

Podcast: jouw onderneming in het energielandschap 2030

Hans Haagdorens: Welkom iedereen in deze podcast, jouw onderneming in het energielandschap in 2030. Waarom houden we deze podcast? We subsidiëren vanuit VLAIO investeringen die leiden tot minder fossiel energiegebruik. Dat is uiteraard nuttig voor het klimaat, maar bedrijven willen natuurlijk ook dat zulke investeringen economisch haalbaar zijn. En dan moet je natuurlijk op een iets langere horizon kijken. In deze podcast leggen we die dus op 2030. Voor de podcast hebben we drie gasten aan tafel, Bram De Keulenaere van Mantis consulting, Frederik Loeckx van Flux50 en Bart Deltour van VLAIO. Mijn naam is Hans Haagdorens, ik ben een collega van Bart en ik werk, net zoals hem, voor VLAIO. Voor we van start gaan, laat ik jullie kort uitleggen hoe jullie in aanraking komen met het onderwerp van vandaag, dus het energielandschap. Bram, ik ga met jou beginnen. Jij hebt contact met bedrijven, met VLAIO, met VLEKA, dat is een collega Vlaams agentschap. Kan je de luisteraars daar wat meer over vertellen?

Bram De Keulenaere: Dat kan zeker. Misschien eerst kort als introductie wat wij bij Mantis doen of hoe dat wij met bedrijven in contact komen. We werken eigenlijk meer rond het bredere topic van sustainability, niet enkel rond energie. Dus we werken eigenlijk vanuit het strategische en proberen van daaruit prioriteiten te stellen met de bedrijven op de topics waar ze eigenlijk zouden moeten op inzetten, energie niet in het minste uiteraard. Naar het begin hebben we ook een aantal meer technische dienstverlening, waaronder bijvoorbeeld energie-audits of vergroeningskans.

Hans Haagdorens: Dat is al superinteressant, want dan zie jij heel veel concrete cases bij bedrijven. Frederik, jij bent directeur bij Flux50. Kan je ons iets meer vertellen over wat dat Flux50 juist doet?

Frederik Loeckx: Flux50 is de speerpuntcluster energie, zoals het genoemd wordt. We zijn een vzw, een clusterorganisatie die ook door VLAIO ondersteund wordt trouwens. Wij werken met onze 220 leden dagdagelijks aan nieuwe producten, nieuwe processen, nieuwe diensten rond energietransitie, in de brede zin van het woord. Dus dat kan gaan over bedrijven die samen met een kennisinstelling een nieuwe technologie ontwikkelen voor het printen van isolatie in beton, zodat we dus intelligenter en efficiënter kunnen gaan renoveren, tot en met hoe kunnen we waterstof importeren in Vlaanderen. Is dat rendabel, is dat niet rendabel en alles daartussen, dat zijn eigenlijk aspecten waar wij en onze leden mee bezig zijn en waar we ook graag die kennis delen met andere partijen binnen ons netwerk.

Hans Haagdorens: Fantastisch. Dus jij hebt een iets verdere, bredere kijk op het energiegebeuren. Dan is er ten slotte ook Bart. Jij speelt een thuismatch. Jij werkt voor VLAIO. Wat doe jij juist?

Bart Deltour: Ik ben inderdaad bedrijfsadviseur bij VLAIO. Dat houdt in dat wij bedrijven begeleiden en informeren over de verschillende steunmaatregelen. Mijn specialisatie zit hem vooral in die ecologie steunmaatregelen. Naast het bekendmaken van die instrumenten ga ik ook, net zoals collega's, bedrijven helpen in het samenstellen van dossiers om steun aan te vragen.

Hans Haagdorens: Laten we eraan beginnen. We beginnen met de hamvraag. Wordt energie goedkoper of duurder in 2030? Frederik, wat denk jij?

Frederik Loeckx: Het wordt goedkoper én duurder. Alleen gaat de prijs meer variëren gedurende de dag. Dus we zijn nu gewend van heel hard een vaste prijs per dag te hebben. We zien nu al dat er op de spot market we daar verleden jaar iets van een vierhonderd negatieve uren hadden. Dus eigenlijk uren waarop je betaald werd om elektriciteit af te nemen. We zien die tendens van die spread tussen positieve en negatieve uren alleen maar toenemen. Op dit moment is dat voornamelijk een probleem, om het zo te noemen, of een opportuniteit voor de energieleveranciers. Dus de Engies onder ons, die daarop moeten gaan acteren. Maar ik ga ervan uit dat meer en meer ook zeker grote industrie gaat moeten inspelen op die dagdagelijkse schommelingen en dus zich gaat moeten wapenen tegen verschillende prijzen 's morgens ten opzichte van 's middags. Ook een heel verschil tussen de zomer en de winter. Dus het antwoord is beide, zowel hoger als lager. Als we gemiddeld kijken, dan zie ik wel dat de hernieuwbare manier van opwekken over het algemeen goedkoper is dan het fossiel opwekken. Dus ik denk dat het gemiddeld wel zou moeten ongeveer dalen, maar met veel grotere schommelingen.

