

NEM geeft verkoop sjoemelstroom toe

De Nederlandse Energiemaatschappij (NEM) heeft 14 mei in een paginagrote advertentie in verschillende dagbladen toegegeven zogenaamde sjoemelstroom te verkopen. Volgens de NEM maken ook verschillende concurrerende energiebedrijven zich schuldig aan deze praktijken.



In de advertentie vertelt de NEM dat er in Nederland niet genoeg groene stroom wordt opgewekt om alle consumenten ervan te voorzien. Daarom kopen energiebedrijven goedkope Noorse groene stroomcertificaten om grijze stroom te vergroenen. Dit kost energiemaatschappijen volgens de advertentie 1,44 euro per klant. Daarbij vertelt de NEM dat het grootste deel van de Nederlandse duurzame energie wordt opgewekt met biomassa, door bijvoorbeeld het meestoken van houtsnippers in kolencentrales.

Transparantie In de advertentie claimt de NEM het 'licht' te hebben gezien en zich te realiseren dat mensen het echte verhaal willen horen. De NEM wil op deze manier meer transparantie in de energiemarkt realiseren. De advertentie is gebaseerd op een campagne van anti-kernenergieorganisatie WISE, die de problemen met de groene stroom eind vorig jaar al aan de kaak stelde.

[Lees hier meer over sjoemelstroom in een artikel op Energie+](#)

Coöperaties nemen energiemarkt langzaam over

Onlangs was ik bij de Energypit van HIERopgewekt waar verschillende bedrijfsmodellen van energiecoöperaties door experts onder de loep werden genomen. Wat mij opviel was dat daar niet verteld werd wat het businessmodel van een coöperatie eigenlijk is. Het coöperatieve model is namelijk anders dan dat van een privaat bedrijf. Het coöperatieve bedrijfsmodel gaat uit van de koop- en investeringskracht van haar leden om daarmee in de eigen stoffelijke behoeftes te voorzien. Om het coöperatieve bedrijfsmodel uit te leggen vertel ik vaak het verhaal van de Rochdale Pioneers.



De Britse coöperatie Rochdale Society of Equitable Pioneers legde de basis voor de coöperatieve beweging. Deze beweging is de grootste en duurzaamste beweging voor economische hervorming in de moderne tijd. De coöperatieve sector bedient 1 miljard leden en is goed voor 100 miljoen banen over de hele wereld.

Het begin van de coöperatieve beweging wordt toegeschreven aan Robert Owen. In 1843 was het crisis, een tijd van sociale revoluties in heel Europa. Owen was een succesvol ondernemer die al zijn rijkdom inzette ter verbetering van de onderklasse. Owen zag in de coöperatieve beweging de sleutel om het welzijn te verbeteren en een rechtvaardige maatschappij te bouwen. Hij pakte het meteen groot aan, met coöperatieve gemeenschappen. Zijn 'co-operative communities' faalden omdat niet iedereen hetzelfde is. Een gemeenschap waar iedereen zich moet conformeren aan die gemeenschap, is gedoemd te mislukken.

Het eerste succesvolle coöperatieve model was daarom ook geen gemeenschap, maar een coöperatieve onderneming. Dr. William King, de bedenker van de coöperatieve onderneming was een

pragmatisch man. Zijn doel was een coöperatieve maatschappij, maar hij zag dat het beter was klein te beginnen en zo verder te groeien. Door klein en lokaal te beginnen kon elke coöperatieve onderneming zich conformeren aan de lokale waarden van die gemeenschap, niet andersom.

De lonen van arbeiders in 1843 waren net hoog genoeg waren om in leven te blijven. Om aan deze afhankelijkheid te ontsnappen was het nodig om gezamenlijk kapitaal op te bouwen. Met dit kapitaal konden de arbeiders uiteindelijk zelf eigenaar worden van de productiemiddelen. Om dit kapitaal op te bouwen begon de Rochdale Pioneers als een consumentencoöperatie in de vorm van een winkel. Dit was de onderneming waar de arbeiders elke dag kwamen en hun geld uitgaven.

De winsten die normaal wegstroomden uit de gemeenschap naar de industriëlen werden nu eigendom van de arbeiders. De winsten werden deels uitgekeerd aan de leden, deels werden ze ingezet om de coöperatieve gemeenschap te laten groeien.

En zo begon het. In de winter van 1843 gingen een paar werkeloze wevers op pad om hun eigen producten te kopen, zonder ervaring als winkeleigenaar, handelaar of investeerder. Het had vier maanden geduurd om samen met 28 founding members het sociale kapitaal te sparen om deze investering te doen. Ze begonnen met een klein aanbod van brood, boter, suiker en kaarsen. Al snel breidde het aanbod uit en blonk de winkel uit in haar hoge kwaliteit en service.

