

Buurtenergie Nu

De volgende stap in 2013

Jurgen van der Heijden voor Natuur & Milieu Overijssel en AT Osborne
in opdracht van de Provincie Overijssel¹

Samenvatting

Het buurtenergiebedrijf is in handen van lokale bewoners en bedrijven. Doel is de lokale gemeenschap zo snel mogelijk te helpen in de transitie van fossiele naar duurzame energie. Dit is van belang voor de lokale economie en de koopkracht van huishoudens. Duurzame energie breekt zo door naar het centrum van de aandacht. Dit is het verslag van een onderzoek naar hoe dat in 2013 en daarna kan gaan. Onderwerpen zijn de rol van het buurtenergiebedrijf in de energietransitie, professionalisering en verbreding van dit bedrijf, en de rol daarin van overheid en bedrijfsleven.

De energietransitie kost geld, maar gezinnen en bedrijven kunnen dat terug verdienen. Het buurtenergiebedrijf helpt om dit te versnellen. Een trap van burgerinitiatief naar energiebedrijf geeft de richting aan van professionalisering. Daarbij liggen diverse keuzes voor, met als voornaamste welke pijlers er zitten onder het verdienmodel van het buurtenergiebedrijf, en voor welke het bedrijf kiest. Naast energie kiezen buurtenergiebedrijven er ook voor om andere producten aan te bieden, zoals voedsel en zelfs zorg. Zij verbreden zich.

Overheden kunnen kiezen om met eigen investeringen te zorgen dat bewoners en bedrijven gaan investeren, of om dit zoveel mogelijk te stimuleren, maar zonder zelf te investeren. Stelling is dat uiteindelijk bewoners en bedrijven het grote geld hebben, en overheden dat zo snel mogelijk los moeten krijgen. Rond bedrijven is ook de vraag wat de beste relatie is van het buurtenergiebedrijf tot andere bedrijven, en andersom. Gaan zij elkaar versterken of beconcurreren? Deze en andere vragen leiden tot slot van dit onderzoek naar nieuwe vragen voor vervolgonderzoek.

Inhoudsopgave

- 1 Inleiding
- 2 De energietransitie
- 3 Professionalisering
 - 3.1 Inleiding
 - 3.2 De trap van burgerinitiatief naar energiebedrijf
 - 3.3 Vier dilemma's rond professionalisering
- 4 Verbreding
- 5 De overheid
 - 5.1 Inleiding
 - 5.2 Uitgangspunten van beleid
 - 5.3 Uitvoering
 - 5.4 Snelste weg voor de energietransitie?
- 6 Bedrijfsleven
 - 6.1 Inleiding
 - 6.2 De relatie van het buurtenergiebedrijf tot andere bedrijven
 - 6.3 De relatie van andere bedrijven tot het buurtenergiebedrijf
- 7 Onderzoek agenda

¹ De auteur dankt Paul Santman voor zijn samenwerking bij dit onderzoek, en Siward Zomer, Bert Lutje Berenbroek, Sven Drillenburger Lelijveld, Manuel den Hollander en John Baken voor hun commentaar op eerdere versies van deze tekst. In het bijzonder dank voor hun medewerking aan de mensen achter de buurtenergiebedrijven in Apeldoorn, Deventer, Enschede, Lochem, Nieuwleusen, Voorst en Zwolle. Voor contact: jhe@atosborne.nl (Jurgen van der Heijden).

1 Inleiding

Duurzame energie is doorgebroken. Afkomstig van zonnepanelen is het sinds 2011 goedkoper dan fossiele energie, en windenergie was al eerder door die grens. Zoals vanaf eind jaren vijftig de overstap plaatsvond van kolen naar gas, zo vindt nu de overstap plaats van fossiel naar duurzaam. Maakt de gebruiker deze stap niet, dan zal zijn energieprijs meebewegen met de prijs van olie en gas. Die is de afgelopen zestien jaar gemiddeld 5,5 procent gestegen. Dit betekent een verdubbeling van de huidige prijzen binnen de komende vijftien jaar. De aanschaf van zonnepanelen, isolatiematerialen en andere maatregelen is duur, maar kan de energielasten halveren of meer. Hoe gaan burgers, overheden en bedrijven proberen om zo snel mogelijk richting duurzaam en goedkoop te gaan?

Een antwoord dat steeds meer belangstelling krijgt, is het lokale duurzame energiebedrijf. Dat is soms in handen van energiebedrijven en overheden. Steeds vaker is dit een bedrijf in handen van de energiegebruikers zelf. Naast consument worden zij producent. Een veel voorkomend 'model' is het buurtenergiebedrijf, waarvan Reggestroom in Nijverdal en Texel Energie twee bekende voorbeelden zijn, en de Deventer Energie Coöperatie en Energiek Leiden twee recente voorbeelden.² Het buurtenergiebedrijf is in handen van lokale bewoners en bedrijven, en heeft vaak een nauwe band met de gemeente. Doel is de lokale gemeenschap zo snel mogelijk te voorzien van duurzame en betaalbare energie, en om eventuele winsten opnieuw te investeren in de gemeenschap.³

Binnen vijf jaar tijd zijn uit meer dan 400 initiatieven rond gezamenlijke inkoop van groene energie, zonnepanelen en isolatiematerialen zo'n 50 initiatieven voortgekomen die zich energiebedrijf noemen. Dit aantal buurtenergiebedrijven groeit zo snel dat op basis daarvan te verwachten is dat bewoners, bedrijven en bestuurders in alle gemeenten hiermee te maken zullen krijgen. Ondanks lokale verschillen zijn er grote overeenkomsten en die maken het mogelijk onderzoek te doen: in het najaar van 2012 hebben wij met koplopers en met nieuwe initiatiefnemers in Overijssel, en ook daarbuiten, gekeken wat het buurtenergiebedrijf nu is, waar het naartoe gaat, hoe het kan versnellen en wat daarbij keuzes zijn.

Het nu volgende verslag kan in 2013 binnen en buiten Overijssel behulpzaam zijn voor de mensen achter bestaande en nieuwe buurtenergiebedrijven, voor overheden en voor bedrijven. Het vangt hierna aan met de overstap van fossiel naar duurzaam, de energietransitie, en de vraag welke rol buurtenergiebedrijven daarin kunnen spelen. Vervolgens komt aan de orde hoe professionalisering van buurtenergiebedrijven dit kan versnellen. Naast professionalisering wordt zichtbaar hoe buurtenergiebedrijven evolueren tot organisaties met een breder doel dan enkel verduurzaming van energie, en een substantiële rol kunnen krijgen in de lokale economie. Daarvoor is aandacht en ook wat dit betekent voor de overheid, vooral de gemeente, en voor het bedrijfsleven. We eindigen met vragen voor verder onderzoek.

2 De energietransitie

Een essentie van de energietransitie is dat de klant geen energieprijs meer wil betalen die gekoppeld is aan de prijs voor olie en gas, want die wordt op een dag te hoog. In 2000 betaalde een gemiddeld gezin voor 1000 m² aardgas € 278 en in 2012 € 610. Voor 1000 kWh elektriciteit betaalde dit gezin in 2000 € 130 en in 2012 € 301. Bij deze trend betaalt het gemiddelde gezin over tien jaar meer aan energielasten dan aan overige woonlasten, zoals huur of hypotheek. Zo stijgen de jaarlijkse energielasten van een kleine flat uit de jaren zestig van € 600 naar € 1210, bij een groot eengezinshuis uit hetzelfde bouwjaar gaan ze van € 2080 naar € 4160.⁴ Nadere detaillering laat zien wat in de prijs het grondstoffenbestanddeel is en het belastingbestanddeel, en hoe zij soms dalen,

² Zie voor alle in dit onderzoek genoemde voorbeelden van buurtenergiebedrijven www.hieropgewekt.nl.

³ In haar baanbrekende onderzoek spreekt Schwencke van Nieuwe Nuts, waar wij hier als synoniem de term buurtenergie gebruiken. Zie p. 20 e.v. in Anne Marieke Schwencke, *Energieke BottomUp in Lage Landen, De Energietransitie van Onderaf, Over Vrolijke energieke burgers, zon- en windcoöperaties, nieuwe nuts*, AS I-Search, Leiden 21 augustus 2012.

⁴ Bron: Rekenkamercommissie Apeldoorn, *De woningvoorraad van Apeldoorn in kaart, Verkennend onderzoek toekomstbestendigheid bestaande woningvoorraad*, september 2012.

maar de afgelopen jaren overwegend blijven stijgen. Het blijven stijgen van de vraag, in combinatie met het niet evenredig meegroeien van de voorraden, zal de prijs van fossiele energie laten stijgen.⁵

Huidige en aankomende technieken maken het mogelijk voor gemiddelde huishoudens om te krimpen naar een jaarbedrag van € 1000 of minder. Dan zullen zij wel moeten investeren en daarbij kan het buurtenergiebedrijf behulpzaam zijn. Door collectieve inkoop van bijvoorbeeld isolatiemateriaal kan het een korting bedingen van 10 procent of meer. Minstens zo belangrijk is het mobiliseren van kennis. De individuele klant voelt een drempel om zoekwerk te doen rond de aankoop van bijvoorbeeld zonnepanelen. Samen met mensen uit de buurt gaat dat een stuk eenvoudiger. Dat hij daarmee zijn energieverbruik verduurzaamt, was een voorname motivatie voor de koplopers. Voor de grotere groep volgers, die nu snel in hun voetsporen treden, is dat niet onbelangrijk, maar is een vaste en lagere prijs de essentie van de energietransitie.

