

Handreiking praktijk:
belemmeringen bij quick-wins



Opgesteld door:

Kees van Ommeren (Decisio)

Romy Hoogeveen (Decisio)

December 2019

Disclaimer

Het onderzoek voor deze handreiking vond plaats in het vierde kwartaal van 2019. Door de vele onderzoeken, ontwikkelingen en innovaties ten behoeve van de energietransitie kunnen inzichten snel wijzigen. Nieuwe en relevante inzichten voor deze onderwerpen zullen op een later moment worden verwerkt.

Kijk voor actuele informatie over de RES Noord-Holland Noord en Noord-Holland Zuid op de websites: <https://energieregionhn.nl/> en <https://energieregionhz.nl/>

1. Inleiding

Achtergrond

De komende tijd wordt gewerkt aan het opstellen van een Regionale Energiestrategie (RES) in zowel Noord-Holland Noord als Noord-Holland Zuid. Regio's moeten zelf hun strategie uitwerken om hun bijdrage aan de energietransitie (opwek van duurzame elektriciteit en omslag naar alternatieven voor aardgas) vorm te geven. Deze handreiking biedt antwoord op enkele praktische vragen die in het proces van de RES naar voren komen. Meer specifiek worden vraagstukken rondom belemmeringen bij quick-wins behandeld.

Introductie

De energietransitie is een gezamenlijke opgave van burgers, bedrijven, overheden en tal van partijen daartussenin. Op korte termijn moeten er veel installaties bijkomen die duurzame energie opwekken. In sommige gevallen ligt een bepaalde locatie voor de hand of zou de realisatie makkelijk moeten gaan: locaties die nu nog niet worden benut of die relatief eenvoudig kunnen worden aangepast. Denk daarbij aan PV op daken van overheidsgebouwen of op braakliggende terreinen.

Vanwege verschillende redenen blijkt in de praktijk dat dergelijke quick-wins niet altijd worden benut. In dit onderzoek bekijken we de oorzaken van deze belemmeringen en dragen waar mogelijk oplossingen aan om de belemmeringen weg te nemen. Om dit te doen, geven we antwoord op onderstaande vragen:

- Welke quick-wins zijn er?
- Waar lopen ondernemers, energiecoöperaties en/of eigenaren van geschikte locaties voor quick-wins tegenaan?
- Waar lopen gemeenten of provincie tegenaan bij het benutten van de quick-wins?
- Welke bijdrage kunnen ondernemers, energiecoöperaties en/of eigenaren van geschikte locaties leveren om de belemmeringen weg te nemen?
- Hoe kunnen overheden bijdragen om de belemmeringen weg te nemen?

Decisio voerde een kort desk research uit naar belemmeringen die landelijk en regionaal worden ervaren door ondernemers, energiecoöperaties en overheden. Daarbij hebben we gekeken naar beschikbare procedures voor het benutten van:

pauzeruimte¹, parkeerterreinen en daken van overheden en (semi)overheden. Daarnaast hebben we telefonische interviews gevoerd met ondernemers en overheden. Deze bevindingen samen, vindt u in onderstaande notitie. We hebben de volgende partijen geïnterviewd voor dit onderzoek:

- Energie Combinatie Wieringermeer
- Het Rijksvastgoedbedrijf
- Gemeente Ede
- Gemeente Amsterdam
- Gemeente Alkmaar
- Provincie Noord-Holland
- ZonCoalitie
- Energiecoöperatie CALorie
- LTO
- Servicepunt Duurzame Energie
- InEnergie

Scope

De term quick-win of laaghangend fruit wordt vaak gebruikt in gesprekken over de energietransitie. Maar, een vaste definitie voor quick-wins is er eigenlijk niet. Een algemene definitie voor een quick-win die niet gekoppeld is aan de energietransitie is: **Quick wins** zijn makkelijke verbeteringen met betrekking tot een product, dienst, organisatie of bedrijfsproces. Kenmerkend voor een **quick win** is dat met een geringe inspanning een relatief grote verbetering kan worden gemaakt.