De leden begonnen klein, maar met producten die elk lid dagelijks nodig had. Op deze manier werd de koopkracht van hun eigen leden ingezet als investeringsmogelijkheid. Het beheren van je eigen geldstroom creeërt onafhankelijkheid. Tien jaar later waren er meer dan 1000 van deze coöperaties. De winkel bleef tot 1991 bestaan tot hij opging in het veel grotere United Co-operatives.

Met driehonderd lokale energie-initiatieven in Nederland

hebben we driehonderd kleine revolutionaire Rochdale-winkels in de energiemarkt. Ze beginnen pragmatisch met een coöperatieve onderneming in een markt die gedomineerd wordt door een kleine groep van grote bedrijven. Door te voorzien in de dagelijkse behoeftes van de leden zorgen ze voor continuïteit van hun bestaan. Ze beginnen met het sociale kapitaal (geld en vrijwillige uren) van de leden om de onderneming op te zetten en collectief elektriciteit in te kopen om deze vervolgens door middel van wederverkoop met winst door te verkopen.

Die winsten investeren ze weer in de coöperatie om die te laten groeien. De wederverkoop heeft een kleine marge, maar dat hadden de eerste producten van de Rochdale Pioneers vast ook. Uiteindelijk wordt het sociale kapitaal (uit winsten en leningen) groot genoeg om eigen energie productiemiddelen te kopen. Ook de winsten van deze productiemiddelen komen dan weer ten goede aan de coöperatielieden. Met een beetje geduld hebben de coöperaties straks de hele energieketen in coöperatief eigendom.

Elke winstmarge kan worden ingezet om de duurzame energieproductie te laten groeien. Dat is een enorme potentie voor duurzaam Nederland.

Het bedrijfsmodel van de coöperatie is gebaseerd op de mogelijkheden en behoeftes van de leden. Door klein te beginnen en kleine successen te vieren zal de coöperatieve energiebeweging langzaam groeien. Het langzaam sparen van kapitaal van de leden is hier de belangrijke stabiele basis. Het is niet nodig om gelijk extern geld aan te trekken om je bedrijf op te zetten. Dit brengt veel risico met zich mee en dwingt je om te groeien om je schuld af te betalen. Door de koopkracht van de leden in te zetten en door met de winsten je kapitaal te laten groeien zorg je ervoor dat je als organisatie onafhankelijk en financieel stabiel blijft.

Door dit coöperatieve model te hanteren kan een coöperatie ook

blijven bestaan in tijden van crisis of wanneer projecten niet snel genoeg van de grond komen. Met andere woorden, door het bedrijfsmodel van de Rochdale Pioneers ook vandaag weer te hanteren kunnen de energiecoöperaties uitgroeien tot een sterke stabiele coöperatieve beweging die de energiemarkt kan transformeren.

[Siward Zomer](#)

Groei van zonne-energie is niet te stoppen.....



De groei van zonne-energie in Nederland is niet meer af te remmen. Via honderden initiatieven van consumenten groeit de markt van onderaf. Vorig jaar groeide de markt met 250%. In dat jaar werd er 145 Megawatt aan nieuwe zonnepanelen geïnstalleerd op de daken van consumenten. Dat is 3,5 keer meer dan in 2011.

Volgens Solar Insurance & Finance zijn er momenteel meer dan 300 lokale energiecoöperaties. De voorzitter van de lokale energiecoöperatie Grunneger Power verklaart dat coöperaties zoals de zijne aan mensen laten zien dat zonne-energie rendabel en goedkoper is dan stroom van het energiebedrijf. De Europese brancheorganisatie EPIA verwacht dat de Europese markt van nu tot 2016 zal verdubbelen.

In Nederland kost 1 Kilowattuur zonnestroom 16 cent. Stroom uit het stopcontact kost gemiddeld 21 cent per Kwh. Zonnepanelen gaan een jaar of 20 mee, terwijl de investering

na tien jaar terugverdiend kan zijn.

Op 23 mei vindt in Eindhoven de conferentie `The Solar Future: NL `13` plaats.

Wat kan zonnestroom van zonnewarmte leren?

maandag 15 april 2013 John Braakman

Zonnewarmte en zonnestroom passen beiden in het model van een Energy Service Company (ESCO). Ik wil jullie hierbij een introductie geven in de wereld van de zonnewarmte-ESCO's. Daarop volgt de vraag of het zinvol is deze aanpak in te zetten voor de groeiende zonnestroommarkt.

