

1 FEBRUARI, 2016

LOKALE HERNIEUWBARE ENERGIE ALS LEIDRAAD VOOR BEHALEN KLIMAATDOELSTELLINGEN?

EEN ONDERZOEK NAAR SLAGINGSFACTOREN VAN EN KANSEN VOOR
BOTTOM-UP INITIATIEVEN VOOR HERNIEUWBARE ENERGIE

MASTER THESIS SOCIALE PLANOLOGIE/ SOCIO-SPATIAL PLANNING

AUTEUR: NIELS DE ROOIJ
BEGELEIDING: FERRY VAN KANN, PHD
RENÉ NIJMEIJER, MSC (ANTEA GROUP)



Titel: Lokale hernieuwbare energie als leidraad voor behalen
klimaatdoelstellingen?

Ondertitel: Een onderzoek naar slagingsfactoren van en kansen voor bottom-up
initiatieven voor hernieuwbare energie

Keywords: Lokale energievoöperaties, duurzaamheid, hernieuwbare energie, actief
burgerschap, burgerinitiatieven

Versie: Definitief

Datum: 01-02-2017

Auteur: Niels Leon de Rooij (S2185067)

Contactgegevens: n.l.de.rooij@student.rug.nl/ Niels.de.Rooij@planet.nl

0620117775

Opleiding: Master Sociale Planologie/ Socio-spatial Planning

Universiteit: Rijksuniversiteit Groningen

Faculteit: Ruimtelijke Wetenschappen
Landleven 1, 9747AD Groningen

Begeleider: F.M.G. Van Kann, PhD
René Nijmeijer, MSc (Antea Group)

2^e Beoordelaar: dr. C. Zuidema

Voorwoord

Samenvatting

Uit onderzoek blijkt Nederland achter te lopen op de klimaatdoelstellingen van de Europese Unie voor 2020. Het Nederlandse energiebeleid is (vooralsnog) niet voldoende om de klimaatdoelstellingen te behalen, mede vanwege een gebrek aan politieke noodzaak op de korte termijn, een gebrek aan ruimte, een groot belang van de energie-industrie binnen de Nederlandse politiek en vanwege lokale weerstand tegen door de overheid geïnitieerde grootschalige projecten. Daarentegen is er een positieve ontwikkeling gaande in het decentraal opwekken van energie, door middel van bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie. Een bottom-up initiatief voor hernieuwbare energie kan gedefinieerd worden als een burgerinitiatief met een focus op (het realiseren van) hernieuwbare energie, waarin de gemeente, de provincie of andere partijen mogelijk een faciliterende rol spelen en waarbij de baten van het initiatief zoveel mogelijk lokaal terecht komen. De vele voordelen van het decentraal opwekken van hernieuwbare energie en de enorme groei van het aantal bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie maakt het verder stimuleren van dit soort initiatieven een interessante optie om de klimaatdoelstellingen alsnog te behalen, ondanks dat de impact van lokaal opgewekte energie momenteel vrij laag is.

Dit onderzoek richt zich op het identificeren van slagingsfactoren van en kansen voor bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie. Een beter inzicht in de slagingsfactoren en kansen kan zowel nuttig zijn bij het ontstaan van nieuwe initiatieven als voor het beter kunnen renderen van bestaande initiatieven en kan zo leiden tot het opwekken van meer (lokale) hernieuwbare energie. Aan de hand van een case study met zes cases worden meerdere aspecten van deze initiatieven onderzocht en worden uiteindelijk slagingsfactoren en kansen geïdentificeerd.

Uit de data-analyse van de case study komen meerdere slagingsfactoren naar voren. Om goed te kunnen renderen hebben lokale initiatieven een type aanjager nodig, die initiatief neemt en een dragende kracht voor het initiatief vormt. Vanwege de (vrijwel) volledige inzet van vrijwilligers is intrinsieke motivatie en doorzettingsvermogen ook zeer belangrijk om een lokaal initiatief tot een succes te maken. Daarnaast is ook kennis en expertise van groot belang om een initiatief draaiende te kunnen houden. Ondanks dat in wetenschappelijke literatuur wordt benoemd dat de benodigde kennis vaak ontbreekt bij lokale initiatieven, blijkt bij de onderzochte cases geen gebrek aan kennis te zijn; meerdere initiatieven gaven zelf aan veel kennis en ervaring in huis te hebben. Tot slot zou ook de gemeente een belangrijke partner kunnen vormen voor lokale initiatieven, onder meer via

subsidies, uitwisseling van kennis en het vergroten van (positieve) publiciteit. Uit dit onderzoek blijkt echter dat de gemeente voor enkele initiatieven juist een barrière vormt.

Naast de slagingsfactoren komen uit dit onderzoek ook enkele kansen voor lokale initiatieven naar voren. Allereerst zouden gemeenten klant kunnen worden van een lokaal initiatief. Dit levert voor beide partijen meerdere voordelen op en kan een lokaal initiatief verder versterken. Daarnaast zouden lokale initiatieven veel van elkaar kunnen leren, voornamelijk bij de oprichting van een initiatief. Het delen van kennis is voor meerdere onderzochte initiatieven van groot belang geweest bij hun oprichting. Tot slot zouden lokale initiatieven meer impact kunnen maken met een professionelere aanpak. Onder meer via samenwerking met commerciële partijen zouden lokale initiatieven hun activiteiten verder kunnen opschalen.

Het lokaal opwekken van (hernieuwbare) energie is in opkomst, gezien de explosieve groei van het aantal lokale initiatieven voor hernieuwbare energie. De impact van al deze lokale initiatieven is momenteel echter vrij laag, waardoor het lokaal opwekken van energie op korte termijn slechts een minimale bijdrage kan leveren aan het behalen van de klimaatdoelstellingen. Op de lange termijn zou lokaal opgewekte energie echter een grotere rol kunnen gaan vervullen in de energievoorziening van Nederland. De slagingsfactoren en kansen die uit dit onderzoek naar voren zijn gekomen dragen hier hopelijk aan bij.

Inhoudsopgave

Voorwoord	p.2
Samenvatting	p.3
1. Introductie	p.8
1.1 Aanleiding	p.8
1.2 Onderzoeksdoel + onderzoeksvragen	p.9
2. Theoretisch Kader & Achtergrond	p.12
2.1 Wat zijn bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie?	p.12
2.1.1 Burgerinitiatieven en actief burgerschap	p.12
2.1.2 Burgerparticipatie	p.13
2.1.3 Energiecoöperaties	p.15
2.1.4 Community Renewable Energy	p.16
2.1.5 Definitie bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie	p.18
2.2 Achtergrond: Waarom loopt Nederland achter op de klimaatdoelstellingen?	p.19
2.2.1 Wat zijn de Europese klimaatdoelstellingen?	p.19
2.2.2 Waarom zijn deze klimaatdoelstellingen noodzakelijk?	p.21
2.2.3 Welke vormen van hernieuwbare energie zijn er?	p.22
2.2.4 Achterstand Nederland & Energiebeleid Nederland; reden voor achterstand?	p.26
2.2.5 Conclusie	p.32
2.3 Wat voor aanpak is gewenst om hernieuwbare energie verder te stimuleren?	p.34
2.3.1 Wat is de rol van ruimtelijke planning bij hernieuwbare energie?	p.34
2.3.2 Planning theory	p.34
2.3.4 Wat werkt onder welke condities?	p.37
2.3.5 Welke aanpak is nodig voor de implementatie van hernieuwbare energie?	p.40
2.3.6 Conclusie	p.42
2.4 Conceptueel Model	p.44

3. Methodologie	p.46
3.1 Onderzoeksaanpak	p.46
3.2 Onderzoeksstrategie	p.46
3.3 Methoden van dataverzameling	p.48
3.3.1 Case study	p.48
3.3.2 Interviews	p.50
3.3.3 Observaties	p.54
3.3.4. Literatuurstudie	p.55
4. Data	p.56
4.1 Case 1: Zevenster Zonnestroom	p.57
4.2 Case 2: ReggeStroom	p.59
4.3 Case 3: Deventer Energie	p.62
4.4 Case 4: Energiecoöperatie Noordseveld	p.65
4.5 Case 5: 1894 Energie Collectief	p.68
4.6 Case 6: Reestdal Energie	p.71
4.7 Schematische weergave data	p.74
5. Data-analyse	p.75
5.1 Hoe zien bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie eruit?	p.75
5.1.1 Hoe ontstaan deze initiatieven?	p.75
5.1.2 Waarin zijn deze initiatieven actief?	p.76
5.1.3 Hoe financieren deze initiatieven hun projecten?	p.78
5.1.4 Wat zijn de barrières voor deze initiatieven?	p.80
5.1 Positionering energiecoöperaties	p.81
5.2.1 Ideaalbeeld Community Renewable Energy	p.81
5.2.2 Positionering overige coöperaties	p.83
6. Conclusie	p.85
6.1 Slagingsfactoren	p.85
6.2 Kansen	p.88
7. Discussie	p.92
7.1 Reflectie bevindingen	p.92
7.2 Reflectie onderzoeksproces	p.93

Literatuurlijst **p.94**

Bijlagen **p.101**

Bijlage 1: Transcript interview Reint Brondijk (Zevenster Zonnestroom) **p.102**

Bijlage 2: Transcript interview Wim Diepeveen (ReggeStroom) **p.148**

Bijlage 3: Transcript interview Jan de Vries (Deventer Energie) **p.185**

Bijlage 4: Transcript interview Susanne Ton (Energiecoöperatie Noordseveld) **p.212**

Bijlage 5: Transcript interview Rudi Smit (1894 Energie Collectief) **p.245**

Bijlage 6: Transcript interview Herman Boschman & Arie ten Wolde
(Reestdal Energie) **p.267**

Bijlage 7: Transcript interview Karel Bosman (EnTranCe / Energy Academy Europe) **p.299**

Bijlage 8: Transcript interview Peter Molenaar (Eneco) **p.336**

Bijlage 9: Transcript interview Henk Bakker (Gemeente Zuidhorn) **p.352**

Bijlage 10: Verslag Werkbezoek Windmolens Duitsland (30 maart 2016) **p.373**

Bijlage 11: Verslag Intern overleg Antea Group **p.379**

Bijlage 12: Verslag Excursie Windlab Eneco + Antea Group (15 mei 2016) **p.381**

1. Introductie

1.1 Aanleiding

De Volkskrant publiceerde in oktober 2015 dat Nederland slecht scoort op de Europese milieuranglijst (Volkskrant, 2015). Deze publicatie is gebaseerd op een voortgangsrapportage van de European Environment Agency (EEA), die in deze rapportage de klimaatdoelstellingen van de Europese Unie voor 2020 heeft gemonitord (EEA, 2015). De klimaatdoelstellingen voor 2020, vastgesteld door de Europese Unie in 2008, zijn driedig: De Europese Unie moet als geheel 20% minder broeikasgassen (in vergelijking met de uitstoot in 1990) uitstoten, 20% van de geconsumeerde energie moet bestaan uit hernieuwbare energie, en de energieconsumptie moet worden verlaagd met 20% (uitgaande van het zogeheten 'business as usual scenario'). Vanwege het veel voorkomende getal '20' worden deze doelstellingen ook wel de '20-20-20-targets' genoemd. Om deze Europese klimaatdoelstellingen te halen, zijn voor iedere lidstaat individuele doelstellingen opgelegd, waarmee door alle lidstaten samen de Europese doelstellingen moeten worden behaald.

Nederland ligt volgens de voortgangsrapportage van de EEA niet op schema om zijn doelstellingen voor 2020 te behalen. Dat terwijl Nederland, in vergelijking met andere Europese lidstaten, relatief lage doelstellingen opgelegd heeft gekregen. Dat Nederland slecht scoort in deze milieuranglijst is daarom verrassend.

Deze achterstand kan onder meer worden verkleind door het lokaal opwekken van energie, via zogenoemde bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie. Het lokaal opwekken van energie biedt meerdere voordelen; Een lokale aanpak wordt over het algemeen sneller geaccepteerd, leidt tot meer betrokkenheid bij duurzaam gedrag en heeft minder problemen met het verkrijgen van vergunningen dan een meer centraal aangestuurde aanpak (Rogers et al., 2008, Walker et al., 2010). Ook kan er volgens de Boer & Zuidema (2015) veel geleerd worden van het experimentele karakter van lokale initiatieven. Daarentegen ontbreekt bij dit soort initiatieven echter vaak de kennis om een project op te zetten en om projecten draaiende te houden, en is het qua financiën en qua vrijwilligers ook moeilijk om continuïteit te waarborgen (Walker et al., 2010). Ook is er volgens De Boer & Zuidema (2015) een risico op losstaande, geïsoleerde projecten. Daarnaast zijn dit soort initiatieven over het algemeen kleinschalig en wekken, mede door de eerdergenoemde nadelen, relatief weinig hernieuwbare energie op, waardoor de impact van dit soort initiatieven momenteel kan worden gezien als een druppel op een gloeiende plaat. De enorme toename van het aantal lokale initiatieven op het gebied van hernieuwbare energie in de laatste jaren (Hieropgewekt, 2016c) en de vele

voordelen van het decentraal opwekken van hernieuwbare energie maken het echter een interessant alternatief om meer hernieuwbare energie op te gaan wekken.

1.2 Onderzoeksdoel + onderzoeksvragen

Er is voor Nederland een 'gap' ontstaan tussen de gewenste situatie (het behalen van de klimaatdoelstellingen) en de huidige situatie (een achterstand op de klimaatdoelstellingen). De explosieve groei van het aantal lokale initiatieven en de vele voordelen van het lokaal opwekken van hernieuwbare energie zorgen ervoor dat het lokaal opwekken van hernieuwbare energie in potentie een grotere bijdrage kan leveren in het behalen van de klimaatdoelstellingen. Er is echter nog weinig bekend over hoe lokale initiatieven ontstaan en hoe zij hun activiteiten organiseren. Inzicht in het doen en laten van lokale initiatieven kan helpen om het ontstaan van nieuwe initiatieven te stimuleren en te vereenvoudigen en om bestaande initiatieven beter te kunnen laten renderen, waarmee de impact van lokaal opgewekte energie kan worden vergroot.

De nadruk van dit onderzoek ligt op de *slagingsfactoren van en kansen voor* bottom-up initiatieven van hernieuwbare energie. Aan de hand van interviews met direct betrokkenen bij verschillende initiatieven wordt er dieper ingegaan op hoe dergelijke initiatieven ontstaan, met wat voor activiteiten deze initiatieven zich bezighouden, hoe deze activiteiten worden gefinancierd en wat slagingsfactoren en barrières zijn voor deze initiatieven. In de data-analyse worden deze factoren vervolgens uiteengezet en kunnen er uit de vergelijking tussen de verschillende initiatieven slagingsfactoren en kansen worden geïdentificeerd. Inzicht hierin kan zowel nuttig zijn bij het ontstaan van nieuwe initiatieven als voor het beter kunnen renderen van bestaande initiatieven.

Om slagingsfactoren en kansen te kunnen onderscheiden, is het belangrijk om eerst meer informatie in te winnen over wat bottom-up initiatieven precies zijn en hoe ze in hun werk gaan. In het theoretisch kader wordt op basis van wetenschappelijke literatuur en enkele rapporten een definitie geformuleerd voor bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie. Via een case study en de daaraan gekoppelde interviews wordt vervolgens verder onderzocht hoe bottom-up initiatieven in hun werk gaan, waarbij wordt gekeken naar hun ontstaanswijze, hun activiteiten, de financiën, en slagingsfactoren en barrières. Op basis van een analyse van de resultaten van de case study kunnen er tot slot slagingsfactoren en kansen worden geïdentificeerd.

Het doel van dit onderzoek is om slagingsfactoren van en kansen voor bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie te identificeren. Met dit onderzoek wordt hiermee gepoogd een bijdrage te leveren aan het verkleinen van de achterstand op de klimaatdoelstellingen. Dit onderzoek is

ondersteund middels een stageplaats bij Antea Group gedurende het schrijven van deze thesis. Antea Group is een internationaal opererend ingenieurs- en adviesbureau, waarbij duurzaamheid een essentiële rol speelt (Antea Group, 2016). Antea Group biedt veel inhoudelijke kennis over het onderzoeksgebied en kan toegang bieden tot initiatieven en relevante projecten, waardoor deze stageplaats bij Antea Group een aanzienlijke toevoeging vormt voor dit onderzoek. Voor Antea Group is dit onderzoek ook van waarde, aangezien zij graag een helder beeld willen krijgen van hoe bottom-up initiatieven van hernieuwbare energie te werk gaan en tegen wat voor problemen deze initiatieven aanlopen. Hier zou Antea Group vervolgens op in kunnen spelen middels het bieden van advies op maat. De onderzoeksrichting en onderzoeksvragen van dit onderzoek zijn daarom ook relevant voor Antea Group.

De hoofdvraag in dit onderzoek luidt als volgt:

Wat zijn slagingsfactoren van en kansen voor bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie, in het kader van de Europese klimaatdoelstellingen?

Hierbij zijn de volgende deelvragen geformuleerd:

1. Waarom loopt Nederland achter op de klimaatdoelstellingen?
 - a. Wat zijn de Europese klimaatdoelstellingen?
 - b. Waarom zijn deze klimaatdoelstellingen noodzakelijk?
 - c. Welke vormen van hernieuwbare energie zijn er?
 - d. Achterstand Nederland & Energiebeleid Nederland; reden voor achterstand?
2. Wat voor aanpak is gewenst om hernieuwbare energie verder te stimuleren?
 - a. Wat is de rol van ruimtelijke planning bij hernieuwbare energie?
 - b. Wat werkt onder welke condities?
3. Hoe zien bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie eruit?
 - a. Hoe ontstaan deze initiatieven?
 - b. Waarin zijn deze initiatieven actief?
 - c. Hoe financieren de initiatieven hun projecten?
 - d. Wat zijn barrières voor bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie?

De eerste twee deelvragen vormen een achtergrond voor het onderzoek. Deze deelvragen gaan dieper in op waarom Nederland een achterstand heeft op de klimaatdoelstellingen en waarom bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie een interessant alternatief zijn om deze achterstand te verkleinen. Aan de hand hiervan wordt een gewenste aanpak voor het implementeren van hernieuwbare energie uitgewerkt. De informatie uit deze deelvragen moet verduidelijken

waarom een onderzoek naar slagingsfactoren van en kansen voor bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie relevant is.

In de eerste deelvraag (paragraaf 2.2) komt de aanleiding van dit onderzoek naar voren. Er wordt ingegaan op de (noodzaak van) Europese klimaatdoelstellingen en op de vraag hoe het mogelijk is dat Nederland achterloopt op deze doelstellingen. Ook worden verschillende vormen van hernieuwbare energie uiteengezet. Er wordt met name ingegaan op windenergie en zonne-energie, aangezien deze vormen een grote rol spelen in het overheidsbeleid en op lokale schaal. Voor windenergie (zowel op land als op zee) geldt dat het door de overheid als belangrijkste optie wordt gezien voor hernieuwbare energie voor Nederland (ELI, 2011). Ook komen andere manieren om hernieuwbare energie op te wekken, zoals biomassa en waterkracht, aan bod.

In de tweede deelvraag (paragraaf 2.3) wordt aan de hand van verschillende planningsmethoden het verschil tussen een bottom-up en een top-down benadering geduid om een gewenste aanpak voor de implementatie van hernieuwbare energie te kunnen onderscheiden. Het decision-making model van de Roo (2004) en het model over *community renewable energy* van Walker & Devine-Wright (2008) vormen de basis in het uitwerken van een geschikte vorm van planning om het lokaal opwekken van hernieuwbare energie beter te kunnen faciliteren.

De laatste deelvraag (hoofdstuk 4) vormt een analyse van de uitgevoerde case study, waarbij verschillende lokale burgerinitiatieven voor hernieuwbare energie, in de vorm van lokale energiecoöperaties, worden geanalyseerd. De deelvraag is onderverdeeld onder vier subdeelvragen, die overeenkomen met de vier thema's die aan bod komen in de cases: De ontstaanswijze van de lokale energiecoöperatie, de activiteiten van de coöperatie, de financiën en de slagingsfactoren van en barrières voor de coöperatie. De analyse van de cases geeft een beter beeld van de ontstaanswijze en de structuur van bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie. Aan de hand van de case study en de daaraan gekoppelde interviews met betrokken personen bij diverse lokale energiecoöperaties kan, samen met wetenschappelijke literatuur over 'community renewable energy', deze deelvraag worden beantwoord.

In de conclusie van dit onderzoek komen tot slot slagingsfactoren van en kansen voor bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie aan bod. Uit de analyse van de verschillende cases kunnen meerdere slagingsfactoren worden geïdentificeerd die een belangrijke rol spelen in het succes van een initiatief. Ook wordt er een drietal kansen geïdentificeerd, die aangrijpingspunten kunnen vormen voor de lokale initiatieven om beter te kunnen renderen en om hun impact (het vermogen in Megawatt) te kunnen vergroten.

2. Theoretisch Kader & Achtergrond

Naar een afbakening van bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie

Uit de inleiding komt naar voren dat bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie een bijdrage kunnen leveren aan het behalen van de klimaatdoelstellingen. Een inzicht in slagingsfactoren en kansen kan helpen bij het ontstaan van nieuwe initiatieven en bij het beter laten renderen van bestaande initiatieven en kan hiermee de impact (het vermogen in MW) van bottom-up initiatieven vergroten.

In dit theoretisch kader wordt aan de hand van wetenschappelijke literatuur (o.a. Walker & Devine-Wright, 2008) en enkele rapporten (o.a. Hieropgewekt, 2016b) een heldere definitie opgesteld van bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie. Door een heldere definitie op te stellen kan scherp worden afgebakend wat deze initiatieven precies zijn. In de achtergrond worden de eerste twee deelvragen uit dit onderzoek (1: Waarom loopt Nederland achter op de klimaatdoelstellingen?; en 2: Wat voor aanpak is gewenst om hernieuwbare energie verder te stimuleren?) beantwoord. Hierbij wordt diverse literatuur over duurzaamheid en over lokale energie toegepast om de achterstand van Nederland te verklaren en om te verklaren waarom bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie deze achterstand kunnen verkleinen. Aan de hand van wetenschappelijke literatuur over *planning theory* en aan de hand van het decision-making model van de Roo (2004) en het model van Walker & Devine-Wright (2008) wordt een nieuw model opgezet, waarmee bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie kunnen worden afgebakend.

2.1 Wat zijn bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie?

Aangezien er geen eenduidige definitie bestaat van het begrip ‘bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie’, wordt er in dit theoretisch kader geprobeerd om er een scherpe definitie voor vast te stellen. Hiervoor worden theorieën en definities gebruikt die overeenkomsten hebben met bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie, om zo tot een heldere afbakening te komen.

2.1.1 Burgerinitiatieven en actief burgerschap

Bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie kunnen tevens worden gezien als **burgerinitiatieven** of **bewonersinitiatieven** voor hernieuwbare energie. Burgerinitiatieven komen voort vanuit de burgers zelf, zonder een dwingende rol van overheden of andere instanties. Denters et al. (2013) hanteren de volgende definitie voor een burgerinitiatief: ‘*Bewonersinitiatieven zijn*

collectieve activiteiten van burgers die zich richten op het verbeteren van de kwaliteit van de buurt op het gebied van leefbaarheid en veiligheid. Bewoners bepalen zelf wat ze willen, hoe ze dat willen bereiken en wanneer ze dat gaan doen. Gemeenten en instellingen hebben daarbij een stimulerende, faciliterende of co-producerende rol' (Denters et al., 2013; p. 7). Burgerinitiatieven voor hernieuwbare energie hebben hierbij logischerwijs een specifieke focus op collectieve activiteiten die te maken hebben met zelf opwekken van hernieuwbare energie, of het verduurzamen van de directe leefomgeving.

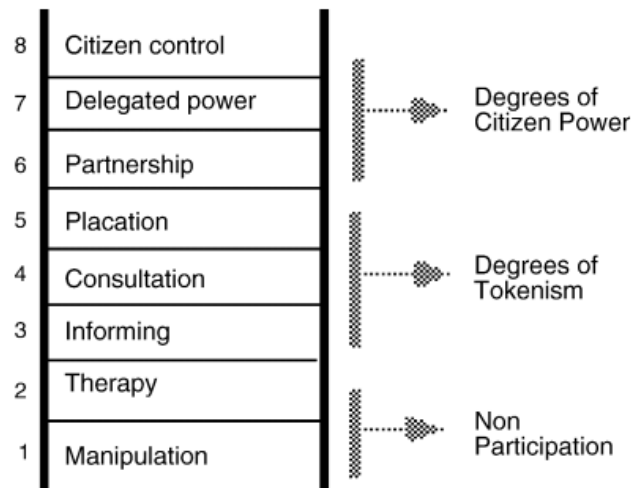
Aangezien bij burgerinitiatieven burgers de belangrijkste dragers zijn, is **actief burgerschap** van groot belang bij dit soort initiatieven. In Nederland is sinds 2000 veel politieke aandacht voor actief burgerschap (Boonstra, 2015; TUDO, 2015). De overheid ziet actief burgerschap als een belangrijke factor voor een levende democratie. Actief burgerschap geeft een belangrijke invulling aan de maatschappij, middels draagvlak voor het uitvoeren van beleid, alledaagse handelingen en maatschappelijke vernieuwing door het inbrengen van ideeën, onderwerpen en aanpakken (WRR, 2012). De overheid richt op meer actief burgerschap en legt de nadruk op een grotere zelfredzaamheid met meer verantwoordelijkheid voor de burger. De overheid probeert onder andere via decentralisatie en de 'Doe-democratie' (meer zeggenschap, eigenaarschap en ruimte voor initiatiefnemers) actief burgerschap te stimuleren (Boonstra, 2015; BKZ, 2016). Via decentralisatie en het steunen van persoonlijke verantwoordelijkheid, zelfredzaamheid en vrijwilligerswerk streeft de overheid ernaar dat burgers meer verantwoordelijkheid nemen op persoonlijk en maatschappelijk vlak (Boonstra, 2015). De nadruk die de overheid legt op actief burgerschap loopt parallel met de toename in het aantal burgerinitiatieven (voor hernieuwbare energie), waardoor de focus van de overheid op meer actief burgerschap effect lijkt te hebben.

