

# Size does matter

Naar grootschalige uitrol van collectieve zonneparken



**De eerste zonneparken zijn een feit. Maar hoe schalen we op van een enkel project naar honderden? Initiatieven hebben zeeën van tijd geïnvesteerd in de eerste projecten. Als het straks om grotere aantallen gaat, moet het effectiever én efficiënter. Ernst van der Leij (Morgen Groene Energie) en Art den Boer (DE Ramplaan) in gesprek over knelpunten en oplossingen voor opschaling.**

**DEN BOER: "Morgen Groene Energie was in 2014 de eerste met een postcoderoosproject. Daarna bleef het lang stil. Hoe komt dat?"**

**VAN DER LEIJ:** "We gingen heel voortvarend van start, maar al gauw bleek de postcoderoosregeling zo lek als een mandje. Met allerlei beperkingen, onduidelijkheden, onnodige kosten én per saldo een belabberd rendement. We hebben toen besloten geen nieuwe projecten op te starten, ondanks ons voornemen om heel Eindhoven te voorzien van zonneparken. Ook andere initiatieven hebben we geadviseerd te wachten op een oplossing. Gelukkig heeft alle lobby om de regeling te verbeteren resultaat gehad en is de korting per 1 januari 2016 verhoogd. Inmiddels is ons tweede zonnepark in Nuenen in de realisatiefase."



"ÉÉN GOEDE AMBASSADEUR BEREIKT MEER DAN DUIZEND FLYERS"



**DEN BOER: "Goed nieuws! Dus binnen de kortste keren ligt heel regio Eindhoven vol met zonnedaken?"**

**VAN DER LEIJ:** "Dat is nog steeds onze ambitie, maar om goed te kunnen opschalen, moeten we wel wat knelpunten oplossen. Jij, ik en alle andere initiatieven hebben bloed, zweet en tranen in die eerste zonneparken gestoken. En vooral: tijd. Héél veel tijd. Vrijwillig en onbetaald. Dat is prima voor één project, maar zo kun je er niet honderden realiseren. Dan ebt het enthousiasme weg en bloeden initiatieven dood."

**DEN BOER:** "Herkenbaar. Wij hebben omgerekend zo'n twintig uur per zonnepaneel geïnvesteerd, terwijl dit twintig minuten zou moeten zijn."

**VAN DER LEIJ:** "Daar moet écht verandering in komen, anders kom je niet tot grootschalige uitrol van zonneparken. Natuurlijk kost een eerste project altijd extra tijd en gaat het daarna makkelijker. Maar ik merk dat nog steeds veel initiatieven zelf het wiel proberen uit te vinden, terwijl ze gebruik kunnen maken van de ervaring van anderen. Daarom stellen wij ook al onze statuten, overeenkomsten en modellen beschikbaar aan andere initiatieven. Dan nóg kost het te veel tijd om een project van de grond te krijgen."

**DEN BOER: "Is dat niet ook de aard van het beestje; het zélf willen doen?"**

**VAN DER LEIJ:** "Klopt, een initiatief begint vaak met een paar

mensen die willen loskomen van de grote gevestigde bedrijven en onafhankelijk willen zijn. Dan heb je geen zin om te luisteren naar wéér een andere partij die vertelt hoe je dingen moet doen. Toch denk ik dat we waar mogelijk de krachten moeten bundelen en schaalvergroting moeten creëren. Gezamenlijk inkopen levert bijvoorbeeld prijsvoordelen op. Hier is nog weinig animo voor bij energiecoöperaties, omdat ze alles in eigen hand willen houden. Ik denk dat je eerst overal een keer zelf tegenaan moet lopen voor je de meerwaarde van schaalvergroting achter de schermen inzielt. Natuurlijk moet de lokale energiecoöperatie het gezicht blijven en de zeggenschap houden."

**DEN BOER: "Dus we moeten toe naar een overkoepelende organisatie die alle administratieve rompslomp van initiatieven overneemt?"**

**VAN DER LEIJ:** "Als je het mij vraagt wel. Dan kunnen vrijwilligers zich focussen op de leuke kant van projecten; de lokale en coöperatieve zaken en het binden van de buurt. Dat is ook hun kracht. Administratieve zaken – contracten, overeenkomsten, verzekeringen – kun je prima overlaten aan anderen. Natuurlijk wel aan een partij die het beste voorheeft met lokale duurzame initiatieven. Daarom hoop ik dat we samen met de beweging een coöperatieve organisatie kunnen oprichten om dit soort zaken te standaardiseren en professionaliseren voor alle initiatieven."

**DEN BOER:** "Dan hebben initiatiefnemers de handen vrij voor ledenwerving. Dat is ook nodig; je moet flyereren, braderieën aflopen, nieuwsbrieven versturen, aan PR doen, bijeenkomsten organiseren én alle acties ook opvolgen. Onze belangrijkste les: segmenteer de doelgroep en bedenk daarbij een aanpak. En gebruik ambassadeurs. Eén goede ambassadeur bereikt meer dan duizend flyers."

**VAN DER LEIJ:** "Wij benaderen het andersom; we realiseren zonneparken dáár waar interesse is. Veel initiatieven hangen alles op aan een bepaalde locatie en zoeken vervolgens deelnemers in de omgeving. Niet onbegrijpelijk, want geschikte locaties zijn zeldzaam. Maar soms is er net in die postcoderoos weinig animo; bijvoorbeeld omdat er veel sociale huurders zitten. Wij inventariseren eerst de interesse en gaan ervan uit dat we wel een dak vinden."

