

ingediend op **1558** (2022-2023) – Nr. 1
25 januari 2023 (2022-2023)

Verslag van de hoorzittingen

namens de Commissie Vlaams Energie- en Klimaatplan
uitgebracht door Staf Aerts en Leo Pieters

over energiedelen

Samenstelling van de Commissie Vlaams Energie- en Klimaatplan:

Voorzitter: Andries Gryffroy.

Vaste leden:

Allessia Claes, Arnout Coel, Andries Gryffroy, Rita Moors, Philippe Muyters;
Leo Pieters, Sam Van Rooy, Wim Verheyden;
Robrecht Bothuyne, Peter Van Rompuy;
Steven Coenegrachts, Willem-Frederik Schiltz;
Staf Aerts, Chris Steenwegen;
Bruno Tobback.

Plaatsvervangers:

Inez De Coninck, Annick De Ridder, Sofie Joosen, Freya Perdaens, Kris Van Dijck;
Adeline Blancquaert, Bart Claes, Carmen Ryheul;
Stijn De Roo, Koen Van den Heuvel;
Tom Ongena, Mercedes Van Volcem;
Björn Rzoska, Mieke Schauvliege;
Els Robeyns.

Toegevoegde leden:

Jos D'Haese.

INHOUD

I.	Hoorzitting van 2 december 2022	4
1.	Toelichting door de VVSG en het VEB	4
2.	Toelichting door Efika	7
3.	Toelichting door REScoop.....	9
4.	Toelichting door de Unie van Syndici	13
5.	Vragen van de leden	14
6.	Antwoorden van de sprekers	17
7.	Replieken en aanvullende antwoorden	22
II.	Hoorzitting van 16 december 2022.....	25
1.	Toelichting door Fluvius	25
2.	Toelichting door FEBEG.....	28
3.	Toelichting door de VREG.....	31
4.	Toelichting door Think E	35
5.	Toelichting door Zero Emission Solutions	38
6.	Vragen van de leden	41
7.	Antwoorden van de sprekers	43
8.	Replieken en aanvullende antwoorden	48
	Gebruikte afkortingen	52

Bijlagen: zie [dossierpagina](#) van dit document op www.vlaamsparlement.be

Het Vlaams Energie- en Klimaatplan (VEKP) 2021-2030 vormt de basis voor het Vlaamse energie- en klimaatbeleid. In maart 2022 richtte het Vlaams Parlement een Commissie Vlaams Energie- en Klimaatplan op, die zich buigt over de door de Vlaamse Regering goedgekeurde visienota's over het energie- en klimaatbeleid en over de opvolging van het VEKP.

Op 2 en 16 december 2022 hield de commissie hoorzittingen over energiedelen.

De hoorzitting van 2 december 2022 vond plaats in aanwezigheid van:

- Maarten Tavernier (coördinator Netwerk Klimaat VVSG), Cédric Depuydt (stafmedewerker Energie en Klimaat VVSG) en Frederik Hindryckx (algemeen directeur Vlaams Energiebedrijf);
- Kathleen Markey (senior expert Efika engineering);
- Jan De Pauw (bestuurder REScoop Vlaanderen) en Freddy Van Santfoort (bestuurder REScoop Vlaanderen);
- Vincent Spruytte (bestuurslid Unie van Syndici).

De hoorzitting van 16 december 2022 vond plaats in aanwezigheid van:

- Guy Cosyns (directeur Databeheer Fluvius);
- Marc Van den Bosch (general manager FEBEG);
- Pieterjan Renier (algemeen directeur VREG) en Didier Van Overloop (senior toezichthouder Juridische zaken VREG);
- Leen Peeters (directeur Think E);
- Alex Polfliet (manager Zero Emission Solutions).

De presentaties van de sprekers zijn te vinden op de [dossierpagina](#) van dit document op www.vlaamsparlement.be.

(Deze vergaderingen werden als hybride vergadering georganiseerd.)

I. Hoorzitting van 2 december 2022

De *voorzitter* licht het thema van deze hoorzitting toe: energiedelen is een belangrijk beleidsinstrument om de doelstellingen inzake hernieuwbare energie waar te maken. Rond dat thema is al heel wat decretaal werk verricht, maar toch komt energiedelen moeizaam van de grond. De commissie wil van de genodigden graag vernemen wat er nog fout loopt en welke verbeterpunten ze zien.

1. Toelichting door de VVSG en het VEB

1.1. Doelstelling

Energiedelen en energiegemeenschappen zijn volgens *Cédric Depuydt* instrumenten om het potentieel aan hernieuwbare energie maximaal te realiseren. Zo kan een lokaal bestuur PV-panelen plaatsen op het eigen patrimonium, zonder te moeten kijken naar het verbruik van het gebouw zelf.

Er zijn nog andere instrumenten, zoals het verbruik afstemmen op de eigen productie, gebruikmaken van de injectievergoeding of Power Purchase Agreements (PPA's) afsluiten. Dat laatste instrument wordt meestal gebruikt voor grote installaties en is interessant is om op langere termijn de productieprijs vast te leggen. Maar om de klimaatdoelstellingen te realiseren, heeft men ook vele kleine installaties nodig. De VVSG hoopte in de regeling over energiegemeenschappen een incentive te vinden om de hernieuwbare energieproductie te maximaliseren.

1.2. Knelpunten

1.2.1. Hoge heffingen op elektriciteit

Er zijn zeer hoge heffingen op elektriciteit. Dat maakt het moeilijk om op lange termijn rendabele businesscases op het vlak van energiedelen te realiseren.

Energiedelen zou volgens de spreker een financiële stimulans moeten zijn om oplossingen achter of voor de meter te realiseren. Dat maakt een verschil voor de manier waarop men de installatie gaat dimensioneren en voor de kostprijs; het bepaalt bijvoorbeeld de keuze voor collectieve of individuele installaties in appartementsgebouwen.

Maarten Tavernier illustreert dat aan de hand van een case voor appartementen. Door de heffingen worden mensen gestimuleerd om zoveel mogelijk productie te verbruiken achter de eigen meter. Hij vergelijkt twee appartementsgebouwen: het eerste appartementsgebouw heeft allemaal individuele installaties en omvormers, in het tweede worden de energiestromen gedeeld met een gemeenschappelijke omvormer. De fysieke stromen aan energie zijn in beide gebouwen identiek, maar in het gebouw met een collectieve installatie betaalt men 1000 euro extra voor alle heffingen op de elektriciteitsfactuur. De financiële stimulans gaat volgens de spreker in de verkeerde richting: individuele installaties vragen meer grondstoffen, onder meer voor de omvormers, en de investeringskost is groter.

Frederik Hindryckx geeft aan dat energiedelen ook een impact heeft op de energieleveranciers. Zij staan in voor het innen van de kosten van het niet-energiedeel van de factuur. Een aantal componenten van het niet-energiedeel zijn gebaseerd op de totale afname, ook al is er een uitwisseling door energiedelen. Dat zorgt ervoor dat het 'pass through'-gedeelte vergroot ten opzichte van de energiecomponent.

Daarnaast zijn de leveranciers ook evenwichtsverantwoordelijke; ze moeten een profiel aankopen voor de totale afname en de balancerings- en profileringskosten op zich nemen. Bij energiedelen is er zowel bij de producent als bij de afnemer een gewijzigd profiel. De kant van de producent is gekend in de marktwerking en komt met het berichtenverkeer. De kant van de afnemer en de impact op zijn profiel komt niet mee en is dus onbekend voor de leveranciers.

Tot slot is er door de kleinere netto kilowatturbasis bij de afnemer een lagere basis voor het doorrekenen van het niet-energiegedeelte.

Cédric Depuydt herhaalt dat de taksen op elektriciteit te hoog zijn ten opzichte van de taksen op fossiele brandstoffen. Dat staat letterlijk in het LEKP 2.0. Dat vermeldt dat de Vlaamse Regering dat probleem principieel erkent en stappen wil zetten om de kosten uit de elektriciteitsfactuur te halen. De VVSG denkt daarbij in de eerste plaats aan de ODV's. Die taksen moeten zo snel mogelijk uit de factuur, desnoods via een verschuiving naar de fossiele brandstoffen. Dat is een samenspel tussen de Federale en de Vlaamse Regering, daarover moeten volgens de spreker gesprekken komen.

Een ander knelpunt is de differentiatie van de distributienettarieven. Energiedelen binnen een gebouw heeft nauwelijks effect op het net. In Brussel rekent Sibelga daarom geen distributienettarieven meer aan bij energiedelen binnen een gebouw; bij gebruik achter dezelfde middenspanningscabine is er een beperkte korting; en wie achter dezelfde Eliapost zit, krijgt een kleine korting. De spreker stelt vast dat differentiatie van de distributienettarieven in Brussel lukt. Ook in Nederland lukt dat via de 'PostCodeRoos'. Die discussie moet ook in Vlaanderen gevoerd worden.

1.2.2. Complexiteit voor de klant

Energiedelen bij dezelfde titularis is de eenvoudigste vorm, stelt *Frederik Hindryckx*. Daar is de informatie al verspreid tussen netbeheerder, regulator en leverancier. Dat is nieuw, en er zijn nog veel onduidelijkheden. Gelukkig is er een handleiding die de klant gidst door het proces van aanmelding bij de netbeheerder, contactname met de leverancier enzovoort. Vanaf 2023 is er de mogelijkheid tot vrije leverancierskeuze. Dat schept nieuwe mogelijkheden, maar zal ook voor meer complexiteit zorgen.

'Keep it simple' is volgens *Cédric Depuydt* het devies om energiedelen mogelijk te maken. In Brussel en Wallonië werd een facilitator aangesteld die mensen stap voor stap begeleidt in het energiedelen. Dat lijkt hem ook voor Vlaanderen een goede piste.

1.2.3. Automatische gegevensuitwisseling

De gegevensuitwisseling op de energiemarkt gebeurt via het Atriasplatform, legt *Frederik Hindryckx* uit. Voor de gegevensstromen met betrekking tot energiedelen is dat nog niet het geval en zijn extra manuele handelingen nodig. In de praktijk betekent dat berichtenverkeer vanuit Atrias en een secundaire gegevensstroom via FTP-services tussen de netbeheerder en de leveranciers. Dat brengt voor de leverancier extra kosten mee, terwijl er al een lagere basis voor doorrekening is. Zeker bij kleine volumes is dat problematisch. Het is een catch 22: hoe meer berichtenverkeer, hoe groter de maatschappelijke businesscase wordt om de integratie in Atrias op te zetten; aan de andere kant is net het berichtenverkeer een hinderpaal.

1.2.4. Kosteloos of gratis?

Er wordt geredeneerd dat bij energiedelen stroom wordt geproduceerd die gratis ter beschikking wordt gesteld, stelt *Maarten Tavernier*. De filosofie van de Europese richtlijn daarrond is dat het niet de bedoeling is om daar een commerciële activiteit van te maken. Een bedrijf moet energiedelen niet als bedrijfsactiviteit hebben, maar dat hoeft niet per se gratis te zijn. Gratis levering is logisch als iedereen mee geïnvesteerd heeft. Het zou kunnen helpen om kosteloos te vertalen in: iedereen betaalt een kostendekkende vergoeding. Er is een aanpassing in de wetgeving in de maak voor appartementsgebouwen, omwille van de 'split incentive' tussen huurders en eigenaar, waarbij de eigenaar de investeringskost draagt maar de huurder het voordeel geniet.

Bij energiedelen voor kwetsbare doelgroepen is er een gelijkaardige situatie. Een lokaal bestuur kan daar een grote meerwaarde bieden, maar dan werkt men met mensen die per definitie geen middelen hebben om mee te investeren in een installatie. De VVSG wil dat verhelpen, en ook de Vlaamse Regering wil dat. De sociale energiegemeenschappen zijn een van de doelstellingen in het LEKP 2.1. Maar dan is er nood aan een instrument om dat in de praktijk te brengen. Dat geldt ook voor energiedelen vanuit gebouwen met een onregelmatig verbruiksprofiel, zoals scholen.

1.3. Eigen initiatieven

Maarten Tavernier licht de initiatieven van de VVSG toe. Naast de handleiding energiedelen voor eenzelfde titularis is er een simulator in ontwikkeling voor hernieuwbare energie voor publieke gebouwen. Het Kenniscentrum Vlaamse Steden ontwikkelt iets gelijkaardigs voor appartementsgebouwen.

1.4. Conclusie

Cédric Depuydt herhaalt dat energiedelen in hoofdzaak een instrument is om hernieuwbare energie te maximaliseren. Daar doen zich een viertal knelpunten voor. Ten eerste maken hoge heffingen op elektriciteit rendabele businesscases moeilijk. De VVSG pleit daarom voor een taxshift met een differentiatie van de distributienettarieven waarbij de heffingen worden doorgeschoven van elektriciteit naar fossiele brandstoffen. Twee: hou het simpel en zorg voor een facilitator. Drie: zorg voor een automatische, gemakkelijke gegevensuitwisseling voor de aanbieders. Zorg dat daar geen extra kosten zijn. En tot slot vier: kosteloos en gratis hoeft niet hetzelfde te zijn. Zorg voor oplossingen waarbij enige vergoeding zonder winstdoel mogelijk is om op een sociale manier energiedelen mogelijk te maken.

2. Toelichting door Efika

Ingenieursbureau Efika merkt een toenemende interesse voor energiedelen. Om haar toelichting zo tastbaar mogelijk te maken, gebruikt *Kathleen Markey* een fictief voorbeeld met vijf gebruikers in een appartementsgebouw.

2.1. Basisscenario

De PV-installatie in het voorbeeld levert 7500 kilowattuur per jaar; een gebruiker heeft een budgetmeter, een andere een sociaal tarief. De gebruiker met de budgetmeter kan niet deelnemen; hij kan zijn energie enkel afnemen van de netbeheerder, en die kan niet aan energiedelen doen. Moet hij dan deelnemen aan de investering in zonnepanelen? In het voorbeeld gebeurt dat niet.

Er zijn dus vier overblijvende gebruikers. Die investeren elk een vierde en hebben recht op een vierde van de productie. Iedere gebruiker kan 1750 kilowattuur afnemen. Maar in het voorbeeld heeft iedereen een andere consumptie, schommelend van 2000 kWh tot 5000 kWh. Een gebruiker heeft het sociaal tarief. Voor de drie anderen bedraagt het tarief 60 cent per kWh, een gemiddeld commercieel tarief in november 2022, opgesplitst in een energiecomponent, netkosten en taksen. Dat is de kostprijs voor het delen. De kostprijs na het delen hangt af van het gelijktijdige gebruik. Energie die niet gelijktijdig wordt opgenomen, wordt geïnjecteerd in het net. Die gaat terug naar de PV-installatie.

Een normaal eigen gebruik is 30 procent als de productie ongeveer gelijk is aan het gebruik. Gebruiker 1 heeft recht op 1750 kilowattuur. Men gaat ervan uit dat hij 2000 kWh gebruikt en 30 procent gelijktijdig. Als de zon schijnt, gebruikt hij die energie. Als de zon niet schijnt, moet hij energie aankopen bij de leverancier. Hij krijgt 30 procent van de PV-installatie, waarvoor hij enkel de netkosten en de taksen moet betalen, niet de commodity, dat wordt 79 euro; het saldo koopt hij aan 60 cent per kWh bij de leverancier. Dat is een opbrengst van 238 euro met een redelijke terugverdientijd van acht jaar. Gebruiker 2 heeft een hoger eigen gebruik van 50 procent van de gedeelde energie en heeft een kortere terugverdientijd, van minder dan vijf jaar.

Voor het gehele gebouw blijft er nog een aanzienlijk deel over, dat geïnjecteerd wordt in het net en aan een injectietarief wordt betaald, iets meer dan 900 euro in dat geval. Vraag is of dat enkel onder de investeerders wordt verdeeld of onder de VME?

2.2. Impact van meetregime 3

Bij energiedelen wordt verplicht overgeschakeld op meetregime 3, of uurafrekening, en dat heeft een impact op de leveranciers. Er is een extra verwerking: in plaats van een à twee meterstanden per jaar moeten de leveranciers duizenden

verwerkingen doen. Ze krijgen van de netbeheerder iedere maand een Excelbestand, dat standaard niet in de MIG6 zit, het informatieplatform tussen de netbeheerder en de leverancier. Als er veel energiedelengroepen komen, moet de leverancier die allemaal per uur verwerken en koppelen aan de uurprijzen. Dat is een extra verwerking, die wellicht zal worden doorgerekend.

Bij energiedelen leveren leveranciers aan een ongunstiger tarief dan de gemiddelde prijs van het variabel of vast tarief. Energiedelen gebeurt bij veel zon, dat zijn de goedkopere uren; er is geen energiedelen bij weinig of geen zon, de duurdere uren 's morgens en 's avonds. Het gevolg van energiedelen zal zijn dat de goedkope uren gedeeld worden en de dure uren beleverd worden door de leverancier, die dat op een of andere manier zal doorrekenen in zijn tarieven. De spreker verneemt dat leveranciers overwegen om op een dynamisch tarief over te schakelen of een hoger afnametarief toe te passen.

2.3. Impact dynamisch tarief

Gemiddeld genomen is er voor een grote groep gebruikers over een langere periode geen prijsimpact van een dynamisch tarief. Van november tot 2018 tot november 2022 is de BELPEX vrijwel stabiel gebleven, eind 2021 is die beginnen evolueren. Mensen met een dynamisch tarief hebben dat onmiddellijk gevoeld, mensen met een vast tarief hebben tot het voorjaar kunnen genieten van lagere prijzen. Dan zijn de contracten vernieuwd, ze zitten nog altijd op die hoge prijzen, terwijl de BELPEX vanaf augustus 2022 gezakt is.

Gemiddeld zijn er dus nauwelijks verschillen, maar individueel zijn er wel grote verschillen. Iedereen heeft een ander gebruiksprofiel. Met een gunstig profiel of voor wie het verbruik kan 'verschuiven' naar de zonne-uren, is een dynamisch profiel interessant. Verbruik kan verschuiven door een batterij, een warmtepomp of een elektrische auto. Met een ongunstig profiel en zonder verschuiven is het nadeliger.

Kathleen Markey past het dynamisch tarief toe op het voorbeeld. De vaste kost voor een dynamisch tarief bij Engie bedraagt 9,6 euro per maand of 115 euro per jaar. Het afnametarief ligt 0,20 cent per kWh hoger. De impact van het dynamisch tarief kan men niet berekenen; dat is individueel bepaald en een verbruiksprofiel kan door de jaren heen veranderen. Het resultaat van het gesimuleerde dynamisch tarief is dat de opbrengst van energiedelen voor de vier gebruikers sterk daalt. Voor gebruiker 1 verdubbelt de terugverdientijd bijvoorbeeld van 7,9 tot 15,7 jaar.

De spreker merkt op dat er nog onduidelijkheden zijn voor gebruiker 4 uit het voorbeeld, met een sociaal tarief. Die kan niet overstappen op een dynamisch tarief. Wat zullen de leveranciers daarmee doen? Zullen ze die mensen weigeren? Of een vaste kost aanrekenen? Dat is een onbeantwoorde vraag.

2.4. Impact elektriciteitsprijs

Het voorbeeld ging tot nu toe uit van de elektriciteitsprijzen in november 2022, zo'n 60 cent per kWh. In 2021 bedroeg de prijs slechts 30 cent per kWh. Bij energiedelen bespaart men enkel op de energiecomponent, de netkosten en taksen blijven nagenoeg gelijk.

Als men het voorbeeld herrekenet met een elektriciteitsprijs van 30 cent per kWh, wordt de opbrengst van energiedelen voor alle gebruikers negatief. Ook het injectietarief zakt van 19 naar 6 cent per kWh. Bij lage tarieven, zoals in 2021, betalen energiedelers dus meer dan voordien. Dat kan voor een grote ontgoocheling zorgen als mensen nu instappen in energiedelen: als de tarieven plots zakken, gaan ze meer betalen.

2.5. Conclusie

Als de elektriciteitsprijzen naar het oude niveau zakken, is energiedelen economisch niet rendabel. Men kan dat verbeteren door de netkosten en taksen binnen een gebouw af te schaffen, zoals dat het geval is in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest. Maar zelfs als men dat doet, maakt dat bij lage elektriciteitsprijzen niet zoveel verschil; dan blijft energiedelen sowieso niet rendabel. Bij hoge elektriciteitsprijzen kan een verlaging van de netkosten en taksen de businesscase wel aantrekkelijker maken.

Een tweede mogelijkheid om de businesscase aantrekkelijker te maken is het eigen gebruik verhogen. Efika verwacht dat batterijen hier een sterkere businesscase hebben. Er is berekend wat een batterij zou teweegbrengen in een woning. De verschuiving zou maximum 25 procent van de kosten dekken. Zelfs een individuele batterij is momenteel nog niet rendabel. Bedrijven zullen wel meer winst kunnen maken.

De huidige case voor energiedelen, met hoge elektriciteitsprijzen, is zeer positief. In het voorbeeld heeft gebruiker 2 een terugverdientijd van minder dan vier jaar. Maar er is nog geen dynamisch tarief en de leveranciers rekenen de extra kosten nog niet door. Iemand met een terugdraaiende teller zit op een eigen gebruik van bijna 100 procent en betaalt niets. Hij zit op een terugverdientijd van veel minder dan vier jaar. Dat is een extreem gunstige situatie.

Privéafnemers die ervan uitgaan dat die gunstige situatie zal blijven bestaan, zouden op termijn ontgoocheld kunnen raken. Er zijn nog veel onzekerheden voor particulieren. Hoeveel zal men kunnen gebruiken? Hoeveel eigen gebruik heeft men? Wat zullen de leveranciers doen als er massaal wordt overgestapt op energiedelen? Misschien rekenen ze dat vandaag nog niet door, maar wat over twee jaar? Die onzekerheid kan negatief uitdraaien voor particulieren.

De spreker schat de businesscase voor energiedelen voor bedrijven gunstiger in, onder meer omdat ze het overschot aan zonne-energie kunnen delen met andere vestigingen. Ze kunnen ook op de termijnmarkt spelen en zijn niet zo afhankelijk van de tarieven.

3. Toelichting door REScoop

3.1. Coöperatief energielandschap

Jan De Pauw stelt REScoop Vlaanderen voor, de Vlaamse federatie van burgerenergiecoöperaties. REScoop vormt gemeenschappen van burgers die samen energie maken, delen en besparen volgens de internationaal erkende regels van coöperatief ondernemen, de zogenaamde ICA. REScoop is actief in heel Vlaanderen en is gebiedsdekkend. Er zijn 22 burgerenergiecoöperaties, in elke provincie en gemeente zijn er meerdere actief.

