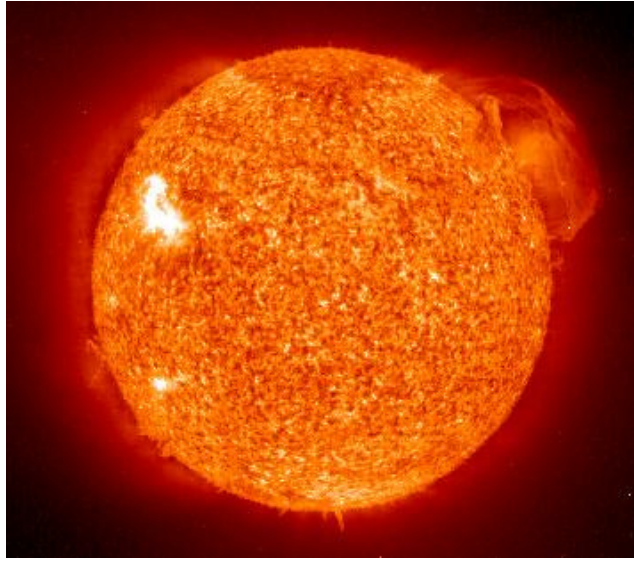


Position Paper



Solar Pact Gelderland

Datum: 16 augustus 2011

Samenvatting

Dit is een eerste ruwe houtschoolschets van een kansrijke duurzame ontwikkeling in de provincie Gelderland. Zontechnologie biedt uitstekende mogelijkheden voor een duurzaam gebruik van energiebronnen en de behoefte van lokale bedrijven hun bedrijfsprocessen te verduurzamen. De technologie is er, er is geen maatschappelijk weerstand en de markt is er klaar voor. Bedrijven willen, overheden willen en inwoners willen. Maar de ontwikkeling gaat minder snel dan gewenst.

Hoofdknelpunt is op dit moment de financiering. Bedrijven willen wel investeren, maar schrikken terug voor de eenmalige hoge investeringskosten en de (nog) relatief lange terugverdientijden. Banken zijn terughoudender met lange termijn verplichtingen. Subsidies zijn onzeker en afhankelijk van wisselend politieke inzet. Het ziet er naar uit dat het oplossen van de financieringsopgave een stroomversnelling in het gebruik van zontechnologie kan veroorzaken.

Bedrijven zijn niet primair op zoek naar subsidies, maar zoeken financiering en beperking van risico's. Daarom is het noodzakelijk nieuwe, slimme en doelmatige financieringsconstructies op te zetten. De overheid wil daar graag met revoluerende instrumenten op inspelen. Zowel het rijk als de provincie hebben concrete plannen aangekondigd. Daarmee ontstaat er een win-win situatie: bedrijven verduurzamen, de economie groeit en de regionale energiedoelen worden gehaald.

Een aantal initiatiefnemers werken momenteel aan een gezamenlijke propositie van bedrijven en overheden rond zonne-energie. Bedrijven en overheden werken marktconform samen. Doel is in het najaar van 2011 een concrete intentieovereenkomst te sluiten (een pact), waarmee deze samenwerking verder vorm kan krijgen: het Solar Pact Gelderland.

Deze position paper schetst de ontwikkelingen en kansen. Dit document dient als achtergrondinformatie voor betrokken spelers in het veld. Doel is gezamenlijk tot een intentieverklaring te komen om daarmee het Solar Pact Gelderland concreet vorm te geven.

Zonne-energie biedt volop kansen...

Voordeel van zonne-energie zijn er volop. De maatschappelijke weerstand is vrijwel nihil, er is geen horizonvervuiling en geen gedoe met uitstoot. Veel bedrijven in onze regio hebben platte daken en behoefte aan elektriciteit (koeling en distributie). Juist in het bedrijfsleven kan eenvoudig massa gemaakt worden met grootschalige opstellingen.



