

# DOOR JE THUISBATTERIJ TE KOPPELEN AAN DE VIRTUAL POWER PLANT ONTSTAAT EEN INTERESSANT VERDIENMODEL

09 MAART 2021

VAN DE MAKERS VAN **vgvisie**



**MENSENMAKEN** deSTAD

Energie kost geld. Maar het kan ook geld opleveren. Door het koppelen van slimme batterijen aan een Virtual Power Plant (VPP) verandert de energievoorziening van een pand van louter kostenpost in een verdienmodel. Interessant voor corporaties en andere vastgoedeigenaren. ‘Steeds meer vastgoedpartijen kiezen voor deelname aan een VPP als een bewezen strategie’, stelt Jeroen Verbeek.

Zonne- en windenergie spelen een steeds grotere rol in de energiehuishouding. Dat is goed nieuws voor het klimaat. Maar de overgang van centrale naar decentrale, duurzame opwekking gaat ook gepaard met enorme uitdagingen. De zon schijnt niet altijd en de wind waait niet altijd. Anderzijds: bij veel zon en wind raakt het net snel vol, waardoor congestie ontstaat. Veel eraan aanbod zijn vaak niet in evenwicht. Die onbalans is een groeiend probleem. Dat vraagt om creatieve oplossingen. Centrica Business Solutions is een voorloper op het gebied van het slim aansturen van batterijen op de energiemarkt. Het is één van de eerste spelers op de Europese elektriciteitsmarkt die het met zijn VPP mogelijk maakt voor decentrale assets om geld te verdienen met hun flexibiliteit.

Tekst: Petra Pronk

Centrica Business Solutions is een internationaal energie- en dienstverleningsbedrijf, actief in 34 landen en koploper in de markt voor decentrale energie. Met geïntegreerde energieoplossingen speelt het bedrijf in op de groeiende vraag naar hernieuwbare en betrouwbare energie. Een van die oplossingen is de Virtual Power Plant (VPP) waarmee het sinds 2010 actief is in Europa.



Door het koppelen van slimme batterijen aan een Virtual Power Plant (VPP) verandert de energievoorziening van een pand van louter kostenpost in een verdienmodel. Interessant voor corporaties en andere vastgoedeigenaren.

## Virtual Power Plant nu ook voor vastgoed

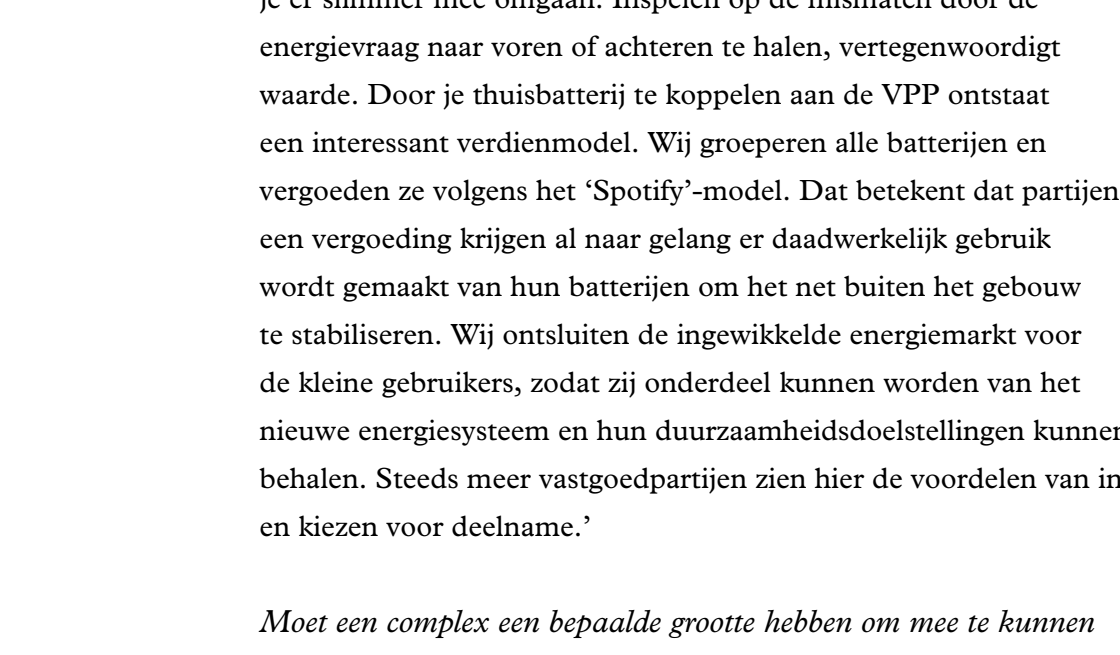
Een VPP is een cloudplossing voor het samenvoegen van energie, en vandaag de dag al het alternatief voor grote fysieke energiecentrales. Deelnemers in een VPP zorgen met elkaar voor flexibiliteit in het net doordat ze energie kunnen opslaan of terugleveren op momenten dat de netbeheerder dat nodig heeft. Centrica Business Solutions werkt hiervoor al enige jaren met grote batterij installaties (de grootste batterij van de Benelux Terhills in Limburg wordt bijvoorbeeld door Centrica Business Solutions aangestuurd om het net in evenwicht te houden). Sinds kort biedt Centrica Business Solutions ook een oplossing waarbij vastgoedpartijen met batterijen van de waarde op de energiemarkten kunnen profiteren. Om dit mogelijk te maken ging Centrica Business Solutions in zee met iwel, fabrikant en ontwikkelaar van slimme batterijoplossingen voor o.a. woningcorporaties en vastgoedbezitters. Jeroen Verbeek en Jan Willem de Jong vertellen enthousiast over hun samenwerking en de resultaten.