Hieronder een greep uit enkele online bronnen over quick-wins of laaghangend fruit in de energietransitie:

“Het opnieuw afstellen van installaties kan zomaar 20% op de energierekening schelen. Toch weten organisaties die met verduurzaming aan de slag willen vaak niet van dit laaghangend fruit.” – Duurzaam gebouwd

“Duurzame quick wins?... Zonnecellen op daken... Optimaliseren wagenpark... data voor energiebesparing... warmtekrachtinstallaties... transport per trein... uitstoot compenseren...” – Management team.nl

¹ Pauzeruimte is een locatie die gereserveerd is voor ontwikkelingen (woningbouw, bedrijventerrein etc.) maar die op dit moment nog niet als zodanig wordt ingezet. De huidige functie van de grond verschilt per locatie.

“Snel energie besparen met eenvoudige aanpassingen in uw (monumentale) woonhuis” –
Gemeente Utrecht

“Een quick win vraagt een relatief kleine investering van de ondernemer en kent een korte terugverdientijd. Meestal zijn er ook geen omslachtige aanpassingen in het bedrijf nodig.”
- TNO

De vrij algemene beschrijving van een quick-win is op alle domeinen toepasbaar, maar richt zich met name op een verbetering die met geringe inspanning een grote verandering teweeg kan brengen. In de energietransitie kan zich dat vertalen in de volgende definitie: een quick-win is een combinatie van een locatie en een opwektechniek (elektriciteit of warmte) die op korte termijn tegen relatief lage kosten en met weinig moeite gerealiseerd kan worden. Dit vertaalt zich ook in een ruimtelijke opgave: waar is ruimte voor installaties en kan een installatie relatief snel worden geplaatst?

We doen dit onderzoek in het kader van de Regionale Energiestrategieën (RES) van de uitvoeringsoverleggen Gebouwde omgeving en Elektriciteit. De scope van dit onderzoek beperkt zich daarom ook tot quick-wins in het domein van de opwek van elektriciteit en warmte. Eventuele quick-wins die voor bijvoorbeeld de industrie of op woningniveau (denk aan isolatiemaatregelen) gelden, nemen wij niet mee in het onderzoek. Informatie die ondernemers ons hierover meegeven zullen wij bundelen in een apart document.

Welke oplossingen vatten wij onder quick-wins?

Uit de interviews die wij hebben gehouden, blijkt dat de quick-wins zich hoofdzakelijk richten op de opwek van elektriciteit. Warmte is een onderdeel van de RES maar bevat in tegenstelling tot elektriciteit, weinig quick-wins.

Warmtevraagstukken zijn complex, een evidente oplossing is op voorhand niet te bepalen. Realisatie van een warmteproject, kan daardoor alleen in zeer uitzonderlijke gevallen worden geschaard onder de definitie van een quick-win.

Voorafgaand aan de interviews, identificeerden wij een aantal mogelijke quick-wins: daken van (semi)overheden (gemeente, werf, zwembaden), braakliggende terreinen, pauzeterreinen, parkeerterreinen en geluidsschermen. Afhankelijk van de geïnterviewde, kwamen daar nog een aantal mogelijke quick-win locaties bij: daken op bedrijventerreinen, agrarische daken en kleine windmolens op agrarische terreinen. Opwek via windmolens werd in geen van de interviews als quick-win

benoemd. Dit heeft te maken met de vaak langdurige processen voordat de molens gerealiseerd zijn: de omgeving moet worden meegenomen, er zijn aansluitingen op de elektriciteitsinfrastructuur nodig en de benodigde arbeid is op dit moment beperkt beschikbaar.

Leeswijzer

In hoofdstuk 2 bespreken we de belemmeringen die bij alle gesproken partijen (markt en overheid) naar voren kwamen. Hoofdstuk 3 richt zich op de belemmeringen vanuit het ondernemersperspectief en hoofdstuk 3 op de belemmeringen vanuit de overheid. In hoofdstuk 5 bespreken we de aangedragen suggesties en enkele algemene noties.

2. Algemene belemmeringen

Uit de gesprekken kwam naar voren dat er een aantal belemmeringen zijn, waar elke initiatiefnemer tegen aanloopt.

Een quick-win is vaak niet zo 'quick'

Een belangrijke boodschap die uit de interviews naar voren kwam, is dat een quick-win vaak toch niet zo eenvoudig (financiën, proces, locatie) te realiseren is als in de eerste instantie lijkt. Het kost in veel gevallen relatief veel moeite om opwek van zonne-energie te realiseren, zelfs als dit op bijvoorbeeld bedrijfsdaken is. De term quick-win trekt mensen en initiatieven aan maar zorgt er tegelijkertijd voor dat deze personen tijdens het proces afgeschrikt (kunnen) worden door de vele complexiteiten². De term quick-win zet mensen daarom ook op het verkeerde been.

