

Lokaal energiebedrijf wacht schone toekomst

De traditionele energiebedrijven komen meer en meer in buitenlandse handen. Parallel aan die ontwikkeling groeit de belangstelling voor kleinschalige duurzame energiebedrijven. Heeft het een met het ander te maken of zijn het onafhankelijke ontwikkelingen? Feit is dat het lokale energiebedrijf het tij mee heeft.

Een Lokaal Duurzaam Energiebedrijf (LDE) is een bedrijf dat zich concentreert op het aanbieden van duurzame energie. De nadruk ligt hierbij op zonne-energie (zonnepanelen, zonneboilers), windturbines, biomassa (conversie naar warmte, gas, elektriciteit) en energie uit de bodem (warmte/koudeopslag, geothermie). Daarnaast probeert een LDE bij haar klanten vergaande maatregelen van energiebesparing te treffen. Juist door deze combinatie kan een dergelijk energiebedrijf een spilfunctie hebben bij de realisatie van 'energieneutraliteit', een ambitie die in steeds meer gemeenten opgeld doet. Een belangrijk kenmerk van de dienstverlening is 'ontzorging': het energiebedrijf doet een 'aanbod op maat', waarin de financiering van de investeringen een belangrijke rol speelt.

Schaalvoordeel

Een Lokaal Duurzaam Energiebedrijf opereert op lokale schaal, kent de lokale situatie dus ook goed en maakt voor de werving van klanten en projecten optimaal gebruik van de bestaande sociale structuren in de wijk of gemeente waarin zij werkzaam is. Daar komt bij dat een dergelijk bedrijf aantrekkelijke perspectieven biedt voor zowel de bestaande bouw als voor nieuw te ontwikkelen wijken en bedrijfsterreinen. Een LDE maakt het mogelijk om door een bundeling van krachten initiatieven van de grond te krijgen die anders zouden blijven liggen. Zo is een schaalvoordeel mogelijk door samen te investeren in bijvoorbeeld zon-PV-systemen en windturbines. Immers, het plaatsen van honderden zonne-energiesystemen tegelijk op bestaande woningen levert voor de betrokken eigenaren interessante schaalvoordelen op bij de aankoop en montage van de installaties. Ook zijn de financiering en garanties van zo'n grote hoeveelheid zonne-energie goed centraal te organiseren. Dit vrijwaart particulieren van veel en lastig regelwerk. Ook kan projectmatig worden gewerkt bij het aanbrengen van diverse besparingsmaatregelen, zoals spouwmuurisolatie. Door de grootschalige aanpak zijn de kosten, de risico's en de sores voor de deelnemers beduidend lager dan wan-



De energiecentrale Thermo Bello in de duurzame woonwijk Eva Lanxmeer in Culemborg

neer men zelfstandig dergelijke systemen of maatregelen zou aanschaffen.

'Samen voor ons eigen'

Een Lokaal Duurzaam Energiebedrijf opereert lokaal en is daarom idealiter ook in eigendom van lokale partijen. Dit kunnen particulieren zijn maar ook woningcorporaties, de gemeente en bedrijven kunnen deelnemer of aandeelhouder zijn. Deelname in het LDE biedt daarom de mogelijkheid om écht invloed te hebben in de vorm en schaal van de toekomstige energievoorziening. Duurzaamheid, betaalbaarheid en betrouwbaarheid - aspecten die steeds meer partijen cruciaal gaan vinden - zijn beïnvloedbaar door deelname aan een lokaal energiebedrijf. Verder biedt het LDE aan de deelnemers de mogelijkheid om ook in economische zin profijt te trekken van deze investering, bijvoorbeeld door lagere tarieven te hanteren dan traditionele energiebedrijven of door een jaarlijks rendement over de financiële inleg. Voor een gemeente is een LDE in economische zin interessant omdat het installeren van de energiebesparingsmaatregelen en de duurzame energiemiddelen de lokale werkgelegenheid stimuleert. Ook blijft er dan meer kapitaal in de regio dan bij scenario's waarbij duurzame energie van elders wordt aangevoerd. De windmolencorporaties die in het verleden zijn opgericht (zoals Deltawind en de Windvogel), waarbij enige honderden tot duizenden particulieren soms zeer grote windparken bezitten en beheren, zijn een

Voorbeeld: Apeldoorn

In de gemeente Apeldoorn nemen bestaande woningen ongeveer een kwart van het huidige totale primaire energiegebruik voor hun rekening nemen. Fossiele energie vormt daarvan het overgrote deel. De oprichting van een Lokaal Duurzaam Energiebedrijf kan in het jaar 2020 (ten opzichte van het jaar 2008) leiden tot een energiebesparing voor verwarming in alle huidige Apeldoornse woningen met 55% en tot een daling van het elektriciteitsgebruik in deze woningen met 33%. Investeringen op het gebied van zonnepanelen, zonneboilers, geothermie en warmte/koudeopslag plus energiewinning uit het gemeentelijke huishoudelijk GFT-afval kunnen ervoor zorgen dat duurzame energie de resterende energievraag van bestaande woningen in 2020 ruimschoots dekt. Bestaande woningen kunnen, dankzij het LDE, dus in relatief korte tijd veranderen van netto-gebruikers van fossiele energie in netto-leveranciers van duurzame energie.

voorbeeld van de praktische en financiële haalbaarheid van dergelijke initiatieven.

