

*Energiedienstenbedrijven
Sleutel in de verduurzaming van de bestaande bouw*

GEA Notitie augustus 2016

Thijs de la Court (algemeen secretaris, kwartiermaker Wijk van de Toekomst), gebruik makend van input van o.a. Marnix van Os (CoTrust) en Ron Josten (Coördinator Energie regio Arnhem, Nijmegen, Rivierenland)

Energiebesparing én opwekking van duurzame energie in de bestaande bouw hebben in het Gelders Energieakkoord een hoge prioriteit. Minstens 100.000 woningen vergaand duurzaam renoveren én een concrete start maken met het afbouwen van afhankelijkheid van aardgas in 30 tot 40 wijken (elk met meer dan 500 woningen) voor 2020 zijn kwantitatieve doelen die de meer dan 150 Gelderse partners van het energieakkoord onderschrijven. Nul op de Meter renovaties en andere innovatieve aanpakken zijn in de context de verleidende koplopers. Alle sectoren, van huur, individueel particulier eigendom, vereniging van eigenaren, maatschappelijk vastgoed en utiliteitsbouw zijn deel van deze ambitie.

De Esco in het GEA uitvoeringsplan

In het uitvoeringsplan van het Gelders Energieakkoord (2016-2019) worden verschillende routes voor verduurzaming en financiering uitgewerkt, met een nadrukkelijke vraag omtrent de Energiedienstenbedrijven (pg 20).

- **Energieservice Company (ESCO). Deze moet nog doorontwikkeld worden.**
 - o **Met de vermeden energiekosten kan de investering worden (af)betaald in de vorm van servicekosten aan een Energie Service Company (ESCO). De ESCo financiert de investering voor en zorgt volledig voor de verbouwings- en installatiewerkzaamheden. Per maand zijn woningeigenaren niet meer geld kwijt dan voorheen. Indien geheel of gedeeltelijk de kosten uit eigen vermogen kan worden betaald heeft dat een gunstig effect op de terugverdientijd. De ESCo wordt gevormd door ondernemers uit de regio en (een) bank(en).**

Concreet vragen de partijen van het Gelders Energieakkoord om de businesscase nader uit te diepen en inzichtelijk te maken. In de begroting is ook een indicatief bedrag opgenomen om de businesscase uit te werken (130.000 Euro) met een specifieke verwijzing naar het Woningabonnement¹.

¹ Een aantal partijen zijn actief met het Woningabonnement. Deze notitie is geïnspireerd op o.a. het werk dat Marnix van Os (CoTrust) op dit vlak heeft gedaan, o.a. voor/met Deventer, Zutphen en Lochem. De uitwerking hiervan is opgepakt in een aparte werkgroep onder leiding van Ron Josten (VNG ondersteuningsstructuur) en deelname van Aden Mohammed en Jan Autsema (provincie Gelderland), Reinier Bosch en Yorick Debeus (Hezelburcht), Han Temmink (Renkum), Stefan van Tongeren en Jan Teunissen (11duurzaam), Petra Lettink en Thijs de la Court (Programma Wijk van de Toekomst) en Marnix van Os (CoTrust). Deze werkgroep heeft tot taak een goede propositie uit te werken voor de opbouw van een energiedienstenbedrijf en deze te vertalen naar een financieringsaanvraag in het kader van ELENA (Europese financiering). Uiteraard zal dan eerst het belang en waarde van een Esco in de missie en uitvoering van het GEA inzichtelijk gemaakt moeten worden.

Marktfalen en het verduurzamen van bestaande bouw

Energiebesparing kent hoge financiële én maatschappelijke rendementen. Vanuit financieel oogpunt zou energiebesparing in de bestaande bouw eigenlijk gemeengoed moeten zijn. Dat is het niet. Een aantal oorzaken liggen voor de hand:

