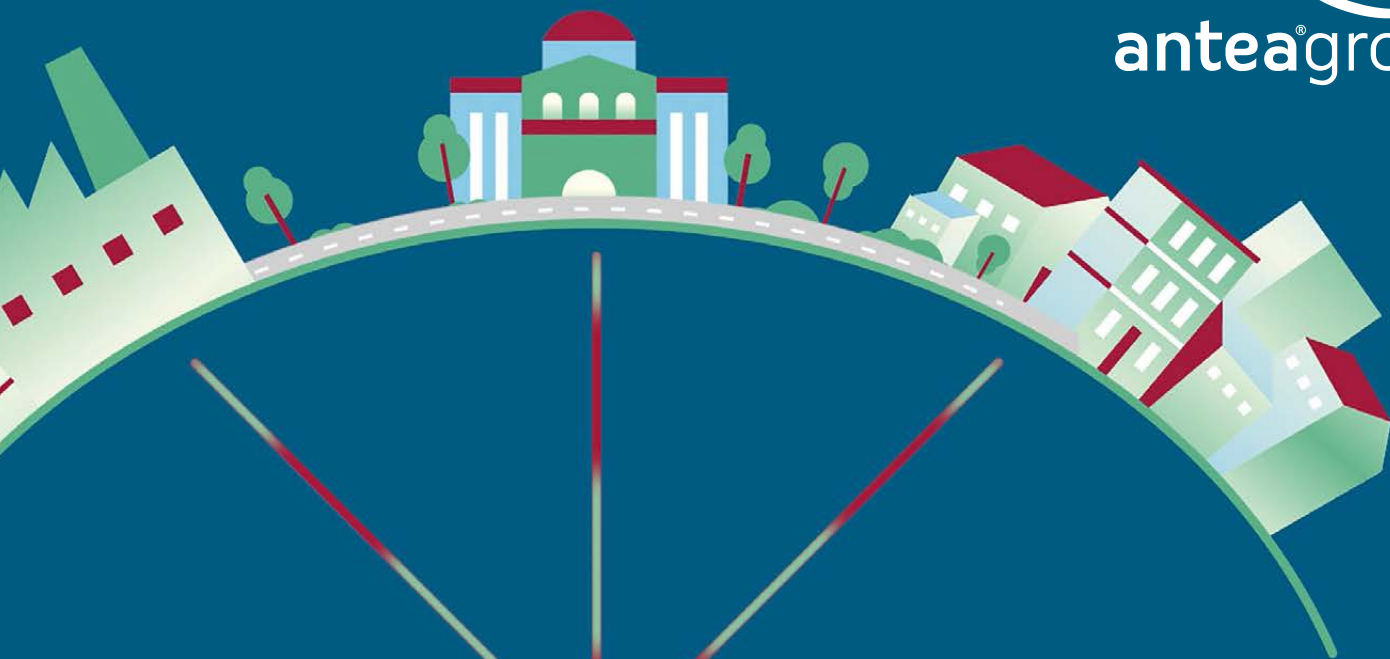




anteagroup



Profielschets Energiemakelaar

Het verbinden van producenten van restenergie aan afnemers om de energietransitie te versnellen

Antea Group

Understanding today.
Improving tomorrow.

Ieder jaar blijft er in Nederland naar schatting 14 tot 15 miljard kuub aardgas onbenut als restwarmte. Deze restwarmte gaat rechtstreeks de lucht in (Fenix Energiemakelaars, 2021). Een gemiddeld huishouden verbruikt ongeveer 1200 kuub aardgas per jaar, waarvan het merendeel gebruikt wordt voor warm water en verwarming (CBS, 2022). Als we er dus in zouden slagen om al die restwarmte te gebruiken, voorzien we alle huizen in Nederland van 'restwarmte energie'. Door de huidige geopolitieke crisis rondom Oekraïne en Rusland is de gasprijs enorm toegenomen, verdient deze waardevolle reststroom nog meer aandacht. De energietransitie, waarbij fossiele brandstoffen worden vervangen door duurzame alternatieven en energie zoveel mogelijk wordt hergebruikt, staat wereldwijd bovenaan de agenda. Tegelijkertijd is de energietransitie een complex maatschappelijk vraagstuk, dat niet alleen met technologische innovatie bereikt wordt. Er moet worden samengewerkt door verschillende partijen die elk hun eigen expertise, belangen én ideeën hebben.