Een gemiddeld huishouden heeft misschien wel € 15.000 nodig om de kosten voor warmte en elektriciteit richting € 1000 en minder te krijgen. Voor warmte begint dat met isolatie van spouw, vloer en dak, en het dichten van lekken. Velen hebben hieraan al iets gedaan, en kunnen nu verdienen door een verdere € 2000 uit te geven. Voor elektriciteit is de techniek er nu om te investeren in zonnepanelen, en € 5000 is een stevige stap om zeker de helft van de eigen behoefte op te wekken. Daarnaast is er nu techniek om de woning door te meten en te weten welke apparatuur te veel verbruikt, wanneer deze onnodig aan staat, en hoe deze vervangen kan worden, bijvoorbeeld door LED-lampen. Kosten voor meten en nieuwe apparatuur komen op ongeveer € 500.

Als na voorgaande investeringen na een paar jaar geld wordt verdiend via lagere energierekeningen, is de volgende stap aankoop van isolatiematerialen met een nog betere prestatie, € 2500. Daarna komt investering in een volgende generatie zonnepanelen, € 2500, om zoveel mogelijk uit te komen op eigen opwekking van elektriciteit. Dit bedrag kan volstaan, omdat intussen apparatuur op de markt is om panelen te koppelen aan die van anderen, zodat zij veel meer uitgebalanceerd kunnen leveren. Om dat te regelen kost het ongeveer € 500 om aan te sluiten op een slim energienetwerk, smart grid.⁶ Idee is dat de komende jaren isolatie en zonnepanelen zo goed worden dat sommige huizen zelfs verwarmd kunnen worden met behulp van elektriciteit. Dat is lang niet overal mogelijk, dus zal extra apparatuur nodig zijn voor opwekking van warmte, zoals een zonneboiler. Over tien jaar of meer kost deze mogelijk nog maar € 2000.

Totaal komen bovenstaande maatregelen uit op € 15.000, toevallig ook het bedrag waarvoor binnen veel hypotheeklen nog ruimte is wanneer verlaging van woonlasten het doel is.⁷ Op deze berekening valt ongetwijfeld veel af te dingen, maar belangrijk is een uitgangspunt te nemen, en dat is hier 15.000.⁸ Duidelijk is dat dit bedrag niet in één keer hoeft te worden uitgegeven, en in afwachting van nieuwe technieken is dat ook niet verstandig. Een scenario van de TU Delft rekent met een termijn tot 2025, omdat dan de prijzen voor olie en gas verwacht worden veel hoger te zijn dan nu.⁹ Dit maakt een bedrag van minstens € 1000 per huishouden per jaar tot een redelijke aanname. Nu al is duidelijk dat misschien wel 25 procent van de huishoudens dit eenvoudig niet heeft, en nog eens 25 zal hiervoor veel moeite moeten doen. Er is echter geen alternatief, het moet, omdat anders armoede door energie dreigt, en voor steeds meer huishoudens is dit al realiteit. Tegenstrijdig is dat het gemiddelde huishouden maar zeer beperkt bereid is geld uit te geven voor de energietransitie.

⁵ Vraag en aanbod zijn onder invloed van economische crisis, nieuwe technieken en nieuwe voorraden volatiel, vandaar dat wij hier vasthouden aan de trend over de afgelopen jaren. Zie ook www.peakoil.nl.

⁶ Aangenomen dat dit tegen die tijd past binnen de wet- en regelgeving.

⁷ Met dank aan Erik Boele – de Zeeuw.

⁸ Eenieder die de berekening kan verbeteren, is van harte uitgenodigd dat te doen; verbeteringen zullen worden opgenomen in een volgende versie van deze tekst.

⁹ Andy van den Dobbelsteen, hoogleraar Klimaatontwerp & Duurzaamheid, Fac. Bouwkunde TU Delft, presentatie tijdens congres Duurzaam Gebouwd, Arnhem 15 – 11 – '12.

Maurice de Hond peilde in opdracht van Netbeheer Nederland een groep van 1.500 mensen. Zoals wel eerder uit peilingen is gebleken, is de bereidheid gering om zelf geld kwijt te zijn aan meer duurzame energievoorziening. Van de respondenten in deze peiling wil 44 procent niet extra voor verduurzaming betalen. 25 procent wil wel extra betalen, maar dan maximaal € 25 per jaar, en 13 procent maximaal € 50 per jaar.¹⁰ Er zit een enorm gat tussen wat huishoudens bereid zijn uit te geven en de € 15.000 die ze de komende 15 jaar zouden moeten uitgeven. Door binnen een buurtenergiebedrijf isolatie, zonnepanelen en zelfs windmolens te kopen, helpen mensen elkaar om dit bedrag te gaan uitgeven.

Een tussenstap, en niet meer dan dat, is collectieve inkoop van (groene) elektriciteit, waarmee veel buurtenergiebedrijven aan de slag gaan. Dit maakt elektriciteit goedkoper door een korting op de prijs en kan bovendien het buurtenergiebedrijf een provisie opleveren. Essentieel om te zien, is dat de consument met collectieve inkoop van elektriciteit en warmte gebonden blijft aan de marktprijs voor olie en gas en de jaarlijkse stijging daarvan. Helpt dat de energietransitie? Wel als het verschil in prijs door de korting en de provisie wordt besteed aan investering in de bovenstaande maatregelen om richting een energieprijzen van € 1000 per jaar of minder te gaan. Het buurtenergiebedrijf kan zijn leden verleiden om hun korting hiervoor in te zetten.

Een belangrijke andere missie van veel buurtenergiebedrijven is om 'geld in het gebied te houden'. Zo hebben de mensen van het Buurtenergiebedrijf Zwolle berekend dat binnen hun gemeente jaarlijks € 250 miljoen wordt uitgegeven aan energie. Miljoenen die grotendeels bij buitenlandse aandeelhouders van grote energiebedrijven belanden. Ervoor zorgen dat steeds meer van dat geld binnen de gemeente blijft, kan de lokale economie stevig versterken. Tegenover de enkele tientallen miljarden die hiermee jaarlijks te verdienen zijn in heel Nederland staan de uitgaven die gedaan moeten worden voor de overstap van fossiel naar duurzaam. Moet elk van de 7,5 miljoen huishoudens in Nederland het bedrag van € 15.000 uitgeven, dan komt dat uit op € 112,5 miljard. Aangenomen dat de energietransitie van kantoren, industrie, transport, landbouw en andere sectoren een veelvoud hiervan zal kosten, dan komen de totale kosten voor de energietransitie uit op enkele honderden miljarden. Of het nu meer is, of minder, deze grote getallen dienen uiteindelijk om vier punten duidelijk te maken:

1. Investeringskosten in de energietransitie zijn van essentieel belang om energieprijzen in de hand te houden. De investeringskosten zijn hoog, dus de transitie is duur en daarom heeft het delen van kosten zin; dat is de essentie van het buurtenergiebedrijf.
2. Er zullen huishoudens en bedrijven zijn die de transitie niet kunnen betalen, en daar heeft de samenleving een serieus probleem. Het buurtenergiebedrijf kan dit meehelpen oplossen.
3. De totale kosten van de energietransitie gaan de kracht van elke overheid en van elke energiemaatschappij vele, vele malen te boven. Trekkers moeten alle maatschappelijke partijen samen zijn, waaronder gezinnen en bedrijven, en het buurtenergiebedrijf is daarvoor een instrument.
4. De investering in de energietransitie zal zich uiteindelijk terugbetalen en zorgen voor een economie waar het geld voor energie in het gebied blijft. Het buurtenergiebedrijf is een instrument om de kasstromen te verleggen van fossiel naar duurzaam en om zo te helpen de lokale economie overeind te houden.

Deze vier punten moeten overtuigen dat de energietransitie niet langer het exclusieve domein is van de koplopers die bezorgdheid om het klimaat koppelen aan geloof in nieuwe techniek. Zij krijgen nu onder meer mensen naast zich die werken aan lokale economie en de koopkracht van huishoudens. Immers, de voortdurende stijging van de prijzen voor fossiele energie zijn daarvoor een bedreiging. Duurzame energie breekt zo door naar het centrum van de aandacht, en houdt op met enkel onderdeel te zijn van het klimaatbeleid. Het buurtenergiebedrijf is hiermee direct verbonden en beweegt zich met de energietransitie naar de top van de maatschappelijke agenda. De volgende paragrafen geven een scenario hoe dat in 2013 en daarna kan gaan.

¹⁰ Energia Energienieuws 12 september 2012.