- De hoge prijs: Je moet toch behoorlijk investeren en hoewel die investering rendeert, zijn er barrières om dat geld vrij te maken (psychologische barrières², maar ook barrières in regelgeving³);
- er is sprake van een heterogeen productaanbod waarbij de markt slecht te overzien is. Kortom, de potentiële klanten kunnen moeilijk een keuze maken⁴;
- kosten van het niet-uitvoeren van maatregelen zijn onvolledig doordat het vervuilen van het milieu niet in de kostprijs is meegerekend;
- Er bestaan grote informatiever schillen in de markt van energetisch renoveren;
- mogelijke verliezen wegen zwaarder dan te verwachten winsten (risico's worden door consumenten vaak zwaarder gewogen dan rendementen);
- consumenten hebben (economisch gezien) een beperkte rationaliteit en nemen niet altijd consistente beslissingen. Renderende investeringen worden ook gewogen tegenover vraagstukken als overlast en status terwijl waardevermeerdering van vastgoed vaak een onzichtbaar lange termijn effect is;
- transactiekosten, bijvoorbeeld voor inhuur van adviseurs om informatiever schillen op te heffen, zijn vaak hoog t.o.v. de investeringen in de maatregelen zélf;
- De huursector en maatschappelijk vastgoed en utiliteitsbouw kent nog specifieke marktversturende aspecten. In de huursector is het boekhoudkundig waarderen van vastgoed vaak gedaan op basis van bedrijfswaarde. Investerings in verduurzaming komen dan tot uitdrukking komt in een huurverhoging en/of levensduurverlenging. Zonder die vertaling in de boeken vormt verduurzaming bij woningcorporaties vaak een stevige extra kostenpost. Daarnaast speelt het split incentive: de eigenaar (bv woningcorporatie of gemeente) investeert, maar de rendementen (lage energierekening) komen bij de huurder/gebruiker;
- financiering is een stevige uitdaging omdat de 'markt' financiert indien schaal en risico goed in evenwicht is. Het risico-profiel in de 'start-up' fase is hoog. Het is een uitdaging om bv publieke middelen te vinden om deze start-fase door te komen én om snelheid te maken in opschaling (zodat vanuit de businesscase de risico-profielen laag zijn). Kortom, een gezamenlijke en grootschalige verduurzaming kan renderen, maar moet wel eerst door die fase van opschaling heen om te functioneren;
- ketenpartners hebben maar een beperkte rol/verantwoordelijkheid in de financiering van de gezamenlijke uitrol naar een duurzame woon- en leefomgeving. De leverancier van warmtepompen 'levert' technologie aan de installateur die op zijn beurt het weer uitlevert

2 Eén barrière voor mensen met voldoende geld op de bank is dat velen dat geld als stille reserve wensen te hanteren. Dat heeft bijvoorbeeld tot gevolg dat ook kapitaalkrachtigen in veel gevallen, bij grotere investeringen, een factor 4 boven het te investeren bedrag als reserve wensen vóórdat ze bereid zijn het bedrag in te zetten. Daarnaast is de factor 'tijd' een lastig gegeven. Rendementen bouwen in de tijd op en dat brengt veel onzekerheden met zich mee, zoals dalende of stijgende energieprijzen, regelgeving rond saldering, mobiliteit naar een andere woning. Voor consumenten weegt het risico dat de investering verloren gaat dus zwaarder dan de jaarlijkse winst die naar verwachting te behalen valt met energiebesparing, zij hebben een aversie tegen verlies.

3 Een belangrijke barrière voor leningen wordt gevormd door strikte voorwaarden, bv rond huizen die 'onder water staan', afbetaling studieschulden etc..

4 Uit de gedeelde ervaringen in het kenniscluster van HierOpgewekt over deze thematiek blijkt dat de 'conversie', dus de werkelijke omzetting van een energieadvies in maatregelen, veel hoger is bij een beperkt aantal aanbieders, zeker als die 'gekend' worden. Ook HOOM onderschrijft deze ervaring. Een diversiteit van aanbieders van diensten draagt bij aan onzekerheid bij de consumenten, een factor die blijkbaar tóch al kritisch is.

naar de klant. Waar de producent en leverancier grote rendementen kunnen halen door op grote schaal producten te leveren en kwaliteitsborging te realiseren is het 'systeem' niet zodanig opgezet. Daardoor financiert de producent ook niet of nauwelijks mee en spelen 'derde' financiers (banken/investeerders) een belangrijke rol. Die rekenen hun eigen rendement, zowel op rente als transactie, waarmee kosten snel worden opgedreven.

Al deze aspecten vallen onder het begrip 'marktfalen'.

marktfalen zelfst.naamw. [economie] het tekortschieten van de werking tussen vraag en aanbod. Reden hiervoor kan zijn onvolledige mededinging, onvolledige informatie voor iedereen, toe- of uittredingsbarrières, hoge transactiekosten en inhomogene producten. Bron: Wikiwoordenboek - **marktfalen**. S...