Dakconstructie

Als een eigenaar wenst te investeren in zonnepanelen, moet de dakconstructie hier toereikend voor zijn. Als de dakconstructie niet toereikend is, is het niet mogelijk om direct zonnepanelen op een dak te plaatsen. De dakconstructie is voor alle partijen die wij gesproken hebben, een belangrijke voorwaarde voor het wel of niet realiseren van een zonneproject op een dak. Hoe uiteindelijk met de beslissing wordt omgegaan, verschilt per stakeholder. Grofweg zijn er drie belangrijke signalen afgegeven als het over de dakconstructie gaat:

- Onderzoeken naar de dakconstructie werken belemmerend in de tijd;
- Investerings in de constructie worden niet terugverdiend met de installaties;
- Initiatieven worden niet doorgezet als de dakconstructie niet toereikend is.

Het Rijksvastgoedbedrijf (RVB) beheert rijksgronden en gebouwen en houdt zich bezig met het verduurzamen van het vastgoed dat zij in beheer heeft. Het maken van de constructieberekeningen werken voor het RVB in de praktische inpasbaarheid en tijd belemmerend (dit geldt voor iedere partij). Het RVB ziet een negatieve business case niet in alle gevallen als show-stopper omdat het om maatschappelijke belangen gaat. Binnen het RVB is afgesproken dat zij een bijdrage kan leveren door het inzetten van rijksvastgoed (gebouwen, gronden). In de openbare inschrijvingen voor de ingebruikgeving van gronden voor het opwekken

² Dit geldt uiteraard niet voor ondernemers/personen die dagelijks te maken hebben met energiegerelateerde vraagstukken.

van hernieuwbare energie kan het RVB sturen op maatschappelijke meerwaarde, door (samen met andere overheden) gunningscriteria te stellen.

Een aantal van de partners waar wij mee hebben gesproken, gaven aan dat er ondernemers zijn die bereid waren om te investeren in de dakconstructies. Maar, dat uiteindelijk in de business case bleek dat installaties onvoldoende rendement opleveren om de kosten die daarmee gepaard gaan te financieren. Dit belemmert de initiatiefnemers in het verder investeren in de projecten.

Enkele partijen geven aan dat wanneer een constructie niet toereikend is, er geen panelen op het dak worden geplaatst. In dit geval worden initiatieven dus niet doorgezet als de constructie niet toereikend is en wordt er ook niet overwogen om de constructie aan te pakken.

Let wel, deze keuze zal per partij verschillen. De gemeente Alkmaar bevat bijvoorbeeld relatief veel monumentale panden, waarbij een aanpassing van de constructie vaak ongewenst en vaker nog niet mogelijk is door de status van monumentaal pand. Bij de selectie van locaties van nieuwe projecten van energie-coöperatie CALorie is het uitgangspunt dat de dakconstructie toereikend is. Wanneer dit onzeker is, laten zij hier wel onderzoek naar doen, ook op bijvoorbeeld daken van agrariërs.

Dakbedekking

Voor de dakbedekking zijn er natuurlijke vervangmomenten. Sommige stakeholders zijn niet bereid deze kosten eerder af te boeken dan ze in de boeken stonden als er plannen voor de opwek van zonne-energie op dat dak zijn. Daardoor stellen ze als dakbedekking bijvoorbeeld na twee jaar vervangen dient te worden, het installeren van de zonnepanelen uit tot het natuurlijke vervangmoment van de dakbedekking. Bij de gemeente Alkmaar werd aangegeven dat het college ook niet altijd bereid is om de kosten van eerdere vervanging van dakbedekking eerder af te boeken. Dit betekent uiteraard niet dat de projecten niet op termijn alsnog gerealiseerd worden, maar het betekent wel dat de verduurzaming van de panden vertraagt.

Proces

Dit is met name een belemmering in de gesprekken tussen overheid en andere partijen. Over de bruikbaarheid van de gronden tijdens en na de realisatie van zonnepanelen verschillen de meningen. LTO gaf aan dat de gronden onder de panelen achteruit gaan, dat de klimaatadaptiewerking van de gronden achteruit gaat en dat er na 15 jaar geen voedingsstoffen meer in de grond zitten. Andere

partijen geven aan dat de biodiversiteit wordt vergroot, zeker wanneer hier specifieke aandacht voor is.