3 Professionalisering

3.1 Inleiding

Veel buurtenergiebedrijven ontwikkelen zich eerst richting een inkooporganisatie. Die koopt voor de leden groene energie in en materialen zoals zonnepanelen en spouwmuurisolatie, maar produceert zelf geen energie. De volgende stap kan zijn om dat wel te gaan doen, bijvoorbeeld door een windmolen of zonnecentrale te exploiteren. Voorbeelden zijn Texel Energie, Lochem Energie, CALorie in Castricum en De-A in Apeldoorn. Er zijn ook andere ontwikkelpaden met andere uitkomsten, zoals de Deventer Energie Coöperatie die sterk inzet op besparing en samenwerking met lokaal bedrijfsleven. Overeenkomst tussen deze vijf buurtenergiebedrijven is dat zij zijn ontstaan als burgerinitiatief en dat daaruit een professionelere organisatie ontstaat, naast behoud van het karakter van een burgerinitiatief. Dit laatste maakt dat de naam 'buurtenergie' van toepassing is, hoewel het professionele karakter van sommige bedrijven zo langzamerhand een andere naam rechtvaardigt.

Eemstroom heeft met financiering van Eneco meteen een professionele organisatie neergezet, zoekt daar klanten bij, en wil vervolgens die klanten ook tot leden van een burgerinitiatief maken. Compleet de omgekeerde weg van bijvoorbeeld De-A, en mogelijk met hetzelfde eindresultaat. Met behulp van Eneco is de route van Eemstroom misschien sneller gelopen, Leiden Energiek probeert nu ook deze route. Van burgerinitiatief naar professionele organisatie, of andersom, in beide richtingen speelt de professionalisering van buurtenergie een rol. In de loop van 2012 is dat een belangrijk thema geworden, met als verwachting dat dit in 2013 aan belang zal toenemen. Als eerste komt hierna aan de orde de trap die zich aftekent van een groepje vrijwilligers dat een start maakt met het burgerinitiatief, en na verloop van tijd aan de wieg staat van een professionele organisatie. Een organisatie als Eemstroom kan deze in omgekeerde richting aflopen. Na deze trap komen vier dilemma's rond professionalisering aan de orde.

3.2 De trap van burgerinitiatief naar energiebedrijf

Om van burgerinitiatief uit te groeien tot bedrijf moet de vrijwilligersorganisatie groeien in aantal leden. Zes mensen begonnen met het idee van De-A in Apeldoorn. Plan was om van 6 te komen tot 60, tot 600 naar 6000 huishoudens, 10 procent van de bevolking van Apeldoorn.¹¹ Eerste stap was om 600 aspirant leden te werven, om zo het draagvlak onder de inwoners van de gemeente Apeldoorn te peilen en mond tot mond reclame te realiseren. Daartoe zijn talloos veel presentaties gegeven, activiteiten opgezet en is veel promotie gemaakt. Alles met inzet van een groep vrijwilligers die het idee een warm hart toe dragen. Vanaf maart 2012 heeft dit geleid tot 560 aspirant-leden. Dat vond men voldoende om op 6 juni 2012 de coöperatie formeel op te richten. Daarna kon men lid worden en participaties afnemen. Al vrij snel heeft De-A 264 gewone leden en 30 zakelijke leden. De voorbereiding van het energiebedrijf en de daadwerkelijke levering van duurzaam in Apeldoorn geproduceerde energie gaat voorspoedig. Per 12-12-12 levert De-A uit lokale bronnen duurzame energie en worden ook klanten geworven. Bij de jaarwisseling heeft De-A al zo'n 60 klanten.

LochemEnergie heeft drie fasen doorlopen. Als eerste de opstart door de initiatiefgroep in 2010. Daarna kwam de fase van het opzetten van een energiecoöperatie. Dat heeft geleid tot 300 leden en 80 klanten. LochemEnergie is nu beland in de fase van opschaling van het aantal leden en klanten. Een stap is organisatie in de zes dorpen van de gemeente van 'Avonden van de Energie'. De persoon die dit gaat trekken, is uit Lochem zelf afkomstig. Wat betreft aanpak wil men aansluiten bij de bestaande dorpsverenigingen; vanuit de groep van koplopers naar de grote middengroep.

Het belang van de vrijwilligers moet niet onderschat worden. Het is hun inspiratie die nu en in de toekomst zorgt voor veel kracht van het buurtenergiebedrijf. Zij zetten zich in voor duurzaamheid en leefbaarheid, en ook voor welvaart en welzijn. Om echter de grote volumes aan te kunnen van duizenden huishoudens die moeten verduurzamen, en om dit in hoog tempo te doen, is

¹¹ Zie www.duurzaamorganiserendoen.nl.

professionalisering van belang. De vrijwilligers die hun eigen buurtenergiebedrijf starten, kunnen de leden de volgende diensten en producten aanbieden, of beter, met elkaar laten ontwikkelen:

1. Samen energiemeters aanschaffen, de verschillende huizen doormeten en ervaringen uitwisselen; Open Huisroute langs reeds gerealiseerde huizen (panelen, isolatie etc.).
2. Een competitie beginnen rond zuinig verbruik, bijvoorbeeld de lage standen loterij *Watts Next* in Zeist.¹²
3. Door meting erachter komen welke apparatuur te duur is, en samen nieuwe apparatuur inkopen, met name LED-verlichting.
4. Samen een EPA-adviseur inhuren om per huis de noodzakelijke maatregelen te bepalen en er langs deze weg achter te komen wat gezamenlijk ingekocht kan worden.
5. Collectieve inkoop van isolatiematerialen en van zonnepanelen en zonneboiler.
6. Samen isolatiemateriaal aanbrengen en zelf zonnepanelen installeren.
7. Energie leveren als wederverkoper van bijvoorbeeld Greenchoice, zoals Reggestroom en de Amelander Energie Centrale.
8. Energie afnemen en leveren van lokale bronnen, zoals De-A in Apeldoorn.
9. Zelf energie produceren met eigen centrale, zoals windmolen, zonne-centrale, biovergister.
10. Slimme meters aanleggen, verbruik monitoren, en dan besparingstips gaan geven; dit als eerste stap richting een slim energienetwerk, smart grid, dat zorgt voor meer efficiëntie.

De volgorde in deze trap stelt weinig voor, want in de praktijk starten mensen met wat hen goed dunkt. Wel wordt met deze trap duidelijk dat alles tot en met stap 6 kan door vrijwilligers die zich verenigen en gezamenlijke inkoop organiseren. Vanaf stap 7 is een professionele organisatie nodig, hoewel deze ook in de eerste zes stappen versnelling kan brengen. Professionalisering kan om te beginnen door het inhuren van adviseurs. Met de opkomst van buurtenergiebedrijven stijgt het aantal deskundigen dat tegen betaling adviezen kan geven, of bijvoorbeeld een halve dag in de week gaat werken voor zo'n energiebedrijf. De volgende stap, door steeds meer buurtenergiebedrijven in de praktijk gebracht, is de aanstelling van een directeur, bijvoorbeeld voor twee dagen in de week. Dat brengt een viertal dilemma's met zich mee.

3.3 Vier dilemma's rond professionalisering

1. De klant/vrijwilliger aan het roer houden

Eerste dilemma is dat veel buurtenergiebedrijven beginnen als vrijwilligersorganisatie, maar het werk groeit de vrijwilliger op een gegeven moment boven het hoofd. Een uitweg uit dit dilemma wordt beproefd door De-A die een splitsing heeft gemaakt tussen bedrijf en coöperatie. De coöperatie is van en voor de leden en richt zich op tal van duurzame activiteiten die de leden vanuit eigen inspiratie ondernemen. De coöperatie is de baas over het bedrijf, dus de klant/vrijwilliger houdt zeggenschap door de ledenvergadering. Het bedrijf is verantwoording verschuldigd aan de ledenvergadering, maar is een zelfstandige organisatie die binnen de kaders van het bestuur en coöperatieraad de energielevering regelt. Het bedrijf kan failliet gaan zonder de coöperatie te schaden, en verschaft werk aan mensen die doen wat voorheen de vrijwilligers deden. Professionalisering van dit uitvoeringsbedrijf is belangrijk om de klanten zakelijk te kunnen bedienen.

Een spanning die nog blijft, is dat sommige vrijwilligers zich op enig moment kunnen gaan afvragen of hun werk niet ook in aanmerking komt om tegen betaling onderdeel van het bedrijf te worden. Een andere spanning is dat de betrokkenheid van de leden kan afnemen als ze zich voornamelijk klant van het bedrijf gaan voelen. Bij sommige buurtenergiebedrijven hoef je geen lid te zijn om ook klant te kunnen zijn. De leden zetten dan in op de doelstellingen van de coöperatie om de gemeente te verduurzamen, en de klanten onderschrijven dit, maar besteden daaraan geen tijd. De Deventer

¹² Zie www.net2grid.com.

Energie Coöperatie koppelt lidmaatschap en 'klant-zijn' direct om niet het gevaar te lopen de leden te verwaarlozen, en om niet het gevaar te lopen dat klanten snel weer weglopen.