Vroeger was zonne-energie nauwelijks rendabel te krijgen, elektriciteitsprijzen waren een stuk lager en de investering in panelen vrij hoog. De prijzen van zonnepanelen zijn inmiddels stevig gedaald en de elektriciteitsprijzen gestegen. De terugverdientijd van panelen ligt nu al binnen de levensduur van de panelen. Ook technisch gesproken is het installeren van zonne-energie geen uitdaging meer, er is veel ervaring en de materialen zijn allemaal getest, gecertificeerd en gegarandeerd. De terugverdientijden zijn echter nog niet zodanig laag dat de markt als vanzelf zonne-energie installeert. Daarvoor zou de terugverdientijd naar 3 jaar moeten dalen, dat is (nog) niet reëel. Kernkwestie in de ontwikkeling van zonne-energie is dus vooral de financiering.

Maar het krachtenveld is ingewikkeld...

We zien op dit ogenblik een ingewikkeld veld van stakeholders. Veel bedrijven en overheden willen wel iets met duurzame energie, maar in de praktijk komt er maar weinig terecht. Windmolens stuiten op maatschappelijk weerstand en praktische bezwaren, grootschalige warmte/koude systemen missen massa en ook de geplande biomassa centrales komen nauwelijks van de grond.

In Gelderland is daardoor het aantal stappen naar praktische toepassing van duurzame energie gering. Terwijl bedrijven weldegelijk interesse hebben en voordelen zien. Niet alleen kan hun energierekening dalen, maar ook de marketing waarde en afzetkansen van duurzaamheid in producten en dienstverlening neemt steeds verder toe.

Kern is de financiering...

Als het gaat om de financiering voert de Nederlandse overheid helaas een wat zwalkend beleid rondom duurzame energie. Exploitatie subsidie (SDE regeling) wordt op dit ogenblik als een soort loterij verstrekt en doorverhandeld. Investeringssubsidies hebben vaak een ad hoc karakter. De nationale overheid wil een pas op de plaats maken met de stimulering en is op zoek naar een nieuwe "green deal" tussen overheid en bedrijfsleven.

Decentrale overheden en met name provincies hebben nog steeds hoge ambities rond klimaatdoelstellingen. De provincie Gelderland heeft in haar nieuwe coalitieakkoord vastgelegd dat ze duurzame energie liefst revolverend willen financieren.

Pak dus de financiering aan...

Als we in Gelderland echt meters willen maken met zonne-energie moeten we vooral het financieringsvraagstuk aanpakken. Betrokken ondernemers willen vooral ontzorgt worden. Vergelijk het met de autolease branche: geen gedoe met investeringen en onderhoud, wel duidelijke contracten en vaste maandelijkse bedragen. Uitdaging is dus om een flink aantal locaties financieel bij elkaar te brengen. Bundeling van het financiële vraagstuk leidt er ook toe dat het wiel niet telkens opnieuw hoeft te worden uitgevonden. Tegelijkertijd zijn ondernemers natuurlijk wel geïnteresseerd om na verloop van tijd zelf eigenaar van panelen te worden.

Bundel de ambities van bedrijfsleven en overheid...

Het is verstandig een aantal grote pilots onder één gemeenschappelijke noemer op te zetten. Bijvoorbeeld onder een koepelorganisatie. Op die manier kan er massa gemaakt worden en een propositie geformuleerd worden voor betrokken overheden en banken. Publieke partijen willen graag meedoen (lees: subsidies, financiering en vergunningen). De provincie heeft bijvoorbeeld een fonds in oprichting met € 100 miljoen voor duurzame en innovatieve projecten in de provincie. Kansen te over dus, maar je moet wel met een goede business case komen.

Begin met een aantal in het oog springende sectoren...

In bijvoorbeeld de fruit en distributiesector staat de omslag naar maatschappelijk verantwoord ondernemen (mvo) hoog op de agenda. Ondernemers in deze sector hebben concrete wensen voor de installatie van zonnepanelen, maar hikken tegen de financiering aan. Deze bedrijven willen wel graag meedoen, maar willen graag zo volledig mogelijk "ontzorgd" worden. Energie is voor de meeste bedrijven immers geen kerntaak, ze willen het liefst een vast jaarlijks bedrag betalen (exploitatie) en duidelijke cijfers over CO₂ reductie. Toepassing van duurzame energie biedt uitstekende mogelijkheden voor nieuwe producten, marketing en bijvoorbeeld certificering.

Bouw- en installatiebedrijven staan startklaar...