## Balans

De uitdaging is volgens Jeroen Verbeek: zorgen dat de juiste hoeveelheid schone stroom op het juiste moment op de juiste plek is. ‘Uiteindelijk gaat het erom dat op elk moment van de dag evenveel energie het net in- als uitgaat. Zo niet, dan zou letterlijk het licht uitgaan in Nederland. In de traditionele energiewereld schakelde de netbeheerder gascentrales in voor het in balans houden van het net, maar nu kan de netbeheerder een beroep doen op de VPP van Centrica. Als aggregator groeperen we namelijk decentrale batterijen en flexibele verbruiksprocessen in een VPP, opdat de netwerkbeheerder een betrouwbaar flexibel vermogen kan leveren. Zo zorgen we voor een goede match tussen opwekking en verbruik en leveren we een bijdrage aan de stabiliteit van het net.’

## Slimme batterijen

In dit proces spelen de slimme batterijen van iwel een belangrijke rol. Jan Willem de Jong: ‘iwel is fabrikant en ontwikkelaar voor slimme opslagsystemen in de gebouwde omgeving. Wij helpen partijen om energie te besparen en te verduurzamen. Dat doen we op drie manieren. Ten eerste door de piekbelasting in een gebouw te verlagen, zodat de kosten voor netbeheer omlaag kunnen. Ten tweede door zonnestroom op te slaan tot die nodig is. Ten derde zorgen we samen met Centrica Business Solutions dat de stroom die overblijft ook *buiten* het gebouw ingezet kan worden. Met een paar zonnepanelen en een batterij verandert een gebouw in een kleine energiecentrale. Eén centrale slaat geen deuk in een pakje boter, maar als je ze samenvoegt wel. Op momenten dat de zon niet schijnt en in het gebouw geen piek is, kunnen we de opgeslagen capaciteit elders inzetten, en wij kunnen precies voorspellen wanneer dat zich voordoet.’



De Cube batterij van iwel slaat schone stroom, van de zon en de wind, op en levert terug wanneer nodig. Zo gebruik je ook zonnestroom wanneer de zon even niet schijnt. Energiegebruik wordt zo niet alleen goedkoper, maar vooral ook duurzaam, schoner en omgankelijkker.

## Waarom is dit model interessant voor vastgoedeigenaren en investeerders?

Jeroen Verbeek: ‘In het energiesysteem van lokaal opgewekte duurzame energie kunnen vastgoedeigenaren niet alleen eindgebruikers zijn, maar ook producent van elektriciteit en aanbieder van flexibel vermogen. Hernieuwbare, duurzame energiebronnen zijn per definitie onvoorspelbaar, dus moet je er slimmer mee omgaan. Achteren op de hals van de energievraag maar voren of achteren te halen, vertegenwoordigt waarde. Door je thuisbatterij te koppelen aan de VPP ontstaat een interessant verdienmodel. Wij groeperen alle batterijen en vergoeden ze volgens het ‘Spotify’-model. Dat betekent dat partijen een vergoeding krijgen al naar gelang er daadwerkelijk gebruik wordt gemaakt van hun batterijen om het net buiten het gebouw te stabiliseren. Wij ontsluiten de ingewikkelde energiemarkt voor de kleinere gebruikers, zodat zij onderdeel kunnen worden van het nieuwe energiesysteem en hun duurzaamheidsdoelstellingen kunnen behalen. Steeds meer vastgoedpartijen zien hier de voordelen van in en kiezen voor deelname.’