Hans Haagdorens: Dan heb je het nu over elektriciteit?

Frederik Loeckx: Dan heb ik het nu over elektriciteit, we gaan ook meer en meer warmte opwekken op basis van elektriciteit. Dus inherent gaat die koppeling tussen de gasprijs en de elektriciteitsprijs enerzijds en de warmteprijs anderzijds ook veranderen. Dus dat is ook een verandering die we daar gaan merken. Daar kijk ik ook voornamelijk naar de taxatie van elektriciteit. Hoe het daarmee gaat aflopen, zal bepalen wat de prijsevolutie is voor warmte- en andere energiebronnen.

Hans Haagdorens: Dat klinkt dan toch als een hoopvolle toekomst richting 2030, bedrijven zullen zich moeten aanpassen aan het flexibele, dynamische, maar het wordt misschien goedkoper?

Bram De Keulenaere: Ik denk dat Frederik de olifant in de kamer al genoemd heeft, taxatie.

Hans Haagdorens: Taxatie, Bram, wat bedoel je daar juist mee?

Bram De Keulenaere: Daarmee bedoelen we dat de taxes op energie eigenlijk vandaag voornamelijk bij elektriciteit liggen en minder bij gas, als we de twee voornaamste verbruikers mogen noemen. Dat daar eigenlijk in de toekomst, ook vanuit Europa, een bepaalde switch gepland is. Maar die is er vandaag nog niet. We betalen eigenlijk proportioneel gezien meer voor elektriciteit dan voor fossiele brandstoffen zoals gas. Om op de vraag te antwoorden, er is natuurlijk een transitie gaande, daar moeten investeringen tegenover staan. Afhankelijk van de termijn waarop je kijkt, denk ik dat het misschien initieel gemiddeld gezien duurder kan worden, ook al zijn er wel opportuniteiten voor bedrijven individueel. Maar de langere termijn is natuurlijk een ander verhaal. Dan sluit ik me volledig aan bij het verhaal van Frederik en dan vooral over elektrificatie. Maar taxatie is al aangehaald, dat zal toch een belangrijk punt zijn in de korte en lange termijn.

Hans Haagdorens: Vanuit de vergroeningskansen zijn er heel veel contacten met bedrijven. Voor welke technologie zien jullie dat bedrijven wel nu al de stap zetten richting een investering en voor welke niet?

Bram De Keulenaere: Ik denk dat er inderdaad wel een aantal technologieën echt bovenuit steken. De eerste daarvan en dat is zeker een goede zaak, is dat er heel sterk gekeken wordt in

de richting van restwarmterecuperatie. Daar is nog een enorm potentieel voorhanden. Een beetje aansluitend op hetgeen wat er hier net over de energieprijzen gezegd is geweest, wordt er heel sterk ingezet op die elektrificatie. Dat gaat dan in de richting van puur een-op-een gasboilers vervangen of naast een gasboiler ook elektrische capaciteit gaan voorzien. In een nog ambitieuzer stadium, zien we dan die warmtepompen, die toch ook wel meer en meer hun intrede aan het doen zijn. Die warmtepompen die vroeger nog relatief beperkt waren in capaciteit, als je dan de afgiftetemperaturen gaat nemen, maar we zien toch dat die grens ook aan het opschuiven is en dat daar echt wel heel veel studie naar gedaan wordt.

Hans Haagdoorns: Om heel even in te pikken op die evolutie richting e-boilers. E-boilers zijn elektrische boilers. Is die keuze ingegeven door het feit van we gaan richting een goedkopere elektriciteitsprijs in de toekomst of zijn die investeringen ingegeven door het feit dat heel veel bedrijven heel veel zonnepanelen op hun daken leggen en dus beschikken over heel veel hernieuwbare energie. Of zijn er nog andere mechanismen die dat daar een rol spelen?