Een aantal bouw- en installatiebedrijven staan startklaar om deze nieuwe technologie in de praktijk toe te passen. Er is al praktijk ervaring opgebouwd met koplopers, de techniek is bekend en robuust. Voor zonnepanelen geldt massa is kassa, hoe grootschaliger wordt ingekocht en geïnstalleerd, hoe goedkoper het wordt en hoe korter de terugverdiertijden. In combinatie met de samenwerking rond zonnepanelen, kan er mogelijk ook samenwerking gezocht worden voor collectieve energie inkoop.

En betrek banken en privaat kapitaal...

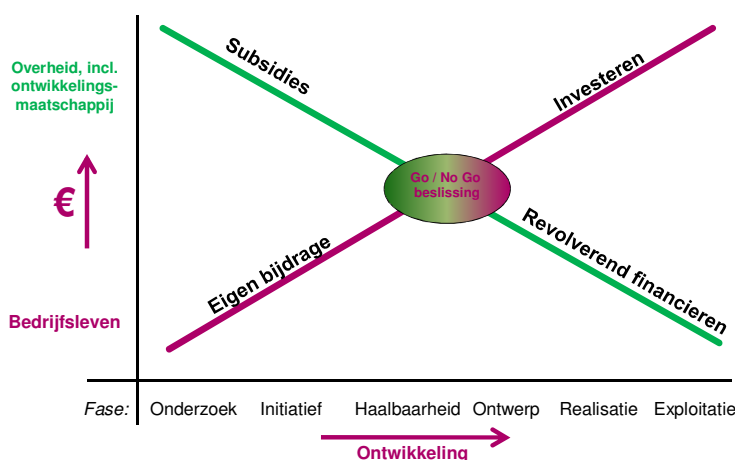
Er is ook interesse van financiële partijen om aan dit soort initiatieven deel te nemen. Exposure van banken bij bijvoorbeeld fruitondernemers in dit soort lokale initiatieven is groot. De kern van de beslissing draait bij zonne-energie uitsluitend om de investering, de kosten zitten bedrijfseconomisch vooral aan de voorkant. De terugverdiertijden zijn op dit moment nog relatief lang en met volatiele energieprijzen wat ongewis. Vandaar dat ondernemers op dit moment nauwelijks met eigen geld investeren. Door massa te maken en risico's te spreiden kan de financiering wel goed ingeregeld worden.

De overheid wil graag revolverend financieren...

Overheden kunnen met investeringssteun sturen en hebben dit in het verleden ook vaak gedaan. Maar overheden willen steeds minder hun geld in subsidies wegzetten. Met subsidies besteed de overheid snel haar middelen, maar middelen worden steeds schaarser in de overheid. Omslag in de overheid is nadrukkelijk naar revolverend financieren. Geen geld meer schenken, maar beschikbaar stellen met bijvoorbeeld een:

- Renteloze lening, achtergestelde lening of andere vorm van zachte lening
- Garanties: overheid geeft geen geld maar staat wel (deels) garant
- Participatie, bij innovatie meestal met een exitstrategie
- Investering (meestal lange termijn projecten) zoals energiebedrijven

Financiële inzet van betrokken partijen



Doel bij revolverend is niet altijd rendement! In tegendeel: overheid zoekt het marktfalen op en dat kost geld, anders zou de markt het wel oppakken. Daarmee ontzorgt de overheid de financiële hobbel

voor ondernemers en kunnen projecten van start. In het plaatje zie je die omslag aan de rechterkant van de markt. De overheid stimuleert daar nu nog veel met subsidies (inclusief bijvoorbeeld de SDE), uitdaging is om dat revolvent te doen.

Focus niet alleen op duurzaam en financiering...

De overheid streeft verschillende doelstellingen na. Reductie van CO₂ uitstoot is bijvoorbeeld een belangrijke doelstelling om de zogeheten Kyoto doelstellingen te halen. Maar ook wil de overheid nadrukkelijk innovatie bevorderen. Vernieuwing van producten en diensten is immers van groot belang voor de levensvatbaarheid van de Nederlandse en regionale economie. Uit innovatieoptiek alleen al is de stap naar duurzame energie ook van groot belang. En dan hebben we het niet alleen over de technologie die nodig is (die er voor zonnepanelen al lang is), maar ook over het daadwerkelijk breed inzetten in het bedrijfsleven en daarin voor innovatieve vormen van dienstverlening en financiering te kiezen. Veel instrumenten in de overheid zijn op dit moment op innovatie gericht, het is dan ook verstandig niet alleen de CO₂ reductie van dit project te benadrukken, maar ook de innovatiekant.