Dit marktfalen is ook relevant voor onderdelen in de verduurzaming van de bestaande bouw. Zo werkt CoTrust, een leidende partner in het Woningabonnement, de uitdagingen rond de introductie van de warmtepomp uit. Een warmtepomp is in veel gevallen een cruciaal onderdeel van het verduurzamen (bv naar 'full electric) van een bestaande woning. Echter, de huidige warmtepomp is nog veel duurder (factor 2 tot 4) duurder dan een HR ketel. CoTrust merkt op dat daar vier elementen aan ten grondslag liggen:

- Gestapelde verdienmodellen: Een lange keten van diverse producten, naar assemblage, naar installatie tot uiteindelijk het afleveren van een goed functionerend product in een woning. Elk onderdeel van de keten maximaliseert het eigen verdienmodel. Het product wordt niet aangeboden tegen kostprijs plus model maar een modus tussen wat de klant kan en wil betalen en de partij in de keten wil en kan verdienen. Dat maakt het product onnodig duur⁵
- Risico's liggen bij de consument: Risico's worden door leverancier en installateur beperkt tot twee jaar productgarantie. Dus geen enkele garantie op prestaties en slechts twee jaar voor een product dat in technische zin zeer duurzaam kan worden geproduceerd. De consument heeft geen kennis om de risico's te beoordelen. De consument kan bijvoorbeeld niet zélf bepalen of de installatie naar behoren functioneert of goed is aangelegd.
- De 'performance' van de producten is sterk onder de maat. Instellingen van apparatuur worden zo gekozen dat de kans op klachten en storingen minimaal is. Naar het energetisch rendement wordt nauwelijks gekeken. Dat komt doordat de consument reageert op storingen en onvoldoende kennis heeft om het energetisch rendement te beoordelen. Dit is één van de oorzaken van het feit dat in Nederland meer dan 75% van de HR ketels niet naar behoren functioneert en op eenvoudige wijze een 15 tot 20% energiebesparing te realiseren is door de systemen beter in te regelen.
- Het product is niet aangepast aan de situatie van de consument: Producten worden gemaakt voor de belangrijkste markten en voldoen aan criteria in die markten. Specifieke klimatologische en bouwkundige omstandigheden in Nederland worden niet of beperkt meegenomen aangezien de markt van elektrische warmtepompen er nog klein is. De specificaties voor dergelijke warmtepompen zijn o.a. bepaald op de Zweedse markt, met

5 Het feit dat een warmtepomp veel duurder is dan een HR ketel is opmerkelijk. De techniek is eenvoudiger én duurzamer en zou in principe onder de kostprijs van een HR ketel geproduceerd kunnen worden. De bouw en renovatiesector kenmerkt zich ook door een ver doorgevoerde taakverdeling waardoor integrale/samenhangende antwoorden in bijvoorbeeld duurzaam renoveren (ook verdeeld in de tijd) nauwelijks tot stand komen. Ook de contacten tussen de installateur en aannemer en klanten zijn veelal momentaan: de vraag gaat om een specifieke klus/renovatie, niet om een langjarig verband waarbij in gunstige en logische stappen de renovatie leidt tot verstrekkende verduurzaming. Ook dat leidt, het totale renovatieproces, tot kostenstijging en verlies van rendement.