3. Belemmeringen voor quick-wins vanuit het ondernemersperspectief

Uit de gesprekken kwam naar voren dat er een aantal belemmeringen zijn, waar met name ondernemers tegenaanlopen.

Kennis en capaciteit

De Zoncoalitie (een zelfstandig bedrijf, ontstaan uit een samenwerking van de gemeente Amsterdam en Liander) geeft aan dat de juiste kennis bij de groepen die zij proberen te activeren (grote dakeigenaren, VVE's, maatschappelijk vastgoed, corporaties en bedrijven), meestal niet aanwezig is. Energie is geen primaire activiteit van deze groepen waardoor het relatief veel tijd en moeite kost om in de materie te komen. Zij hebben onvoldoende kennis om vragen te beantwoorden (bijvoorbeeld van een overheid) en de stappen in het proces zijn ze niet helemaal duidelijk. Daarbij lopen ze snel tegen constructieve, juridische, financiële en subsidietechnische vraagstukken aan. Als iemand zelf gaat zoeken naar hulp, ziet die al snel door de bomen het bos niet meer. Daarnaast is voldoende capaciteit binnen die groepen vaak een probleem. Er moet iemand binnen de organisatie opstaan die het project organiseert, maar die doet dit vaak op vrijwillige basis in de avonduren naast een baan.

Naast een gebrek aan kennis bij initiatiefnemers, geven Energiecoöperatie CALorie, de Noord-Hollandse Energiecoöperatie (NHEC) en de Vereniging Energiecoöperaties en initiatieven Noord-Holland (VEINH) aan dat aan de overheidszijde ook sprake van een gebrek aan kennis kan zijn. Dit uit zich op twee vlakken:

- Ten eerste is er binnen gemeenten vaak sprake van een drukke agenda of een te volle portefeuille van de betrokken beleidsmedewerker, waardoor er maar beperkte tijd is om initiatiefnemers verder te helpen. Ook is er vaak sprake van veel personele wisselingen binnen gemeenten, waardoor er geen continuïteit van de kennis is. Een belangrijke notie die hier werd gemaakt: dit komt niet voort uit onwil van de gemeenten maar uit beperkte budgettaire mogelijkheden. Net zoals voor andere punten in deze notitie, geldt ook hier dat dit zeker niet voor alle gemeenten het geval is.
- Ten tweede is er een gebrek aan praktische kennis over de gemeentelijke panden. Welke panden zijn van een gemeente, is de gemeente van plan deze op korte termijn te verkopen, welke juridische constructies zijn er met de huurders of pachters van de panden, welke rechten en plichten hebben beide partijen? Het vinden van antwoorden op deze vragen, vertraagt het

proces voor de realisatie van zon op daken behoorlijk. In een aantal gevallen is zelfs gesproken over meer dan 6 maanden vertraging.

Risico voor de bedrijfsvoering

Enkele ondernemers gaven aan dat het risico van een 'vol' dak te groot werd en dat dit de bedrijfsvoering in de toekomst mogelijk belemmert. Als voorbeeld wordt gegeven dat veel daken al relatief vol liggen door schoorstenen en andere bouwkundige constructies. Als een ondernemer op een later moment nog wil investeren in de bedrijfsvoering en daar bij wijze van spreken een extra schoorsteen voor nodig heeft, belemmeren zonnepanelen op het dak hem daarbij. De belemmering komt deels voort uit feit dat het dak vol ligt. De belemmering komt ook voort uit de vrees voor een 'desinvestering'. Als de zonnepanelen al na een relatief korte periode verwijderd moeten worden, hebben ze nog niet voldoende rendement met zich meegebracht. Zonnepanelen op het dak vormen daardoor voor toekomstige ontwikkelingen voor ondernemers een mogelijke bedreiging en dus belemmering voor de investering in zonnepanelen.

Beperkt rendement

Ondernemers zijn bereid te investeren in zonnepanelen en zelfs in het aanpassen van de dakconstructies, als het rendement maar toereikend is. Door verschillende partijen wordt aangegeven dat (CALorie, Energie Combinatie Wieringermeer, LTO) het rendement in de meeste gevallen beperkt is, zelfs met een SDE subsidie waarin er teruggeleverd wordt aan het net.

