

———— De prijs was altijd leidend bij de gemeentelijke stroominkoop. Nu zetten gemeenten met nieuwe contracten de eerste, moeilijke stappen naar energieneutraliteit. 'Het is minder een product geworden, meer projectwerk.'

IETS DUURDER MAAR DAN WEL DUURZAAM

GEMEENTEN VERGROENEN STROOMINKOOP



BINNELANDS BESTUUR - WEEK 14 | 2019

Vorig jaar nam de gemeente Den Haag haar stroom ter waarde van 3,5 miljoen euro af van buitenlandse windmolens van Engie. Vanaf dit jaar is de gemeente grotendeels overgestapt naar Eneco. Het nieuwe stroomcontract bevat de eis dat Eneco binnen de contractperiode van vijf jaar investeert in nieuwe, duurzame opwekkingscapaciteit in Nederland van tenminste de omvang van het contractvolume. 'Met de nieuwe aanbesteding garanderen wij dat de duurzame opwekkingscapaciteit in Nederland toeneemt', mailt woordvoerder Frank Hitzert van de gemeente Den Haag. Doet het Eneco het goed, dan wordt het contract met twee keer vijf jaar verlengd.

Bij Hellemans Consultancy in Den Dolder zien ze het gebeuren: kochten gemeenten tot voor kort hun elektriciteit zo goedkoop mogelijk in, nu dienen de contracten steeds meer als instrument om de energievoorziening te verduurzamen. Wat ook wel voor de hand ligt: zo'n beetje alle gemeenten willen klimaatneutraal worden en de landelijke doelstelling is om in 2030 49 procent minder CO₂ uit te stoten dan in 1990.

Aan een grote houten tafel in de kantine van het kantoor in Den Dolder zitten business developer Paul Eijkman en consultants Christiaan van Dijk en Tjeerd Kuiper. Door in het stroomcontract te verlangen dat de leverancier nieuwe windmolens, zonnepanelen of een biomassacentrale bouwt, zo geven de drie

aan, kun je als gemeente de energietransitie mooi een duw in de rug geven. 'Je moet wel een bepaalde inkoopkracht hebben', waarschuwt Van Dijk. 'Grote gemeenten kunnen dat in hun eentje, kleinere gemeenten organiseren zich daarvoor steeds meer regionaal.' Hij schat dat het contract zo'n 40, 50 gigawattuur per jaar moet omvatten, wil je het als duurzaamheidsinstrument kunnen inzetten.



‘Gemeenten weten niet altijd wat de markt kan bieden, maar ook niet wat ze nodig hebben’

Hellemans ondersteunt zo'n 120 gemeenten bij het aangaan van nieuw energiecontracten. ‘Ze weten niet altijd wat de markt kan bieden, maar ook niet wat ze nodig hebben’, is Eijkmans ervaring. Het is dan ook een lastige puzzel: aan de ene kant daalt het stroomverbruik door energiebesparingsmaatregelen en eigen zonnepanelen, aan de andere kant wordt gas vervangen door warmtepompen of andere energiebronnen. ‘Het is een integraal vraagstuk’, zegt Eijkman. ‘Het is minder een product geworden, meer projectwerk.’

EIGEN REGIO

Dat heeft ook projectleider duurzame stroominkoop René Holslag van de gemeente Nijmegen ervaren. Hij begeleidde de stroominkoop voor zeventien gemeenten in de regio Arnhem-Nijmegen die hun nieuwe energiecontract aangrepen om het onderste uit de duurzaamheidskan te halen. Net als Den Haag gebruiken de gemeenten hun inkoopkracht om de leverancier te laten investeren in nieuwe, duurzame energieopwekking. Maar naast deze additionaliteitseis verlangt het contract, goed voor pakweg 10 miljoen euro per jaar, dat die duurzame energie in de eigen regio wordt opgewekt.

Dat is ‘de kern van de aanbesteding’, aldus Holslag, en een belangrijke stap naar energieneutraliteit. Kers op de taart is de eis dat de nieuwe energieproductie circulair-economisch is. ‘We hebben eisen gesteld aan de materialen van de windmolens en zonnepanelen en hoe ze geproduceerd worden. Het is tot in de haarwortels duurzaam.’ De aanbesteding is gewonnen door De Groene Stroomfabriek, een lokale energieproducent die een geloofwaardige lijst van regionale duurzame-energieprojecten kon overhandigen die ze binnen vijf jaar zou realiseren en bovendien de goedkoopste was. Vanaf 2018 levert deze de stroom aan de zeventien gemeenten.

Holslag licht toe hoe het traject van aanbesteding en voorbereiding daarop is verlopen. ‘Zo'n proces begint, zeker als je met meer gemeenten bent, met een visiedocument. Je haalt alle gemeenten bij elkaar en gaat brainstormen: wat willen we nu eigenlijk? Die visie laat je in alle gemeenteraden vaststellen.’

Het klinkt eenvoudiger dan het is. ‘Dragvlak creëren is een project in het project,

daar gaat heel veel tijd in zitten. Omdat het niet eerder gedaan is, ben ik daar ongeveer twee jaar mee bezig geweest: een gedragen visie met voldoende middelen erachter.’

