

NETCONGESTIE OP BEDRIJVENTERREINEN

Van netcongestie naar oplossingen in 6 weken

Weet welke oplossing op jouw bedrijventerrein ruimte op het net creëert technisch en financieel onderbouwd.

Het net zit vol. Op steeds meer bedrijventerreinen kan de netbeheerder geen grotere aansluiting meer leveren, terwijl bedrijven willen groeien en verduurzamen. De vraag is niet meer óf er iets moet gebeuren, maar wélke oplossing op jouw bedrijventerrein werkt, wat die kost en oplevert.

Bedrijventerreinaanpak.nl en Núna geven dat inzicht. Zes weken na de start weet je welke oplossing op jouw bedrijventerrein ruimte op het net creëert. Een onderbouwd besluit, gebaseerd op echte data.

Casus vooraf • In Harderwijk zijn 40 ondernemers benaderd. Binnen 6 weken hebben 16 ondernemers de intentieovereenkomst getekend voor het vormen van een energiehubs. Verderop lees je hoe.

6 weken

van start tot onderbouwd besluit

Echte data

Meetdata, geen aannames

Eén antwoord

welke oplossing werkt en welk niet

Hetzelfde net, twee belangen.

Op steeds meer bedrijventerreinen kan de netbeheerder geen nieuwe of grotere aansluiting meer leveren. Netverzwaring helpt, maar duurt jaren. Dat raakt twee partijen, elk met een eigen belang:

De gemeente wil ruimte voor ontwikkeling

Kavels blijven liggen, nieuwe vestiging stukt en verduurzamingsdoelen worden niet gehaald. Bedrijven dreigen te verhuizen naar het buitenland en de lokale economie en werkgelegenheid staat onder druk.

De ondernemer wil groeien en besparen

Uitbreiden, nieuw vestigen, elektrificeren of zon toevoegen kan niet zonder extra vermogen. Tegelijk lopen de energiekosten op.

Een gezamenlijke oplossing kan beide belangen dienen, maar alleen als je weet wat er op het terrein écht gebeurt. Daarvoor is inzicht nodig.

Na zes weken ligt er een antwoord.

De haalbaarheidsanalyse eindigt met een eindpresentatie die tegelijk de eindrapportage is. Daarin staat:

- welke oplossing op dit terrein ruimte op het net creëert. Individueel én collectief: bijvoorbeeld een groepscontract, meer eigen opwek of opslag;
- wat een energiehub technisch en financieel oplevert;
- welke aanvullende maatregelen nodig zijn, en welke investering daarbij hoort;
- hoe de uitvoering eruitziet en welke vervolgstappen nodig zijn.
- Een gevraagd besluit aan de ondernemers: Go of No Go.

De aanpak in zes weken.

1

WEEK 1-2

Intakegesprek & onboarding

Elk bedrijf krijgt een persoonlijk bezoek van Bedrijventerreinaanpak.nl om de huidige en toekomstige situatie van het bedrijf te inventariseren. We zetten het bedrijf in Núna Insynn: panden en aansluitingen erin, en een tekenbevoegde ondertekent de machtiging om de energiemeter(s) uit te lezen. Alle data compleet in één portaal. Alle meetdata (incl. historie) is binnen 5 werkdagen beschikbaar voor analyses.

2

WEEK 2-3

Data & groeiplannen

Vanuit de Bedrijventerreinaanpak.nl vragenlijst stromen alle toekomstplannen via een koppeling automatisch in Núna Insynn. Alle toekomstplannen worden in toekomstscenario's doorgerekend op zowel individueel als collectief niveau.

3

WEEK 4-6

Analyse, eindpresentatie & besluit

We analyseren het huidige en toekomstige verbruik van de groep, toetsen of dat binnen een gezamenlijk groepscontract past en maken de businesscases: individuele oplossingen naast een collectief contract. De ondernemers besluiten met welke oplossing ze verder gaan.

Data én proces hand in hand.

Een haalbare oplossing vraagt meer dan een technische berekening. Het vraagt ook afstemming tussen ondernemers, gemeente en netbeheerder.