Vormen en voorbeelden

In praktijk kan een Lokaal Duurzaam Energiebedrijf op vele manieren vorm krijgen. Het LDE kan bijvoorbeeld een besloten vennootschap zijn, een commanditaire vennootschap of een coöperatie. Elke vorm heeft zijn financiële, organisatorische en juridische voor- en nadelen. Het LDE kan eigenaar zijn van energie-installaties (zonnepanelen, windturbines, warmtepompinstallaties etc.), maar in een aantal gevallen ook van de benodigde verbindende energienetten en eventuele faciliteiten voor energieopslag. Het bedrijf kan echter ook alleen de exploitant zijn van een lokale energievoorziening (bijvoorbeeld een warmtenet) die in eigendom is van een andere partij, bijvoorbeeld een woningcorporatie of een belegger.

Nederland kent al enkele voorbeelden van lokale (semi-)duurzame energiebedrijven, met name in nieuwbouwsituaties. Zo wordt de nieuwbouw van Veenendaal-Oost door het bedrijf DEVO van - deels duurzame - warmte, koude en elektriciteit voorzien. DEVO is een joint venture van de gemeente (50% aandeelhouder) en van de partijen die de locatie ontwikkelen (resterende 50%). Een ander voorbeeld is Thermo Bello, een bedrijf dat wederom deels duurzame warmte levert aan zeer zuinige woningen en enkele bedrijven in de nieuwbouwlocatie EVA-Lanxmeer in Culemborg. Thermo Bello BV is, via een juridische constructie, in eigendom van de bewoners. Een ander voorbeeld is het geplande energiebedrijf in Ferwerderadiel (Friesland) dat de vorm van een vereniging zal krijgen met als leden de gemeente, het bedrijfsleven en de inwoners van Ferwerderadiel. Een sporthal, scholen, een recreatiepark en een zwembad worden daar straks verwarmd met bio-energie.

Bestaande bouw

Voorbeelden van lokale energiebedrijven die (vooral) gericht zijn op de bestaande bouw zijn er nog niet. Wel vindt in onder meer Amsterdam, Apeldoorn, Tilburg en Leeuwarden inmiddels onderzoek plaats naar de mogelijkheden van dit type energiebedrijf. Gekeken wordt naar kansrijke product-/marktcombinaties, verdienmodellen en financiering c.q. participanten. Op de korte termijn zijn met name lokale windparken een financieel renderende investering. Deelname van lokale partijen en burgers kan dan sterk helpen bij het verkrijgen van voldoende draagvlak voor dergelijke projecten. Op termijn (5-10 jaar) wordt zon-PV (zonnepanelen) een zeer interessante techniek om collectief te installeren en te exploiteren. Op korte termijn kan een lokaal energiebedrijf, in samenwerking met woningcorporaties, op wijkniveau een intermediaire rol spelen bij het aanbieden van energiebesparingsmaatregelen (gevel-, vloer-, dak- en glasisolatie, zuinige apparatuur etc.). Een berekening van de gemeente Apeldoorn leert dat op die manier forse besparingen mogelijk zijn (zie kader).

Concurrentiekracht

Grote energiebedrijven hebben meer inkoopkracht. Dat is het voornaamste argument waarmee de steeds grotere fusies en overnames in de traditionele energiewereld worden aangeprezen. Gedoeld wordt op de inkoop van aardgas en elektriciteit. Met die inkoopkracht kunnen de veel kleinere lokale duurzame energiebedrijven niet concurreren. Maar dat hoeft ook niet, omdat fossiele energie slechts als aanvulling nodig is naast een groot aandeel duurzame energie. Bovendien hebben lokale duurzame energiebedrijven geen grote marketingafdelingen en -budgetten nodig om bestaande klanten te houden en potentiële klanten te bereiken: lokale communicatiealternatieven, met inbegrip van mond-op-mondreclame, zijn veel goedkoper en effectiever. Verder is de kans groot dat het consumentenvertrouwen in een lokaal bedrijf met lokale aandeelhouders/deelnemers groter is dan in een groot energiebedrijf waar de klant bijna per definitie een 'nummer' is geworden. Dit geldt des te meer wanneer de klant mede-aandeelhouder in zo'n lokaal bedrijf kan zijn. Daardoor zal het klantverloop veel minder groot zijn, naast de mogelijkheid om met langetermijncontracten te werken.

Kortom, er is zeker een relatie te leggen tussen de schaalvergroting en internationalisering bij de traditionele energieleveranciers en de grote interesse voor lokale energiebedrijven die op een duurzame leest zijn geschoeid. De grote energiebedrijven brengen immers niet de duurzame energievoorziening waar steeds meer klanten behoefte aan hebben en verder ontberen ze de menselijke maat waar behoefte aan is. Ook bij energiebedrijven zou 'klein' wel eens 'fijn' kunnen blijken te zijn.

Jeroen Roos

Auteursinfo

Jeroen Roos (015-2150215, jeroen.roos@builddesk.com) is senior adviseur bij BuildDesk te Delft bij de business unit Gebiedsontwikkeling. Hij werkt aan projecten op het gebied van energieneutraliteit en lokale energiebedrijven.