REScoop vormt sinds 1991 burgergemeenschappen en doet sinds 2003 aan energiedelen. Ze investeren samen in hernieuwbare-energieproductie: wind, zon, waterkracht en lokale biomassa. Die energie wordt gedeeld met de leden. In 2003 werd een leveringsvergunning aangevraagd om de energie thuis bij de leden geleverd te krijgen. Het is boeiend om de impact hiervan op het gebruik van de leden te bekijken: van gemiddeld 4000 kilowattuur per jaar naar minder dan 2000 kilowattuur per jaar op acht jaar tijd. 70 procent van de leden heeft slechts een enkel aandeel van een burgerenergiecoöperatie en 80 procent neemt stroom af. Leden willen dus aan energiedelen doen aan kostprijs, geen hoog dividend opstrijken.

3.2. Regelgevend kader voor energiegemeenschappen

In 2015 was dat de inspiratiebron om het begrip 'energiegemeenschappen' Europees te definiëren. De Europese definitie stelt burgerinitiatieven centraal, inclusief het betrekken van huishoudens in kansarmoede. Europa wil naar een 'level playing field' voor burgerinitiatieven. Vroeger waren er twee partijen op de energiemarkt: de publieke en de private bedrijven. In het midden was er ruimte voor publiek-private samenwerking. Europa wil daar een derde speler met eigen speelveld aan toevoegen: burgers mogen niet langer alleen consumenten zijn maar moeten ook actieve spelers kunnen zijn. In de middencirkel ontstaat nu plaats voor gemengde energiegemeenschappen: burgerinitiatieven, lokale overheden en lokale bedrijven.

In Nederland heeft men in 2019, naar aanleiding van het Klimaatakkoord, bepaald dat voor grootschalige hernieuwbare-energieprojecten op land een verplicht participatieplan nodig is op maat van de lokale gemeenschap, als voorwaarde voor een vergunningsaanvraag. REScoop Vlaanderen heeft in 2020 bij het Vlaams Parlement een verzoekschrift ingediend om een gelijkaardig initiatief te nemen in Vlaanderen.¹

VITO voerde een studie naar de omzetting van de Europese energiedirectieven in Vlaanderen en Nederland. Vlaanderen scoort goed inzake regelgeving op het vlak van definities, rechten en marktactiviteiten. Wat betreft ondersteunende maatregelen voor energiegemeenschappen staat Nederland veel verder; die maatregelen staan in Vlaanderen amper op de kaart. Dat was de reden voor het verzoekschrift.

Bij de omzetting van de Europese naar Vlaamse regelgeving werden nieuwe actoren en activiteiten gedefinieerd. Jan De Pauw betreurt dat bij die nieuwe activiteiten de focus ligt op energiedelen. Hernieuwbare-energiegemeenschappen bieden ook andere diensten aan, zoals oplaaddiensten, elektrische deelmobiliteit en energiebesparing, maar dat is ruimer dan het thema van deze hoorzitting.

3.3. Individueel energiedelen

Momenteel ligt de focus van het Vlaamse beleid op energiedelen binnen een gebouw, energiedelen tussen gebouwen van eenzelfde titularis en peer-to-peerverkoop. Biedt dat voldoende maatschappelijke meerwaarde? Wat is het economisch voordeel voor energiedelers? Is dat een stimulans voor de versnelling van de energietransitie? Is er aandacht voor energiearmoede en -besparing? REScoop noemt dat individueel energiedelen, omdat het individu daar centraal staat.

Jan De Pauw toont een slide waarop Fluvius het individueel energiedelen voorstelt als het doorschuiven van gratis kilowatturen op kwartierbasis tussen productie-eigenaars zonder leveranciersvergunning. Het financieel voordeel zal volledig afhangen van de kost die wordt aangerekend om die dienst te leveren. Wat volgens de spreker onder de radar verdwijnt, is dat leveranciers verplicht worden om individueel energiedelen mee te ondersteunen op kwartierbasis. Ze moeten 96 afrekeningen per dag maken, terwijl tot nu toe een afrekening per jaar volstond. Dat zal administratie-, profiel- en onbalanskosten veroorzaken, die zullen worden doorgerekend. De spreker illustreert dat aan de hand van twee grafieken die respectievelijk de potentieel uitgespaarde energiekost en de onbalanskosten weergeven in dezelfde periode. Daaruit blijkt dat de onbalanskost op kwartierbasis groter kan zijn dan de commoditykost. Als de onbalanskost wordt doorgerekend aan de individuele energiedeler zal er wellicht niet veel voordeel overblijven. Individueel energiedelen is het verschuiven van gratis kilowatturen, maar dat op zich is zeker niet gratis.

¹ <https://www.rescoopv.be/sites/default/files/20200611-open%20windbrief%20global%20wind%20day%202020-REScoopV.pdf>

3.4. Collectief energiedelen

2003, startjaar van de liberalisering van de Europese energiemarkt, was ook de start van het collectief energiedelen in Vlaanderen onder de noemer 'burgerenergie'. REScoop noemt dat collectief energiedelen, omdat de energiegemeenschap daar centraal staat. Jan De Pauw toont een grafiek met de evolutie van de elektriciteitsprijzen van de laatste tien jaar, met een onderscheid tussen de groothandelsprijs en de prijs voor burgerenergie. Van 2012 tot 2020 waren die prijzen nagenoeg gelijk, sinds 2021 is de prijs voor burgerenergie merkkelijk lager en stabiel.

Op jaarbasis produceert REScoop voldoende hernieuwbare energie voor al zijn energiedelers, maar op kwartierbasis niet. Op dagen met weinig wind of zon moeten de tekorten worden aangekocht op de dure groothandelsmarkt. Op die momenten is burgerenergie, gebaseerd op een businessmodel op basis van kostprijs plus marge om te kunnen functioneren gedeeltelijk afhankelijk van de groothandelsprijzen voor de aankoop van de tekorten die op kwartierbasis ontstaan.

Ondanks het feit dat bij de extreem lage energieprijzen van de afgelopen jaren de groothandelsprijs en de prijs voor burgerenergie heel dicht in elkaars buurt liggen, betekent dat toch een groot verschil op de factuur van de energiedelers. Jan De Pauw toont van dezelfde afgelopen tien jaar het economisch voordeel voor de energiedelers. Dat voordeel bestaat uit een voordeel op de energiefactuur plus een dividend als de gemeenschap winst gemaakt heeft. Zelfs in jaren zonder dividenduitkering was er toch een aanzienlijk voordeel op de factuur. Zo zit het businessmodel in elkaar. Sinds begin 2022 is er jammer genoeg een contractstop voor collectief energiedelen omdat de vraag groter is dan de collectieve productiecapaciteit.

De spreker merkt op dat het economisch voordeel van collectief energiedelen voor huishoudens zonder sociaal tarief groter is dan de maatregelen die de overheid neemt om de factuur te verlagen. Dat voordeel is blijvend; ook de komende maanden zal de factuur stabiel en fair blijven. En bovendien heeft het geen impact op de overheidsbegroting.

3.5. Aandachtspunten

Peer-to-peerverkoop is volgens Jan De Pauw geen energiedelen, maar energieverkoop. Toch wordt het door de burgers gepercipieerd als hét speerpunt van energiedelen.

Waarom rekent men in appartementsgebouwen distributiekosten aan voor de stroom die het gebouw niet verlaat? Wat met kosten die de DNB en de leveranciers hebben? Gaan ze die doorrekenen naar de individuele energiedelers? Dat zal een aanzienlijke kost zijn. Het voordeel zal wegvallen. Of gaan ze dat spreiden over alle klanten? Dan riskeert men een situatie zoals bij de zonnepanelen, waarbij de niet-energiedelers mee moeten betalen voor de kosten die de energiedelers veroorzaken.

De aanmeldingsprocedure bij de VREG voor energiegemeenschappen was bedoeld om burgerinitiatieven te onderscheiden. Bedrijfsinitiatieven melden zich daar nu ook aan. Wie is de toezichthouder? Onvoldoende toezicht kan de geloofwaardigheid van energiegemeenschappen hypothekeren.

De spreker pleit ervoor om het collectief energiedelen ook als volwaardige activiteit te beschouwen. REScoop merkt op dat winddelen als gemeenschap veel eenvoudiger is dan zonnedelen. De ondersteuning is afgestemd op 100 procent injectie, terwijl de ondersteuning voor PV-installaties op autoconsumptie speelt. Momenteel

is dat niet aan de orde omdat de energieprijzen zo hoog zijn, maar als de energieprijzen terug dalen, zal dat opnieuw aan de orde komen.

Waarom zijn er geen garanties van oorsprong op het deel van de energie dat via een terugleververgoeding beschikbaar komt om aan energiedelen te doen? Waarom zijn er geen groenestroomcertificaten bij verlenging van hernieuwbare-energie-installaties om te kunnen aantonen dat men hernieuwbare energie geproduceerd en geleverd heeft? Men kan pas energiedelen als men voldoende productie en injectie heeft. Waarom wordt er niets gedaan met het verzoekschrift van REScoop om een gelijkaardig initiatief te nemen als in Nederland?

3.6. Aanbevelingen

REScoop pleit voor transparantie over de werkelijke kost of de distributiekost van het individueel energiedelen. REScoop merkt dat er in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest en in het buitenland vrijstellingen zijn voor stroom die het gebouw niet verlaat, maar ook voor stroom die de wijk niet verlaat. Dat is een stimulans voor energiedelen en energiegemeenschappen.

Zorg dat de leverancierskosten goed bekend zijn, alsook de manier waarop die zullen worden doorgerekend. Op basis daarvan kan men het voordeel berekenen en advies geven aan burgers.

Neem collectief energiedelen op als een erkende activiteit van energiegemeenschappen en verplicht de energiegemeenschappen die een leveringsvergunning hebben niet om ook aan individueel energiedelen te doen. Daarmee bereikt men het omgekeerde van wat Europa bedoelt. Europa vraagt om ondersteunende maatregelen voor energiegemeenschappen, niet om maatregelen die het nog complexer maken. Energiegemeenschappen met een leveringsvergunning zijn geen energieleveranciers maar collectieve energiedelers. Men kan er immers geen energie kopen, maar enkel energiedelen als men lid wordt van de gemeenschap.

Het was de bedoeling van Europa om burgerinitiatieven te onderscheiden en ondersteunen. Dat kan duidelijker tot uiting komen in de Vlaamse regelgeving en doelstellingen, met een focus op burgerinitiatieven, energiearmoede en -besparing, en dienstverlening.

Organiseer toezicht op de aanmeldingsprocedure om daar geen verwarring over te laten ontstaan.

Voorzie significante ondersteuningsmaatregelen. Voorzie de mogelijkheid om hernieuwbare-energieprojecten te realiseren vanuit burgerinitiatieven. REScoop verwijst andermaal naar zijn verzoekschrift.

3.7. Aanpak van de energiecrisis aan de bron

Tot slot stelt Jan De Pauw nog een stimulerende vraag: wat als men de energiecrisis aan de bron, bij de hernieuwbare-energiebronnen zou aanpakken? Stel dat de Nederlandse regelgeving van toepassing zou zijn in Vlaanderen, wat zou daarvan het effect zijn? Er staan nu meer dan zeshonderd windturbines op land in Vlaanderen. 50 procent daarvan via collectief energiedelen zou betekenen dat er 600.000 huishoudens extra energie kunnen delen aan kostprijs plus marge. Dat is ongeveer evenveel als de uitbreiding van het sociaal tarief, maar wel zonder impact op de begroting. Als men daar nu werk van maakt, kan dat lukken. Om aan de Europese doelstelling 2030-2040 te voldoen, moeten er nog duizend windturbines bijkomen in Vlaanderen. Als men daarvan 50 procent via energiegemeenschappen en collectief energiedelen kan aanpakken, vertegenwoordigt dat meer dan een miljoen huishoudens.

De spreker geeft het voorbeeld van het POWER UP-project in Eeklo. Vanuit een rollend fonds worden sociale aandelen van een energiegemeenschap, ter waarde van 250 euro, geprefinancierd zodat mensen met beperkte financiële middelen onmiddellijk toegang krijgen tot collectief energiedelen en op die manier structureel hun energiefactuur kunnen verlagen. Is dat geen betere methode om energiegemeenschappen te bestrijden dan ad-hoccheques van 200 euro met een impact op de begroting en die een maand later geen effect meer hebben op de factuur?

4. Toelichting door de Unie van Syndici

Vincent Spruytte, bestuurslid Unie van Syndici, is als syndicus vooral actief in Brussel en brengt informatie over het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest. Hij heeft in 2022 de eerste energiegemeenschap opgericht in een appartementsgebouw in Anderlecht. De vragen en knelpunten die door de vorige sprekers werden aangehaald, zijn volgens hem in Brussel niet aanwezig. Hij hoopt dat zijn verhaal kan aanzetten tot het kopiëren van dat voorbeeld.

De spreker schetst de belangrijke rol van de syndicus in een mede-eigendom. Er zijn 4,5 miljoen woningen in België. 1,5 miljoen daarvan bevinden zich in appartementsgebouwen en worden beheerd door een syndicus. Syndici worden geconfronteerd met een verouderd gebouwenpark en moeten aan de bewoners geld vragen voor renovaties om de doelstellingen tegen 2050 te halen. Dat is een heel moeilijke taak, maar dankzij de Europese richtlijn in verband met het energiedelen en het opstellen van energiegemeenschappen is er nu een financieel middel om versneld te renoveren.

Het Marius Renardgebouw in Anderlecht, een mede-eigendom van 350 appartementen, is een oud Amelinckxgebouw uit 1967, en slecht energetisch geïsoleerd. De bewoners hebben in 2018 een wkk geïnstalleerd. Die produceert 1,2 gigawattuur per jaar. 200.000 kilowattuur wordt gebruikt in de gemeenschappelijke delen. Dat levert al een besparing van 50.000 euro op. Het andere miljoen kilowattuur moest tot december 2021 voor 'peanuts' aan de netbeheerder worden verkocht.

Sinds januari 2022 mag men in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest elektriciteit verkopen aan de inwoners van het gebouw, zowel de mede-eigenaars als de huurders. Op zes maanden tijd werden 150 eigenaars-bewoners lid van de energiegemeenschap. Ze betalen 25 cent per kWh in dagtarief, 22 cent in nachttarief. De mede-eigenaars hebben die prijs voor hun eigen gebouw bepaald via de algemene vergadering, met een algemene meerderheid. De mede-eigenaars betalen niet enkel de helft van de marktprijs, maar het geld wordt ook gestort op de rekening van de VME. Op die manier ontstaan fondsen voor de renovatie van het gebouw. Het geld komt immers op de rekening van de mede-eigendom en niet meer op de rekening van een multinational. 80 procent van de privé-elektriciteit van de mede-eigenaars wordt op die manier geleverd.

De opbrengsten sporen aan om te renoveren en om nog meer te investeren in hernieuwbare-energieproductie. In april 2020 heeft de algemene vergadering gevraagd om de productie naar 1,5 gigawattuur te brengen door te investeren in 24 windmolens op het dak van het gebouw, die de stijgende wind langs de gevels gebruiken om energie te creëren. Die investering kost 140.000 euro en werd goedgekeurd met 95 procent van de stemmen. Het geld voor die investering komt uit de opbrengsten van de energiegemeenschap. Zo kunnen de bewoners steeds meer energie produceren in hun mede-eigendom omdat het steeds meer geld opbrengt. De spreker wijst erop dat de Europese richtlijn geen financiële maar een milieudoelstelling heeft. De opbrengst moet geherinvesteerd worden in renovatie of het verhogen van de energieproductie. Een tweede investering die men wenst te doen is de plaatsing van 500 vierkante meter zonnepanelen.

Vincent Spruytte toont vervolgens de financiële opbrengsten voor de mede-eigendom. De energie die zelf werd opgewekt, werd tot eind 2021 aan het netwerk verkocht, nu mag men die verkopen aan de mensen zelf. De helft doet mee, men probeert de andere helft te overtuigen. De eerste zes maanden van 2022 heeft de energiegemeenschap voor 77.000 euro verkocht. Wie elektriciteit en groenestroomcertificaten verkoopt met een mede-eigendom is btw-plichtig. Maar men kan de btw ook terugvorderen. Dat was goed voor 10.000 euro. De opbrengst uit groenestroomcertificaten bedroeg 12.000 euro. De eerste helft van 2022 werd dus bijna 100.000 euro winst geboekt.

De mede-eigenaars behouden hun contract met hun leverancier, maar hebben het recht om een tweede leveringscontract te tekenen met de mede-eigendom. Dat contract – de EAN-code – gaat naar de netwerkbeheerder en die berekent, zonder kosten, per kwartier wat de mede-eigenaars verbruikt hebben, en vergelijkt dat met de productie per kwartier. Op het eind van de maand volgt een boekhoudkundige afrekening. De syndicus factureert. Er zijn dus geen netwerkkosten, dat speelt wel in Vlaanderen, maar niet in Brussel. Sibelga doet dat gratis. Er zijn evenmin hoogspanningskosten, de kosten voor Elia worden niet aangerekend. De taksen zijn er wel nog steeds. Maar het overgrote gedeelte, overdag 18 à 19 cent per kilowattuur, is gewoon nettowinst voor de mede-eigendom.

Dat voorbeeld toont aan dat een enkel gebouw gigantisch veel kan investeren in energie. Het dak is geïsoleerd dankzij dat geld en men gaat in april 2023 investeren in een batterijsysteem van 1 megawatt om de eigen productie te maximaliseren. De netwerkbeheerder is ook geïnteresseerd in die batterijen. Tijdens bepaalde piekperiodes, bijvoorbeeld wanneer zonnepanelen op volle kracht energie produceren, zijn er evenwichtsproblemen op het netwerk. De netbeheerder is vragende partij om de overtollige elektriciteit in de batterijen te stockeren en weer af te nemen wanneer dat nodig is. Dat is een betalende service, en dus ook een bijkomende opbrengst voor de mede-eigendom.

Vincent Spruytte besluit met een vergelijking: 25 dergelijke gebouwen kunnen 1 megawatt per uur aan hernieuwbare energie produceren. Een kernreactor zoals Doel 1 produceert 430 megawatt per uur. Als iedereen in Vlaanderen hetzelfde zou doen, zou men heel gemakkelijk de kracht van een kernreactor kunnen compenseren. Dat zou al kunnen in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest door iedereen in wkk's, zonnepanelen en windmolens te laten investeren.

5. Vragen van de leden

5.1. Andries Gryffroy

Andries Gryffroy vraagt de laatste spreker of elk appartement een digitale meter heeft. *Vincent Spruytte* bevestigt dat Sibelga wettelijk verplicht is om alle oude meters gratis te vervangen. Dat is ook gebeurd.

Andries Gryffroy vraagt of de gasaankoop meegerekend is in de investeringskost. *Vincent Spruytte* verklaart dat het gebruik van gas in een wkk nodig is om warmte op te wekken. De wkk heeft een andere rentabiliteit dan een gewone stookketel, een brander. Zo ver ging de studie niet. Er is een meerkost omdat een wkk meer gas verbruikt dan een normale stookketel. De spreker heeft de besparingen in zijn tabellen getoond, bijvoorbeeld van het eigen verbruik voor de gemeenschappelijke delen. Dat is ongeveer 50.000 euro per jaar.

Op de vraag van *Andries Gryffroy* of het gaat over een appartementsgebouw met een gemeenschappelijke stookplaats die warmte rondstuurt naar alle appartementen en waarbij de elektriciteit individueel is, antwoordt *Vincent Spruytte* bevestigend.

5.2. Staf Aerts

Staf Aerts hoorde twee uitersten in de hoorzitting: sommigen zeggen dat het niet rendabel is om energiegemeenschappen op te richten, anderen vinden dat het uiterst rendabel. De VVSG heeft verwezen naar manieren om de versnelling op te zetten. Het grote verschil tussen Brussel en Vlaanderen is dat op de stroom in een gebouw – of wijk – de distributiekosten niet van toepassing zijn.

Wat is het belang van de facilitator energiedelen daarbij? Ontbreekt dat in Vlaanderen?

Thuisbatterijen zijn een individuele oplossing. Wordt er in Brussel steeds vaker naar collectieve batterijen gegaan? Wat zijn daarvan de voordelen?

Er is in Vlaanderen een pilootproject rond energiedelen in de Mechelse sociale woonwijk Otterbeek, met de energiecoöperatie Klimaan. Wie volgt dat op? Zijn daar al lessen uit te trekken?

De vertegenwoordigers van het VEB en Efika hadden het over het dynamisch tarief voor energiedelen. Staf Aerts vernam dat geïnteresseerde gemeenten te horen krijgen dat dat verplicht zal worden. Maar het decreet verplicht dat niet. Is dat een verplichting vanuit de energieleverancier of vanuit een andere hoek? Klopt het dat een leverancier al vaste kosten aanrekenen voor de terugdraaiende teller? Het verheugt het lid dat andere leveranciers daar niet in willen meestappen. Als de leveranciers meer lasten krijgen, is het logisch dat ze die verrekenen. Is dat Excelbestand, waar Vincent Spruytte in Brussel gebruik van maakt, een reëel probleem? Of valt het nogal mee? Betere IT moet mogelijk zijn.

Volgens REScoop is er een grote daling in het energieverbruik bij energiedelen. Wat is daar de reden voor? Is dat omdat men er bewuster mee bezig is? Staf Aerts stelt die vraag ook aan de Vincent Spruytte: is er in zijn appartementsgebouw ook zo'n daling? Hoe komt dat dan?

REScoop verwees naar het verplichte participatieplan in Nederland. Is er daardoor een stijging van de participatie in energiedelen? Evolueert dat nog? Staf Aerts heeft minister Zuhair Demir hierover al bevraagd in commissie Leefmilieu (*Vragen om uitleg* VI.Parl. 2021-22, nr. 3675) maar haar het antwoord was dat dat botst met het recht op vrijheid van ondernemen. Is de Nederlandse wetgeving getoetst aan de Europese principes? Zijn er al procedures voor de rechtbank aangespannen?

Had Kathleen Markey het over het individuele energiedelen? Heeft zij zich daarop gefocust? Er zitten volgens haar alleen voor bedrijven businesscases in. Staf Aerts hoopt dat energiedelen voor iedereen voordelen kan opleveren. Welke rol speelt de peer-to-peerverkoop daarin als minder doorgedreven vorm van energiedelen?

De klantenstop bij REScoop had te maken met te weinig productie van groene energie. De garantie van oorsprong zou daarbij niet alleen een financiële meerwaarde zijn, maar als die er komt, betekent dat dan dat de leden van de energiegemeenschap meer energie als groene energie kunnen laten bestempelen en men sneller kan uitbreiden en de klantenstop kan opheffen?

Bij de VREG melden zich nu ook bedrijven aan. Zijn dat er veel?