Bram De Keulenaere: Wat we vooral zien vandaag, is eigenlijk dat heel veel bedrijven een soort van nieuwsgierigheid tonen, maar nog niet helemaal mee zijn in heel het verhaal en nog redelijk wat kennis moeten vergaren. Zijn die technologieën rijp, kunnen we die gaan gebruiken, kunnen wij die inzetten? Wat wij in de praktijk zien, is de bedrijven die het makkelijkst tot dat soort investeringen overgaan, dat dat de bedrijven zijn die al een vrij flexibele invulling van de energievraag hebben. Dus die ook andere technologieën al tot hun beschikking hebben, bijvoorbeeld WKK, waar dan in combinatie van gas zowel elektriciteit als warmte wordt opgewekt. Dus die bedrijven met een diverse energievraag, dus zowel elektriciteit als warmte en ook een vrij diverse energievoorziening, daarin kunnen die technologieën doorgaans makkelijker wordt ingepast.

Hans Haagdoorns: Omdat ze zich niet vastzetten op elektrische verwarming?

Bram De Keulenaere: Klopt.

Frederik Loeckx: Ik kom even terug op het vorige onderwerp. We zien heel veel bedrijven die een mix maken, waarbij dat ze met de elektrische boiler effectief op een energiemarkt spelen, waar dat ze dus gebruik maken van die negatieve prijzen en op het moment dat de prijzen hoog zijn, dan wel degelijk fossiel blijven verwarmen. Of dat we dat willen stimuleren, is een ander paar mouwen, maar we zien ook bedrijven die zowel een warmtepomp hebben als een elektrische boiler, omdat op het moment van negatieve prijzen energie-efficiëntie niet het belangrijkste is. Dus op het moment dat er negatieve prijzen zijn, gaan ze eigenlijk zoveel mogelijk elektriciteit gaan verbruiken in plaats van rationeel energiegebruik toe te passen.

Hans Haagdoorns: Die negatieve prijzen, je hebt die nu al twee keer vermeld. Hoe kan je betaald worden voor het gebruik van elektriciteit?

Frederik Loeckx: We komen van een energiesysteem waarin fossiel-gebaseerde gascentrales eigenlijk heel gemakkelijk hun productie afstemden op de vraag. Dus als jij zei van, ik ga mijn elektrische wagen laden, dan draai je gewoon, om het plastisch voor te stellen, even de fossiele centrale wat hoger. De duurzame bronnen allemaal zijn niet of heel moeilijk controleerbaar. Dus we kunnen niet zeggen van, we gaan even wat meer wind voorzien of we gaan even wat meer zon voorzien. We zouden dat misschien in sommige dagen wel graag hebben, maar de zon staat vast. Dus de productie daar is beperkt. Kernenergie helpt ons daar ook niet, want tegen dat we een kerncentrale aan- of uitgezet krijgen, zijn we al een heel eind verder. Dus je zit eigenlijk met de situatie waarin dat onze flexibiliteit, zoals wij het noemen, aan de productiekant eerder

beperkt is. Als je dan kijkt naar een tekort aan vraag, dan zal die producent die op basis van kernenergie werkt, u veel liever gedurende een paar uur betalen voor het afnemen van energie, van elektriciteit in plaats van even zijn kerncentrale te moeten gaan afzetten.

Hans Haagdorens: Dus vandaag is er nog geld te verdienen met het gebruiken van elektriciteit of het opslagen van elektriciteit en dan komen we uit bij batterijen?

Frederik Loeckx: En morgen ook nog.

Hans Haagdorens: Dat is mijn vraag, morgen ook nog?

Frederik Loeckx: Het gaat zeker niet op korte termijn verdwijnen, ook op langere termijn denk ik niet. Het verdienmodel zal echt wel veranderen, zeker op langere termijn. Dan spreken we over 2030, dat op die termijn het verdienmodel zeker in stand zal gehouden worden, hoewel van het feit dat we op die termijn eigenlijk niet kunnen verwachten dat de hernieuwbare bronnen gaan verminderen in capaciteit en in productie. Dus die balancering van dat net gaat de komende jaren zeker nodig blijven, alleen de mogelijkheden die we daartoe hebben op vandaag, zijn relatief beperkt. We hebben batterijen, maar daarnaast bestaan ook wel nog andere mogelijkheden om die elektriciteit ook onder vorm van warmte op te slaan. Daar zit, zeker bij bedrijven met een bepaalde warmtevraag, wel muziek in.

Hans Haagdorens: Dus je kan elektrische energie opslagen in batterijen, maar je kan ook warmte gaan opslagen. Heeft iemand van jullie daar een voorbeeld van?