1. Organisatorisch

Omdat er analogie is tussen de aanpak van zonnewarmte en zonnestroom klinkt het logisch dat er veel valt te kopiëren. Immers een ESCO moet:

- Een juridische structuur kennen, waarschijnlijk een BV om de risico's te beheersen.
- Een contractomgeving zijn waarin de projecten gaan passen.
- Een administratieve omgeving kennen, waarin financiële zaken hun plaats kunnen vinden, altijd belangrijk voor de continuïteit.
- Bemanning aan boord hebben om de handelingen uit te leggen en uit te voeren, gecombineerd met veel kennis, kunde en capaciteiten.

2. Technisch

Er zijn overeenkomsten tussen zonnewarmte en zonnestroom. Dit blijkt ook in de praktijk:

- Een goed programma van eisen is nodig om duidelijk je technische vraag vorm te geven.
- Er zijn afspraken nodig over technische beperkingen op het dak en in een pand.
- Er moeten mensen zijn om toezicht te houden op de techniek.
- Een goede beheerorganisatie is nodig om langjarig je prestaties te beheersen.

Zonnewarmte en zonnestroom lijken dus veel op elkaar. Het is dus niet geheel onlogisch dat een zonnewarmte-ESCO zich gaat bemoeien met zonnestroom.

3. Financieel

Het financiële aspect is de belangrijkste motivatie om ervaringsdeskundigen te raadplegen in de ESCO-wereld:

- Hoe los je een liquiditeitsprobleem op bij de realisatie van een zonne-installatie. Hiervoor zijn diepe zakken nodig of een suikeroom. Een ervaren ESCO met genoeg werkkapitaal blijkt hierin handiger te manoeuvreren dan een kakelvers initiatief.
- Welk exploitatiemodel ga je gebruiken en is dit geschikt om je aanvraag langs een financier te loodsen? Dit vereist specifieke kennis en kunde die zeker ook te maken heeft met vertrouwen en gunnen. Daarom is het wel handig om mee te liften met een meer ervaren ESCO-partner.
- Ben je in staat om financiële zekerheden in contracten

op te nemen en na te komen? Acteren binnen een fiscale en bedrijfseconomische omgeving is nieuw voor de zonnestroomwereld maar een bekend fenomeen in de zonnewarmtewereld. Hier is nog apostelwerk te verrichten voor de zonnestroommarkt.

Bovenal lijkt zonnestroom een veel grotere en snellere markt te worden. Dat biedt volgens mij een enorme kans om met de beschikbare kennis flink door te starten.

Zonnewarmte of Zonnestroom

Zonnestroom is beloftevol en er lijken aangrijpingspunten te zijn met de bestaande zonnewarmtemarkt. Maar bovenal moet er nog veel ontwikkeld worden om een volwassen markt te worden. Wie pakt in de markt deze handschoen op? Zijn het de oude duurzame ESCO's die de zonnestroommarkt gaan veroveren? Of hebben we een nieuwe generatie zonnestroomjongens en -meisjes nodig? Ik hoor graag jullie reacties.

[John Braakman](#)

Zonne-energie is een ontwrichtende ontwikkeling

2013-04-21 | **Bron:** iNSnet | Edwin Koot

Onderschatten wij allemaal de consequenties van de groei van zonne-energie toepassing? De Nederlandse markt voor fotovoltaïsche zonne-energie systemen (PV) groeide in 2012 met meer dan 200%. In Nederland staan nu meer dan 100,000 systemen die stroom opwekken uit zonlicht. Indrukwekkend, maar nog

steeds peanuts in verhouding tot wereld marktleider Duitsland, met meer dan 1,2 miljoen kleine en grote zonnestroom centrales. Zelfs naar ratio van het aantal inwoners, loopt Duitsland ruim voor op Nederland. Er staat in Duitsland inmiddels meer dan 32 Gigawatt aan zonnestroom vermogen opgesteld. Hoeveel is dat? Omgerekend zijn dat meer dan 140 miljoen grote zonnepanelen, waarvan er gemiddeld nu 8 tot 10 op een Nederlands woningdak worden geplaatst. Dit levert op jaarbasis 24 Terawatt-uur stroom uit zonlicht, ofwel bijna 5% van al het elektriciteitsverbruik in Duitsland. En de groei is nog niet ten einde.

Prachtig zou je denken, als dat over 5 jaar naar verwachting zo'n 8% bedraagt. Maar zonnepanelen leveren uiteraard niet constant dezelfde hoeveelheid stroom. Op een zonnige dag in mei 2012 werd in Duitsland 50% van alle stroom opgewekt door PV systemen. Verdere groei zou kunnen betekenen dat binnen 5 jaar 100% van alle Duitse stroombehoefte van de zon kan komen op zonnige dagen. En dat zou theoretisch betekenen dat kolen- en gascentrales op zo'n dag uitgeschakeld kunnen worden, of hun stroom moeten exporteren naar buurlanden. Maar een kolen centrale zet je niet zomaar even stil. En je kunt hem ook niet zomaar even bijschakelen als er vervolgens weer wat wolken voor de zon komen...

