

# MKB kan zonder pijn aan groene stroom

**P+ onderzocht de prijs van groene stroom voor de zakelijke markt. De eindconclusie is opmerkelijk. Voor de bulk van het bedrijfsleven in Nederland is groene stroom geen centje duurder. Zeker voor kleinere afnemers niet: de slager, de bakker en het administratiekantoor. Hier ligt voor het midden- en kleinbedrijf van Nederland een schot voor open doel om iets aan duurzame ontwikkeling te gaan doen. Pas voor hele grote concerns met een verbruik van meer dan vijftig- of honderdduizend kilowattuur per jaar, is groene energie ietsje duurder van grijze. Het is echter een te verwaarlozen verschil: 0,005 eurocent per kilowattuur bijvoorbeeld, bij Essent. Bovendien: grote afnemers kunnen stevig over de prijs onderhandelen, wanneer er langlopende contracten worden afgesloten.**

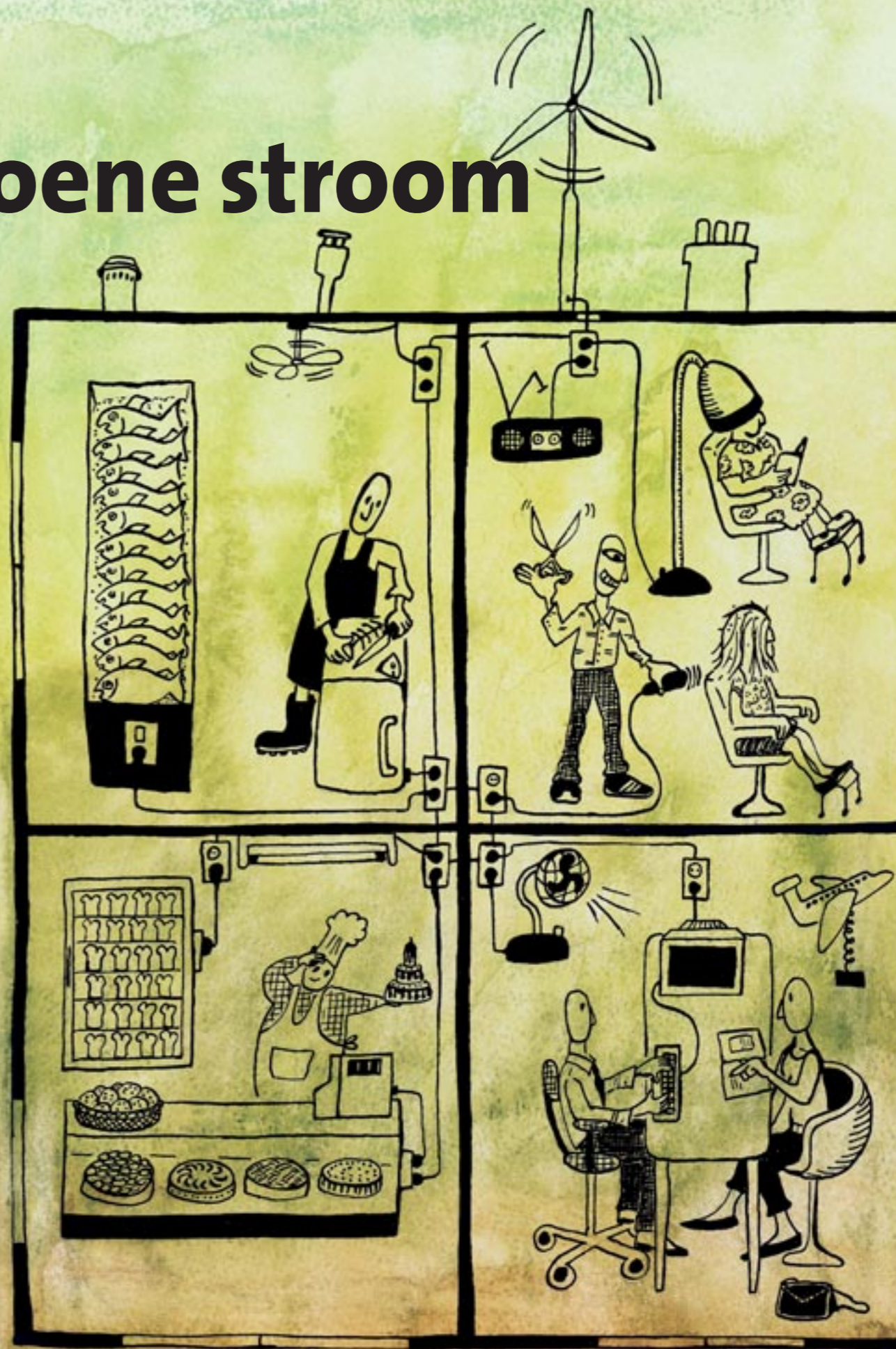
Door Tseard Zoethout Illustratie door Nynke Kuipers