2. Aan de eigen haren uit het moeras trekken

Het plan tot professionalisering komt moeilijk tot stand zonder professionaliteit; oftewel hoe trekt een buurtenergiebedrijf zich aan de eigen haren omhoog uit het moeras? Financiering is een belangrijke uitweg uit dit dilemma. Het kan zorgen voor aanstelling van een directeur en kosten voor drukwerk, computers, ict, website, kantooruimte, inrichting, verzekeringen, acties, out of pocket kosten. Op welke wijze kan een directeur aan de slag om het punt te bereiken dat hij kan betalen voor zichzelf en deze andere kosten, en eventuele voorfinanciering kan terugbetalen? Belangrijk is wat daarvoor de bronnen van inkomsten zijn. Een niet-limitatieve opsomming leidt tot de volgende tien pijlers onder het verdienmodel van buurtenergie:

1. Lidmaatschapsgelden; de Deventer Energie Coöperatie gaat er vanuit dat een bijdrage van enkele tientjes per persoon goed is om een stevige basis te leggen onder het salaris van de directeur.
2. De-A heeft participaties uitgegeven á € 50,- per stuk, waarbij maximaal 100 stuks per huishouden afgenomen kunnen worden. Daarmee heeft De-A zich een werkkapitaal verschafte dat in de loop van de komende jaren zal worden terugbetaald. De kopers krijgen geen hoog financieel rendement op de participatie zelf, maar maken daarmee wel het lokaal energiebedrijf mogelijk, waaraan ze veel meerwaarde kunnen gaan ontlelen.
3. Vrijwilligerswerk, *sweat equity*; ervaring leert dat juridische, financiële, organisatorische en technische kennis voor een groot deel te halen valt bij de leden, die dit graag en gratis ter beschikking stellen. Zo heeft De-A een goed gedragen businessplan gekregen, dat in samenwerking met liefst 40 leden is geschreven. Dit zorgt ook voor verdere kennisopbouw binnen de gemeenschap. Lochem Energie doet dit door lokale aanbieders te betrekken in energieprojecten.
4. Een provisie van de energiemaatschappij waarvoor het buurtenergiebedrijf collectief groene energie doorverkoopt. Bedrijven als Eneco en Greenchoice krijgen langs deze weg nieuwe klanten en zijn daarom bereid een provisie te betalen.
5. Een provisie van de leveranciers van zonnepanelen, isolatiematerialen, etc. DeA voert ook projecten uit. Zo hebben lokale installateurs het initiatief genomen tot een zonnepanelenactie via De-A. De-A heeft daaraan ook wat verdiend middels een kleine fee per offerte. Dit was ook goeie promotie voor De-A.
6. Een kleine opslag op de prijs van energie, zonnepanelen, isolatiematerialen, etc. indien het buurtenergiebedrijf die zelf gaat leveren. De coöperatie geeft binding en versterkt de lokale economie en daarom mag het iets meer kosten.
7. Sponsorgelden, bijvoorbeeld van lokaal bedrijfsleven, die vaak ook in natura sponsort door bijvoorbeeld gratis of goedkoop diensten te verlenen, of ruimte ter beschikking te stellen.
8. Gemeenten, provincies, het Rijk en particuliere fondsen hebben subsidie beschikbaar voor uiteenlopende duurzame doelen. Daar zitten veel subsidies bij voor huishoudens, bedrijven of scholen, en niet voor een buurtenergiebedrijf. Wel kan dit bedrijf helpen zorgen dat van die subsidies goed gebruik wordt gemaakt en zichzelf daarmee een positie verschaffen.
9. Betaling door de gemeente, omdat deze ziet dat het buurtenergiebedrijf zorgt voor grote meerwaarde, zeker als het de gemeente werk uit handen neemt binnen het klimaatbeleid, en op andere beleidsterreinen, zoals het stimuleren van de lokale economie en leefbaarheid. Zo heeft de Deventer Energie Coöperatie een startkapitaal van de gemeente gekregen.
10. Aanvragen ANBI-status; erkenning door de Belastingdienst dat het werk van het buurtenergiebedrijf een goed doel is. Giften daaraan zijn fiscaal aftrekbaar.

3. Zelf zorgen en ontzorgen

Belangrijk kenmerk van een buurtenergiebedrijf is zelforganisatie en diensten zelf laten verzorgen door het eigen bedrijf. Reggestroom is een van de eerste duurzame energiebedrijven waarvan de directeur zichzelf financiert uit inkomsten uit de verkoop van energie, vooral aan bedrijven. De-A verwacht dit punt binnen twee jaar te bereiken, en Grunneger Power nog eerder. Een alternatief model is minder sterk gebaseerd op zelfzorg en meer op ontzorgen door vooral het bedrijfsleven. De Deventer Energie Coöperatie zet daarop sterk in, met focus op lokaal bedrijfsleven, omdat dit de lokale economie stimuleert. Deze coöperatie zorgt dat de klanten niet ieder individueel kennis hoeven te vergaren, en zorgt voor de bedrijven dat een grote hoeveelheid klanten zich verzamelt en gezamenlijk inkoop. De rest wordt verzorgd door deze bedrijven, en niet door Deventer Energie Coöperatie. Als deze coöperatie daarvoor de klanten en de bedrijven bijeenbrengt, dan zijn zowel deze klanten als bedrijven bereid om deze coöperatie een provisie te gunnen.

4. De business case die zichzelf bewust om zeep helpt

Gezamenlijke inkoop van groene elektriciteit is populair als start voor buurtenergiebedrijven, maar daar hoort een 'bijsluiter' bij. Daarin moet de waarschuwing staan die hierboven ook al is vermeld, dat de prijs gekoppeld blijft aan de stijgende marktprijs voor olie en gas. Er zijn gemeenten die bewoners oproepen om mee te doen aan collectieve inkoopacties, en de Vereniging Eigen Huis doet dit ook. Zonder bijsluiter kunnen zij de illusie wekken dat bewoners een significante stap zetten richting verduurzaming van hun energiegebruik, terwijl het in feite een allereerste en kleine stap is, die de gebruiker niet echt helpt richting een lagere energieprijs.¹³ In de tweede plaats moet de bijsluiter het buurtenergiebedrijf informeren over de wijze waarop de inkomsten het best gebruikt kunnen worden. Hier kan de Amelander Energie Centrale (AEC) dienen als goed voorbeeld.

De directeur van de AEC krijgt een deel van zijn salaris uit de provisie die wordt toegekend door het bedrijf waarmee de AEC het contract voor collectieve inkoop heeft gesloten. De capaciteit die de directeur door dat geld krijgt, gebruikt hij om meer klanten te werven voor collectieve inkoop, en ook voor zonnepanelen. De korting die klanten krijgen op hun collectief ingekochte elektriciteit kunnen zij door de AEC inzetten voor het kopen van zonnepanelen. Dit laatste is een goede stap richting een lagere energieprijs. Belangrijk om te weten, en om ook in de bijsluiter te vermelden, is dat hierdoor een business case ontstaat die uiteindelijk zichzelf om zeep helpt. Immers, hoe meer zonnepanelen er komen, hoe minder de inkomsten uit de collectieve inkoop van elektriciteit zullen zijn.

Zeker op een eiland als Ameland is duidelijk dat op enig moment de hoeveelheid zonnepanelen zo groot zal zijn dat de collectieve inkoop van elektriciteit eindig is. Zo moet het op termijn ook zijn, want de collectieve inkoop wordt steeds duurder, terwijl de zelflevering uit zonnepanelen veel goedkoper is. Voor zover de directeur inkomsten krijgt uit collectieve verkoop, en ook uit de verkoop van zonnepanelen, zal hij zijn inkomsten langzaam zien dalen. Dat is een dilemma, omdat dit hem minder effectief maakt. Uitweg is om zijn aanbod langzaam te verbreden naar andere producten en diensten. Uit het onderzoek, waarvan deze tekst een verslag is, is gebleken dat de mensen achter buurtenergiebedrijven, waaronder directeuren, hiervoor open oog hebben. De nu volgende paragraaf gaat hier verder op in.

4 Verbreding

De logica van collectiviteit en coöperatie, die de kracht is achter elk buurtenergiebedrijf, geldt niet alleen voor energie, maar ook voor woningonderhoud, vervoer, voedsel en zorg.¹⁴ Kan het zijn dat een deel van de toekomst van het buurtenergiebedrijf ligt in verbreding tot een buurtonderneming en misschien zelfs in koppeling van het aanbod? Koppeling bestaat uit de waarde die bijvoorbeeld

¹³ Bovendien is de herkomst van deze energie zelden lokaal en roept het werkelijk groene karakter vaak vragen op.

¹⁴ Een mooi voorbeeld is Nieuwleusen Synergie, www.nieuwleusensynergie.nl

voedsel kan hebben voor zorg: voedsel uit eigen buurt is meestal biologisch geteeld, vergroent de buurt en de mensen die daaraan werken voelen zich vaak beter. Dit zijn drie 'zorgeffecten' van voedsel en een buurtonderneming kan die effecten teweeg brengen. Door dit te doen op lokaal niveau zorgen de mensen achter deze ondernemingen voor uiteenlopende sociale innovaties. Daardoor zijn er vaak nieuwe spin-offs van producten of diensten binnen bestaande lokale bedrijven.