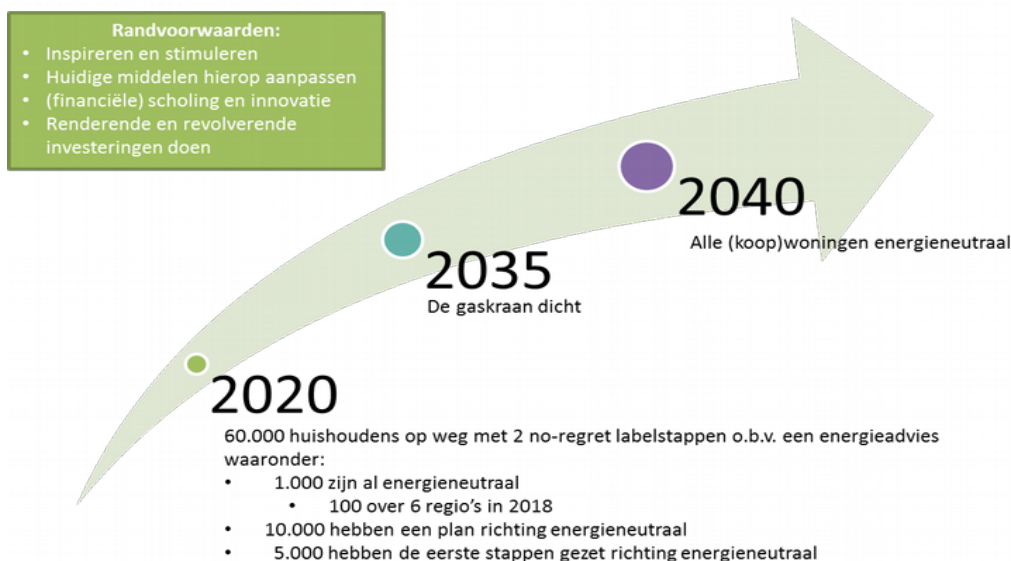
veel zwaardere winters en minder goede infrastructuur). Dat zorgt voor een kostenstijging die voor de Nederlandse situatie niet noodzakelijk is.

De 'opgave' in de bestaande bouw 2016 – 2020

Binnen het Gelders Energieakkoord zijn de betrokken partijen (nu georganiseerd in twee programma's: Wijk van de Toekomst én Energiebesparing en Opwek Burgers en twee thematafels: VvE's en Utiliteitsbouw) het eens. Ze onderschrijven het uitvoeringsplan dat vanuit een aantal groepen binnen de bestaande bouw is uitgewerkt:

Eigenaren/bewoners

- Meer particuliere woningeigenaren doen inzien dat het klimaatprobleem urgent is en om een snelle energietransitie vraagt. Urgentie kan vergroot worden door aan te geven in welke wijken het gasnetten verouderd is en een transitie zich dus als eerst aan zou kunnen dienen.
- Particuliere woningeigenaren bewust te maken van: hun bijdrage aan de energietransitie, besparen, participeren in de opwek van duurzame energie (aan huis of elders) en (gefaseerd) van gas overstappen op duurzamer warmte, (hybride) warmtepompen of warmte netten.
- Deze eigenaren vervolgens ook in de actiestand krijgen door (wijk)gerichte aanpakken waarin zij worden ontzorgt door adviseurs en aanbieders, en burens elkaar enthousiasmeren.
- Creëren van een groter en toegankelijker financieringsaanbod voor eigenaren.
- Alle overheden in Gelderland (provincie én gemeenten) doen inzien dat voor het bereiken van een energietransitie consistent overheidsbeleid en structureel aanjaagbudget of procesgeld nodig is.



Huursector

- Meer dan 20.000 huurwoningen worden aangepakt in de periode tot en met 2019
- Dit door verdere verduurzaming van het bezit vanuit de individuele corporaties (gemiddeld label B)
- Dit door het inzetten op een hogere ambitie dan gemiddeld label B, via no regret maatregelen, zo mogelijk van laag naar hoog label door een gezamenlijke benadering van marktpartijen met als doel slimmer en goedkoper werken ten opzichte van projecten uit de

Gelderse investeringsimpuls;

- En door een verdere verduurzaming vanuit een gezamenlijke aanpak met marktpartijen met als doel te komen tot innovatie in de Nul op de Meter aanpak.

Verenigingen van Eigenaren

- In 2016: ◦ 5 pilotprojecten uitvoeren waarin 5 VvE's ondersteund worden naar Nul op de Meter.
- Alle 8.200 Gelderse VvE's stimuleren om een plan te maken om hun panden toekomstbestendig te maken én hen het perspectief van Nul op de Meter aanreiken.
- 100 Gelderse VvE's van een Nul op de Meter advies voorzien.
- Nog eens 40 VvE's ondersteunen naar Nul op de Meter.

Vanuit Utiliteitsbouw wordt nu een uitwerking gegeven aan de doelen, waaronder in ieder geval:

- Focus op maatschappelijk vastgoed, breed
- Binnen het maatschappelijk vastgoed concrete uitwerking richting onderwijsgebouwen
- Focus op de Gelderse zorginstellingen

In totaal zullen in meer dan 100.000 woningen, scholen en kantoorgebouwen maatregelen worden genomen die substantieel bijdragen aan energiebesparing én in het kader staan van doorgaande verduurzaming naar een emissievrije gebouwde omgeving. Die emissievrije gebouwde omgeving zal tussen 2035 – 2040 tot stand gekomen zijn. Dat is óók het traject van afbouw van het Nederlandse aardgasgebruik in de gebouwde omgeving.