2.1.2 Burgerparticipatie

Bij burgerinitiatieven bepalen de burgers zelf wat ze willen doen en hoe ze dat willen doen, waarbij gemeenten en instellingen een faciliterende rol innemen. Hierbij past een hoge mate van **burgerparticipatie**, waarbij burgers dus zelf de macht hebben over hun initiatief.

Er zijn verschillende vormen van burgerparticipatie, variërend van het informeren van burgers tot volledige controle van burgers. Deze verschillende vormen van participatie zijn door Arnstein (1969) op een hiërarchische schaal weergegeven in zijn participatieladder (figuur 1). De mate van participatie loopt uiteen tussen manipulatie van burgers en volledige controle van de burger. Arnstein maakt in de verschillende vormen van participatie onderscheid tussen drie categorieën: 'Non-Participation', 'Degrees of Tokenism' & 'Degrees of Citizen Power' (Arnstein, 1969).

Bij de categorie 'Non-Participation' is sprake van een top-down structuur: burgers worden gemanipuleerd en hun mening wordt niet gehoord. Bij 'Degrees of Tokenism' worden burgers meer betrokken; ze kunnen worden geïnformeerd of worden geconsulteerd. Hierbij ligt de macht echter niet bij de burgers; zij worden wel degelijk gehoord, maar zij hebben geen garantie dat hun meningen gehoor krijgen. Bij 'Degrees of Citizen Power' hebben burgers het voor het zeggen, of participeren ze actief via een partnerschap (Arnstein, 1969).



Figuur 1: Participatieladder van Arnstein (Tritter & McCallum, 2006).

Het lijkt aannemelijk dat burgers het liefst een zo hoog mogelijke positie innemen in de ladder van Arnstein, aangezien een hogere positie zorgt voor meer macht. Uit onderzoek in Cumbria in het Verenigd Koninkrijk blijkt echter dat de ambitie om actief betrokken te zijn bij het opwekken van lokale energie laag is, ondanks het maatschappelijke draagvlak voor het lokaal opwekken van energie (Rogers et al., 2008). Volgens Rogers et al. (2008) nemen burgers liever een consulterende rol in, in het midden op de ladder van Arnstein.

Er is volgens Rogers et al. (2008) sprake van een 'value-action gap': er is een hoge mate van bewustwording en acceptatie van de noodzaak van het energieprobleem, maar er is over het algemeen weinig bereidheid tot grote veranderingen die nodig zijn om dit energieprobleem op te lossen. De 'value-action gap' is het verschil tussen ergens positief tegenover staan, maar er zelf niet actief in willen deelnemen. In dit onderzoek gaven de burgers op het gebied van participatie aan om het liefst te participeren als adviesgever en de burgers hadden de verwachting om meer geïnformeerd te worden. De burgers nemen dus het liefst een lage plek in op de participatieladder van Arnstein, in plaats van zelf volledig zeggenschap te hebben. Ondanks het streven van de overheid naar meer actief burgerschap, bleken bewoners niet bereid om deze verantwoordelijkheid te nemen

en zochten zij externe partijen om deze rol in te vullen (Rogers et al., 2008). Veel burgers zagen leiderschap in lokale projecten als (te) ingewikkeld, onder andere omdat ze de benodigde vaardigheden en kennis niet dachten te hebben. Qua participatie zien daarom weinig burgers een actieve rol zitten en worden ze het liefst geïnformeerd of geconsulteerd. Desondanks zijn er in Nederland een groot aantal energiecoöperaties waarbij burgers een actieve rol innemen.

2.1.3 Energiecoöperaties

Burgerinitiatieven voor hernieuwbare energie worden vaak actief middels het oprichten van een energiecoöperatie. Een energiecoöperatie is een vereniging die overeenkomsten aangaat met en voor haar leden en behandelt vooraf vastgestelde belangen van leden (Hieropgewekt, 2016a). In figuur 2 staat weergegeven wat een energiecoöperatie volgens Hieropgewekt (2016c) inhoudt:

DE ENERGIECOÖPERATIES

De term 'energiecoöperatie' gebruiken we voor burgercollectieven met de volgende kenmerken:

- Er is sprake van een formele organisatie met een juridische rechtsvorm en registratie bij de Kamer van Koophandel. Dit kan zijn: coöperatie u.a (uitgesloten aansprakelijkheid), stichting of vereniging, besloten vennootschap of anders.
- Burgers (particulieren) zijn de belangrijkste dragers van de organisatie.
- Het primaire doel van de energiecoöperatie is verduurzaming van de energievoorziening en energiebesparing. Dit is (meestal) gekoppeld aan een bredere doelstelling, namelijk verbetering van de leefomgeving, leefbaarheid, versterking van de gemeenschap en van de lokale economie.
- De energiecoöperatie houdt zich primair bezig met energie. Dit houdt in: lokale energieopwekking, energiebesparing en energielevering. Soms wordt dit gecombineerd met andere activiteiten zoals zorg, autodelen, glasvezel of voedsel.
- In het geval van productie treedt de coöperatie op als initiatiefnemer, projectontwikkelaar, financier, exploitant en/of eigenaar van een productie-installatie. Het zeggenschap ligt bij de leden.
- De coöperatie stelt haar leden in staat om als collectief te investeren en financieel te participeren in lokale energieproductie. Het is een middel om geldstromen te mobiliseren en binnen de gemeenschap te houden.

We onderscheiden drie soorten:

- Een *windcoöperatie* is primair gericht op windproductie.
- Een *lokale* energiecoöperatie richt zich op verduurzaming van de omgeving – de buurt, het dorp, de stad of regio (lokaal) en ontwikkelt *meerdere* projecten en activiteiten.
- Een *project- of productiecoöperatie* is verbonden aan één specifiek project (of productie-installatie).

Figuur 2: Kenmerken van een energiecoöperatie (Hieropgewekt, 2016c, p.11)

In figuur 2 wordt onderscheid gemaakt tussen drie soorten energiecoöperaties: Windcoöperaties, lokale energiecoöperaties en project- of productiecoöperaties. De definitie voor een lokale

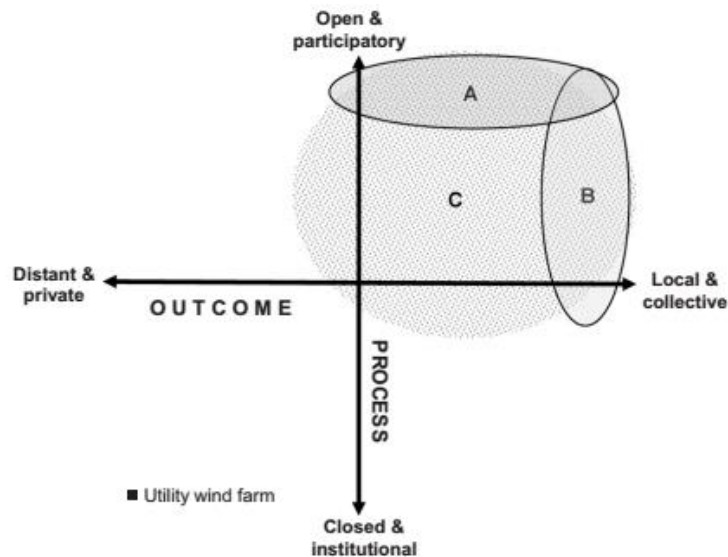
energiecoöperatie die Hieropgewekt (2016c) geeft, komt grotendeels overeen met de definitie van Denters et al. (2013) voor een burgerinitiatief, aangezien lokale energiecoöperaties evenals burgerinitiatieven gericht zijn op het verbeteren van de omgeving. De definitie van Hieropgewekt (2016c) is echter specifiek gericht op verduurzaming van de omgeving, waar de definitie van Denters et al. (2013) spreekt over een verbetering van de kwaliteit van de buurt op het gebied van leefbaarheid en veiligheid. Dit verschil tussen beide definities is logisch, aangezien burgerinitiatieven op verschillende vlakken actief kunnen zijn en verschillende doelen kunnen nastreven, waar lokale energiecoöperaties een specifieke focus hebben op verduurzaming.

2.1.4 Community Renewable Energy

In het Verenigd Koninkrijk zijn er talloze burgerinitiatieven die zich bezighouden met het opwekken van hernieuwbare energie (Walker et al., 2010). **Community Renewable Energy (CRE)**, oftewel initiatieven vanuit de samenleving op het gebied van hernieuwbare energie, maakt sinds 2000 deel uit van het energiebeleid in het Verenigd Koninkrijk, waardoor vele lokale projecten voor hernieuwbare energie als paddenstoelen uit de grond zijn geschoten (Walker & Devine-Wright, 2008). Walker & Devine-Wright (2008) kwamen in hun onderzoek naar de betekenis van CRE tot de conclusie dat de door hen geïnterviewde en geënquêteerde participanten een verschillend beeld hadden van wat CRE precies inhield. Walker & Devine-Wright (2008) hebben in hun onderzoek twee dimensies opgesteld die volgens hun respondenten belangrijk zijn voor CRE: de *Process* dimensie en de *Outcome* dimensie. Deze twee dimensies baseren Walker & Devine-Wright op de verschillende definities van CRE die naar voren kwamen in de interviews en enquêtes die zij hebben gehouden onder stakeholders, participanten, lokale bewoners en diverse bedrijven. De *Process*-invalshoek betreft de betrokken actoren die het proces ontwikkelen en 'runnen', oftewel de actoren die betrokken zijn bij het project en die invloed hebben. De *Outcome*-invalshoek richt zich op de sociale, economische en ruimtelijke uitkomsten van een project; voor wie is het project? Wie profiteren ervan, in zowel economisch als sociaal opzicht?

Beide dimensies zijn samengevoegd in figuur 3, waarin een positie linksonder staat voor een afstandelijk *Process* en een afgelegen *Outcome*. Als voorbeeld van een dergelijk project wordt een grootschalig windmolenpark genoemd: *'a project that has minimal direct involvement of local people and that is developed by a distant and closed institution, that produces energy for the grid than for use in the locality and that produces economic returns for distant shareholders rather than local people'* (Walker & Devine-Wright, 2008; p. 498). Burgers hebben nauwelijks inspraak, de opgewekte energie wordt niet lokaal gebruikt en afstandelijke aandeelhouders gaan er met de economische voordelen vandoor.

De positie rechtsboven wordt door Walker & Devine-Wright (2008) omschreven als een 'ideal community project', die volledig is opgezet en uitgevoerd door (een deel van) de lokale bevolking, waarvan de opgewekte energie en economische voordelen ten goede komen van de lokale bevolking.



Figuur 3: 'Community renewable energy', aan de hand van de dimensies *Process & Outcome* (Walker & Devine-Wright, 2008).

In figuur 3 zijn, aan de hand van beide dimensies, drie invalshoeken op het begrip 'community renewables' opgenomen. Deze drie invalshoeken zijn door Walker & Devine-Wright (2008) samengesteld uit de door hen gehouden interviews. Deze drie invalshoeken worden als volgt weergegeven:

- Invalshoek A: Focus op *Process*: hoge invloed van lokale bevolking in de planning, het opzetten en de uitvoering van een project. In hoeverre de voordelen lokaal terecht komen is minder van belang.
- Invalshoek B: Focus op *Outcome*: de lokale community profiteert van het project; de mate van participatie binnen het project is minder van belang.
- Invalshoek C: Een bredere invalshoek, waarin vooral van belang is dat een project tot iets leidt. Hoe dat project tot stand komt en wie ervan profiteren komt hierbij niet expliciet naar voren, waardoor er meerdere mogelijkheden zijn.

Een 'ideale' vorm van CRE is rechtsboven in het figuur weergegeven. Hierbij wordt het initiatief volledig door burgers aangestuurd (Open & Participatory) en komen alle baten van het initiatief

lokaal terecht (Local & Collective). Ook als het initiatief niet volledig door burgers wordt aangestuurd (bijvoorbeeld bij samenwerking met gemeenten of bedrijven) en als de baten niet allemaal lokaal terecht komen, is er sprake van CRE (gebied C).

2.1.5 Definitie Bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie

Aan de hand van eerdergenoemde begrippen en definities over wat een burgerinitiatief, actief burgerschap, een lokale energietoöperatie en CRE betekent en inhoudt, kan een definitie voor bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie worden geformuleerd.

Bij een burgerinitiatief nemen de burgers het initiatief en bepalen hierbij zelf wat ze willen, hoe ze dat willen bereiken en wanneer ze dat gaan doen. Gemeenten hebben hierbij een secundaire rol, bijvoorbeeld als facilitator (Denters et al., 2013). Voor een burgerinitiatief is actief burgerschap nodig, wat correspondeert met een hogere hiërarchie van burgers op de ladder van Arnstein (1969).

In het model van Walker & Devine-Wright toont focust CRE zich op twee dimensies: *Process* en *Outcome*. Alle initiatieven die binnen invalshoek A, B of C vallen, kunnen gezien worden als CRE.

Aan de hand van de eerder uitgewerkte begrippen en definities kan de volgende definitie van worden opgesteld: *Een bottom-up initiatief voor hernieuwbare energie is een burgerinitiatief met een focus op (het realiseren van) hernieuwbare energie, waarin de gemeente, de provincie of andere partijen mogelijk een faciliterende rol spelen en waarbij de baten van het initiatief zoveel mogelijk lokaal terecht komen.* Een bottom-up initiatief voor hernieuwbare energie ontstaat vanuit de burgers, waarbij externe partijen (zoals de gemeente) eventueel een helpende hand bieden, bijvoorbeeld middels het verstrekken van subsidies of door te dienen als sparringpartner voor initiatieven. Gekeken vanuit de participatieladder van Arnstein (1969) passen bottom-up initiatieven binnen de categorie 'Degrees of Citizen Power'. Bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie uiten zich met name in lokale energietoöperaties.

Er kan worden geconstateerd dat bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie burgerinitiatieven zijn (in de vorm van lokale energietoöperaties) en dus afhankelijk zijn van burgerparticipatie. Deze burgerinitiatieven hebben een specifieke focus op hernieuwbare energie en op verduurzaming van de leefomgeving. Daarom wordt in de volgende paragraaf de noodzaak van hernieuwbare energie verder toegelicht en wordt er naar een verklaring gezocht waarom Nederland achterloopt op de klimaatdoelstellingen.

2.2 Achtergrond: Waarom loopt Nederland achter op de klimaatdoelstellingen?

In de achtergrond (paragraaf 2.2 & 2.3) worden de eerste twee deelvragen van het onderzoek beantwoord. Beide deelvragen dienen ter positionering van de rest van het onderzoek. In de achtergrond wordt onder meer ontrafeld wat de klimaatdoelstellingen precies inhouden en waarom ze noodzakelijk zijn, waarom Nederland achterloopt op deze klimaatdoelstellingen, wat voor verschillende vormen van hernieuwbare energie er zijn en wat een gewenste planningsstrategie is om hernieuwbare energie verder te stimuleren. In paragraaf 2.4 staat een conceptueel model voor dit onderzoek weergegeven.

2.2.1 Wat zijn de Europese klimaatdoelstellingen?

In 2008 heeft de Europese Unie de klimaatdoelstellingen vastgelegd. De klimaatdoelstellingen zijn afspraken tussen alle lidstaten van de EU voor het jaar 2020, die moeten bijdragen aan duurzaamheid, een hogere energiezekerheid en een betere concurrentie op de energiemarkt. De EU heeft drie klimaatdoelstellingen vastgelegd (EC, 2015):

1. 20% reductie van de uitstoot van broeikasgassen (vergeleken met de uitstoot van 1990).
2. 20% van de geconsumeerde energie moet bestaan uit hernieuwbare energie.
3. 20% reductie van de energieconsumptie (t.o.v. het 'business as usual' scenario).

De uitstoot van broeikasgassen moet met 20% gereduceerd worden. Het uitgangspunt hierbij is de uitstoot van 1990. De totale uitstoot van broeikasgassen moet in 2020 minimaal 20% lager zijn dan de totale uitstoot van 1990. Daarnaast moet 20% van de geconsumeerde energie hernieuwbaar zijn opgewekt. Hernieuwbare energie houdt in dat de energiebron die gebruikt wordt voor de opwekking van energie niet uitgeput raakt, wat dus in feite betekent dat de energie 'hernieuwbaar' is en dus opnieuw te gebruiken is. De 20% reductie van de energieconsumptie is gebaseerd op het 'business as usual' scenario. In het 'business as usual' scenario wordt ervan uitgegaan dat toekomstige trends de huidige trends volgen en dat er geen verandering in beleid plaatsvindt, waardoor de energieconsumptie in dit scenario toeneemt (IPCC, 2016). De 20% reductie ten opzichte van dit scenario staat gelijk aan een vermindering van de consumptie van 13% ten opzichte van de consumptie in 2008.

De doelstellingen van het verlagen van de energieconsumptie en het opwekken van minimaal 20% hernieuwbare energie van de geconsumeerde energie overlappen voor een groot deel met elkaar. Het verlagen van de energieconsumptie zorgt er namelijk automatisch voor dat het aandeel van

hernieuwbare energie stijgt. Voor een lagere consumptie is immers minder hernieuwbare energie nodig om de 20% te behalen. Energiebesparende maatregelen dragen dus bij aan het behalen van beide doelstellingen en vormen een belangrijke eerste stap. Zoals de heer Bakker, wethouder van de gemeente Zuidhorn, het mooi verwoordt: *'De beste energie is energie die je niet gebruikt'* (Bakker, 2016). Deze overlapping maakt de Trias Energetica een goede strategie om het energievraagstuk aan te pakken. Bij de Trias Energetica wordt eerst gekeken naar het beperken van de energievraag, vervolgens naar het gebruiken van duurzame energie, en tot slot het, indien noodzakelijk, zo efficiënt en zo schoon mogelijk gebruiken van fossiele brandstoffen (Lysen, 1996; in van den Dobbelsteen et al., 2011) (zie Figuur 4).



Figuur 4: De Trias Energetica (Lysen, 1996; in van den Dobbelsteen et al., 2011)

Langetermijn afspraken

Ook voor de periode na 2020 zijn er diverse afspraken vastgelegd met betrekking tot het klimaat. In 2008 zijn er reeds afspraken gemaakt voor 2030 en 2050, die verder reiken dan de klimaatdoelstellingen voor 2020 (EC, 2015). Het recente Klimaatverdrag van Parijs van eind 2015 heeft geleid tot een verscherping van de doelstellingen van de Verenigde Naties voor 2030, waarbij gestreefd wordt om de opwarming van de aarde te beperken tot een maximum van 2 graden (VN, 2016). Voor dit streven is (onder meer) de ontwikkeling van meer hernieuwbare energie van groot belang.

De lange termijn doelstellingen van zowel de EU als de VN geven aan dat duurzaamheid zeker tot aan 2050 wereldwijd een zeer belangrijk thema zal blijven. Mede daardoor is het voor Nederland van groot belang om de achterstand op de klimaatdoelstellingen te verkleinen, aangezien er in het verlengde van de klimaatdoelstellingen voor 2020 nog ambitieuzere plannen en afspraken zijn gemaakt.

2.2.2 Waarom zijn deze klimaatdoelstellingen noodzakelijk?

De klimaatdoelstellingen van de EU zijn voornamelijk vastgelegd om klimaatverandering zoveel mogelijk te beperken. Door het verlagen van de CO₂-uitstoot, het gebruiken van hernieuwbare energie en het verlagen van de energieconsumptie moet klimaatverandering worden beperkt. Daarnaast moeten de klimaatdoelstellingen bijdragen aan een hogere energiezekerheid en een betere concurrentie op de energiemarkt (EEA, 2015).

Het verlagen van de CO₂-uitstoot en de energieconsumptie en het gaan gebruiken van meer hernieuwbare energie draagt bij aan een duurzaam energiesysteem. De Boer & Zuidema (2015) geven drie redenen aan waarom het huidige energiesysteem, gebaseerd op fossiele brandstoffen, niet duurzaam is.

Ten eerste zijn fossiele brandstoffen niet oneindig beschikbaar. Volgens Shafiee & Topal (2009) raken olie, kolen en gas binnen relatief 35, 107 en 37 jaar op, gerekend vanuit 2009. Het opraken van de fossiele brandstoffen binnen die tijd is onzeker en is afhankelijk van vele factoren, waaronder het toekomstige gebruik van fossiele brandstoffen en het wel of niet aanboren van nieuwe olievelden in momenteel ontoegankelijke gebieden (Shafiee & Topal, 2009; McKinney, 2013). Maar ondanks de onzekerheid van de voorspelling van Shafiee & Topal, is het duidelijk dat fossiele brandstoffen niet oneindig beschikbaar zullen zijn. Dit maakt alternatieve bronnen van (hernieuwbare) energie op den duur noodzakelijk.

Naast de niet oneindige beschikbaarheid van fossiele brandstoffen, heeft de CO₂-uitstoot die gepaard gaat met het gebruik van fossiele brandstoffen een grote impact op het klimaat. De enorme hoeveelheden broeikasgassen, voortkomend uit het gebruik van fossiele brandstoffen, veroorzaken klimaatverandering (McKinney et al, 2013). De broeikasgassen in de atmosfeer zorgen ervoor dat er meer warmtestraling die door de aarde wordt afgegeven richting de atmosfeer (weerkaatsing van warmtestraling van de zon) rond de aarde blijft hangen, waardoor de aarde meer warmte vasthoudt en opwarmt (McKinney et al, 2013). Deze opwarming van de aarde zorgt voor zowel globale als regionale problemen. Op globaal niveau stijgt bijvoorbeeld de zeespiegel door de uiteenzetting van zeewater en door het smelten van ijskappen en gletsjers in de poolgebieden (McKinney et al., 2013). Voor Nederland zorgt klimaatverandering onder andere voor onregelmatiger weer met intensievere neerslag (PBL, 2012). De effecten van klimaatverandering kunnen voor Nederland echter ook positief zijn. Een voorbeeld hiervan is een toename van het aantal recreatiedagen en een toename van de landbouwproductie (PBL, 2012). Een stijgende zeespiegel kan echter voor een land als Nederland ernstige gevolgen hebben, waaronder een groter risico op overstromingen (PBL, 2012). Om

klimaatverandering tegen te gaan, is het belangrijk dat de uitstoot van broeikasgassen wordt verlaagd. Het vervangen van fossiele brandstoffen door hernieuwbare energie is daarin een belangrijke stap.

De Boer & Zuidema (2015) benoemen bovendien dat, naast de impact op het klimaat van fossiele brandstoffen, veel westerse landen afhankelijk zijn van de import van olie en gas om aan hun energiebehoefte te kunnen voldoen. Een groot deel van de mondiale oliereserves bevindt zich in het Midden-Oosten, een instabiele regio (Correljé & Van der Linde, 2006; McKinney et al., 2013). Daarbovenop geldt dat in veel internationale conflicten olie een grote rol speelt (Tegenlicht, 2016). Door meer hernieuwbare energie te gaan gebruiken kunnen landen hun afhankelijkheid van de import van energie verlagen en hun energiezekerheid verhogen, wat tevens een van de beoogde effecten is van de Europese klimaatdoelstellingen. Het opwekken van hernieuwbare energie is in beginsel overal mogelijk, maar is niet op alle locaties even geschikt. De geschiktheid van verschillende vormen van hernieuwbare energie zijn afhankelijk van verschillende lokale en regionale kenmerken en omstandigheden en variëren per gebied (De Boer & Zuidema, 2015).

2.2.3 Welke vormen van hernieuwbare energie zijn er?

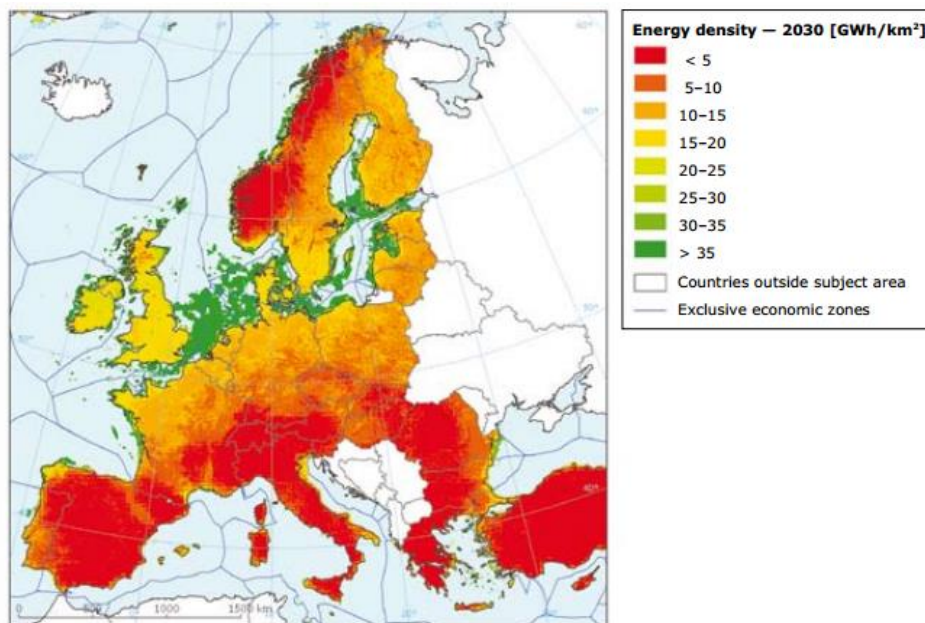
Het gaan gebruiken van meer hernieuwbare energie is een van de benodigheden om de klimaatverandering te kunnen beperken. Daarom is een overzicht van verschillende vormen van energie van belang, waarbij de eerdergenoemde wisselende geschiktheid ook duidelijk naar voren komt. Er wordt specifiek ingegaan op windenergie en zonne-energie, aangezien deze vormen een grote rol spelen in het overheidsbeleid en op lokale schaal. In tekstbox 1 worden ook andere vormen van hernieuwbare energie benoemd.