De Duitse branchevereniging voor zonne-energie heeft ook al laten uitrekenen dat een consument met PV systeem en eigen energie-opslag, 60% minder stroom zal afnemen uit het elektriciteitsnet. Deze ontwikkelingen gaan pijn doen bij de energiebedrijven. Het leidt tot minder afzet omdat klanten zelf opwekken en energie opslaan. Het is dan ook niet verbazingwekkend dat de Zwitserse Investeringsbank UBS onlangs in een rapport adviseerde om uit de aandelen van energiebedrijven te stappen, omdat zij de komende jaren tot wel 8-10% van hun omzet en dus winstmarge gaan verliezen.

Als de Nederlandse markt 40% per jaar blijft groeien, komen we in 2020 al dicht bij de 6% van alle stroomverbruik van de zon. Dat lijkt dus op een Duits scenario. De vraag is dus wie

straks ook in Nederland gaat opdraaien voor de enorme kosten van de nieuwe in aanbouw zijnde kolencentrales. Een hogere stroomprijs is geen oplossing. De overheid kan de groei van zonne-energiesystemen nu al niet stoppen. Zelfs zonder subsidie is het voor huiseigenaren en huurders aantrekkelijker om zelf zonnestroom op te wekken dan stroom af te nemen van het energiebedrijf. Het is zelfs een investering die 3 maal beter rendeert dan geld op een spaarrekening zetten. Bovendien kunnen banken tegenwoordig zomaar omvallen. Terwijl de komende 20 jaar de zon een zekerheidje is.

Edwin Koot is zonne-energie-expert en CEO van Solarplaza, een informatieplatform voor de zonne-energiesector.

**Groei zonne-energie
explodeert door lokale
initiatieven**

**Groei zonne-energie
explodeert door lokale
initiatieven**

De groei van zonne-energie in Nederland is niet meer te stoppen. Dankzij honderden lokale initiatieven, die zowel

streven naar duurzaamheid als onafhankelijkheid, groeit de markt van onderaf. In 2012 zelfs met 250 procent. Ook de komende jaren zal het aantal zonnepanelen en opgewekte zonnestroom meer dan verdubbelen, verwachten deskundigen.

In Nederland werd vorig jaar 145 Megawatt aan nieuwe zonnepanelen geïnstalleerd. Dat is 3,5 keer zoveel als er in 2011 aan vermogen bijkwam. De meeste panelen worden aangeschaft door gezamenlijke initiatieven van burgers.

„In Nederland zijn op dit moment meer dan 300 lokale energiecoöperaties. Dat geeft aan dat het populair is. Nederland is echt een land waar de groei van onderaf plaatsvindt. Ik noem dat power of the crowd,” zegt René Moerman. Hij is directeur business development bij Solar Insurance & Finance en voorzitter van CALorie in Noord-Holland. Dit lokale burgerinitiatief opende onlangs zijn eerste zonnecentrale met 112 panelen en wil er dit jaar nog twee tot vier in gebruik nemen. „Wij bestaan sinds 2010 en zijn eigenlijk een oude club. Wij hebben al diverse projecten gerealiseerd, terwijl nieuwe coöperaties pas volgend jaar echt tot bloei komen. Daarom verwacht ik dat zonne-energie in Nederland de komende jaren meer dan verdubbelen zal, puur door die kracht van onderuit,” aldus Moerman.

Ook hoogleraar sociologie aan de Rijksuniversiteit Groningen en voorzitter van de lokale energiecoöperatie Grunneger Power prof. Dr. Frans Stokman ziet die ontwikkeling. „Ondanks de beperkingen van de saldering en de moeilijkheden om te investeren in zonne-energie op een andere locatie dan je eigen dak, zien we toch een enorme groei. Dat komt duidelijk door coöperaties als Grunneger Power die mensen laten zien dat het rendabel en goedkoper is dan stroom van het energiebedrijf,” zegt de professor.

Grunneger Power legt in Groningen elke twee werkdagen een dak vol zonnepanelen. „Je ziet wereldwijd het aantal zonnepanelen groeien met een snelheid waar je u tegen zegt. Dat gaat elk

jaar over de kop. In Nederland staan mensen uit een straat zelf op om samen met andere mensen zonnepanelen aan te schaffen. Dat is het sociaal effect dat we steeds beoogd hebben en dat zich nu waarmaakt,” aldus Stokman.