Heeft Staf Aerts het juist begrepen dat meer dan 80 procent van de elektriciteit in het Marius Renardgebouw zelf wordt verbruikt? Of ging dat over iets anders? Dat zou wel heel hoog zijn.

Het kantoor van Vincent Spruytte is alleen in het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest actief. Het grote verschil zit in het wegvallen van de distributienettarieven binnen het gebouw. Wat met de huurders? Nemen zij ook deel? Loopt dat moeilijker? Waarom lukt dat wel in Brussel en niet in Vlaanderen? Heeft dat alleen te maken met de distributienettarieven of zijn er nog ander hefbomen?

Het uitsluiten van klanten met budgetmeters voor energiedelen kwam al aan bod toen Staf Aerts nog niet in het parlement zetelde. Hij dacht dat het de bedoeling was om dat na verloop van tijd te evalueren. Zijn er redenen waarom men mensen met een budgetmeter zou uitsluiten? Heeft dat zin?

5.3. Bruno Tobbacq

Bruno Tobbacq richt zich tot Vincent Spruytte. Volgens hem is het in Brussel vrij simpel om van Sibelga de Excellijst met alle kwartierwaarden te krijgen. Waarom is dat voor Sibelga zo simpel en in Vlaanderen zo moeilijk met het Atriassysteem?

De VME in Anderlecht heeft een zeer hoog rendement en gaat investeren in bijkomende productie. Dat is zeer logisch maar dat is geen vaststaand gegeven. Men kan het rendement net zo goed niet opnieuw investeren maar uitbetalen. Men heeft het akkoord van de VME nodig. Bestaat daar veel discussie over?

5.4. Leo Pieters

Energiedelen is volgens Vlaanderen de toekomst en dus zet men daarop in. Maar in de hoorzitting hoorde *Leo Pieters* andere geluiden dan hij had verwacht; en die waren niet zo positief.

Het lid vraagt Vincent Spruytte hoe de berekeningen worden gemaakt als een mede-eigenaar zijn eigendom in de VME verkoopt en er een nieuwe eigenaar in de plaats komt. Er zijn al investeringen gebeurd. Er is een mede-eigenaarrekening waarmee investeringen gebeuren. Leo Pieters vermoedt dat dat vrij complex is.

Men mag van energiedelen geen commercieel gebeuren maken, maar een coöperatieve kan wel winst maken. Daar kunnen wel commerciële bedrijven rond ontstaan. Een syndicuskantoor is een commercieel bedrijf. In hoeverre staan die twee met elkaar in verband?

Hoe verloopt de gegevensuitwisseling bij energiedelen? Elke mede-eigenaar heeft een digitale meter, niet elk appartement. Het voordeel is dat de data gemakkelijk digitaal te verwerken zijn. Als dat goed geprogrammeerd is, moeten er niet zoveel extra handelingen worden uitgevoerd.

Er zijn individuele verdelers en ontvangers, en dan nog bij dezelfde leverancier. Kan een individuele verdeler met een dak vol PV-panelen aan meerdere ontvangers leveren? Als een syndicusbedrijf zo'n contract kan afsluiten, moet een individu dat toch ook kunnen? Is dat technisch bekeken?

5.5. Alessia Claes

Alessia Claes vraagt aan Kathleen Markey hoe men de mogelijks onrendabele businesscase voor particulieren kan verbeteren. Er werden drie suggesties gedaan. De energiedelers een lagere of geen investeringskost laten dragen, kwam het meest naar voren. Hoe kan men dat concreet aanpakken?

5.6. Andries Gryffroy

Andries Gryffroy komt terug op het voorbeeld van Brussel. Het concept is dat de VME mede-eigenaar is van de installatie en energie verkoopt aan de 150 leden. De VME is op dat moment leverancier en voldoet aan de voorwaarden. Kan zo'n concept worden toegepast in Vlaanderen? Kan de VME mede-eigenaar worden van de zonnepanelen en energie verkopen aan de leden? Dat is iets heel anders dan de kosteloosheid die Vincent Spruytte, de VVSG en het VEB naar voren brachten.

Andries Gryffroy sluit zich aan bij de vraag van Staf Aerts. In Brussel worden distributie- en transportkosten niet door gerekend, omdat de energie binnen het gebouw blijft. Kan dat in Vlaanderen ook aanslaan? In Brussel wordt het dynamisch niet toegepast. Is dat verboden? Of zien de leveranciers dat niet zitten? Als Atrias deftig zou werken, en voor heel België, is dat dan zo'n hoge kost? Wat denkt men in Vlaanderen van het Brusselse concept?

6. Antwoorden van de sprekers

6.1. De VVSG en het VEB

Cédric Depuydt herhaalt dat men denkt dat de batterijen in de toekomst op de oprit gaan staan. Er zijn nu zo'n vijf miljoen auto's, waarvan het grootste deel met een verbrandingsmotor. Die allemaal vervangen door elektrische wagens is niet de oplossing. Misschien moet men naar anderhalf miljoen auto's, waarvan de helft gedeeld en elektrisch. Dat zijn dan de batterijen die niet op de oprit staan, maar op openbaar terrein, en die kunnen worden ingezet voor energiedelen in de wijk. Ze zijn altijd beschikbaar.

REScoop toonde een slide van een voetbalterrein met drie spelers: burgers, lokale besturen en lokale bedrijven. Heeft *Cédric Depuydt* goed begrepen dat men daar pleit voor een samenwerking tussen die drie om te werken aan energiegemeenschappen?

Leo Pieters merkte op dat er geen commerciële drijfveer moet zijn om grote winsten te maken, en met welke vorm van bedrijfsvoering dat al dan niet verenigbaar is. De VVSG heeft ernaar verwezen: als er geen enkele financiële incentive is om aan energiedelen te doen, vreest men dat men de boot gaat missen. De VVSG pleit ervoor om naar de kostenstructuur te kijken. Er is verwezen naar het voorbeeld van Brussel, waar men binnen een gebouw de distributiekosten laat vallen. *Cédric Depuydt* vindt dat men moet bekijken welke kosten men kan verminderen. Men moet geen grote winsten maken, maar een businesscase krijgen binnen het energiedelen, met als doel de hernieuwbare energie steeds maximaal te realiseren.

Maarten Tavernier is benieuwd naar de rol van de facilitator in Brussel. Er werd hier vooral gefocust op de appartementen in een gebouw. Dat is logisch, het is het enige dat vandaag in de praktijk mogelijk is. Idealiter zouden zulke situaties vrij eenvoudig moeten zijn. Een syndicus of een REScoop zou de VME's kunnen bijstaan. Er zijn ook situaties waar het met minder investeerders eenvoudig zou zijn. Bijvoorbeeld op bedrijventerreinen met verschillende gebruikersprofielen kan het heel interessant zijn om productie en consumptie op elkaar af te stemmen. Dan zit men in een complexere situatie dan in het voorbeeld van Anderlecht.

De spreker ziet ook veel heil in EV als opslag voor elektriciteit. In de toekomst zal men steeds vaker buurtparkings aanleggen en opladen via de laadpaal op die parkings. Dat is nu al het geval in nieuwe verkavelingen. De maatschappelijke voordelen daarvan zijn enorm.

In de wijk Otterbeek zijn het vooral de stad Mechelen, de energiecoöperatie Klimaan en Fluvius die het project hebben opgezet, op vraag van de Vlaamse Regering om te experimenteren. Maarten Tavernier hoort dat het een lijdensweg is om dat in de praktijk om te zetten, precies door de complexiteit en alle openstaande vragen. De VVSG volgt niet alle details maar zal de nodige lessen trekken en verspreiden.

Het energiedelen is mogelijk sinds 1 juli 2022. Het heeft tot 13 oktober 2022, de Klimaatdag van de VVSG, geduurd om een deftige handleiding uit te schrijven. De stappen zijn daarin uitgelegd. Men moet ervoor zorgen dat correct gefactureerd wordt enzovoort. Maarten Tavernier kent geen gemeentebesturen die al zover zijn dat ze op hun factuur de effecten daarvan zwart-op-wit kunnen zien. Degene die het al gedaan hebben, zijn zeer nieuwsgierig naar hun eerste afrekeningsfacturen. Men moet enige volharding aan de dag leggen om de theoretische mogelijkheden in de praktijk om te zetten.

6.2. REScoop

Jan De Pauw gaat in op de vragen in verband met de afrekening van het energieverbruik. De leverancier ontvangt met een bepaalde frequentie de volumes vanuit Atrias. Op basis daarvan maakt de leverancier de afrekeningsfacturen op. De volumes die via energiedelen uitgewisseld worden, ijlen daarop na. Iedereen met een schema van maandelijkse facturatie zal een na-ijleffect kennen van de verrekening van het energiedelen. Specifiek voor het VEB moet er geen dynamisch of variabel contract zijn. Energiedelen op zich wordt wel variabel afgerekend.

Er waren vragen over het gemak waarmee een Excelbestand bij de VME wordt afgeleverd en waarom dat bij een leverancier zo moeilijk is. De VME moet enkel een verrekening maken van de geleverde energie; de leverancier moet daarbovenop nog het restprofiel aankopen, de meetgegevens via Excel integreren in de meetgegevens van Atrias, en dat omzetten in een factuur. Bij een syndicus is dat een losstaande berekening of facturatie. Bij de leverancier moet dat worden ingebed in de totale werking. Dat is het verschil.

Er was een vraag over het winstoogmerk van energiegemeenschappen. Zijn er geen commerciële partijen die daarvoor openstaan en dat faciliteren? Daar is een keuze gemaakt: leveranciers hebben verplichtingen die energiedelers niet hebben. Het parlement heeft ervoor gekozen om een leveranciersvergunning te verplichten. Dat is een afweging van rechten en plichten versus complexiteit. Als het een commerciële activiteit zou worden, zou die partij aan dezelfde voorwaarden moeten voldoen als de leverancier.

6.3. Efika

Staf Aerts had een vraag over de 80 procent zelfgebruik in het Brusselse voorbeeld. In haar voorbeeld ging *Kathleen Markey* uit van 30 procent eigen gebruik met een PV-installatie. De 80 procent eigen gebruik in het Brusselse voorbeeld is met een wkk. Een wkk heeft het voordeel dat ze 24 uur lang warmte en elektriciteit produceert. In de zomer zal ze veel minder draaien omdat de warmtevraag veel lager is. Vandaar die 80 procent: die draait 80 procent van de uren. Doorgerekend voor Vlaanderen, met het huidige energiedelen, zou dat ook rendabel zijn. Met 80 procent eigen opname is dat in het voorstel ook rendabel als men de 50 vervangt door 80 procent. Het eerste voordeel is dat als de leverancier dan toch een dynamisch tarief toepast, men enkel betaalt op de resterende 20 procent. Men heeft maar eventueel een hogere prijs op die 20 procent. In Brussel wordt het verkocht, in Vlaanderen kan dat niet omdat men een leveranciersvergunning nodig heeft. Men zou het wel gratis kunnen verdelen. Men kan enkel de commodity delen en moet

wel nog de netkosten betalen. Als men die netkosten zou afschaffen zoals in Brussel, is het in Vlaanderen even rendabel.

Voor bedrijven is het PV-gebruik interessanter omdat ze overdag verbruiken. Ze kunnen heel veel afnemen van de zonnepanelen, er is een heel hoog eigen verbruik. De installatie is al rendabel zonder dat er gedeeld wordt. Als een bedrijf zijn overschot deelt met de omwonenden zonder dat ze moeten investeren, is dat een goede zaak voor de wijk. Ze krijgen een gratis deel van de energie. Met een voldoende eigen verbruik zullen ze een veel kleiner deel van hun factuur betalen. Het is een heel individuele situatie. Zo'n berekening is maatwerk.

In Brussel is er sprake van een batterij die 1 megawattuur opslaat. Men kan dat aanmelden bij Elia en krijgt daar een vast jaartarief voor. Een huisbatterij staat in voor 3 à 6 kilowatt. Dat is voldoende om een nacht te overbruggen. Er zullen wellicht aggregatoren komen die kunnen aggregeren tot 1 megawatt. Een batterij van een elektrische wagen is dan bijvoorbeeld 60 kilowatt. Daarmee kan men een week overbruggen. Efika is geen voorstander van huisbatterijen die maar een nacht kunnen overbruggen als er zoveel rijdende batterijen komen met een veel hogere capaciteit. Men moet die natuurlijk kunnen opladen aan de woning, wat niet voor iedereen kan.

De klanten met een budgetmeter mogen enkel energie krijgen van een netbeheerder. Ze kopen hun energie aan bij een netbeheerder. Energiedelen mag niet naar een netbeheerder. Die mensen kunnen niet bij een leverancier aankopen. Het is gewoon een technische omschrijving. *Andries Gryffroy* vraagt of dat komt doordat de budgetmeter een federaal tarief is. Kan men dat niet inpassen in het Vlaamse beleid? *Kathleen Markey* verklaart dat het sociaal tarief ook een federale kwestie is. De toepassing van het sociaal tarief rust op de leverancier. Energiedelers hebben een budgetmeter en moeten hun energie aankopen bij de netbeheerders. Dat is het verschil.

6.4. REScoop

De daling in het energieverbruik bij REScoop is onderzocht, stelt *Jan De Pauw*. Energiedelers worden gestimuleerd om zonnepanelen op hun dak te leggen. De helft van de daling is daarvan afkomstig. Er is geen enkele burgerenergiecoöperatie die alleen maar aan collectief energiedelen doet. Ze bieden ook ontzorging voor energiebesparende maatregelen, informatieverstrekking, stimuleren van PV-installaties, elektrisch autodelen enzovoort. Ze realiseren sociaal-maatschappelijke projecten in samenwerking met de lokale gemeenschap. De andere helft van de daling is te verklaren door die dienstverlening. Mensen worden meer bewust, ze gaan zuinig om met energie. Er zijn bijvoorbeeld groepsaankopen voor ledlampen, ontzorgingstrajecten voor isolatie en dergelijke. De maatschappelijke meerwaarde is de grootste meerwaarde die zou moeten ontstaan via energiegemeenschappen. Dat is het doel van Europa.

Nederland heeft een verplicht participatieplan, maar *Jan De Pauw* heeft geen informatie over de evolutie van het energiedelen. Het aantal Nederlandse burgercoöperaties heeft wel een hoge vlucht genomen door de PostCodeRoosregeling. Daarmee werd een voordeel gecreëerd voor collectieve PV-installaties en windmolens. Een deel van de energieheffing werd vrijgesteld. Daar is massaal gebruik van gemaakt. Er zijn zevenhonderd burgerenergiecoöperaties in Nederland, terwijl er maar evenveel gemeenten zijn als in Vlaanderen. De overgrote meerderheid van die coöperaties is zeer kleinschalig. Het zijn bijvoorbeeld ouders die via een projectvennootschap zonnepanelen op het dak van een school leggen, maar geen verdere uitbreiding beogen. Er is in Nederland een enorme versnippering van het coöperatieve landschap. De 22 Vlaamse burgerenergiecoöperaties bereiken veel meer burgers en hebben veel meer geïnvesteerd.

Nederland heeft dan weer een verplichting tot samenwerken, wat een groot voordeel is. Een project start met de bekendmaking en een vergunningsaanvraag. In die fase grijpt de overheid in. Hernieuwbare energie is voor iedereen en moet voor iedereen toegankelijk zijn. De lokale overheid beslist of het voldoet en op maat is van de lokale gemeenschap. Zonder participatieplan komt er geen vergunningsaanvraag. In Vlaanderen worden de projectontwikkelaars niet verplicht om een deel van hun aandelen te verkopen.

Bij een omgevingsvergunning is er in Vlaanderen een toets voor het draagvlak, maar die wordt zeer eng geïnterpreteerd. Er wordt alleen gekeken naar de milieu-impact. Mocht men ook kijken naar de sociaal-maatschappelijke impact, dan zou dat Vlaanderen dichterbij het Nederlandse niveau brengen.

De klantenstop bij burgerenergie en collectief energiedelen is volgens Jan De Pauw gelinkt aan de collectieve installaties. Men moet dringend kansen krijgen om installaties bij te bouwen.

Er zijn ongeveer 60.000 collectieve energiedelers. 40 procent daarvan heeft zonnepanelen op het dak. Ze willen de injectie van de overproductie delen met de coöperatie of met burens zonder panelen die ook lid zijn. Dat kan, maar de garanties van oorsprong worden niet meegeleverd. Als de energiegemeenschap aan haar verplichtingen wil voldoen, moet ze op zoek naar garanties van oorsprong terwijl haar leden lokaal geproduceerde energie willen delen. Dat is volgens Jan De Pauw een tekortkoming. Hetzelfde geldt voor de groenestroomcertificaten. De coöperaties gaan hun installaties zo lang mogelijk in gebruik houden. Als de periode van groenestroomcertificaten voorbij is, zouden ze er graag nog krijgen, niet om er geld aan te verdienen maar om aan Vlaanderen te bewijzen dat ze voldoende hernieuwbare energie geproduceerd hebben.

Energiedelers een lagere investeringskost aanrekenen, is exact het model dat de burgerenergiecoöperaties toepassen. Jan De Pauw herhaalt dat 70 procent van de leden maar één aandeel van 250 euro bezit, en daarmee zijn volledige gebruik kan dekken aan kostprijs plus marge. Dat komt door de ingebouwde solidariteit. 30 procent koopt meer aandelen dan nodig voor het eigen gebruik. Dat zorgt ervoor dat weinig kapitaalcrachtige mensen zonder volledige investering kunnen toetreden tot het collectief energiedelen.

Het project in Otterbeek is een zeer mooi sociaal-maatschappelijk project. Het botst wel tegen de drempels van de huidige Vlaamse regelgeving. De regels moeten gestretcht worden. REScoop is zeer benieuwd hoe men dat gaat uitwerken. De huidige regelgeving draait rond het concept van mede-eigenaarschap. Klimaan wilde een sociaal-maatschappelijk project realiseren met financiering door derde partijen, met zoveel mogelijk zonnepanelen op de daken, waardoor injectie ontstaat die kan worden gedeeld met de leden van Klimaan.

Freddy Van Santfoort, bestuurder van REScoop Vlaanderen, beantwoordt de vraag over de aanmelding. In juni 2022 waren er ongeveer zestig gemeenschappen aangemeld. Een groot deel daarvan heeft een 'verdachte' ondertoon. Er zijn volgens hem veel oneigenlijke energiegemeenschappen aangemeld en die maken daarvan gebruik in hun communicatie, maar feitelijk zouden ze zich nooit zo mogen voorstellen. Het ontbreekt aan toezicht op de aanmeldingsprocedure. REScoop Vlaanderen heeft dat bekeken. Het is bijzonder gemakkelijk om een aanmelding te doen, met enkele klikken is men erdoor. Dat moet worden verstrengd, dat moet eerlijker. Wie daar niet thuishoort, moet worden geweerd.

Freddy Van Santfoort vindt het voorbeeld van Anderlecht zeer mooi, al hebben daar veel mensen moeite met de definitie en terminologie. Het is een zuivere hernieuwbare-energiegemeenschap waar de deelnemende bewoners collectief

eigenaar zijn van de installatie. Omdat de Brusselse regelgeving dat toelaat, genieten ze van de voordelen van de productie van de wkk. De VME is voor Freddy Van Santfoort geen leverancier. De leden die hebben mee geïnvesteerd, betalen de werkingskosten. In ruil daarvoor krijgen ze energie. De gemeenschap draait op voor de kosten van de machine. Dat is een verschil van interpretatie.

Freddy Van Santfoort heeft het moeilijk als het aspect 'kosteloos' in vraag wordt gesteld. Alle eigenaars-leden van de VME staan in voor de kosten van het onderhoud van de installatie. Ze genieten van de dienst, de levering van energie. Als men spreekt van kostendekkende vergoeding: dat is de definitie van de peer-to-peerverkoop. Dat is een-op-een. In de toekomst wordt dat uitgebreid, maar de mogelijkheid bestaat vandaag al.

Er is een onderscheid tussen eigenaars-bewoners en huurders. De huurders maken gebruik van de gedeelde energie, maar ze hebben niet bijgedragen aan de investering. Daar bestaan middelen voor. Die zijn juridisch afgetoetst en in vele steden worden die gepromoot. Dat kan bijvoorbeeld door het toevoegen van een addendum aan het contract om ervoor te zorgen dat de eigenaar een vergoeding krijgt voor zijn investering waar de huurder het voordeel van geniet.

Andries Gryffroy vraagt of de VME vrijgesteld is van zijn leveranciersverplichting. *Freddy Van Santfoort* verklaart dat ze een licentie van BRUGEL gekregen hebben maar niet beschouwd worden als leverancier.

6.5. Unie van Syndici

De rol van de Brusselse facilitator energiedelen is volgens *Vincent Spruytte* zeer belangrijk. In het Brusselse Gewest helpt hij om een energiegemeenschap tot stand te brengen. Maar het belangrijkste is het overtuigen of geruststellen van de gewone burger dat energiedelen veilig en wettelijk is. De facilitator organiseert seminaries, heeft websites, biedt informatie. Dat is een belangrijke hulp om mensen te laten instappen. Een syndicus heeft het moeilijk om iedereen te overtuigen om mee te doen.

80 procent van het eigen verbruik komt van de mede-eigendom. De overige 20 procent komt van het netwerk. De facturatie door de leverancier is dus met 80 procent gezakt. Een heel belangrijk gedeelte van de elektriciteit voor het gebouw wordt betaald aan de helft van de prijs.

De VME is een juridische rechtspersoon en heeft een ondernemingsnummer. De spreker ziet niet in waarom dat in Vlaanderen niet mogelijk zou zijn. De VME is aangemeld bij BRUGEL en krijgt de licentie om haar werk te doen. Dat is gewoon federaal geregeld: alle VME's zijn sinds 2018 rechtspersonen.

De elektriciteit gratis verdelen noemt *Vincent Spruytte* een heel slecht idee. De mensen zouden kunnen gaan verspillen. De mensen zijn wel bezig met hun elektriciteit. Ze analyseren in detail hun verbruik en zien naast hun eigen uitgaven ook de opbrengsten terugvloeien naar de VME. Ze krijgen ook creditnota's van de hoofdleverancier. Die heeft altijd een provisie aangevraagd op basis van het historische verbruik van hun appartement, maar nu zien ze die rekening met 80 procent dalen.

De mensen overtuigen om bijkomende investeringen te doen voor laadpalen of andere toepassingen is alleen gemakkelijk als er geld aanwezig is. Als ze geld moeten voorleggen of voorschieten, hebben ze allerlei argumenten om het niet te doen. In april 2023 zal aan de VME worden voorgesteld om laadpalen te installeren op het gemeenschappelijk domein, en niet meer op privébasis in een ondergrondse parking. Dat is ook een vraag van de brandweer. De laadpalen zullen natuurlijk

gevoed worden door de groene stroom. Dat is weer een meeropbrengst voor de gemeenschap.