Windenergie; speerpunt van Nederlands beleid

Er wordt al eeuwenlang gebruikt gemaakt van de wind. Nederland staat bijvoorbeeld bekend om zijn traditionele windmolens, die vroeger werden gebruikt om overtollig water af te voeren en om graan mee te malen. Tegenwoordig worden moderne windmolens gebruikt om elektriciteit op te wekken. Geografisch gezien is echter niet iedere locatie even geschikt voor windenergie. Om op een optimale wijze windenergie op te wekken zijn bepaalde omstandigheden noodzakelijk, die niet overal aanwezig zijn. Zo is een windmolen het meest rendabel bij constante windsnelheden. Te hoge of te lage windsnelheden zijn minder geschikt voor windenergie. Bij dergelijke omstandigheden worden windturbines uitgezet (zie Bijlage 12).

Figuur 5 toont de potentie van windenergie binnen Europa. De potentie staat weergegeven in het

vermogen in aantal Gigawattuur per vierkante kilometer (GWh/km²). Uit dit figuur blijkt dat de potentie voor windenergie binnen Europa verreweg het hoogst is in de Noordzee, tussen Engeland en Nederland. Verder toont figuur 5 aan dat in grote delen van Europa het opwekken van windenergie een lage potentie heeft, die tot wel zevenmaal lager is dan de potentie van windenergie in de Noordzee.



Figuur 5: Potentie van windenergie binnen Europa, in GWh/km² (EEA, 2009).

De hoge potentie van windenergie in Nederland en op de Noordzee maakt de focus van de overheid op windenergie op land en windenergie op zee logisch. Windenergie roept echter vanwege meerdere redenen op lokale schaal vaak weerstand op, waardoor enkele projecten moeilijk van de grond komen. De overwegend negatieve lokale houding tegenover windenergie verschilt met de generieke houding tegenover windenergie, die overwegend positief is (Bell et al., 2005). Het verschil tussen de overwegend positieve generieke houding tegenover windenergie en de negatieve lokale houding wordt door Bell et al. (2005) omschreven als 'the Social Gap'. Wolsink (2000) omschrijft dit verschil als NIMBY-gedrag (Not In My Backyard). NIMBY-gedrag houdt in dat mensen in het algemeen voor windenergie (of een ander ruimtelijk verschijnsel) zijn, zolang het maar niet 'in hun achtertuin' wordt opgewekt.

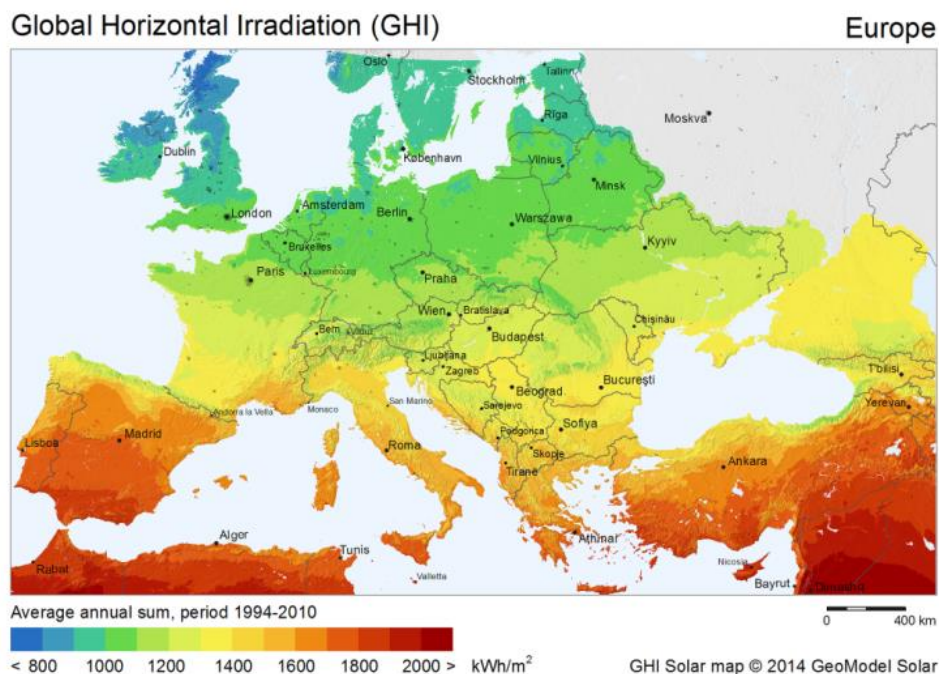
Het opwekken van windenergie vergt bovendien een hoge investering. Het hele proces om een windmolen te bouwen kost al gauw een miljoen euro, waarbij voornamelijk veel tijd en geld gestoken wordt in vooronderzoek naar de effecten van de windmolen op de omgeving: *'voordat je die molens gaat bouwen moet je toch wel zo'n 6 a 7 ton investeren voordat je de bouwvergunning hebt'*

(Diepeveen, 2016). Daarnaast is het realiseren van een windmolen een risicovol project, omdat lokale weerstand ervoor kan zorgen dat het hele project wordt afgeblazen, waardoor vooraf gedane investeringen in onder meer een vooronderzoek voor niets zijn gedaan.

Zonne-energie

De zon is een gigantische bron van energie; de aarde ontvangt in slechts 20 dagen evenveel energie van de zon als alle fossiele brandstoffen bij elkaar opgeteld aan energie vormen (McKinney et al, 2013). De zon biedt dankzij de enorme hoeveelheid energie die het op de aarde uitstraalt veel mogelijkheden voor het opwekken van hernieuwbare energie. Echter zijn niet alle locaties even geschikt voor het opwekken van zonne-energie.

In figuur 6 staat de potentie van zonne-energie binnen Europa weergegeven. De potentie is uitgedrukt in energie, in aantal Kilowattuur per vierkante meter (kWh/m^2) per jaar. De landen in Zuid-Europa hebben de hoogste potentie. In Noord-Europa schijnt de zon minder vaak en minder intensief en is de potentie van zonne-energie een stuk lager. Ter vergelijking: Uit figuur 6 blijkt dat de potentie van zonne-energie in Zuid-Spanje ruim twee keer zo hoog is als in Noord-Ierland of Schotland.



Figuur 6: Potentie van zonne-energie binnen Europa, in kWh/m^2 per jaar. (SolarGIS, 2016)

Ook voor Nederland is de potentie van zonne-energie verre van optimaal. Desondanks liggen overal in Nederland zonnepanelen op de daken van huizen. Ondanks dat de condities voor het opwekken

van zonne-energie in Nederland niet optimaal zijn, is zonne-energie op financieel vlak rendabel. De lage aanschafprijs van zonnepanelen, de korte terugverdientijd en beschikbare subsidies maken het zelf gaan opwekken van hernieuwbare energie via zonnepanelen interessant voor consumenten.

Overige vormen van hernieuwbare energie

Naast windenergie en zonne-energie zijn er nog andere vormen van hernieuwbare energie. Deze vormen van hernieuwbare spelen vanwege diverse redenen een minder belangrijke rol in Nederland dan windenergie en zonne-energie. Deze vormen worden stuk voor stuk kort toegelicht in tekstbox 1.

Biomassa was volgens het Planbureau voor de Leefomgeving (2014), ten tijde van hun onderzoek, de belangrijkste bron van duurzame energie in Nederland. Energie uit biomassa komt onder meer voort uit de verbranding van hout en plantenresten. Een voordeel van biomassa is dat de vrijgekomen warmte ook kan worden benut. Biomassa is echter een controversiële energiebron, aangezien biomassa zorgt voor luchtvervuiling en bruto CO₂-uitstoot. In de praktijk wordt biomassa grotendeels op een niet-duurzame wijze geproduceerd, waardoor er veel bossen verdwijnen en de hoge CO₂-uitstoot van de productie van biomassa niet wordt gecompenseerd (McKinney et al., 2013). Ook gaat de productie van biomassa vaak ten koste van beschikbare landbouwgrond van de productie van voedsel, terwijl er in grote delen van de wereld een tekort aan voedsel is (McKinney et al., 2013). Volgens het PBL (2014) is het daarom vooral de vraag of er in de toekomst voldoende biomassa op een duurzame wijze kan worden geproduceerd, zonder ongewenste effecten op het klimaat, de biodiversiteit en de voedselvoorziening. Gezien de controverse rondom biomassa heeft de overheid duurzaamheidscriteria ingevoerd voor het gebruik van biomassa, om te kunnen garanderen dat de inzet van biomassa daadwerkelijk bijdraagt aan een lagere CO₂-uitstoot en dat ecosystemen en landgebruik in stand wordt gehouden (EZ, 2016).

Waterkracht kan worden opgewekt uit waterstromen. Via het indammen van rivieren kunnen kunstmatige krachtige waterstromen worden gecreëerd, waaruit op grote schaal relatief schone en relatief voordelige energie uit kan worden opgewekt (McKinney et al., 2013). Aangelegde dammen voor het opwekken van energie hebben echter vaak een grote impact op de omgeving. Onder meer de waterkwaliteit wordt aangetast, wat een grote impact kan hebben op de ecologie in de rivier (McKinney et al., 2013). Het opwekken van elektriciteit uit water biedt Nederland kansen gezien de ligging aan de kust en de vele kanalen en rivieren. Vanwege de hoge kwetsbaarheid van deze gebieden wordt het indammen van rivieren niet als optie benoemd in het

Nederlandse energiebeleid. Overige methoden om elektriciteit uit waterstromingen op te wekken zitten grotendeels nog in de experimentele fase (EZ, 2016). Bij de Afsluitdijk wordt er bijvoorbeeld geëxperimenteerd met het opwekken van energie uit het mengen van zoet en zout water (zie Bijlage 12). Het Energierapport uit 2016 (Transitie naar duurzaam) ziet in de toekomst een meer prominente rol weggelegd voor waterkracht, onder meer aan de hand van het opwekken van energie uit getijden (EZ, 2016).

De binnenkant van de aarde bevat veel warmte. **Aardwarmte** kan worden benut door er gebouwen en woningen mee te verwarmen. Aardwarmte heeft het meeste potentie rondom breuklijnen; onder meer de Verenigde Staten, Indonesië en de Filipijnen zijn landen die veel gebruik maken van aardwarmte. Daarnaast verwarmde IJsland in 2013 al 80% van alle woningen via aardwarmte (McKinney et al., 2013). Ook in Nederland wordt gebruik gemaakt van aardwarmte. Zo zijn er in Groningen verregaande plannen voor een geothermische bron, waar het Zernikecomplex samen met de wijk Paddepoel mee moet worden verhit (Bosman, 2016; Warmtestad, 2016).

Nucleaire energie wordt op grote schaal opgewekt door atoomsplitsing en wordt, net als fossiele energie, opgewekt en omgezet in centrales. Nucleaire energie wordt gezien een controversiële bron van energie en heeft een negatief imago vanwege ernstige kernrampen in Tsjernobyl en Fukushima. Veel mensen zien nucleaire energie als een onveilige bron van energie. De overheid ziet nucleaire energie vanwege zijn lage CO₂-uitstoot als een belangrijk alternatief richting een duurzame huishouding (ELI, 2011), maar laat het over aan marktpartijen, die enkel indien ze aan alle veiligheidsvoorwaarden voldoen een vergunning kunnen krijgen (EZ, 2016).

Tekstbox 1: Overige vormen van hernieuwbare energie

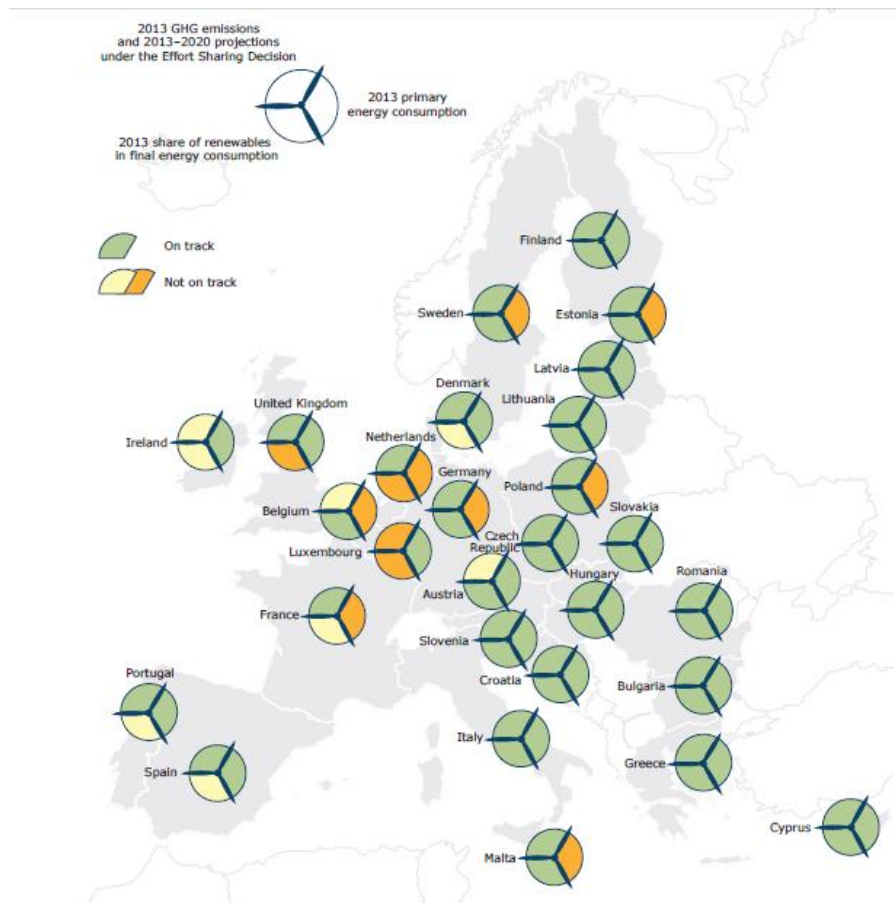
2.2.4 Achterstand Nederland & Energiebeleid Nederland; reden voor achterstand?

Uit de voorgaande paragraaf blijkt dat er verschillende vormen van hernieuwbare energie zijn, waarbij iedere vorm zowel positieve als negatieve effecten heeft. Bovendien varieert de geschiktheid van veel vormen van hernieuwbare energie per gebied, waardoor een specifieke afweging over waar welke vormen van hernieuwbare energie kunnen worden toegepast noodzakelijk is.

Voortgangsrapportage EEA

De EEA heeft in 2015 een rapport opgesteld, waarin de huidige voortgang ten opzichte van de

klimaatdoelstellingen is gemonitord. In dit rapport is data uit 2013 en 2014 gebruikt. In figuur 7 is deze voortgang voor alle lidstaten van de EU in beeld gebracht (EEA, 2015). Van de in totaal 28 lidstaten zijn er 13 lidstaten die op alle drie de doelstellingen op schema lopen (Figuur 7). De overige lidstaten, waaronder Nederland, lopen achter op een of meerdere doelstellingen (EEA, 2015).



Figuur 7: Voortgang van EU-lidstaten ten opzichte van de klimaatdoelstellingen (EEA, 2015).

De EU ligt als geheel op schema om de klimaatdoelstellingen te behalen, ondanks dat meer dan de helft van de lidstaten achterloopt op een of meerdere doelstellingen. De uitstoot van broeikasgassen is in 2013 reeds met 23% gereduceerd (ten opzichte van 1990), waardoor deze doelstelling ruimschoots voor 2020 is behaald. De consumptie van energie is met 11% afgenomen, waarmee de gewenste verlaging van 13% bijna is bereikt. Daarnaast was in 2014 16% van de geconsumeerde energie duurzaam opgewekt, waardoor ook deze doelstelling behaald lijkt te gaan worden (EEA, 2015).

Op het gebied van het verlagen van de energieconsumptie en het vergroten van het aandeel van hernieuwbare energie loopt Nederland achter. Enkel op het gebied van reductie van broeikasgassen

loopt Nederland op schema. Dat Nederland achterloopt op de klimaatdoelstellingen is verrassend en lijkt niet logisch. Nederland is een relatief welvarend land en hoort bij de meest innovatieve landen van Europa (EC, 2015), waardoor de middelen om hernieuwbare energie te ontwikkelen ruimschoots aanwezig zijn. Het Nederlandse energiebeleid speelt een leidende en sturende rol bij de realisatie van hernieuwbare energie, wat naar voren komt in verschillende door de overheid opgestelde visies, afspraken en regels (o.a. subsidies). Het energiebeleid van Nederland wordt daarom verder toegelicht.

Energiebeleid Nederland

Om de klimaatdoelstellingen te behalen zijn er de afgelopen jaren diverse rapporten opgesteld door de overheid, waarin de doelstellingen voor Nederland zijn opgenomen en via visies en maatregelen staat weergegeven hoe deze doelstellingen behaald moeten worden.

In het **Energierapport 2011** (ELI, 2011) staat weergegeven dat het kabinet een tweesporenbeleid voert: beleid op de korte termijn en beleid op de lange termijn. De korte termijn bevat de doelstellingen van de EU. Om 14% hernieuwbare energie in 2020 te kunnen realiseren zijn veel investeringen nodig. Door jaarlijkse investeringen van 1.4 miljard euro in hernieuwbare energie zet de overheid, naar eigen zeggen, al een flinke stap (ELI, 2011). Ook maakt de overheid veel budget vrij voor bedrijven die in duurzame energie investeren, via de Stimulering Duurzame Energieproductie (SDE). In 2016 wordt het budget voor SDE verdubbeld naar 8 miljard euro. Hierin is bovendien subsidiëring voor windenergie op zee niet meegenomen (RVO, 2016b). Het beleid op de lange termijn staat in het teken van het bevorderen van innovatie, zodat hernieuwbare energie op den duur kan concurreren met fossiele energie (ELI, 2011).

De Nederlandse overheid ziet windenergie op land en windenergie op zee samen met biomassa als belangrijkste opties voor hernieuwbare energie voor Nederland (ELI, 2011). Naast windenergie en biomassa worden in het **Energierapport 2015** meerdere CO₂-arme energieopties weergegeven (EZ, 2016):

- Nederland is een waterrijk land met een sterke offshore-industrie. Dat biedt mogelijkheden voor energie uit water-technologieën (o.a. waterkracht) verder te ontwikkelen.
- Vanwege de vele daken van woningen en andere gebouwen zijn er veel fysieke mogelijkheden voor het opwekken van zonne-energie.
- Er kan op diverse manieren warmte worden opgewekt: uit de ondergrond, uit biomassa, met zonnewarmte en door gebruik te maken van restwarmte.

- Er zijn kansen om de afvang en opslag van CO₂ grootschalig toe te passen, vanwege de toekomstige lege gasvelden en aanwezige kennis.
- Nieuwe nucleaire technieken zijn ook een optie, vanwege hun lage uitstoot van CO₂. Nucleaire energie is echter niet zonder risico's, wat nucleaire energie enkel een optie maakt indien aan meerdere veiligheidsvoorwaarden wordt voldaan.

In het **Energieakkoord 2013** zijn afspraken gemaakt tussen de overheid en diverse partijen om tot een meer duurzame samenleving en een meer duurzame economie te komen (SER, 2013). Aanleiding hiervoor was dat de betrokken partijen bij het Energieakkoord zich realiseerden dat Nederland niet op schema lag betreffende de klimaatdoelstellingen. Aan de hand van diverse pijlers moet een duurzamere samenleving en een duurzamere economie worden gerealiseerd. Een van deze pijlers richt zich op het opschalen van de opwekking van hernieuwbare energie. De nationale doelstelling van 14% hernieuwbare energie, voortkomend uit de Europese klimaatdoelstellingen, is leidend bij deze afspraken (SER, 2013).

Een andere belangrijke pijler van het Energieakkoord is het stimuleren van 'decentrale duurzame energie' (SER, 2013). Hierbij wordt vooral gedoeld op individuele consumenten, maar ook coöperatieve initiatieven. Het streven is dat *'minimaal een miljoen huishoudens en/of mkb-bedrijven in 2020 voor een substantieel deel via duurzame decentrale energie (DDE) in hun eigen energievraag voorzien en andere vormen van duurzame opwekking voor eigen gebruik toepassen'* (SER, 2013, p. 79). Vanaf 1 januari 2016 komen leden van coöperaties en Verenigingen van Eigenaren voor hun gezamenlijk opgewekte hernieuwbare energie in aanmerking voor een verlaagd tarief over de eerste belastingschijf voor elektriciteit (Hieropgewekt, 2016b). Hiervoor (van 1 januari 2014 tot eind 2015) kreeg men een belastingkorting van 7,5 eurocent per kilowattuur (kWh) (SER, 2013). Met beide maatregelen probeert de overheid het lokaal opwekken van hernieuwbare energie te stimuleren. Deze maatregelen vormen dan ook belangrijke condities voor het op collectieve wijze opwekken van hernieuwbare energie.

In 2016 is het **Energierapport: Transitie naar duurzaam** gepresenteerd (EZ, 2016). In dit rapport wordt een integrale visie gegeven op de toekomstige energievoorziening van Nederland. Concrete maatregelen om de klimaatdoelstellingen voor 2020 te behalen worden echter niet benoemd, wat leidde tot veel kritiek op het energierapport (Volkskrant, 2016). Minister Kamp geeft aan dat concrete maatregelen voornamelijk uit de samenleving moeten komen (Volkskrant, 2016). Daarom wil het kabinet met dit energierapport een maatschappelijke dialoog aangaan met burgers, bedrijven, kennisinstellingen, andere overheden en maatschappelijke organisaties, waarin iedereen

zich kan uitspreken over de gewenste strategie (EZ, 2016). De uitkomsten van deze dialoog zijn een essentiële inbreng voor een beleidsagenda die het kabinet eind 2016 uit zal brengen.

Waarom haalt Nederland de klimaatdoelstellingen niet?

Er zijn in de laatste jaren verschillende beleidsrapporten opgesteld om de klimaatdoelstellingen te behalen. In de praktijk wordt er echter onvoldoende daad bij woord gevoegd, aangezien er niet voldoende hernieuwbare energie wordt gerealiseerd. Het beleid is niet voldoende; Volgens Blokhuis et al. (2012) is er een gebrek aan een nationaal helder en consistent langetermijnbeleid op het gebied van hernieuwbare energie, wat er ervoor zorgt dat er onvoldoende hernieuwbare energie wordt opgewekt. Daarnaast zijn er enkele andere mogelijke verklaringen voor de achterstand op de klimaatdoelstellingen:

1. Er is voor Nederland op korte termijn weinig noodzaak om de omschakeling te maken naar een energievoorziening die sterk gebaseerd is op hernieuwbare energie (zie Bijlage 12). Nederland is namelijk voor grote mate zelfvoorzienend in zijn energiebehoefte dankzij het gasveld in de provincie Groningen, waardoor een energietransitie naar hernieuwbare energie op de korte termijn niet noodzakelijk is.

De noodzaak van hernieuwbare energie neemt echter toe vanwege de commotie rondom de aardbevingsproblematiek in Groningen als gevolg van de gaswinning en gezien het recente besluit om de gaswinning in Groningen verder terug te schroeven (Rijksoverheid, 2016). De aardbevingsproblematiek in Groningen heeft bovendien de negatieve effecten van het gebruik van aardgas zichtbaar gemaakt, wat meer bewustwording ten opzichte van hernieuwbare energie kan creëren en de noodzaak van alternatieven versterkt (EZ, 2016).

2. Naast de grote mate van zelfvoorziening heeft de (traditionele) energie-industrie een groot belang binnen de Nederlandse politiek, wat een negatieve invloed heeft op de ontwikkeling van meer hernieuwbare energie. Dit punt kwam naar voren in meerdere interviews. Henk Bakker (2016), Wethouder bij de gemeente Zuidhorn, gaf bijvoorbeeld aan dat de subsidie op fossiele brandstoffen enorm is en dat *'de belangen van de traditionele energieproducenten zo enorm groot zijn'*. Dit ziet hij als de belangrijkste reden dat hernieuwbare energie in Nederland moeizaam van de grond komt, aangezien de ontwikkeling van hernieuwbare energie niet gunstig is voor de (traditionele) energie-industrie. Wim Diepeveen (2016), directeur bij ReggeStroom, gaf aan dat fossiele brandstoffen door de overheid meer worden gesubsidieerd dan hernieuwbare energie en dat hierdoor *'het energie speelveld gewoon niet eerlijk is'*. Het Agentschap NL (2012) spreekt in hun onderzoek eveneens van het ontbreken

van een 'level playing field', vanwege de concurrentievoordelen die de overheid biedt aan grootverbruikers.