Beiden treden op als spreker tijdens The Solar Future: NL '13 conferentie in Eindhoven op 23 mei, samen met beroemdheden als visionair Jeremy Rifkin, activist Danny Kennedy en Nederlands eigen zonne-energiegoeroe Professor Wim Sinke.

Wereldwijd groeide het aantal zonne-energiesystemen met dubbele cijfers. In Europa zal de markt in 2016 verdubbeld zijn ten opzichte van dit jaar, verwacht de Europese brancheorganisatie EPIA.

In Nederland kost een Kilowattuur zonnestroom inmiddels circa 16 cent. Stroom uit het stopcontact kost gemiddeld 21 cent. Zonnepanelen verdienen zich in tien jaar terug, terwijl ze minstens twintig jaar meegaan. „Oftewel tien jaar gratis stroom,” zegt Edwin Koot van Solarplaza, dat de conferentie organiseert. Hij heeft verschillende verklaringen voor de enorme groei die Nederland doormaakt. „Enerzijds willen mensen bijdragen aan een duurzame groene energievoorziening. Anderzijds willen ze onafhankelijk zijn van grote instanties als banken en energiebedrijven. Dit alles heeft het kenmerk van een sterk groeiende bottom-up beweging,” aldus Koot.

Tijdelijke importheffingen op zonnepanelen uit China, waar de EU momenteel mee dreigt, zullen dit proces volgens hem niet stoppen. Koot: „In Amerika is de markt in 2012 ondanks vergelijkbare importheffingen verder gegroeid.”

Tijdens de conferentie The Solar Future NL op 23 mei krijgt u alle informatie over de toekomst van zonne-energie in Nederland. U leert de experts kennen. En u leert wat zonne-energie u prive kan besparen of zakelijk kan opleveren.

Capelle wil duurzaamheid zichtbaar maken

Het college wil met het uitvoeringsprogramma 'Zichtbaar Duurzaam' samen met inwoners en organisaties Capelle aan den IJssel verder duurzaam ontwikkelen. Het zet hiermee het milieubeleid van de afgelopen vier jaar voort en besteedt vooral aandacht aan duurzaamheid en klimaat. Milieuwethouder Van Winden: "We houden ons milieubeleid praktisch: geen grootse plannen, maar uitwerken waar we mee bezig zijn met onze maatschappelijke partners en de inwoners van Capelle aan den IJssel. Zichtbaar voor Capelle, zodat we anderen inspireren tot meedoen."

Evaluatie en ambitie

Uit de evaluatie blijkt dat Capelle inmiddels voor 100% duurzame energie inkoopt, dat de gemeentewerf met energielabel A is opgeleverd. De bedoeling is dat het hele inkoopbeleid van de gemeente vanaf 2015 duurzaam gebeurt. De groene dakensubsidie is beperkt gebruikt, er is nog subsidie beschikbaar. De snelheidsverlaging op de Abram van Rijckevorselweg levert milieuwinst op (geluid en CO₂ uitstoot) en conform de prestatieafspraken met Havensteder loopt er in Schollebaar een renovatieproject van deze woningcorporatie om 1950 huizen te isoleren.

Leefbaarheid en duurzaamheid

Het Uitvoeringsprogramma 2013-2014 borduurt voort op de thema's uit het milieubeleidsplan van de afgelopen vier jaar (2009-2012), beide stukken legt het college nu voor aan de gemeenteraad. Het college wil hiermee de leefbaarheid en duurzaamheid op korte termijn verbeteren en de duurzame ontwikkeling op lange termijn (2030) stimuleren. De gemeente verschillende kan hierbij verschillende rollen vervullen. 'Duurzaam samenwerken' behandelt de samenwerking met onder andere Havensteder, bewoners en bedrijven, onder andere om activiteiten ontplooiën op het gebied van energiebesparing.

Met 'Duurzaam informeren en stimuleren' benadert de gemeente actief inwoners, bedrijven en maatschappelijke organisatie om ze te informeren en te stimuleren om voor duurzaamheid te kiezen. Met 'Duurzaam integreren' stelt de gemeente voorwaarden aan duurzaamheid bij bijvoorbeeld bouwprojecten. "In ons eentje kunnen we niet de reductie van 40% minder CO₂-uitstoot voor elkaar krijgen. Daarom richten we ons op samenwerking en op het goede voorbeeld geven," legt wethouder Van Winden uit.