Voor kleinverbruikers en opwekkers is een beperkende factor dat de investering niet wordt terugverdiend doordat het gebouw zelf te weinig energie verbruikt. Hierdoor is salderen geen mogelijkheid. Als voorbeeld gaf CALorie sportzaaltjes van basisscholen. Hier is het elektriciteitsverbruik beperkt (salderen is dus niet mogelijk) en door de beperkte hoeveelheid panelen die op het dak passen is het ook niet mogelijk SDE aan te vragen. De business case is op deze manier op deze kleine schaal niet rond te krijgen. Deze daken vallen dus eigenlijk tussen wal en schip van de regelingen waardoor een groot dakoppervlak niet wordt gebruikt.

In de agrarische sector liggen twee duidelijke oorzaken ten grondslag aan de belemmeringen bij het realiseren van quick-wins:

- Agrariërs verwachten vaak dat de opbrengsten van de installaties hoger zijn, dan dat ze uiteindelijk zijn. Vaak neemt de interesse in de realisatie van de installaties over tijd af en blijkt ook dat een deel van de agrariërs niet meer willen investeren. Energiecoöperaties die agrariërs begeleiden en

het proces faciliteren maken hierdoor vaak kosten, terwijl de uiteindelijke realisatie uitblijft.

- Dit punt hangt sterk samen met het eerste punt - het blijkt dat de lange afstanden die tot de agrarische gronden moet worden afgelegd, zorgt voor oplopende kosten om de verbindingen tot stand te brengen. De kosten lopen hierdoor op, terwijl de opbrengsten niet hoger worden, dit belemmert de agrariërs om te investeren.

4. Belemmeringen van quick-wins vanuit het overheidsperspectief

Uit de gesprekken kwam naar voren dat er een aantal belemmeringen zijn, waar de overheid tegen aanloopt.

Aanvraag SDE

Het proces tot de SDE subsidie is toegekend, duurt vaak al 1 tot 1,5 jaar. Om het volledige proces te doorlopen is een lange adem is nodig. De provincie Noord-Holland geeft aan dat dit deels te maken heeft met de vele vergunningen die nodig zijn (voor veldconstructies) voor de aanvraag en deels omdat er maar twee keer per jaar aangevraagd kan worden. Binnenkort verandert dit zelfs in één keer per jaar.

Dat deze aanvraagprocedure zo veel tijd kost, heeft er binnen de provincie Noord-Holland al voor gezorgd dat ze zich focussen op grote stukken grond. Voor kleine stukken grond (<1 hectare) blijkt dat de hoeveelheid werk die het kost, niet opweegt tegen de opbrengsten. De graafvergunning, kabels en leidingen, bodemonderzoek en alle andere vergunningen die nodig zijn voor de omgevingsvergunning zijn te veel 'hoepels' om doorheen te springen voor de realisatie van kleine projecten.

Kennis en capaciteit

Bij maatschappelijk vastgoed, in eigendom van gemeente, is het ook nog moeilijk, vooral als de gebruiker een ander is dan de gemeente. Feitelijk spelen hier dezelfde zaken als benoemd vanuit het ondernemersperspectief. De gemeenten hebben veel tijd, middelen en kennis nodig om tot afspraken over de investeringen in het maatschappelijk vastgoed te komen.

Met woningcorporaties probeert de gemeente prestatieafspraken te maken over duurzaamheid en zonne-energie. De gemeente Amsterdam geeft aan dat de praktijk heeft geleerd dat algemene afspraken (een x aantal MW in heel Amsterdam) geen zin heeft. Er worden nu specifieke afspraken gemaakt met individuele woningcorporaties op projectniveau. Ook hier geldt dat de juiste capaciteit in de organisaties een bottleneck is en dat het voor de corporaties geen core business is, waardoor zij tegen vele vragen en knelpunten aanlopen. Daar komt bij dat ze tot op heden wettelijk geen energieleverancier mogen zijn en er dus juridische constructies moeten worden opgezet voordat een project in realisatie gaat.