3. Er is in Nederland een gebrek aan fysieke ruimte om voldoende hernieuwbare energie te kunnen realiseren. Het opwekken van hernieuwbare energie neemt veel meer fysieke ruimte in beslag dan fossiele energie (Smil, 1994) en is bovendien een stuk 'zichtbaarder' dan fossiele energie, wat zich voornamelijk onder de grond bevindt en bij energiecentrales op grote schaal wordt omgezet in energie. Nederland is een klein en dichtbevolkt land, waardoor het moeilijk is om voldoende hernieuwbare energie effectief te kunnen implementeren in het landschap. De hoge bevolkingsdichtheid van Nederland zorgt er bovendien voor dat er relatief veel vraag naar energie is, terwijl de beschikbare ruimte om deze energie op te wekken beperkt is. Het gebrek aan ruimte wordt ook erkend door het Ministerie van Economische Zaken (2016). Zij geven aan dat via een open aanpak en door middel van gepast ruimtelijk beleid de kansen die gepaard gaan met het inpassen van hernieuwbare energie zo goed mogelijk benut kunnen worden. Met deze open aanpak lijkt het Ministerie van Economische Zaken burgers meer te willen betrekken bij het inpassen van hernieuwbare energie en lijkt de overheid een minder centrale rol in te nemen. Dit sluit aan op de 'maatschappelijke dialoog' die de overheid met burgers, bedrijven, andere overheden en maatschappelijke partijen wil aangaan, om zo tot een gezamenlijke visie te komen.
4. Er is veel weerstand tegen grootschalige projecten op het gebied van hernieuwbare energie. Voornamelijk windenergie roept op lokale schaal veel weerstand op, onder andere vanwege horizonvervuiling (Bell et al., 2005; Wolsink, 2000), geluidsoverlast (Gamboa & Munda, 2007; Wolsink, 2000) en de effecten van windmolens op de ecologie, zoals vogelsterfte (Dimitropoulos & Kontoleon, 2009; Gamboa & Munda, 2007; Wolsink, 2000). Daarnaast ontstaat er veel weerstand door het planningsproces van windmolens; veel weerstand zou voorkomen kunnen worden door de lokale bevolking op tijd en op een transparante manier te informeren en door ze te betrekken in het 'decision-making process' (Anderson, 2013; Bell et al., 2005; Dimitropoulos & Kontoleon, 2009; Ek, 2005; Gamboa & Munda, 2007; Wolsink, 2000). Door deze weerstand lopen veel projecten vertraging op of komen zelfs helemaal niet van de grond (Wolsink, 2000).

2.2.5 Conclusie

Er zijn verschillende redenen waarom Nederland achterloopt op de Europese klimaatdoelstellingen. Onder andere door een lage politieke noodzaak, vanwege een hoge energiezekerheid in Nederland en door de grote belangen van de energie-industrie in de Nederlandse politiek, worden de doelstellingen momenteel niet behaald. Daarnaast zorgt een gebrek aan ruimte ervoor dat hernieuwbare energie moeilijk te implementeren is. Dat terwijl de vraag naar energie, vanwege de hoge bevolkingsdichtheid, hoog is. Mede door het gebrek aan ruimte ontstaat er op lokale schaal bovendien veel weerstand tegen grootschalige projecten, wat de implementatie van hernieuwbare energie verder bemoeilijkt. De complexiteit die voortkomt uit het gebrek aan ruimte en uit de lokale weerstand vraagt om een planologische benadering, waarbij moet worden gezocht naar een effectieve manier om hernieuwbare energie in de fysieke ruimte te implementeren, op een wijze waarbij zoveel mogelijk weerstand wordt weggenomen.

2.3 Wat voor aanpak is gewenst om hernieuwbare energie verder te stimuleren?

Het inpassen van hernieuwbare energie in de fysieke leefomgeving en de verschillende actoren die hierbij betrokken zijn maakt de inpassing van hernieuwbare energie bij uitstek een planologisch vraagstuk. In dit deel wordt de rol van ruimtelijke planning bij hernieuwbare energie verder toegelicht. Vervolgens worden er twee overheersende perspectieven binnen de *planning theory* uitgewerkt en gekoppeld aan de realisatie van hernieuwbare energie; de technische rationaliteit (Top-down planning) en de communicatieve rationaliteit (Bottom-up planning). Aan de hand van het decision-making model van de Roo (2004) en het figuur over *community renewable energy* van Walker & Devine-Wright (2008) kunnen bottom-up initiatieven binnen een planologisch kader worden gepositioneerd.

2.3.1 Wat is de rol van ruimtelijke planning bij hernieuwbare energie?

Ruimtelijke planning is belangrijk om hernieuwbare energie efficiënt te implementeren in de fysieke leefomgeving. Zoals omschreven door van Vliet (2015), heeft ruimtelijke planning '*als doel met ruimtelijke ingrepen bij te dragen aan een aantrekkelijke en duurzame woon- en leefomgeving*' (van Vliet, 2015; blz. 7). Het inpassen van hernieuwbare energie draagt logischerwijs bij aan een duurzame woon- en leefomgeving en valt hier dus ook onder.

Volgens De Boer & Zuidema (2015) zijn er drie belangrijke uitdagingen weggelegd voor planologen in de transitie naar een duurzaam energiesysteem. Allereerst zorgen verschillende lokale en regionale omstandigheden en kenmerken ervoor dat sommige hernieuwbare vormen van energie meer of minder geschikt zijn voor een bepaald gebied. In paragraaf 2.2.3 is eveneens al geconstateerd dat het opwekken van hernieuwbare energie niet op alle locaties even geschikt is. Binnen Nederland is er ook sprake van regionale verschillen; zo zijn de kustregio's van Nederland bijvoorbeeld uitermate geschikt voor windenergie (EEA, 2009).

Ten tweede hebben verschillende vormen van hernieuwbare energie een hoge zichtbaarheid in het landschap en zijn ze, mede vanwege de zichtbaarheid, vaak gevoelig voor weerstand onder de lokale bevolking (De Boer & Zuidema, 2015; Wolsink, 2000). Deze gevoeligheid voor weerstand geeft een sociale dimensie aan vraagstukken rondom hernieuwbare energie. Het maakt het namelijk belangrijk om de lokale bevolking meer te betrekken bij het planningsproces en hen beter te informeren, wat helpt om weerstand te verminderen.

Ten derde zijn er veel initiatieven voor hernieuwbare energie die lokaal opereren en zo geen deel

uitmaken van het energienetwerk. Dit betekent dat er moet worden nagedacht over hoe de opwekking, distributie en consumptie van hernieuwbare energie kan worden aangesloten op het bestaande energiesysteem, om zo het toekomstige energiesysteem rendabeler te maken.

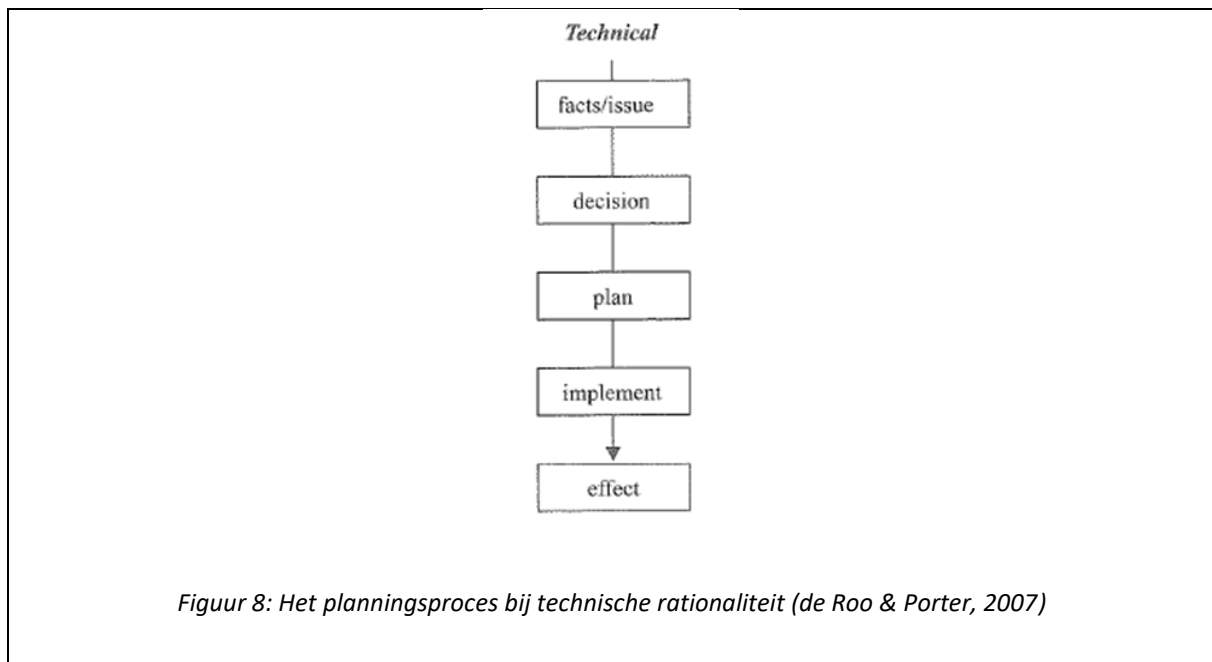
2.3.2 Planning theory

Vanuit de planning theory zijn er twee overkoepelende perspectieven op de planologie, die dusdanig van elkaar verschillen dat ze kunnen worden gezien als elkaars tegenhanger. Deze twee perspectieven zijn de **technische rationaliteit**, welke dominant was in de periode na de Tweede Wereldoorlog (jaren '50), en de **communicatieve rationaliteit**, welke vanaf de jaren '90 groeide in populariteit (de Roo, 2015). Beide perspectieven worden nader toegelicht in tekstbox 2 en 3, waarbij vervolgens beide perspectieven worden gekoppeld aan de realisatie van hernieuwbare energie.

Technische Rationaliteit (Top-down)

Planningsmethoden met een technisch-rationeel karakter worden gekenmerkt door een centrale sturing van de overheid en een enkelvoudig en vaststaand doel. Technisch-rationele planningsmethoden waren dominant in de jaren '50, ten tijde van de wederopbouw na de Tweede Wereldoorlog in Europa (de Roo & Voogd, 2007). De gehanteerde planningsmethode tijdens de Wederopbouw werd ook wel blauwdrukplanning genoemd en toonde het belang van een technisch-rationele benadering, door vanuit een centrale sturing op een snelle en efficiënte manier aan de acute woningvraag te voldoen.

Technische rationaliteit kenmerkt zich als volgt: *'This approach was based on the modernistic assumption that given all the information at hand at the beginning of a planning process, a clear outcome would be defined, and the final results would be fully predictable'* (de Roo & Porter, 2007; p. 110). Hieruit blijkt de focus van de technisch rationele aanpak op feiten en causaliteit; aan de hand van informatie en feiten wordt een uitkomst gedefinieerd en voorspeld. Technische rationaliteit kenmerkt zich door centrale sturing, ook wel top-down sturing, vanuit de overheid. Vanuit deze benadering wordt ervan uitgegaan dat de overheid weet wat goed is voor haar inwoners (de Roo & Porter, 2007). Via een centrale sturing is de overheid ook verantwoordelijk voor het maatschappelijk belang.



Tekstbox 2: Technische rationaliteit

Planningsmethoden met een technisch-rationeel karakter zijn ook toepasbaar bij het realiseren van hernieuwbare energie. In beginsel kenmerkt het vraagstuk rondom hernieuwbare energie zich als volledig voorspelbaar; er kan met precisie worden berekend hoeveel vermogen in MW aan hernieuwbare energie noodzakelijk is om aan een bepaalde energievraag (of de klimaatdoelstellingen) te voldoen, en er kan worden uitgewerkt op welke locaties deze energie het meest efficiënt is en dus het beste kan worden opgewekt. Daarnaast dient de realisatie van hernieuwbare energie een maatschappelijk belang, waar een centrale rol van de overheid, die weet wat goed is voor zijn inwoners, goed bij past.

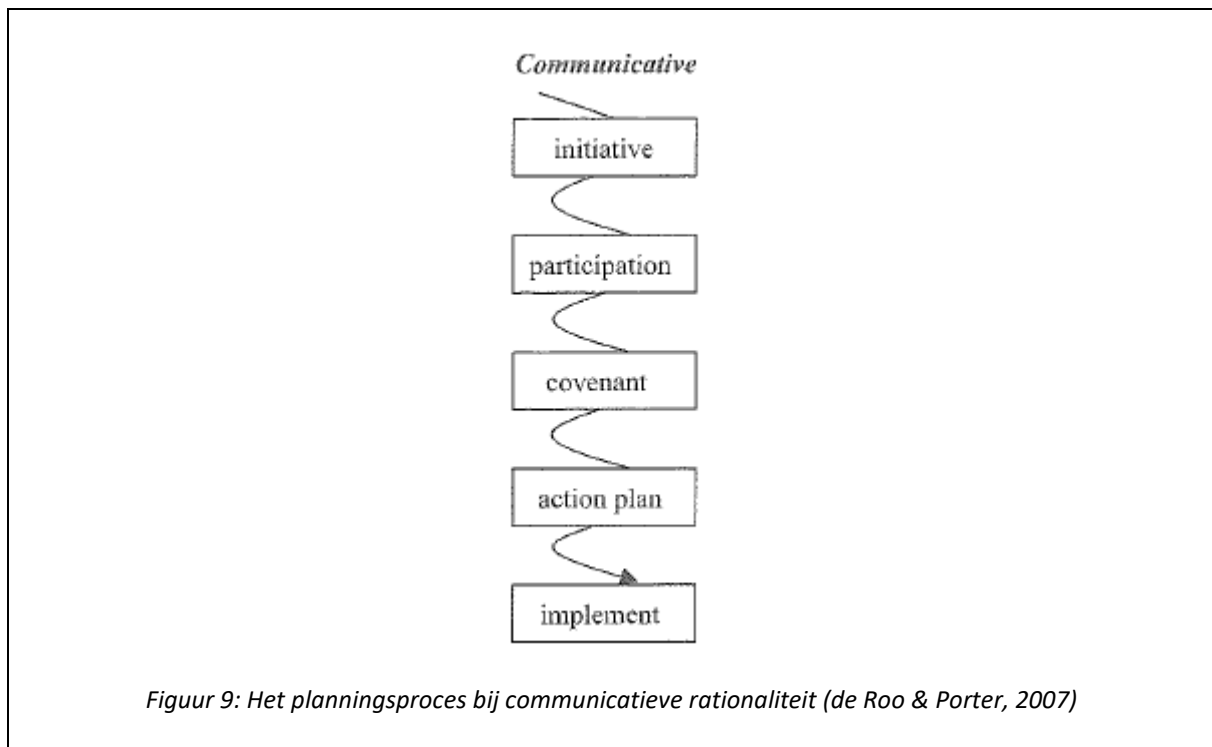
Communicatieve rationaliteit (Bottom-up)

De communicatieve rationaliteit is ontstaan aan de hand van de filosofie van de Duitse filosoof Habermas. Zijn werk wordt gezien als *'the backbone of the communicative approach'* (Allmendinger, 2009; p. 198) en heeft de manier van denken binnen de milieuwetenschap en binnen de planning theory sterk beïnvloed (Healey, 1996). De theorie van Habermas over de 'Public Sphere', waarin er binnen een optimale publieke sfeer ruimte zou moeten zijn voor open discussies zonder machtsverhoudingen (Meagher, 2008) beïnvloedde de gedachten binnen de *planning theory*, waarbij de gedachte ontstond dat planning een communicatief proces zou moeten zijn, waarin alle deelnemers initiatieven kunnen ontplooien (de Roo & Voogd, 2007). Deze nieuwe gedachte kwam ook voort uit kritiek op technisch rationele methoden, die vanwege toenemende complexiteit niet meer voldeden (de Roo & Voogd, 2007). Volgens de Roo & Porter

(2007) leidde een gecentraliseerde aanpak tot niet praktische en onhaalbare uitkomsten, voornamelijk in een samenleving waarin de burgers het steeds meer voor het zeggen hebben.

Vanuit de ideeën van Habermas over communicatieve processen ontstonden meerdere planningsmethoden (o.a. 'communicative planning', 'argumentative planning' & 'collaborative planning'), die allen samenkomen onder de 'communicative approach' (Allmendinger & Tewdwr-Jones, 2002). Bij de communicative approach kwam communicatieve interactie tussen verschillende betrokken partijen en stakeholders centraal te staan (de Roo & Porter, 2007). Bij een communicatieve aanpak participeren burgers actief in de planvorming. Op de participatieladder van Arnstein (1969) (Figuur 1) nemen burgers een consulterende rol in ('Informing', 'Consultation' of 'Placation').

Er is echter ook kritiek op de theorie van Habermas en op de communicatieve rationaliteit. De theorie van Habermas is een ideaalbeeld (De Roo & Voogd, 2008), waar er in de werkelijkheid geen open en gelijkwaardige discussies mogelijk zijn, mede vanwege de door de Franse filosoof Foucault aangestipte machtsverhoudingen (Meagher, 2008). Onderlinge machtsverhoudingen zorgen ervoor dat discussies niet open en gelijkwaardig gevoerd kunnen worden. De communicatieve rationaliteit houdt geen rekening met machtsverhoudingen en wordt daarom als 'power-blind' beschouwd (Forester, 1999, via Allmendinger & Tewdwr-Jones, 2002). Daarnaast kleven er volgens Woltjer (1997, via de Roo & Voogd, 2008) meerdere nadelen aan een communicatief planningsproces: Er is onder meer sprake van een selectieve participatie, omdat alleen actieve participanten meedoen en er vaak meer tegenstanders actief deelnemen dan voorstanders. Ook kan het gemakkelijk een kostbaar, langdurig en onbeheersbaar proces worden, zeker bij grote aantallen participanten die elk een mening hebben. Dit leidt volgens Woltjer (1997, via de Roo & Voogd, 2008) vaak tot 'grijze' oplossingen vanwege compromissen.

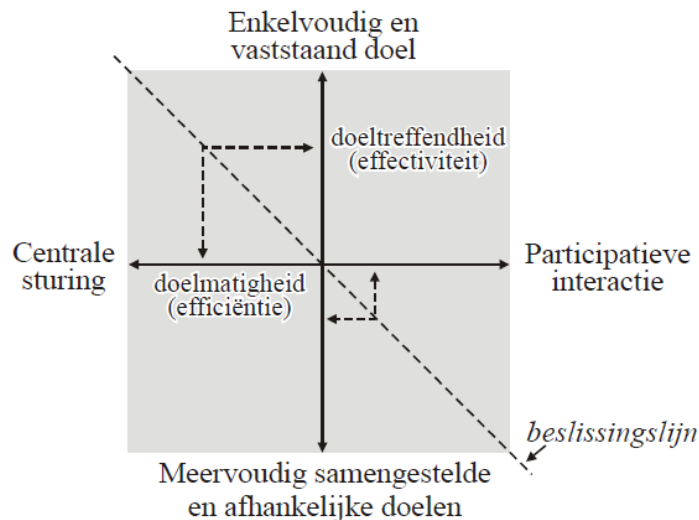


Tekstbox 3: Communicatieve rationaliteit

Eerder is vastgesteld dat het dilemma rondom hernieuwbare energie vanuit een technisch-rationeel perspectief simpel kan worden opgelost. Er kan worden berekend hoeveel vermogen aan hernieuwbare energie noodzakelijk is, wat vervolgens op de technisch gezien meest geschikte locaties kan worden opgewekt. De praktijk is echter zeer complex, aangezien meerdere actoren betrokken zijn bij de realisatie van hernieuwbare energie. Niet op iedere 'geschikte' locatie kan zonder weerwoord hernieuwbare energie worden opgewekt. Plannen van de Nederlandse overheid om windenergie op te wekken in geschikte gebieden, zoals de Noordzee en de noordelijke provincies, stuiten bijvoorbeeld op veel lokale weerstand (Omroep West, 2016; Platform Storm, 2016). Gezien er meerdere actoren (in)direct betrokken zijn bij de realisatie van hernieuwbare energie, kan een communicatieve benadering nuttig zijn om onder andere weerstand te voorkomen en om met alle betrokken tot een breed gedragen oplossing te komen.

2.3.3 Wat werkt onder welke condities?

Om te bepalen welke aanpak het beste bij een bepaald ruimtelijk probleem past, kan het decision-making model van de Roo (2004) worden gehanteerd (zie figuur 10). Dit model is door de Roo (2004) opgesteld vanuit een milieu-achtergrond, om beleidsvraagstukken te kunnen plaatsen. Dit model is echter ook toepasbaar op andere ruimtelijke problemen, wat door de Roo tevens wordt aangegeven. In het decision-making model kunnen ruimtelijke vraagstukken worden geplaatst en kan per ruimtelijk probleem een benaderingswijze worden gekozen.



Figuur 10: Het decision-making model (de Roo, 2004)

Ruimtelijke problemen kunnen op basis van de twee assen van het decision-making model worden geplaatst. De horizontale as staat hierbij voor het *doelgericht handelen*, en varieert van centrale sturing tot participatieve interactie. De verticale as staat voor het *institutioneel handelen*, en varieert tussen een enkel en vaststaand doel en meervoudig samengestelde en afhankelijke doelen.

In de beide uiteinden van de beslissingslijn in het decision-making model zijn de eerdergenoemde rationaliteiten te herkennen. Een positie linksboven in het model komt overeen met een technisch rationeel karakter, met centrale sturing en een enkelvoudig en vaststaand doel. Een positie rechts onderin wordt gekenmerkt door participatieve interactie en meervoudig samengestelde en afhankelijke doelen, wat kenmerkend is voor de communicatieve benadering.

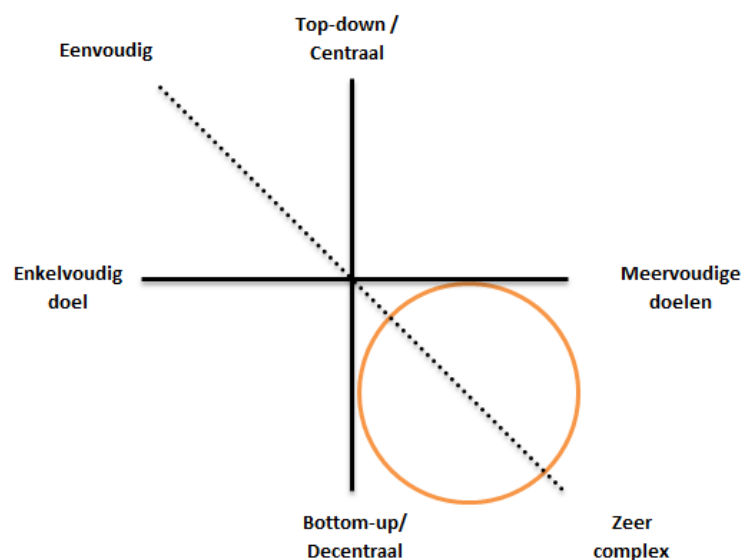
Daarnaast kan er in het decision-making model ook onderscheid gemaakt worden op de mate van complexiteit. Volgens de Roo (2004) kan er onderscheid worden gemaakt tussen eenvoudige, complexe en zeer complexe vraagstukken. De mate van complexiteit is bij ruimtelijke problemen die links bovenin gepositioneerd kunnen worden het laagst (eenvoudig) en rechts onderin het hoogst (zeer complex). Eenvoudige vraagstukken kunnen daarom het beste worden aangepakt via een technisch-rationele benadering: via een strakke overheidssturing kan het vraagstuk snel en efficiënt worden opgelost. Bij zeer complexe vraagstukken is een communicatieve aanpak het meest geschikt, aangezien de meervoudig samengestelde doelen en de vele actoren die bij het vraagstuk betrokken zijn.

Positionering van bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie

De twee dimensies die door Walker & Devine-Wright (2008) zijn opgesteld (Process & Outcome) vertonen veel gelijkenissen met de beide assen in het decision-making model. De *Process*-dimensie

komt overeen met de horizontale as van het institutioneel handelen en de verticale lijn van het doelgericht handelen komt overeen met de *Outcome*-dimensie van Walker & Devine-Wright (2008).

Het decision-making model van de Roo is samen met het model over *Community Renewable Energy* van Walker & Devine-Wright (2008) als basis gebruikt voor een model met dezelfde variabelen waarin de focus op bottom-up initiatieven wordt geïllustreerd (Figuur 13). Aan de hand van dit model kunnen ruimtelijke energievraagstukken worden geplaatst en kan een geschikte planningsmethode worden gekozen. In figuur 13 zijn de variabelen van het doelgericht handelen (variërend tussen enkelvoudige doelen en meervoudig samengestelde doelen) en het institutioneel handelen (variërend van centraal naar participatieve interactie) van as gewisseld. De schuine lijn, die overeenkomt met de beslissingslijn in het decision-making model, vormt in dit model de mate van complexiteit. Evenals in het decision-making model van de Roo (2004) staat een positie linksboven voor een eenvoudig vraagstuk en een positie rechtsonder voor een zeer complex vraagstuk.



Figuur 13: Positionering van bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie, op basis van modellen van de Roo (2004) en Walker & Devine-Wright (2008).

De oranje cirkel in figuur 13 geeft aan waar bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie binnen het gecombineerde model van de Roo (2004) en Walker & Devine-Wright (2008) gepositioneerd zijn. Bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie hebben te maken met een hoge mate van complexiteit. Ze zijn op een lokaal schaalniveau actief en hebben meervoudige en bredere doelen. Bij bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie is verduurzaming het primaire doel, maar vaak worden tevens bredere doelstellingen gehanteerd, zoals het verbeteren van de leefomgeving of het versterken van de lokale economie (zie ook Figuur 2).