Overal in Europa worden markten voor stroom en gas geliberaliseerd. Parallel daaraan proberen overheden de groei van duurzame energie te bevorderen en een markt met bijbehorende groene stroomcertificaten op poten te zetten die uit heffingen op grijze stroom worden gefinancierd (de zogenaamde ecotax of regulerende energie belasting, kortweg REB). Ons land liep daarin tot halverwege 2003 wel wat uit de pas. Terwijl landen als Duitsland en het Verenigd Koninkrijk juist het aanbod stimuleerden, gaven wij ook subsidies op de vraag naar duurzame energie. In het begin bleek dat een eclatant succes. Na een gezamenlijke campagne van het Wereldnatuurfonds en het Ministerie van Economische Zaken eind 1999 groeide het aantal groene stroomklanten in enkele maanden tijd met 38 procent. Toen in mei 2001 de markt voor groene energie volledig vrij werd, explodeerde dat aantal consumenten tot boven het half miljoen. Tegenwoordig neemt ruim een kwart van al onze huishoudens groene elektriciteit af, vele malen meer dan in de ons omringende landen. Volgens deskundigen zal het aantal nog vóór het einde van dit jaar tot twee miljoen klanten zijn opgelopen. Het Nederlandse bedrijfsleven, inclusief MKB, loopt zwaar achter op

deze ontwikkelingen. Ze zijn bang dat de groene energie in de toekomst onbetaalbaar wordt. Aan de ontwikkeling kleefde wel een keerzijde. Sinds begin 2002 werd steeds duidelijker dat de ecotax weliswaar de afname van en handel in duurzame energieproducten bevorderde, maar tegelijkertijd een rem zette op de ontwikkeling van duurzaam productievermogen. Wegens onvoldoende aanbod in eigen land ging Nederland ook steeds meer importeren. Verder klaagden investeerders in duurzame energie projecten dat de overheid hen onvoldoende subsidiegaranties voor de lange termijn bood. Als gevolg daarvan weken projectontwikkelaars in windenergie veelal naar het buitenland uit en zetten energie- en afvalbedrijven nieuwe investeringen in biomassaprojecten stop. Met de invoering van de wet Milieukwaliteit Elektriciteits Productie (MEP) in juli 2003 is aan veel bezwaren tegemoet gekomen. De nieuwe regeling - die de oude REB grotendeels heeft vervangen - is meer in lijn met die van andere landen. Zo heeft de overheid investeerders de garantie gegeven dat steun voor tenminste tien jaar geldt, terwijl het buitenlandlek - energiehandel zonder realisatie van duurzaam productievermogen - aan banden wordt gelegd. De subsidiestroom aan consumenten wordt naar producenten verschoven en de import van biomassa wordt alleen gecontroleerd toegestaan.

