

Plan van aanpak “Zon op Bedrijfsdaken ABG”

Inleiding

Vanuit de Regionale Energie Strategie West-Brabant en de REKS Hart van Brabant is de opwek van energie door zonnepanelen op (bedrijfs-)daken een belangrijk onderdeel om te komen tot de doelstelling om in 2030 49% CO₂-reductie te bereiken. Vanuit de maatschappij is er veel draagvlak voor het leggen van zonnepanelen op daken en dit heeft de voorkeur boven zonnevelden. Met het project “Zon op Bedrijfsdaken” streven we ernaar om zoveel mogelijk zonne-energie te realiseren op (bedrijfs-)daken binnen de ABG-gemeenten. Het project wordt gefaciliteerd vanuit het programma Sociale Innovatie van Enpuls. In het Plan van Aanpak geven we aan welke concrete doelstelling we daarbij voor ogen hebben en hoe we dat willen gaan realiseren.

Aanleiding

Ondanks de hoge mate van geschiktheid van (bedrijfs-)panden voor het plaatsen van zonnepanelen zijn er nog weinig (MKB-) ondernemers die daadwerkelijk tot realisatie komen. Veel ondernemers ervaren te veel drempels, zoals bijvoorbeeld de investering, de technische risico's en onduidelijkheden. De marktsituatie waarbij leveranciers met belangen in zonnepanelen de ondernemers benaderen helpt hier niet aan mee. De gemeenten willen daarom als onafhankelijk aanjager het plaatsen van zonnepanelen stimuleren en daarbij de voorgenoemde drempels zoveel als mogelijk wegnemen.

Aanpak

De specifieke situatie, mogelijkheden en behoeften van de ondernemer staan centraal. Aan de voorkant van het traject bepalen de businesscase, de middelen en de voorkeuren van de ondernemer welk model wordt gekozen. Op deze manier ontstaat er commitment bij de ondernemer om door te pakken om panelen op zijn / haar daken te realiseren. De gemeente wil de ondernemer hierbij concreet op weg helpen door een onafhankelijk adviseur in te schakelen om de specifieke mogelijkheden in beeld te brengen. We willen zoveel mogelijk ondernemers enthousiasmeren en daarmee zoveel als mogelijk projecten realiseren. Ondernemers worden daarbij geholpen om zo vertrouwen te krijgen in de lokale aanpak en de potentie om zelf het rendement te benutten. Kortom de aanpak is er op gericht om stapsgewijs toe te werken naar commitment van de ondernemer.

Samenwerking

Het helpen van ondernemers met duurzame opwek op bedrijfsdaken is niet nieuw. In Gilze en Rijen is de energie coöperatie al een aantal jaren met succes bezig met het stimuleren van deze energievorm. De coöperatie huurt hierbij een dak en verkoopt de energieopbrengst aan inwoners van Gilze en Rijen en omstreken. In Alphen-Chaam kan de startende coöperatie DAC een belangrijke rol gaan spelen. Daarmee wordt deze opwek ook lokaal een aantrekkelijke optie voor inwoners die zelf geen zonnepanelen op dak willen of kunnen leggen. We willen de coöperaties versterken door het beschikbaar stellen van expertise (via het programma Sociale Innovatie van Enpuls) en het bieden van een aanpak waarbij zoveel mogelijk ondernemers op dezelfde wijze benaderd en geholpen kunnen worden. Op deze manier willen we de volgers gaan proberen te bereiken.

Stappenplan

We willen het project aanpakken middels het doorlopen van de volgende stappen:

1. Het bekend maken van het project via een communicatiecampagne in de lokale weekbladen, de sociale media en via de ondernemersverenigingen.
2. Directe benadering van de ondernemers via 1 of 2 bijeenkomsten en vermelding op de gemeentelijke websites. Hierin informeren we met de onafhankelijk adviseur de deelnemers en bieden we aan om in gesprek te gaan over zonne-energie. De bedoeling is om zoveel

mogelijk geïnteresseerde ondernemers te bereiken en een afspraak te gaan maken voor een individueel bezoek.

3. Inventarisatie van de aanmeldingen en bezoeken op locatie. Op basis van een screening van de omvang en geschiktheid van het dak en een telefonische intake maken we een afspraak met de potentiële deelnemers. In het gesprek met de ondernemers bespreken we de persoonlijke toelichting op het project en de vier mogelijke varianten (komen verderop aan de orde), de inventarisatie van de wensen van de ondernemers en de eerste technische quickscan op locatie.
4. Opstellen adviesrapportage en verkrijgen commitment voor realisatie. De ondernemer ontvangt een door de onafhankelijk adviseur opgesteld rapport met daarin zijn persoonlijke situatie (o.a. opbrengsten, risico's, businesscase en te ondernemen acties) om installatie van panelen mogelijk te maken. De kosten van de adviesrapportage (scan) wordt als volgt verdeeld: 1/3 deel door de gemeente, 1/3 deel door de RES / REKS en 1/3 deel door de ondernemer.
5. Evaluatie van de resultaten, enerzijds door bij iedere ondernemer die meedoet een persbericht te verzorgen en anderzijds door te "meten" tegen welke eventuele drempels de ondernemers aanlopen. Met deze input willen we een toolkit maken waar ondernemers bij voorkeur zelf mee aan de slag kunnen en waarin ook de mogelijkheid zit om hulp te bieden aan de ondernemers door experts waaronder de energie coöperaties.