2.3.4. Welke aanpak is nodig voor de implementatie van hernieuwbare energie?

In Nederland wordt de implementatie van hernieuwbare energie enerzijds top-down aangestuurd, waarbij de overheid de regie neemt door het opstellen van wet- en regelgeving en door het initiëren van duurzame projecten. Anderzijds nemen burgers steeds vaker het heft in eigen hand op het gebied van hernieuwbare energie, wat onder meer naar voren komt in lokale energiecoöperaties. Zowel de top-down aanpak van de overheid als de bottom-up aanpak van betrokken burgers wordt in dit deel geanalyseerd en er wordt aan de hand van figuur 13 bepaald welke aanpak het beste is.

Centrale sturing overheid

De centrale sturing van de overheid kenmerkt zich in landelijk geldende rapporten, wetten en regels, subsidieregelingen en in door de overheid geïnitieerde projecten. Via wetgeving en subsidiëring kan de overheid bedrijven en andere instanties stimuleren of verplichten bepaalde duurzame maatregelen te nemen. Zo is bijvoorbeeld in het Energieakkoord van 2013 vastgelegd dat de woningvoorraad van woningcorporaties in 2020 een gemiddeld energielabel B moet hebben (SER, 2013).

De overheid hanteert ook een centrale aanpak bij 'projecten van nationaal belang'. Door de Crisis- en Herstelwet en de Rijkscoördinatieregeling kan de overheid de besluitvorming rond projecten van nationaal belang coördineren en versnellen (RVO, 2016a). Grote windparken, met een vermogen van ten minste 100 Megawatt (MW), vallen onder dit nationale belang. In de Structuurvisie 'Windenergie op Land' zijn in samenwerking met de Provincies elf gebieden aangewezen die het meest geschikt zijn voor grote windmolenparken (IenM & EZ, 2014), waarbij de overheid de regie vanwege de Crisis- en Herstelwet en de Rijkscoördinatieregeling dus strak in handen heeft.

Deze strakke overheidsregie bij projecten van nationaal belang heeft een technisch-rationeel karakter, vanwege de focus op de 'meest geschikte gebieden' en de centrale rol van de overheid. Een strakke overheidsregie kan helpen om projecten snel en effectief van de grond te krijgen. Met de door de overheid geplande grootschalige windmolenparken kunnen flinke stappen worden gezet richting het behalen van de klimaatdoelstellingen. Een voorbeeld hiervan is het windpark Borssele voor de kust van Zeeland van in totaal 1400 MW, wat onlangs groen licht heeft gekregen en in 2020 in gebruik moet worden genomen (Trouw, 2016).

Deze grootschalige windparken, die door de overheid worden aangestuurd als projecten van nationaal belang, kunnen op lokale schaal echter nauwelijks op steun rekenen. Een voorbeeld is het door de overheid geplande windpark in de Drentse Monden, waar veel lokale weerstand tegen is

ontstaan (Platform Storm, 2016). Ook is er veel protest tegen windmolenparken op zee (Omroep West, 2016). Door de lokale weerstand die de geplande windparken oproepen komen het Rijk en de bewoners vaak lijnrecht tegenover elkaar te staan. Het gevolg is vaak dat deze projecten vertraging oplopen of zelfs niet van de grond komen. Verschillende aspecten van de windmolens zelf roepen op lokale schaal weerstand op, maar ook de besluitvorming rond dit soort projecten roept veel weerstand op. Door burgers niet te betrekken en slechts beperkt te informeren bij een door de overheid aangestuurd project ontstaat veel lokale weerstand tegen het project, aangezien het op de burgers overkomt alsof hen een windpark opgedrongen wordt. Deze weerstand die ontstaat door het centraal georiënteerde planningsproces wordt door meerdere onderzoekers benoemd (Anderson, 2013; Bell et al., 2005; Dimitropoulos & Kontoleon, 2009; Ek, 2005; Gamboa & Munda, 2007; Wolsink, 2000) en zou volgens hen voorkomen kunnen worden door burgers beter te betrekken bij het planningsproces.

Burgerinitiatieven als tegenpool centrale sturing; overheid als facilitator

Tegenover de centrale sturing van de overheid staat actief burgerschap, wat zich uit in vele lokale burgerinitiatieven op het gebied van hernieuwbare energie en wat sinds 2012 sterk is toegenomen (Hieropgewekt, 2016c). Burgerinitiatieven gaan qua burgerparticipatie nog een stap verder dan communicatieve planning. In plaats van participatie van burgers in de planvorming via een communicatieve aanpak, nemen de burgers die actief zijn bij lokale burgerinitiatieven voor hernieuwbare energie zelf het initiatief. Bij burgerinitiatieven op het gebied van hernieuwbare energie hebben burgers dus meer macht. Dit vertaalt zich in een hoge positie (Citizen Control) op de participatieladder van Arnstein (1969) (Figuur 1), waarbij burgerparticipatie een positie in het midden van de ladder (Informing, Consultation, of Placation) past.

Actief burgerschap op het gebied van hernieuwbare energie heeft meerdere voordelen ten opzichte van een meer centrale aanpak: het lokaal opwekken van hernieuwbare energie wordt gemakkelijker geaccepteerd, stimuleert bewustwording van burgers, en het experimentele karakter van lokale burgerinitiatieven zorgt ervoor dat er van geleerd kan worden (De Boer & Zuidema, 2015). De opbrengst van dit soort initiatieven, gekeken naar het vermogen in aantal MW, is echter vrij weinig. In Nederland is in totaal ruim 100 MW aan hernieuwbare energie opgewekt via lokale burgerinitiatieven, het grootste deel (81,5 MW) via coöperatieve windenergie (Hieropgewekt, 2016c). Een groot deel van de opgewekte windenergie is afkomstig van windcoöperaties. Lokale energiecoöperaties zijn in mindere mate betrokken bij het realiseren van windenergie. Via collectieve zonprojecten en het collectief inkopen van zonnepanelen wordt 6,7 MW en respectievelijk 15 MW opgewekt. Voor de nabije toekomst (2017/2018) zit er nog ruim 175 MW aan projecten in de pijplijn

(Hieropgewekt, 2016c). Daarnaast zijn lokale energiecoöperaties ook actief op energiebesparing, waarmee ook wordt bijgedragen aan het behalen van de klimaatdoelstellingen. Van de energiebesparing die voortkomt uit de inzet van lokale energiecoöperaties is echter geen data bekend.

De ontwikkeling van lokale hernieuwbare energie en de groeiende focus op actief burgerschap vergt een andere rol van de overheid. In plaats van een centrale sturende rol, neemt de overheid wat meer plaats op de achtergrond. Een belangrijke taak voor de overheid is om actief burgerschap te faciliteren (Agentschap NL, 2012). Volgens Boonstra (2015) hebben overheden veel moeite met het invullen van deze nieuwe rol en zijn ze een leidende rol gewenden. De door de overheid vastgelegde wetten en regels hebben een grote invloed op lokale energiecoöperaties en andere vormen van actief burgerschap. De meer faciliterende rol die de overheid in neemt komt bijvoorbeeld naar voren in het verlenen van SDE-subsidies.

2.3.5 Conclusie

De beide vormen van sturing waarmee hernieuwbare energie in Nederland wordt geïmplementeerd zijn momenteel niet voldoende om aan de klimaatdoelstellingen te voldoen. De centrale sturing van de overheid schiet momenteel tekort in het behalen van de klimaatdoelstellingen. Ondanks dat door middel van centrale sturing grote stappen kunnen worden gezet, lukt het de overheid mede door een gebrek aan politieke noodzaak en veel lokale weerstand vooralsnog niet om voldoende hernieuwbare energie te realiseren. Lokale energiecoöperaties kunnen beter met de complexiteit die het lokaal opwekken van hernieuwbare energie met zich meebrengt omgaan: Ze hebben te maken met minder weerstand, leiden tot meer betrokkenheid en hebben minder moeite met het verkrijgen van vergunningen (Rogers et al., 2008, Walker et al., 2010). Desondanks hebben lokale energiecoöperaties een lage opbrengst in aantal MW. De lage opbrengst valt te verklaren aan de hand van de kleinschalige en lokale aanpak van vele initiatieven. Bovendien ontbreekt bij lokale initiatieven vaak de middelen, waaronder kennis, om een project op te zetten en om projecten draaiende te houden (Walker et al., 2010).

Lokale initiatieven hebben echter een hoge groeipotentie: In het Verenigd Koninkrijk, waar ook talloze bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie zijn opgericht (Walker et al., 2010), wordt geschat dat deze initiatieven aan 30 tot 40% van de Britse energiebehoefte in 2050 kunnen voldoen (Allen et al, 2008). Lokale initiatieven worden als katalysator van verandering gezien: deze initiatieven zorgen ervoor dat mensen bewuster met energie omgaan en ook zelf energie kunnen produceren (Bergman & Eyre, 2011). Ondanks de potentie van lokale initiatieven in het Verenigd

Koninkrijk, is het niet duidelijk of een vergelijkbaar percentage ook haalbaar is voor de Nederlandse initiatieven. De heer Diepeveen, directeur van energiecoöperatie ReggeStroom, verwacht dat decentrale energie de toekomst is: *'Uiteindelijk wordt alles decentrale productie, daar ben ik volstrekt van overtuigd'* (Diepeveen, 2016). De hoge groeipotentie van lokale initiatieven in het Verenigd Koninkrijk maakt onderzoek naar slagingsfactoren en kansen meer relevant. Meer kennis en inzicht in lokale initiatieven voor hernieuwbare energie kan dit soort initiatieven helpen beter te renderen en daarmee hun impact helpen te vergroten. Desondanks zal het lokaal opwekken van hernieuwbare energie op korte termijn niet voldoende zijn om de klimaatdoelstellingen te behalen, vanwege de (te) lage impact.

Gezien de gebreken van beide benaderingen blijven ze beide noodzakelijk voor een energietransitie naar hernieuwbare energie. Vanwege de grote stappen die met door de centrale rol van de overheid worden gehaald, blijft een vooropstaande rol van de overheid noodzakelijk in het behalen van de klimaatdoelstellingen. Echter is het belangrijk om meer en op een efficiëntere wijze hernieuwbare energie te implementeren. Veel van de weerstand tegen de door de overheid geïnitieerde projecten zou bijvoorbeeld voorkomen kunnen worden door de lokale bevolking op tijd en op een transparante manier te informeren en door ze te betrekken in het planningsproces (Anderson, 2013; Bell et al., 2005; Dimitropoulos & Kontoleon, 2009; Ek, 2005; Gamboa & Munda, 2007; Wolsink, 2000). Hiermee creëert de overheid meer draagvlak en kunnen grootschalige projecten sneller en efficiënter worden gerealiseerd. Anderzijds is het voor lokale initiatieven belangrijk om meer output te genereren, aangezien ze momenteel een lage opbrengst in aantal MW hebben. Mede daarom zal lokale energie bij lange na niet voldoende zijn om te voldoen aan de klimaatdoelstellingen voor 2020. Desondanks kunnen lokale initiatieven voor hernieuwbare energie in de toekomst mogelijk een grote rol gaan spelen in de energievoorziening van Nederland, gezien de hoge groeipotentie.

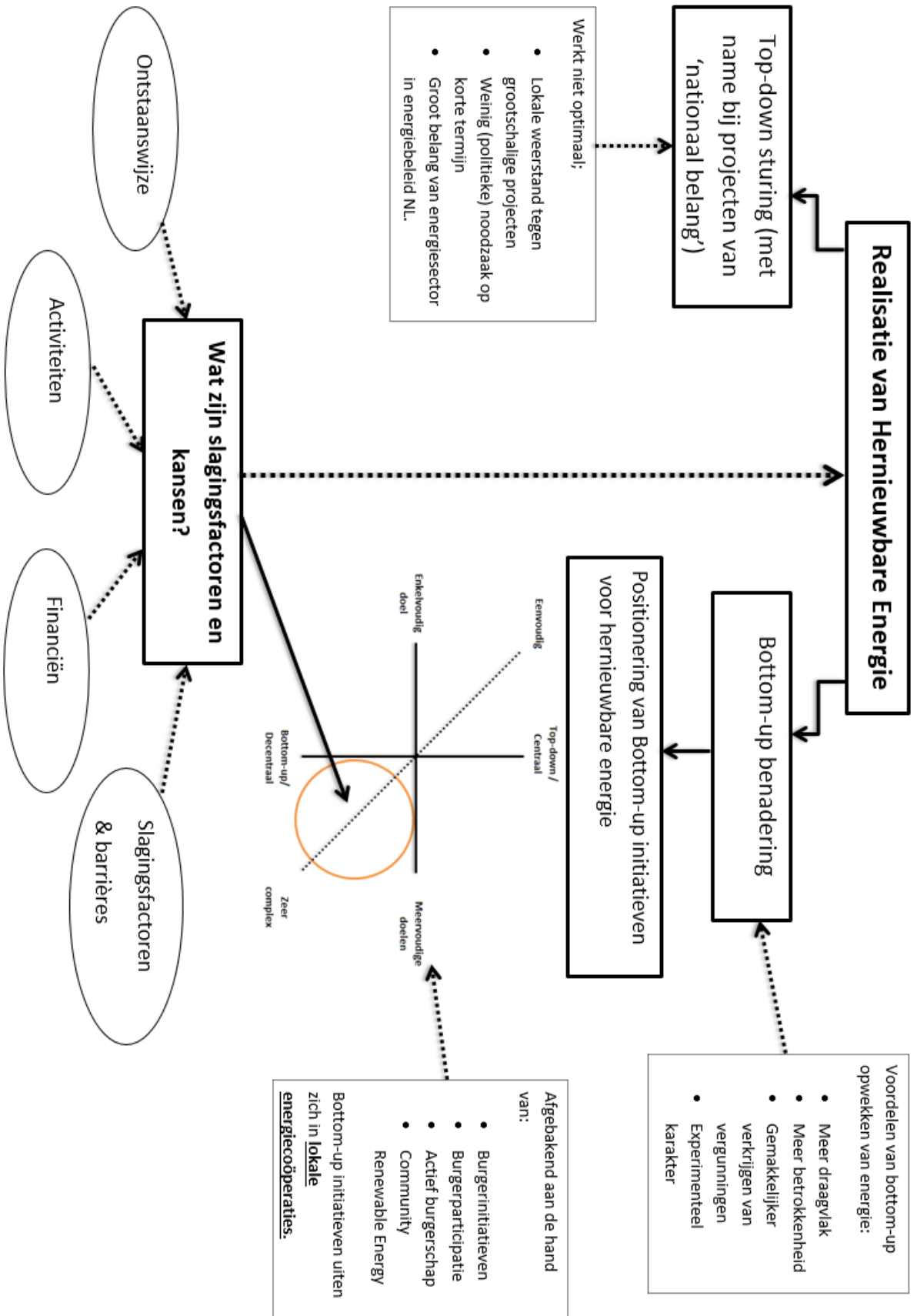
2.4 Conceptueel model

In figuur 14 staat het conceptueel model weergegeven. Het doel van dit onderzoek, om aan de hand van slagingsfactoren van en kansen voor bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie de impact van deze initiatieven en het aantal initiatieven te kunnen vergroten, waardoor er meer hernieuwbare energie gerealiseerd wordt, staat centraal in dit model weergegeven.

De realisatie van hernieuwbare energie wordt op twee manieren aangestuurd: Via top-down sturing en via een bottom-up benadering. In de top-down sturing heeft de overheid de regie in handen. Kenmerkend voor deze overheidsregie is hoe de overheid projecten van nationaal belang coördineert. Deze top-down sturing van de overheid is vooralsnog niet voldoende om te voldoen aan de klimaatdoelstellingen: Enerzijds is de sturing van de overheid niet daadkrachtig genoeg vanwege een gebrek aan politieke noodzaak op de korte termijn en een groot belang van de traditionele energiesector binnen de politiek. Beide factoren werken afremmend op het beleid wat de overheid voert op het gebied van (hernieuwbare) energie. Anderzijds roept de centrale sturing van de overheid veel lokale weerstand op tegen door de overheid gecoördineerde, grootschalige projecten. Dit levert vertragingen op en kan er zelfs voor zorgen dat projecten niet van de grond komen.

De bottom-up benadering wordt gekenmerkt door actief burgerschap: Burgers nemen zelf de touwtjes in handen. Actief burgerschap heeft in Nederland veel politieke aandacht en neemt in de laatste jaren toe, wat onder meer te herkennen is in de grote toename van het aantal burgerinitiatieven voor hernieuwbare energie in Nederland. Een bottom-up aanpak heeft meerdere voordelen, waaronder het creëren van meer draagvlak en meer betrokkenheid. Aan de hand van meerdere begrippen en definities is gedefinieerd wat bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie precies zijn en hoe deze gepositioneerd kunnen worden.

De afbakening van wat bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie precies zijn en de positionering van deze initiatieven leidt in het model vervolgens tot de hoofdvraag: *Wat zijn slagingsfactoren van en kansen voor bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie, in het kader van de Europese klimaatdoelstellingen?* In een analyse van lokale energiecoöperaties worden vier aspecten geanalyseerd (het ontstaan, de activiteiten, de financiën en de slagingsfactoren van en barrières voor een lokale energiecoöperatie), die samen de input leveren voor beantwoording van de hoofdvraag. Het inzicht die dit onderzoek biedt, kan bijdragen aan het uitbreiden van zowel het aantal als de omvang van lokale energiecoöperaties en kan daarmee leiden tot de opwekking van meer hernieuwbare energie.



Figuur 14: Conceptueel model

3. Methodologie

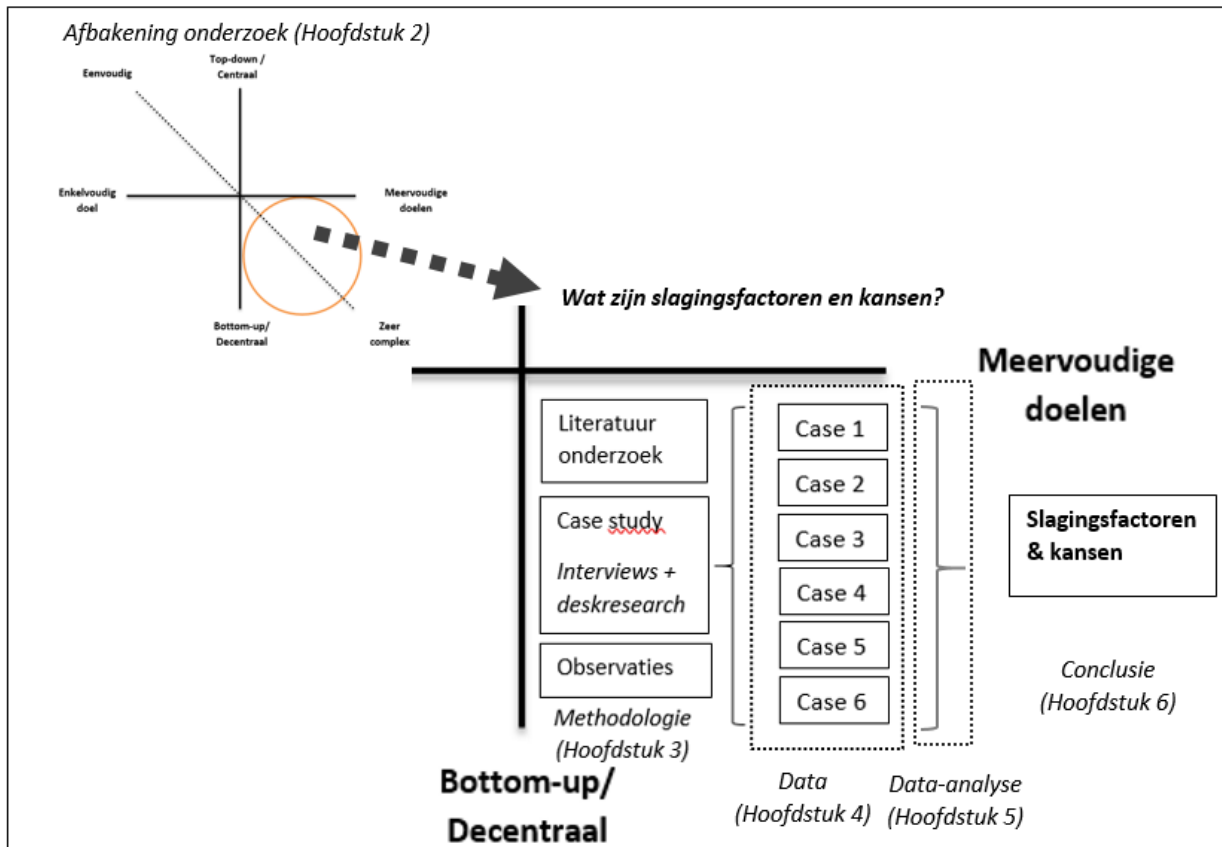
In dit hoofdstuk wordt beargumenteerd waarom er voor de gehanteerde onderzoeks aanpak is gekozen en hoe de voor dit onderzoek benodigde data is ingewonnen. Er wordt een onderzoeksstrategie weergegeven, waarbij de verschillende fases van het onderzoek worden gelinkt aan de verschillende onderdelen van het conceptueel model. Vervolgens worden de in dit onderzoek toegepaste methoden van dataverzameling nader toegelicht.

3.1 Onderzoeksaanpak

Dit onderzoek is gericht op het identificeren van slagingsfactoren van en kansen voor bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie. Aangezien er weinig bekend is over slagingsfactoren en kansen van lokale initiatieven en aangezien het begrip bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie geen eenduidige definitie heeft, heeft dit onderzoek een verkennend karakter. Er is gekozen voor een kwalitatieve opzet van het onderzoek, wat goed past bij het verklarende karakter van de hoofdvraag (Clifford & Valentine, 2003). Via een kwalitatieve aanpak kan er meer gedetailleerde informatie worden vergaard over hoe bottom-up initiatieven functioneren en wat daarbij slagingsfactoren en kansen vormen. Dit type onderzoek wordt ook wel gezien als ook wel *'intensive research'*, waarbij de nadruk ligt op een klein aantal cases met een grote focus op detail (Gomez & Jones, 2010).

3.2 Onderzoeksstrategie

In figuur 15 staat de in dit onderzoek gehanteerde onderzoeksstrategie weergegeven. In de onderzoeksstrategie staat schematisch weergegeven hoe dit onderzoek is opgebouwd en hoe de verschillende onderdelen uit in dit onderzoek op elkaar aansluiten. In grote lijnen geeft het model weer hoe dit onderzoek eerst scherp is afgebakend in het theoretisch kader, alvorens er dieper wordt ingegaan op bottom-up initiatieven van hernieuwbare energie en er wordt gezocht naar slagingsfactoren en kansen.



Figuur 15: Onderzoeksstrategie, op basis van figuur 13

In het theoretisch kader (hoofdstuk 2) is reeds gedefinieerd wat bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie precies zijn. Deze initiatieven zijn afgebakend in figuur 13, wat tevens de basis vormt van de onderzoeksstrategie. Vanuit deze afbakening wordt in dit onderzoek aan de hand van een case study, een literatuurstudie en observaties gezocht naar slagingsfactoren en kansen van deze initiatieven. De case study omvat zes cases, die ieder met behulp van interviews en deskresearch worden uitgewerkt en vormen de data voor dit onderzoek. Deze zes cases vormen tevens de basis voor de data-analyse, waarin de verschillende zes cases met elkaar worden vergeleken en worden gekoppeld aan literatuur uit het theoretisch kader, om zo uiteindelijk in de conclusie slagingsfactoren en kansen te kunnen identificeren.

3.3 Methoden van dataverzameling

Er zijn in dit onderzoek meerdere methoden van dataverzameling toegepast, om informatie in te winnen over hoe lokale energiecoöperaties functioneren en wat voor hen belangrijke slagingsfactoren en barrières zijn. De verzamelde data is verder geanalyseerd in hoofdstuk 4. Waarom er voor deze verschillende methoden is gekozen en hoe deze methoden zijn toegepast wordt hieronder per methode toegelicht.

3.3.1 Case study

Er wordt in dit onderzoek een case study uitgevoerd, waarbij meerdere cases worden uitgewerkt en worden geanalyseerd. De geselecteerde cases zijn allen lokale burgerinitiatieven voor hernieuwbare energie, die zich hebben georganiseerd in een lokale energiecoöperatie. De cases zijn geselecteerd op basis van de website van Hieropgewekt, waarop alle duurzame lokale burgerinitiatieven in Nederland in kaart zijn gebracht. Er zijn meer dan 300 initiatieven door Hieropgewekt in kaart gebracht (Hieropgewekt, 2016c), waardoor er in beginsel keuze genoeg is. Er zijn in totaal zes cases van lokale energiecoöperaties uitgevoerd. Bij iedere case is tevens een interview gehouden met een direct betrokken persoon bij de desbetreffende lokale energiecoöperatie. In tabel 1 staan de cases, samen met de bijbehorende respondenten weergegeven.

Case	Respondent + functie
<i>Case 1: Zevenster Zonnestroom</i>	<i>Reint Brondijk (Oprichter + Voorzitter)</i>
<i>Case 2: ReggeStroom</i>	<i>Wim Diepeveen (Oprichter + Directeur)</i>
<i>Case 3: Deventer Energie</i>	<i>Jan de Vries (Medeoprichter + Directeur)</i>
<i>Case 4: Energiecoöperatie Noordseveld</i>	<i>Susanne Ton (Medeoprichter + Secretaresse)</i>
<i>Case 5: 1894 Energie Collectief</i>	<i>Rudi Smit (Oprichter; Bestuurslid bij Achilles 1894)</i>

Case 6: Reestdal Energie	Herman Boschman (Medeoprichter + Bestuurslid) & Arie ten Wolde (Penningmeester)
--------------------------	---

Tabel 1: Overzicht van de cases uit dit onderzoek, inclusief de bijbehorende respondenten.