Marktfalen vereist nieuw instrumentarium

Deze doelen worden vanuit concrete uitvoeringsplannen gerealiseerd. Zo wordt vanuit Wijk van de Toekomst gewerkt aan het realiseren van minimaal 40 wijken die binnen afzienbare tijd van het aardgas af gaan⁶ en daarmee een pad op gaan naar 100% verduurzaming. Binnen deze wijken zullen nul op de meter renovaties een plek krijgen. Daarnaast starten nu concreet een aantal renovaties van VvE's op én zullen een aantal renovaties vanuit het maatschappelijk vastgoed starten.

In totaal zal het, tot 2020, om een aanzienlijk financieel volume gaan. Indien voor elke labelstap (no regret) gemiddeld 5000 Euro wordt gerekend en uitgaande van 100.000 woningen die 2 labelstappen verbeterd worden (huur, particulier (vve en individueel), dan betreft dit een volume van 1 miljard Euro. Er zijn sterke twijfels of dit bedrag, gegeven het grote aantal factoren in marktfalen, ook ingezet zal zijn en de doelen gehaald worden.

Daarom wordt, in een domein waarop regie bestaat, gewerkt aan een instrumentarium dat een antwoord heeft op dat marktfalen. Het gaat daarbij vooral om de Wijk van de Toekomst

⁶ 'Afzienbaar' is hier een begrip met concrete betekenis: In ongeveer 50 Gelderse wijken is het gasnet voor 80% ouder dan 40 jaar en daarmee afgeschreven. Zodra zich dáár een concrete kans voor doet (bv door werk-met-werk te maken in relatie tot de riolering of door grootschalige onderhoudsplannen) zal dáár met urgentie gewerkt worden aan het afbouwen van het gasnet. Dat speelt dus in een concrete tijdsperiode van enkele jaren. Veel meer wijken kennen die situatie over 5 a 10 jaar en ook daarvan is een planning te maken. Investeringsmomenten in het verduurzamen van woningen kunnen ook stapsgewijs verlopen via no regret maatregelen. Maar ook dáárvoor is planning noodzakelijk zodat na de eerste maatregelen enkele jaren (binnen afzienbare tijd) de volgende stappen kunnen volgen op de optimale investeringsmomenten. Het met elkaar 'plannen' en daarmee koppelen van klantvolgsystemen en investeringsmomenten is overigens ook van wezenlijk belang om zowel bewonersparticipatie te garanderen als de investeringsbedragen omlaag te brengen.

(gastransitie), met daarnaast stevig ruimte voor inzet in de huursector buiten deze wijken, de VvE's en het aanwezig maatschappelijk vastgoed/utiliteitsbouw. Uitgaande van de aanpak van gemiddeld 400 woningen/wijk in de periode 2017 – 2019, 2 labelstappen a 5.000 Euro/labelstap gaat het daarbij om een macrobedrag van 160 miljoen Euro. Het streven is 50% van de verduurzamingsopgave binnen het nieuwe instrumentarium van een Energiedienstenbedrijf te brengen via een gezamenlijke aanpak. Dan gaat het om 80 miljoen Euro⁷.

Het Energiedienstenbedrijf, het woningabonnement

Het concept van het woningabonnement⁸ is een vorm met veel perspectief dat, als Esco, een antwoord biedt om de meeste aspecten van marktfalen.