In het project in Anderlecht werden ook mensen met een sociaal tarief overtuigd dat het beter is om 25 cent op de rekening van de gemeenschap te storten dan het sociaal tarief van 20 cent aan de netwerkbeheerder te betalen. Ook zij doen dus mee aan de energiegemeenschap.

Huurders mogen uiteraard ook meedoen, al hebben ze niet mee geïnvesteerd. Ze krijgen het voordeel om energie goedkoper af te nemen van de gemeenschap in plaats van te betalen aan het netwerk. De mede-eigenaar heeft daar belang bij: het geld van zijn huurder komt terecht op een rekening waarmee hij investeringen in zijn gebouw kan doen. Er is voor eigenaars dus een meerwaarde huurders te overtuigen om mee te doen aan de gemeenschap.

Als iemand zijn appartement verkoopt of als een huurder vertrekt, staat in het contract een wettelijke verplichting om de syndicus een maand op voorhand te verwittigen. Hij moet dan ook de netwerkbeheerder verwittigen. Daar gaat wel wat administratie mee gepaard.

7. Replieken en aanvullende antwoorden

Leo Pieters wil weten of, als men aan iemand vraagt om deel te nemen aan de energiegemeenschap, dat als een 'spaarboek' wordt beschouwd. Men moet mensen overtuigen met een reden: opbrengst. Heeft deelname aan of mede-eigendom een meerwaarde bij de verkoop van het eigendom? Kan dat worden meegerekend als opbrengst?

Staf Aerts vindt gemeenschappelijke buurtbatterijen beter, maar de individuele batterij is vandaag gemakkelijker. De gemeenschappelijke 'laadpleinen' zullen nog moeilijker zijn dan de gemeenschappelijke buurtbatterij. Dat is nochtans absoluut waar men naartoe moet. Moeten daarvoor nog zaken worden aangepast?

Als de netbeheerder wel wordt toegelaten tot het energiedelen, kunnen de houders van een budgetmeter ook energiedelen. Zijn er andere redenen om de netbeheerder niet toe te laten? Of heeft iemand expliciete redenen om de netbeheerder uit te sluiten?

De garanties van oorsprong zijn nodig om te bewijzen dat het groene energie is. REScoop wil de groenestroomcertificaten behouden om dat te bewijzen. Als die garanties van oorsprong er zijn, is het dan nog nodig dat de groenestroomcertificaten blijven bestaan?

Cédric Depuydt legt uit waarom het laadplein als buurtbatterij niet evident is als deelwagenaanbieder. Een particulier zal niet snel geneigd zijn om de eigen batterij in een collectief systeem onder te brengen. Via een collectief autodeelsysteem zal men daar sneller toe geneigd zijn als er een gunstige businesscase is. Dat is momenteel technologisch nog niet zo evident omdat de laadpalen en auto's niet altijd beschikbaar of toegankelijk zijn. Een en ander bevindt zich nog in een experimenteel stadium.

Cédric Depuydt herhaalt zijn vraag aan REScoop in verband met de samenwerking van burgers, lokaal bestuur en lokale bedrijven. Er zijn lokale besturen die aangeven vanuit hun bestuursakkoord interesse te hebben om trekkende kracht te zijn voor het oprichten van lokale klimaatbedrijven. Is dat een systeem dat REScoop kan ondersteunen of promoten? Zien zij daar een mogelijke samenwerking?

De voorzitter wijst erop dat het niet de bedoeling is dat de genodigden elkaar vragen beginnen te stellen.

De vraag over de budgetmeter kan *Kathleen Markey* niet beantwoorden. Dat is een vraag voor de netwerkbeheerder.

Het grote voordeel van een batterij is dat men het eigen verbruik kan verhogen. De batterij moet achter de meter komen. Die moet op een EAN-code staan. In een appartementsgebouw staat die op de EAN-code van de gemeenschappelijke meter waar ook de wkk op draait. Die zit niet op het net, die zit achter de code. Alle netkosten worden niet doorgerekend. Buurtbatterijen zitten dan bij de netbeheerder. Dan moet men de netkosten betalen die daarover gaan. Heel het financieel voordeel van de batterij is dan weg. Een bedrijf dat een batterij zet, zet die achter de meter, waardoor het die helemaal kan benutten en het eigen verbruik zo hoog mogelijk maken, tot meer dan 50 procent. Dan wordt het rendabel. De sleutel is dus het eigen gebruik.

Maarten Tavernier reageert daarop. Nu is het inderdaad rendabel achter de meter, maar om maatschappelijk efficiënt te werken, zijn batterijen niet ideaal. Ze verbruiken veel grondstoffen, die niet oneindig voorradig zijn en vaak in erbarmelijke omstandigheden worden ontgonnen. Men heeft er maatschappelijk alle baten bij om daar zuinig mee om te gaan. Hoe minder vermogen, hoe hoger het energetisch rendement, hoe beter. Men moet verder kijken dan het pure energieaspect. Dan is het logisch om ervoor te zorgen dat het niet achter de meter hoeft te staan om rendement te halen. Energiestromen van een buurtbatterij die het net moeten passeren, kennen die problemen. Het is alles of niets, achter de meter is het niets. Door de zaken te differentiëren kan men die problemen oplossen. Dat is maatschappelijk relevant.

Bruno Tobback stelt vast dat de financiering van het net een rem zet op een aantal wenselijke ontwikkelingen. Men zoekt en vindt wel omwegen. Mocht men gigantisch kunnen uitbreiden in energiedelen achter de meter, dan zou de kost van het net extra worden doorgerekend aan degenen die daar niet aan kunnen deelnemen. Dat is ook absurd. Zou het niet zeer behulpzaam zijn om na te denken over andere manieren om het net te financieren? Vandaag is het een rem op technologische ontwikkelingen, op de uitrol van hernieuwbare energie enzovoort. De VVSG lijkt het daarmee eens te zijn, maar Bruno Tobback wijst erop dat dat ook een impact zal hebben op het verdienmodel van de gemeenten.

Frederik Hindryckx geeft aan dat bij de regulator een studie loopt rond de distributienettarieven om te zien of er een positief effect is of een verlaging van de kosten van het distributienetbeheer. De garantie van oorsprong is een certificaat dat bepaalt waar de energie wordt opgewekt en gebruikt, om aan klanten te illustreren of ze groene of grijze energie gebruiken. De groenestroomcertificaten zijn een verplicht systeem dat de leverancier moet inleveren per geleverde kilowattuur. Daar zit het knelpunt.

Garanties van oorsprong heeft men volgens *Jan De Pauw* nodig om aan iedereen met een groenestroomcontract te bewijzen dat ze effectief groene stroom krijgen. Om aan de leveringsvergunning te voldoen en te bewijzen dat REScoop alleen maar groene stroom produceert en deelt, moeten ze garanties voorleggen voor elke kilowattuur die ze delen. Als ze gebruikmaken van de injectie van leden en die energie delen met mensen zonder zonnepanelen, en ze krijgen daar geen garantie van oorsprong voor, dan moeten ze die elders gaan zoeken. Dat is een tekortkoming.

Die garanties vallen onder een Europees systeem. Men kan die in IJsland gaan kopen om te bewijzen dat men groene stroom levert. Dat is absurd. Het groenestroomcertificatenmechanisme is een Vlaams systeem om te zorgen dat via de

leveranciers de producenten onder druk worden gezet om meer lokale groene energie te produceren. REScoop moet via zijn leveringsvergunningverplichtingen quota van groenestroomcertificaten inleveren. Dat heeft geen zin: REScoop heeft alleen maar hernieuwbare-energieproductie-installaties. Als die certificaten worden afgeschaft, moeten ze die op de markt gaan kopen.

De vraag over 'het voetbalterrein' wordt vaak gesteld, recent vooral door lokale overheden en bedrijven. Men wil bijvoorbeeld een bedrijventerrein verduurzamen. REScoop is natuurlijk geïnteresseerd en wil een energiegemeenschap oprichten als dat nuttig en nodig is. Om een bedrijventerrein te verduurzamen heeft men geen energiegemeenschap nodig. Dat kan perfect met de middelen die bedrijven vandaag ter beschikking hebben. Ze kunnen daartoe een projectvennootschap oprichten of ze kunnen dat contractueel doen. Als er een energiegemeenschap wordt opgericht, wil REScoop dat de burgers als gelijkwaardige partners kunnen deelnemen. Dan wil REScoop ervoor zorgen dat de energie die op het terrein wordt opgewekt, wordt gedeeld met de mensen uit de woonwijk. Dat is de bedoeling volgens Jan De Pauw: energiedelen. Zo komen de drie spelers in de kijker: burens, lokale overheid en lokale bedrijven. Bij presentaties voor Voka krijgt REScoop dezelfde vragen. De vraagstellers krijgen daar hetzelfde antwoord.

Vincent Spruytte geeft aan dat de batterijen die in het Marius Renardgebouw gebruikt zullen worden gerecycleerde autobatterijen zijn. Ze zijn niet meer goed genoeg voor het wagenpark, maar perfect voor het stockeren van groene energie.

De groenestroomcertificaten waren nodig om de investeringen in de wkk rendabel te maken. Met de nieuwe richtlijn is die subsidie niet meer nodig, want die bedraagt slechts 10 procent van de opbrengsten in het gebouw. Is het een meerwaarde voor de mede-eigendom? Als men een nieuwe huurder of koper zoekt en men kan aantonen dat de energie veel goedkoper is of dat er investeringen zijn gepland op basis van de inkomsten, kan dat een serieuze meerwaarde zijn.

Vincent Spruytte is het ermee eens dat het systeem van 'gratis' netwerkkosten niet kan blijven duren. De syndici zijn heel blij dat het netwerk functioneert als de zonnepanelen geen energie produceren of de wkk stilligt. Men is heel blij met een correct netwerk. Wie niet kan deelnemen aan de energiegemeenschap moet geen extra kosten betalen voor het netwerk. Er zijn vandaag duizenden kilowattuur die niet participeren aan het netwerk door die energiegemeenschappen of door autoconsumptie, namelijk de gemeenschappelijke delen van die mede-eigendom. Voor 200.000 kilowattuur betalen ze geen belastingen, geen btw, geen netwerkkosten. Er moet worden nagedacht over een correcte vergoeding voor het netwerk.

Freddy Van Santfoort heeft een opmerking over het energiedelen tussen gebouwen van dezelfde titularis. Ook lokale besturen zouden hier meer gebruik van kunnen maken. Sinds 1 juli 2022 is dat wettelijk mogelijk, maar het komt niet van de grond, mede door de vele onduidelijkheden. Er zijn ook praktische beperkingen. Niet alle gebouwen zijn uitgerust met een digitale meter, en wie geen digitale meter heeft, beschikt niet over de informatie om correct te beslissen over de verdeelsleutels. Daarom benaderen energiecoöperaties gemeentebesturen en vragen ze een lijst van de gemeentelijke gebouwen die in aanmerking komen voor PV of waar al PV ligt. Men wil al die daken volleggen en voor men gaat spreken over het decretaal energiedelen wil REScoop aan de slag met die gemeenten louter op basis van injectie. De huidige marktsituatie maakt dat dergelijke projecten economisch leefbaar zijn. Na een jaar zijn de gegevens misschien beschikbaar om met kennis van zaken het energiedelen tussen die gebouwen te introduceren. Daar kunnen de energiecoöperaties een meerwaarde betekenen om de zaken op te volgen en jaar na jaar de verdeelsleutels bij te stellen.

Energiedelen mag niet worden uitgesteld wegens de onzekerheden. Men zoekt naar mogelijkheden om te voldoen aan de objectieve doelstellingen van de gemeenten. De meeste hebben het Burgemeestersconvenant ondertekend. Ze hebben sterke uitspraken gedaan over hernieuwbare-energieproductie op hun werkgebied en het afschakelen van fossiele energie. Bijna iedereen heeft het LEKP ondertekend, waar zeer duidelijke, becijferde doelstellingen in staan.

Frederik Hindryckx deelt de mening dat de installatie van PV door lokale besturen met burgerparticipatie een goede zaak is. Het VEB heeft al sinds jaar en dag een aanbesteding uitgewerkt die toelaat om dat te realiseren.

Andries Gryffroy meent dat er geen decretaal verbod is om die daken vol te leggen en te injecteren, en dan na een jaar over te stappen op energiedelen wegens de betere cijfers. Het ene sluit niet noodzakelijk het andere uit.

Maarten Tavernier is niet pessimistisch over het energiedelen met dezelfde titularis. Het gaat niet heel snel, maar het zijn de 'frontrunners' die de onduidelijkheden wegwerken. Als het op punt staat, kan het snel ingang vinden. Het biedt veel voordelen. De knelpunten zijn besproken. Specifiek voor de installaties die met burgerparticipatie geïnstalleerd worden, met dezelfde titularis, moet de EAN-code op dezelfde rechtspersoon staan. Het is een probleem als het verbruik op de gemeente staat en de injectie op naam van de energiecoöperatie die eigenaar is.

Andries Gryffroy meent dat energiedelen binnen bedrijven die in de toekomst hun overschot kunnen doorschuiven naar een andere vestiging, wel snel ingang zal vinden. Alles wat gebeurt binnen appartementsgebouwen verschilt van de situatie in Brussel, maar de voorzitter is blij met die informatie.

II. Hoorzitting van 16 december 2022

Eerste ondervoorzitter Bruno Tobback vervangt commissievoorzitter Andries Gryffroy, die verhinderd is.

1. Toelichting door Fluvius

1.1. Visie Fluvius Databeheer 2025

Fluvius voert uit wat gevraagd wordt door de wetgever en de regulator, stelt *Guy Cosyns*, directeur Databeheer Fluvius. Fluvius tracht al die verwachtingen en objectieven met een hoge kwaliteit te realiseren binnen het gestelde tijdstip. De spreker geeft aan dat energiedelen verrat zit in een breder kader. Het gaat in de toekomst niet alleen over energiedelen. Naast energiedelen zijn er nog andere zaken die klanten vandaag al of in de verdere toekomst kunnen benutten, bijvoorbeeld flexibiliteit.

1.2. Rol van Fluvius in het energiedelen

Een eerste rol is om te faciliteren om het energiedelen mogelijk te maken: de nodige processen voorzien, protocollen afspreken, ervoor zorgen dat de nodige tools er tijdig zijn en dat die goed functioneren. Fluvius maakt dat de registratie mogelijk is, checkt de voorwaarden en zorgt dat klanten en energiegemeenschappen de weg vinden om zo'n aanvraag vlot te laten gebeuren via de webtool mijn.fluvius.be. Dat is een leerproces, dat gaat stapsgewijs, maar ondertussen maken heel wat partijen er gebruik van.

Guy Cosyns wijst erop dat energiedelen geen initiatief van Fluvius is. Er wordt vanuit Europa – en doorvertaald via Vlaamse wetgeving – gevraagd om dat toe te

passen in de energiemarkt. Fluvius zal dat loyaal doen, maar werkt enkel ondersteunend. Het is vooral de markt, met alle mogelijke partijen, die zal moeten maken dat dat een succes kan worden.

Fluvius is ook marktfacilitator. De regulator vraagt de netbeheerder om in overleg met de markt de nodige protocollen te ontwikkelen. Fluvius deed de voorbije maanden heel wat consultaties – en zal dat ook blijven doen – om het proces en de werkwijze te laten evolueren.

Voorts is Fluvius ook databeheerder bij het energiedelen. Zodra de nodige afspraken met de marktpartijen gemaakt zijn en de deelnemers bekend zijn bij de energiegemeenschappen, is het een kwestie van de juiste data op het juiste moment aan de juiste partijen te kunnen bezorgen. Dat systeem is geautomatiseerd, daar heeft Fluvius de voorbije maanden aan gewerkt. Tijdens de hoorzitting van 2 december 2022 werd de indruk gewekt dat dat nogal archaisch verloopt. De spreker ontkent dat. Er zijn protocollen en er zijn automatismen ingebouwd, zowel wat betreft de registratie als het behandelen van de data en dus ook het beschikbaar stellen van de data aan de betrokken partijen. Uiteraard zijn er mogelijkheden om daar verder in te evolueren.

1.3. Praktisch

Het energiedelen begint volgens Guy Cosyns te leven: er zijn 664 actieve groepen. Daar zitten verschillende vormen van energiedelen onder: persoon-aan-persoonverkoop, delen met jezelf of appartementen.

Als een klant wenst deel te nemen of een energiegemeenschap wenst op te starten, moeten er contacten gelegd worden met energieleveranciers. Een van de voorwaarden om te kunnen starten is namelijk dat elke klant een aansluiting, een EAN-nummer en een digitale meter heeft. De digitale meter is hier, maar ook in toekomstige processen, echt een sleutelement om nieuwe dienstverleningen mogelijk te maken. Het is belangrijk dat de energieleverancier van bij aanvang bij die processen betrokken wordt.

De energiegemeenschapbeheerder heeft een belangrijke rol die volgens de spreker wat onderbelicht wordt. Een natuurlijk persoon of een rechtspersoon kan de verantwoordelijkheid opnemen voor een groep. Dat kan gaan om een peer-to-peer-verkoop of om een groep van meerdere klanten die samen een initiatief opzetten. De beheerder heeft daar de belangrijke startende rol. Guy Cosyns ziet dat dergelijke initiatieven meer en meer tot stand komen. Men zit momenteel in een startfase.

De leveranciers krijgen van Fluvius de nodige data die hen moeten toelaten om zo automatisch mogelijk de facturatiestromen op een correcte manier, zoals voorzien in de protocollen, af te werken.

1.4. Aandachtspunten

1.4.1. Registratie

Tijdens de hoorzitting van 2 december 2022 kwam de complexiteit bij de registratie van een energiegemeenschap aan bod. Dat mag volgens de spreker niet overdreven worden. Er wordt gezegd dat het lang duurt alvorens zo'n project echt van start gaat, effectief in de systemen zit en in de dataprocessen verwerkt wordt. Dat heeft voor een groot stuk te maken met het volledige traject dat afgelegd moet worden. Als een gemeenschap beslist om zonnepanelen te plaatsen, dan moet ze de investering doen, de plaatsing moet gepland worden, de deelnemers moeten aangesproken worden en die moeten volmacht geven via mijn.fluvius.be. Daar is uiteraard wat voorbereiding aan, maar het creëren van de gemeenschap op zich is

in de systemen die nu beschikbaar zijn niet zo complex. De tijd die nodig is om het geheel op te starten, is er wel en dat zal altijd zo zijn. Dat is inherent aan dergelijke grotere projecten.

Op vraag van de Vlaamse Regering heeft Fluvius een aantal pilootprojecten opgestart. Ondertussen zijn er zeshonderd nieuwe cases die ook toelaten om het leerproces te verbeteren.

Informeren is ook een van de rollen van Fluvius. De spreker hoopt dat er nog vele andere partijen zich geroepen voelen om klanten en energiegemeenschapbeheerders te informeren, te adviseren en te begeleiden. Hij denkt dat daar een markt voor is. Men kan zich de vraag stellen in welke mate de distributienetbeheerder de rol van facilitator nog wat sterker moet spelen. Fluvius neemt die rol op omdat men merkt dat het nodig is. Maar als er andere partijen zijn die daar een meer commerciële activiteit van willen maken, ziet Fluvius dat graag gebeuren. Fluvius staat ter beschikking om mee de opstart te verzorgen.

Fluvius ziet het aantal energiegemeenschappen toenemen. Dat is zeer goed. De netbeheerder is blij dat de markt de opportuniteiten ontdekt en dat de klanten actief worden. Dat is ook de bedoeling van de energiegemeenschappen. Alleen moet ervoor gezorgd worden dat het beheersbaar blijft, dat de gemeenschappen niet al te groot worden. Zo'n gemeenschapbeheerder die een gemeenschap van 200 tot 300 klanten beheert is niet niks. Elke kleine beweging die zich voordoet – een klant die verhuist, verandert van leverancier, die zich terugtrekt – kan opgevolgd worden via mijn.fluvius.be, maar het vraagt veel werk van de beheerders. Ook de komende maanden moet geprobeerd worden om die complexiteit beheersbaar te houden, zowel voor de gemeenschapbeheerders als voor de betrokken klanten en de marktpartijen die ervoor moeten zorgen dat alles goed blijft functioneren.

1.4.2. *Marktfacilitator*

In zijn rol van marktfacilitator gaat Fluvius de marktpartijen blijven consulteren. Fluvius moet de bestaande protocollen, die goed functioneren, mee laten evolueren. Zeer belangrijk daarbij is het leveranciersmodel, dat tijdens de vorige hoorzitting in vraag gesteld werd. Sinds de liberalisering van de markt is er een cascademodel waarbij de distributie- en transportnettarieven via de leverancier worden doorgerekend aan de klant. Dat is gebaseerd op echte metingen van energie, nu met gegevens van digitale meters. Er ontstaan nu een aantal nieuwe markten, de markt van energiedelen. Die is grotendeels gebaseerd op virtuele zaken, de uitwisseling van data, maar die heeft quasi geen impact op het net. De spreker meent dat men er, samen met alle betrokken partijen, moet voor zorgen dat er continuïteit in de basismarkt, de leveranciersmarkt kan blijven bestaan.

Fluvius heeft ook een specifieke rol als sociale leverancier. Het is de plicht van Fluvius om budgetmeterklanten, die in het commerciële circuit niet meer bediend kunnen worden, op te vangen. Ze krijgen verschillende faciliteiten en genieten specifieke tarieven. Maar het is de bedoeling dat ze na een zekere periode terugkeren naar het commerciële circuit. De spreker vraagt zich af in welke mate het noodzakelijk is om ook voor hen energiedelen mogelijk te maken, of dat echt wel een voordeel is voor die klanten. Het zou de zaak complexer maken en de klanten die in die rol terecht komen hebben op dat ogenblik heel andere zorgen. Zodra ze terugkeren in het commerciële circuit kunnen ze natuurlijk ook deelnemen aan energiedeelprojecten.

1.4.3. Databeheer

Fluvius kan met de marktpartijen, vooral met de leveranciers en de regulator, bekijken in welke mate de processen nog beter geautomatiseerd kunnen worden, en indien nodig meer geïntegreerd worden in het cascademodel. Guy Cosyns is echter van mening dat alvorens dat beslist wordt – wat heel complex is en veel geld zal kosten – er goed nagedacht moet worden of er geen andere wegen zijn die het databeheer van de energieleveranciers een stuk eenvoudiger maken.