Alle onderzochte energiecoöperaties zijn lokale energiecoöperaties, gericht op verduurzaming van de omgeving. De lokale energiecoöperaties verschillen flink van windcoöperaties (zie ook figuur 2). Peter Molenaar, werkzaam bij Eneco op het gebied van windenergie, ziet het volgende verschil tussen een windcoöperatie en een lokale energiecoöperatie: *‘Dat is echt een verschil met de windcoöperaties, want die zijn niet opgericht om onafhankelijk te zijn van een energiebedrijf, die zijn opgericht omdat ze gezamenlijk in collectief verband wind kunnen ontwikkelen. En dat pakken ze bedrijfsmatig aan.’* (Molenaar, 2016). Waar windcoöperaties bedrijfsmatiger zijn ingesteld en meer gericht zijn op het op een rendabele manier opwekken van windenergie, zijn lokale energiecoöperaties vaak opgericht om op lokale schaal te verduurzamen of om onafhankelijk te worden van de grote energieleveranciers.

De gekozen cases zijn geselecteerd op de volgende criteria: Het initiatief is betrokken bij zonne-energie en/of windenergie, heeft een actieve en heldere eigen website en het initiatief is bij voorkeur gelegen in het noorden of oosten van het land. De belangrijkste voorwaarde is logischerwijs dat het initiatief mee wil werken aan het onderzoek. Er is gekozen voor een focus op noordelijk en oostelijk gelegen initiatieven aangezien deze regio’s goed bereikbaar zijn voor de onderzoeker. Het hebben van een actieve en heldere website is gekozen als criterium omdat een website vooraf al veel informatie kan geven over de betreffende coöperatie. Bij een lokale energiecoöperatie zonder website is het lastig om in te schatten of de desbetreffende coöperatie een interessant object van studie is.

Bij de gehanteerde criteria waarmee de cases zijn gekozen is sprake van een *sampling bias*. Dit houdt in dat de gekozen steekproef niet representatief is voor de gehele populatie (Gomez & Jones, 2010). De gekozen steekproef van de zes gekozen cases is niet representatief voor alle initiatieven in Nederland, aangezien enkel initiatieven in het noorden en het oosten van het land in dit onderzoek aan bod komen. De onderzochte initiatieven zouden afwijkingen kunnen vertonen wanneer deze worden gespiegeld aan alle landelijke initiatieven. Uit de monitor van Hieropgewekt (2016) blijkt bijvoorbeeld dat provincies van elkaar verschillen op het gebied van aantal coöperaties per provincie, het gerealiseerde vermogen en het geplande vermogen (zonne-energie & windenergie) per provincie. Verschillen tussen provincies zijn logisch, omdat de ene provincie bijvoorbeeld meer potentie heeft op het gebied van hernieuwbare energie dan de ander. De kustprovincies zijn

bijvoorbeeld meer geschikt voor windenergie dan de provincie Limburg (EEA, 2009). De verschillende potentie per provincie is tevens een reden dat er een groot verschil is tussen hoeveel hernieuwbare energie iedere individuele provincie moet opwekken (IPO, 2016). Een andere verklaring voor het verschillende aantal coöperaties per provincie kan zijn dat er wisselend provinciaal beleid wordt gehanteerd. Dit wordt echter verder niet onderzocht.

Ondanks dat er sprake is van een *sampling bias* is er toch voor gekozen om de eerdergenoemde criteria te hanteren. Om een betere steekproef te krijgen zouden er meerdere cases uit het hele land moeten worden uitgevoerd, wat echter zeer tijdsintensief is en daardoor binnen dit onderzoek niet haalbaar is. Bovendien vallen alle landelijke coöperaties onder dezelfde wet- en regelgeving en voldoen ze allen aan dezelfde kenmerken (zie ook figuur 2), waardoor ze in beginsel niet van elkaar verschillen.

3.3.2 Interviews

Aan iedere case is een interview gekoppeld met een direct betrokken persoon bij het desbetreffende initiatief. Een interview is een verbale interactie waarbij een persoon (de interviewer) informatie probeert in te winnen van een ander persoon (Clifford & Valentine, 2003). Er wordt gebruik gemaakt van interviews, omdat hierbij meer diepgaande informatie naar boven komt in vergelijking met bijvoorbeeld enquêtes (Clifford & Valentine, 2003). Bij het onderzoeken van de slagingsfactoren, ontstaanswijze, activiteiten et cetera van verschillende lokale burgerinitiatieven is de waarom-vraag achter bepaalde antwoorden belangrijk. Een simpel ja of nee antwoord, wat vaak voortkomt uit enquêtes, is daarom niet voldoende. Daarnaast kan het lastig zijn om voldoende respons te krijgen op een enquête, gezien het onderzoek vrij specifiek gericht is op initiatieven op het gebied van hernieuwbare energie en er dus een beperkte doelgroep is.

Er is voor gekozen om *semi-gestructureerde interviews* af te nemen met een direct betrokken persoon bij iedere case, bij voorkeur iemand die het initiatief (mede) heeft opgericht. De voorkeur gaat uit naar ervaringsdeskundigen bij zowel het oprichten als het runnen van een lokale energiecoöperatie, aangezien een interview met ervaringsdeskundigen meer relevante informatie oplevert. Alle respondenten in dit onderzoek zijn betrokken geweest bij de oprichting van hun energiecoöperatie (zie ook tabel 1), wat hen ervaringsdeskundigen maakt in het oprichten en het runnen van een lokale energiecoöperatie.

Er is gekozen voor semi-gestructureerde interviews omdat deze een minder vaststaande structuur hebben dan gestructureerde interviews, waarbij de interviewer een vragenlijst op een bepaalde

volgorde afgaat. Bij een semi-gestructureerd interview bereidt de interviewer ook een vragenlijst voor, maar wordt deze niet per se in een vooraf bepaalde volgorde afgenomen. Een semi-gestructureerd interview is meer gericht op een informele conversatie en biedt de respondent het comfort om in zijn eigen woorden antwoorden te formuleren, in plaats van een 'ja of nee' antwoord (Gomez & Jones, 2010; Clifford & Valentine, 2003). De respondenten hebben de ruimte om thema's die zij belangrijk vinden verder toe te lichten en de interviewer heeft de ruimte om op bepaalde antwoorden door te vragen (Clifford & Valentine, 2003). Het voorbeeld in tekstbox 4 toont de bijdrage die de mogelijkheid van doorvragen tijdens het interview op kan leveren.

N: Maar hoe zit dat precies? Want als coöperatie kun je dus groene stroom ook daadwerkelijk een stuk goedkoper aanbieden aan een klant?

J: Nou ja, dat hangt ervan af welke afspraken je maakt met zo'n leverancier.

N: Ja. Maar daar zit dus het voordeel van een coöperatie, dat je dat goedkoper aan kan bieden?

J: Ja. Kijk, onze leverancier was zelf al behoorlijk scherp aan de prijs, want dat was zijn concurrentiemodel ook. En wij hadden dus bedongen dat het voor onze klanten nog een tikje goedkoper was, en dat we daar als coöperatie iets aan over hielden.

Tekstbox 4: Passage over doorvragen, uit transcript van interview met de heer de Vries (2016).

Naast de interviews met lokale energievoöperaties zijn er ook interviews gehouden met andere partijen die betrokken zijn bij hernieuwbare energie. Er zijn interviews afgenomen met partijen die ieder een verschillende rol hebben binnen het energieveld. Zo zijn experts werkzaam bij de Energy Academy Europe (een rol als wetenschappelijk onderzoeker/ consultant), ENECO (een rol als internationaal energiebedrijf) en bij de gemeente Zuidhorn (een rol als overheidsinstantie) geïnterviewd. Deze interviews dragen bij aan het onderzoek naar slagingsfactoren van en kansen voor lokale burgerinitiatieven voor hernieuwbare energie en zijn voornamelijk gericht op de rol van de desbetreffende partij in het energieveld en hun connectie met lokale burgerinitiatieven. Deze interviews zijn eveneens semi-gestructureerd; de gestelde vragen verschillen echter per interview. De vragen in deze drie interviews wijken daarom af van de weergegeven vragenlijst in tekstbox 5.

Bij het afnemen van de interviews is ook rekening gehouden met de locatie waar het interview werd afgenomen. Volgens Gomez & Jones (2010) heeft de locatie namelijk een mogelijke impact op het interview, omdat respondenten zich in een bepaalde omgeving geïntimideerd of oncomfortabel

kunnen voelen. De gekozen locatie zou het comfort en de privacy van de respondenten moeten maximaliseren. Ook Clifford & Valentine (2003) geven aan dat locatiekeuze belangrijk is, en leggen de nadruk op een neutrale, informele, rustige en toegankelijke locatie. Daarom is er indien mogelijk voor gekozen om het interview te houden op een door de respondenten gekozen locatie, wat in de meeste gevallen neer kwam op een interview bij hen thuis of bij hen op kantoor.

Opzet interviews

In de interviews wordt gebruik gemaakt van een vragenlijst, waar gedurende het interview van af kan worden geweken en waar bij enkele vragen kan worden doorgevraagd. De vragenlijst vormt een leidraad voor de belangrijke thema's waar de interviewer informatie over in wil winnen. In tekstbox 5 staat de vragenlijst die tijdens de interviews gehanteerd is.

Vragenlijst semi-gestructureerde interviews

Ontstaanswijze

- Hoe is de coöperatie ontstaan?
- Wie zijn bij de coöperatie betrokken en hoe ziet coöperatie eruit?
- Waarom is een coöperatie opgericht? Wat zijn de drijfveren?

Activiteiten

- Waarin is de coöperatie actief?

Financiën

- Hoe worden projecten en activiteiten gefinancierd?
 - o Is de coöperatie afhankelijk van subsidies?
- Wat wordt gedaan met eventuele winst? (Uitkeren aan investeerders/investeren?)
- Wie is verantwoordelijk voor eventuele verliezen?
- Op wat voor manier wordt er lokaal op gereageerd? (Weerstand tegen projecten? Of juist breed gedragen?)

Slagingsfactoren & barrières

- Wat zijn barrières (geweest) in het oprichten van de coöperatie en in het realiseren van projecten? (Bijvoorbeeld financiering, wetgeving, weerstand, et cetera)
- Wat zijn de slagingsfactoren van de coöperatie?
- In hoeverre is de coöperatie zelfredzaam (qua opzetten en uitvoeren projecten)? En waar is hulp bij nodig? (En van wie?)

Tekstbox 5: Gehanteerde vragenlijst voor semi-gestructureerde interviews

De verschillende vragen uit de vragenlijst voor de interviews zijn onderverdeeld onder vier thema's: De ontstaanswijze van de coöperatie, de activiteiten van de coöperatie, de financiën en de slagingsfactoren van en barrières voor de coöperatie. Er is gekozen voor een focus op deze vier thema's omdat inzicht in deze thema's nuttig kan zijn in het ontstaan van nieuwe initiatieven en het opschalen van huidige initiatieven. Een inzicht in hoe verschillende energievoöperaties zijn ontstaan en tegen welke problemen ze daarbij zijn opgelopen is bijvoorbeeld relevant voor initiatieven voor nieuwe lokale energievoöperaties. De focus op slagingsfactoren en barrières lokale ligt geheel in lijn met de hoofdvraag van dit onderzoek. De ingewonnen data uit de interviews vormt de basis voor de in de data-analyse geformuleerde slagingsfactoren en barrières. In de conclusie wordt vervolgens een eigen analyse gegeven door de onderzoeker, op basis van de ingewonnen data.

Data-analyse van interviews

De data die wordt ingewonnen uit de interviews, wordt per case uitgewerkt op basis van de vier onderzochte thema's uit de vragenlijst. Na de beschrijving van de zes cases wordt de verzamelde data op schematische wijze weergegeven (zie tabel 2). In deze schematische weergave worden de onderzochte thema's voor alle cases in steekwoorden weergegeven. Een nadere toelichting op de steekwoorden valt terug te lezen in de beschrijving van de individuele cases. Vervolgens wordt de data verder geanalyseerd, waarbij de verschillende cases met elkaar worden vergeleken aan de hand van literatuur. Aan de hand van de data-analyse kunnen uiteindelijk slagingsfactoren en kansen worden geïdentificeerd.

Zevenster Zonnestroom	ReggeStroom	Deventer Energie	EC Noordseveld	1894 Energie Collectief	Reestdal Energie
Ontstaans- wijze					
Activiteiten					
Financiën					
Slagings- factoren					
Barrières					

Tabel 2: Format voor het schematiseren van de data, op basis van de onderzochte thema's

Ethische aspecten interviews

Het is belangrijk dat er op een vertrouwelijke manier wordt omgegaan met de informatie die uit de interviews wordt gehaald (Clifford & Valentine, 2003). Indien gewenst kunnen respondenten anoniem blijven. Daarnaast zal informatie afkomstig uit een interview enkel gebruikt en gepubliceerd worden met de toestemming van de respondent. Daarom worden de individuele cases, die aan de hand van de interviews zijn opgesteld, voorafgaand aan het gebruik ervan voorgelegd aan de respondenten. Hierbij hebben zij ook het recht op aanpassingen in het stuk.

3.3.3 Observaties

Naast de case study en de interviews wordt in dit onderzoek ook gebruik gemaakt van observaties. Dit is een methode van dataverzameling die gebaseerd is op het participeren en observeren, waarbij gemaakte notities gebruikt kunnen worden als dataverzameling (Clifford & Valentine, 2003). Door middel van observaties kan informatie worden verzameld, wat leidt tot de productie van kennis (Gomez & Jones, 2010). De observaties spelen geen vooraf omschreven rol in het verzamelen van data, maar kunnen worden gezien als toevoeging op de dataverzameling in dit onderzoek. De observaties kunnen bijvoorbeeld bijdragen aan een beter inzicht in hoe initiatieven werken en wat er bij projecten rondom hernieuwbare energie komt kijken. Vanuit de stageplaats van de onderzoeker bij Antea Group zijn er verschillende observaties uitgevoerd. Een voorbeeld is het deelnemen aan een werkbezoek aan windmolens in Duitsland, samen met diverse lokale stakeholders die betrokken zijn bij de realisatie van windturbines in Nijverdal, aangestuurd en georganiseerd door Reggewind, wat onderdeel uitmaakt van ReggeStroom (zie Bijlage 10). Ook kunnen diverse projecten op het vlak

van hernieuwbare energie, alsmede interne vergaderingen over dit thema, als observatie gebruikt worden voor dit onderzoek. Deze observaties zijn als bijlage toegevoegd.

3.3.4 Literatuurstudie

Tot slot is er in dit onderzoek ook een literatuurstudie uitgevoerd. De in dit onderzoek gehanteerde literatuur varieert van wetenschappelijke publicaties tot websites en van beleidsstukken tot rapporten. Aangezien hernieuwbare energie op lokale schaal een zeer actueel thema is, is er ontzettend veel relevante literatuur te vinden. De aanwezigheid van veel literatuur rondom het thema van hernieuwbare energie maakt het enerzijds gemakkelijk om informatie te kunnen vinden, maar anderzijds kan het lastig zijn om uit deze berg aan informatie de geschikte informatie te kunnen filteren. Via het hanteren van specifieke zoektermen op Web of Science, zoals 'community renewable energy', 'wind energy' en 'local energy', kon deze berg aan informatie beperkt worden tot meer relevante literatuur. Door het lezen van de titels van de gevonden artikelen en vervolgens het lezen van de samenvattingen en conclusies is afgewogen of het desbetreffende artikel relevant was of niet.

Een andere gehanteerde manier om geschikte literatuur te vergaren is het opzoeken van relevante referenties in een wetenschappelijke bron. Een voor dit onderzoek relevant wetenschappelijk artikel bevat veel referenties naar andere literatuur, die vaak over hetzelfde onderwerp gaan en dus ook erg relevant kunnen zijn. Deze methode van het zoeken naar relevante literatuur heeft, via het opzoeken van referenties uit het artikel van Zuidema & De Boer (2015), onder andere het rapport van Hieropgewekt (2016) en het artikel van Walker & Devine-Wright (2008) opgelevert.

Daarnaast zijn ook enkele bronnen 'zonder voorbedachte rade' gevonden. Hiermee wordt bedoeld dat er niet specifiek gezocht is naar deze bronnen, maar dat deze toevallig zijn verkregen, bijvoorbeeld via het lezen van de krant of het kijken van het nieuws. Daarnaast heeft de onderzoeker vanuit zijn opleiding diverse relevante literatuur tot zijn beschikking. De gebruikte literatuur van de Roo is hier een goed voorbeeld van.

4. Data

In dit hoofdstuk worden de verschillende cases stuk voor stuk beschreven. Om een goed beeld te kunnen krijgen van lokale burgerinitiatieven voor hernieuwbare energie, zijn er zes cases van lokale energiecoöperaties opgesteld. Bij iedere case is een interview gehouden met een direct betrokken persoon bij de desbetreffende coöperatie (zie ook tabel 1). De interviews zijn gefocust op vier thema's: de ontstaanswijze van de coöperatie, de activiteiten van de coöperatie, de financiën en de slagingsfactoren van en barrières voor de coöperatie (zie ook de Interviewgide in tekstbox 5 & het conceptueel model in figuur 14). Iedere case wordt op basis van deze vier thema's uiteengezet.

Na de beschrijving van de zes cases wordt de verzamelde data op schematische wijze weergegeven (zie tabel 2). In deze schematische weergave worden de onderzochte thema's voor alle cases in steekwoorden weergegeven. Een nadere toelichting op de steekwoorden valt terug te lezen in de beschrijving van de individuele cases.

4.1 Case 1: Zevenster Zonnestroom



Figuur 16: Logo Zevenster Zonnestroom (Zevenster Zonnestroom, 2016)

Zevenster Zonnestroom is een lokale energiecoöperatie in Zuidhorn. De coöperatie streeft, middels het lokaal en collectief opwekken van hernieuwbare energie, naar een hoge(re) mate van zelfvoorziening op het gebied van energie (Zevenster Zonnestroom, 2016).

Oprichting coöperatie

De aanleiding voor het oprichten van een coöperatie komt voort vanuit de heer Kuipers, eigenaar van het familiebedrijf de Zevenster. Hij sprak met de heer Brondijk tijdens een bijeenkomst over duurzaamheid in het dorp en sprak uit dat hij zijn dak wel beschikbaar wilde stellen voor het opwekken van lokale energie, waarbij de opgewekte stroom naar de burens zou moeten gaan in plaats van naar 'de grote jongens' (Brondijk, 2016). Deze vraag werd door de heer Brondijk opgepakt en uitgewerkt. Via een opstartsubsidie konden de eerste stappen worden gezet, wat ook motiveerde om verder te gaan: *'Maar goed, dan heb je een soort opstartpremie, en dat motiveert je natuurlijk wel wat meer om er ook mee door te gaan.'* (Brondijk, 2016)

Activiteiten

Zevenster Zonnestroom biedt particulieren rondom Zuidhorn de mogelijkheid om collectief tegen een goedkoop tarief zonnepanelen in te kopen, die op het dak van het Zuidhornse bedrijf 'de Zevenster' van eigenaar de heer Kuipers worden geplaatst. De panelen worden door een lokale installateur geplaatst en de opgewekte stroom wordt verkocht aan energieleverancier Qurrent. Vanwege de postcoderoosregeling kunnen enkel particulieren uit en rondom Zuidhorn participeren. Ook voor bedrijven is het mogelijk om deel te nemen aan de postcoderegeling, tot maximaal 20% van de totale investering. De postcoderoosregeling houdt in dat de deelnemers in de postcode (of in een direct aanliggende postcode) moeten wonen waarin de energie is opgewekt. De deelnemers ontvangen hiermee korting op hun energiebelasting. Zij moeten echter wel lid worden van Qurrent voor deze korting. De regeling geldt voor 15 jaar; daarna krijgt de heer Kuipers de panelen in zijn bezit, als tegenprestatie voor het beschikbaar stellen van zijn dak. Hiermee hebben alle partijen

voordeel: Er wordt lokaal hernieuwbare energie opgewekt, de deelnemers verdienen hun investering ruimschoots terug (de terugverdientijd is 7 à 8 jaar), de coöperatie verdient aan de verkoop van de opgewekte stroom en de heer Kuipers krijgt na 15 jaar de zonnepanelen in zijn bezit.

Financiën

Zevenster Zonnestroom heeft geen winstoogmerk. De leden van de coöperatie bepalen wat er met de eventuele winst gebeurt. Die kan worden uitgekeerd aan de leden of worden geïnvesteerd in duurzame activiteiten, bijvoorbeeld in laadpalen voor elektrische auto's.

Het collectief inkopen van de zonnepanelen kent volgens de heer Brondijk nauwelijks financiële risico's. Het benodigde geld om de panelen aan te schaffen en te installeren komt van deelnemende leden. Gericht wordt op een aantal van 200 panelen, waarvan ten tijde van het interview 140 al waren verkocht. Indien de 200 panelen niet worden gehaald, kunnen er in overleg met de installateur ook minder worden geplaatst. Ook is de heer Kuipers bereid om garant te staan voor een aantal panelen indien de verkoop tegen zou vallen. Hierdoor is het financiële risico vrij laag: *'In theorie zou het niet kunnen dat hier verlies op zit.'* (Brondijk, 2016)

Inmiddels is het de coöperatie gelukt om de 200 panelen te verkopen. Op 30 mei heeft een feestelijke opening van het dak plaatsgevonden, waarbij de eerste panelen werden geplaatst en de opening werd verricht door Nienke Homan, gedeputeerde van de provincie Groningen, en Henk Bakker, wethouder van de gemeente Zuidhorn (WelkominZuidhorn, 2016).

Slagingsfactoren en barrières

Een van de barrières voor Zevenster Zonnestroom was om vrijwilligers te vinden voor het bestuur. De heer Brondijk gaf aan dat het erg lastig was, en nog altijd is, om vrijwilligers te vinden voor het bestuur. Door zelf actief op zoek te gaan en veel mensen persoonlijk te benaderen is het de heer Brondijk gelukt om een bestuur bij elkaar te krijgen. Het enthousiasme houden is hierbij ook ontzettend belangrijk, aangezien iedereen op vrijwillige basis actief is.

Daarnaast ziet de heer Brondijk een opstartsubsidie als cruciaal startpunt. Zonder subsidie is het volgens hem ongelofelijk moeilijk om iets op touw te zetten. Daarnaast is de aanwezigheid van een initiatiefnemer ook erg belangrijk om zo'n initiatief van de grond te kunnen krijgen:

'Dus je moet eigenlijk een paar enthousiastelingen hebben die er flink aan trekken. En een opstartsubsidie, anders kan het bijna niet. En dan is het nog spannend.' (Brondijk, 2016)

4.2 Case 2: ReggeStroom



Figuur 17: Logo ReggeStroom (ReggeStroom, 2016)

ReggeStroom is een lokale energiecoöperatie in Nijverdal, in de gemeente Hellendoorn. De coöperatie is eind 2011 opgericht en heeft als streven om binnen de gemeente Hellendoorn en binnen de provincie Overijssel een grote stap te zetten naar een duurzame wereld (ReggeStroom, 2016). De heer Wim Diepeveen, medeoprichter van het initiatief, beschreef de beweegredenen en ambities om een coöperatie op te richten als volgt:

‘Onze ambitie ligt erop om duurzame energie heel erg te verbinden met lokale productie. Dus wij zijn pas succesvol als er overal in de regio hier energie gemaakt wordt, op plekken waar dat kan en waar dat logisch is. Water, zon, wind hè, want dat zijn de drie waar wij op inzetten.’ (Diepeveen, 2016)

Oprichting coöperatie

Het eerste initiatief tot een coöperatie was eind 2010, toen een initiatiefgroep werd opgericht door een tiental mensen. In deze initiatiefgroep ontstond steeds meer de overtuiging dat via burgerkracht beter handen en voeten kon worden gegeven aan het thema duurzame energie. Dankzij een subsidie van €25.000 door het winnen van een prijsvraag van de Provincie kon de groep een Businessplan opstellen, wat eind 2011 leidde tot de oprichting van ReggeStroom. Deze subsidie bood volgens de heer Diepeveen de coöperatie een belangrijke goede start:

‘Die wedstrijd was voor ons eigenlijk de aanleiding om het Businessplan te schrijven, en die prijs was voor ons de mogelijkheid om het ook uit te gaan voeren’ (Diepeveen, 2016).

Activiteiten

ReggeStroom is op meerdere vlakken actief: Ze leveren groene energie aan particulieren en zakelijke partijen, ze zijn actief in de levering van zonnepanelen, ze hebben een eigen productie-installatie en ze geven advies op het gebied van duurzame energie. Sinds mei 2016 heeft ReggeStroom tevens het energieloket overgenomen van de gemeente Hellendoorn (Twente Journaal, 2016). De eigen productie wordt door twee generatoren in een ouderwetse molen in de regio opgewekt. Het project

Windpark Lochter, waar ReggeStroom veel tijd en geld in steekt, moet de eigen productie verder gaan vergroten (zie Bijlage 10). Daarnaast zitten er nog enkele andere projecten in de pijplijn. De coöperatie is bij de meeste bedrijfsactiviteiten afhankelijk van partners. Deze partners zoeken zij indien mogelijk lokaal. Zo gaat de levering van groene energie in samenwerking met energieleverancier Qwint uit Hengelo. De adviestak wordt geheel zelfstandig uitgevoerd.

De heer Diepeveen gaf aan dat ReggeStroom de grootste lokale energiecoöperatie is in Nederland qua omzet en qua levering van energie. Dit komt volgens hem voornamelijk omdat zij een aantal zakelijke klanten hebben, die op het gebied van energie grootverbruikers zijn.