Als onderdeel van de buurtonderneming kan het buurtenergiebedrijf ook energie een rol laten spelen in de koppeling van producten. Denk aan de deelauto die elektriciteit krijgt uit lokale bron en ook functioneert om maaltijden rond te rijden naar mensen die moeilijk voor zichzelf kunnen zorgen. Deze sociale innovatie zorgt voor neveneffecten van voedsel, vervoer, energie en zorg voor elkaar die in de huidige samenleving en economie meestal verloren gaan. De buurtonderneming krijgt dergelijke spin-offs wel voor elkaar en met een vele malen lagere overhead dan bijvoorbeeld een Stichting Welzijnswerk die hetzelfde probeert. Slagen buurtondernemingen erin om langs deze weg de kosten te drukken van meer producten en diensten dan energie, dan kan dat een kans zijn voor de ca. 25 procent van de huishoudens die de energietransitie niet kunnen betalen. Voorwaarde is wel dat buurtondernemingen niet exclusief worden, *gated communities*, en zich met hun productie solidair opstellen naar de samenleving.

Huishoudens met onvoldoende geld om mee te doen aan de energietransitie zijn veroordeeld tot fossiele bronnen en de gemiddelde jaarlijkse 5,5 procent prijsstijging daarvan. Die armoedeval brengt deze huishoudens steeds verder af van de mogelijkheid om over te stappen op goedkopere duurzame bronnen en om te isoleren. Kan zo'n gezin bijvoorbeeld meedoen aan het collectieve deelautobedrijf van een buurt, dan kan dat maar zo € 100 in de maand schelen. Een deel daarvan een paar jaar sparen kan al zorgen voor goede isolatie van de woning. Van de opbrengsten daarvan, samen met volgende opbrengsten van de deelauto, kun je na enige tijd de eerste zonnepanelen leggen. Een solidair ingestelde, inclusieve buurtonderneming kan daarbij helpen. Als hoeder van de zwakkeren in de samenleving heeft zeker de overheid hier ook een rol te vervullen. De betekenis van energie verbreedt zich en verdiept zich, en dat verandert het werk van de overheid.¹⁵

5 De overheid

5.1 Inleiding

Basisgedachte bij de energietransitie is dat gebruikers hun kasstromen voor fossiele energie omzetten in investeringen in duurzame energie, die zij terugverdienen, waardoor zij uiteindelijk goedkoper uit zijn. Dit laatste kan in een middelgrote gemeente al snel gaan om honderd miljoen euro per jaar die niet langer de gemeente uitstroomt. Hoe kan een gemeentebestuur helpen om ervoor te zorgen dat dit geld niet wegstroomt? Deze vraag stellen, betekent voor de meeste gemeenten een verandering in hun beleid. Zij hebben het geld van de gebruiker nauwelijks in beeld, laat staan hoe ze daarop invloed kunnen uitoefenen.

Gemeenten als Utrecht en Haarlem signaleren de relatie tussen het geld van de gebruiker, zijn koopkracht, en de welvaart van de lokale economie. Zo verschuift duurzame energie naar het centrum van de aandacht en kan een ander gemeentelijk beleid ontstaan. Daarvan volgt hieronder een schets. Als eerste komen de uitgangspunten van beleid aan de orde die gemeenten nu veelal hebben, en nieuwe uitgangspunten die zij daarvoor in de plaats kunnen stellen. Ten tweede komt de uitvoering aan de orde, en daarin speelt het buurtenergiebedrijf een voorname rol. In dit alles staat de gemeente centraal en is tot slot aandacht voor de provincie en het Rijk.

5.2 Uitgangspunten van beleid

Binnen de meeste gemeenten staat verduurzaming van energie in de traditie van het klimaatbeleid. Daarin passen plannen voor bijvoorbeeld een windmolen, biovergister, of geothermie-installatie. Dat

¹⁵ Misschien valt op dat het middenveld, zoals de milieufederaties, niet aan bod komen; zie daarvoor Schwencke a.w. hoofdstuk 7.

vergunning op particuliere grond is voor risico van de initiatiefnemer, en draagt mooi bij aan reductie van CO2 binnen de gemeente. Met regelmaat laat een gemeente zich daarin betrekken, of neemt zij zelf initiatief op eigen grond. De terugverdientijd van de windmolen, biovergister of geothermie-installatie, waarin de gemeente dan participeert, is meestal gebaseerd op de 'niet-meer-dan-anders' prijs. Dat is een prijs die meestijgt met de marktprijs voor olie en gas. De klant zal die prijs moeten betalen, maar wil natuurlijk liever dalende energieprijzen. De gemeente helpt hem op deze manier niet. De klant zal er alles aan doen om naar goedkoper aanbod over te stappen, zoals de grote wens is van veel mensen die gedwongen warmte afnemen van de stadsverwarming. Zij zullen steeds interesse hebben in betere isolatiemethoden, en op termijn in methoden om elektrisch te verwarmen.

De gemeente is zelf ook geholpen met bewoners die minder kwijt zijn aan energie. Lastenverlichting draagt bij aan het welvarend houden van inwoners, en daarmee van de gemeente. Dat is een voornaam neveneffect van lokale duurzame energie, waarvan ook woningcorporaties profiteren. Lastenverlichting zorgt dat mensen hun huur kunnen blijven betalen, en dit is voor de gemeente weer belangrijk, omdat zij anders meer mensen tegenkomt bij het loket voor de bijstand. De gemeente kan zich niet langer beperken tot bijvoorbeeld het uitgeven van grond voor een windmolen en zich beroepen op het feit dat daarmee de doelstelling van de gemeente dichterbij komt om klimaatneutraal te zijn voor 2040. De gemeente moet tevens gaan verdienen aan de windmolen, en aantonen dat die verdiensten ten goede komen aan regionale economie en koopkracht. Daarbij staat zeker de koopkracht centraal van mensen met een smallere beurs.

Een gemeente die een ton investeert in een project voor duurzame opwekking kan daarmee na vijftien jaar € 176.000 verdienen bij een rendement van 7 procent. Vraag is of dit de best mogelijke besteding is van die ton. Stel dat dit bedrag nu al tweehonderd gezinnen over de brug kan helpen om gedurende die vijftien jaar € 1000 per jaar uit te geven aan verduurzaming van energie. Zij geven dan € 3 miljoen uit, waarvan een deel naar de lokale economie zal gaan. Bovendien besparen zij op termijn tonnen aan fossiele energie, een bedrag dat in plaats van naar buitenlandse aandeelhouders voor een deel naar de lokale economie zal gaan. Zorgt tenslotte deze ton nog dat deze gezinnen meedoen aan het lokale buurtenergiebedrijf, dan zijn ook daarvan positieve effecten te verwachten. Zo kan dit bedrijf de gezinnen betrekken in autodelen, wat veel geld gaat schelen, dat ook weer deels terecht komt in de lokale economie.

Een prikkelende vraag is of de overheid in haar beleid onderscheid moet maken in de rijkere 50% van de bevolking en de minder rijke 50%. Nu namelijk de rijkere 50% stimuleren tot investering van minstens € 1000 per jaar in de energietransitie kan het pad effenen voor de minder rijke 50%. De ton die 176.000 kan worden door te investeren in duurzame opwekking zou wel eens veel meer kunnen opleveren door die rijkste 50% te stimuleren. Zij doen dan de markt voor duurzame energie floreren, waardoor de prijzen omlaag gaan. De sterkste schouders dragen de eerste lasten. Zij plukken daarvan de vruchten, maar als de minder rijke 50% kan profiteren van lagere prijzen, dan is dat misschien wel de weg waarlangs de energietransitie gaat. Of de transitie nu zo gaat, of anders, belangrijk is dat de overheid het geld van de gebruiker in beeld krijgt en haar beleid daarop afstemt.

Met of zonder onderscheid tussen de rijkere en minder rijke 50% lijkt de stelling gerechtvaardigd dat de te verdienen € 176.000 aanzienlijk minder is dan het geld dat een gemeente kan verdienen door huishoudens te stimuleren om hun geld uit te geven aan verduurzaming van energie. De gemeente Haarlemmermeer heeft een bedrag van € 3,3 miljoen ter beschikking gesteld voor investering door bedrijven en heeft daarmee ruim 32 miljoen 'opgehaald'. Negen bedrijven gaan investeren in opwekmethode.¹⁶ Op het oog een formidabel succes, zeker in vergelijking met gemeenten als Almere en Zwolle, en de provincie Friesland. Die sleuren al jaren aan vergelijkbare projecten terwijl Haarlemmermeer dit in iets meer dan een jaar voor elkaar heeft gekregen. Toch roept ook dit project discussie op rond een aantal punten:

¹⁶www.haarlemmermeer.nl/Actuele_informatie/Informatie_voor_de_pers/Persberichten_2013/Haarlemmermeer_ruim_3_2_miljoen_voor_Duurzame_innovatie

- Wat is de energieprijis die de negen bedrijven moeten vragen om hun investering terug te verdienen? Als dat de 'niet-meer-dan-anders' prijs is, dan hebben de inwoners van Haarlemmermeer daar niets aan.
- Aangenomen dat de inwoners bovendien geen eigenaar zullen zijn van de opwekmethode, want zij investeren niet, dan delen zij ook niet in de winst.
- De lokale economie profiteert pas echt als zoveel mogelijk van de winst over de volle 32 miljoen terugvloeit en niet alleen over de 3,3 miljoen van de gemeente.
- Nu zijn met 3,3 miljoen negen bedrijven bereikt, maar had een andere strategie niet veel meer bedrijven en ook bewoners kunnen bereiken?