**DEN BOER:** "Voor veel initiatieven is het vinden van een dak juist de bottleneck. Enthousiaste dakeigenaren haken regelmatig af als ze zich realiseren wat erbij komt kijken. Het initiatief zakt dan als een pudding in elkaar. Ondersteuning van een ervaren partij kan helpen om de dakeigenaar beter te begeleiden en mogelijke knelpunten sneller te signaleren." ►

**VAN DER LEIJ:** "Mee eens; het is belangrijk om meteen in het begin allerlei zaken rond het dak te tackelen: kan het dak de installatie dragen, is het dak minimaal vijftien jaar beschikbaar, moet het dak in die periode vervangen worden? Het komt voor dat initiatieven pas in een heel laat stadium een constructeur naar het dak laten kijken en er dan achter komen dat het dak helemaal niet geschikt is. Is het dak wel geschikt, dan kun je het beste een recht van opstal vastleggen, zodat duidelijk is dat de installatie eigendom is van de coöperatie. Zo kan een curator bij faillissement van de dakeigenaar geen beslag leggen op de installatie."

**DEN BOER:** "**Het risico op faillissement is bij publieke daken natuurlijk wel kleiner dan bij commerciële daken. Het lukt ons helaas nog niet goed om een voet tussen de deur te krijgen bij bedrijven. Vaak willen ze geld zien en vinden ze het moeilijk om zich vast te leggen voor vijftien jaar. Hoe ervaar jij dat?"**

**VAN DER LEIJ:** "Voor ons tweede zonnedak in Nuenen hebben we wel een bedrijf weten te strikken die het dak kosteloos beschikbaar stelt. Maar commitment voor de lange termijn vond ook hij lastig; hij wilde zelfs helemaal geen periode vastleggen. We moeten binnen twee maanden weg kunnen zijn, als het nodig is. Die kans is niet heel groot, maar we nemen wel een risico. We gaan ervan uit dat we wel een nieuw dak vinden, mocht het zo ver komen."

**DEN BOER:** "**Wie staat daar garant voor?"**

**VAN DER LEIJ:** "Onze moedercoöperatie Morgen Groene Energie staat garant voor de projectcoöperatie. Daarin hebben we inmiddels wat vermogen opgebouwd, waardoor we het risico kunnen nemen."

**DEN BOER:** "**En de dakeigenaar hiervoor verantwoordelijk maken? Dat spreken initiatieven ook vaak af met dak- of grond-eigenaren."**

**VAN DER LEIJ:** "Nee, en hij wil ook niet de installatie overnemen. Met de gemeente hebben we dat wel kunnen afspreken voor ons eerste zonnedak. Omdat we de eigenaar kennen en Morgen Groe-

ne Energie garant kan staan, durf ik het risico aan te gaan. Maar dat kun je niet tien keer doen. Dus als het gaat om opschaling is dit geen kopieerbare constructie."

**DEN BOER:** "Uiteindelijk moeten we voorwaarden zien te creëren die ook interessant zijn voor commerciële partijen. Bedrijven-terreinen hebben bijvoorbeeld een gigantisch potentieel."

**VAN DER LEIJ:** "Ook daarin zie ik een rol weggelegd voor een overkoepelende organisatie. Als individueel initiatief kun je niet garantstaan voor het risico dat je het zonnepark moet verhuizen, zeker niet als het gaat om grotere installaties. De kans dat het gebeurt is niet groot, maar als het gebeurt, is je project om zeep. Samen kunnen energiecoöperaties het risico's wel aan, door voor elkaar garant te staan via een koepelcoöperatie. Woningcorporaties doen dit ook via het Waarborgfonds Sociale Woningbouw. Het zou mooi zijn als er iets vergelijkbaars komt voor energiecoöperaties."

**DEN BOER:** "Zo'n koepelcoöperatie zou ook deals kunnen sluiten met energieleveranciers voor het verrekenen van de belastingkorting, zodat je weer vrije leverancierskeuze hebt. Dat nu alle leden vaak moeten overstappen naar één leverancier, vind ik een zwak punt."

**VAN DER LEIJ:** "Helaas werken niet alle energieleveranciers mee om de belastingkorting te verrekenen. Daarom hebben ook wij een deal gesloten met Current, die alle administratie rond het verrekenen van de belastingkorting regelt en een beloning betaalt voor nieuwe klanten. Dit ontzorgt de coöperatie en verbetert de businesscase. Greenchoice en DE Unie doen dit ook. Het zou mooi zijn als in de toekomst alle energieleveranciers meewerken aan het verrekenen van de korting. Liefst vrijwillig, maar zo nodig verplicht. Dan is het nog steeds veel werk voor coöperaties om te schakelen met alle afzonderlijke energieleveranciers. Ook hiervoor geldt: bundel, standaardiseer en professionaliseer in een koepelcoöperatie. Schaalvergroting en samenwerking zijn volgens mij dé oplossing om zonneparken uit te rollen in heel Nederland." ■

## FACTS & FIGURES

**initiatief:** DE Ramplaan

**project:** zonnedak op tennishal

**locatie:** Haarlem

**panelen:** 1.347 à 275 Wp

**aansluiting:** LDE-aansluiting

**gebruikte regeling:** Verlaagd tarief

**operationeel:** september 2015

## FACTS & FIGURES

**initiatief:** Morgen Groene Energie

**project:** zonnedaken op wijkcentrum en bedrijfspand

**locatie:** Eindhoven en Nuenen

**panelen:** 228 à 250 Wp en 200 à 190 Wp

**aansluiting:** LDE-aansluiting

**gebruikte regeling:** Verlaagd tarief

**operationeel:** maart 2014 en medio 2016