Financiën

De coöperatie is bedrijfsmatig opgezet. Dat houdt in dat de coöperatie ook een financieel belang heeft bij de eigen bedrijfsactiviteiten. Om de coöperatie rendabel te houden, moet er maandelijks voldoende geld worden verdiend om de vaste lasten (o.a. huur kantoorpand) te kunnen betalen. Over de (eventuele) winst die ReggeStroom maakt bestaan afspraken binnen de statuten van de coöperatie. Het grootste gedeelte van de winst blijft binnen de coöperatie, een klein deel kan worden uitgekeerd aan leden, indien hiervoor akkoord wordt gegeven in een ledenvergadering. In de praktijk is er echter nog nooit dividend aan leden uitgekeerd. De winst die gemaakt wordt is nodig om bedrijf sterker te maken, aangezien periodes van winst en verlies elkaar tot nu toe hebben afgewisseld. De heer Diepeveen gaf aan dat toekomst van ReggeStroom voor een groot gedeelte afhankelijk is van het slagen van Windpark Lochter. ReggeStroom heeft veel geld in dit project geïnvesteerd, waardoor het slagen van het windpark een grote impact heeft op de toekomst van de coöperatie.

Ondanks dat de coöperatie bedrijfsmatig is opgezet, draait de coöperatie voor een groot deel op vrijwilligers. Momenteel is er ruimte voor 1.6 FTE; alle andere activiteiten worden vrijwillig gedaan.

Slagingsfactoren en barrières

Er zijn verschillende barrières geweest die ReggeStroom heeft moeten overwinnen. Allereerst is volgens de heer Diepeveen de oprichting van een coöperatie erg lastig: *'Het oprichten van een coöperatie is heel lastig, sowieso. Want mensen hebben een heel verschillend beeld bij wat een coöperatie is, maar de ene coöperatie is de andere niet.'* (Diepeveen, 2016)

Naast de wisselende beeldvorming over wat een coöperatie precies is, is het anderzijds ook lastig om zonder financiële hulp een coöperatie te starten en om bedrijfsactiviteiten op te bouwen. Daarom

was de subsidie van €25.000 ontzettend belangrijk voor ReggeStroom om een goede start te kunnen maken. In het kader van het oprichten en succesvol runnen van de coöperatie ziet de heer Diepeveen koersvastheid als belangrijke pijler: *‘Waarom hebben wij het gered? Omdat we heel erg koersvast zijn gebleven.’* (Diepeveen, 2016)

Een andere barrière waar ReggeStroom mee te maken heeft gehad zijn bestuurlijke problemen. Alle neuzen dezelfde kant op krijgen bleek af en toe moeilijk te zijn. Volgens de heer Diepeveen heeft dit vooral ermee te maken dat het allemaal vrijwilligers zijn, die ieder hun eigen visie en ambitie hebben. Daarnaast is het speelveld volgens de heer Diepeveen niet eerlijk:

‘Als je hier mee aan de gang gaat, met een lokaal duurzaam energiebedrijf, loop je er direct tegenaan dat het speelveld energie gewoon niet eerlijk is. De overheid subsidieert olie, kolen en gas jaarlijks met miljardenbedragen, en daar kun je gewoon met de duurzame energie niet tegenop. En dan is het beeld bij de consument wel; ja, maar windenergie, windmolens draaien op subsidie. Ja, dat is ook zo, maar kolencentrales krijgen nog veel meer subsidie (...) en als het wél een levelled playing field was, dan zou de duurzame energie allang gewonnen hebben’ (Diepeveen, 2016).

4.3 Case 3: Deventer Energie



Figuur 18: Logo Deventer Energie (Deventer Energie, 2016).

Deventer Energie is een lokale energiecoöperatie in Deventer. De coöperatie is in 2012 opgericht en heeft als doelstelling om een bijdrage te leveren aan een klimaatneutraal Deventer in 2030. Deze doelstelling van de coöperatie loopt enigszins parallel met de gemeentelijke ambitie naar een klimaatneutraal Deventer in 2030. De coöperatie is gevormd vanuit een groep burgers die in 2012 merkten dat overal in Nederland dergelijke initiatieven rondom hernieuwbare energie ontstonden, waarop zij zich afvroegen waarom zo iets in Deventer niet zou kunnen. De heer de Vries, een van de initiatiefnemers in het oprichten van de coöperatie en momenteel directeur van Deventer Energie, is vanwege de volgende reden intensief betrokken bij de coöperatie:

'Ik ben zelf iemand die gedreven is door een milieuovertuiging, een milieumotief dat het echt anders moet met de energievoorziening. En ik heb nog gewoon de power en de capaciteit om iets klaar te maken. En dat doe ik gewoon.' (de Vries, 2016)

Oprichting coöperatie

Het ontstaan van Deventer Energie komt van twee kanten. Enerzijds was er een groepje enthousiaste burgers die wel heil zagen in een energiecollectief in Deventer, mede vanwege het ontstaan van vele duurzame initiatieven door het hele land. Anderzijds was de gemeente, via de wethouder, ook actief op het gebied van energie. De gemeente was zich bewust dat er ook een beweging vanuit de maatschappij nodig was, en stond daarom positief in de ontwikkeling van een burgerfront middels een coöperatie.

Vanuit deze twee partijen is een stichting opgezet, waarmee een eerste vorm werd gegeven aan het particuliere initiatief. Het oprichten van een stichting was volgens de heer de Vries vooral van praktische aard en vereenvoudigde het verstrekken van subsidies. De volgende stap was een startbijeenkomst voor geïnteresseerde burgers, in mei 2012. Er werd enthousiast op deze startbijeenkomst gereageerd, wat leidde tot een groot aantal vrijwilligers en een boost voor het

initiatief. Eind 2012 werd het eerste bestuur aangesteld en werd de stichting vervangen en ontstond de coöperatieve vereniging. De coöperatie wordt volledig door burgers aangestuurd.

Activiteiten

Deventer Energie heeft de volgende drie bedrijfsactiviteiten:

1. Het leveren van groene energie;
2. Het produceren van groene energie via windpark Kloosterlanden;
3. Het energieloket van de gemeente Deventer.

De eerste activiteit waarmee Deventer Energie is begonnen is het leveren van groene energie aan particulieren en zakelijke klanten. Volgens de heer de Vries is dit voor vele coöperaties de eerste activiteit. Hierbij fungeert de coöperatie als het ware als wederverkoper van stroom van een duurzame energiemaatschappij. Als coöperatie kunnen zij hun leden een gunstiger tarief bieden, en zij bezorgen de energiemaatschappij extra klanten en naamsbekendheid.

Daarnaast is Deventer Energie via de gemeente betrokken geraakt bij de ontwikkeling van het windproject bij bedrijventerrein Kloosterlanden. De gemeente was hier al geruime tijd mee bezig en had met de exploitant (adviesbureau Raedthuys) afgesproken dat er participatie mogelijk moest zijn in het windpark. Deventer Energie werd uitgenodigd om de ontwikkeling van het windpark samen met Raedthuys op te pakken. De samenwerking is 75/25; 75% van het windpark is in bezit van Raedthuys, 25% is in handen van Deventer Energie. Deventer Energie moest hiervoor 4 ton bijeenbrengen, wat bijeen is gebracht via crowdfunding en via participerende burgers en leden.

De derde activiteit van Deventer Energie is het overnemen van het energieloket van de gemeente Deventer. Dit energieloket is vooral te beschouwen als een adviestak, waar burgers met vragen of ideeën over duurzame energie terecht kunnen (EnergieinDeventer, 2016). Iedere gemeente heeft een dergelijk energieloket, waarbij de gemeente Deventer besloot om dit niet zelf uit te gaan voeren, maar om dit uit te besteden.

Financiën

De activiteiten en projecten worden door de coöperatie zelf gefinancierd. Dat houdt in dat de coöperatie ook zijn eigen geld moet verdienen. Via de drie bedrijfsactiviteiten verdient Deventer Energie zijn geld. Mede hierdoor is de coöperatie niet afhankelijk van subsidies.

Eventuele winst die de coöperatie maakt wordt in de coöperatie gestoken. Voornamelijk om de coöperatie financieel wat sterker te maken, maar ook om nieuwe activiteiten van te financieren. Tot

nu toe is het lastig om de exploitatie sluitend te krijgen. In het begin lukte dit vooral dankzij de startsubsidie. Bij groeiende inkomsten heeft de coöperatie nog voldoende plannen en ideeën:

'Als je in de toekomst ooit nog eens grotere inkomsten eraan overhoudt netto, winst is dat zeg maar boekhoudkundig (...) ja, we hebben nog zoveel plannen enzovoort. Dus dan bedenk je als coöperatie gewoon de volgende activiteit.' (de Vries, 2016)

De coöperatie bestaat grotendeels uit een groep vrijwilligers. Er zijn momenteel twintig vaste vrijwilligers; daarnaast zijn er nog enkele mensen die af en toe beschikbaar zijn. Daarnaast zijn er een aantal personen die gedeeltelijk betaald krijgen; de heer de Vries werkt bijvoorbeeld fulltime voor de coöperatie, maar krijgt parttime betaald. De overige uren die hij besteed zijn dus vrijwillig.

Slagingsfactoren en barrières

De heer de Vries ziet de volgende twee punten als moeilijkste barrières in het oprichten en het runnen van een coöperatie: *'Die groei tot continuïteit en wat daar voor nodig is en het samenspel van vrijwillige en professionele inzet. Die twee dingen.'* (de Vries, 2016)

Met de groei tot continuïteit en alles wat daarbij nodig is doelt de heer de Vries vooral op het proces van het ontstaan van een klein initiatief tot een coöperatie waarbij continuïteit verzekerd is. Daarnaast is het samenspel van vrijwillige en professionele inzet erg belangrijk. Deze samenhang kan contrasteren aangezien de professionele inzet van enkele betrokkenen bij de coöperatie (parttime) wordt betaald, terwijl veel actieve leden volledig vrijwillig betrokken zijn bij het initiatief. Volgens de heer de Vries is deze samenhang een hinderpaal in vrijwel iedere vrijwillige organisatie, waarmee je goed om moet gaan. Daarom is de coöperatie momenteel bijvoorbeeld bezig met het opzetten van onkostenvergoedingen voor vrijwilligers bij het energieloket.

De heer de Vries ziet het goed benutten van lokale kansen voornamelijk als een succesfactor voor de coöperatie: *'ik denk toch dat we de kansen die er in Deventer waren tot nu toe goed benut hebben. En een kans was natuurlijk dat windproject en een tweede kans was toch ook dat energieloket. Ik bedoel, daar kun je van alles van zeggen, maar oké, heeft ons toch gelegenheid gegeven om meteen gewoon redelijk professioneel te doen'* (de Vries, 2016)

Daarnaast ziet hij de inzet en expertise van de betrokkenen als een belangrijke factor. De coöperatie heeft een sterk bestuur met mensen vanuit verschillende achtergronden die de kennis en ervaring hebben om een dergelijke organisatie neer te kunnen zetten en te kunnen runnen.

4.4 Case 4: Energiecoöperatie Noordseveld



Figuur 19: Logo Energiecoöperatie Noordseveld (Energiecoöperatie Noordseveld, 2016)

De Energiecoöperatie Noordseveld is een lokale coöperatie in Langelo, in de gemeente Noordenveld. De coöperatie is in 2011 opgericht door een groep vrijwilligers en heeft als ambitie om de energietransitie binnen de gemeente te versnellen. Susanne Ton is als secretaris een van de mensen die direct betrokken was bij de oprichting van de coöperatie. Vanuit haar persoonlijke drive – ze is zelf al 40 jaar actief met duurzaamheid – is mevrouw Ton als vrijwilliger actief binnen het bestuur van de coöperatie, samen met haar man.

Oprichting coöperatie

De eerste aanzet om actief te worden op het gebied van hernieuwbare energie kwam vanuit de dorpsvereniging. Zij vroegen zich af of de regio hier niet iets mee moest doen, waaruit een werkgroep werd opgesteld om uitvoeriger met dit thema aan de slag te gaan. Mevrouw Ton nam, samen met haar man en enkele anderen, deel aan deze werkgroep. Voor de werkgroep was het in het begin echter nog niet duidelijk wat zij precies konden doen:

‘Dus wij zijn allebei in de werkgroep gegaan met nog een paar andere mensen. En we hebben gebrainstormd van ja, hoe pak je dat aan? Wat moeten we doen? We hadden geen flauw idee’ (Ton, 2016).

De werkgroep zag een eerste kans om actief aan de slag te gaan met het terrein rondom de gaswinningslocatie van de NAM. De NAM zelf wilde niet meewerken, maar via hen kwam de werkgroep wel in contact met de heer Kiewiet, die zelf actief betrokken was bij de oprichting van een coöperatie op Ameland. Op basis van zijn aanpak op Ameland en zijn advies om ‘gewoon te beginnen’ heeft de werkgroep een coöperatie weten op te richten en de eerste stappen weten te zetten. Momenteel bestaat momenteel uit zes bestuursleden en een aantal vrijwilligers.

Activiteiten

De Energiecoöperatie Noordseveld heeft verschillende bedrijfsactiviteiten, waarmee ze inkomsten binnen krijgen. Ten eerste fungeert de coöperatie als wederverkoper van groene energie. Klanten van de coöperatie krijgen groene energie van de energiebedrijven Greenchoice en Noordelijk Lokaal Duurzaam (NLD). Daarnaast is de coöperatie actief in het aanleggen van zonnepanelen. De coöperatie schenkt regelmatig panelen aan bijvoorbeeld het dorps huis of de lokale voetbalvereniging en is de coöperatie daarnaast bezig met enkele postcoderoosprojecten. Zo is de coöperatie actief bezig om voor de postcoderoosproject participanten te zoeken voor een zonnedak op een boerderij met 150 panelen en een Halo-zonnepark bij de gaswinningslocatie van de NAM in Langelo met 2400 panelen. Ten derde biedt de Energiecoöperatie advies op het gebied van energiebesparing en het opwekken van hernieuwbare energie. De adviezen worden voornamelijk gegeven door een actief lid van de coöperatie. Naast het geven van tips en advies biedt de coöperatie ook energiescans aan, in samenwerking met een lokaal bedrijf.

Financiën

De coöperatie draait volledig op vrijwilligers. De coöperatie heeft geen eigen kantooruimte en doet zijn werk grotendeels vanuit het privéadres van mevrouw Ton. Vanwege de vrijwillige inzet en het ontbreken van een kantoor heeft de coöperatie nagenoeg geen vaste lasten. De coöperatie heeft bovendien geen winstoogmerk; dit houdt in dat bijna al het geld dat de coöperatie verdient geïnvesteerd kan worden in nieuwe projecten. De coöperatie verdient het merendeel van zijn geld via de levering van groene energie. Over de energie die geleverd is ontvangen zij een klein percentage van de winst, wat neer komt op ongeveer een kwart cent per kWh en per m³ gas. Met de winst van de coöperatie worden duurzame projecten gefinancierd en zijn er diverse zonnepanelen geschonken aan verenigingen binnen de gemeente.

Slagingsfactoren en barrières

De coöperatie heeft te maken gehad met meerdere barrières. Allereerst was het, zoals eerder aangegeven, voor de werkgroep in het begin moeilijk om grip te krijgen op wat zij konden doen en hoe zij dit konden aanpakken. Pas nadat zij advies kregen van een ervaringsdeskundige, de heer Kiewiet, kon de werkgroep de eerste stappen zetten.

Daarnaast ziet mevrouw Ton de gemeente en de grote energiebedrijven als barrières voor het succes van de coöperatie. De gemeente is in meerdere zaken geregeld een lastige partner. De gemeente werd ondanks enkele beloftes (vooralsnog) geen klant van de coöperatie, en werkt niet altijd welwillend mee aan enkele initiatieven van de coöperatie, terwijl deze toch zeker in het belang van de gemeente zijn; *'Als je hulp vraagt, dan zijn ze toch niet thuis eigenlijk.'* (Ton, 2016)

Daarnaast zijn de grote energiebedrijven de laatste jaren de concurrentiestrijd aangegaan met lokale coöperaties, waarmee ze veel klanten bij hen weghouden. *‘Juist de laatste jaren sinds die coöperaties zijn begonnen zijn die verschrikkelijk aan het reclame maken gegaan. Want ja, die zien natuurlijk ook wel dat die omslag eraan komt. En die geven geld toe als ze klant worden bij ze. En dat houdt natuurlijk heel veel mensen weg bij ons’* (Ton, 2016). Mevrouw Ton merkt bovendien dat hun coöperatie vaak gezien wordt als een vrijwilligersclubje en hierdoor minder wordt vertrouwd dan de grote energiemaatschappijen: *‘Ze wantrouwen ons, omdat wij vrijwilligers zijn, krijg ik weleens de indruk’* (Ton, 2016).

Tegenover de barrières waar de coöperatie mee te maken heeft, zijn er ook een aantal factoren die het succes van de coöperatie kunnen verklaren. Allereerst zorgen de lage vaste kosten, mede door de volledige inzet van vrijwilligers, ervoor dat de coöperatie vrijwel al het geld dat binnenkomt kan investeren in duurzame projecten in de regio. Hierin schuilt een verschil met bedrijfsmatig opgezette coöperaties, die vaker moeite hebben met het sluitend maken van de begroting.

Daarnaast ervaart mevrouw Ton het contact met andere coöperaties ook als belangrijk en zeer prettig. Het delen van kennis en ideeën in een grote groep van gelijkgestemde ambitieuze mensen wordt als prettig ervaren en geeft een boost om verder te gaan als coöperatie. Ook heeft het delen van kennis met de heer Kiewiet nadrukkelijk geholpen in de oprichting van de coöperatie.

4.5 Case 5: 1894 Energie Collectief



Figuur 20: Logo 1894 Energie Collectief (Hieropgewekt, 2016d)

Het 1894 Energie Collectief is een samenwerkingsverband tussen voetbalvereniging Achilles 1894, de gemeente Assen, de Energiewacht, de Natuur & Milieufederatie Drenthe, de Provincie Drenthe, Invent en Techniko. Het initiatief om actief bezig te gaan met hernieuwbare energie kwam in 2013 voort vanuit de voetbalvereniging Achilles 1894 en werd vanuit de vereniging opgepakt door bestuurslid Rudi Smit. De vereniging kampte, evenals veel andere sportverenigingen, met teruglopende inkomsten en stijgende kosten. Vanuit financieel oogpunt verdiepte de vereniging zich in de mogelijkheden rondom energiebesparing en het opwekken van hernieuwbare energie. Dit leidde ertoe dat Achilles 1894 en de eerdergenoemde partners op een gegeven moment om de tafel zijn gaan zitten en samen het 1894 Energie Collectief zijn begonnen.

Oprichting coöperatie

Achilles 1894 is vanuit financieel oogpunt gestart met het verkennen van de mogelijkheden op het gebied van energie. De heer Smit werd hierbij de aanjager, samen met een ander bestuurslid. Hij was vanwege persoonlijk interesse in duurzaamheid gemotiveerd om dit vraagstuk op te pakken. Door veel informatie te zoeken op het internet en te gaan praten met diverse partijen heeft Achilles 1894 uiteindelijk meerdere partners aan tafel gekregen, waarmee ze samen een plan hebben opgesteld.

Activiteiten

Het 1894 Energie Collectief is enerzijds actief om het energieverbruik van Achilles 1894 terug te dringen, en anderzijds is het erop gericht om leden van Achilles 1894 en buurtbewoners actief te betrekken bij duurzaamheid.

Om het energiegebruik van Achilles 1894 terug te dringen, zijn er aan de hand van de Trias Energetica diverse fases opgesteld: Fase 1 betrof het 'laaghangend fruit'; kijken waar besparing van energie mogelijk is. Door middel van een energiescan is dit in beeld gebracht waarna diverse maatregelen zijn genomen, waaronder het plaatsen van lichtsensoren en het beter isoleren van het gebouw. In fase 2 kwam het zelf opwekken van energie. Dit wordt gedaan door 81 zonnepanelen op het dak. Daarnaast liggen er ook nog 9 zonnecollectoren op het dak, die zorgen voor warm water

voor het douchen. Met beide fases gecombineerd heeft de vereniging zijn energieverbruik én zijn gasverbruik kunnen halveren. Daarnaast is men, als derde fase, nog bezig met een pilotprogramma om de veldverlichting te vervangen door ledverlichting.

Daarnaast betreft het 1894 Energie Collectief buurtbewoners uit de omliggende woonwijken Maarsdijk en Peelo en leden van Achilles 1894 bij de duurzame activiteiten. Deelnemers aan het 1894 Energie Collectief konden een gratis energiescan aanvragen, waarna professionals hen vrijblijvend advies gaven over mogelijke maatregelen. Op diverse maatregelen konden leden door de collectieve aanpak voordelen krijgen. Zo werden de zonnepanelen bijvoorbeeld collectief ingekocht, waardoor er werd bespaard op de aanschafkosten van een zonnepaneel. Er zijn tot nu toe 200 huishoudens die hebben meegedaan aan het collectief. Zij hebben samen, naast enkele besparingsmaatregelen, ongeveer 1000 zonnepanelen afgenomen.

Achilles 1894 dient als voorbeeld voor andere (sport)verenigingen. Van alles wat het 1894 Energie Collectief heeft weten op te bouwen is een draaiboek gemaakt, wat door de Provincie is opgepakt en wordt uitgerold over alle sportverenigingen in heel Drenthe, zodat zij ook effectieve maatregelen kunnen nemen om hun energieverbruik te verminderen en daardoor flink wat geld kunnen besparen. Over het dienen als voorbeeld zegt de heer Smit het volgende:

‘Vindt het wiel niet opnieuw uit, want dat heeft ons ontzettend veel tijd en energie gekost (...) dat wil ik anderen besparen. Want we zijn allemaal vrijwilligers met elkaar, maar er is wel behoorlijk wat te besparen.’ (Smit, 2016)

Financiën

Het 1894 Energie Collectief is, in tegenstelling tot de meeste coöperaties, er niet specifiek op gericht om geld te verdienen wat verder geïnvesteerd kan worden in duurzaamheid. Iedere partij die deelneemt aan het 1894 Energie Collectief heeft er een bepaald belang bij. Achilles 1894 als initiatiefnemer heeft een financieel voordeel bij het besparen van energie. Een partij als Techniko verzorgt bijvoorbeeld de installatie van zonnepanelen en haalt via het Collectief dus veel klussen binnen. Andere partijen, zoals de gemeente en de Provincie, hebben er baat bij het succes van het Energie Collectief, omdat het op meerdere vlakken maatschappelijke meerwaarde creëert, het een financiële besparing oplevert en het bijdraagt aan lokale en regionale verduurzaming.

De energiemaatregelen zijn grotendeels vanuit subsidies gefinancierd. Het 1894 Energie Collectief heeft verschillende subsidiepotjes aan weten te boren voor zijn projecten. Hiermee konden ze onder andere de energiescan financieren en zonnepanelen tegen een gunstiger tarief aanbieden aan participerende leden. Toch is het 1894 Energie Collectief volgens de heer Smit niet puur afhankelijk

van subsidies:

‘Als zo'n zonnepaneel 500 euro kost hebben we aan subsidies ongeveer de helft binnen kunnen halen, op die manier. Dus afhankelijk (...) ja, we waren op dat moment wel afhankelijk. Maar ik denk achteraf, als we die subsidies niet hadden gehad, dat die panelen voor 500 euro ook wel uiteindelijk verkocht waren.’ (Smit, 2016)

Slagingsfactoren en barrières

De heer Smit zou graag zien dat sportverenigingen meer ondersteund worden door de overheden. Niet per se op financieel vlak, maar voornamelijk op organisatorisch vlak. Het uitrollen van de aanpak van het 1894 Energie Collectief over andere sportvereniging is hierin een mooie stap. Sportverenigingen hebben namelijk een groot maatschappelijk belang, waardoor gemeenten ook belang hebben bij een financieel gezonde en een duurzame sportvereniging. Daarnaast loopt de heer Smit, ondanks de prettige samenwerking met de gemeente, regelmatig op tegen gemeentelijke wet- en regelgeving.

Het succes van het 1894 Energie Collectief zit vooral in het enthousiasme en het doorzettingsvermogen van onder andere de heer Smit zelf: *‘Je moet gewoon enthousiasme en doorzettingsvermogen hebben want ja, tegenslag loop je toch tegenaan’* (Smit, 2016).

Een andere succesfactor is dat het 1894 Energie Collectief een goede samenwerking heeft gehad met de gemeente Assen. Zij hebben positief meegedacht en meegewerkt aan de ideeën van Achilles. Het succes van het 1894 Energie Collectief heeft de gemeente ook voldoende voordelen opgeleverd. De energiescans, die zijn begonnen bij Achilles, zijn inmiddels over alle overheidsgebouwen en verenigingsgebouwen binnen de gemeente Assen uitgevoerd.

Daarnaast is het 1894 Energie Collectief een voorbeeld voor andere (sport)verenigingen. De aanpak die door het 1894 Energie Collectief is gehanteerd wordt door de Provincie en gemeente uitgerold over allerlei sportverenigingen in heel Drenthe. Het succes biedt de heer Smit ook de motivatie om door te gaan:

‘Dat is natuurlijk voor mij absoluut de drijfveer om door te gaan en de motivatie om door te gaan. Dat zelfs de Provincie en de gemeente dat oppakken en allerlei andere verenigingen profiteren. Mooiere waardering kun je niet krijgen’ (Smit, 2016).

4.6 Case 6: Reestdal Energie



Figuur 21: Logo Reestdal Energie (Reestdal Energie, 2016).