## Essent wekt zelf op

Wat betekent dat overheidsbeleid nu voor de groei van het aantal groene stroomklanten in de zakelijke markt? Veel, zo blijkt. De strategie van energiebedrijven hangt er immers nauw mee samen. Voor Essent, de grootste producent van duurzame energie in Nederland, telt vooral dat alleen Groene Stroom wordt aangeboden die in eigen land is opgewekt. Essent presenteert groene elektriciteit als een product met twee namen. Groene Stroom is de productnaam van Essent voor de huishoudelijke markt. Groen Zakelijk wordt door Essent voor de zakelijke markt gehanteerd. "Wij zijn in staat alle duurzame energie die we verkopen, ook zelf te maken", zegt Henk Grimberg, productmanager voor de zakelijke markt, trots. "Bijna zonder actie hebben we dit jaar twintigduizend zakelijke klanten binnengehaald. Dat verkochten we met onze voet aan de rem. Groei moet wel beheersbaar zijn. We blijven ondertussen gebonden aan overheidsmaatregelen. Afschaffing van het laatste deel van de ecotax kan groene elektriciteit duurder maken, zeker als er geen eigen productievermogen tegenover staat. Dat hebben wij wel. Daardoor kunnen we garanderen dat onze zakelijke groene stroomklanten over de eerste vijftigduizend kWh niet meer betalen dan voor grijze stroom."



## P+ Guide

P+ verzamelde voor het eerst alle groene stroomprijzen voor de zakelijke markt van de aanbieders in Nederland. Uit het overzicht blijkt dat groene stroom voor de kleinere zakelijke gebruiker vrijwel nooit duurder is dan grijze stroom. Het midden- en kleinbedrijf in Nederland, en dat is dus de bulk van het bedrijfsleven, zou dus zonder enige pijn kunnen overstappen op een duurzaam product.

Prijzen duurzame elektriciteit per 1 juli 2003 in eurocenten per Kilowattuur (kWh) vergeleken met grijze stroom van dezelfde aanbieder.

	10.000 - 50.000	>50.000 tot 100.000	> 100.000
<b>Essent</b>	als grijs	0,005 duurder	
<b>Nuon</b>	als grijs	als grijs	0,04 duurder
<b>Eneco</b>	als grijs	0,045 duurder	
a)	0,1578	geen opgave	
b)	0,1735	geen opgave	
c)	0,1085	geen opgave	
<b>Delta</b>		0,05 goedkoper dan grijs	
a)	0,0987	0,0843	0,0351
b)	0,0991	0,0847	0,3510
c)	0,0661	0,0517	0,0232
<b>Energiebedrijf.com</b>		geen opgave	
a)	0,0535	0,0468	
b)	0,0675	0,0608	
c)	0,0355	0,0288	

- a) enkeltarief  
b) hoogtarief  
c) laagtarief

© P+ People Planet Profit

## Enkele opmerkingen:

Energieleveranciers hanteren aparte productnamen voor groene elektriciteit aan de zakelijke markt. Essent noemt het 'Groen zakelijk'; Nuon 'Greenstep' en 'Greenpower'; Eneco 'Ecostroom' en 'Eneco duurzaam'; Delta 'Nettostroom' en nieuwkomer Energiebedrijf.com 'Bedrijfsstroom'. Delta levert overigens alleen aan Zeeuwse bedrijven.

De opbouw van het tarief is gebaseerd op inkoop op de energiemarkt. Daardoor kan het tarief voor elke energieleverancier van week tot week verschillen. Als een klant instapt, werkt de looptijd van zijn energiecontract in de prijs door: drie jaar afname is relatief goedkoper dan één jaar.

Belangrijke kantekeningen zijn ook, dat genoemde prijzen zijn:  
- inclusief BTW behalve bij Energiebedrijf.com  
- inclusief ecotax tot 10.000 kWh 3,49 eurocent per kWh (per 1 juli 2003); van 10.000 tot 50.000 kWh 0 eurocent en boven 50.000 kWh 0,63 eurocent,  
- exclusief vastrecht (van ruim 200 euro bij 3 x 35 A tot bijna 500 euro bij 3 x 80 A over een looptijd van één jaar);  
- exclusief transport en kosten netbeheerder.