RISICO'S

In zijn team verzamelde Holslag duurzaamheidsdeskundigen, energiebeheerders, contractmanagers en ook een risicomanager. ‘Bij zo'n proces dat je nooit eerder gedaan hebt, moet je verkennen welke risico's je loopt’, verklaart hij. Hellemans Consultancy maakte Holslags team bekend met de energiemarkt. ‘Hoe werkt dat financieel met gvo's [duurzaamheids-certificaten, red]? Hoe zit die stroomprijs in elkaar? Hoe krijgen energiemaatschappijen hun businesscase rond? Dat moesten we snappen om een contract aan te bieden waarmee ze konden omgaan.’

Inmiddels geldt de aanpak van Arnhem-Nijmegen, waarbij voor het eerst nieuwe investeringen zijn geëist, als voorbeeld voor andere gemeenten. Consultant Kuiper ervaart dat in zijn contacten met gemeenten: ‘Het komt vaak op tafel en dan wordt gezegd: zoiets willen wij ook.’

Holslag is een jaar of vier met de voorbereiding bezig geweest, maar de voordelen zijn groot, vindt hij. ‘Door het op deze manier te doen, zorg je ervoor dat je een groot bedrag als investeringsgeld in je regio houdt. Dat betekent werkgelegenheid, een mooi bijkomend voordeel dat je binnenhaalt en anders wegvloeit naar andere regio's of zelfs het buitenland.’

Volgens een schatting van de regio zou het om ongeveer 50 miljoen euro gaan.

‘Er zijn meer voordelen’, vervolgt hij.

‘Vroeger waren wij knooppunt Arnhem-Nijmegen. Dat is opgeheven, waardoor een soort leegte ontstond. Door zo'n aanbesteding zie je dat bestuurders weer dichterbij elkaar komen. Dat is belangrijk, want we hebben in het kader van de energietransitie een grote opgave. In 2030 moeten we al op 49 procent zitten. Dat betekent dat je tussen nu en 2030 veel opwek moet realiseren.’

Met de aanbesteding ligt er ook een netwerk om hiervoor aan de slag te gaan. Volgens Holslag is zijn regio met deze duurzame aanpak niet duurder uit, al is de prijs van de gvo's aan het stijgen ‘omdat iedereen duurzaam wil. Een gvo van ►



presenteert het congres:

AI , Big data en Blockchain bij de overheid

Impact van technologie
op mens en samenleving

20 juni 2019 | De Schaffelaar, Barneveld

Artificial Intelligence, Big Data en Blockchain. Drie grote ontwikkelingen die het publieke domein stevig gaan veranderen. Maar wat komt er nu daadwerkelijk op u af? Wat is de impact van technologie op de mens en de samenleving?

Kom naar het congres op 20 juni en maak kennis met:

- Praktische toepassingen van AI, Big Data en Blockchain bij gemeenten
- Dilemma's bij de digitalisering van het publieke domein
- Data analytics: over welke data beschikt u en voor welke doelen kunt u die inzetten?
- Blockchain in de praktijk: de werkelijkheid na de hype
- Presentatie over de impact van Technologie op de mens en samenleving
- De inzet van AI in het publieke domein. Praktijk en ethiek.

VOLLEDIGE PROGRAMMA EN AANMELDEN:
binnenlandsbestuur.nl/congresAI2019

‘Je moet leveranciers de zekerheid bieden van een langdurig contract’



Nederlandse wind was destijds 3 euro en dat loopt nu al tegen de 7 euro.’
 Hoewel die 7 euro bij een jaarverbruik van 80 gigawatt (het verbruik van de regio in 2018) leidt tot een kostenpost van 560.000 euro, is het aandeel van de gvo’s toch maar klein in vergelijking met de totale kosten, stelt Holslag. Bovendien krijg je er wat voor terug: ‘Als je van een leverancier vraagt dat hij gaat investeren in nieuwe opwek, gaat het om heel veel geld. Dus dan moet je ook zekerheden bieden. Aan de ene kant de zekerheid van een langdurig contract, in Arnhem-Nijmegen maximaal twintig jaar, en aan de andere kant een goede prijs voor de gvo’s.’

WAARSCHUWING

Een waarschuwing bij langdurige contracten is wel op zijn plaats, benadrukt hij. Door de onstuimige ontwikkelingen op dit gebied is het lastig te overzien hoeveel stroom je nodig hebt op de lange termijn. Spreek dus in het contract af, zo adviseert Holslag andere gemeenten, dat je jaarlijks het volume vaststelt, met een bandbreedte van bijvoorbeeld 15 procent. ‘Zodat je niets straks met veel te veel of veel te weinig zit.’