- De hoge prijs: *Je hoeft niet meer te 'investeren' en de maandelijkse lasten (nu een uitgave van energiekosten, dán een gelijke óf lagere uitgave van energiediensten) blijven dus gelijk;*
- er is sprake van een heterogeen productaanbod: *Er is sprake van gebundeld aanbod van regionaal en lokaal georganiseerde consortia onder één kwaliteitsgarantie en uitgaande van een gelijke methodiek. Wél kunnen lokale en regionale aannemers/installateurs deel zijn van het consortium. Herkenbaarheid is belangrijk;*
- kosten van het niet-uitvoeren van maatregelen zijn onvolledig; *De afwentelingsproblematiek blijft een marktfalen omdat dit alleen via belastingregels/beprijzing te corrigeren is, bv door een CO2 heffing op brandstof. Echter, de woonconsument wordt door het ontzorgend aanbod van dit dilemma ontheven doordat de Esco hierin een keuze maakt naar CO2 arm;*
- Er bestaan grote informatieverschillen in de markt van energetisch renoveren; *Door het delen van kennis, het vormgeven van een Gelders consortium als koepel waarbinnen een diversiteit aan Esco vormen de ruimte krijgt verminderen de informatieverschillen enorm. Zo zullen kwaliteits- en kostendiscussies voor specifieke maatregelen (zoals de warmtepomp, zonneboiler, zonnepanelen) open gedeeld worden en voor iedereen toegankelijk zijn en kunnen vragen gezamenlijk worden opgelost;*
- mogelijke verliezen wegen zwaarder dan te verwachten winsten (risico's worden door consumenten vaak zwaarder gewogen dan rendementen); *Hiervoor wordt de woonconsument ontzorgt én door projectbundeling (schaal naar duizenden woningen) én de mix met maatschappelijk vastgoed, VvE's en huursector, wordt een risicospreiding gerealiseerd die op individueel of kleinschalig niveau niet haalbaar is;*

7 Het gaat hier om indicatieve bedragen die op basis van kengetallen het concrete beeld geven van de gevraagde volumes. Bij de uitrol van Wijk van de Toekomst zullen de investeringsbedragen, ook op basis van de concrete uit te werken modellen (zoals PICO) getoetst worden aan de hand van de specifieke situatie. Een wijk uit de jaren 70 die in korte tijd van het aardgas af zal moeten kent een heel andere investeringscurve dan een wijk uit de jaren 90 die langs een investeringpad van 15 jaar van het aardgas af zal gaan. Ook stadsverwarming óf full-electric vereist andere investeringen en afschrijftermijnen. Kortom, één van de taken binnen het onderzoek is om, op basis van de modellen die nu worden ontwikkeld, te komen tot goede investeringsopgaven.

8 In concrete uitvoering in o.a. Deventer, Zutphen en Lochem, uitgewerkt langs het concept dat de woningeigenaar/gebruiker een maandelijks abonnement betaalt dat evenredig is aan de afbetaling van alle kosten voor het verduurzamen van de woning en dat betaald kan worden uit de rendementsvoordelen vanuit die maatregelen (kortom.. netto zijn de lasten voor de gebruiker van het woningabonnement gelijk of lager met de situatie van vóór het woningabonnement, maar nu worden maatregelen genomen die energiebesparen). Feitelijk ontstaat hiermee een dienst naar de bewoner/eigenaar toe: met toenemend comfort, tegen minstens gelijkblijvende kosten wordt hij/zij voorzien van de noodzakelijke warmte, licht, koeling en andere energetische toepassingen. Een onderdeel hiervan is een langjarig contract waarin, afhankelijk van bv afschrijvingen en omgevingsfactoren (veranderende tarieven, nieuwe technologie) verdergaande investeringen binnen het investeringstraject kunnen worden gedaan die leiden naar een CO2 arme energievoorziening van de woning. Het klantvolgsysteem met een vaste partner die vanuit kwaliteitsgaranties zorg draagt voor deze aanpak is hierin bepalend.