Núna — data & dashboard

Núna Insynn leest de meters uit en rekent de groeiplannen door. Elke deelnemer en het collectief krijgt een eigen dashboard: verbruik, pieken en teruglevering per kwartier, met signalering bij dreigende overschrijding. Zo is data een blijvend stuurmiddel, geen eenmalig rapport.

Bedrijventerreinaanpak.nl — proces & netwerk

Ondernemers worden meegenomen, groeiplannen geïnventariseerd en de juiste partijen — gemeente, netbeheerder, provincie — aan tafel gebracht. De aanpak is gestandaardiseerd en daarmee schaalbaar naar andere terreinen.

Waarom Núna en BTA graag samenwerken.

Onze systemen zijn gekoppeld: groeiplannen uit de aanpak van Bedrijventerreinaanpak.nl stromen rechtstreeks in Núna Insynn. Dat scheelt dubbel werk en houdt de analyse actueel.

Belangrijker is de manier van werken. We delen dezelfde praktische insteek — geen urenfabriek, maar samen tot oplossingen komen. Dat heeft al resultaat opgeleverd, onder meer de ondertekening van twee groepscontracten in Zeewolde.

Wat je overhoudt.

Een eigen dashboard

Twaalf maanden toegang tot Nuna Insynn. Ondernemers zien hun eigen verbruik, pieken en teruglevering per kwartier en krijgen bericht bij dreigende overschrijding. Ook ná het traject blijf je monitoren.

Voor de groep

Een analyse van het huidige en toekomstige groepsverbruik, een toets op een gezamenlijk groepscontract en een businesscase: individueel naast collectief.

Het eindproduct

Eén eindpresentatie die tegelijk de eindrapportage is, met de besparing en de logische vervolgstappen — persoonlijk toegelicht.

CASUS · LORENTZ, HARDERWIJK

16 ondernemers verdeeld over 2 lijnen tekenen een intentieovereenkomst voor een GTO.

De gemeente Harderwijk wil inzicht in de problematiek. We benaderden meer dan 40 bedrijven op bedrijventerrein Lorentz in Harderwijk. We onderzochten voor deze bedrijven welke oplossingen er voor hen zijn. Sommige hebben geen probleem, sommige kiezen voor individueel en 16 ondernemers gaan voor collectief in een energiehuis.

DE AANPAK

- meetdata van meer dan 40 bedrijven uitgelezen;
- per bedrijf de groeiplannen vastgesteld en doorgerekend;
- huidig en toekomstig groepsverbruik getoetst aan een gezamenlijk contract.