Waar Arnhem-Nijmegen stroom en gvo’s afneemt van een en dezelfde leverancier, koopt gemeente Berkelland deze bewust apart in. ‘Wij hebben gekozen de energie sec zo goedkoop mogelijk in te kopen en dan gaan we die zelf vergroenen’, licht inkoopadviseur Mark van der Horst toe. Volgens hem geeft dit meer mogelijkheden om écht groene energie te kopen. Hij legt het uit: de Stedendriehoek (waar Berkelland aan meedoet) moet haar energiecontract verplicht Europees aanbesteden en mag energie niet lokaal aanbesteden, omdat dan buitenlandse aanbieders worden gediscrimineerd. ‘Op dit moment vergroenen we met Nederlandse wind en zon en dat kost ons zo’n 7,50 tot 8 euro per stuk. Waarom we dat doen? Wij vergroenden voorheen met Noorse waterkrachtcertificaten. Die kosten destijds 2 euro per certificaat, maar dat wordt sjoemelstroom genoemd.’
 Waar Arnhem-Nijmegen kiest voor een lang contract, kiest Berkelland voor zes jaar. ‘Wij willen de vrijheid hebben om op een gegeven ogenblik de markt opnieuw te bevragen naar een gunstigere prijs.’
 Stroom en gvo’s op verschillende plaatsen inkopen geeft meer flexibiliteit, beaamt Paul Eijkman. ‘Maar je invloed bij de leverancier neemt af.’ Dat gebeurt ook naarma-

te een contract een kortere looptijd heeft. ‘Een leverancier gaat niet harder lopen om een windmolen te bouwen als je een contract voor drie jaar afsluit.’ Overigens ziet Eijkman wel degelijk mogelijkheden om regionale stroom te eisen, ondanks de Europese aanbestedingsregels. ‘Ik denk dat additionaliteit cruciaal is’, verduidelijkt hij. ‘Je zegt niet: ik wil stroom van een windmolen hier uit de buurt, maar: ik wil stroom van een windmolen die hier gebouwd gaat worden. De gedachte is dat alle partijen de kans hebben om die windmolen te bouwen.’
 Hebben de consultants nog een advies voor gemeenten, zodat ze geen kansen

mislopen? Eijkman wijst op de noodzaak van draagvlak bij inkoop van duurzame stroom, niet alleen bij de politiek, ook ‘bij de verschillende afdelingen van de gemeente: duurzaamheid, inkoop, vastgoed. Inkoop zegt bijvoorbeeld: we gaan zonnepanelen op de daken leggen en dan zegt vastgoed: we hebben heel andere plannen met dat gebouw.’ Kuiper wijst er nog eens op dat een leverancier pas met een langlopend contract in de hand fors zal investeren in duurzame energieopwekking in de eigen regio. ‘We zien regelmatig dat gemeenten kortlopende contracten afsluiten, terwijl de ambities hoog zijn. Dan loop je een paar jaar mis.’ ●

LIEVER GAZPROM DAN GROEN GAS

Waar veel gemeenten bij de inkoop van stroom hun beste beentje willen voorzetten, bungelt de inkoop van gas er qua duurzaamheid een beetje bij. Dat heeft onder meer te maken met het prijskaartje van groen gas, dat relatief veel hoger is dan dat van groene stroom. Bovenop de gasprijs van circa 20 cent per kuub betaal je voor groen gas 10 tot 13 cent per kuub voor een garantie van oorsprong (gvo) die bewijst dat je hebt betaald voor biogas dat is opgewerkt naar aardgaskwaliteit.

Den Haag heeft de aanbesteding voor groen gas vorig jaar vanwege gestegen gvo-prijzen voortijdig beëindigd, meldt woordvoerder Frank Hitzert, om vervolgens het bestaande contract met een jaar te verlengen. Nu moet ‘aanvullende besluitvorming’ duidelijk maken of de gemeente per 2020 toch groen gas gaat kopen.

De gemeente Berkelland koopt, in het verband van de Stedendriehoek, haar gas bij Gazprom. Vooral omdat ‘groen geproduceerd gas nog maar zo mondjesmaat voorradig is, dat wij dat niet in een aanbesteding kunnen eisen. Er is niemand die dat kan leveren voor zo’n groot collectief’, zegt inkoopadviseur Mark van der Horst. De CO₂-uitstoot van het gas compenseert Berkelland met de aankoop van certificaten die garanderen dat elders op de wereld bomen worden geplant (of andere projecten worden gerealiseerd) die CO₂-uitstoot compenseren. Arnhem-Nijmegen heeft overwogen groen gas te kopen, maar het toch niet gedaan. ‘Als je eigenlijk van gas af wilt is het raar om te mikken op duurzaam opwekken. Dat kun je overwegen als je veel vee hebt in je regio, maar voor steden is het zonde te investeren’, zegt Holslag. Ook hier speelde de prijs een rol. ‘Door in biogas te investeren, zou de prijs met 25 procent kunnen stijgen.’ En dus koos men voor goedkoop gas van Gazprom in een kortlopend contract. Sommige gemeenten vergroenen dat met certificaten. Holslag: ‘Een erkende methode, maar het heeft niet veel met duurzaamheid te maken. Het is als met vliegen: je compenseert je vlucht door elders bomen te laten planten. Met het probleem zelf ben je niet bezig.’