De dagelijkse prijs van grijze stroom is op internet te zien: [www.nmanet.nl](http://www.nmanet.nl)

Een laatste tip. Laat u goed informeren over andere voorwaarden bij de desbetreffende aanbieder van duurzame elektriciteit.

Essent wekt groene elektriciteit hoofdzakelijk uit windenergie en biomassa op, een CO<sub>2</sub> neutrale energiebron waarvoor scherpe definities gelden om als duurzaam te worden aangemerkt. Ketenbeheersing staat centraal. Essent laat haar audits door een onafhankelijke instantie uitvoeren: SKAL international. "We hopen dat andere bedrijven dit voorbeeld zullen volgen", zegt Grimberg. "Daarnaast laten we onze biomassa via het 'Fair biotrade' programma van de Universiteit van Utrecht streng controleren. Als dit meerjarig onderzoek is afgerond, gaan we samen met overheid en NGO's bepalen hoe het systeem nog verder geoptimaliseerd kan worden. Zo komt omstreden houtkap of mest uit de intensieve varkenshouderij er bij ons niet in", licht Grimberg toe. Voor een aanbodtekort met prijsopdrijvend effect is hij niet bang. "We hebben ruim 600 duizend Groene Stroom klanten en de capaciteit voor meer dan één miljoen. Daarmee kunnen we ruimschoots in de vraag voorzien."

### Nuon koopt in buitenland

Energiebedrijf Nuon voert een heel ander beleid. In vergelijking met Essent betreft het een veel groter deel van haar groene

elektriciteit uit windenergie en (kleinschalige) waterkracht. Het maakt voor Nuon daarbij niet uit of die opwekking door middel van Nederlandse of Chinese windturbines plaatsvindt (Nuon bezit ook productievermogen in China, TZ). "Klimaatverandering stopt niet bij de landsgrenzen", luidt haar adagium. Voor opwekking uit biomassa, met name uit discutabele stromen als geïmpregneerd hout, mest of slib, is het energiebedrijf voorzichtig. "We onderzoeken nu de totale levenscyclus van allerlei biomassastromen en kijken bij inzet voor duurzame stroomproductie ook naar maatschappelijke criteria als dierenwelzijn", stelt Nuon in het laatste jaarverslag. Sinds begin dit jaar is Nuon zeer actief op de zakelijke markt. Ruim de helft van haar vrije zakelijke klanten is inmiddels van grijze stroom op Greenstep overstapt. Dit product heeft tot een afname van 100 duizend kWh dezelfde prijs als grijze stroom. Het bestaat deels uit schone biomassa, deels uit (kleinschalige) waterkracht (vooral geïmporteerd uit Frankrijk). Sterker dan Essent heeft Nuon kritiek op de MEP. Zo schenkt de regeling volgens haar geen aandacht aan duurzame energie in het buitenland terwijl mogelijke afschaffing van de ecotax bij



een internationale producent en handelaar als Nuon sterker aankomt. Toch hanteert men harde prijsgaranties. "We merken wel enige scepsis tegenover groene elektriciteit", brengt PR-manager Jasperina Prevoe naar voren. "Zakelijke klanten hebben weinig inzicht in de belastingsvrijstelling. Daarom geven wij hen de garantie dat de prijs bij overstap naar Greenstep niet omhoog gaat, ook als de ecotax komt te vervallen en groene elektriciteit duurder wordt."

### Prijzvechters

Opvallend aan de groene stroommarkt is de sterke opkomst van prijsvechters. Volgens Greenprices, onderdeel van milieud-

viesbureau Ecofys, hebben die medio juni al een marktaandeel van circa 14 procent. Durion, die uitsluitend groene stroom levert, blijkt daarin de meest opvallende. Schijnbaar vanuit het niets verwierf het bedrijf ruim 85 duizend groene stroom klanten, voornamelijk door deze via telefonische colportage van de grotere energiespelers af te snoepen. Met ingang van deze herfst zal het zich ook op de zakelijke markt begeven.