Frederik Loeckx: De eerste sector die op die opportuniteit gesprongen is, is eigenlijk de sector van diepvriezers. Dus of dat de erwten nu gekoeld zijn tot min 20 of tot min 33, maakt niet zo heel veel uit. Dus dat is een sector waar dat, als er negatieve prijzen zijn, dat jouw erwten leuk tot min 33 gaan. Daarmee kunnen ze wel een dag verder. Dus op het moment dat er dan weer tijdens de nacht geen zonneproductie is, gaan de erwten terug van min 33 naar min 20.

Hans Haagdorens: We hebben het nu al een paar keer gehad over hoe dat bedrijven eigenlijk economisch kunnen omgaan met die flexibele energie. Wanneer dat bedrijven een investeringsbeslissing nemen, dan houden ze rekening met een terugverdientijd. Is daar ergens een lijn in te trekken, Bart bijvoorbeeld, rond wat is nu een minimale terugverdientijd vooraleer een bedrijf een investering doet in een andere energiedrager? Dus bijvoorbeeld een e-boiler ten opzichte van een fossiele boiler.

Bram De Keulenaere: Hangt echt heel erg sterk af van het bedrijf zelf en de ambitieuze doelstellingen die ze zichzelf opgelegd hebben. Normaal zien we dat bedrijven dergelijke investeringen pas gaan doen vanaf een terugverdientijd onder de vier, misschien zelfs pas drie jaar. Dus dat is relatief kort. Maar bepaalde bedrijven gaan niet enkel zich focussen op dat energetisch, dat economische verhaal, maar gaan ook kijken naar het maatschappelijke perspectief. Die hebben dan ook bepaalde doelstellingen opgelegd, die soms heel ambitieus kunnen zijn, waarvoor chapeau. Maar dan zie je ook dat die bedrijven qua terugverdientijd voor duurzame investeringen durven gaan naar zeven, zelfs acht jaar.

Hans Haagdorens: Terugverdientijd van vier jaar, dat is dus een opbrengstvoet van, nu ga ik kort door de bocht, van 25 procent. Daar zou ik direct voor beleggen.

Frederik Loeckx: Ja en toch merken we, zelfs nog bij lagere terugverdientijden, dat bepaalde investeringen er niet doorgeraken. Dat kan soms ook te maken hebben met het toewijzen van middelen voor bepaalde zaken. Bedrijven kunnen op een bepaald moment kiezen voor

productiecapaciteitsuitbreiding en daardoor dan eventueel bepaalde duurzame investeringen even aan de kant zetten. Maar we merken inderdaad daar een groot verschil in ambitieniveau.

Hans Haagdorens: Bram, heb jij dezelfde ervaring?

Bram De Keulenaere: Ik zou zeggen dat de reden waarom bedrijven, ondanks die korte terugverdientijd die trouwens niet bij de meerderheid van de bedrijven terugkomt, het is niet de grootste groep waarbij dat die terugverdientijden drie à vier jaar zijn. Maar bij die bedrijven waar die terugverdientijd toch die grootteorde is en de bereidheid om te investeren er toch niet is, zien wij toch ook wel voornamelijk een beetje een schrik voor wat komt er op ons af de komende jaren. Ze willen meer of ze willen liever een zekere flexibiliteit gaan houden dan eigenlijk volledig voor dat soort investeringen te gaan om zichzelf niet vast te gaan zetten binnen drie, vier, vijf jaar of niet wetende dat die terugverdientijd effectief zal behouden blijven naar de toekomst toe. Andere bedrijven die grotere ambities hebben en die terugverdientijden eigenlijk hoger mogen zetten, daar zien we eigenlijk twee zaken. De grote drijfveer is daar natuurlijk niet noodzakelijk energie an sich, maar de koolstofemissies die gepaard gaan met het gebruik van energie en de verlaging daarvan. Of we zien dat bedrijven een interne koolstofprijs gaan hanteren om een soort van fictief financieel voordeel toe te kennen aan duurzame investeringen. Dat zijn eigenlijk de twee pistes en ze behouden dan de terugverdientijd die zij hanteren, maar ze kennen een fictief voordeel toe.

Hans Haagdorens: Het is misschien interessant om heel even mee te geven dat we vanuit VLAIO en we hebben die termen al een paar keer laten vallen, de vergroenings kan aanbieden aan bedrijven. Bart, kan je er iets meer over vertellen, hoe dat die kan helpen om je terugverdientijd eigenlijk in te gaan schatten?