De VREG zal studies opstarten omtrent de distributienettarieven, waarin onder meer ook het Brusselse model zal worden bekeken. Fluvius kijkt met veel verwachting uit naar de besprekingen daarrond. De spreker meent dat men omzichtig moet omgaan met mogelijke kortingen op distributienettarieven, want als er kortingen zijn voor bepaalde doelgroepen, dan worden die kosten geventileerd over alle andere klanten. Dan duikt er mogelijk al vrij snel een mattheuseffect op. Er zijn natuurlijk ook andere processen die vandaag al bestaan of die op komst zijn, en waar deelnemers een positief effect creëren op het distributienet. Het is logisch dat er voor die klantengroep wel nagedacht wordt over een mogelijke reductie. De spreker wijst er wel op dat als men nu al bepaalde voordelen gaat toekennen aan klantengroepen waar de link met de reductie van distributienetkosten niet zo helder is of zelfs niet bestaat, men moet opletten dat men geen nieuw probleem creëert voor de klanten die dat wel doen met nieuwe processen in de toekomst.

Guy Cosyns eindigt met een aantal reflecties. Men staat in Vlaanderen al vrij ver op het vlak van energiedelen vergeleken met de omringende landen. Dat mag gezien worden. Op heel korte termijn zijn er een aantal processen uitgebouwd. Het is nu zaak om die processen goed te bestuderen, even te laten leven, ervaring op te doen bij zowel de klanten als de marktpartijen, daarop voort te gaan en stap voor stap te evolueren. Hij roept op om de complexiteit te beperken en ervoor te zorgen dat de mooie principes die men rond energiedelen heeft niet voorgesteld worden als een zaligmakende oplossing en een zeer sterk financieel aantrekkelijk iets. Het is wel een voordeel, maar men moet ervoor zorgen dat klanten niet ontgoocheld geraken; 'manage the expectations'.

Investeren in hernieuwbare energie loont, zeker nu met de hoge energieprijzen. De injectieprijzen of -tarieven zijn mee geëvolueerd. Dat is zeer positief. Maar als het injectietarief en de kosten van energie bij de afname dichter bij elkaar komen, dan wordt natuurlijk de interesse voor het energiedelen kleiner, maar dan zijn er weer andere diensten die interessanter worden op de toekomstige energiemarkt.

Afsluitend stelt de spreker vast dat energiedelen heel veel aandacht trekt. Dat is positief. Klanten worden echt wakker, ze stellen er vragen over, ze zijn geïnteresseerd. Het activeren van klanten was ook de bedoeling van de Europese richtlijn. Fluvius staat daar ook achter, maar stelt wel, indien het kan, om zeker in de toekomst rekening te houden met de complexiteit en het stapsgewijs leren in de processen.

2. Toelichting door FEBEG

2.1. Huidige marktsituatie is veeleisend voor klanten en leveranciers

Marc Van den Bosch, general manager van FEBEG, toont een tijdlijn met wat er het voorbije jaar gebeurde en wat er de volgende maanden nog op de plank ligt qua implementatie van energiebeleidsmaatregelen. Zowel het federale niveau als de regio's hebben de voorbije periode niet stilgezeten.

De spreker begrijpt dat klanten in moeilijke periodes beschermd moeten worden, maar dat heeft een ongelooflijke druk gezet op de werking en op de IT-systemen van de leveranciers.

Op Vlaams niveau wordt vanaf 1 januari 2023 het capaciteitsstarief ingevoerd. In dezelfde periode zou ook het protocol energiedelen moeten worden afgesloten. Beide dossiers zorgen voor een bijkomende complexiteit voor de energieleveranciers. Samen met de vele vragen van klanten over de hoge energiefacturen zorgt dat voor een zeer hoge werkdruk. FEBEG wil problemen bij de implementatie van de diverse maatregelen vermijden. In die context vindt FEBEG dat versie 3 van het protocol voor energiedelen en peer-to-peerhandel van hernieuwbare energie te vroeg komt.

In de goede jaren is de winstmarge van leveranciers rond de 2 procent. In 2021 was die negatief. Ook in 2022 verwacht de federatie geen betere cijfers, zelfs mindere. Ook vanuit dat oogpunt is de druk op de leveranciers heel hoog.

2.2. Energietransitie is een uitdaging

Marc Van den Bosch stelt dat FEBEG kritisch is op een aantal punten, maar heel goed beseft dat er geïnvesteerd moet worden in hernieuwbare energie. De productie van PV zal tegen 2034 van 7 naar 17 gigawatt evolueren. Ook verwacht de federatie dat de productie van onshore en offshore wind tegen 2040-2045 minstens maal drie hoger zal moeten zijn om aan de elektrificatienoden te voldoen. Er zijn incentives nodig om de investeringen in hernieuwbare energie verder aantrekkelijk te maken. Op zich zijn die al aantrekkelijk, met de huidige energieprijzen is er al een behoorlijke terugverdientijd.

De spreker ziet voor de leveranciers een grote uitdaging in de integratie van de hernieuwbare energie in de bestaande systemen, en in het aantonen dat dat gepaard gaat met reële kosten voor de leveranciers. De laatste jaren zijn de onbalanskosten voor de leveranciers met factor vijf gestegen. Die kosten draagt men via mark-ups ten opzichte van de aankopen op de beurs. Dat is een heel belangrijk stuk van de totale kosten aan het worden. Er is de profilering: men koopt op voorhand voor een klant, maar de laatste uren moet men toch nog bijsturen. Men ziet dat het juist moeilijker wordt in de uren rond de middag. Op sommige momenten zijn de onbalanskosten stukken hoger dan de kosten van energie zelf.

2.3. Energiedelen vergroot de uitdaging

Het energiedelen vergroot die uitdaging. Als een klant energie gaat delen, zal dat meestal PV zijn over de middag. Op dat moment zal hij de energie kunnen delen met anderen. Op hetzelfde moment heb je de onbalanskosten die de leverancier nog altijd moet blijven dragen. Het wordt steeds moeilijker om de afname van klanten te gaan voorspellen. Dat betekent dat er voor de leverancier of de evenwichtsverantwoordelijke meer risico is op afwijkingen en dus hogere kosten voor hem en uiteindelijk voor de klant. Het energiedelen zorgt voor extra overhead voor de leverancier. Fysiek wijzigt er relatief weinig op het net, maar leveranciers moeten wel ex-postcorrecties doorvoeren. Dat is een van aandachtspunten bij het energiedelen; ongeveer een maand nadat men gedeeld heeft, weet men of men effectief iets gedeeld heeft en wat men gedeeld heeft.

Het voorbije jaar bedroeg de gemiddelde terugleververgoeding ongeveer 13,5 cent per kilowattuur. Voor een klant in een appartementsgebouw die iets minder dan het gemiddelde verbruikt, 3000 kilowattuur, en in het beste geval 30 procent kan delen, komt dat neer op een jaarlijkse besparing van 120 euro. Men moet dus geen overdreven verwachtingen creëren bij de klant. Er is een besparing, maar die is

relatief beperkt. Energiedelen biedt uiteraard wel bijkomende mogelijkheden voor mensen die niet zelf kunnen investeren in een eigen installatie.

Voor klanten met een sociaal tarief ziet de spreker geen voordeel van energiedelen. De terugleververgoeding die de klant ontvangt van de leverancier is hoger dan de energiekost van de klant. Er stelt zich ook de vraag hoe het gedeelde volume moet aangerekend worden aan rechthebbenden van het sociaal tarief. Dat is een discussie die de federatie heeft met een aantal proefprojecten. Daarover bestaat veel onduidelijkheid. In Wallonië en in Brussel wordt het gedeelde volume niet meegeerekend in het sociaal tarief. Het volume dat gedeeld wordt, valt onder het commerciële stuk en het niet-gedeelde volume onder het sociaal tarief. De Vlaamse wetgeving is daar minder duidelijk in; die verplicht om de kosten aan te rekenen. De federatie gaat ervan uit dat ze de reële distributiekosten moet aanrekenen voor dat gedeeld volume, wat het voor een klant met het sociaal tarief helemaal onhaalbaar zal maken. Daar moet gekeken worden wat andere regio's doen. Het uitsluiten van dat volume zou volgens de spreker niet onlogisch zijn. Maar er is vandaag geen juridische basis om het gedeeld volume anders te factureren, het sociaal tarief is een maximum all-intarief.

Vervolgens overloopt de spreker een aantal valkuilen. Zet energiedelen aan tot minder verbruik? Niet noodzakelijk want het idee dat een prijs lager is, zou net kunnen aanzetten tot een hoger verbruik. Zal het iets aan het capaciteitstarief veranderen? Nee, want de reële volumes worden aangerekend. De netkosten worden ook niet gewijzigd. Is er eenzelfde besparing als bij simultaan verbruik? Nee, want er is enkel een besparing op de energiecomponent. Is er een optimalisatie van dag- en nachttarieven of andere voor de commodity? Nee, want er is geen inzicht in real time op het volume dat men zal ontvangen via energiedelen, dus meer risico op verbruik aan dagtarief. Kan men zelf ontvangen als men niet thuis is? Uiteraard, maar enkel voor de toestellen die op dat moment draaien. Helpt het voor de flexibiliteit van het net? Het helpt weinig of niet want de fysieke stromen blijven ongewijzigd. Kent men op voorhand de impact? Nee, want het is een ex-postberekening een maand later. Marc Van den Bosch roept op om geen onrealistische verwachtingen te creëren bij de klant.

FEPEG kijkt met interesse naar wat er in andere regio's gebeurt. Zonder het hele model in vraag te stellen, denkt de spreker dat er enige logica is in wat het Brusselse Hoofdstedelijke Gewest aan het doen is: rekening houden met de aanpassing van de nettarieven en bepaalde zaken rechtstreeks factureren aan de energiegemeenschap. Die wil het heft in handen nemen, die moet het dan ook maar in handen nemen. De leverancier ontvangt via de reguliere marktwerking enkel het restvolume. Op het vlak van automatisatie biedt het Brusselse systeem ook voordelen voor de leverancier. Als men de nettarieven zou aanpassen, dan bevordert dat eventueel het lokaal zelfverbruik.

Voor FEPEG is de evenwichtige spreiding van kosten en risico's heel belangrijk. De spreker herhaalt dat de marge van de leveranciers heel laag is. Voor een restleverancier nemen de risico's bij energiedelen toe. Ook op federaal niveau zorgt de omvorming van de energiebijdrage naar de accijnzen ervoor dat in het geval van wanbetaling de restleverancier ook voor het gedeelde volume dat deel niet meer kan recupereren. Men blijft ook verantwoordelijk voor de groenestroomcertificaten enzovoort. Ook als er op hetzelfde afnamepunt een tweede of een derde leverancier komen, blijft de restleverancier verantwoordelijk voor het totale volume. Dat wordt op termijn moeilijk. Bij een evaluatie moet men grondig nadenken over de voor- en de nadelen van de verschillende systemen.

Als FEPEG naar het totaalplaatje kijkt, zijn er een aantal essentiële randvoorwaarden. Is er een evenwichtige implementatie? Het stoort FEPEG dat de restleverancier instaat voor de kosten op het gedeelde volume. Wat de geïntegreerde

implementatie betreft, geeft de spreker toe dat Fluvius zijn best gedaan heeft. Er wordt een automatisatie gedaan, maar de twee systemen staan los van elkaar. Van leverancierszijde hoort FEBEG dat dat niet geautomatiseerd is, want ze moeten twee systemen naast elkaar bekijken. Ze moeten die klanten selecteren en afzonderlijk verwerken. De volledige integratie is er nu dus nog niet. Wat transparante en eerlijke communicatie betreft: er worden soms onrealistische vooruitzichten gesteld bij de klanten. FEBEG vraagt ook een duidelijk juridisch kader. De federatie krijgt heel veel vragen over het sociaal tarief, accijnzen, certificatenverplichtingen en de controle op de energiegemeenschappen. En bij de leveranciers leeft de vraag of er in het geval van energiedelen profielen ter beschikking gesteld worden. Dat zou helpen in het beter voorspellen van de energievolumes.

Marc Van den Bosch concludeert dat het beter kan. Er moet gekeken worden naar eenvoudiger oplossingen. Energiedelen helpt niet om de volatiliteit te beheersen. Het is daar een element in, maar het is niet voldoende. Energiedelen is inderdaad een bijkomend instrument om het draagvlak voor hernieuwbare energie te vergroten en ervoor te zorgen dat meer mensen daarin kunnen investeren. Maar het is voor de verwerking bij de leverancier nog te complex, het is een louter administratieve ex-postcorrectie. Tot slot is energiedelen niet voor iedereen financieel interessant. Waarschijnlijk zijn er alternatieven te bedenken die het energieverbruik kunnen doen verschuiven in functie van de prijs.

Er is volgens de spreker nood aan een evenwichtige en gestroomlijnde implementatie. De risico's voor de leverancier nemen toe. Het is nodig om een goede evaluatie te maken. Bekijk waar het nodig is om risico's en kosten bij te werken. Het Brusselse model is niet zaligmakend, maar kijk of daar inspiratie gehaald kan worden. Integreer het volledig in de marktwerking. Er is automatisatie, maar er is een volledige integratie nodig om het echt goed werkbaar te maken. Instrumenten zoals bijkomende profielen zouden nuttig kunnen zijn om de leveranciers te helpen.

3. Toelichting door de VREG

3.1. Regelgevend kader en concepten van energiedelen

Een van de taken van de VREG is adviseren over de werking van de elektriciteits- en aardgasmarkt, stelt *Pieterjan Renier*, algemeen directeur van de VREG. In dat kader is de regulator al een hele tijd bezig met het thema energiegemeenschappen, dat zijn grondslag heeft in twee Europese richtlijnen van enkele jaren geleden; de herschikte richtlijn Hernieuwbare Energiebronnen (2018/2001) en de vierde Elektriciteitsrichtlijn (2019/944).

De VREG heeft eind 2019 een consultatietraject opgezet rond de omzetting van die richtlijnen rond energiegemeenschappen in Vlaanderen. Er was een heel grote participatie van belanghebbenden en er waren 22 formele reacties. Op basis daarvan bracht de VREG in het voorjaar van 2020 een advies uit aan de Vlaamse regelgever. Later heeft de VREG op vraag van de Vlaamse minister van Energie advies verleend over een decreet dat de Europese bepalingen heeft omgezet en ook over het uitvoeringsbesluit daaromtrent. In 2021 heeft de VREG zijn eigen technisch reglement aan de nieuwe rechten in het Energiedecreet en -besluit aangepast. Meer concreet heeft de regulator de nodige regels voor de technische implementatie van energiedelen en peer-to-peerhandel voorzien.

De spreker licht de verschillende concepten en rechten met betrekking tot het energiedelen toe, want dat is een vrij complex geheel. Energiedelen valt niet volledig samen met de twee energiegemeenschapsconcepten die voortvloeien uit de Europese regelgeving. Enerzijds hebben de vennoten of leden bij zowel een energiegemeenschap van burgers als een hernieuwbare-energiegemeenschap het recht om de energie die ze binnen de gemeenschap produceren, onderling te delen.

Anderzijds zijn er ook vormen van energiedelen buiten een energiegemeenschap om. Een individuele actieve afnemer kan energie delen tussen de toegangspunten waarvan hij zelf titularis is, bijvoorbeeld zijn verblijfplaats of bedrijfsvestiging. Daarnaast kunnen actieve afnemers die in hetzelfde gebouw zijn gevestigd de energie die in dat gebouw of zijn aanhorigheden wordt geproduceerd, onderling delen. Tot slot is er voor de individuele actieve afnemer nog de mogelijkheid om aan peer-to-peerhandel van groene stroom te doen; hij kan de groene stroom die hij zelf produceert verkopen aan een andere actieve afnemer.

Energiedelen in een gebouw is al het langst mogelijk, sinds 1 januari 2022. Sinds 1 juli 2022 zijn vervolgens ook het energiedelen tussen toegangspunten met dezelfde titularis en peer-to-peerhandel van groene stroom mogelijk geworden. De nog resterende vorm, energiedelen binnen een energiegemeenschap, zal begin 2023 mogelijk worden.

3.2. Implementatie van het energiedelen

Om het energiedelen in de praktijk te doen werken, moeten de nodige afspraken gemaakt worden tussen de betrokken partijen: de distributienetbeheerders, de betrokken leveranciers en de personen die aan energiedelen of peer-to-peerhandel doen. Het technisch reglement van de VREG bevat het raamwerk voor die afspraken. Het legt op dat energiedelen en peer-to-peerhandel via een bepaald protocol moeten verlopen. Enerzijds stelt het technisch reglement enkele inhoudelijke eisen. Het bepaalt wat het protocol ten minste moet regelen, zoals de manier waarop de registratie van de deelnemers gebeurt, hoe de gegevensuitwisseling tussen Fluvius en de betrokken leveranciers verloopt, op basis van welke verdeelsleutel de energie bij energiedelen kan worden verdeeld enzovoort. Anderzijds bevat het technisch reglement ook de procedurele regels. Het bepaalt dat Fluvius een voorstel van protocol moet opstellen en dat na stakeholdersoverleg en marktconsultatie bij de VREG moet indienen. Als dat in orde is, zal de VREG dat goedkeuren. Daarnaast heeft de VREG een administratieve geldboete opgelegd aan de netbeheerders aangezien de regulator moest vaststellen dat de implementatie van energiedelen en peer-to-peerhandel toen nog onvolledig was.

Tot 16 december heeft de VREG drie opeenvolgende versies van het protocol goedgekeurd. Op 8 december 2022 keurde de regulator het derde protocol goed dat vanaf 23 januari 2023 in werking zal treden. Belangrijk in de derde protocolversie is dat energiedelen binnen een energiegemeenschap mogelijk wordt en dat er een beperkende randvoorwaarde voor deelnemers aan energiedelen en peer-to-peerhandel vervalt: zij moeten niet meer elk bij dezelfde leverancier een individueel energiecontract hebben. Tot slot wordt ook de zogenaamde meervoudige persoon-aan-persoonverkoop mogelijk, waarbij een actieve afnemer-koper meerdere contracten van peer-to-peerhandel kan combineren, in de zin dat hij de zelfgeproduceerde groene stroom die verschillende actieve afnemers-verkopers elk afzonderlijk injecteren, opkoopt.

3.3. Andere taken van de VREG

Op vraag van de Vlaamse Regering onderzoekt de regulator via een kosten-batenanalyse in welke mate activiteiten van energiegemeenschappen en energiedelen in een gebouw kunnen bijdragen aan de ontlasting van het distributienet, onder meer door de investeringen en kosten die men vermijdt en de relevante vergoedingen en eventuele kortingen op nettarieven die daarvoor mogelijk kunnen worden voorzien. De VREG heeft VITO belast met het uitvoeren van dat onderzoek. Hiervoor zal op een structurele basis overleg plaatsvinden met overheden, netbeheerders, leveranciers en uiteenlopende sectororganisaties. Het onderzoek gebeurt in verschillende fases. Het is de bedoeling om de studie tegen het einde van de zomer van 2023 af te ronden.

De meldingsplicht is geen taak voor de VREG, maar een plicht voor de energiegemeenschappen. Zij moeten zich binnen de dertig dagen na hun oprichting melden via een meldingsformulier op de website van de VREG. Daarnaast publiceert de VREG op zijn website een lijst met de aangemelde energiegemeenschappen die geregeld geactualiseerd wordt. Naast de opvolging van de meldingsplicht van energiegemeenschappen, moet de VREG jaarlijks rapporteren in welke mate het kader rond energiegemeenschappen en de verdere uitbouw zorgt voor een versnelling van een duurzame energietransitie waarin de burger centraal staat.

3.4. VREG-rapport over energiegemeenschappen, energiedelen en peer-to-peerhandel

In de week van 19 december 2022 zal de VREG een rapport publiceren over energiegemeenschappen, energiedelen en peer-to-peerhandel.² Pieterjan Renier licht de voornaamste vaststellingen toe.

3.4.1. Brede interesse

Sinds juli 2022, de startdatum van peer-to-peerhandel en energiedelen tussen toegangspunten met dezelfde titularis, is er een stijgende trend voor die vormen. Energiedelen binnen een gebouw blijft voorlopig minder populair. Een eenduidige verklaring hiervoor heeft de spreker nog niet, maar energiedelen tussen toegangspunten met dezelfde titularis en peer-to-peerhandel zijn gemakkelijker op te zetten: er zijn maar een of twee personen bij betrokken. Bij energiedelen binnen een gebouw gaat het om een veel grotere groep en bovendien geldt nog tot 23 januari 2023 de vereiste dat alle deelnemers een contract moeten hebben bij dezelfde energieleverancier.

Er is een brede interesse in energiegemeenschappen, energiedelen en peer-to-peerhandel. De VREG ontvangt al sinds geruime tijd een groot aantal informatie- en adviesvragen over dat thema. Dat is op zich positief, maar er zijn wel een aantal kanttekeningen bij te plaatsen. In eerste instantie blijkt uit de vragen dat het regelgevend kader voor geïnteresseerden complex en weinig bevattelijk is. Het is moeilijk om alle nieuwe concepten duidelijk van elkaar te onderscheiden. Meer specifiek blijkt het onderscheid tussen energiegemeenschappen en energiedelen moeilijk en is het niet altijd geweten dat er ook vormen van energiedelen zijn buiten een energiegemeenschap om.

De VREG stelt ook vast dat een aantal initiatiefnemers van projecten geïnteresseerd zijn in het label energiegemeenschap, maar dat ze vaak met de vraag blijven zitten of ze al dan niet aan de decretale toepassingsvoorwaarden voldoen. Soms zijn die onvoldoende duidelijk geformuleerd om toe te passen op concrete gevallen.

Alleszins tracht de VREG zo breed en zo duidelijk mogelijk te informeren. In eerste instantie gebeurt dat via de website. Daarnaast tracht de VREG telkens een adequaat antwoord te geven op de vele informatievragen. Het is de taak van de regulator om geïnteresseerden te informeren over de regelgeving, maar niet om in specifieke gevallen de rol van consultant op te nemen en projecten een kant-en-klaar advies te bezorgen. Daar zijn andere actoren beter geschikt.

De spreker geeft aan het beleid de suggestie om werk te maken van een stroomlijning van de communicatie rond energiegemeenschappen. Dat zou gezien kunnen worden als een onderdeel van een breder faciliterend kader, waarvan ook sprake is in de nieuwe richtlijn Hernieuwbare Energiebronnen. Nu stelt de VREG vast dat de communicatie nogal verspreid is: zowel de VREG, het VEKA, Fluvius als de energieleveranciers informeren voornamelijk nog afzonderlijk.

