

Als collectieven daadwerkelijk gezamenlijk stroom gaan opwekken, wordt deze stroom verkocht aan een energieleverancier. Je begeeft je op de energiemarkt. Om goed beslagen ten ijs te komen in deze markt, is het dus zaak om je kennis en competenties op orde te hebben. In deze factsheet zoomen we in op het collectief als energieproducent.

>> Kijk voor meer informatie in het HIER opgewekt Kennisdossier Energie Leveren.

Hoe is de stroomprijs voor consumenten opgebouwd?

Consumenten betalen op dit moment ongeveer 0,23 cent per kWh. Deze prijs is als volgt opgebouwd:

- **Leveringskosten:** Deze worden bepaald door de energieleverancier en liggen op dit moment zo rond de 7-8 cent per kWh.
- **Energiebelasting:** Deze wordt jaarlijks door de overheid vastgesteld in het Belastingplan en bedraagt op dit moment (2013) in de eerste staffel tot 10.000 kWh (het consumententarief) 11,65 cent per kWh. Op dit gedeelte van de energiebelasting wordt de korting van 7,5 cent berekend.
- Over de uiteindelijk ontstane stroomprijs wordt 21% BTW geheven; ook over de energiebelasting.

Wat is de stroom die we als collectief produceren eigenlijk waard?

Als consument betaal je voor van het net afgenomen elektriciteit een vaste prijs met hooguit een dag- en nachttarief. Op het moment dat je als collectief substantieel stroom aan het net gaat leveren, wordt dat anders. In principe ga je dan concurreren met de andere opwekkers van stroom: gas- en kolencentrales. De waarde van de stroom hangt dan af van hoe en wanneer het wordt geproduceerd, de hoeveelheid, de leveringszekerheid en het spanningsniveau waarop wordt ingevoed.

Er zijn geen vastgestelde tarieven of vaste vergoedingen. De vergoeding moet in onderling overleg, via onderhandeling tot stand komen.

Waar zit de onderhandelingsruimte?

In de onderhandeling met een energiebedrijf heb je als collectief meer te bieden dan alleen maar stroom.

- Wanneer de coöperatie in één keer een grote groep mensen aanbrengt, worden door energiebedrijven vaak premies verstrekt of kunnen gunstige afspraken worden gemaakt. Voor de leverancier is het interessant een grote groep klanten aan zich te binden. Deze nieuwe klanten betalen immers vastrecht, nemen ook extra stroom af en willen meestal ook gas geleverd krijgen. Daarom wordt er vaak door een energiebedrijf per nieuw

aangebracht stroomcontract een soort premie gegeven. Als collectief heb je daarom een sterkere onderhandelingspositie dan wanneer alle leden individueel een contract met een leverancier afsluiten. (Het is echter niet verplicht om met alle leden van de coöperatie energie af te nemen van dezelfde leverancier)

- Ook de contracttermijn is van belang. Een energiebedrijf wil natuurlijk zo lang mogelijk samenwerken. Daar gebruik van maken bij de onderhandelingen is raadzaam. Bedenk overigens wel dat langdurige contracten ook nadelen kunnen hebben als bijvoorbeeld de elektriciteitsprijs zou stijgen. Wettelijk geldt geen maximale termijn qua contractduur, mits dit 'redelijk' is. De Autoriteit Consument en Markt houdt toezicht op de redelijkheid van de afgesloten leveringscontracten.
- Daarnaast vertegenwoordigen de Garanties van Oorsprong (GvO's) een waarde op energiemarkt. Deze verkrijgt je bij het produceren van duurzame elektriciteit.

Bij onderhandelingen met energiebedrijven is het belangrijk om naast de vergoedingen die voor de stroom en GvO's worden geboden, duidelijke afspraken te maken over vaste kosten, contracttermijn, administratieve procedures en eventuele bijkomende kosten als verhuiskosten, et cetera. Ook valt te onderhandelen over de administratiekosten die het energiebedrijf doorrekent voor het toepassen van de belastingkorting.

Hoe werkt het systeem van Garanties van Oorsprong?