Bart Deltour: We hebben inderdaad gemerkt dat nog heel wat bedrijven wel met ideeën rondlopen, maar dat ze ook niet goed weten van oké, hoe gaan we die technisch uitwerken? Wat is de economische implicatie daarvan? En daarvoor hebben we inderdaad met VLAIO de vergroeningsscan in de markt gezet sinds begin vorig jaar. De bedrijven kunnen dus een van de tien geselecteerde studiebureaus aanspreken om heel specifieke, duurzame maatregelen te gaan uitrekenen. Dat zowel op economisch als op technische haalbaarheid. Mantis is daar een van die dat doet.

Bram De Keulenaere: We merken wel dat het de drempel verlaagt voor bedrijven om effectief met bepaalde ideeën aan de slag te gaan. In zijn geheel genomen, zet het wel iets in beweging, ook bij bedrijven die vandaag eigenlijk nog niet echt rond energie-efficiënte of vernieuwbare energie gewerkt hebben.

Bart Deltour: Misschien even concreet meegeven, die vergroeningsscan heeft ongeveer een marktwaarde van een tienduizend euro, die studie. Bedrijven zelf betalen daar slechts een 15 procent van.

Hans Haagdorens: We hebben het gehad over batterijen, heel even kort ook de warmteopslag aangeraakt. De holy grail, zullen we het noemen, van de energieopslag is natuurlijk die opslag waarbij dat met energie die opgewekt wordt in de zomermaanden kan opgeslagen en gebruikt worden in de wintermaanden.

Frederik Loeckx: Je hebt het terecht the holy grail genoemd en zeker in een land met het profiel van België. We zien daar twee technologieën die daartoe in staat zijn. De eerste is recent gehypet geweest en is nu wat minder gehypet, genoemd waterstof. Dus je kan wel degelijk

overschotten omzetten in waterstof, die transporteren, opslaan, whatever en dan terug omzetten naar elektriciteit. Alleen verlies je zoveel waarde, zowel energetisch als economisch, dat het niet rendabel is en dat ik eigenlijk verwacht dat het ook in de toekomst wel heel moeilijk wordt om zoiets rendabel te krijgen, zeker in een land zoals België. Een tweede waar we zien dat er toch wel behoorlijk wat mogelijkheden zijn, dan spreken we over alles wat met water te maken heeft, dus hydro, al dan niet opslag in een of ander groot reservoir boven, helaas zijn we in België niet zo-

Hans Haagdorens: Bergachtig.

Frederik Loeckx: We zijn op zijn hoogste heuvelachtig te noemen, maar zeker niet de capaciteiten die ze hebben in de Alpen of in Noorwegen. Noorwegen bijvoorbeeld is een land dat quasi fossielvrij zijn elektriciteitsproductie uitvoert, maar is zuiver op basis van waterbekkens en regen die daar valt en ze kunnen opvangen. Daar zie je dus veel meer dat die mogelijkheid er is om ook tijdens de winter wel degelijk aan opslag te doen. Als we dan ook kijken naar Europese studies, van waar zit die seizoen flexibiliteit, hoe gaan we die hier krijgen? Dan gaan de meeste economische modellen er wel vanuit dat het goedkoper is om die te importeren uit het buitenland, eerder dan hier in onze Vlaamse context te investeren in seizoensopslag.

Hans Haagdorens: Dat zijn natuurlijk oplossingen die interessant zijn voor de netbeheerder. Individuele bedrijven, is het zinvol dat zij daarmee aan de slag gaan?

Frederik Loeckx: Als je iets wil doen als bedrijf of ook als particulier, is het veel beter om op een collectieve manier ernaar te kijken en dat proberen op te lossen op het niveau van een bedrijventerrein waar dat je automatisch al een deel flexibiliteit, je gebruikt niet allemaal op hetzelfde moment energie, op dat niveau zijn er beter businesscases te maken ten opzichte van het individuele niveau. Een thuisbatterij is een manier om jezelf te optimaliseren, maar komt eigenlijk tegen een heel grote, maatschappelijke en materiaalkost die eigenlijk beter op een collectieve manier zou opgepakt worden.

Hans Haagdorens: Ik maak heel even een sprongetje naar energie opwekken. Wat we nu, vandaag de dag al heel veel zien, is bedrijven die zonnepanelen legen. Hier en daar is er een bedrijf die een windmolen zet. Zijn er daar zaken waarvan jullie kansen zien voor bedrijven voor energie op te wekken?

Bart Deltour: Ik denk dat daar zeker potentieel in zit. Je hebt nu ook de PV-plicht in Vlaanderen. Anderzijds moet je toch zeggen dat de zelf opgewekte energie in veel gevallen, zelfs met die PV-plicht maar enkele procenten van het volledige energieverbruik van de onderneming dekt. Dus het is heel moeilijk voor een onderneming om volledig zelfvoorzienend te zijn op vlak van eigen groene energieproductie. Ook daar denk ik dat er effectief moet gekeken worden naar gemeenschappelijke projecten en dat daar echt ook sterk moet op ingezet worden.