² <https://www.vreg.be/nl/document/rapp-2022-23>

3.4.2. *Aanmelding energiegemeenschappen*

Wat betreft de meldingslijst op de website van de VREG: de foutieve meldingen heeft de VREG niet gepubliceerd. Voor de meldingen die al gepubliceerd zijn, moet de VREG vaststellen dat de meldingslijst niet waterdicht is. Aangezien vennoten of leden van energiegemeenschappen het recht hebben om onderling energie te delen, heeft het wel belang om te weten of een rechtspersoon al dan niet een energiegemeenschap is. De regulator kan om verschillende redenen niet overgaan tot een nauwgezette controle van alle meldingen, ten eerste omdat hij niet over alle informatie beschikt. De gegevens die gemeld moeten worden aan de VREG worden limitatief omschreven in het Energiebesluit. Op basis daarvan kunnen niet alle toepassingsvoorwaarden gecontroleerd worden. Ten tweede zijn sommige toepassingsvoorwaarden te vaag of te ruim geformuleerd. Controle daarvan is zeer moeilijk tot quasi onmogelijk, zelfs al zou de VREG over meer info beschikken.

3.4.3. *Rol leveranciers*

Een laatste vaststelling heeft te maken met de rol van de leveranciers. Uit een bevraging door de VREG blijkt dat de energieleveranciers op zich de voordelen van energiedelen en peer-to-peerhandel wel inzien, maar er is bij de energieleveranciers ook weerstand door de impact op hun administratieve en operationele werking. Bij energiedelen en peer-to-peerhandel blijft de commerciële leverancier immers de restleverancier en, in die hoedanigheid, toegangshouder, met alle daarbij horende verplichtingen. Als de kosten van de leveranciers hierdoor stijgen, bestaat het risico dat ze dat zullen doorrekenen aan hun klanten.

Op zich is er binnen de commerciële vrijheid die leveranciers genieten qua doorrekening van kosten wel een en ander mogelijk, zolang de algemene regels inzake marktpraktijken en consumentenbescherming worden gerespecteerd en dat duidelijk wordt omschreven in de algemene en bijzondere voorwaarden van de leveringscontracten. Toch moet erover gewaakt worden dat de balans niet te ver doorslaat en energiedelen en peer-to-peerhandel in de praktijk uitgehold worden wegens voor afnemers te onaantrekkelijke, beperkende extra voorwaarden en kosten. Daar moet men rekening mee houden bij een evaluatie van het marktmodel.

Een specifiekere aandachtspunt is de uitlezing van kwartierwaarden via de digitale meter. Zowel voor energiedelen als peer-to-peerhandel is dat nodig aangezien beide activiteiten op kwartierbasis verlopen. De regels die voor de activering van de uitlezing van kwartierwaarden van toepassing zijn, staan beschreven in het technisch reglement van de VREG. Maar de regulator kreeg van verschillende afnemers bericht dat dat in de praktijk niet vlot verliep. De problemen waren uiteenlopend. In die gevallen heeft de VREG de betrokken energieleverancier duidelijk gewezen op de regels in het technisch reglement. De VREG zal dat in de toekomst ook blijven opvolgen.

Tot slot geeft Pieterjan Renier nog mee dat nog niet alle relevante cijfergegevens beschikbaar zijn in het eerste jaarlijkse rapport over energiegemeenschappen. De gegevens waarover de regulator nog niet beschikt, zullen verwerkt worden in een interactief dashboard op de website van de VREG. Dat zal in de loop van 2023 beschikbaar zijn.

4. Toelichting door Think E

4.1. Inleiding

Leen Peeters, directeur van ingenieursbureau Think E, blikt terug op de hoorzitting van 2 december 2022. Daar kwam aan bod dat het een uitdaging is om een businesscase te vinden. Veel hangt af van hoeveel er verrekend kan worden, maar dat is dan vaak zonder het verrekenen van de administratieve kosten; de onbedoelde gevolgen van energiedelen. Dat doet zich overigens in alle landen voor, niet alleen in Vlaanderen. Maar een goede businesscase is wel cruciaal. De spreker vindt dat er te weinig wordt gekeken naar de reden waarom mensen effectief participeren.

Samen investeren in hernieuwbare energie en energiediensten is niet nieuw. Denemarken was koploper in de jaren 1980, net na de oliecrisis. Men wilde daar toen niet afhankelijk zijn van anderen voor energie. Midden jaren 1990 was er een nieuwe toename in Denemarken, op het moment dat er subsidies werden verstrekt aan investeringen in windenergie. Toen begonnen groepen van vijf à tien mensen samen te investeren. Ook in Groot-Brittannië leidden subsidies rond 2010 tot een stijging van het aantal energiegemeenschappen. In Duitsland kenden de energiegemeenschappen een sterke opmars van het einde van de jaren 2000. De toename ervan werd vanaf 2014 afgeremd doordat de Duitse overheid overschakelde van 'feed in'-tarieven naar een veilingssysteem. Men kan dus vaststellen dat energiedelen geen nieuw fenomeen is. Ofwel zet men zich af tegen een crisis, ofwel laat men zich overtuigen door subsidies. Nu komen die twee factoren voor het eerst samen, over het effect daarvan is niets geweten.

4.2. Politiek versus regulator

Een thema dat internationaal vaak terugkomt is de verhouding tussen de politiek en de regulator op het vlak van energiedelen. In veel lidstaten werd politiek beslist om voordelige tarieven toe te kennen aan energiedelers. Dat gebeurde meestal zonder een kosten-batenanalyse. Dat kan men volgens de spreker eigenlijk niet doen. De regulator heeft een taak in het bepalen van de kosten, en men mag die twee niet zomaar mengen, aldus Leen Peeters.

Vaak wordt gepleit om naar de buurlanden te kijken, maar daarover is de spreker nogal kritisch. Men kan niet zonder context vergelijken. Zo werd in Spanje beslist om de range waarin men gratis energie kan delen, te verhogen van 500 meter naar 2 kilometer, omdat Frankrijk dat ook deed. Oostenrijk heeft de tariefverminderingen bij energiedelen beperkt omdat de oorspronkelijk voorziene reductie tot een hoger armoederisico zou leiden bij mensen die het al moeilijk hadden. Daar is ook geen kosten-batenanalyse gebeurd. In Polen werkt men met een maandelijkse verrekening voor hernieuwbare energie, Slovenië werkt op jaarbasis. Al die contextelementen moeten worden meegenomen bij het vergelijken van buitenlandse praktijken op het vlak van energiedelen.

De spreker geeft aan dat een tarief kostenreflectief is op het geheel, niet op het individueel gedrag. Dat verandert men voor een stuk met een capaciteitstarief. Maar als er wordt beslist dat er veel aanpassingen moeten komen bij Fluvius, dan moet men beseffen dat iedereen, ook de niet-participanten, potentieel mee zullen betalen. Ook is er geen aantoonbare besparing op het gebruik van het net.

4.3. 'Facts and figures'

Investeren in hernieuwbare energie is nu al rendabel. Extra maatregelen maken hernieuwbare energie dus vooral nog meer rendabel. Dat is volgens de spreker op zich niet verkeerd, maar uit de wetenschappelijke literatuur blijkt dat er weinig geweten is over de steun die vandaag op allerhande manieren wordt gegeven –

Europees, Vlaams, regionaal, provinciaal. Er wordt enorm veel steun gegeven aan energiegemeenschappen, maar men moet zich daar wel de juiste vragen bij stellen. Zo weet men niet of de steun die wordt gegeven aan energiegemeenschappen, de meest efficiënte manier is om de vooropgestelde doelstellingen te bereiken.

De barrières die men daarbij effectief tegenkomt, en die duidelijk enkel gelden voor de energiegemeenschappen, moeten zeker weggenomen worden. Maar de vaststelling is wel dat heel wat van die barrières eigenlijk slechts gepercipieerde barrières zijn.

De EU-richtlijn stelt dat het voornaamste doel van energiegemeenschappen is om de milieu-, de economische en de sociale voordelen maximaal te benutten, eerder dan financiële winst na te streven. Er wordt te weinig kritisch bekeken of alle projecten aan die voorwaarde voldoen. Al te vaak gaat men ervan uit, ook in de wetenschappelijke literatuur, dat energiegemeenschappen per definitie goed zijn, zonder dat er kritische vragen worden gesteld. Het gaat tenslotte om iets dat men potentieel in de toekomst in het groot wil uitrollen, en dan blijken er toch een aantal bedenkingen te zijn.

4.4. Drijfveren voor participatie

De drijfveren voor participatie aan energiegemeenschappen zijn heel divers. Iedere deelnemer heeft zijn of haar persoonlijkheid en prioriteiten. Meestal zijn de sociale verwachtingen en de houding ten opzichte van hernieuwbare energie bepalend. Maar ook de financiële voordelen zijn zeer belangrijk, niet alleen bij burgers maar ook bij bedrijven.

Iedereen is anders, en daarom is er nood aan meer diverse vormen van actieve participatie, vindt Leen Peeters. Die vormen zijn er al voor een stuk, maar men moet de zaken ook breed genoeg durven te interpreteren, om op die manier zo veel mogelijk mensen actief te laten participeren, en deelname zo aantrekkelijk mogelijk te maken voor zoveel mogelijk mensen.

4.5. Inclusiviteit, sociale cohesie en democratie

Vaak wordt gezegd dat energiegemeenschappen zullen helpen om aan energiearmoede te werken, maar de wetenschappelijke lectuur geeft aan dat dat niet het geval is. Van de 71 Europese energiegemeenschappen die in maart 2021 werden onderzocht, was er slechts een die op een financieel interessante manier PV-energie aanbood aan die doelgroep. Leen Peeters wijst er wel op dat het de taak is van de overheid om energiearmoede structureel op te lossen, niet die van een groep burgers.

De spreker ziet verschillende verklaringen voor de beperkte aandacht voor energiearmoede. Zo is het begrip armoede voor veel mensen iets heel moeilijks. In het onderzoek kwam naar voren dat deelnemers aan energiegemeenschappen dachten dat een aandeel tussen 50 en 3000 euro financieel haalbaar is voor iedereen, omdat men dat terugverdient. Maar voor iemand in armoede is 50 euro vaak al een probleem. En een aandeel hoeft ook niet altijd betalend te zijn, merkt ze op. Die drempel wordt soms ook net ingezet om een preselectie te maken van kandidaten die zeker hun energierekening kunnen betalen. Maar daarvoor bestaan alternatieven. In Leuven loopt bijvoorbeeld een proefproject waarbij men veertig mensen in energiearmoede wil helpen. Het is in elk geval een aspect waar men rekening mee dient te houden, want dat aandeel kan effectief een drempel zijn, aldus Leen Peeters.

Ook gender en diversiteit zijn aandachtspunten. Uit een onderzoek van 696 cases in Duitsland blijkt dat bij 83 procent van de energiegemeenschappen het bestuur

alleen uit mannen bestond, en slechts 2 procent alleen uit vrouwen. Het gaat ook meestal om blanke middenklassers.

Sociale cohesie blijkt ook een heel moeilijk punt. De spreker stelt vast dat er onvoldoende wetenschappelijke basis is om de claims rond sociale voordelen en meerwaarde te onderbouwen. Eigenlijk weet men daar niets over. Andere bronnen geven wel aan dat men vaak net die groepen gaat betrekken en versterken die eigenlijk al 'empowered' zijn. Op die manier kan men potentieel ook segregatie creëren. Doordat men niet inclusief is, en enkel kijkt naar doelgroepen die het zich kunnen veroorloven, worden bepaalde klassen uitgesloten. Ze wijst ook het ontbreken van een uniforme definitie van wat 'energy democracy' is. Ze ziet een gevaar bij de beperkte participatie van kwetsbare groepen. Hoe gaat men om met minderheden? Daarnaast is er soms ook sprake van sociale druk.

De grootte van de initiatieven bepaalt de leefbaarheid ervan, maar bepaalt ook hoe democratisch de participatie effectief is. Uit het beschikbare onderzoek daarrond kan men besluiten dat men nog niets weet over de juiste governancestructuren voor energiedelen.

4.6. Impact op het net en mattheuseffecten

Simulaties over de effectieve impact van energiegemeenschappen op het net tonen geen besparing. Het gaat daarbij niet om de vorm van de energiegemeenschap, maar vooral om wat de energiegemeenschap doet. Uit bepaalde onderzoeken blijkt dat de kostenreductie die de energiegemeenschap wil realiseren, vanwege de signalen die men krijgt rond zelfconsumptie, niet in lijn staan, of zelfs in tegenstelling staan tot wat het energiesysteem vraagt. Men moet naar cases gaan die een meerwaarde bieden voor het net, en dat betekent een markt met diensten, die open is voor iedereen, maar waar energiediensten ook aan kunnen participeren.

Het mattheuseffect loert ook om de hoek. De spreker geeft als voorbeeld een project in Leuven, waar men via burgerparticipatie zonnepanelen wil installeren op de daken van publieke gebouwen. Men dient daar toch kritisch naar te kijken, vindt ze. Want tenzij dat aanbod het goedkoopste aanbod is in de markt, kent men een financieel voordeel toe aan een groep mensen die het al goed heeft. Maar die gemeenschapsmiddelen kunnen dan niet worden besteed aan een groep die het wel nodig heeft. Ze vindt het niet verkeerd om met burgerparticipatie te werken, maar men moet er wel kritisch voor zijn dat men bij publieke investeringen in functie van elke burger denkt. Bovendien toont onderzoek dat bij uitgaven voor capaciteitsverhogende diensten – training, opleiding, informatiecampagnes – er een risico is op negatieve herverdelingseffecten, omdat men niet bereikt wie men zou moeten bereiken.

4.7. Conclusie

Leen Peeters vindt dat er zeker moet worden geëxperimenteerd met energiegemeenschappen. Ze stelt vast dat er heel specifieke onderzoeksvragen zijn, bijvoorbeeld rond governance en rond inclusiviteit. De effectieve steun die wordt gegeven is nodig in die pilootfase, maar men moet wel kritisch durven te zijn. Er is dus een faciliterend kader nodig, en men mag vooral niet vergeten dat men in die eerste analyse niet gaat kijken naar 'high level data', maar dat men de kritische vragen die er nog zijn, probeert op te lossen via de ervaringen in het veld. Dat betekent dat de cases die er zijn, op een onafhankelijke manier een impactanalyse moeten ondergaan, onder meer rond inclusiviteit, 'gender balance', democratie. Maar het gaat ook over hoe men potentieel publieke middelen gebruikt, en wat dat heeft opgeleverd op het vlak van hernieuwbare energie, actieve participatie en flexibiliteit.

5. Toelichting door Zero Emission Solutions

5.1. Energiedelen voor bedrijven: hoe?

Alex Polfliet, zaakvoerder van Zero Emission Solutions, stelt vast dat, als het gaat over energiedelen en energiegemeenschappen, het in hoofdzaak gaat over het energiedelen door particulieren. Maar hij denkt dat het grootste potentieel net bij bedrijven ligt.

Uit studies blijkt dat Vlaanderen de opportuniteit heeft om, wanneer men de daken vol zou leggen, meer dan 100 terawattuur elektriciteit op te wekken. Dat is meer dan het dubbele van de huidige elektriciteitsvraag. Maar als iedereen ervan overtuigd is dat men moet investeren in hernieuwbare energie, waarom gebeurt dat dan niet, of waarom gebeurt het zo traag? Waarom worden de daken niet benut? Hij denkt dat energiedelen een antwoord kan bieden op die vragen. Het kan ervoor zorgen dat meer daken in de toekomst interessant zullen blijken voor zonne-energie. Want de businesscase voor hernieuwbare energie staat als een huis, vindt hij, als het gaat over energieproductie achter de teller. Zeer veel bedrijfsgebouwen hebben zeer weinig verbruik, maar hebben een groot dak. Die opportuniteit blijft voorlopig nog onderbenut. Hij zal proberen aantonen dat dat niet zo hoeft te zijn, en dat energiedelen daar een heel grote rol in kan spelen.

Zero Emission Solutions is in 2019 gestart met na te denken over energiedelen, toen de Europese richtlijn er was. Men heeft zich voorbereid om de markt te begeleiden om aan energiedelen te doen, en daar werd ook het platform Zero Emission Sourcing voor gemaakt. Daar kunnen producenten van groene stroom geïnteresseerde consumenten vinden. De markt is klaar voor energiedelen, en de spreker stelt vast dat de vraag enorm is. Er wordt ook al aan energiedelen gedaan, op bepaalde manieren, of er wordt mee gestart op 1 januari 2023.

Een veel voorkomende vorm van energiedelen voor bedrijven is de 'third-party financing', waarbij een bedrijf zijn dak ter beschikking stelt aan een derde partij-investeerder. En meer en meer zijn die derde partijen burgercoöperaties. Het gaat dan bijvoorbeeld om personeelsleden, klanten van een bedrijf of omwonenden. Zij kunnen mee investeren, en de stroom wordt verkocht aan het bedrijf. Dat is een vorm van energiedelen die al perfect mogelijk is, en die ook al in de praktijk wordt toegepast. Alex Polfliet ziet daar geen knelpunten en het biedt voordelen voor bijna alle betrokkenen. Maar de focus ligt nog te veel op het financiële voordeel. Voor hem is het grootste voordeel van energiedelen niet de financiële winst die men kan boeken, maar de budgetzekerheid die men kan vastleggen voor de lange termijn. Een installatie van hernieuwbare energie wordt afgeschreven over twintig jaar. De businesscase van zo'n installatie bestaat enerzijds uit een groot deel capex; het investeringsrisico is groot. De opex valt doorgaans mee, en kan ook worden vastgelegd over de lange termijn.

De kosten voor de projectontwikkelaar zijn bij aanvang van het project gekend. Alleen zijn inkomsten zijn nog ongekend. Nochtans kan hij die inkomsten ook verzekeren door zijn stroom op lange termijn voor de hele levensduur te gaan verkopen aan een vast tarief. De winst zit niet in de zekerheid dat dat vast tarief te allen tijde goedkoper zal zijn; de winst zit in de budgetzekerheid. Men weet met heel grote zekerheid dat men voor stroom die uit die installatie komt, een bepaald bedrag per megawattuur zal betalen, niet alleen vandaag maar ook binnen twintig jaar. Daarom heeft energiedelen een sterke businesscase, vindt de spreker.

Zonnepanelen installeren op het dak van een bedrijf en de stroom verkopen aan dat bedrijf kan enkel op de locaties waar er voldoende verbruik is. Maar die energie hoeft niet noodzakelijk onmiddellijk verbruikt te worden door het bedrijf dat daar actief is; men zou die stroom ook kunnen injecteren en, weliswaar virtueel, naar

een ander bedrijf kunnen brengen. Dat heet een off-site CPPA of Corporate Power Purchase Agreement. Daarbij worden de stroomoverschotten geïnjecteerd op het net, en virtueel op een andere locatie afgenomen. Tussen de producent en de afnemer wordt een contract gesloten voor een lange termijn, in de praktijk gaat dat over een periode van tien tot twintig jaar. Dat gebeurt aan een vaste prijs. Zo hebben beide partijen zekerheid met betrekking tot de kosten aan de kant van de afnemer en de opbrengsten aan de kant van de producent.

Doordat men het publieke net gebruikt, is er geen voordeel op netkosten en heffingen. Er speelt wel een onbalanskost, maar intermitterende hernieuwbare energie heeft daar hoe dan ook een impact op. Maar het grote voordeel van dat model is dat de afnemer grote zekerheid heeft qua prijs voor dat volume, en dat op de lange termijn, aldus nog Alex Polfliet.

Een vorm van een dergelijke off-site CPPA is het zogenaamde 'netting'. Dat is energiedelen met zichzelf, maar binnen een bedrijf. Het gaat dan om een bedrijf met meerdere sites, waarbij men op bepaalde daken zonnepanelen legt. Soms ontstaat er dan overschot van productie die niet lokaal verbruikt wordt. Die overschotten kunnen dan in mindering worden gebracht op de andere locatie. Het is een interne vorm van energiedelen, en er bestaan al een aantal dergelijke cases. Het voordeel van die vorm van energiedelen is dat het dak, dat aanvankelijk slechts voor een deel zou zijn gebruikt, nu interessant wordt om volledig te gebruiken, want de overschotten zijn dan nuttig op een andere locatie.

Een andere vorm van energiedelen is nog virtueel. Daarbij sluit een producent een contract af met een afnemer, en hij spreekt met die afnemer af dat hij de stroom op de EPEX- of de BELPEX-markt verkoopt, maar de afnemer garandeert een vaste prijs. Als het contract tussen beide partijen wordt gesloten aan 80 euro, maar de BELPEX-uurprijs is op een bepaald moment 100 euro, dan heeft de verkoper een voordeel van 20 euro. Dat voordeel wordt dan aan de afnemer gegeven. Wanneer de BELPEX-uurprijs 60 euro bedraagt, dan heeft de producent een nadeel van 20 euro, en zal de afnemer dat bedrag bijpassen. Het enige deel dat nog onderhevig is aan wisselende kosten is de onbalanskost.

Ook in dat systeem is budgetzekerheid een van de grote voordelen, en het maakt dat energie makkelijker financierbaar is. Want vandaag zit men nog met het probleem dat een projectontwikkelaar bij hernieuwbare energie zijn investeringskosten en de onderhoudskosten wel kent, maar dat hij eigenlijk niet weet aan welke prijs hij de stroom zal kunnen verkopen. In het verleden deed het er niet zoveel toe hoeveel men kreeg voor de stroom, omdat de overheid 450 euro garandeerde per megawattuur. Daarom wilde de bank dat gemakkelijk financieren. De situatie is intussen veranderd. Banken zijn nu minder geneigd om in dergelijke projecten mee te stappen omdat de energieprijzen onvoorspelbaar geworden zijn.

Als de projectontwikkelaar aan de bank kan tonen dat men een contract heeft met een solide tegenpartij, die garandeert dat men twintig jaar lang die stroom zal kopen tegen een bepaalde prijs, dan beschikt men over een solide businesscase en zal men ook gemakkelijker een financiering krijgen, aan betere voorwaarden. Alex Polfliet merkt op dat die virtuele vorm van CPPA ook vrij eenvoudig toe te passen is. Ook voor leveranciers stelt dat geen problemen. Die vorm van energiedelen wordt dus al door meerdere leveranciers toegestaan.

Een complexer verhaal is dat van de energiegemeenschap, waarbij men met meerdere bedrijven en eventueel meerdere particulieren energie zou delen. De spreker denkt daarbij aan concrete toepassingen op het niveau van een bedrijventerrein. Zo kan een bedrijf met een windturbine overschotten hebben, die dan virtueel aan een ander bedrijf binnen dat terrein geleverd worden. En mogelijk kunnen ook werknemers de overschotten van hun zonnestroom thuis aan hun eigen bedrijf

bezorgen. Dat zijn complexe projecten, waar bijgevolg veel overhead mee gepaard gaat.