In het project ontstaan nu twee opties richting realisatie, namelijk:

- ➔ Optie 1: projecten waar SDE++ subsidie voor benodigd is en daarvoor een aanvraag moet worden georganiseerd.
 - ➔ Optie 2: projecten die zonder SDE++ subsidie tot stand gaan komen. Hierbij kan er meteen aan de slag gegaan worden met de vervolgfase. D.w.z. adviseren aan de ondernemer om door te pakken en indien gewenst ondersteuning bieden via de onafhankelijk adviseur bij de aankoop (1 op 1 of collectief).
6. Voor optie 1 uitwerken en indienen van SDE++ subsidieaanvraag (ronde van september 2020). Na bekendmaking door RVO ontvangen de ondernemers de SDE++ subsidiebeschikking en informeren we de ondernemers via de onafhankelijk adviseur over de vervolgstappen die genomen kunnen worden m.b.t. realisatie.

Keuzeopties

De ondernemer heeft de keuze uit de volgende vier opties:

- Zelf doen – onder eigen regie. De ondernemer kiest ervoor om, eventueel na het verkrijgen van de SDE-beschikking, zelf de installatie op zijn dak te financieren en is daarmee ook zelf verantwoordelijk voor de realisatie. Indien gewenst kan de onafhankelijk adviseur bijstaan in de ontwikkeling, financiering en realisatie. Wij verwachten dat de meeste ondernemers hier voor open staan.
- Zelf doen – met collectieve inkoop. De ondernemer kiest ervoor om zelf te investeren maar met begeleiding door de onafhankelijk adviseur middels een collectief inkoop- en installatietraject. Daarbij wordt gezamenlijk door de gemeente en de ondernemer deze adviseur ingehuurd (op 50/50-basis) voor het uitzetten van een goed programma van eisen in de markt voor meerdere locaties. Hierdoor worden de kosten optimaal gedrukt. Op deze wijze wordt zorg gedragen voor een kwalitatief goede installatie met de juiste garanties en de beste prijs. De ondernemer wordt daarbij optimaal ontzorgd.
- Dakhuur – via projectentiteit. De ondernemer verhuurt het dak aan de collectieve projectentiteit (bij voorkeur de lokale energie coöperatie). Op deze wijze loopt de ondernemer zelf geen risico en hoeft hij geen ontwikkelkosten of eigen middelen in te brengen. De SDE++ subsidie wordt eventueel aangevraagd door de gemeente. Daarmee is de gemeente, op het moment van de aanvraag, verantwoordelijk voor het aantonen van

voldoende middelen voor het realiseren van de zon-pv-installaties op de daken voor de deelnemers.

- Postcoderoosproject door de lokale energie coöperatie. Op deze wijze neemt de coöperatie de rol over van de gemeente en ontzorgt zo de ondernemer. De coöperatie vraagt de SDE++ subsidie aan.

Met elke ondernemer wordt de specifieke situatie besproken en wordt er advies verstrekt over de voor- en nadelen van de verschillende opties. Op deze wijze kan de ondernemer een weloverwogen besluit nemen.

Planning

De communicatiecampagne gaat in juni 2020 starten. Gezien de huidige coronacrisis en de nasleep van deze crisis hebben we daarbij aandacht voor het feit dat waarschijnlijk veel ondernemers er nu niet aan toekomen om concrete stappen te zetten. I.v.m. de procedure rondom de aanvraag van de SDE++ beschikking van 2020 moet, voor zover nu bekend is, medio september 2020 duidelijk zijn welke ondernemers voor welke optie kiezen. De ondernemers die wel kans zien om tijdig aan te haken willen we hiervoor de kans bieden. Ondernemers die daar op korte termijn niet aan toekomen krijgen de gelegenheid in te stappen bij de volgende subsidieronde van medio september 2021.

Concrete doelstelling

Het doel is dat per gemeente minimaal 25% van de (bedrijfs-)daken wordt vol gelegd met zonnepanelen. Concreet betekent dat per ABG-gemeente:

Alphen-Chaam:

- ➔ totaal dakoppervlak daken groter dan 1000 m² is 470.346 m²
- ➔ 25 % hiervan is 117.586,5 m²
- ➔ Dit zou betekenen een potentiële elektriciteitsproductie voor 1178 huishoudens

Baarle-Nassau:

- ➔ totaal dakoppervlak daken groter dan 1000 m² is 463.697 m²
- ➔ 25 % hiervan is 115.924,25 m²
- ➔ Dit zou betekenen een potentiële elektriciteitsproductie voor 1159 huishoudens.

Gilze en Rijen:

- ➔ totaal dakoppervlak daken groter dan 1000 m² is 884.426 m²
- ➔ 25 % hiervan is 221.106,5 m²
- ➔ Dit zou betekenen een potentiële elektriciteitsproductie voor 2211 huishoudens

Uiteindelijk is het de bedoeling om een online toolkit op maat (gebaseerd op bestaande toolkits) te maken waarmee ondernemers ook zelf aan de slag kunnen.