Frederik Loeckx: Een goed voorbeeld daarvan is Dendermonde trouwens, waar ze verschillende bedrijven van achter een windmolen proberen te krijgen, waar ze ook met warmtenetten aan het experimenteren zijn. Waar ze ook kijken naar de transportsector als zijnde een rijdende batterij. Dat is uiteindelijk ook een deel flexibiliteit die je heen en weer rijdt. Alleen helpt de fiscaliteit daar niet echt, dus van zodra dat je jouw eigen perceelsgrens overschrijdt, moet je distributienet tarieven betalen en die maken het vaak een onrendabel gegeven.

Hans Haagdorens: Dat is iets interessant dat je daar aanraakt. Je benoemde daarnet ook over het samenwerken op een bedrijventerrein. Wanneer ik dat zuiver wiskundig bekijken, dus het

balanceren van vraag en aanbod, hoe groter de schaal, hoe optimaler zo een systeem werkt. Dus doen we dat niet best gewoon op Belgisch niveau?

Frederik Loeckx: Oorspronkelijk is het elektriciteitsnet eigenlijk op kleine schaal begonnen. Het is begonnen als zijnde de smid of het ziekenhuis die een lokale productie-eenheid had en die zijn overschot even ging delen met de burens. Dat was eigenlijk een heel lokale belevenis. Het is pas na de Tweede Wereldoorlog dat we eigenlijk de elektriciteitsnetten zo groot zijn gaan maken. Dat kwam voornamelijk doordat de productiecapaciteit, de gascentrales die we toen hadden of de kolencentrales, die waren ook grootschalig, dus had je een groot hinterland nodig. We zitten nu in een situatie dat we weer veel meer kleinschalige lokale capaciteit hebben, wat dat maakt dat de transportkost een ander gegeven begint te worden. De investeringen in het net, transformatorstations en dergelijke, om dat allemaal verdeeld te krijgen, is ook een belangrijke kost. Daar zien we toch dat door die lokale productie, wat wij dan noemen zelfconsumptie in ons eigen huis het meest efficiënte is transport gewijs, om het zo te noemen, dat je daarna zit met een energie-efficiëntie of een zelfverbruik op het niveau van een wijk of het niveau van een bedrijventerrein, zodat je eigenlijk geen extra investeringen moet doen in heel die transportcapaciteit. We spreken daar van een overgang van een centraal systeem, met dus een grote kerncentrale en een grote gascentrale, naar een decentraal systeem, wat veel complexer is om te beheren en waar dat lokaal beheer echt wel een meerwaarde biedt voor het geheel.

Hans Haagdorens: Dat had ik inderdaad in mijn redenering niet meegenomen. Het is niet enkel vraag en aanbod die gebalanceerd moeten worden, maar je hebt natuurlijk ook die transportkost die dat je naar een kleinere schaal brengt.

Frederik Loeckx: Moesten we erin slagen om energie te transporteren volgens het beam me up-principe, dan zouden we geen discussies hebben rond Ventilus of rond pijpleidingen aanleggen. Vergunning technisch zou het een stuk eenvoudiger worden.

Bram De Keulenaere: Ik ga daar kort nog iets op aanvullen, dus inderdaad die complexiteit, ik denk dat dat het punt is. Maar daarnaast bestaan er ook wel andere systemen die op een andere manier op die decentraliteit inspelen. Bijvoorbeeld de virtual power plant, waarbij dat eigenlijk via een soort van centrale aansturing op verschillende locaties over het land heen, installaties op decentrale plaatsen, wel wat kunnen gestuurd worden om het net te gaan ondersteunen op bepaalde momenten dat het nodig is.

Hans Haagdorens: Een vraag voor Frederik. Ik was op jullie nieuwjaars event en er sprak een Brusselse tegenhanger van Fluvius en die dame vertelde en dat verbaasde me, dat er eigenlijk capaciteit over was op het elektriciteitsnet in Brussel. Hoe staan we ervoor in Vlaanderen, is er daar capaciteit over?