5.2. Energiedelen: welke opportuniteiten?

Alex Polfliet ziet een aantal grote opportuniteiten, en een aantal ideeën staan al concreet in de steigers. Daarbij is de vaste prijs op lange termijn de voornaamste drijfveer. Maar daarnaast kan men via dat energiedelen, doordat er een contract is tussen afnemer en producent, veel duidelijker aan de buitenwereld aantonen dat het om groene stroom gaat die van een bepaalde installatie afkomstig is. Dat is op het vlak van communicatie en marketing een groot voordeel. Daarnaast kunnen door energiedelen de opportuniteiten op het vlak van hernieuwbare energie veel beter benut worden, en ook de financiering zal een stuk eenvoudiger verlopen.

De spreker gaat vervolgens in op een aantal potentiële cases. Enerzijds staat er een heel concreet project in de steigers bij drie winkelcentra, waarbij prosumenten hun zonnestroomoverschotten zouden kunnen verkopen aan het winkelcentrum. Dat is interessant voor het winkelcentrum omdat men op die manier aan klantenbinding doet. Het geeft een commercieel voordeel, en voor de prosument zou het een grotere waarde van zijn zonnestroom kunnen betekenen. Het gaat dan om meerdere prosumenten die hun zonnestroomoverschotten verkopen aan een afnemer, of 'many to one'. Zo kan men meer kritische massa krijgen, want de spreker denkt dat een van de problemen bij energiedelen is dat het altijd om bijzonder kleine volumes gaat.

Een variant daarop wordt toegepast in grote bedrijven met zeer veel werknemers en zeer veel klanten. Zij zouden hun werknemers en klanten kunnen verleiden tot het plaatsen van zonnepanelen thuis, waarbij men de overschotten aan het bedrijf kan verkopen voor een goede tegenwaarde. Bij werknemers kan die tegenwaarde dan zelfs als een extralegaal voordeel worden beschouwd.

5.3. Energiedelen: knelpunten

Ondanks de vele opportuniteiten ziet Alex Polfliet ook nog heel wat knelpunten. Hij verwijst naar een project dat in 2019 werd opgestart, en dat men al op 1 januari 2021 wilde toepassen. Maar toen was er een wijziging van het Energiedecreet en bijhorend besluit van de Vlaamse Regering houdende algemene bepalingen over het energiebeleid dat stelde dat dat pas vanaf 1 januari 2022 mogelijk zou zijn. Men stelde vast dat er, ondanks dat decreet, in de praktijk toch een aantal zaken niet kunnen, of dat er moeilijk over wordt gedaan. Die knelpunten zouden op korte termijn weggewerkt moeten kunnen worden, maar toch hoort de spreker dat men dan eerst de pilootprojecten wil evalueren en dan corrigeren. Hij vindt dat men daar veel te laat mee is gekomen, en dat gaf ook de Raad van State aan bij het ontwerp van besluit. Het argument dat andere landen daar nog veel later mee zijn, vindt hij geen goed argument.

Er zijn beperkingen op het vlak van wetgeving. De spreker verwijst ook naar de vage bepaling dat het niet de bedoeling mag zijn om winst te maken; dat zou ongeschikt moeten zijn aan het hoofddoel. Alex Polfliet wijst erop dat men op die manier bedrijven uitsluit, want een bedrijf heeft net tot doel om winst te maken. Er is in het decreet en het besluit ook een duidelijk onderscheid tussen kleine, middelgrote en grote ondernemingen. Dat onderscheid is voor een stuk te wijten aan de Europese richtlijn, maar hij verneemt van juristen dat dat in het Vlaamse decreet toch enger werd geïnterpreteerd.

Er is vanuit de overheid geen incentive om aan energiedelen te doen, maar de spreker wil niet pleiten voor extra subsidies. Dat hoeft voor hem absoluut niet. Maar hij pleit wel voor meer ondersteuning voor kmo's die met veel vragen zitten.

Het lijkt hem niet slecht dat men in Vlaanderen een facilitator voor energiedelen zou aanstellen, zodat er dus meer ondersteuning zou komen. Hij ziet die rol niet weggelegd voor de VREG of voor Fluvius; het zou een onafhankelijke facilitator moeten zijn. Hij wijst erop dat zijn bedrijf niet voor die rol solliciteert; hun rol bestaat erin om de bedrijven te helpen.

De spreker stelt ook nog vast dat de netbeheerder op veel vlakken niet klaar is. Dat blijkt ook uit de timing die wordt gepubliceerd. Die is in strijd met het Energiebesluit. Volgens de website van Fluvius zou energiedelen tussen verschillende leveranciers mogelijk worden vanaf 1 januari 2023, maar hij vraagt zich af of dat effectief het geval zal zijn, want hij hoort andere signalen.

De website van Fluvius geeft aan dat energiegemeenschappen mogelijk zouden zijn vanaf januari 2023, maar dat het protocol in opmaak is en dat daarover nog gecommuniceerd zou worden. Er was ook sprake van meerdere toepassingen op een punt vanaf januari 2024. De spreker vraagt zich af of men dat zal halen, als men ziet hoe traag het verloopt. Hij kijkt nochtans wel uit naar het moment waarop dat mogelijk zal zijn.

Hij had ook begrepen dat de VREG nog niet klaar is, maar het protocol blijkt intussen wel te zijn goedgekeurd. De vraag is of er nog andere zaken voorbereid moeten worden. Hij begreep dat er ook nog een marktconsultatie moet gebeuren om de communicatie verder te finetunen.

Alex Polfliet stelt ook vast dat de leveranciers nog niet klaar zijn. Hij heeft er begrip voor dat men nog met andere kwesties zit, maar anderzijds geldt het decreet en het besluit voor iedereen. Hij vindt dan ook dat leveranciers energiedelen zouden moeten toelaten, terwijl dat niet altijd zo is. Een aantal leveranciers verbieden bijvoorbeeld netting, en meerdere leveranciers verbieden off-site fysieke CPPA's. Hij stelt ook vast dat, behalve een uitzondering, leveranciers vandaag enkel beperkte vermarkting aanbieden. Dat wil zeggen dat een prosumant zijn zonnestroomoverschotten enkel kan verkopen aan de leverancier waar men ook afnemer bij is. Ook dat is een rem op de verdere ontwikkeling. En hij verwijst naar de catch 22 die ook in de vorige hoorzitting aan bod kwam: als het energiedelen wordt bemoeilijkt, dan kan men ook niet verwachten dat er veel vraag is. Het argument dat er momenteel niet veel vraag is, en dat de protocollen wel gefinetuned zullen worden als er meer vraag komt, zorgt ervoor dat men in cirkels blijft draaien. Iedereen wijst naar iedereen. De markt is er nochtans klaar voor om daarin verder te gaan; de bedrijven zijn vragende partij.

6. Vragen van de leden

6.1. Staf Aerts

Staf Aerts stelt vast dat tijdens de hoorzitting van 2 december 2022 vooral de voordelen van energiedelen in de verf werden gezet, en dat tegelijkertijd ook een aantal hindernissen aan bod kwamen. In deze hoorzitting hoorde hij in de eerste plaats een nuancering van de bestaande hindernissen, maar een aantal sprekers gingen ook in op de nadelen van hernieuwbare energie. Hij besluit dat het een bijzonder verhaal is, en dat er nog inspanningen moeten gebeuren om hernieuwbare energie meer mogelijk te maken.

Het lid vindt het een pijnlijke vaststelling dat energiedelen na nagenoeg een halfjaar of een jaar niet echt van de grond komt. Er is sprake van een 600-tal projecten waaruit men kan leren, maar dat gaat enkel om de verkoop van persoon aan persoon. In het geheel van energiedelen vindt hij dat het concept dat men het minste zou moeten nastreven. Dat concept is immers het gemakkelijkst te regelen. Het energiedelen in een gebouw beschouwt hij als het andere uiterste van het

spectrum, en daaruit kan men het grootste voordeel halen. Hij is dan ook teleurgesteld dat na een jaar slechts vijftien appartementsgebouwen daar al mee bezig zijn.

Al begrijpt hij ook wat de hindernissen zijn. Er is bijvoorbeeld een energieleverancier nodig. Maar vanuit FEBEG kijkt men ook naar het Brusselse model, omdat dat een oplossing zou kunnen bieden. Hij vraagt of men dat probleem inderdaad oplost door alleen de reststroom, de niet-gedeelde stroom aan de energieleverancier toe te rekenen. Of zit daar nog een ander probleem?

Er werd aangehaald dat energiedelen niet zou bijdragen tot flexibiliteit. Hij verwijst in dat verband naar de Marius Renardsite in Brussel, die op de hoorzitting van 2 december 2022 werd voorgesteld, en waar uiteindelijk werd geïnvesteerd in energie-efficiëntere gebouwen, maar ook in een collectieve batterij. Dat draagt wel bij tot meer energie-efficiëntie en tot de stabiliteit van het net. Er werd ook verwezen naar mattheuseffecten. Maar hij kan zich niet voorstellen dat, wanneer iedereen binnen dat project mee betrokken is, de mensen die het financieel moeilijk hebben niet van die voordelen zouden genieten. Men kan dus heel wat stappen vooruit zetten, maar dat lijkt voorlopig niet te lukken.

Staf Aerts hoopt dat men dat energiedelen toch zal kunnen faciliteren; hij vindt dat men in de eerste plaats daarop zal moeten inzetten. Welke mogelijkheden zien de sprekers om dat proces te versnellen?

Wat is de timing van de kosten-batenanalyse, die ook voor appartementsgebouwen geldt, door VITO in opdracht van de VREG? Het lid kijkt daarnaar uit, en hoopt dat er meer mogelijkheden zijn, zeker voor de mensen die energie delen in een gebouw. Hij kan zich niet voorstellen dat energiedelen in een gebouw niet ook een aantal voordelen heeft voor het net. Hij vindt het vreemd dat daarop nog altijd distributienetkosten nodig zijn. Als daar toch argumenten voor zijn, dan hoort hij die graag.

Zowel Fluvius als de VREG verwezen naar de registratie van de energiegemeenschappen. Heel wat gemeenschappen zouden niet voldoen aan de samenstellingsvoorwaarden. Wie moet die controle dan wel uitvoeren? Als er geen controle wordt uitgevoerd is het niet zo nuttig om voorwaarden op te leggen, vindt hij. Wie neemt die rol op zich? Of moeten de voorwaarden misschien worden aangepast?

Hij vond het zeer interessant dat FEBEG naar het Brusselse voorbeeld keek. Hij zag dat men een harde analyse maakte van het energiedelen van persoon aan persoon. De andere vormen van energiedelen kwamen minder te sprake. Ziet FEBEG daar veel mogelijkheden in, en levert dat minder problemen op?

Leen Peeters had het over onderzoek naar energiearmoede en energiegemeenschappen. Het was voor Staf Aerts niet altijd duidelijk in welke mate er een onderscheid wordt gemaakt tussen de verschillende vormen van energiedelen. Zijn dat allemaal vormen die geen sociale voordelen bieden? Hij verwijst naar het project SunSud in Sint-Gillis, waar mensen van een veel lager tarief dan het sociaal tarief kunnen genieten, net omdat er zonnepanelen liggen op die sociale woningen, geplaatst door mensen die er mee in investeerden. Hetzelfde gebeurt aan de Otterbeeksite in Mechelen. Daarvan zegt men dan dat er geen sociale voordelen zijn van het energiedelen. Kan men dat verhelderen?

6.2. Bruno Tobback

Bruno Tobback merkt op dat de hele discussie rond energiedelen vooral een discussie is over een instrument; het is geen doel op zich. Vanuit deze commissie ziet hij eigenlijk slechts twee doelstellingen: ofwel een stijging van de capaciteit van

groene, hernieuwbare energie, ofwel het betaalbaar en toegankelijk maken van stroomprijzen. Hij ziet wel een aantal problemen, ook rond energiedelen. Zo was hij geïntrigeerd door de opmerking dat het leveranciersmodel eigenlijk nog altijd de basis is, en dat energiedelen het basismodel voor een stuk verstoort. Is dat basismodel dan flexibel genoeg om in te spelen op wat er komt? De realiteit is dat men slechts een vaag idee heeft van de technologieën die uiteindelijk zullen doorbreken. Wat zal er aanslaan op de markt?

Wat het promoten van meer capaciteit aan hernieuwbare energie betreft, stelt hij vast dat het Brusselse project een mooi voorbeeld is, maar dat het vertrekt van een op zich al vrij flexibel systeem, namelijk een wkk, die flexibel inzetbaar is. Maar men kijkt toch vooral naar PV-installaties op appartementsgebouwen, die op zich minder flexibiliteit bieden. Die produceren net op momenten dat er al een zeer groot aanbod is. Dat zorgt eerder voor problemen op het net dan dat het een oplossing biedt, vindt hij. Het enige echte voordeel zouden die flexibiliteitsdiensten zijn. De installatie van heel wat bijkomende zonnepanelen zou net extra flexibiliteitsdiensten vereisen. Hij ziet dat als een van de hinderpalen voor de verdere groei.

Een tweede doelstelling is het verbreden van de toegang tot hernieuwbare energie en het rendement van hernieuwbare energie, dat er wel degelijk is. Hij stelt vast dat het daar niet zo goed loopt. Als er meer aanbod komt, zeker bij de voorbeelden waarbij bedrijven aan hun klanten leveren, dan zal de groep die op den duur nog voor het net moet betalen en op de spotmarkt prijzen moet betalen aan de leverancier, uiteindelijk een soort van restgroep worden, denkt hij. Voor bedrijven lijkt hem dat niet zo'n groot probleem, maar voor private consumenten ziet hij daar wel een probleem. Gaat men dan niet naar een soort opdeling tussen wie zelf energie deelt of op die manier een vaste prijs heeft bedongen, en de rest, die de markt moet afgaan? Dreigt men op de langere termijn niet te evolueren naar een opgesplitste markt met een heel kwetsbare groep, die geen toegang vindt tot een systeem van energiedelen?

7. Antwoorden van de sprekers

7.1. VREG

Pieterjan Renier beantwoordt de vraag van Staf Aerts over de kosten-batenanalyse. Het is de bedoeling dat VITO die studie tegen augustus 2023 oplevert.

De VREG worstelt ook met de registratie van de energiegemeenschappen. Juridisch komt die registratieplicht uit Europese richtlijnen, en dat werd vertaald in decreten en besluiten. Als regulator wenst men zich te houden aan die regels. Maar de VREG constateert ook dat die regels eerder algemeen en vaag zijn; ook voor hen is het niet zo evident om daarmee om te gaan. De VREG is zelf nog aan het zoeken hoe dat verbeterd zou kunnen worden. Er is dus nog geen pasklaar antwoord.

Alex Polfliet vindt dat de VREG niet klaar is voor energiedelen, maar Pieterjan Renier is het daar niet mee eens. Het protocol 3 werd goedgekeurd. Dat moet nog in de praktijk worden omgezet, maar daarvoor kijkt men naar de andere partijen.

Er werd in de beide hoorzittingen veel over Brussel gesproken, waarbij de hoofdstad soms als voorbeeld wordt aanzien. Maar als het gaat over de goede marktwerking voor elektriciteit en aardgas vormt Brussel niet het voorbeeld: er zijn slechts een beperkt aantal leveranciers, en het is de regulator zelf die aangeeft dat Brussel niet de te volgen weg is als het gaat over de energiemarkt. Er wordt nu sterk gefocust op enkele specifieke projecten, met een wkk. Men kan dan wel een inspanning leveren voor een beperkt aantal specifieke projecten, maar het is een

veel grotere uitdaging om generieke oplossingen te vinden voor alle mogelijke projecten.

7.2. Fluvius

Guy Cosyns gaat in op de opmerking als zou energiedelen niet van de grond komen. Als marktspeler kijkt hij daar anders naar. Men praat veel met andere marktspelers die ook mee moeten in het verhaal. Voor Fluvius is het glas halfvol; hij vindt dat het net vrij snel gaat.

De opmerking over de appartementsgebouwen vindt hij wel terecht. Daar is nog werk aan de winkel, maar dat zijn ook net de iets complexere projecten, voornamelijk in het investeringsproces. Men moet een akkoord vinden binnen een vereniging van mede-eigenaars, er moet financiering gevonden worden, en er moet een verdeling gebeuren van de afname. Dat vergt veel tijd, maar de spreker is er wel van overtuigd dat dat zal gebeuren.

Fluvius heeft een rol als facilitator van het systeem van energiedelen. De afgelopen maanden heeft Fluvius daar bovenop ook veel inspanningen geleverd op het vlak van informatieverstrekking, om mensen aan te zetten tot energiedelen. De spreker steunt de suggestie van Alex Polfliet om een organisatie op te richten of aan te stellen die de markt nog meer moet activeren. Fluvius wil daaraan meewerken, maar zal daar geen leidende rol in opnemen, omdat daar toch ook wat commerciële elementen in zitten.

Guy Cosyns wijst erop dat men goed moet blijven communiceren. Er wordt zeer veel aandacht besteed aan de vele vragen die worden gesteld, en er wordt heel veel informatie gedeeld. Op die manier legt men een fundering rond informatiedeling. Die informatiedeling kost nu veel energie, maar de spreker hoopt dat men daar op termijn de vruchten van plukt.

Hij gaat ook in op de mattheuseffecten. Als men overweegt om in te grijpen via een vorm van subsidiëring, bijvoorbeeld een korting op de distributietarieven, dan moet men daar toch goed over nadenken. Want alles wat daar niet betaald wordt, moet elders gefinancierd worden. Men moet dus ook zeer goed afwegen of het zinvol is om dat te doen. Daarvoor is de studie van VITO en de VREG zeer zinvol. Fluvius pleit vooral voor eenvoud.

Hij merkt ook op dat de effecten die men ziet op de netactiviteit vanwege energiedelen in zijn algemeenheid, zeer beperkt zijn. Zelfs een appartementsgebouw dat energie produceert op het dak, zal het net misschien wat minder benutten, maar blijft het wel degelijk benutten. Het heeft ook een aansluiting die nog altijd gebruikt wordt. De kosten voor datadiensten in verband met energiedelen worden gesocialiseerd over alle klanten, maar zouden logischerwijze aangerekend moeten worden aan de gebruikers van de appartementen.

Er werd ook gevraagd naar de registratie. Het antwoord van de VREG ging vooral over de energiegemeenschappen. In welke mate voldoen ze juridisch en wettelijk aan een aantal aspecten? Het is de taak van de VREG om dat te doen, maar ook Fluvius voert heel wat checks uit bij elke vorm van energiedelen. Voordat die registratie plaatsvindt, gebeuren er automatische checks. Elke klant moet bijvoorbeeld een digitale meter hebben, en klanten die willen verhuizen moeten ook opgevolgd worden. Er gebeurt dus veel controle op die registratie, ook door Fluvius. Men mag ook niet vergeten dat de klant een mandaat moet geven. Ook dat gebeurt geautomatiseerd in het systeem van de registratie. Een energiegemeenschapbeheerder die een aantal klanten wil betrekken, moet die klanten ook benoemen in het registratiesysteem. Via het achterliggende systeem worden potentiële deelnemers dan gevraagd of de beheerder de data mag gebruiken.

Bruno Tobback haalde het leveranciersmodel aan. Hij wijst erop dat de systemen die door Fluvius beheerd worden, volledig 'future proof' zijn. Het is de bedoeling dat dat leveranciersmodel goed verder standhoudt. De reden is dat men nog heel veel andere zaken implementeert in de systemen naast het energiedelen. Fluvius dient dus ook continu de systemen aan te passen, aldus Guy Cosyns. Telkens er een aanpassing gebeurt binnen de datasystemen, probeert men dat op een zo efficiënt mogelijke manier te doen. Als men vraagt om een koppeling te maken met het systeem dat Fluvius gebruikt voor het leveranciersmodel, dan kan dat perfect, na overleg. Maar dan moet men zich wel bewust zijn van de gevolgen ervan, en van de mogelijke risico's die men introduceert in die systemen.

Guy Cosyns heeft veel contact met de collega's van het Brusselse Sibelga. Ze vragen om het Brusselse model niet te beschouwen als de zaligmakende oplossing. Zij zeggen ook dat Vlaanderen al veel verder staat, ook vanwege de uitrol van de digitale meter.

7.3. FEBEG

Marc Van den Bosch gaat eerst in op de opmerking van Staf Aerts, die stelde dat vandaag sterk werd gefocust op de nadelen van groene stroom. De spreker wijst erop dat er in de toekomst veel meer groene stroom zal komen en nodig zal zijn, maar dat energiedelen op zich daar niet de grote driver van zal zijn. Hij is het eens met Guy Cosyns dat dat proces toch vrij snel gaat. Als men specifiek kijkt naar appartementsgebouwen, dan is de vaststelling dat leveranciers van zonnepanelen vaak tot eind 2023 een vol orderboek hebben, dus op dat vlak zijn er beperkingen. Het aanbod is op dit moment niet zo groot.

Hij is het ermee eens dat Brussel geen zaligmakend voorbeeld is, maar het kan toch nuttig zijn om er inspiratie uit te halen.

Ook het verbreden van de toegang tot hernieuwbare energie kwam aan bod. Als men kijkt naar het uitwisselen of verkopen van energie op bedrijventerreinen, dan spreekt men over volumes die kleinere energieleveranciers vaak al niet meer halen. Moet zo'n bedrijf dan ook geen leverancier worden die zich aan alle regels en verplichtingen moet houden die op een leverancier rusten?

Ten tweede werden er kritische vragen gesteld over de leveranciers. *Marc Van den Bosch* wijst erop dat de lasten die opgelegd worden aan de leveranciers, gigantisch zijn. Men moet daar keuzes maken. Hij denkt dat het voor veel leveranciers bijna onmogelijk wordt om alles op te volgen. Hij vermoedt dat leveranciers zich zullen specialiseren in bepaalde domeinen. Want het is tenslotte een vrije markt.

Er werd een fundamentele vraag gesteld over de rol van industriële bedrijven bij de bevoorrading van groene stroom. Een aantal jaar geleden kochten bedrijven garanties van oorsprong; dat was een eenvoudige manier om groene stroom te kopen. Nu ziet men een evolutie naar bedrijven die PPA's beginnen af te sluiten. Meer en meer bedrijven beginnen dat te doen, wat betekent dat dat ook toegankelijker wordt voor kleinere bedrijven. Grote multinationals spelen nu met het idee dat ze op elk moment van de dag lokale groene stroom willen krijgen. Dat zijn elementen die de markt de volgende jaren sterk zullen sturen, denkt hij.

Hij gaat ook in op het leveranciersmodel. Dat model heeft tot nu toe altijd goed gewerkt, vindt hij. Met de huidige evolutie ontstaat er wel een volledig nieuwe situatie. De volumes worden kleiner. Stel dat iemand beslist om thuis de gasketel te vervangen door een warmtepomp, en een elektrische wagen te kopen. De stroom voor die wagen wordt door de leasemaatschappij geleverd, en het stroomoverschot wordt aan een derde leverancier verkocht. Die restleverancier zit uiteindelijk met veel kleinere volumes, maar hij moet wel alle kosten innen en door-

storten. Waar willen we naartoe met dat model, en wie draagt welke risico's? Als men echt naar een systeem gaat waar je vrij kunt delen en waar iedereen alles kan doen, dan wordt dat moeilijk houdbaar, denkt hij.