Garanties van Oorsprong (GvO's) zijn een bewijs dat stroom is opgewekt uit een duurzame bron. GvO's zijn certificaten en worden in Nederland uitgegeven door CertiQ. Een GvO wordt eenmalig aangemaakt per 1000 kWh (= 1 Mwh) duurzaam opgewekte elektriciteit. Een GvO wordt elektronisch aangemaakt. De certificatenrekening bij CertiQ waar GvO's op worden geboekt, is vergelijkbaar met een bankrekening en de handel in GvO's is vergelijkbaar met het digitale systeem van internetbankieren. Er is dus geen sprake van een papieren certificaat. GvO's voor duurzame energie staan

op de certificatenrekening van een handelaar. De handelaar kan GvO's overmaken naar andere handelaars, maar hij kan er ook voor kiezen om GvO's te gebruiken als bewijs van levering van duurzame elektriciteit aan een eindverbruiker. De handelaar kan verder certificaten intrekken, of GvO's afboeken om grijze stroom te 'vergroenen'.

Het verifiëren van de oorsprong van energie werkt als volgt:

1. De (regionale) netbeheerder of het meetbedrijf meet de hoeveelheid elektriciteit of warmte die door de installatie van de producent duurzaam is opgewekt.
2. De netbeheerder geeft de door hem verzamelde meetgegevens door aan CertiQ, meestal maandelijks.
3. De meetgegevens worden omgezet in GvO's en bijgeboekt op de certificatenrekening van de handelaar die de producent op de inschrijving bij CertiQ heeft vermeld.

Hoe moet de productie-installatie aangemeld worden voor GvO's?

Coöperaties kunnen hun installatie als zakelijk producent aanmelden via een inschrijfformulier op de website van CertiQ. Dit kost circa 15 minuten.

De standaard administratiekosten voor een producent worden jaarlijks vastgesteld en zijn op dit moment 25 euro per kalenderjaar (bron: website CertiQ).

Kun je GvO's verhandelen en wat zijn ze waard?

Ja, GvO's zijn in principe los van de stroom te verkopen aan het energiebedrijf (of een handelaar); ze vertegenwoordigen een eigen waarde. De waarde is afhankelijk van vraag en aanbod en de herkomst van de stroom (zowel type als land) en varieert op dit moment tussen enkele tientallen centen en een paar

euro. Het meest voor de hand liggend is om de GvO's te verkopen samen met de opgewekte stroom.

De verhandelbaarheid van GvO's is nog afhankelijk van hoe de Ministeriële Regeling (MR) wordt vormgegeven. Deze MR is eind december gereed.

Wat zouden collectieven aan particulieren moeten adviseren als het gaat om instappen?

Het deelnemen aan een collectief is interessant voor mensen die geen zonnepanelen op hun eigen dak kunnen aanbrenen. Zonnepanelen op eigen dak, aangesloten op de eigen elektriciteitsmeter is vanwege de huidige salderingsregels namelijk het meest aantrekkelijk. Als men overweegt in te stappen in een collectief zijn de volgende punten van belang:

- De belastingkorting wordt verrekend met de energierekening van de particulier, tot een maximum van 10.000 kWh. Dit betekent dat het belastingvoordeel niet geldt voor het deel dat niet voor eigen verbruik wordt geproduceerd. Voor dit deel krijgt de particulier alleen de prijs van de verkochte stroom via de coöperatie. Het collectief zou de particulier kunnen adviseren een veilige marge aan te houden door een aandeel tot 75-85% van het eigen verbruik te nemen.
- Wanneer de particulier bij zijn eigen leverancier blijft, is het goed eerst te controleren of de leverancier de doorrekening van het belastingvoordeel ondersteunt en tegen welke voorwaarden.
- Duurzame energieprojecten hebben doorgaans een looptijd van 10 jaar of meer. Verhuizingen, overlijden en andere mutaties kunnen de samenstelling van de coöperaties wijzigen. Coöperaties moeten particulieren goed voorlichten welke gevolgen deze gebeurtenissen hebben en in de statuten vastleggen hoe hiermee wordt omgegaan. Zie hiervoor ook factsheet 3/7 (Organisatorische aspecten).

De factsheets over de voorgestelde regeling verlaagd tarief bij collectieve opwek zijn tot stand gekomen o.b.v. input van de Ministeries van Economische Zaken, Financiën en Agentschap NL i.s.m. Ecofys. De regeling is naar verwachting eind 2013 gereed. HIER opgewekt spant zich in voor accurate informatie in deze factsheets. Bij onjuistheden of onvolledigheden in de informatie aanvaardt HIER opgewekt geen aansprakelijkheid voor eventuele gevolgen. Vragen? info@hieropgewekt.nl.

Dit factsheet is nummer 4 uit een serie van 7. De andere factsheets gaan over: de regeling in het kort | juridische aspecten | organisatorische aspecten | financiële aspecten | aansluitingen en het net | locatie van de productie-installatie. Er is ook een HIER opgewekt Kennisdossier over deze thema's. Meer info: www.hieropgewekt.nl