

Case study

Energiekosten onder controle: WKK maakt impact bij Nova Natura

centrica
Business Solutions



Komkommerteler Eric Driessen over zijn samenwerking met Centrica Business Solutions

Eric Driessen verwarmde zijn komkommerbedrijf tot drie jaar geleden met een gasketel. De energiecrisis dwong hem om op zoek te gaan naar een alternatief. Hij koos voor een WKK van Centrica Business Solutions. Hiermee weet hij zijn energiekosten fors te beperken, daarnaast wordt Driessen volgens eigen zeggen 'volledig ontzorgd op energievlak'. "Ik heb geen omkijken naar de WKK. Hierdoor kan ik focussen op datgene wat ik het liefst doe: in de kas bezig zijn."

De 'roots' van komkommerbedrijf Nova Natura liggen in het Brabantse Neerkant, tegen de grens met Limburg. Hier begonnen de ouders van Eric Driessen (49) in de jaren zestig van de vorige eeuw met de teelt van komkommers en sla onder de glas. In 1990 stapten zij volledig over naar komkommers en zeven jaar later kwam Eric in het bedrijf. "Voor mij was altijd al duidelijk dat mijn toekomst in het ouderlijk bedrijf lag", vertelt hij. "Na de overname ontwikkelde ik het bedrijf verder door. De kwekerij lag echter vlakbij natuurgebied De Peel. Om die reden moesten we in 2011 verhuizen. We kwamen terecht in het Limburgse Meijel, enkele kilometers verderop."

Driessen bouwde hier een nieuwe kas van 3 hectare, waar hij op de traditionele manier komkommers teelt. Aanvankelijk was het plan om het areaal na verloop van tijd te verdubbelen. Dit kwam er echter niet van. "Deze omvang bevalt prima en past bij mij. Nu kan ik zelf meewerken in de kas. Managen, dat is niets voor mij", zegt Driessen, die zijn komkommers afzet via de Belgische BelOrta-veiling.



Torenhoge energiekosten

Tot enkele jaren geleden verwarmde Driessen zijn bedrijf met een gasketel. Toen de gasprijzen ten tijde van de energiecrisis door het dak gingen, móest hij echter op zoek naar een andere optie om te voorzien in zijn warmtebehoefte. “We hadden een variabel contract, dus onze energiekosten gingen sky-high. Het was toen even penibel - op een bepaald moment ging de prijs van een kuub gas zelfs richting de 3 euro - en we moesten onze voorjaarsteelt van 2022 skippen.”

Om de energiekosten beheersbaar te houden, besloot hij zich te gaan oriënteren op de aanschaf van een WKK. “Omdat ik geen belichting had hangen, zou ik alle elektriciteit die ik opwekte kunnen terugleveren aan het net. Op die manier ging mijn energieplaatje er een stuk gunstiger uitzien. Gelukkig had ik bij de start van het bedrijf al twee elektra-aansluitingen laten realiseren, zodat terugleveren ook daadwerkelijk tot de mogelijkheden behoorde.”

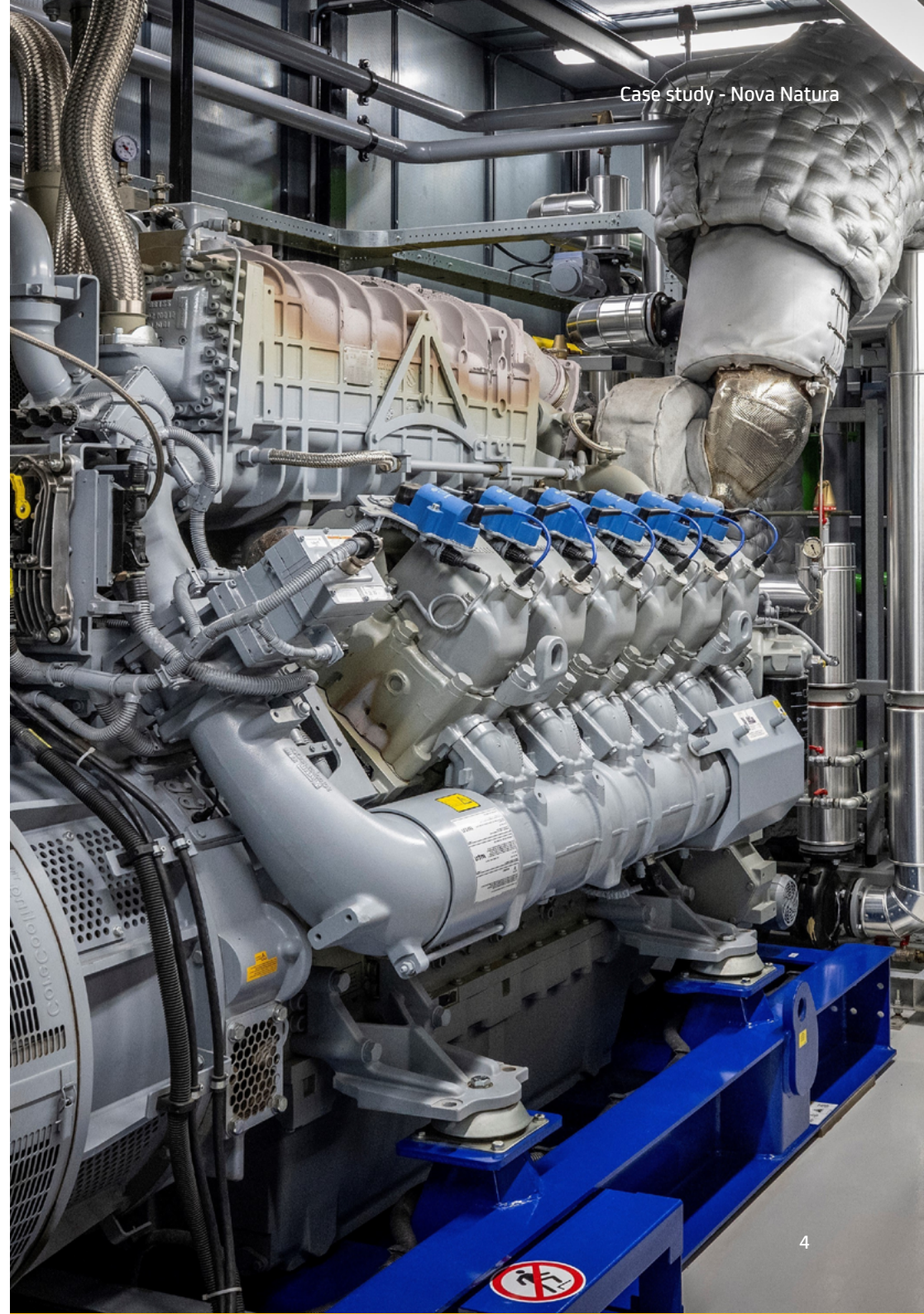
“Omdat ik geen belichting had hangen, zou ik alle elektriciteit die ik opwekte kunnen terugleveren aan het net. Op die manier ging mijn energieplaatje er een stuk gunstiger uitzien. Gelukkig had ik bij de start van het bedrijf al twee elektra-aansluitingen laten realiseren, zodat terugleveren ook daadwerkelijk tot de mogelijkheden behoorde.”