Voor bedrijven zijn maatschappelijke doelstellingen rond CO₂ reductie en innovatie relevant, maar de centrale as van activiteiten blijft gericht op geld verdienen. En met zonnetechnologie kan ook geld verdient worden: bedrijven kunnen voldoen aan normeringen in hun sector, marketing kan er van profiteren en er kunnen nieuwe producten en diensten worden ontwikkeld.

De opgave is helder, nu is organisatie noodzakelijk...

Opgave is nu om betrokken partijen slim te verbinden. En dan niet direct uit te gaan van een groot omsloten grand design voor de hele regio, maar te werken met een "zwaan-kleef-aan" model. Begin met een paar enthousiaste en gezichtsbepalende koplopers uit het bedrijfsleven en de overheid, laat via een goede haalbaarheidsstudie de businesscase uitwerken en ga zo snel mogelijk aan de slag.

Het verbinden van partijen is altijd een opgave die te maken heeft met communicatie, jargon, proces en vertrouwen. Ervaring leert bij dit soort vernieuwende processen om vooraf een duidelijk doel te formuleren. Met een concrete stip op de horizon worden partijen geïnteresseerd en gaan ze met elkaar ambities delen en samen de schouders er onder zetten.

En de provincie wil waarschijnlijk graag aanhaken...

De provincie Gelderland wil graag de ontwikkeling van duurzame energie stimuleren. De opgave om de provinciale klimaatdoelstellingen te halen is onverminderd hoog. De nieuwe coalitie heeft afgesproken een kredietfonds in het leven te roepen voor:

1. innovatieprojecten, zoals de aanleg van breedband, en
2. de overstap naar meer duurzame energie en efficiënter energiegebruik.

De provincie Gelderland heeft hiervoor *in eerste instantie* € 100 miljoen gereserveerd. Op welke wijze deze middelen precies besteed gaan worden is nog onbekend, het provinciebestuur heeft het bedrijfsleven en betrokken gemeenten uitgedaagd mee te denken over praktische uitwerking. Voor de korte termijn heeft de provincie een zogeheten quick wins fonds uitgezet bij ontwikkelingsmaatschappij Oost NV. Hierin zijn middelen opgenomen om projecten die snel van start kunnen te financieren.

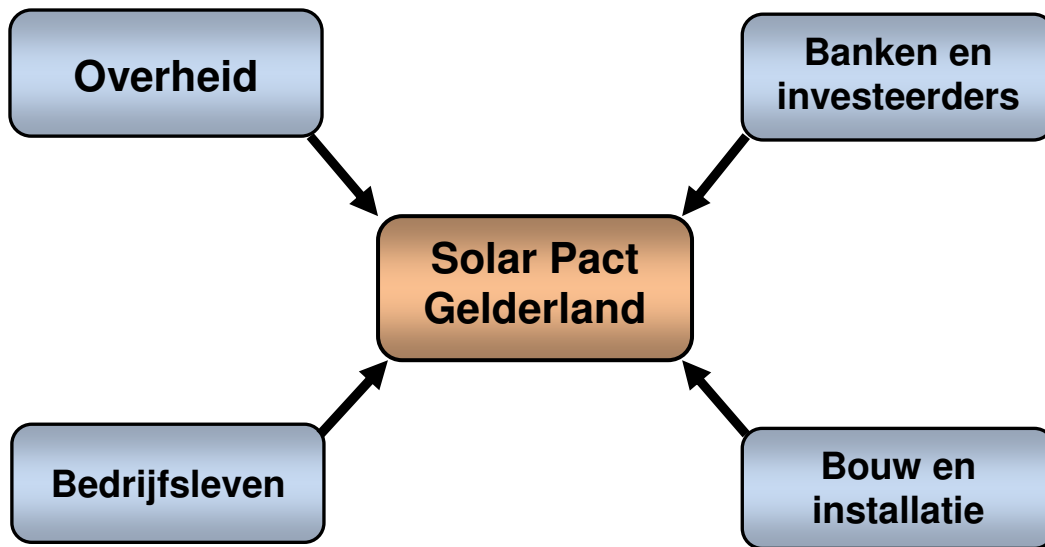


En bij voldoende omvang is financiering van het rijk en Europa mogelijk...