Juridisch

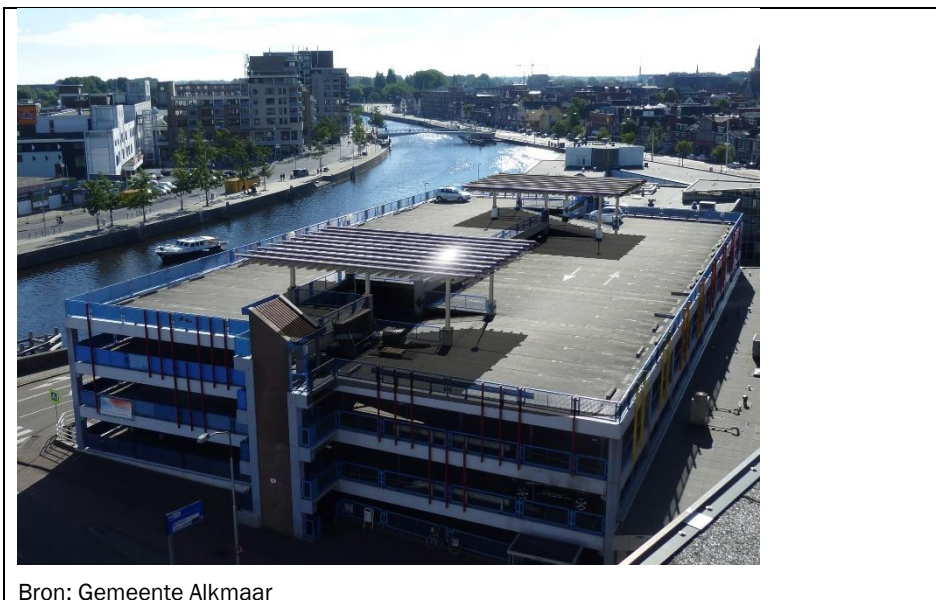
Het inzetten van de gronden heeft juridische consequenties: lopende contracten moeten eerst aflopen en als het over daken gaat moeten er extra contracten worden afgesloten over de verantwoordelijkheden. Bij gronden in het beheer van de RVB is er vaak sprake van pachtconstructies. Als die gronden voor de opwek van zonne-energie ingezet worden, moeten er afspraken worden gemaakt over die pachtconstructies. Dit kost vaak (veel) tijd en belemmert het proces. Op daken moeten er afspraken worden gemaakt over de verantwoordelijke én verantwoordelijkheden van alle partijen. Bijvoorbeeld bij lekkage: wie is de schuldige en wie draait er daardoor op voor de kosten, wie regelt het beheer en de verzekering? Dit dient vooraf goed contractueel vastgelegd te worden. Overigens geeft de ECW (ondernemers) aan dat dit voor ondernemers ook geldt (de gebruiker van het pand is niet altijd de pandeigenaar).

Business case

Zon als overkapping op parkeerterreinen wordt vaak ook genoemd als een quick-win, maar het is nog onduidelijk of hier een positieve business case voor is. De gesproken gemeenten (Alkmaar en Amsterdam en Ede) hebben nog geen ervaring met de realisatie van zon op parkeerterreinen. Volgens EV consult (Tim van Beek) is dit inmiddels anders, als een slimme combinatie met laden van EV's kan worden gemaakt. Maar dit is nog niet gebleken uit projecten die zijn gerealiseerd.

Voorbeeld

In Alkmaar is zo'n slimme combinatie tussen laden en zonnepanelen op een parkeerdek al eens gemaakt. Dit gaat niet om een overkapping van een volledig parkeerterrein maar twee aparte wat kleinere overkappingen.



Bron: Gemeente Alkmaar

Een belemmering die in beperkte mate geldt voor zon op braakliggend terrein is de business case. Er is nog niet veel ervaring met zon op braakliggende terreinen. In ieder geval de gemeente Amsterdam ziet hier kansen liggen, maar weet nog niet of in alle gevallen de business case positief uitkomt. Hiertoe laat de gemeente telkens specifiek onderzoek doen, omdat elke locatie anders is.

Ruimtelijke belemmeringen

Het aanzicht van het zonnenveld is storend: dit brengt reacties uit de buurt teweeg en vertraagt het proces. Het kan zelfs leiden tot het staken van een project. Niet alleen het aanzicht van een enkel veld is storend, ook de 'Confetti van PV-vlakken' is volgens bijvoorbeeld het RVB niet wenselijk in de omgeving. Het is wenselijk dat de panelen in grote vlakken bij elkaar liggen en niet verspreid over een gebied. Uiteraard lopen de meningen over de invulling en plaatsing van zonnenvelden uiteen.

5. Suggesties voor verbeteringen

Onderstaande tabel geeft weer welke suggesties in de gesprekken naar voren zijn gekomen voor het wegnemen van de belemmeringen.