DE UITKOMST

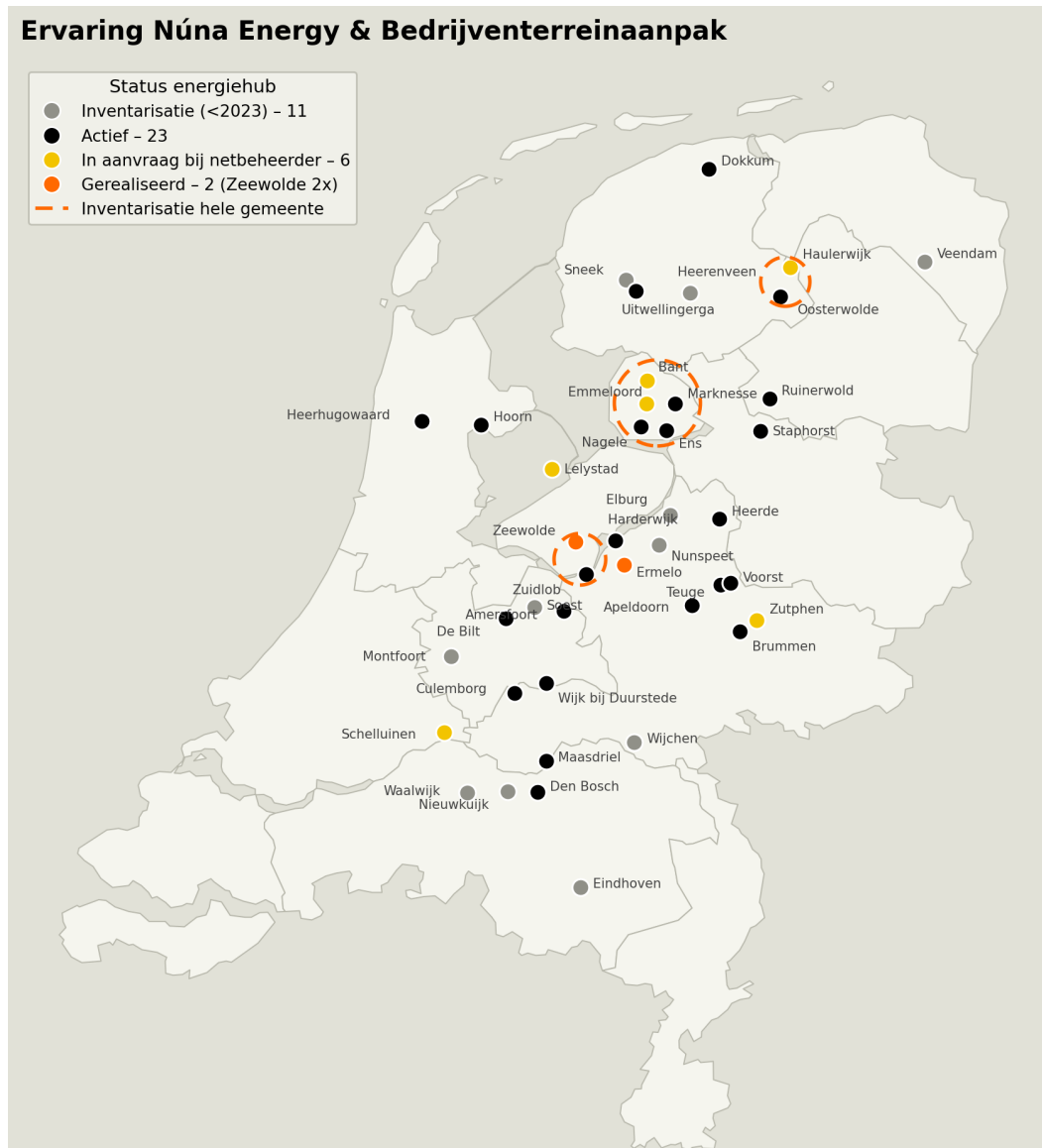
- Inzicht in het probleem: Wie kan er vooruit, wie niet en op welke manier?
- gezamenlijke piekvraag van ruim 2.500 kW, met een piek in teruglevering rond 3.000 kW;
- een groepscontract is bijna €150.000 per jaar goedkoper dan alle losse contracten samen;
- ruimte om te groeien; de enkele kleine overschrijdingen zijn op te lossen met slimmer sturen, meer eigen opwek direct gebruiken, onderlinge afspraken of een batterij van circa 300 kWh;
- er is ruimte voor extra zonopwek binnen de groep.

Het kostenvoordeel kan de oplossing grotendeels zelf bekostigen. Belangrijker: de zestien bedrijven weten nu waar ze aan toe zijn en kunnen samen verder.

Niet elk terrein levert dit beeld op. Soms is de uitkomst dat een gezamenlijke oplossing (nog) niet loont. Ook dat is waardevol, ondernemers kunnen vaak individueel verder.

Waar we dit doen.

Deze aanpak draaien we op bedrijventerreinen door heel Nederland, samen met Bedrijventerreinaanpak.nl of ieder afzonderlijk. Onderstaande kaart laat zien waar we aan de slag zijn.



Wat het kost.

De analyse is een vast traject met een helder eindproduct. Een complete haalbaarheidsanalyse komt doorgaans uit rond de €15.000 voor ca. 15 ondernemers en blijft eigenlijk altijd binnen €25.000. Meer dan vijftien deelnemers of aanvullend advies zijn in overleg en altijd vooraf afgestemd. Bedragen zijn exclusief btw.

Ontdek wat jouw terrein kan.

Ontdek of jouw bedrijventerrein ruimte kan creëren binnen het bestaande net. Binnen zes weken weet je wat mogelijk is.



Willem Knol

Adviseur bedrijventerreinen
Núna Energy

+31 (0)6 - 239 633 65
willem@nuna.energy



Oene Venema

Procesbegeleider
Bedrijventerreinaanpak.nl

+31 (0)6 - 537 606 25
oene@ernon.nl