Zonnepanelen voor sporthal

In de praktijk betekent dit bijvoorbeeld op het gebied van klimaat, dat alle energiebesparende- of duurzaamheidsmaatregelen gemeentelijke gebouwen die binnen 15 jaar kunnen worden terugverdiend, worden uitgevoerd, wat betreft duurzaamheid dat de bouw van de sporthal Lijstersingel duurzaam gebeurt en op het gebied van geluid dat er langs het spoor in Schollevaar railschermen geplaatst zullen worden. Overigens krijgt de nieuwe sporthal ook zonnepanelen

Zonnepanelen zijn kansrijke optie voor installateurs

Zonnepanelen zijn voor installateurs een kansrijke optie om ook in de toekomst succesvol te opereren. De voorzitter van UNETO-VNI ziet de panelen als een kans om meer in de adviesrol naar consumenten te komen. Zij kunnen de panelen tenslotte niet zonder advies in te winnen in gebruik nemen.

De voorzitter stelt dat er een cultuurverandering binnen de branche moet komen. Installateurs moeten zich presenteren als deskundige die de technische kennis en kunde in huis heeft. UNETO-VNI kan een rol spelen bij het verwerven van aansluiting van zonne-energie bij de bouwkolom. Rondom zonne-energie vinden er interessante ontwikkelingen plaats.

Een negatieve tendens is echter dat bij grootschalige inkoopacties de nadruk op prijs ligt. De initiators moeten niet de fout maken te denken dat de installateur die zonnepanelen vervolgens voor een zacht prijsje op het dak zal plaatsen. Installateurs kunnen geen kwaliteit leveren als ze onder hevige prijsdruk staan.

Het productievolume van de installatiebranche is sinds 2009 met een kwart afgenomen. In 2014 zal het volume uitkomen op 9,9 miljard euro.

Slimme meter en

energieverbruiksmanagers

De gasmeters en elektriciteitsmeters in Nederlandse huizen worden vervangen door een slimme meter: een digitale meter voor het gas- en elektriciteitsverbruik.

Energieverbruiksmanagers, die u kunt aansluiten op de slimme meter, geven inzicht in uw verbruik en maken energie besparen makkelijker en leuker!

Van 2012 tot 2013 krijgen huishoudens bij wie de energiemeters vervangen moeten worden al een slimme meter van de netbeheerder. Net als woningen die in deze periode nieuw of gerenoveerd opgeleverd worden. Vanaf 2014 begint grootscheepse vervanging en komen alle andere huishoudens aan de beurt. Volgens Europese regels moet 80 procent van alle huishoudens en bedrijven in 2020 een slimme meter in huis hebben.

De slimme meter is op afstand te lezen. Wettelijk is bepaald dat alleen de netbeheerder dit zes keer per jaar mag doen en uw verbruik mag doorgeven aan uw energieleverancier. Die kan u dus elke twee maanden een overzicht geven van uw energiegebruik en de geschatte kosten. Handig, want zo ziet u eerder of u meer of minder verbruikt dan geschat. Vindt u het aflezen van de slimme meter op afstand geen goed idee, dan kunt u deze functie laten uitzetten, of de slimme meter weigeren.

• Slimme meter +
energieverbruiksmanager =
energie besparen!

U betaalt elk jaar meer energiekosten door stijgende energieprijzen. Behalve als u zelf aan de slag gaat met energie besparen! Maar hoeveel energie gebruikt u eigenlijk op een dag, en hoe kunt u daarop het meest

besparen? De slimme meter laat net als uw oude meter uw totale meterstanden zien, maar geeft geen inzicht in details van uw energieverbruik. Daarom komt een energieverbruiksmanager van pas: die heeft deze functies wel.

Energiekosten 5 tot 10 procent lager

U kunt een energieverbruiksmanager aansluiten op de slimme meter. Er zijn veel verschillende soorten, maar ze hebben gemeen dat ze veel aantrekkelijker en preciezer dan voorheen laten zien hoeveel energie u verbruikt en wanneer. Gaat u aan de slag met [energie besparen](#), dan ziet u het effect meteen op de verbruiksmanager. Door actief inzicht op te doen over uw energieverbruik, kunt u naar schatting 5 tot 10 procent besparen op uw energiekosten.

Kijk op [Energieverbruiksmanagers](#) om te zien welk apparaat of systeem bij u past.

Wanneer krijgt u een slimme meter?

Vanaf 2014 gaat de netbeheerder (samen met woningbouwcorporaties) alle oude gas- en elektriciteitsmeters vervangen door de slimme meter. U ontvangt daarover vanzelf bericht.

In sommige situaties krijgt u in 2012 of 2013 al een slimme meter:

- als de huidige meter vervangen moet worden;
- bij grootschalige renovatieprojecten;
- bij nieuwbouwprojecten;
- als u de slimme meter zelf aanvraagt voordat uw woning

aan de beurt is; dan mag de netbeheerder wel kosten rekenen.