www.anteagroup.nl



Integrale kijk op energietransitie

Precies die samenwerking loopt de laatste jaren stroef. Landelijke doelstellingen vinden maar moeizaam hun weg naar concrete lokale realisatie, met als gevolg dat Nederland achterop raakt ten opzichte van andere landen als het gaat om de energietransitie (Europese Commissie, 2021). Politieke coalitievorming verloopt ook trager, waardoor overheden moeilijker naar realisatie over kunnen gaan. Daarnaast is het draagvlak voor installatie van duurzame opwek moeilijk te realiseren, mede omdat de communicatie naar en participatie van de lokale omgeving te wensen overlaat (NRC, 2015). Eerder brachten wij onze zorg hierover naar voren in het whitepaper “No time to waste” (Antea Group, 2020). Dit brengt ons dat we deze samenwerking tussen politiek, opdrachtgevers en mede advies- en ingenieursbureaus op een andere manier zullen moeten versnellen (NL Ingenieurs, 2022). Onze analyse is dat er behoefte is aan een intermediair die op een integrale wijze naar de energietransitie kijkt en oplossingen kan formuleren om de energietransitie te versnellen.

Energiemakelaar als verbindende schakel

Het doel van dit artikel is het presenteren van een profielschets van deze rol; iemand die de verbinder kan zijn tussen de verschillende partijen in en rondom de energiemarkt. Deze verbinder noemen we een ‘energiemakelaar’. De energiemakelaar heeft als belangrijkste taak producenten van (rest-)energie te koppelen aan afnemers. Op deze manier gaat er minder energie verloren, verminderen we de energielasten van bedrijven en particulieren en versnellen we de energietransitie. Om deze rol expliciet te maken hebben wij een profielschets gemaakt. Hiervoor is er gebruikgemaakt van relevante literatuur, achtergrondinformatie en zijn er interviews afgenomen met verschillende personen die reeds ervaring hebben met het energiemakelaarschap.

Lopende projecten en toekomstige locaties

De energiemakelaar als begrip en functie is relatief nieuw. Het is één van de resultaten van het project DOEN, een samenwerking van de provincies Zeeland en Noord-Brabant en Vlaanderen. Vanuit dit project zijn er in Nederland en Vlaanderen casussen gestart, waarvan er in Nederland alleen projecten in Zeeland actief zijn.

Lopende projecten in Zeeland

Binnen de provincie Zeeland is reeds een energiemakelaar aangesteld. Deze energiemakelaar fungeert als spin in het web tussen zowel publieke als private partijen.

Borsele – Sloewarmte

Zeeland Seaports heeft sinds 1997 een warmtenet. Sinds 2014 is er gekeken of de geproduceerde restwarmte bij Zeeland Refineries gebruikt kon worden om partijen die nog niet aangesloten waren, ook van restwarmte te voorzien. Hiervoor is Sloewarmte B.V. opgericht. Martens Cleaning en COVRA gebruiken deze restwarmte voor industriële processen en klimaatbeheersing van kantoorruimte. Dit leidt tot een besparing van 4.300 ton CO₂-uitstoot per jaar. Op dit moment werkt de energiemakelaar verder aan het uitbreiden van dit restwarmtenet naar de huizen in Borsele.

Terneuzen – WarmCO₂

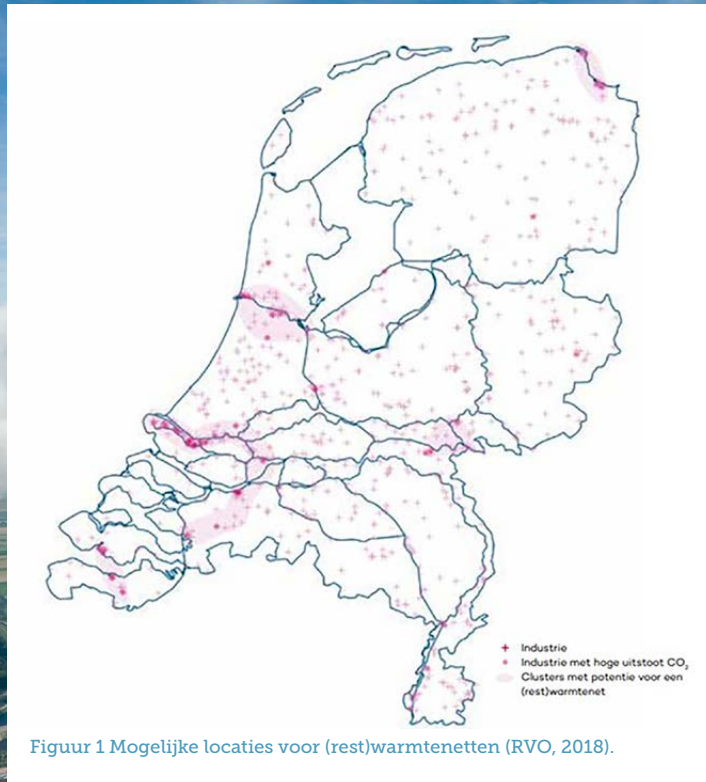
Bij Yara Sluiskil worden grote hoeveelheden warmte en CO₂ geproduceerd. Een deel daarvan wordt al gebruikt binnen de glastuinbouw, maar er is nog veel restwarmte over. Daarnaast kunnen ook andere grote producten, zoals DOW Chemicals, aangesloten worden op dit warmtenet. Het begin is gemaakt om de woonkernen rondom het kanaal Gent-Terneuzen te voorzien van deze restwarmte.