Het kabinet heeft de wens geuit "green deals" met het bedrijfsleven en overheden te willen sluiten. Het ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (EL&I) is op zoek naar zogeheten grote vissen om projecten van de grond te tillen (mee te financieren) waarmee in korte tijd veel beleidsresultaat wordt bereikt. Hoe dichter op de markt hoe beter. Ook de Europese Investeringsbank (EIB) is zeer geïnteresseerd om middelen revolvent in te zetten.

Korte krachtenveldanalyse...

Grofweg zijn er nu vier partijen betrokken, weergegeven in onderstaand model:



In bovenstaand model financieren bovenstaande partijen het initiatief. Zonder subsidie, maar revolverend, investeringen worden uiteindelijk met rendement terugbetaald. Bedrijfsleven kan daarmee aan de slag: enerzijds de gebruikers van de beoogde zonnepanelen, maar ook de bouw- en installatiesector, die zorg gaat dragen voor de installatie en eventueel de exploitatie.

Om partijen in dit model echt samen te laten werken is een gezamenlijke intentieverklaring nodig. Daarna zal er een goede en snelle haalbaarheid studie verricht moeten worden. Wat wordt precies het consortium, hoe organiseren we dat, wat is precies de businesscase? Met de concrete resultaten van de haalbaarheid studie kan een pilotfase gestart worden, waarin daadwerkelijk een groot aantal panelen geïnstalleerd wordt. In deze fase kan het model ook verder groeien, zowel in voorgenomen budget, maar ook in werkgebied. Doel is om na de pilotfase (opstartfase) een permanent draaiend fonds op te zetten.

Stappenplan...

In onderstaande tabel staat een ontwerp stappenplan om te werken naar een effectieve samenwerking. Er zijn verschillende fasen, aan het eind van iedere fase volgt een duidelijk beslis-moment ("go / no go").

Fase	Wat te doen?	Doorlooptijd	Nodig:
1. Verkenning	<ul style="list-style-type: none">- Korte marktanalyse van kansen- Krachtenveldanalyse: wie doen mee?- Ambities scherp krijgen- Bilaterale gesprekken met kernspelers- Voorbereiding intentie overeenkomst- Contouren en naam samenwerking- Marketing / pers	Juni - Aug	Klein start-kapitaal, +/- € 6.000 voor kwartiermaken
Resultaat:	Kick off sessie met ondertekening van een intentieverklaring	September	
2. Haalbaarheid	<ul style="list-style-type: none">- Opzetten van consortium- Doorrekenen businesscase- Opzetten financiering (fonds, lease?)- Uitwerken contracten	September - december	Onderzoek subsidie, +/- € 10.000
Resultaat:	Tekenen van contracten, vastleggen van financiering	December	
3. Realisatie Pilot	<ul style="list-style-type: none">- Afgebakende pilot periode en budget- Uitrollen van zonnepanelen- Monitoring resultaten (CO₂ reductie)- Persaandacht vasthouden- Consortium laten groeien	Januari - juli 2012	Budget fonds € 5.000.000 (investering, dus geen subsidie!)
Resultaat:	Opleveren van target uit de intentieverklaring.	Zomer 2012	
4. Permanent fonds	<ul style="list-style-type: none">- Doorgroei van het initiatief- Geografische groei?		

Projectpartners...

- Diverse individuele ondernemingen, zoals Fruitmasters, Van der Haak Transmission, enkele grote fruittelers, Solar Comfort BV
- Rabobank West Betuwe en andere banken
- Branche organisaties, Kamer van Koophandel, VNO/NCW, MKB Nederland en bijv. Fruitpact
- Provincie Gelderland
- Stichting kiEMT (kennis en innovatie in Energie- en MilieuTechnologie)