

Follow the money: waar zitten de groeimarkten in de elektriciteitssector?

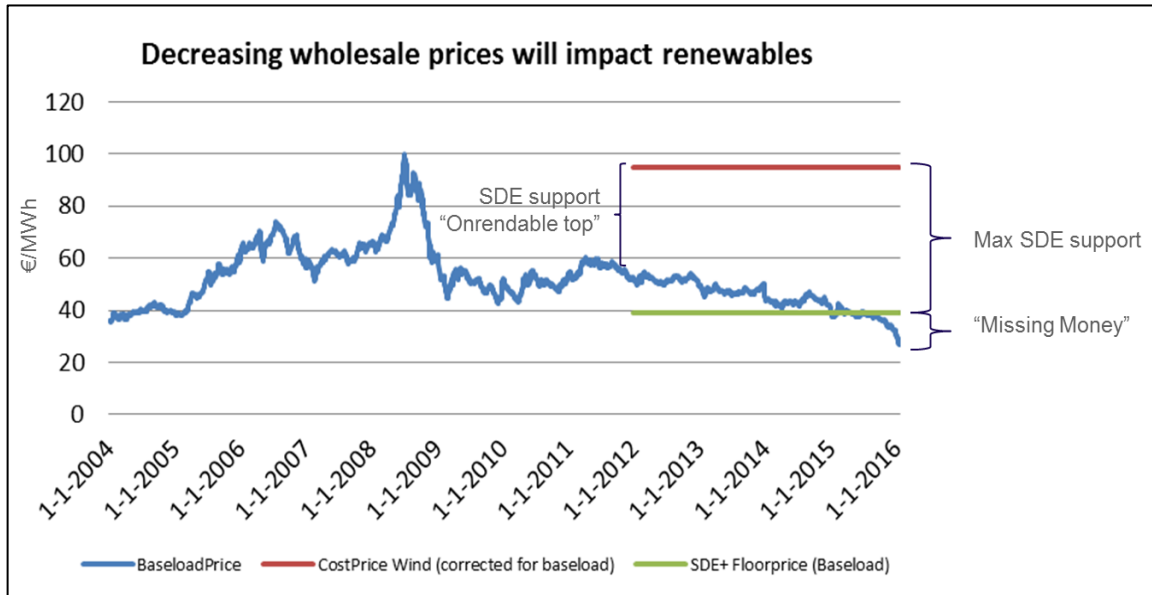
De stroomprijzen op de groothandelsmarkten zijn sterk gedaald. Waar we in 2008 nog spraken over 100 €/MWh is 25 €/MWh ongemerkt de nieuwe norm geworden. Ongemerkt? Wie de aandelenkoersen en ratings van grote leveranciers als EON, Engie en RWE volgt ziet dat het effect toch wel merkbaar is. De vraag naar elektriciteit stagneert, de marges op levering worden kleiner en de groothandelsprijzen zijn zodanig dat nieuwe centrales reeds bij oplevering worden stilgezet.

De duurzame energie collectieven lopen tegen de grenzen van de groei aan; het regelen van zonnepanelen op het dak van de lokale sporthal wordt enthousiast opgepakt; het aanvragen van een ACM leveringsvergunning of het opzetten van een facturering- en incassosysteem is minder inspirerend. De handel verschuift naar de zogeheten intraday en day ahead trading; de omzet in de lange termijn handel daarentegen krimpt; lagere volumes tegen veel lagere prijzen.