- consumenten hebben (economisch gezien) een beperkte rationaliteit en nemen niet altijd consistente beslissingen: *De beslissingen worden samen met de woonconsument genomen waarbij het belang nu gedeeld wordt met de Esco. De Esco heeft hiermee een zakelijk belang bij energiebesparing én kan de rationaliteit hiervan goed overzien. Dit brengt meer evenwicht in dit aspect van marktfalen;*
- transactiekosten, bijvoorbeeld voor inhuur van adviseurs: *Dit aspect blijft een belangrijk punt van aandacht. De transactiekosten door de ‘opname’ van woningen en de onderhandelingen met bewoners/eigenaren blijven drukken op het rendement. Via een Esco met een schaal kan door gezamenlijk delen van typologie van woningen, scherper krijgen van kengetallen en verbeteren van rekensoftware wel een aanzienlijke besparing verkregen worden. Ook de aanpak via Wijk van de Toekomst (de hele wijk ‘moet’ a.h.w. van het gas af... dus er is een stevige wijkgerichte aanpak op basis van bewonersparticipatie) kan de transactiekosten sterk omlaag brengen;*
- De huursector en maatschappelijk vastgoed en utiliteitsbouw kent nog specifieke marktversturende aspecten. *Een aantal wettelijke elementen worden aangepakt, maar kunnen niet (direct) vanuit de Esco beantwoord worden. Veel aspecten van de ‘split incentive’ kunnen wél via een Esco beantwoord worden en we zien Esco’s ook juist sterk opkomen (ook Europees) in situaties waar die problematiek speelt, zoals maatschappelijk vastgoed;*
- financiering is een stevige uitdaging omdat de ‘markt’ financiert indien schaal en risico goed in evenwicht is. *Hiervoor is de Esco een belangrijk antwoord⁹. Er is sterke behoefte aan bundelen (opbossen) van projecten om de financiële transactiekosten te verlagen, risico’s te verlagen en een opening te bieden voor beleggers en investeerders op de schaal (honderden miljoenen Euro’s) die wenselijk is en daarmee ook Europese financiering (EFSI gelden o.a.) ruimte te geven. Door vanuit een gezamenlijke methodiek (uiteraard met lokale en regionale verschillen) te werken en de projectbundeling tot kerntaak van een Gelderse Esco te maken wordt hierop antwoord gegeven;*
- ketenpartners hebben maar een beperkte rol/verantwoordelijkheid in de financiering van de gezamenlijke uitrol naar een duurzame woon- en leefomgeving. *Op dit vlak is de Esco structuur van fundamenteel belang. Financiering via de keten én het nemen van verantwoordelijkheid in uitrol/kwaliteit is voor de grote kapitaalsinvesteringen (zoals warmtepompen, zonneboilers, pv) van wezenlijk belang. Dat kán alleen maar als op schaal en gebundeld geïnvesteerd wordt. Dit is een vergelijkbare discussie met de stroomversnelling waar dezelfde problematiek in gemeenschappelijke productlijnen wordt aangepakt.*

De opbouw van het Woningabonnement, een Gelderse Esco

Het bouwen van een Esco met het Woningabonnement als ‘ruggengraat’ biedt een belangrijk antwoord op het marktfalen én biedt een concreet instrumentarium in o.a. Wijk van de Toekomst. Tegelijk is het een complexe opgave, want deze Esco bestaat nog niet en moet gebouwd worden. Wat wél bestaat is een grote diversiteit van initiatieven, van concrete proefprojecten rond het Woningabonnement tot actieve bundeling van bedrijven, energiecoöperaties en gemeenten,

⁹ We zien vergelijkbare ontwikkelingen rond Nul op de Meter waarbij projectbundeling en ketenbeheer leidt tot schaalvergroting en gezamenlijke aanpak waarmee ook collectieve financiering mogelijk is die transactiekosten en uitvoeringskosten omlaag brengt. Vanuit de Stroomversnelling wordt terecht beargumenteerd dat de huidige prijzen van renovatie kunstmatig hoog zijn door hun kleine schaal en het grotendeels ontbreken van de financiële en marktinstrumenten die de ‘lucht’ uit de kosten haalt (vergelijkbaar met de discussie over de hoge kosten van de elektrische warmtepomp, die bij grootschalige toepassing met de juiste deelname van ketenpartners feitelijk op kostenniveau goed kan concurreren met de HR ketel).

bijvoorbeeld in energieloketten die een gebundeld en kwalitatief sterk aanbod doen naar potentiële klanten. Binnen Gelderland functioneren Esco's, vooral voor maatschappelijk vastgoed. Er wordt door woningcorporaties gewerkt aan bundeling van renovaties zodat kostenvoordelen worden bereikt. Er wordt gezamenlijk geïnvesteerd in een Nul op de Meter benadering van VvE's, ook via een bundeling en gezamenlijk energieloket. Kortom.. er gebeurt veel. Maar een samenwerkend systeem waarin vanuit een samenhangend concept en vergaande ontzorging en projectbundeling wordt gewerkt, is nog geen sprake. Dát dient ontwikkeld te worden en de samenwerking binnen het Gelders Energieakkoord biedt dé kans om dat te doen.