Toekomstige locaties

Ten aanzien van de toekomstige locaties biedt de Ruimtelijke Verkenning Energie en Klimaat van de RVO een eerste inzicht (RVO, 2018). Figuur hiernaast geeft visueel weer op welke locaties een restwarmtenet een goede kans van slagen heeft.

Zoals verwacht zijn de netten vooral geconcentreerd rondom zware industrie, omdat de industrieclusters goede mogelijkheden bieden om een warmtenet te realiseren.

Daarnaast zijn er vaak lokale situaties, waarbij restenergie gebruikt kan worden in een samenwerking. Juist in deze situatie is er weinig centraal overzicht wie de belanghebbenden zijn, waar de kansen liggen en waar de problemen (Fenix Energiemakelaars, 2021). Om die reden is er een onafhankelijke partij geschikt om dit in kaart te brengen.



Figuur 1 Mogelijke locaties voor (rest)warmtenetten (RVO, 2018).

Het belang en de rol van energiemakelaars

In 2030 moet de jaarlijkse CO₂-uitstoot van Nederland met 49% verminderd zijn (Rijksoverheid, 2019). Op dit moment stevent Nederland af op een vermindering van 38% tot 48% en is het kabinetsdoel nog niet in zicht (PBL, 2021). De energietransitie dient dus versneld te worden.

Een belangrijk aspect van de energietransitie dat ook zijn weg terugvindt in het energiemakelaarschap, is het concept van Circulaire Economie. Het toepassen van de verschillende aspecten uit de Circulaire Economie (hergebruik, reparatie en recycling) kan de uitstoot van broeikasgassen als gevolg van de productie van materialen drastisch verminderen: de Nederlandse overheid voorziet een vermindering van 20% (Rijksoverheid, 2021).

Een energiemakelaar wordt gezien als een belangrijke rol binnen deze circulaire economie: hij moet de verbinding leggen tussen reststromen en afnemers (Cramer, 2020). Zeker omdat vaak op nationaal niveau wel afspraken zijn gemaakt, maar deze slecht doorgang vinden naar de regionale, lokale en dagelijkse gang van zaken (Ghisellini, 2016). Lokale energieclusters, waar makelaars als intermediairs de bedrijven aan elkaar koppelen, kunnen zorgen voor een versnelde energietransitie (McCauley & Stephens, 2012). Omdat de energiemakelaar als intermediair een neutrale positie heeft, kan hij belangrijke netwerkrollen vervullen zonder dat hij verdacht wordt van handelen uit eigenbelang (Cramer, 2020).

Taken en rollen van de energiemakelaar

Na het afnemen van interviews met 4 energiemakelaars in Nederland en België en het bestuderen van relevante literatuur zijn de belangrijkste taken van de energiemakelaar als volgt.

1. Zoeken naar interessante locaties waar energie gewonnen en gebruikt kan worden en die aan elkaar gekoppeld kunnen worden;
2. Identificeren van een 'kartrekker' die gemotiveerd is, zij het intrinsiek of extrinsiek, om de koppeling tot stand te brengen;
3. Verbinden van deze kartrekker met de benodigde andere partijen;
4. Er voor zorgen dat de initiatieven grondslag krijgen;
5. Communiceren over deze initiatieven naar de relevante partijen en de buitenwereld.

Hieruit volgt dat de energiemakelaar gedurende de looptijd van een project meerdere rollen vervult:

- Initiator en ontwerper van programma's gericht op hergebruik en besparing;
- Onderhandelaar om te zorgen dat het programma geaccepteerd wordt door de verschillende partijen;
- Uitwerker van business voorstellen en investeringsvoorbeelden;
- Matchmaker tussen partijen;
- Moderator en facilitator van samenwerkingsbijeenkomsten;
- Uitwisselaar van kennis;
- Inspirator en communicator van de projecten en initiatieven;
- Verbinder van lokale en regionale aanpak naar landelijk beleid.



Profielschets van een energiemakelaar

De energiemakelaar is een intermediair die verschillende partijen bij elkaar brengt met als doel het verminderen van energieverbruik door gebruik te maken van reststromen. Zoals beschreven heeft de energiemakelaar meerdere taken en gedurende een project ook meerdere rollen. Daar passen dus ook verschillende vaardigheden en kennis bij.