Dat geeft de vraag: wat drijft de verandering? Als UMS zien we een aantal trends

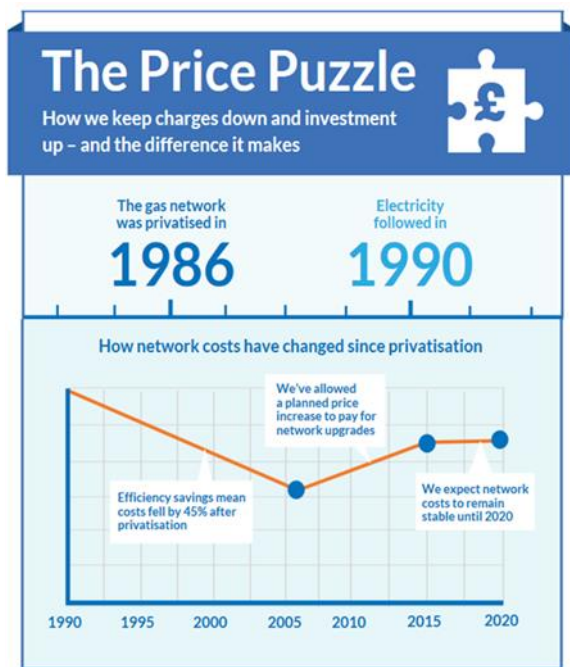
- **aantoonbaar & herleidbare verduurzamen.** De spoorwegvervoerders onder aanvoering van NS hebben hier de trend gezet (<https://www.youtube.com/watch?v=Sl3xGrI7kZU>); Maak als bedrijf zelf het verschil door inkoop van “commodity” en “groen” in een groot en langjarig contract te combineren. Immers, financiers houden van langjarige zekerheid. Een 10 jarig contract voor “commodity” plus groen certificaat past veel beter bij een 10 jarig windmolen financiering dan een 1 jarig “sjoemelstroom” contract voor losse groencertificaten in combinatie met verkopen op de spotmarkten. Bedrijven en hun consumenten willen weten waar hun groene stroom vandaan komt!
- **Subsidiepot wordt groter, maar toekenning wordt competitiever.** Duurzame opwekking blijft afhankelijk van subsidie en we zijn nog niet op schema voor de 2020/2023 targets. In Nederland is het SDE budget voor 2016 mede daarom 2x zo groot als in 2015 (8 mrd ipv 4 mrd). Subsidie wordt in toenemende mate via een competitieve inschrijving toegekend; alleen de meest voordelige inschrijvers krijgen nog ondersteuning voor hun project. Het “rondom zorgeloos” pakket zoals men dat bijvoorbeeld nog in Duitsland kent verdwijnt. De SDE+ procedure (en in het bijzondere de “vrije categorie”) is daar een voorbeeld van; in omliggende landen wordt dit al regelmatig als inspirerend voorbeeld gesteld!
- **Dalende groothandelsprijzen gaan ook Wind en Zonprojecten raken.** De meeste duurzame projecten krijgen een SDE subsidie ter dekking van de onrendable top (het verschil tussen kostprijs duurzaam en de commodity markt prijs). Echter, de SDE subsidie heeft een maximum; als de commodity prijs daalt onder een zogeheten “floor prijs” stijgt de SDE subsidie niet verder mee. De huidige commodity prijzen liggen onder de “floor prijs”; dat betekent dat eigenaren van windparken te maken gaan krijgen met dezelfde problemen als conventionele centrales: te weinig inkomsten om de productie-installatie rendabel te bedrijven. Wij verwachten daarom ook een flinke herstructurering in wind contracten (en

eigenaarschap). Daarnaast zal risico- en portfolio management bij duurzame projecten in belang toenemen (en dat sluit weer aan bij de eerder genoemde trends)



Dalende groothandelsprijzen gaan ook Wind en Zonprojecten raken

- Aanpassen van de bedrijfsprocessen aan de energie transitie.** Traditiegetrouw leveren centrales flexibiliteit. Op een windstille mistige maandagochtend in december draaien ze volop, op een zonnige paasdag met lentebries staan ze stil. Er zijn steeds minder centrales op het net, dat betekent dat flexibiliteit steeds meer van andere bronnen komt. Veel industriële processen hebben deze flexibiliteit; het uitnutten ervan verloopt anno 2016 echter geheel anders dan in 2010. De meest innovatieve bedrijven vinden de 'gouden' combinatie tussen bijdragen aan de energietransitie en besparingen op inkoopkosten.
- Innovaties in "smart" technologie verdringt noodzakelijk onderhoud en vervangingen aan de bestaande netten.** Door de snelle opkomst van decentrale opwek en de invoeding in de lagere netvlakken van de netten moet snel nieuwe technologie worden ingepast. Daarnaast zien de netbedrijven een rol in de energie transitie en zij ontplooiën allerlei innovaties zoals het gebruik van je



accu in als opslag capaciteit thuis. Echter al deze innovaties kosten veel geld. De regelgevers proberen echter de kosten te beheersen (zie UK). Dat betekent dat de innovaties het reguliere onderhoud en de noodzakelijk vervangingsprogramma's verdringen. Netbeheerders zoeken naarstig naar regelruimte en flexibiliteit.

- **“Internet of things” maakt de capaciteitsveranderingen in netten veel voorspelbaarder maar ook dynamischer.** De huidige netplanning processen zijn gebaseerd op een jaarcyclus of een kwartaal cycles. Door de mogelijkheden om alles met alles te koppelen komen er grote hoeveelheden informatie (“big data”) beschikbaar die de voorspelbaarheid vergroten. De verwerking van al deze informatie vraagt om nieuwe skills (operational analytics) en nieuwe gereedschappen. Daarnaast brengt de stroom aan informatie met zich mee dat de bestaande cyclische processen een nieuwe dynamiek gaan krijgen. De tijd van “adaptief risico gebaseerd asset management” breekt aan.

Op basis van deze 6 perspectieven zal UMS een beeld schetsen en haar visie geven op de ontwikkelingen die gaan plaatsvinden in de energietransitie.

Als UMS hebben we de afgelopen jaren veel bedrijven (energiebedrijven, NS/Nederlandse Spoorwegvervoerders, industriële productiebedrijven, netbeheerders en investeerders) mogen adviseren op het gebied van commercieel asset management. Zie www.umsgroup.com voor meer voorbeelden.