komt, trekken veel partijen de keutel in. Niemand wil verantwoordelijkheid nemen en voor elk miniem onderdeel wordt een onderzoeksbureau ingeschakeld dat vervolgens een duur rapport schrijft. In feite wordt alles kapot gerekend. Warmtelevering aan derden komt alleen van de grond als dit wordt afgedwongen door de gemeente.”

len komen of blijft het hierbij? Tycho Vermeulen is overwegend positief. „Wanneer meer ervaring wordt opgedaan, wordt het economisch perspectief inzichtelijker en worden de risico's minder groot.”

Wim Mans benadrukt dat het vooral belangrijk is om kritischer te zoeken naar businesscases die een goed economisch rendement combineren met acceptabele risico's en een goed milieurendement. „Projecten worden nu vaak ondersteund door overheden. Deze hulp komt onder druk te staan, aangezien de overheid de komende jaren moet bezuinigen. Een kritische houding ten aanzien van nieuwe projecten wordt daarom nog belangrijker. Kortom: bezint eer ge begint.” <

Leon Ammerlaan wil aardwarmte gebruiken voor zijn eigen bedrijf, een school en sportaccommodaties. Een fotoserie over de boringen bij deze teler en een dossier over aardwarmte vindt u op: www.vakbladvoordebloemisterij.nl/aanvullingen



FOTOBEWERKING: DENNIS BOOGERD

Samenvatting

Warmtelevering door glastuinbouwbedrijven aan partijen buiten de tuinbouw is niet makkelijk; er is pas één project gerealiseerd. Vooral economische risico's en samenwerken met derden vormen een struikelblok: overheden, woningcorporaties en energieleveranciers hebben een andere manier van werken.