Dit laatste discussiepunt is een vraag waarop de gemeenten Amsterdam en Utrecht een verschillend antwoord geven. Amsterdam heeft nu 45 miljoen beschikbaar en wil daarmee niet alleen bedrijven stimuleren, maar ook burgerinitiatieven. Utrecht wil zoveel mogelijk bewoners en bedrijven stimuleren om te gaan investeren, zonder dat de gemeente zelf investeert in opwekmethode. Het buurtenergiebedrijf in Utrecht, Energie-U, heeft enkele miljoenen beschikbaar voor investering in windmolens zonder investering van de gemeente. De toekomst zal moeten uitwijzen welk 'model' het beter doet, het Haarlemmermeer- model van investeren om investeringen aan te trekken, het Amsterdam-model dat door investering ook investeringen van burgerinitiatieven wil stimuleren, of het Utrecht-model van stimuleren tot investeren zonder zelf te investeren.

De gemeente Haarlemmermeer gaat begin 2013 over tot de oprichting van een Duurzaam Energiebedrijf. Een energiebedrijf in handen van gemeente of provincie die risicodragend investeert in projectontwikkeling, of die zelf gaat leveren, vindt zelden genade in de ogen van volksvertegenwoordigers. Voornaamste argument is dat 'de markt' dit ook kan. In weerwil van dit argument sleuren enkele tientallen overheden al jaren aan plannen voor duurzame bedrijven. Behalve in de Haarlemmermeer heeft dit tot nu toe vooral geresulteerd in heel dure plannenmakerij. Opvallend is dat de gemeente Haarlem begin 2013 naar buiten is gekomen met de aankondiging van het lokale energiebedrijf Spaarne Energie, dat energie moet gaan leveren.¹⁷ Vraag is of hier een nieuw model onder ligt, of dat de gemeente Haarlem hetzelfde plan heeft dat door bijvoorbeeld de gemeente Woerden jaren geleden al is afgeschreven.

5.3 Uitvoering

Vrijwel elke gemeente heeft voor haar klimaatbeleid ambitieuze doelstellingen, die op eigen kracht vaker niet dan wel gehaald zullen worden, en met het buurtenergiebedrijf sneller dichtbij kunnen komen. Grote buurtenergiebedrijven binnen kleine gemeenten kunnen nu door het mobiliseren van bewoners en bedrijven al vele malen meer budget genereren voor duurzame energie dan de gemeente zelf. Ook binnen diverse grote gemeenten is dat punt niet ver weg meer. Als het geld van bewoners en bedrijven echt los komt, hebben zij een veelvoud beschikbaar van wat een overheid ooit te besteden heeft. Het komt nu langzaam los en om dat te versnellen heeft de overheid een rol. Zij kan daarvoor onder meer grond en gebouwen inzetten, kennis en ook geld, binnen het Haarlemmermeer-, het Amsterdam-, het Utrecht- of een ander model.

Als gemeentelijke organisatie om de energietransitie aan te jagen, kan een duurzaam dienstenbedrijf het centrum zijn om bewoners en bedrijven aan te zetten om hun kasstromen voor fossiele energie te verleggen naar duurzame energie. Daarbij zijn het buurtenergiebedrijf en het duurzame dienstenbedrijf elkaars gedroomde partners. Buurtenergie is in de meeste gemeenten nog klein, maar heeft het potentieel om snel groot te worden. Dan mobiliseert het de organisatiekracht en het geld van heel veel mensen. Zij zijn in staat om de basis te geven aan lokale energieopwekking met veel meer vermogen dan de gemeentelijke organisatie en ook om dit snel te realiseren.

Het duurzaam dienstenbedrijf kan buurtenergie versnellen terwijl buurtenergie aan het duurzaam dienstenbedrijf het volume en de kracht geeft om lokale energieopwekking naar een stevig niveau te

¹⁷ Energieplus 21 januari 2013, www.energieplus.nl.

tillen. Voorwaarde is dat beide partijen elkaar vinden en verbazingwekkend is dat dit nog zo weinig gebeurt. Zo hebben de gemeenten Zwolle en Almere beide een stevig buurtenergiebedrijf en hebben zij beide vergaande plannen voor een duurzaam dienstenbedrijf. Zij vinden elkaar niet omdat de gemeente zich maar niet losmaakt van het idee dat zij de trekker van de investeringen moet zijn. Zodra zij zich daarvan bevrijdt, en inziet dat de bewoners en bedrijven de eigenlijke investeerders zijn, kunnen het duurzaam dienstenbedrijf en het buurtenergiebedrijf elkaar vinden. In Haarlem zijn zeker drie vitale gemeenschappen bezig met hun eigen buurtenergiebedrijven. Nu de gemeente met Spaarne Energie het initiatief aan zich trekt, lijkt dit een miskennis van het burgerinitiatief, waarmee de gemeente mogelijk de klok achteruit zet.

In elke gemeente zijn mensen aanwezig die trekker kunnen zijn van een buurtenergiebedrijf. Zij zitten vaak op elkaar te wachten, en de gemeente kan uitstekend de rol op zich nemen om ze bij elkaar te brengen. Daarvan zijn diverse successen aan te wijzen, maar alleen als de gemeente zijn rol goed speelt en het buurtenergiebedrijf echt in handen weet te spelen van burgers en lokale bedrijven. Als zij een buurtenergiebedrijf oprichten doen zij dat voor de samenleving en sluiten niemand uit. Zij begeven zich met andere woorden binnen het publieke domein, en maken energie daarvan opnieuw een onderdeel. Bij het betreden van het publieke domein is van groot belang dat bewoners en bedrijven legitimatie krijgen van verkozen bestuurders, die het mandaat van de kiezer hebben om te opereren binnen het publieke domein. Legitimatie is een sterk onderschatte rol, waarmee de gemeente misschien enigszins verlegen is, maar die wel degelijk zorgt voor versnelling van de komst van buurtenergiebedrijven.

5.4 Snelste weg voor de energietransitie?

Wat hierboven geldt voor de gemeente, gaat in veel gevallen ook op voor provincies: ook zij investeren, en werken aan de oprichting van eigen energiebedrijven, en doen er goed aan om de kracht van burgers en bedrijven daarin te erkennen en niet te verstoren. Voor de Rijksoverheid ligt dit in principe niet anders, en interessant om te volgen is hoe Rijkswaterstaat zoekt naar mogelijkheden om zonnepanelen op geluidschermen te realiseren, of warmte uit het wegdek te winnen.¹⁸ Deze decentrale energie leveren aan decentrale partijen is voor Rijkswaterstaat een belangrijke overweging in het kader van het 'omgevingsmanagement' van deze overheidspartij. De SER, Sociaal Economische Raad, organiseert gedurende 2013 een debat tussen een grote reeks partijen over de energietransitie. Een eerste indruk, en niet meer dan dat, is dat vreemd genoeg het sociale en economische belang van energie niet de aandacht krijgt die je van de SER zou kunnen verwachten.

Het Rijk staat verder voor de klassieke vraag welke regulering de markt optimaliseert. Toegespitst op de energietransitie lijkt dit de vraag te zijn op welk niveau de markt zorgt voor de grootste versnelling van deze transitie, centraal of decentraal.¹⁹ Door bijvoorbeeld locaties voor windmolens op zee in concessie te geven aan multinationale bedrijven, zet de overheid in op een centrale, bijna globale coördinatie van de energietransitie door de markt. Veronderstelling is dat dergelijke concessies stappen zijn in het winstgevend maken van windmolens, en dat daaruit een volgende generatie molens voortkomt die kan helpen om duurzame energie beter betaalbaar te maken. Daarnaast wordt de reductie in CO₂ geïncasseerd. Op deze wijze hebben overheden veel locaties uitgegeven, maar zijn zij de snelste weg voor de energietransitie?

Een toenemend aantal gemeenten geeft niet langer gemeentelijke grond uit voor windmolens als niet duidelijk is dat de inkomsten helpen bijdragen aan de energietransitie. Zij reguleren hun lokale markt zodanig dat er een directe relatie is tussen een concessie en transitie binnen de gemeente zelf, bijvoorbeeld door grond in handen te geven van buurtenergiebedrijven. Hieruit volgt de stelling dat

¹⁸ Jurgen van der Heijden, Maarten Venselaar, Warmte en koude uit de snelweg, Rijkswegen nog onbenutte kans voor duurzame energieopwekking, in *Civiele Techniek*, nummer 7, 2012.