- **Kosten voor slimme meter**

Het plaatsen van de slimme meter is gratis als uw huishouden eenmaal aan de beurt is. Wilt u de slimme meter eerder in huis hebben, dan mag de netbeheerder hiervoor een vergoeding vragen (maximaal 71,40 euro inclusief btw als u gas en elektriciteit heeft; maximaal 66,64 euro inclusief btw als u alleen een elektriciteitsaansluiting heeft).

Meterhuur blijft bestaan

Voor de gas- en elektriciteitsmeter betaalt u meterhuur. Dat blijft zo bij de slimme meter. De meterhuur voor de slimme meter is niet hoger; de Energiekamer NMa (Nederlandse Mededingingsautoriteit) stelt jaarlijks de huur vast.

- **Voordelen van de slimme meter**

Hieronder vindt u de belangrijkste voordelen van de slimme meter op een rij.

+ Beter inzicht in kosten

Als u een slimme meter heeft en de netbeheerder deze op afstand uitleest, krijgt u elke twee maanden een overzicht van uw energieverbruik. Hierdoor ziet u vaker dan nu wat het verbruik is; u kunt het dan bijvoorbeeld zien aankomen als u het geschatte jaarverbruik gaat overschrijden.

+ Makkelijker energie besparen

Als u weet wanneer u veel energie verbruikt, kunt u effectiever energie besparen en de energiekosten verlagen. Met een slimme meter krijgt u niet alleen eens per twee maanden inzicht in uw energieverbruik. U kunt bij sommige energieleveranciers via hun website dagelijks uw verbruiksgegevens inzien. En u kunt een energieverbruiksmanager aansluiten op uw slimme meter en zien hoeveel energie u op dat moment verbruikt.

+ Geen meterstanden meer doorgeven

Aangezien de netbeheerder de slimme meter op afstand kan uitlezen, hoeft u zelf geen meterstanden meer door te geven, en hoeft er niemand langs te komen om de meterstanden op te nemen.

+ Geen schattingen meer

Als de juiste meterstanden van een gas- en elektriciteitsmeter nu niet worden doorgegeven door de bewoner, doet de netbeheerder een schatting. Die schatting zorgt soms voor problemen, bij verhuizen of overstappen naar een andere leverancier. De slimme meter voorkomt dat: de netbeheerder kan deze op afstand aflezen waardoor schattingen niet meer nodig zijn.

+ Effectiever gebruik van duurzame energie

Met behulp van de slimme meter krijgt de netbeheerder meer inzicht in hoeveel energie op welk moment nodig is in Nederland. Die informatie is noodzakelijk om energievraag en -aanbod beter te kunnen afstemmen. Als de vraag naar energie beter te sturen is, dan zijn wind- en zonne-energie optimaal te gebruiken. Nu wekken zon en

wind soms energie op als er geen vraag is; aangezien wind- en zonne-energie (nog) niet kan worden opgeslagen, blijft die energie dan ongebruikt. Als huishoudens desgevraagd informatie krijgen over wanneer er veel en dus goedkope duurzame energie beschikbaar is, dan kan het piekgebruik gaan samenvallen met beschikbaarheid. Dat zijn slimme energienetwerken die in de nabije toekomst kunnen ontstaan.

U wilt goedkope zonnestroom? EU en EZ willen dat niet

De Nederlandse zonnestroombranche is in feeststemming. Na jaren achterop te hebben gelopen op andere Europese landen is de markt volledig losgebarsten. De twee belangrijkste drijvers zijn de huidige lage prijzen van zonnepanelen en de salderingsregel. Hierdoor kunnen kleingebruikers zonnestroom goedkoper maken dan stroom kopen en de stroom die ze overdag goedkoop opwekken 's avonds "financieel" gebruiken. Echter, beide marktdrijvers staan op de tocht.

Door Peter Desmet | CEO en oprichter [SolarClarity](#)

☒ De Europese Unie overweegt namelijk een importheffing op Chinese zonnepanelen en Economische Zaken (EZ) begint te tornen aan het salderen. Beide zijn een directe bedreiging voor de sector, voor de 100.000 Nederlandse zonnestroom producenten en voor de ontwikkeling van duurzame energie.

Importheffing

Ten eerste de dreiging van de importheffing op zonnepanelen. In het kort komt het er op neer dat een groep van Europese producenten onder de naam [EU Prosun](#) een klacht heeft ingediend bij de Europese Commissie. Ze beschuldigen Chinese fabrikanten ervan in Europa onder de kostprijs te verkopen en de Chinese staat ervan dat deze hun fabrikanten zou subsidiëren.