Eric Driessen, Nova Natura

Als beste uit de bus

De teler investeerde uiteindelijk in een WKK met een vermogen van 1,52 MW van Centrica Business Solutions. “We hebben diverse leveranciers vergeleken”, vertelt hij. “Hierbij keken we onder meer naar het rendement van de motor, de betrouwbaarheid van de leverancier en de snelheid van leveren. Centrica kwam op alle punten als beste uit de bus. Toen was de keuze snel gemaakt. De WKK werd snel geïnstalleerd, waardoor we in 2023 weer de gebruikelijke drie teelten konden draaien. Samen met de WKK investeerden we ook in een rookgasreiniger van Centrica Business Solutions, die de uitlaatgassen van de WKK zuivert en deze geschikt maakt voor CO2-dosering.”

Drie jaar later heeft Driessen nog geen moment spijt gehad van de keuze die hij destijds maakte. “De WKK met MTU-motor - die op jaarbasis zo’n 3500 draaiuren maakt – werkt naar behoren. Storingen zijn er nauwelijks. En is er toch een keer alarm, dan wordt dit snel opgepakt door Centrica. Vaak nog voordat ik zelf bij de WKK ben. Als er iets is, zijn ze er gewoon! Je wordt echt ontzorgd als teler - ook qua onderhoud - en hebt geen omkijken naar de installatie. Dat is wel zo prettig. Hierdoor kan ik doen wat ik het liefst doe: in de kas bezig zijn. Dat is veel waard. Kortom: de samenwerking verloopt uitermate prettig.”



Ver-van-mijn-bed-show

Inmiddels kijkt Driessen naar de mogelijkheden om zijn energievoorziening verder te verduurzamen. Om die reden legde hij al ruim 500 zonnepanelen op zijn schuurdak. De opgewekte stroom levert de ondernemer ook terug aan het net. “Maar verder verduurzamen is uitermate lastig op onze locatie; eigenlijk is dat hier in Zuidoost-Nederland een ‘ver-van-mijn-bed-show”, geeft hij aan. “Restwarmte en aardwarmte zijn niet beschikbaar en de installatie van een warmtepomp is lastig vanwege netcongestie. Voorlopig houden wij dan ook vast aan onze WKK; zeker omdat deze ook cruciaal is voor onze CO2-voorziening. Daarbij hebben de WKK’s van de glastuinbouw een sleutelrol bij het in balans houden van het stroomnet. Kortom: onze WKK kan nog wel even mee. En het feit dat onze installatie op waterstof kan draaien, biedt ook perspectief richting de toekomst.”



hectare kas



MW WKK



draaiuren op jaarbasis

“ Voorlopig houden wij dan ook vast aan onze WKK; zeker omdat deze ook cruciaal is voor onze CO2-voorziening. Daarbij hebben de WKK’s van de glastuinbouw een sleutelrol bij het in balans houden van het stroomnet. Kortom: onze WKK kan nog wel even mee.”

Eric Driessen, Nova Natura

Neem voor meer informatie contact op met:
centricabusinesssolutions.NL@centrica.com