¹⁹ Zie Maarten Wolsink, p. 146 e.v. in De homo economicus onder stroom, Energie-opwekking en -gebruik in smart grids, in S. Pront – Van Bommel (Red.), *De consument en de andere kant van de elektriciteitsmarkt*, Universiteit van Amsterdam, Centrum voor Energievraagstukken, 2010.

geen overheidsgrond meer zomaar naar een willekeurig energiebedrijf mag gaan, maar dat dit bedrijf zonneklaar moet maken hoe inkomsten uit de windmolen helpen met de energietransitie. Het Rijk kan zich hierbij aansluiten en zorgen voor regulering die meer dan nu uitgaat van lokale naast globale coördinatie door de markt van de energietransitie. Hierin past ook de veelgevraagde herziening van de belastingregels die nu gelden voor lokaal opgewekte energie. In het felle debat daarover valt soms de vraag weg naar het hoe en waarom van belastingheffing. Bij een bezinning daarop hoort de vraag hoe het belastingstelsel zich moet richten op de transitie van globale naar lokale productie.

6 Bedrijfsleven

6.1 Inleiding

Op de energiemarkt stijgen de prijzen voor olie en gas al jaren gestaag. Daardoor loont het steeds meer om te isoleren, of om zonnepanelen te leggen. Ook dalen de kosten daarvan en tegelijk neemt de prestatie toe van isolatie en van opwekmethode als zonnepanelen en windmolens. Er is sprake van twee samenhangende markten, de energiemarkt en de energietransitiemarkt. Op de eerste vindt handel plaats van warmte en elektriciteit, en van brandstoffen om dat op te wekken. Op de energietransitiemarkt vindt handel plaats van materialen en instrumenten om het gebruik van energie te verduurzamen. Buurtenergiebedrijven bewegen zich op beide markten en hebben daar te maken met bedrijven zoals producenten van groene elektriciteit en producenten van zonnepanelen. Hoe kunnen buurtenergiebedrijven het beste omgaan met dergelijke andere bedrijven, en andersom hoe kunnen deze andere bedrijven het beste reageren op buurtenergiebedrijven?

6.2 De relatie van het buurtenergiebedrijf tot andere bedrijven

Stelling van de Deventer Energie Coöperatie is om zo weinig mogelijk van andere bedrijven over te nemen, omdat zij dat beter kunnen, en om zoveel mogelijk naar synergie te zoeken. Langs deze weg kan een onderlinge versterking worden bereikt zonder dat het buurtenergiebedrijf zelf te grote risico's op zich neemt. Het rendement en ook het risico gaan omhoog als een buurtenergiebedrijf zelf gaat inkopen en verkopen, en helemaal als het zelf gaat produceren. Andere bedrijven kunnen inspringen om het rendement zo hoog mogelijk te krijgen, en het risico zo laag mogelijk, maar dat kost wel geld. Dat legt een belangrijke relatie bloot tussen het buurtenergiebedrijf en andere bedrijven. Welke bedrijven kunnen het buurtenergiebedrijf bijstaan in niet alleen het vergroten van rendement, en het verkleinen van risico, maar ook het versnellen van de groei? Daarmee dragen deze andere bedrijven bij aan de energietransitie, omdat zij gebruikers van energie helpen om door middel van het buurtenergiebedrijf te komen tot een lagere rekening en een duurzaam gebruik. Wat zijn hier de beste partners van het buurtenergiebedrijf?

Op de energietransitiemarkt is de beste partner het bedrijf met de beste spullen en die het meest bereid is om zich te verdiepen in het buurtenergiebedrijf en hoe dat functioneert. Belangrijk is om te zien dat dit laatste bedrijf er is om de komende vijftien jaar en meer zoveel mogelijk mensen door de energietransitie te slepen. Dat kan heel professioneel gaan, maar zeker in het begin is dit het werk van vrijwilligers. Daarmee een relatie aangaan voor de lange termijn kan voor beide partijen, buurtenergiebedrijf en leverancier, gunstig en leerzaam zijn. Zo kunnen zij bijvoorbeeld nu al starten om samen te leren hoe op termijn een smart grid kan ontstaan, en in hoeverre het nuttig is om daar bij aankopen reeds rekening mee te houden. Nu al voorzichtig in opkomst zijn online-producten om de mensen in offline-gemeenschappen rond buurtenergie van dienst te zijn. Zij kunnen daar kennis halen, of bijvoorbeeld hun meterstanden vergelijken, of zelfs delen van hun organisatie onderbrengen.

Wat is op de energiemarkt de beste partner voor een buurtenergiebedrijf? Diverse grote energiemaatschappijen zijn bereid om buurtenergiebedrijven te laten optreden als een soort wederverkoper van hun elektriciteit en gas. Hoe mooi die relatie ook is, toch is deze problematisch. Zo maakte het bedrijf Trianel een dergelijke wederverkoop mogelijk. Eind 2012 gaat deze onverwacht failliet en moet De-A bijvoorbeeld de klantenwinning even stop zetten. Uit een ledenpeiling en een klantenpanel blijkt dat het vertrouwen nog steeds groot is. De-A werkt onverminderd voort aan de levering van energie met behulp van een andere energiepartner en naar verwachting zal rond 1 maart

2013 de levering wederom opgepakt kunnen worden. Ook andere bedrijven zijn erin geslaagd om het wegvallen van Trianel op te vangen en dat toont de vitaliteit van buurtenergie. Ondertussen dreigt de NMA een belangrijke constructie die onder wederverkoop ligt onmogelijk te maken. In het ergste geval verdwijnt daarmee een niet onbelangrijke pijler onder het 'verdienmodel' van buurtenergiebedrijf, zie paragraaf 3.3 hierboven.

Een tweede probleem in de relatie tussen energiemaatschappij en buurtenergiebedrijf kwam in paragraaf 3.3 al ter sprake bij de business case die zichzelf bewust om zeep helpt. Daarin zit een paradox, omdat een energiemaatschappij winst maakt door de verkoop van energie. Die winst loopt echter terug als klanten door middel van een buurtenergiebedrijf gaan besparen, isoleren, zonnepanelen gaan leggen, of mede-eigenaar worden van een windmolen. Waarom zou een energiemaatschappij zo'n buurtenergiebedrijf ondersteunen? Uitweg uit de paradox is dat energiemaatschappijen inzien dat de klant hun energie op termijn niet meer wil en kan betalen. Op de energiemarkt zullen zij vanzelf voor steeds minder klanten een steeds duurder product gaan leveren, tenzij een combinatie van minder vraag door besparing en meer aanbod van duurzame energie helpt om de prijs laag te houden. Willen de grote energiemaatschappijen aan dit laatste bijdragen?

6.4 De relatie van andere bedrijven tot het buurtenergiebedrijf

Voor de grote energiemaatschappijen geldt hetzelfde als wat hierboven al is geconstateerd met betrekking tot de overheid: de kosten van de energietransitie zijn eenvoudig te hoog voor wie dan ook om met zijn investeringen voor een doorslaggevende oplossing te zorgen. Alles wat deze grote maatschappijen tot nu toe hebben gedaan aan het helpen isoleren van huizen, plaatsen van zonnepanelen, en van windmolens, gaat eenvoudig niet snel genoeg. Het geldt dat zij hiervoor vrij kunnen maken, valt in het niet bij het geld dat in totaal vrij gemaakt moet worden. De energietransitie komt alleen op snelheid als de kasstromen van de gebruiker massaal verlegd gaan worden van fossiel naar duurzaam. De grote energiemaatschappijen zijn wel degelijk in staat om dat te stimuleren, maar dan dienen zij deze gebruiker veel meer serieus te nemen dan nu het geval is. Daarvoor kan het buurtenergiebedrijf dienen.

Grote energiemaatschappijen en ook netwerkbedrijven staan klanten bij met grootschalige projecten om te isoleren. Deze 'blok voor blok benadering' heeft aanzienlijk minder respons dan de buurtenergiebedrijven die mensen voor hetzelfde benaderen. Verschil is dat de buurtenergiebedrijven mensen niet zozeer aanspreken als klant, maar als burger. Dan gaan mensen verantwoordelijkheid nemen en vaak niet alleen voor hun eigen huis, maar voor de hele straat. Deze methode met straatambassadeurs wordt met succes toegepast door de Vereniging Duurzaam Soesterkwartier in Amersfoort, en opgevolgd door CALorie. De klant is minder snel geneigd om stappen te zetten in de energietransitie dan de 'burger' die samen met anderen wil werken aan verduurzaming en behoud van welvaart in zijn directe omgeving.