Frederik Loeckx: Als we kijken naar de traditionele manier waarop het net wordt versterkt, want het net wordt continu versterkt, dan is een partij zoals Fluvius, dus de operator van dat net, de distributienetoperator, gewend aan een incrementele aanpassing. Die is dus gewend om volgend jaar tien procent extra en die transformator zit ongeveer vol, dus we verwachten dat we daar binnen vijf jaar iets aan moeten gaan doen. Die wordt nu geconfronteerd met bedrijven die ineens hun elektriciteitscapaciteit moeten verdrievoudigen. Want ze willen net die warmtepomp gaan plaatsen op zoveel megawatt. Daar is op dit moment onze manier van werken niet op voorzien. Dus een van de grote uitdagingen voor Fluvius en iets waar ze ook de hulp van ons allen nodig hebben, is proberen in te schatten van wanneer gaat welk bedrijf waar en hoe vergroenen? Dat is wel cruciaal om die net investeringen, die dus wel degelijk gepland zijn en waar dat toch ook geld voor vrijgemaakt is op een effectieve manier te kunnen gaan uitvoeren.

En daar zit je dus met een soort van kip en ei problematiek, dat bedrijf zegt ik heb dat en dat plan, maar ik krijg geen uitbreiding en dat Fluvius zegt, vertel me wat uw plannen zijn. Daar zit nog een hele uitdaging.

Hans Haagdoorens: Kom je dat ook tegen bij concrete cases, dat nu al bedrijven worstelen met de aansluiting op het elektriciteitsnet?

Bram De Keulenaere: Toch wel. Het hangt ook heel sterk af van locatie. Op locatie X is alles mogelijk, op locatie Y is er geen overschot meer.

Hans Haagdoorens: En wie draagt dan die kost, als dat verzwaard wordt?

Frederik Loeckx: Het bedrijf draagt de kost voor zijn aansluiting.

Bram De Keulenaere: Klopt.

Frederik Loeckx: Maar de kost voor het verzwaren van het net en het transformatorstation en dergelijke, dat wordt gesocialiseerd, zoals het zo schoon noemt, dus dat is de maatschappelijke kost, die wordt verrekend in de distributienet tarieven en de transmissie tarieven. Waar we nu ook een roep horen opgaan vanuit sommige partijen, dan spreek ik niet in enkele bedrijven, maar ook vanuit sommige politieke partijen, om dat alstublieft niet in een distributienetkost te steken, maar in de algemene pot te nemen. Want anders gaat de competitiviteit van de bedrijven wel serieus achteruit als je al die investeringen op korte termijn in die transmissiekosten-

Hans Haagdoorens: We willen de elektriciteitsprijs niet omhoog zien gaan.

Frederik Loeckx: Misschien is er wel een bijkomend aspect ook dat die zaak soms wat bemoeilijkt en dat is dat ook zoiets bestaat als een gecontracteerd vermogen. Dus bedrijven hebben eigenlijk bij een aansluiting of bij een contract dat zij aangaan, reserveren zij eigenlijk hun vermogen, waarvan dat zij door de netbeheerder eigenlijk zouden moeten gegarandeerd worden dat zij dat op ieder moment kunnen afnemen. Dat wil niet zeggen dat dat bedrijf dat op ieder moment afneemt. Dat kan zijn dat dat op een bepaald moment veel minder is, maar dat vermogen moet wel kunnen geleverd worden aan die bedrijven. Dus er is veel meer vermogen beschikbaar in de praktijk dan wat er in de theorie eigenlijk kan beschikbaar gesteld worden.

Bram De Keulenaere: Wat we daar soms zien, is dat bedrijven om dat piekvermogen, wat ze mogelijk kunnen trekken, op te gaan vangen, dat ze daarvoor een batterij plaatsen.

Hans Haagdoorens Juist.

Hans Haagdoorens: Op die manier kan je dan de kost van jouw aansluiting lager houden. Dat is ergens een trade-off dat bedrijven moeten maken.

Bram De Keulenaere: Ja, klopt, inderdaad.

Frederik Loeckx: Dat noemen wij peak shaving. Om een idee te geven van wat de impact is van die transmissienet kosten en dan spreek ik wel over de grote industrie, dus energie-intensieve industrie, er zijn bedrijven waarvoor een euro per megawattuur extra aan transmissiekost op jaarbasis neerkomt op een vier miljoen euro extra aan bedrijfskosten. Dus dat is, als we spreken over de competitiviteit van de industrie, toch wel een behoorlijke hap uit het totale budget.

Hans Haagdoorens: Dan kan je al eens nadenken over het plaatsen van een batterij.

Frederik Loeckx: Dan begint die businesscase wel behoorlijk rendabel te worden inderdaad.