## Moet een complex een bepaalde grootte hebben om mee te kunnen doen?

Jan Willem de Jong: ‘Nee. Deelname is interessant voor alle partijen die werk willen maken van duurzaamheid en willen besparen op hun energiekosten. Denk aan eigenaren van appartementencomplexen met een lift of mkb-ers die elektrische auto’s willen opladen. Dat zijn bij uitstek activiteiten die vragen om een korte piek in energie. Zo’n piek kan uitstekend opgevangen worden met een thuisbatterij. Daar heb je geen dure kabel voor aan te laten leggen.’

## Wat levert het de deelnemers op?

Jeroen Verbeek: ‘Lagere energiekosten, extra inkomsten, een duurzame bedrijfsvoering en volledige ontzorging.’  
Jan Willem de Jong: ‘Met dit model is niemand meer afhankelijk van de salderingsregeling. Hiermee kun je als vastgoedeigenaar de rechterkant van je eigen gebouw. Opslag van energie is de meest efficiënte manier om opgewekte stroom op te slaan tot het moment van gebruik. Wij rekenen van tevoren uit wat het kost en oplevert en zorgen dat de klant er geen omkijken naar heeft. Het verdienpotentieel is groot. De terugverdientijd van de benodigde investeringen ligt globaal op 6 à 7 jaar. Met de huurvariantie bespaar je al direct 30% op je energierekening. En je kunt 2.000 euro per jaar besparen doordat we de pieken eruit halen. Een zangerlose manier om geld te verdienen, dat lijkt me een *no brainer*’.

## Hoe zien jullie de energievoorziening in de toekomst?

Jeroen Verbeek: ‘We gaan naar een koolstofarme samenleving. Daar spelen batterijen een heel belangrijke rol in. De energievoorziening zal het komende decennium sterk vergroenen. Het intermitterende karakter van de decennium opent op zijn beurt dan weer mooie kansen voor vastgoedpartijen die met vooruitziende blik in batterijen willen investeren.’

## EXTRA VRAGEN

**Jeroen Verbeek**  
Sales & Sourcing Manager Centrica Business Solutions

**Wat zijn je plannen voor 2021?**

Onze virtueel power plant verder te laten groeien om de reservecapaciteit aan de netten te vergroenen. Onze virtual power plant genereert ook een extra inkomstenstroom voor batterijopslag.

**Welke mogelijkheden ziet u om met ideeën, concepten, visies, investeringen of andere initiatieven bij te dragen tot een gezond energieklimaat in steden?**

Het klimaatneutraal maken van het gebouwepark is een immense uitdaging dit decennium. Dit zal grote investeringen vergen maar dit zal ook enorme opportuniteiten bieden aan de vastgoedsector. De bedrijven die resoluut kiezen voor de toekomstbestendige investeringen zullen er uiteindelijk de vruchten van plukken door zowel hun vaste kosten onder controle te kunnen houden en

zich aantrekkelijk te kunnen positioneren richting diegene die in het gebouw leeft of werkt. Bovendien zal er met covid-19 nog meer aandacht zijn voor een gezond binnenklimaat en efficiënte ventilatie. Kortom mogelijkheden en opportuniteit in overvloed waar gebouwen zullen bijdragen aan een gezond energieklimaat.

**Wat zijn de trends als het gaat om de energietransitie in de nieuwe wereld?**

- Het verder doorbreken van de batterijtechnologie dankzij de enorme kostenreductie van batterijcellen
- Spotificatie van het elektriciteitsstelsel: eindgebruikers zullen belood worden voor hun rechtstreekse bijdrage aan het elektriciteitsstelsel
- De toekomst van de energietransitie is al begonnen op vandaag.

**Hoe ziet de toekomst eruit, volgens jullie?**

Focus zal op beleving en samenwerking liggen. Doelgericht samenkomen in plaats van de dagelijkse sleur naar het kantoor.

**Welke rol spelen gebouw en locatie in energie in de nieuwe wereld?**

Veel mensen zeggen dat locatie er niet meer toe doet. In de energiewereld ligt dat anders.

**de nieuwe wereld?**

Gebouwen zullen altijd een centrale functie in onze wereld blijven. Er zal slimmer met locatie en energie worden omgegaan. Locatie om efficiënt om te gaan met de bebouwbare oppervlakte. Energie- gebouwen zijn geen energiearmvoren meer maar worden in de samenleving energiebakens waar energie geproduceerd of gebufferd zal worden.

**Hoe belangrijk is echt samenwerken?**

Samenwerken is de sleutel tot succes. Of het nu met collega’s in je bedrijf is of met klanten of leveranciers. Binnen Centrica hechten we enorm veel belang aan partners zoals i-wel.

**Wat is het grote voorbeeld, de benchmark, als het gaat om energietransitie?**

Europa speelt op dit moment een voortrekkerrol op gebied van energietransitie. Laten we deze koppositie verstevigen en zorgen dat we op dit domein hoogtechnologise spelers van wereldformaat kunnen vormen.