In de komende weken beoordeelt de Europese Commissie of dit inderdaad het geval is. De juridische gang van zaken hieromtrent is complex, maar duidelijk is dat door de regelgeving China eigenlijk bij voorbaat schuldig wordt bevonden. Europa kan daardoor besluiten een importheffing op te leggen op alle Chinese zonnepanelen die Europa binnen komen. Deze importheffing kan oplopen tot 85 procent.

Wat betekent dit voor de Nederlandse consument?

Heel simpel: een Chinees zonnepaneel verdubbelt dan zowat in prijs en de helft van het geld die de consument dan voor dat paneel moet betalen gaat als belasting naar Europa. Finito goedkope zonnepanelen waar de Nederlandse markt en met name de collectieve initiatieven zo dol op zijn. De kans is heel reëel dat dit vanaf 6 juni aanstaande het geval zal zijn.

Is dat het einde van de sector of is dat winst voor de Europese zonnepaneel fabrikanten? Waarschijnlijk geen van beide. De sector zal zeker een flinke deuk oplopen, maar de Chinese panelen zullen zo goed als mogelijk vervangen worden door Zuid-Koreaanse, Taiwanese en Indische fabricaten. Die kosten meer dan de huidige Chinese panelen, maar nog altijd minder dan de Europese. Dus het voornaamste resultaat: de markt krimpt én de consument betaalt meer. Met dank aan Brussel.

Saldering

Ten tweede het Ministerie van Economische Zaken en de salderingsregel. Door salderen kunnen met name particulieren hun stroom aan het net terugleveren tegen dezelfde totaalprijs waarvoor ze stroom van het net kopen. Eén tegen één wegstrepen dus, oftewel "salderen". De salderingsregel is noodzakelijk omdat zonnestroom overdag wordt opgewekt en veel stroom pas 's avonds wordt gebruikt. Het is dit mechanisme dat mensen toestaat al hun goedkope zonnestroom te gebruiken en dus veel geld te besparen. Zo'n 100.000 gezinnen maken hier inmiddels gebruik van.

Maar de besparing van de burger, is de inkomstenderving van de overheid. Door salderen loopt de overheid aardig wat energiebelasting inkomsten mis. En niet één jaar, nee die rotpanelen gaan wel 30 jaar mee! De Energiebelasting is ooit ingevoerd met als doelstelling energiebesparende maatregelen te stimuleren, de inkomsten zouden dus per definitie moeten dalen. Maar wat de overheid neemt, geeft de overheid niet graag weer af. Want alle duurzame praatjes ten spijt, het mag natuurlijk geen geld gaan kosten.

Achter de schermen bij EZ én Financiën wordt er daarom aan alle kanten gelobbyd en getrokken aan dat salderen. Collega Peter Meijers van IBC wist in [zijn bijdrage](#) vorige week te melden dat hij informatie had dat EZ momenteel aan een noodwet werkt om salderen minder aantrekkelijk te maken. Duidelijk is dat EZ er zo weinig mogelijk ruchtbaarheid aan wil geven (zie ook de [bijdrage](#) van Igor Kluin op Enegiebusiness).

Wat betekent dit voor de Nederlandse consument?

De gevolgen voor de Nederlandse consument zijn nog onbekend, maar als een noodwet in het geniep moet worden gemaakt is dat

meestal niet omdat deze goed nieuws bevat. Financiën en EZ hebben een slechte reputatie op dit vlak. Nederlands' achterstand op duurzame energie is immers op deze ministeries gemaakt.

Oproep aan de feestgangers

Beide zaken, tornen aan het salderen en een eventuele importheffing, zullen schadelijk zijn voor de zonnestroomversnelling die ons land op dit moment ondergaat. Zeker als ze samenvallen, zoals hier het geval lijkt te zijn. Deze twee ontwikkelingen bedreigen de snelle uitrol van decentrale duurzame energie, ze bedreigen de banenmotor die de zonnestroom sector momenteel is en ze bedreigen de investeringen van huidige en toekomstige zonnepanelen bezitters.

Ondanks dus dat de hele sector in feeststemming is en ik het vreselijk vind met slecht nieuws te moeten komen, luid ik toch de noodklok. Nu kan er nog wat gedaan worden. Tegen de antidumpingheffing strijd [AFASE, Association for Affordable Solar Energy](#). Voor het salderen hebben we de nationale publieke opinie waar politici zich soms nog wel eens iets van aantrekken. Dus ik nodig met name de invloedrijke feestgangers zoals Uneto-VNI, Urgenda, Vereniging Eigen Huis, Natuur en Milieu én Holland Solar uit om in actie te komen. Anders haal ik vast aspirines tegen de kater.

Volg Peter Desmet via [Twitter](#)