Hans Haagdoorns: Bedrijven kijken naar een investering vanuit een economische blik, ze kijken uiteraard vanuit een klimaatblik naar groene investeringen, maar we zien daar een derde factor ook opduiken, dat is die employerbranding.

Bram De Keulenaere: Het is uiteraard zeer belangrijk voor bedrijven in de wereld van vandaag zich op een positieve manier in de markt te zetten, dat is daar zeker een deel van. Op vlak van energie as such, zie ik het minder terugkomen, maar het blijft wel belangrijk en zeker ook voor een jonge generatie, is het belangrijk dat bedrijven met duurzaamheid, maar ook groene energie aan de slag gaan en dat ook tonen om die jongere generatie te binden aan hen.

Hans Haagdoorns: Zie je daar verschillende snelheden tussen B2B en B2C?

Bram De Keulenaere: Ja, toch wel. Ik denk niet dat het andere snelheden zijn, ik denk dat het een ander perspectief is of de manier waarop dat ze het dan gaan brengen. En die B2B waar wij voornamelijk in actief zijn, dan zien we eigenlijk dat er, ik ga niet zeggen wildgroei is, maar er zijn toch redelijk veel mogelijkheden om als bedrijf een bepaalde label te gaan halen of u op een bepaalde manier in de kijker te gaan zetten door bepaalde projecten te gaan uitvoeren. Dat doet men dan ook eigenlijk.

Hans Haagdoorns: Is er nog iets dat jullie willen aanraken? Iets dat je vaststelt bij bedrijven?

Frederik Loeckx: Wel, niet zozeer vaststellen bij bedrijven, maar ik merk wel dat het de Europese Commissie toch wel menens is om de Green Deal niet los te laten en eerder te combineren met een industrial deal. En dat die energieprijzen toch wel op een staan. Toen ik zeven jaar geleden begon met de energiecluster, was energie nergens een topic en nu komt het overal in elke discussie, als het niet op nummer een is, dan wel op nummer twee te staan. Ik weet nog niet helemaal zeker of ik blij moet zijn met die verhoogde aandacht voor energie. Maar laten we maar nuttig gaan benoemen. Maar er gaan vanuit die Europese context, zeker in de volgende jaren, toch ook nog wel een aantal krijtlijnen komen die de markt ook weer gaan veranderen. We hebben hier nu heel hard gesproken over de taxshift. Dat is op zijn minst een paar keer aan bod gekomen. Maar er staat sowieso aan alle bedrijven ook ETS-2 te wachten. Het ETS-systeem, de taxatie van koolstof op het- Voor energie-intensieve bedrijven zal in 2027, als ik het goed voorheb, ook naar de kleinere industrieën, naar de burger worden doorgetrokken. Ik denk dat het geen kwaad kan voor de bedrijven om zich daar nu al op voor te bereiden, niet te wachten tot 2026 in december om daarmee aan de slag te gaan. En rekening te houden dat de kaskost, om het zo uit te drukken, toch nog wel gevoelig zal stijgen.

Hans Haagdoorns: Dat is misschien een mooie conclusie van deze podcast. We komen uit een periode met heel veel onzekerheid. Maar eigenlijk, als we richting 2030 kijken, dan is er een grote zekerheid dat er een switch zal zijn van goedkopere prijzen voor elektriciteit ten nadele van de prijzen van fossiele energiedragers, zoals diesel en gas.

Bram De Keulenaere: Ik denk dat het wel belangrijk is om op te merken dat Vlaamse bedrijven of Belgische bedrijven vandaag niet altijd in een zeer comfortabele of makkelijke positie zitten. Dat het voor hen ook een moeilijk verhaal is, een complexe puzzel is. Bij al die veranderingen, ontwikkelingen, denk ik dat het verstandig is dat er lang en goed wordt over nagedacht, niet te lang uiteraard. Want er is natuurlijk ook nog het belang van de competitiviteit van onze industrie. Dat is natuurlijk wel een spanningsveld op vandaag en daar gaan we toch wel een zekere oplossing voor moeten vinden op termijn. Die taxshift is op zich, denk ik, een goed idee daarin, maar het is wel een aandachtspunt, denk ik, voor die bedrijven dat in heel dat proces zeker die competitiviteit moet gewaarborgd blijven.

Hans Haagdoorens: Dat is misschien een fijn punt om voor ogen te houden. Er komt een taxshift aan, dat zal er in 2030 zeker zijn. Tot die datum zullen wij met VLAIO ons best doen om economische case, om die businesscase in positieve richting te doen hellen met subsidies. Dan kunnen jullie ook verder de bedrijven inspireren en voorthelpen met jullie adviezen. Heel hard bedankt.