Op basis van de literatuur en de interviews kan in zijn algemeenheid geconcludeerd worden dat communicatieve vaardigheden onontbeerlijk zijn. Een energiemakelaar is iemand die de taal van alle betrokken partijen moet kunnen spreken. Hij moet in staat zijn om een brug te slaan tussen publieke en private partijen, tussen ambtenaren, wethouders, directeurs en mogelijk ook burgers.

Daarnaast is het ook belangrijk dat hij ondernemend is. Als een kans zich voordoet, is het belangrijk dat de energiemakelaar daar bij is, en ook dat hij volhoudt om de partijen bij elkaar te brengen en te houden. Binnen de brede systeemtransitie die de energietransitie is, is het belangrijk deze kansrijke momenten te grijpen en niet los te laten (Hölsgens et al., 2018). Daarvoor moet een energiemakelaar heel goed weten wat er aan de gang is in de regio en moet hij een breed netwerk hebben in de regio.

Samenvattend komen de kerncompetenties hier op neer.

- De energiemakelaar is ondernemend. Meerdere energiemakelaars hebben een achtergrond als zelfstandige ondernemer en zij onderschrijven een aantal facetten: het actief zoeken naar mogelijkheden om verandering teweeg te brengen, doorzetten, bij contacten blijven aandringen, pragmatisch zijn;
- De energiemakelaar is enthousiast over de mogelijkheden die de energietransitie kan bieden. Hij is een inspiratiebron zodat anderen met hem willen werken;
- De energiemakelaar kan het idee van de energietransitie en circulaire economie uitleggen en vertalen naar verschillende organisaties en bedrijven;
- De energiemakelaar is professioneel en staat boven de partijen;
- De energiemakelaar heeft een solide basis in bedrijfseconomie zodat hij begrijpt waar financiële kansen en knelpunten zitten bij bedrijven. Daarnaast helpt deze kennis ook bij het uitwerken van investeringsvoorstellen die vaak essentieel zijn voor de koppeling van reststromen;
- De energiemakelaar kent de lokale en regionale regelingen en wetgeving en de bedrijven en kan deze koppelen aan de technische innovaties van de energietransitie en circulaire economie.



Samen vooruit

Onze rol van adviseur en spin in het web vraagt dat wij continu in gesprek zijn met de belangrijkste spelers in de energietransitie. Daarbij heeft de ene spin in het web soms ook een ándere spin in het web nodig. Om snel ergens kennis in te kunnen winnen, om te sparren over een lastige casus en om ervaringen te delen. Een Vereniging van Transitie-makelaars, zoals wij in mei 2022 voorstelden, is hiervoor een waardevolle vervolgstap (Antea Group, 2022). Wij nodigen andere ingenieurs- en adviesbureaus uit om hun mening over onze invulling van het energiemakelaarschap te delen. Centraal staan daarin twee vragen: (1) Klopt onze profielschets bij de praktijk van de Nederlandse energietransitie en (2) wat zijn de gevolgen van deze profielschets voor de werkzaamheden van ingenieurs- en adviesbureaus, opdrachtgevers en beleidsmakers.

De energietransitie is een maatschappelijke uitdaging die om goed afgewogen, integrale oplossingen vraagt. Begrip voor elkaars belangen, van elkaars vocabulaire en inzicht in oplossingen die elkaar versterken is daarvoor essentieel. Samen vooruit om de energietransitie te versnellen.

Over Antea Group Nederland

Antea Group is het thuis van 1500 trotse ingenieurs en adviseurs. Samen bouwen wij elke dag aan een veilige, gezonde en toekomstbestendige leefomgeving. Je vindt bij ons de allerbeste vakspecialisten van Nederland, maar ook innovatieve oplossingen op het gebied van data, sensing en IT. Hiermee dragen wij bij aan de ontwikkeling van infra, woonwijken of waterwerken. Maar ook aan vraagstukken rondom klimaatadaptatie, energietransitie en de vervangingsopgave. Van onderzoek tot ontwerp, van realisatie tot beheer: voor elke opgave brengen wij de juiste kennis aan tafel. Wij denken kritisch mee en altijd vanuit de mindset om samen voor het beste resultaat te gaan. Op deze manier anticiperen wij op de vragen van vandaag en de oplossingen voor morgen.

Al 70 jaar.

Meer weten?

Joris Knigge

Senior Adviseur Energietransitie

T. +31 (0)6 20 70 22 62

E. joris.knigge@anteagroup.nl

Jeroen Janissen

Stagiair Energietransitie

T. +31 (0)6 57 07 87 82

E. jeroen.janissen@anteagroup.nl

www.anteagroup.nl