Directeur Ruud Koornstra mag graag als een zalm tegen de stroom in zwemmen. "De groene energiemarkt is verre van verzadigd. Dat de grote spelers steeds minder klanten aantrekken, hangt ten nauwste samen met reclamegelden. Vorig jaar gaven de grootste drie alleen al op TV ruim 120 miljoen euro uit. De klant is echter ook niet gek. Die weet natuurlijk allang dat hij die uitgaven moet ophoesten", meent Koornstra. Volgens de prijsvechter betekent dezelfde prijs voor groene en grijze stroom dat de grote energiebedrijven, vanaf het moment dat de markt medio 2001 open ging, rianten winsten hebben gemaakt. "Wij laten onze winsten terugvloeien in de stimulering van duurzame energie en bieden groen onder de prijs van grijs aan", stelt Koornstra.

Hoe lang dat vol valt te houden, is echter maar de vraag nu de ecotax per 1 juli 2003 aanzienlijk is verhoogd en al sinds januari een motie op tafel ligt om de ecotaxvrijstelling op duurzame energie voor energieleveranciers af te schaffen. Deze motie - van Ferd Krone (PvdA) - kon begin dit jaar nog op een ruime Kamermeerderheid rekenen. Mocht de Tweede Kamer deze herfst positief beslissen, dan zal dat zeker doorwerken in de prijs van groene energie. En bij 10 procent meerprijs haken velen af, zo heeft onderzoek uitgewezen.

[www.essent.nl](http://www.essent.nl)

[www.nuon.nl](http://www.nuon.nl)

[www.eneco.nl](http://www.eneco.nl)

[www.delta.nl](http://www.delta.nl)

[www.energiebedrijf.com](http://www.energiebedrijf.com)

## Zakelijke groene stroomgebruikers in Nederland

Zeker in tijden van recessie geeft de prijs bij overstap naar groene elektriciteit de doorslag. Van Sony Tilburg tot aan de Vereniging van Keurslagers en van het herzen Laurus tot aan TGP Post, veel zakelijke klanten draaien het dubbeltje twee- tot driemaal om voordat het aan groene energie wordt uitgeven. Zo voerde Sony keiharde onderhandelingen over de prijs van grijze stroom en nam bijna gelijktijdig ruimhartig groene elektriciteit af terwijl de slagersvereniging - via een collectief contract voor 230 van de 570 aangesloten leden - circa 17 procent op de groene energierekening voor deze leden bespaarde. "Energieaanbieders", adviseert Ad Brogtrop, directeur van Projectbureau Duurzame Energie, "zullen dus veel sterker de toegevoegde waarde moeten benadrukken, net als bedrijven die het afnemen. Maar hoe doe je dat bij een zo moeilijk product als groene elektriciteit? Je wordt zelfs zwart als je het lang genoeg vasthoudt! Aanbieders kunnen wellicht gaan samenwerken met brancheorganisaties. En bedrijven zullen eerst het percentage energiekosten moeten weten om daarna hun groene karakter te benadrukken. Dat kan het beste door hun energiestromen - bijvoorbeeld in een milieuraapportage - met harde cijfers te onderbouwen."

### Top 10

Bron: [www.greenprices.com](http://www.greenprices.com)

	miljoen kWh	procent stroombehoefte
1. Gemeente Rotterdam	230	100%
2. Ministerie van Defensie	70	20%
3. Ministerie van V&W	60	30%
4. TPG	40	25%
5. ABN AMRO	43	25%
6. NS	37	2,5%
7. Gemeentewaterleidingen Amsterdam	34	100%
8. Perfetti Van Melle Groep	32	100%
9. Rabobank	25	17%
10. Ver. Keurslagers	15	95%

\*afgerond op miljoenen kWh per jaar