Een grote energiemaatschappij zal lastig zijn klanten als burgers kunnen aanspreken, maar kan dat wel door samenwerking met buurtenergiebedrijven, die immers burgerinitiatieven zijn. Stelling is dat zij samen een veel groter bereik kunnen hebben voor acties rond isolatie en ook zonnepanelen, en op termijn windmolens of andere installaties. De grote maatschappijen maken dan samen met de buurtenergiebedrijven versneld het geld los dat los moet komen voor de energietransitie. Wel zullen deze maatschappijen dan de gedachte los moeten laten dat de installaties van hen zijn, want alleen als die in eigendom zijn van de burger, en zijn buurtenergiebedrijven, gaan de opbrengsten ook naar hem en daalt daardoor zijn energierekening.

Ook zullen de grote energiemaatschappijen de gedachte los moeten laten dat zij de aangewezen partner zijn om voor buurtenergiebedrijven facturering, onderhoud en projectontwikkeling te doen. Daarvoor zijn intussen voldoende concurrenten in de markt. Wat heeft het dan voor zin voor deze maatschappijen om met buurtenergiebedrijven samen te werken? In de eerste plaats heeft op de oude voet doorgaan geen zin, omdat de grote energiemaatschappijen steeds meer klanten zullen verliezen, omdat zij eenvoudig de prijs niet meer kunnen betalen, ofwel overstappen op lokaal duurzaam. Zo

moeten deze maatschappijen wel meebewegen met de energietransitie, en dat kan door te concurreren met anderen om bijvoorbeeld voor een buurtenergiebedrijf een windmolen te ontwikkelen en te onderhouden. Zij doen dan wat het meest voor de hand ligt, namelijk zich langzaam verplaatsen van de energiemarkt naar de energietransitiemarkt, en die is zeer groot.

Voor zover de grote energiemaatschappijen op zoek zijn naar klanten, zullen zij klare wijn moeten schenken. Willen zij deze zoveel mogelijk energie leveren, of ze daar zo snel mogelijk vanaf helpen? Door te investeren in Eemstroom lijkt Eneco hierover duidelijkheid te verschaffen, maar nog niet zonneklaar is dat Eemstroom er is om mensen door de energietransitie heen te helpen richting minder energiegebruik en goedkopere duurzame energie. Totale eerlijkheid zou gebieden te zeggen dat Eemstroom gebaseerd is op de business case die zichzelf om zeep helpt, zie boven. Vraag is of Eemstroom en Eneco dat willen beamen, en of andere grote energiemaatschappijen dezelfde uitspraken willen doen. Ideaal zou zijn dat zij daarbij ook uitspreken dat zij hun grote te verwachten winsten, door steeds verder stijgende energieprijzen, willen inzetten voor de energietransitie.

Langzamerhand staan gespecialiseerde dienstverleners op die buurtenergiebedrijven kunnen versnellen in hun oprichting en professionalisering. Daartoe behoren diverse adviseurs met bijvoorbeeld fiscaal-financiële concepten die kunnen zorgen voor een aanzienlijke versnelling.²⁰ Vanuit het perspectief van het buurtenergiebedrijf is het zinvol om te kiezen voor dienstverleners die echt versnelling kunnen brengen. Daartoe behoren niet de adviseurs die vasthouden aan business cases voor bijvoorbeeld een windmolen, of biovergister, die op de energiemarkt zoveel mogelijk moeten opbrengen, zonder daarbij na te denken over de wijze waarop die opbrengst ten goede kan komen aan de energietransitie. Wél versnelling brengen de verschillende verbanden, die nu in oprichting zijn, tussen buurtenergiebedrijven die samen hun back office gaan organiseren. Dit zijn de VEC en DE Unie, die schijnbaar uit dezelfde vijver vissen. Beide bieden faciliteiten voor buurtenergiebedrijven om hun administratie onder te brengen, of om samen met anderen grootschalig in te kopen. Dat moet zich nog uitkristalliseren, maar laat zich aanzien als een zinvolle dienstverlening, want een versnelling. Hiernaast zorgt Hier Opgewekt voor onderlinge uitwisseling van kennis, en hebben lokale duurzame energiebedrijven zich verenigt in e-Decentraal voor voornamelijk lobby naar 'Den Haag'.²¹

Een bedrijf dat meer en meer de aandacht trekt, is de ESCO, de Energy Service Company. Deze kan bijvoorbeeld van een ziekenhuis alle zorgen omtrent energie overnemen. Dat zou in principe ook kunnen in een buurt, in plaats van een buurtenergiebedrijf. Verschil tussen de ESCO en het buurtenergiebedrijf is dat het laatste een burgerinitiatief is, terwijl de ESCO niet uitgaat van burgers maar van klanten. Een buurtenergiebedrijf neigt meer naar zelf zorgen, terwijl een ESCO neigt naar ontzorgen. Sommige mensen zullen zich meer aangetrokken voelen tot het buurtenergiebedrijf, en andere meer tot de ESCO. Zo bezien is het een neutrale keuze, maar het buurtenergiebedrijf heeft drie vergaande voordelen. Eerste is dat de vrijwilliger gratis is, *sweat equity*, terwijl de ESCO alles in rekening moet brengen. Het tweede voordeel is dat de klant zich opstelt als burger en actief wordt, en bijvoorbeeld meewerkt aan verbreding van het buurtenergiebedrijf tot een buurtonderneming die ook werkt aan producten rond voedsel, vervoer en zorg, zie paragraaf 4 hierboven. Daaruit volgt het derde voordeel dat bestaat uit een combinatie van de onderlinge versterking van deze producten en een hele lage overhead, zie ook paragraaf 4. Vooral dat kan op termijn het buurtenergiebedrijf een concurrentievoordeel geven waar weinigen tegenop kunnen, ook de ESCO niet.

7 Onderzoek agenda

Begin 2013 springen drie doorbraken in het oog die de inspiratie vormen voor het onderzoek waarvan dit het verslag is. Om te beginnen is dat de doorbraak in prijs van duurzame energie. Verder vindt een doorbraak plaats van duurzame energie naar het centrum van de aandacht, waaronder lokale economie, koopkracht en armoedebeleid. Daarin is een geheel nieuwe speler opgekomen in de persoon van de gebruiker die zelf energie wil gaan produceren, en daarvoor met anderen een

²⁰ Zie bijvoorbeeld Zon op Nederland, www.zonopnederland.nl.

²¹ Zie www.hieropgewekt.nl en www.e-decentraal.com.

buurtenergiebedrijf opricht. Dat is de derde en laatste doorbraak. Het buurtenergiebedrijf beweegt zich binnen de turbulente markt voor energie en de turbulente markt voor energietransitie, die zich de komende jaren een paar keer zal verdubbelen. Deze markten en ook het overheidsbeleid zullen nog lang vele vragen oproepen. Staan de komende jaren nog diverse verdubbelingen te wachten, dan is belangrijk om dat te onderkennen en te weten hoe je moet leren van de volgende 'systeemsprong'. Daartoe is het noodzakelijk de buurtenergiebedrijven en hun handel en wandel goed te blijven volgen. Belangrijk is om steeds weer in staat te zijn nieuwe vragen te stellen. Uit dit onderzoek volgen onderstaande 16 vragen:

1. Hoe groot is het potentieel van het buurtenergiebedrijf om bewoners en bedrijven door de energietransitie heen te helpen?
2. Is er een alternatief voor professionalisering van het buurtenergiebedrijf?
3. Moeten klanten van het buurtenergiebedrijf ook lid en vrijwilliger zijn, of moet dit losgekoppeld zijn?
4. Zijn er voldoende pijlers onder het verdienmodel van het buurtenergiebedrijf om het uit het moeras te trekken?
5. Wat is voor een buurtenergiebedrijf de beste verhouding tussen zelf zorgen en risico, en ontzorgen en rendement?
6. Heeft wederverkoop van groene energie een toekomst binnen het buurtenergiebedrijf?
7. Welke potentie heeft verbreding van het buurtenergiebedrijf tot bijvoorbeeld voedsel of zelfs zorg?
8. Moet duurzame energie naar het centrum van de aandacht en niet alleen punt van aandacht zijn van het klimaatbeleid?
9. Wat is de werkelijke dreiging van de energie-armoedeval?
10. Is het een geloofwaardig scenario om de sterkste schouders de eerste lasten van de energietransitie te laten dragen om zo het pad te effenen voor minder sterke groepen?
11. Moet de overheid investeren om investeringen van bewoners en bedrijven los te maken, of zoveel mogelijk stimuleren dat zij investeren, zonder dat de overheid daarbij zelf investeert?
12. Betaalt de burger belasting om dat door de overheid te laten investeren in duurzame opwekking, of kan de burger daarin zelf beter investeren?
13. Wat is de beste verhouding tussen een duurzaam dienstenbedrijf van de overheid en een buurtenergiebedrijf?
14. Op welk niveau zorgt de markt voor de grootste versnelling van de energietransitie, op centraal (globaal) of decentraal (buurt) niveau?
15. Wat is op de energietransitiemarkt en op de energiemarkt de beste partner voor een buurtenergiebedrijf?
16. Gaan de grote energiemaatschappijen en ook andere bedrijven, zoals ESCO's, het buurtenergiebedrijf versterken, of beconcurreren?