**Welke technologieën en innovaties gaan het**

**verschil maken?**

Opslag (batterijen) is de hoeksteen van de energietransitie. Opslag verhoogt enorm de onthaalcapaciteit van energiesysteem voor intermitterende energiebronnen als zon en wind. De grootste uitdaging vormt zich namelijk in de mismatch tussen het moment dat energie verbruikt wordt en geproduceerd wordt door hernieuwbare energiebronnen.

**Passie:** Fietsen/wielrennen

**Bijlen:** In ons vakgebied is elke dag wel wat bij te leren over boeiende nieuwe technologieën

**Missie 2021:** Zie plannen hierboven. Dit raakt mij persoonlijk: Het doorzettingsvermogen en verantwoordelijkheidsgevoel van het medisch personeel in deze Covid-19 situatie. Ook in de klimaatrace zullen we het enkel kunnen halen als mensen ownership nemen om dit probleem op te lossen.

**Inspiratiebron:** Mijn kinderen. Tijd doorbrengen met je kinderen, zien hoe ze zich ontwikkelen is een inspiratie om er weer tegen aan te gaan

**Uitdaging:** Met mijn zoonnetje en dochtertje in de tuin spelen

**Eerste postcorona stedentrip:** London

**Beste zakendiner:** Een restaurant in Slovenië wat een zakenpartner voorstelde. Het restaurant bleek net gesloten te zijn. De kok besloot echter om de keuken open te gooien. Heerlijk gegeten

**Beste koffiezaak:** kolonel koffie in Antwerpen

**Mooste deal:** In de commerciële wereld is elke deal bijzonder. Je moet ze toch stuk voor stuk binnenhalen

**Beste film:** Interstellar

**Jan Willem de Jong**  
Commercieel Manager iwel

**Wat zijn je plannen voor 2021?**

Onze voorsprong in de residentiële markt uitbouwen door de Cube batterij nog slimmer te maken. Ons doel is om minimaal 300 gebouwen te verduurzamen met batterijopslag in 2021.

**Welke mogelijkheden ziet u om met ideeën, concepten, visies, investeringen of andere initiatieven bij te dragen tot een gezond energieklimaat in steden?**

Meer samenwerkingen starten met energie- en bouwbedrijven. Tegelijk nog meer koppelingen bouwen zodat we naadloos samenwerken met de zonnepanelen, laadpalen en warmtepompen van onze klanten.

**Wat zijn de trends als het gaat om de energietransitie in de nieuwe wereld?**

Misschien voordehand liggend, maar van

centraal gecoördineerd naar decentraal en Product as a service krijgt de overhand. Kopen kan, maar ontzorgen en verantwoordelijkheid bij de producent leggen passen in een tijd waarin we zuinig met materialen om moeten gaan en vastgoedeigenaren moeten werken om de klimaatdoelen te halen de overhand.

**Hoe ziet de werkende stad van de toekomst eruit, volgens jullie?**

Steeds meer mensen worden door hun werk gefaciliteerd om thuis te werken. Ze wonen in het groen, buiten de stad. Daar heb je de meeste mensen het toch wel lekker om minimaal 2 dagen per week op kantoor te zijn en met collega’s samen te werken.

**Welke rol spelen gebouw en locatie in energie in de nieuwe wereld?**

Veel mensen zeggen dat locatie er niet meer toe doet. In de energiewereld ligt dat anders.

maar vooruitgang. **Welke technologieën en innovaties gaan het verschil maken?** Uiteraard batterij opslag met het oog op sterke groei van PV en wind. Daarnaast gelof ik ook in PVT warmtepomp-combinaties, al dan niet met warmteopslag. **Verborgene talent:** Op de radio kletsen over iwel bij BNR Nieuwsradio met Harm Edens. **Het BNR gesprek luisteren, klik hier.** **Bijlen:** Niet alles zelf willen

doen, maar duurzame mensen in hun kracht zetten. Dan ga je een stuk sneller. **Missie 2021:** Meer positieve en duurzame impact op NL energievoorziening, doordat 20 van onze klanten gaan opschalen met de Cube batterij **Inspiratiebron:** Elon Musk **Uitdaging:** Met m’n dochter spelen en werken aan de stadjes van de

Kroatische kust **Beste zakendiner:** Lang geleden, zakendiner, wat is dat? **Beste koffiezaak:** Nu met corona bij mij thuis in de keuken **Mooste deal:** Eigenlijk twee. Altera, omdat ze direct kiezen voor opschaling naar 50 complexen. Woorwaard, omdat zij de eerste woningcorporatie zijn die daadwerkelijk gaan voor opschaling. Gelukkig doet goed voorbeeld volgen **Beste Netflixserie:** Sherlock



**vgvisie.nl**