Dakconstructie	<p>Begin met het in kaart brengen van de daken die constructief toereikend zijn. Daarnaast is het voor publieke organisaties van belang om het bredere maatschappelijke belang in beeld te hebben. Een negatieve business case zou voor een gemeente of provincie geen reden hoeven zijn om een project stop te zetten. Het RVB rekent door of een aanpassingen in constructie uiteindelijk rendabel is, maar bij een negatieve business case wordt een project niet per definitie stopgezet. Zowel het RVB als de gemeente Alkmaar gaven aan ook de maatschappelijke waarden in beeld te brengen bij beslissingen over investeringen (het RVB kan echter niet alles faciliteren, mede omdat zij gebonden zijn aan marktconform handelen).</p>
Dakbedekking	<p>Breng nu al in kaart welke daken wanneer aan vervanging toe zijn en sluit bij het plannen van projecten aan bij deze vervangingscycli en onderhoudscycli.</p>
Kennis en capaciteit	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Neem een vertrouwde partij in de hand (bijvoorbeeld de ZonCoalitie) of sluit je als initiatief aan bij de Noord-Hollandse Energiecoöperatie (NHEC) of de Vereniging Energiecoöperaties en initiatieven Noord-Holland (VEINH). Hier is voldoende kennis om vele initiatieven verder te helpen. Laat ervaren coöperaties het voortouw nemen in dit soort trajecten en vind als 'nieuwe initiatiefnemer' niet opnieuw het wiel uit. ▪ Er zijn tal van voorbeelden van juridische constructies die gemaakt zijn voor huur/eigenaarschap van daken en zonnepanelen. Op deze website zijn voorbeelden van juridische modellen voor de postcodeooscoöperaties of voorbeeldovereenkomsten voor dakcontracten te vinden.
Business case	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zeker bij investeringen vanuit publieke partijen zou het maatschappelijke belang voorop moeten staan. Breng dit dan ook in beeld en ga uit van langere terugverdiertijden. ▪ Breng vanuit daken van overheidsgebouwen nu al in beeld welke daken interessant zijn en bepaal een 'vastgoed-strategie'. Zo voorkom je dat er halverwege een traject blijkt dat het pand

	<p>binnen een aantal jaar wordt verkocht en kan de aandacht worden gericht op panden die in het eigen bezit blijven.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Het RVB begrijpt dat gemeenten mogelijk tegen financiële beperkingen aanlopen en onderzoekt momenteel de mogelijkheden om gemeenten hierin te ondersteunen. Het RVB heeft ervaring op het gebied van het plaatsen van zonnepanelen en ziet daarom mogelijkheden om gezamenlijk met gemeenten kennis te delen (bijvoorbeeld middels de expertpool van het NP RES). ▪ Plaats gemeentelijk vastgoed in een stichting. De gemeente Alkmaar plaatst een deel van haar vastgoed in een stichting, van waaruit gelden beschikbaar worden gesteld om te verduurzamen. De stichting Bewust Investeren organiseert deze manier van verduurzaming in samenwerking met de BNG Bank en Nationale Nederlanden. De stichting koopt het gemeentelijke pand en investeert in de verduurzaming van het gebouw en organiseert het langjarig onderhoud. De gemeente is toezichthouder op de stichting en pacht het pand vervolgens voor 30 jaar. Na 30 jaar kan de gemeente het pand om niet weer overnemen en is weer volledig eigenaar van het gebouw.
Proces SDE	<p>Het zou efficiënter zijn als voor kleinere daken of velden (tot 0,5 of 1 MW) een standaardregeling zou bestaan (in de vorm van een maximale subsidie). Een andere mogelijkheid die een wijziging van ofwel de SDE ofwel een andere subsidieregeling vereist, is de constante mogelijkheid voor aanvragen (omdat dit zich nu beperkt tot twee keer per jaar). Om één van beide veranderingen te realiseren, is een duidelijke boodschap richting Den Haag nodig. Dit vereist uiteraard ook enige inspanning van de partijen die deze boodschap willen delen.</p>
Ruimtelijke inpassing	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Breng in kaart welke gronden voor PV ingezet kunnen worden en bekijk of hier combinaties van velden gemaakt kunnen worden om de 'confetti' te beperken. Let wel, dit is goed voor de ruimtelijke inpassing, maar praktisch een lastige exercitie wegens de vele verschillende eigendommen. ▪ Daarnaast is het mogelijk om velden aan het gezichtsveld te onttrekken door groen rond de velden aan te brengen. Dit is een relatief eenvoudige oplossing die vaak binnen de business case kan worden terug verdiend.