De basis wordt gelegd door projectbundeling, o.a. vanuit Wijk van de Toekomst, mogelijk aangevuld vanuit woningcorporaties, de VvE's en maatschappelijk vastgoed én de generieke en wijkgerichte benadering door de energieloketten. Die bundeling van projecten brengt een projectomvang samen waarvan een deel binnen de Esco van het Gelders Woningabonnement wordt gevestigd. Zoals aangegeven wordt uitgegaan van een omzet van 80 miljoen Euro in een periode van 4 jaar als aandeel in de grotere opgave van het verduurzamen (via no regret) van 100.000 Gelderse woningen (inclusief huur).


Doel van het GEA project is de opbouw van een publiek/privaat bedrijf, een social enterprise, dat op Gelders niveau zorgt voor onder andere:

- Methodiekuitwerking/ondersteuning: Bundeling van kennis/uitvoering concrete Esco businesscases naar regio's, gemeenten en wijken toe waarbij de gemeenschappelijke elementen gezamenlijk worden doorontwikkeld.
- Financiering: Realiseren, via ketensamenwerking, afstemming met investeerders, garantstellingen van overheden én door bundeling van concrete projecten met verlaagde transactiekosten en risicospreiding, van een gezonde financiële basis naar een uitvoeringsniveau van minstens 80 miljoen Euro.
- Financieel beheer: Realiseren van een gezamenlijk systeem van financieel beheer waarin regionale en lokale partijen kunnen participeren via het inbrengen van projecten op basis van een gezamenlijk overeengekomen werkwijze en kwaliteitsgarantie.
- Kwaliteitsborging: Vanuit ketensamenwerking, koppeling van bestaande keurmerken en garantsystemen in het bedrijfsleven realiseren van zekerheden waarbij een gecalculeerd risico bij de gezamenlijke Esco komt en de klant kan rekenen op de kwaliteitsgarantie die bij een Esco constructie hoort.
- Governance: Het borgen van de juiste governance waarin de maatschappelijke doelen (social enterprise die via revolverende geldstromen en een brede benadering van verduurzaming (inclusief sociale, economische waardecreatie), een belangrijke bijdrage levert aan het emissie-arm maken van de gebouwde omgeving. Naast de directe stakeholders als overheden, woningcorporaties, bedrijfsleven (ketenpartners) en financiers is hier een belangrijke rol voor het maatschappelijk middenveld (bewoners, energiecoöperaties, huurdersverenigingen) weggelegd.
- Feitelijke opbouw van de organisatie: De organisatie dient fysiek/juridisch gebouwd te worden, met een team met de juiste competenties, de aansturing en organisatiestructuur, een businessplan en basisinvesteringen die noodzakelijk zijn om vanuit een beperkte cashflow naar concrete uitbouw van eigen vermogen en business te komen. Daarbij dient overwogen te worden de organisatie, bv bij de start, 'aan te hangen' bij publiek/private partijen die in een vergelijkbaar werkveld en governance (bv afvalinzameling) actief zijn en qua vermogens/cashflowpositie een gezonde basis kunnen vormen om de Gelderse Esco de eerste jaren zekerheden te bieden.

Het bouwen van een publiek/private social enterprise die binnen een periode van 4 jaar naar een totaalomzet van minstens 80 miljoen gaat en daarmee de basis vormt van verdere opschaling naar een belangrijk deel van het verduurzamen van het Gelders vastgoed is een stevige onderneming. Binnen de begroting van het uitvoeringsplan van het Gelders Energieakkoord is ruimte opgenomen voor deze uitwerking. Deze zal worden benut om het raamplan verder uit te werken en daarmee de noodzakelijke basis te leggen voor dit bedrijf. Om dit bedrijf ook daadwerkelijk op te bouwen is aanzienlijk meer financiering noodzakelijk. Enerzijds in de uitvoering (verzekerende bundeling, deelname, cashflow) als de governance en bedrijfsvoering zelf. In dát kader wordt een ELENA aanvraag uitgewerkt van 3.5 miljoen Euro (90% van 5% van de te verwachten startomzet in vier jaar) die vrijwel geheel ingezet wordt voor de financieel/juridische/organisatorische opbouw van dit publiek/private bedrijf. De provincie Gelderland, als één van de belangrijke stakeholders in dit proces faciliteert deze aanvraag door mede-eigenaarschap en daarmee verantwoordelijkheid te nemen.

Thijs de la Court

Algemeen secretaris Gelders Energieakkoord

A handwritten signature in dark ink, consisting of a stylized, elongated shape with a small loop in the middle, likely representing the name Thijs de la Court.