7.4. Think E

De nadruk ligt heel vaak op de moeilijkheden rond energiedelen, en rond het betrekken van burgers in investeringen. *Leen Peeters* wil benadrukken dat burgers nu al rendabel kunnen investeren in hernieuwbare energie, zonder energiedelen. Er zijn al heel veel succesvolle groene projecten in Vlaanderen die al mogelijk waren voordat de wetgeving rond energiedelen in werking trad.

Als het gaat over appartementsgebouwen, dan zijn bepaalde zaken heel relevant. Zo is het volume dat men deelt relatief beperkt. Daarnaast is er ook het gegeven dat de leverancier de gebruikers kan laten overschakelen naar een dynamisch contract, waardoor men de restenergie potentieel aan een hoger tarief zal aankopen. De meeste cases die men doorgerekend heeft voor appartementen, geven aan dat men vandaag beter gewoon kan injecteren. Dat maakt het voor iedereen eenvoudiger. Dat wordt ingerekend in de VME, en dat kan gebruikt worden als een spaarpotje voor energie-efficiënte investeringen. Soms moet men dus ook kijken naar wat er vandaag al is, en creatief zijn met wat er al kan.

De spreker komt nog even terug op de mattheuseffecten. Als iemand in een appartement niet moet mee betalen voor de distributie en andere kosten op de gedeelde volumes, dan weet men eigenlijk niet wat de effectieve momentane zelfconsumptie is voor dat appartement. Als iemand in zijn woning zonnepanelen legt, dan is wat men zelf consumeert, en waar men niets op betaalt, hetgeen men instantaan produceert en onmiddellijk verbruikt. Die energie gaat dus niet fysiek over de meter. Die meting gebeurt niet in een appartement, waar men enkel kwartierwaarden heeft.

Men kan voor appartementen dus niet dezelfde toepassing gebruiken als voor woningen, want men heeft op dat moment die gegevens niet. Men zou dat kunnen oplossen door daar een nieuwe meter voor te plaatsen, die kan zien wat de effectieve zelfconsumptie is, maar die nieuwe meter heeft op dat moment ook geen plaats in een regulatorisch kader. Die problematiek is dus niet zo eenvoudig. Omdat men de instantane gegevens niet heeft, kan men ook niet zomaar zeggen wat de impact op het net is.

Wat de impact betreft: als men flexibiliteitsdiensten gaat aanbieden, dan is dat een markt die toegankelijk is voor iedereen, niet alleen voor energiegemeenschappen. Die flexibiliteit kan men gebruiken om de businesscase voor energiedelen te verbeteren, maar het geldt niet alleen voor die gemeenschappen. De spreker is het ermee eens dat mensen vandaag een drempel ervaren om zich daarin in te werken, en naar een aggregator gaan die bij de leasemaatschappij komt. Sommigen zullen ervoor opteren om gewoon aan te sluiten bij de energiegemeenschap. Het kan ook dat men daar andere vormen van flexibiliteit zal realiseren. Zo zal een bepaalde energiegemeenschap haar burgers makkelijker aanzetten om hun gedrag te veranderen, terwijl dat voor mensen bij een leasemaatschappij wellicht wat moeilijker valt.

Wat de businesscase van appartementen betreft: heel vaak ziet men in de analyses daarvan dat er enkel wordt gekeken naar de energiegemeenschap. Men kijkt enkel wat er in en uit gaat. De 'unintended consequences' zoals administratiekosten, of de verdeling van de kosten die een netbeheerder maakt, blijven eigenlijk hetzelfde. Want er is bijna geen waarneembaar effect van die energiegemeenschap. Er is wel een waarneembaar effect van aggregatie, wat men dan kan gaan vergoeden via het betalen van de diensten die de aggregator gaat leveren.

Als men kijkt naar de businesscase en zegt dat men alle appartementen gaat uitsluiten voor het betalen van de distributiekosten en de andere kosten op de gedeelde volumes, dan gaat iedereen die niet kan participeren meer betalen. Dat is voor een stuk het zogenaamde mattheuseffect. Men weet ook dat er een drempel is voor de participatie van de minder goedgevoelde burgers. De spreker verwijst naar de case in Mechelen die aangehaald werd waar men probeert om sociale voordelen te krijgen, maar er is een verschil tussen sociale cohesie en financiële voordelen. Men mag geen energie verkopen tenzij men leverancier wordt en alle verantwoordelijkheden, waaronder onbalanskosten en risico op wanbetalers, opneemt.

Het andere waar men naar moet kijken, is dat er geen systemen gepromoot worden waarbij goedgevoelde burgers faciliteren en een groter rendement krijgen op kap van anderen. Als een gemeente of publieke overheid op de meest kostenefficiënte manier zonne-energie op een dak kan leggen – zoals bijvoorbeeld het ASTER-project in de sociale huursector – dan moet men dat vooral doen, dan moet men die mensen helpen. Ook kan men via een aantal pilootprojecten – bijvoorbeeld het ECoOB-Project in Leuven – overheden aantonen dat rendabele investeringen mogelijk zijn, waarna ze die kunnen overnemen. Maar men moet ervoor zorgen dat dat op de meest kostenefficiënte manier gebeurt. Zo niet, geeft men een rendement aan burgers die het wel konden betalen, terwijl anderen via overheidsmiddelen de kosten dragen.

7.5. Zero Emission Solutions

Alex Polfliet sluit zich aan bij dat laatste. Dat is ook voor hem een bezorgdheid. Naarmate men meer bedrijven helpt en grotere volumes onttrekt aan de 'merit order', zal het andere deel betaald worden door wie niet participeert. Dan laat men een bepaalde groep achter, de groep die men ook achterlaat in de hele digitalisering of de hele energietransitie. De spreker laat in het midden of men dat moet oplossen met specifiek gerichte maatregelen of beperkingen rond energiedelen of energiegemeenschappen. Hij denkt niet dat dat de weg is die men moet bewandelen. Hij is er wel van overtuigd dat energiedelen verder gefaciliteerd moet worden, dat de knelpunten weggeruimd moeten worden.

De spreker had gehoopt om tijdens de hoorzitting een antwoord te krijgen op de vraag of energiedelen tussen verschillende leveranciers vanaf 1 januari 2023 effectief mogelijk zal worden want daar is wel enorm veel potentieel voor.

Guy Cosyns antwoordt dat op 23 januari 2023 de energiegemeenschappen en de bestaande energiedeelprincipes via verschillende leveranciers kunnen gebeuren. Dat kan vanaf dan omdat in eerste instantie de prioriteit op het capaciteitsstarief ligt. Dat is zo overeengekomen met de regulator.

Alex Polfliet mist een ding in de hele discussie: men wijst inderdaad naar hoe men het in Brussel aanpakt om energiedelen binnen een appartementsgebouw te faciliteren, maar men mag niet vergeten dat er op Vlaams niveau in de net afgesloten call voor groene stroom een apart budget voorzien was voor PV-installaties op appartementsgebouwen die aan energiedelen zouden gaan doen. Er wordt dus al een extra voordeel gegeven. *Alex Polfliet* is geen vragende partij om veel subsidies te gebruiken voor energiedelen. De markt is vragende partij en de markt zal dat op zich wel stimuleren.

8. Replieken en aanvullende antwoorden

Leo Pieters stelt vast dat er op de hoorzitting van 2 december 2022 mooie verhalen over energiedelen waren, maar dat daar vandaag veel minder enthousiasme voor bleek te zijn. Men moet alternatieve energie promoten, maar het lid wil het specifiek hebben over het capaciteitstarief. Er is geprobeerd om dat capaciteitstarief samen met het energiedelen, waarvoor nauwkeurige metingen nodig zijn, in de markt te zetten. Maar men stelt vast dat er een te grote vertraging is voor de installatie van de digitale meter. Ook de minister geeft dat volgens het lid volmondig toe. De VREG wil op 1 januari 2023 het capaciteitstarief invoeren, maar de leveranciers zijn er niet klaar voor. Ze hebben niet voldoende informatie. Wie is nu de pineut van het capaciteitstarief, en de vertraagde uitrol van de digitale meter en het energiedelen? Dat zijn volgens het lid diegenen met een gewone meter want die gaan met dat capaciteitstarief veel meer betalen.

Leo Pieters stelt enkele vragen aan *Fluvius*. Waar zitten de vertragingsmanoeuvres bij de digitale meters? Zijn daar specifieke redenen voor? Wat betreft de kabelaan-sluiting heeft de spreker van de minister begrepen dat dat een kabeltje is dat door de muur gestoken wordt en aan de buitenkant een anten-netje heeft. Als men met het capaciteitstarief en de digitale meter het verbruik op het kwartier moet weten, dan moet dat juist zijn, dan moet men een correcte verbinding hebben. Regelmatig is er eens een zwakke verbinding of geen verbinding. In welke mate lukt dat met dat systeem? Kan 'Fiber to the home' gebruikt worden op de kabel van de digitale meter?

Het is vaak over het voorbeeld van Brussel gegaan. Maar zowel de leveranciers, *Fluvius* als de VREG hadden bedenkingen over de distributiekosten en de aansluitingskosten. Met andere woorden: het energiedelen zoals het gepromoot werd, gaat niet opleveren wat de klant dacht of wat men dacht dat de klant eraan zou hebben. Een klant zou dat enkel doen om het financiële voordeel. Als dat er niet is, waarom zouden klanten dat dan wel doen?

(Staf Aerts vervangt Bruno Tobback als voorzitter.)

Staf Aerts wil iets rechtzetten: als hij heeft laten uitschijnen dat hij de sprekers zou verwijten dat ze niet voor groene of hernieuwbare energie zijn, dan was dat absoluut niet de bedoeling. Het ging hem meer over de hindernissen rond energiedelen en energiegemeenschappen.

De vergelijking van energiedelen in een appartementsgebouw en in een woning vindt hij voor een stuk ongelukkig omdat eender welke eigenaar van een woning zonnepanelen op zijn dak mag leggen. Op dat moment onttrekt die zich aan de distributienetkosten. Dat is al een mattheuseffect. Die woningeigenaar gebruikt dat net niet, maar zorgt er wel voor dat de overgebleven netkosten door minder mensen gedeeld moeten worden. In een appartementsgebouw gaat dat niet omdat men daar geen zicht heeft op het punctuele verbruik. Waarom niet? Omdat het niet in het regulator kader past. Dan moet men een oplossing vinden waarbij mensen die in een appartementsgebouw wonen hetzelfde recht hebben als mensen in een eigen woning omdat de bewoners van een appartementsgebouw heel vaak de slachtoffers van de mattheuseffecten zijn, veel meer dan mensen die een eigen woning hebben en daar zonnepanelen op kunnen leggen. Delen binnen een gebouw moet altijd op een gelijkaardige manier behandeld worden. Dat is vandaag niet het geval. Net daarmee versterkt men de mattheuseffecten. Daarom houdt *Staf Aerts* een pleidooi om de gedeelde energie – uiteraard niet de energie die niet gedeeld wordt – vrij te stellen van de distributienetkosten.

Pieterjan Renier zei dat men het Brusselse model niet als voorbeeld moet nemen. Het Brusselse energielandschap heeft ook zijn problemen, maar dat wil volgens Staf Aerts niet zeggen dat Brussel in de stappen rond energiedelen en energiegemeenschappen niet voorloopt op Vlaanderen. Men moet het kind niet met het badwater weggoien.

Alex Polfliet stelt dat Zero Emission Solutions de businesscase voor energiedelen in appartementsgebouwen onderzocht heeft. Ze zijn met een paar concrete projecten bezig. De syndicus is er de opdrachtgever. De conclusie is dat energiedelen in appartementsgebouwen enkel interessant is als het niet interessanter is om een installatie op het dak te leggen die men kan opsplitsen in de verschillende entiteiten. Bijvoorbeeld op een dakoppervlakte kan men 1000 zonnepanelen leggen. Als er binnen dat gebouw 250 flats zijn, kunnen er vier panelen per flat zijn. Vanaf vijf tot zes panelen is het economisch rendabeler om de grote installatie op te splitsen in verschillende stukken met een aparte omvormer die elk voor dat eigen kleine deel achter de teller van elke flat wordt aangesloten. Dat is het kritische punt. In een hoogbouwappartement met een klein dak met heel veel woonentiteiten is dat geen model want dan zou elke flat een half zonnepaneel kunnen hebben. In dat geval zal het veel interessanter zijn om de kleinere installatie te koppelen aan de gemene delen. Er moet case per case bekeken worden welk de meest rendabele optie is. Dat is jammer. Het is weinig efficiënt om een installatie op te splitsen in stukjes van vier zonnepanelen met elk een omvormer, want daardoor moeten er veel meer omvormers geplaatst en geproduceerd worden.

Leen Peeters vervolgt dat Think E berekeningen gedaan heeft bij een heleboel appartementsgebouwen, voor het Kenniscentrum Vlaamse Steden, waarbij ook de administratiekosten voor de syndicus en de leverancier werden meegenomen. Daaruit blijkt dat men in 80 procent van de gevallen best een PV-installatie zet op een gemeen deel en voor de rest via de injectievergoeding werkt. Er is gerekend met de prijzen van mei 2022, dus niet met de ongelooflijk hoge injectieprijzen van september.

Er is een technische oplossing, maar die moet nog door Synergrid gekeurd worden. Vandaag kan men via een toestel al de verdeling achter de meter doen tot vijftien appartementen. Die gaat dynamisch direct meten wat er geproduceerd wordt en op elke individuele meter aankoppelen. De VREG heeft gezegd dat als dat technisch in orde is, de mededeling 2020.01 aanpast kan worden om dat ook te faciliteren. Die oplossing is vandaag nog redelijk duur omdat men wereldwijd nog geen alternatief gevonden heeft. Als daar een markt voor ontstaat, zullen er meerdere alternatieven komen waardoor de prijs ervan zal dalen.

Voor de digitale meter zijn er een aantal oplossingen. Het technisch element is een ervan. Men kan een berekening maken zoals men ooit gedaan heeft voor de kosten die men moet betalen met PV-panelen op het dak. Men kan een bijkomende teller zetten. Maar met de gegevens die men vandaag heeft, kan men niet de juiste nettovergoeding of nettozelfconsumptie berekenen. Dan gaat men het gelijkheidsbeginsel omdraaien want dan gaat men het voor diegenen in een woning niet meer op een kwartierbasis doen, terwijl men dat in een appartement wel doet. Dat is een moeilijkheid, een beleidskeuze en een keuze van het regulator kader, waarvoor de studie van VITO wellicht input zal geven. Het is belangrijk om daarop te wachten. Dat wil niet zeggen dat er geen oplossingen nodig of mogelijk zijn, maar de keuze voor de oplossing zal mee door de studie bepaald worden.

Leen Peeters deelt volledig de mening van Leo Pieters over de promotie van energiedelen. Dat werd enorm gehypet, ook Europees, voor er echt gekeken is naar de realiteit, naar de implicatie op het energiesysteem qua fysieke stromen, maar ook naar het in kaart brengen van de consequenties in verband met de implementatie.

Dat ligt nu voor de eerste keer effectief op tafel, men beseft echt wel dat de kosten die er voor iedereen zullen zijn, niet te onderschatten zijn.

Marc Van den Bosch had het over de administratiekosten om dat allemaal te gaan verhandelen. In sommige landen ziet men effectief dat de kosten bij de energiegemeenschap gelegd worden en dat daar inderdaad facilitatoren ontstaan die een servicemodel aanbieden om de administratie van de energiegemeenschap over te nemen waardoor die niet bij de leverancier terecht komt. Er zijn voorbeelden, maar men moet heel goed beseffen dat men nu ervaring moet opdoen en die voldoende in kaart moet brengen. Men moet nu een hoop kritische vragen stellen voor elk van die energieprojecten en die onafhankelijk evalueren zodat men in 2023 kan bijsturen op basis van data.

Guy Cosyns reageert op de opmerking van Leo Pieters of er nog wel voldoende enthousiasme is voor energiedelen. Hij ziet het samenzitten van alle betrokken partijen in deze hoorzitting al zeker als een exponent daarvan. De voorbije maanden heeft men er binnen Fluvius keihard en vol enthousiasme aan gewerkt. Fluvius belooft dat dat de komende maanden ook zo zal zijn.

Er is absoluut geen sprake van verdragingsmanoeuvres van Fluvius rond de digitale meter. Het tempo van de uitrol van de digitale meter in Vlaanderen is sterk verhoogd. Fluvius is nu echt op topsnelheid bezig met de uitrol.

Wat de vraag rond de kabelaansluiting betreft, vermoedt *Guy Cosyns* dat er gewezen wordt op het principe van een digitale meter die niet of onvoldoende correct communiceert. Indien zich dat voortdoet, staat in de regelgeving dat men die verder moet behandelen als een klassieke meter, niettegenstaande dat die vijftien minuten wel in de meter aanwezig zijn. Dat neemt niet weg dat Fluvius ondertussen nakijkt hoe men de communicatie van de meter in orde kan brengen. Vanaf 2023 – de spreker kan de exacte datum nog niet noemen – zal de nieuwe werkwijze via een buitenantenne doorgevoerd worden, waardoor de mogelijk slecht of minder goed communicerende digitale meters ook een oplossing krijgen.

Guy Cosyns ziet geen verband tussen energiedelen en Fiber to the home. Uiteraard zal Fluvius bekijken waar telecommunicatie morgen of overmorgen naartoe gaat. Dat geldt trouwens voor alle sectoren. Ook voor de energiesector is er heel veel datacommunicatie te doen. Fluvius zal met veel plezier toekomstige nieuwe technologieën integreren.

Ook rond het capaciteitstarief hoorde de spreker een mogelijk misverstand. Het is absoluut niet de bedoeling dat klanten daardoor meer zullen betalen. Het wordt op 1 januari 2023 ingevoerd op vraag van de regulator. De regulator bepaalt de tariefmethodologie en Fluvius voert de methodologie correct uit. Er wordt gevraagd om dat te doen op 1 januari 2023, samen met de energieleveranciers. Daar is Fluvius nu volop mee bezig. Fluvius gaat dat realiseren zoals dat verwacht wordt.

Hoe zit het dan met de impact op de klanten? Daaromtrent lopen er volop communicatiecampagnes, zowel voor klanten met een groot verbruik als voor klanten met een klein verbruik. De regulator heeft een zeer performante simulatietool die toelaat om na te gaan wat het effect is van het capaciteitstarief, maar vooral hoe men daar de voordelen uit kan halen. Daar komt het ook een beetje op neer. Klanten kunnen in de toekomst meer en meer gebruikmaken van diensten, zoals het capaciteitstarief of dynamische tarieven, om hun energieconsumptie en -patroon samen te verbeteren. Het capaciteitstarief of het distributienettarief waarvan het capaciteitstarief onderdeel is, dient natuurlijk om de kosten van Fluvius te dekken. De kosten van Fluvius worden goedgekeurd door de VREG. Die wijzigen niet, die liggen op een bepaalde manier vast. De methodologie die gebruikt wordt om de kosten te recupereren via het nettarief verandert nu wel. Het toegelaten inkomen blijft

hetzelfde, maar de wijze van doorrekening naar de klanten verandert. Als daar misverstanden over zouden bestaan, wil de spreker die uit de weg helpen.

Marc Van den Bosch had eerder ook al gezegd dat men nood heeft aan goede en objectieve communicatie want soms krijgt de klant zaken voorgespiegeld die niet altijd overeenstemmen met de realiteit.

Ook in een gebouw is het belangrijk om de transactiekosten te gaan verlagen. Dat is essentieel om businesscases gemakkelijker haalbaar te maken. Met de huidige systemen heeft men nood aan zowel de netto- als de brutovolumes. Die zouden alle twee in de klassieke marktprocessen doorgegeven worden. Dat is een volgende stap in de automatisatie.

Wat betreft de appartementsgebouwen en de meter heeft *Marc Van den Bosch* een persoonlijke bedenking. Enerzijds zijn er de principes van de vrije markt, waarbij de klant op elk moment van leverancier moet kunnen veranderen. Anderzijds is er nood aan contracten van iets langere termijn om investeringen mogelijk te maken. Dat is een spanningsveld dat men steeds vaker zal zien terugkomen.

Tot slot gaat *Didier Van Overloop*, senior toezichthouder Juridische zaken bij de VREG, in op de opmerking van de heer *Leo Pieters* over de financiële return van het energiedelen. De energiefactuur bestaat uit drie componenten: de eigenlijke energiekosten, de distributiekosten en de belastingen en de heffingen. De impact van het energiedelen situeert zich momenteel in de eerste component, de eigenlijke energiekosten. De andere twee componenten worden daar momenteel nog niet door beïnvloed. De belastingen, de heffingen, de accijnzen gebeuren nog altijd op basis van de brutovolumes. De distributiekosten zijn de bevoegdheid van de VREG. De regulator is momenteel bezig met de kosten-batenanalyse. Als daaruit zou blijken dat er een voordeel kan zijn bij energiedelen of bij sommige vormen daarvan, dan kan dat leiden tot een aanpassing van de regelgeving. Het is belangrijk dat die studie in volle onafhankelijkheid gebeurt en grondig uitgevoerd wordt.

Andries GRYFFROY,
voorzitter

Staf AERTS
Leo PIETERS,
verslaggevers

Gebruikte afkortingen

ASTER	Access to Sustainability for Tenants through Energy Effective Retrofit
BELPEX	Belgian Power Exchange
capex	capital expenditure of capital expense
CPPA	Corporate Power Purchase Agreement
DNB	distributienetbeheerder
EAN	European Article Numbering
ECoOB	Energiecoöperatie Oost-Brabant
EPEX	European Power Exchange
EV	electric vehicle / elektrisch voertuig
FEBEG	Federatie van de Belgische Elektriciteits- en Gasbedrijven
FTP	File Transfer Protocol
kmo	kleine of middelgrote onderneming
kWh	kilowattuur
LEKP	Lokaal Energie- en Klimaatpact
ODV	openbaredienstverplichting
opex	operating expenditure
PPA	Power Purchase Agreement
PV	photovoltaic
VEB	Vlaams EnergieBedrijf
VEKA	Vlaams Energie- en Klimaatagentschap
VEKP	Vlaams Energie- en Klimaatplan
VITO	Vlaamse Instelling voor Technologisch Onderzoek
VME	vereniging van mede-eigenaars
Voka	Vlaams netwerk van ondernemingen
VREG	Vlaamse Regulator van de Elektriciteits- en Gasmarkt
VVSG	Vereniging van Vlaamse Steden en Gemeenten
wkk	warmte-krachtkoppeling