Reestdal Energie is een lokale energiecoöperatie in Zuidwolde, in de gemeente De Wolden. De coöperatie is in 2012 opgericht door Albert Pol en Herman Boschman. Reestdal Energie heeft als doel om het gebruik en de productie van duurzame energie in de omgeving te bevorderen (Reestdal Energie, 2016).

Oprichting coöperatie

Het initiatief om een coöperatie op te richten is genomen door Albert Pol en Herman Boschman. Beiden kwamen na een informatieavond over duurzaamheid in de regio met elkaar in contact en wilden, op initiatief van de heer Pol, samen duurzaamheid in Zuidwolde gaan stimuleren. Na het consulteren van enkele andere coöperaties uit de regio hebben Herman en Albert in 2012 de coöperatie Reestdal Energie opgericht. Na de oprichting hebben ze al snel twee anderen actief bij de coöperatie betrokken, want met twee man konden ze het niet trekken. Inmiddels heeft de coöperatie zeven actieve bestuursleden die zich allen inzetten voor een duurzamer Zuidwolde.

Activiteiten

Reestdal Energie heeft drie kernactiviteiten: Het leveren van groene stroom en gas aan particuliere en zakelijke klanten, de verkoop van zonnepanelen aan particuliere en zakelijke klanten en het bieden van advies op het gebied van energiebesparing door middel van energiescans. Een ander doel van de coöperatie is om zelf energie te produceren. Dit is in eerste instantie niet van de grond gekomen, maar daar wordt inmiddels een vervolg aan gegeven middels plannen voor een kleine windmolen van 15 meter hoog.

Om toestemming te krijgen voor een windmolen van 15 meter is een aanpassing van de gemeentelijke Omgevingsverordening nodig, omdat in de huidige verordening een windmolen van 15 meter niet is toegestaan. De coöperatie heeft de gemeenteraad daarom een voorstel gedaan om de Omgevingsverordening aan te passen, waar de gemeente mee akkoord is gegaan. Naast de plannen voor een windmolen heeft de coöperatie tevens plannen voor een postcoderoosproject.

Financiën

De coöperatie haalt zijn inkomsten uit de verschillende bedrijfsactiviteiten. De coöperatie draait volledig op vrijwilligers en heeft geen vast kantoor. De werkzaamheden van de coöperatie worden gedaan vanuit het privéadres van de heer Boschman, waar de coöperatie een eigen ruimte heeft. Hierdoor heeft de coöperatie zeer lage vaste lasten, waardoor vrijwel al het geld wat binnenkomt kan worden gezien als winst. De coöperatie heeft echter geen winstoogmerk; het geld wat binnenkomt wordt ook weer geïnvesteerd in duurzame activiteiten in de omgeving. *‘Een energiecoöperatie, tenminste die van ons, is zonder winstoogmerk. Dus het weinige geld wat wij verdienen dat proberen wij weer terug te zetten’* (Boschman & ten Wolde, 2016). Daarnaast wordt de winst ook gebruikt om de energiescans goedkoper aan te kunnen bieden.

Slagingsfactoren en barrières

In het begin liep de coöperatie tegen de volgens hen slechte financiële regeling voor postcoderoosprojecten aan. Door de slechte financiële regeling voor postcoderoosprojecten waren dit soort projecten voor de coöperatie moeilijk rond te krijgen en zijn daardoor niet van de grond gekomen. Mede door een verbeterde regeling sinds januari 2016 is de coöperatie opnieuw begonnen met het verkennen van de mogelijkheden voor postcoderoosprojecten. Daarnaast loopt een project van de coöperatie in samenwerking met de plaatselijke sporthal momenteel erg moeizaam, omdat de gemeente eerst duidelijkheid wil hebben over eventuele uitbreidingsplannen voor de sporthal. Ondanks dat de besluitvorming van de gemeente in dit project traag verloopt, geven Boschman & ten Wolde (2016) aan dat de samenwerking met de gemeente erg goed verloopt, wat bijvoorbeeld naar voren komt in de open houding van de gemeente ten opzichte van de plannen voor een windmolen van 15 meter.

Ook de oprichting van de coöperatie was volgens Boschman & ten Wolde (2016) ingewikkeld; *‘je weet niet waar je aan begint’*. Het consulteren van een aantal andere coöperaties is in het begin belangrijk geweest om vastigheid te creëren. Het betrekken van een paar extra krachten was ook zeer welkom, omdat Herman en Albert het niet met zijn tweeën konden trekken.

Herman Boschman en Arie ten Wolde zien voornamelijk als succesfactor voor hun coöperatie dat zij als coöperatie lokaal de mensen goed kennen en dat de lijntjes tussen de lokale bevolking, maar ook tussen lokale bedrijven en de gemeente, erg kort zijn. Dankzij twee bestuursleden die in de agrarische wereld en in de politieke wereld zitten zijn de lijntjes naar die beide werelden ook erg kort. Daarnaast geven zij aan dat een coöperatie valt of staat met *‘de mensen die het doen’* (Boschman & ten Wolde, 2016). Hierbij is wel het nodige doorzettingsvermogen nodig, want het

opzetten en runnen van zo'n coöperatie kost veel tijd en energie. Tot slot is kennis een belangrijke succesfactor. De kennis en ervaring uit het werkveld en de netwerken van de verschillende bestuursleden heeft de coöperatie geholpen met inhoudelijke zaken en in het leggen van korte lijntjes met de gemeente en met lokale agrariërs. Gezien het belang van kennis heeft de heer Boschman bijvoorbeeld een cursus voor geregistreerd Solar specialist gevolgd om zich verder te kunnen specialiseren, aangezien *'je moet wel weten waar je het over hebt'* (Boschman & ten Wolde, 2016).

4.7 Schematische weergave data

In tabel 3 staan de vier onderzochte thema's (ontstaanswijze, activiteiten, financiën en slagingsfactoren/ barrières) in steekwoorden schematisch weergegeven per case. De weergegeven steekwoorden zijn direct afkomstig uit de ingewonnen data uit de interviews en staan beschreven in de voorgaande paragrafen. In de data-analyse (hoofdstuk 5) worden de uitkomsten van de case study verder met elkaar vergeleken aan de hand van literatuur.

	Zevenster Zonnestroom	ReggeStroom	Deventer Energie	EC Noordseveld	1894 Energie Collectief	Reestdal Energie
Ontstaanswijze	Vanuit ambitieuze ondernemer ontstaan	Via initiatiefgroep	Vanuit burgers, i.c.m. gemeente	Vanuit werkgroep	Ontstaan vanuit Achilles 1894	Vanuit twee ambitieuze bewoners ontstaan
Activiteiten	Levering, opwekken	Levering, opwekken, advies	Levering, opwekken, advies	Levering, opwekken, advies	Opwekken, advies	Levering, opwekken, advies
Financiën	Geen winstoogmerk, vrijwillig, opstart-subsidie	Geen winstoogmerk, deels betaalde arbeid, opstart-subsidie	Geen winstoogmerk, deels betaalde arbeid, opstart-subsidie	Geen winstoogmerk, vrijwillig	Geen winstoogmerk, vrijwillig, meerdere subsidies	Geen winstoogmerk, vrijwillig
Slagingsfactoren	Opstart-subsidie, aanjager	Opstart-subsidie, koersvastheid	Benutten lokale kansen, inzet en expertise betrokkenen	Contact met andere coöperaties	Enthousiasme & doorzettingsvermogen, gemeente, aanjager	Gemeente, contact met andere coöperaties, aanjager, lokaal korte lijntjes, kennis betrokkenen
Barrières	Vrijwilligers bestuur,	Oneerlijk speelveld, oprichting coöperatie, bestuurlijke problemen	Samenhang professionele/ vrijwillige inzet, groei naar continuïteit	Oprichting coöperatie, concurrentie grote energiebedrijven, gemeente	Wet- en regelgeving, weinig steun sportverenigen	Wet- en regelgeving, oprichting coöperatie

Tabel 3: Schematisering van de zes cases, op basis van de onderzochte thema's

5. Data-analyse

In het vorige hoofdstuk zijn alle cases beschreven, aan de hand van vier thema's. In de data-analyse worden de cases onderling met elkaar vergeleken op deze vier thema's. Deze vier thema's komen ieder terug in paragraaf 5.1. De resultaten die voortkomen uit de data-analyse worden tevens vergeleken met literatuur uit het theoretisch kader over burgerinitiatieven, actief burgerschap en community renewable energy. In paragraaf 5.2 worden de zes onderzochte coöperaties binnen het model van Walker & Devine-Wright (2008) geplaatst, om de coöperaties te kunnen vergelijken op basis van hun *Process* en *Outcome*.

5.1 Hoe zien Bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie eruit?

5.1.1 Hoe ontstaan deze initiatieven?

Allereerst vallen alle geanalyseerde lokale burgerinitiatieven onder de in het theoretisch kader opgestelde definitie voor bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie. Alle initiatieven zijn ontstaan vanuit de samenleving, zonder directe invloeden van overheden of andere partijen. Andere partijen, waaronder de gemeente, spelen hierbij mogelijk een faciliterende rol (bijvoorbeeld bij Deventer Energie). Tevens zijn de coöperaties allen gericht op verduurzaming van hun omgeving, waar ze via diverse lokale duurzame projecten aan bijdragen.

In de meeste gevallen kwamen de lokale burgerinitiatieven direct voort uit een groep van actieve burgers, die allen intrinsiek gemotiveerd waren om op een lokale schaal hernieuwbare energie en duurzaamheid te bevorderen (zie ook tabel 3). Deze burgers organiseerden zich vervolgens in een energievoöperatie. Het 1894 Energie Collectief vormt hierop een uitzondering; Deze coöperatie is in beginsel ontstaan vanuit financieel oogpunt. Voetbalvereniging Achilles 1894, initiatiefnemer van de coöperatie, zag in de besparingen door het opwekken van hernieuwbare energie een kans om de stijgende (energie)kosten van de vereniging tegen te gaan en heeft daardoor het initiatief genomen om actief met hernieuwbare energie bezig te gaan, wat uiteindelijk heeft geleid tot de oprichting van een coöperatie.

De ontstaanswijze van de geanalyseerde lokale burgerinitiatieven kenmerkt zich door enkele factoren. Allereerst is er vaak een 'trigger' nodig die mensen beweegt om actief te worden. Voor zowel Zevenster Zonnestroom als Reestdal Energie geldt bijvoorbeeld dat het eerste initiatief tot

oprichting van een coöperatie voortkomt uit een lokale bijeenkomst op het gebied van duurzame energie. In het geval van Zevenster Zonnestroom kwam een lokale ondernemer in contact met de heer Brondijk met het idee om lokaal iets met hernieuwbare energie te gaan doen, waarmee de eerste stap naar de oprichting van een coöperatie werd gezet. Bij Reestdal Energie waren de heer Pol en de heer Boschman aanwezig bij een lokale bijeenkomst, waarna de heer Pol na de bijeenkomst contact heeft opgenomen met de heer Boschman met het idee om samen actief te worden in hun eigen dorp.

Daarnaast is er in het ontstaan van een lokale energievoöperatie ook een type aanjager nodig; iemand die het initiatief neemt en een organisatie weet op te zetten in de vorm van een coöperatie. Bij alle onderzochte initiatieven valt een aanjager te identificeren. De heer Smit van het 1894 Energie Collectief en de heer Diepeveen van ReggeStroom zijn bijvoorbeeld beiden aanjagers geweest bij het ontstaan van hun coöperatie. Ook de heer Pol is een goed voorbeeld van een aanjager; Hij heeft het initiatief genomen om, samen met de heer Boschman, in Zuidwolde actief te worden op het gebied van energie.

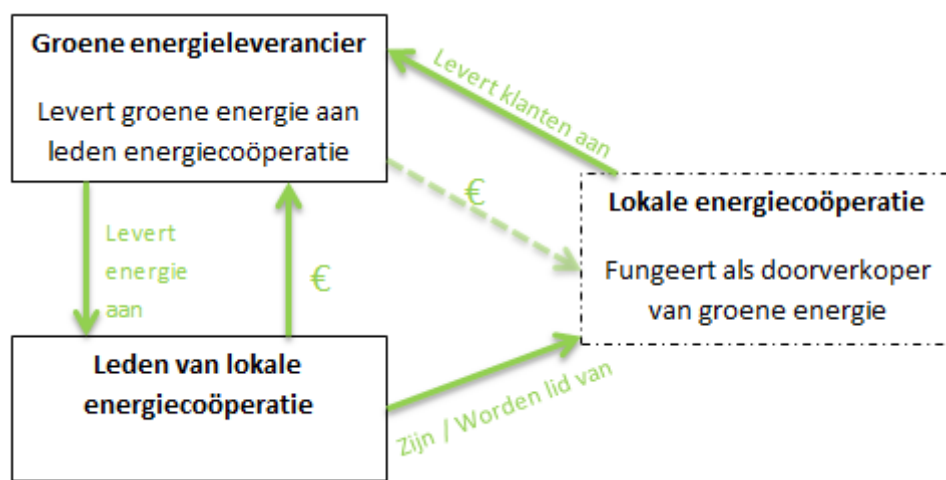
Alle onderzochte initiatieven zijn opgericht door burgers, en worden tevens door burgers gerund. De burgers die actief bij deze initiatieven betrokken zijn nemen een hoge positie in op de participatieladder van Arnstein (1969). Bij de onderzochte coöperaties is weinig te merken van de in het theoretisch kader genoemde 'value-action gap' en het gebrek aan de ambitie van burgers om zelf een actieve rol in te nemen: de coöperaties worden volledig gerund door actieve burgers. Enkele coöperaties gaven bovendien zelf al aan dat ze geen moeite hebben met het vinden van voldoende vrijwilligers, waardoor er in de praktijk weinig sprake lijkt te zijn van het door Rogers et al. (2008) benoemde gebrek aan bereidheid van burgers om actief te participeren.

5.1.2 Waarin zijn deze initiatieven actief?

Lokale energievoöperaties zijn op verschillende vlakken actief. Ze leveren groene energie aan hun leden, wekken zelf of samen met hun leden hernieuwbare energie op en bieden advies op het gebied van energie. Deze drie activiteiten komen overeen de in het theoretisch kader genoemde kenmerken van Hieropgewekt voor een energievoöperatie (Hieropgewekt, 2016c).

Vrijwel alle initiatieven starten met het leveren van groene energie aan leden (zie ook tabel 3). Het leveren van groene energie is *'Een van de eerste dingen als coöperatie die je kunt doen, en waar je ook iets aan overhoudt'* (de Vries, 2016). De werking hiervan staat schematisch weergegeven in figuur 23. De coöperatie fungeert als wederverkoper van groene energie en gaat hierbij een

samenwerkingsverband aan met een (groene) energieleverancier. Burgers die lid worden van de coöperatie worden via de coöperatie klant van de energieleverancier en krijgen van hen groene energie geleverd. Over de energie die aan klanten van de coöperatie wordt geleverd ontvangen de coöperaties een klein percentage van de opbrengst, afhankelijk van de afspraken met de energieleverancier. Ter indicatie: De bijdrage voor de Energiecoöperatie Noordseveld komt volgens mevrouw Ton neer op ongeveer een kwart cent per kWh en per m³ gas. Coöperaties kiezen voor een samenwerkingsverband met een leverancier die uitsluitend groene energie levert en geven hierbij de voorkeur aan een lokale energieleverancier.



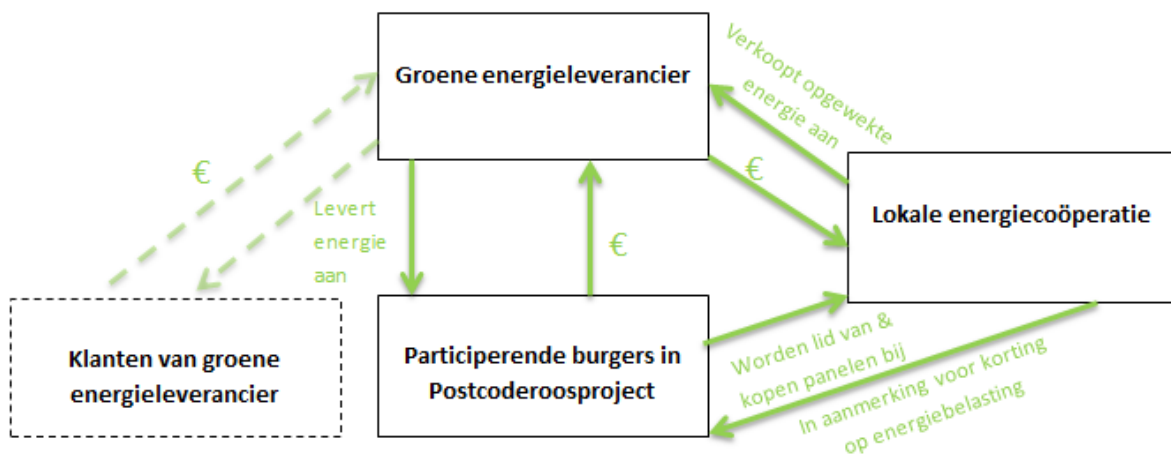
Figuur 23: Lokale energiecoöperatie als doorverkoper van groene energie. (Bron: Eigen auteur)

Enkele coöperaties wekken ook zelf stroom op, al dan niet doormiddel van participatie van leden van de coöperatie. De coöperaties leveren deze opgewekte stroom echter niet zelf aan hun leden. De heer de Vries gaf aan dat het verkopen van groene energie aan burgers aan veel wetten en regels onderhevig is en mede daardoor financieel niet aantrekkelijk is voor coöperaties. Hierdoor verkopen coöperaties hun opgewekte stroom aan een energieleverancier, die deze stroom vervolgens weer doorverkoopt aan zijn klanten.

De coöperatie Deventer Energie heeft een aandeel in twee windmolens op het bedrijventerrein Kloosterlanden in Deventer en ReggeStroom wekt zelf groene energie op via twee generatoren in een ouderwetse windmolen. Daarnaast hebben meerdere coöperaties postcoderoosprojecten opgezet. Bij een postcoderoosproject worden meerdere zonnepanelen geplaatst op een bepaalde locatie, bijvoorbeeld op het dak van een loods of van een bedrijf. Hier kunnen burgers en bedrijven uit nabijgelegen postcodes aan deelnemen en zonnepanelen aanschaffen. De stroom die door de zonnepanelen wordt opgewekt wordt door de coöperatie verkocht aan een energieleverancier, die deze stroom vervolgens zowel aan klanten van de coöperatie als aan eigen klanten van de

energieleverancier levert. Het geld van de verkochte stroom vormt de opbrengst voor de coöperatie. De werking van een postcoderoosproject is schematisch uitgewerkt in figuur 24.

Deelnemen aan een postcoderoos is voor deelnemende burgers en bedrijven aantrekkelijk omdat ze door deelname in aanmerking komen voor korting op hun energiebelasting, dankzij een subsidieregeling van de overheid. Deze subsidieregeling is een goed voorbeeld van een faciliterende overheid, door het lokaal opwekken van hernieuwbare energie te stimuleren en te vergemakkelijken. Hierdoor werd het opzetten van postcoderoosprojecten rendabel voor coöperaties: *'Die postcoderoosregeling is aanmerkelijk verbeterd door de regering, in januari (2016). En ja, dat is nu financieel wel haalbaar waar dat in het verleden volgens onze berekening niet rendabel was'* (Boschman & ten Wolde, 2016)



Figuur 24: Actoren en onderlinge relaties bij een postcoderoosproject. (Bron: Eigen auteur)

Lokale energiecoöperaties zijn vaak ook actief in het bieden van advies (zie ook tabel 3). De adviestak is vrij breed en kan variëren van het aanbieden van energiebesparende maatregelen en het beantwoorden van vragen rondom hernieuwbare energie tot het beheren van een gemeentelijk energieloket. Veel coöperaties bieden energieadvies aan particulieren en bedrijven. Zo bieden Reestdal Energie en de Energiecoöperatie Noordseveld energiescans aan hun leden aan, waarmee besparingsmogelijkheden op het gebied van energie helder in beeld kunnen worden gebracht. De coöperaties Deventer Energie, ReggeStroom en de Energiecoöperatie Noordseveld hebben allen het energieloket overgenomen van de gemeente. Bij het energieloket kunnen mensen terecht met allerlei vragen op het gebied van energie. Door het overnemen van het energieloket van de gemeente verdienen de coöperaties wat extra geld en krijgen ze meer naamsbekendheid.

5.1.3 Hoe financieren deze initiatieven hun projecten?

De ambitie van veel coöperaties is om op lokale schaal een bijdrage te leveren aan de energietransitie naar hernieuwbare energie. Aan de hand van verschillende bedrijfsactiviteiten

proberen de coöperaties deze ambities na te streven. Aan het opstarten en het runnen van een coöperatie zitten echter meerdere kosten verbonden. Daarnaast moeten projecten vaak ook worden gefinancierd door de coöperaties zelf.

Bij de oprichting van een coöperatie zijn enkele investeringen nodig, bijvoorbeeld in het maken van een eigen website of het plaatsen van advertenties om de naamsbekendheid van de coöperatie te vergroten. Enkele coöperaties, waaronder Zevenster Zonnestroom en ReggeStroom, hebben bij hun oprichting dankzij een opstartsubsidie de eerste kosten kunnen dekken. Bij Reestdal Energie hebben de oprichters van de coöperatie via het investeren van privé-geld ervoor weten te zorgen dat de coöperatie de eerste kosten (o.a. voor een eigen website) kon dekken en een goede start kon maken.

De energiecoöperaties hebben geen winstoogmerk. Dat houdt in dat het geld wat binnenkomt direct weer wordt geïnvesteerd in nieuwe duurzame projecten. De leden van de coöperatie kunnen bepalen waar de winst van de coöperatie in wordt geïnvesteerd. Daarnaast worden veel projecten waarin leden of burgers participeren, zoals de postcoderoosprojecten, gefinancierd door de participerende leden zelf. Op een postcoderoosproject, waarbij leden financieel participeren, zit weinig risico voor een coöperatie: *'In theorie zou het niet kunnen dat hier verlies op zit'* (Brondijk, 2016).

Daarentegen kan het voor coöperaties moeilijk zijn om financieel rond te komen, wat eveneens wordt benoemd door Walker et al. (2010). Dit geldt bijvoorbeeld voor ReggeStroom: *'het is gewoon elke maand knokken om voldoende omzet te halen'* (Diepeveen, 2016). Dat terwijl ReggeStroom volgens de heer Diepeveen een van de grootste coöperaties in Nederland is qua omzet en levering van energie. ReggeStroom heeft echter hoge vaste lasten, aangezien ze meerdere betaalde krachten en een eigen kantoorruimte in Nijverdal hebben. Daarnaast heeft ReggeStroom veel eigen vermogen geïnvesteerd in het windpark 't Lochter, waarvan het nog onzeker is of het windpark er uiteindelijk komt.

Vanuit financieel oogpunt zijn subsidies belangrijk voor coöperaties. Enkele coöperaties hebben subsidies nodig gehad om een goede start te kunnen maken. Subsidies kunnen ook noodzakelijk zijn om enkele projecten te kunnen realiseren. De Energiecoöperatie Noordseveld is bijvoorbeeld afhankelijk van subsidie om een zonnepark van de grond te kunnen krijgen; *'we hebben daar subsidie voor nodig om dat betaalbaar te houden.'* (Ton, 2016). Deze subsidies worden vaak verstrekt door de lokale gemeente of door de provincie. Echter is het volgens de heer Bakker belangrijk dat coöperaties in hun voortbestaan niet afhankelijk zijn van subsidies en dat ze op, zeker op de lange termijn, zichzelf moeten kunnen redden: *'Ik vind wel dat dit soort initiatieven zichzelf in principe moeten'*

kunnen redden. Ik bedoel, laat ik zeggen, zo'n energieproject moet in ieder geval niet afhankelijk zijn van subsidie. Zeker niet van structurele subsidie denk ik' (Bakker, 2016).

5.1.4 Wat zijn de barrières van deze coöperaties?

Op basis van de uit de interviews en de analyse van de case study afkomstige barrières en op basis van literatuur zijn er drie barrières uitgewerkt, die bij alle coöperaties in bepaalde mate een belangrijke rol (kunnen) spelen.

- **Veel moeite met klanten werven**

Het is voor coöperaties moeilijk om klanten te werven, aan wie ze groene stroom en gas kunnen leveren. Er is volgens de heer Diepeveen sprake van een overstapbarrière; volgens hem zijn veel mensen angstig om over te stappen, zeker naar een lokale coöperatie; *'Mensen zijn altijd bang dat het fout gaat: dan heb ik straks geen stroom meer. Of geen gas. Dat is op niets gebaseerd, want die ervaring heeft niemand'* (Diepeveen, 2016). Het imago van de coöperatie speelt hierbij ook een rol: *'ik denk dat mensen ons toch als iets te onschuldig blijven zien'* (Diepeveen, 2016). Ook volgens mevrouw Ton maakt het imago van een lokale coöperatie het moeilijk om klanten te werven: *'Ze wantrouwen ons, omdat wij vrijwilligers zijn, krijg ik weleens de indruk'* (Ton, 2016). Daarnaast ondervinden coöperaties veel concurrentie van de traditionele energiebedrijven: *'Juist de laatste jaren sinds die coöperaties zijn begonnen zijn die verschrikkelijk aan het reclame maken gegaan'* (Ton, 2016). Via reclames en het aanbieden van kortingen of welkomstcadeaus voor nieuwe klanten hebben lokale coöperaties het moeilijk om nieuwe klanten te werven. Al deze factoren maken het voor coöperaties lastig om klanten te werven.

- **Oprichten van een coöperatie is moeilijk**

Het oprichten van een coöperatie is vaak lastig en onduidelijk; mensen weten in het begin vaak niet precies wat een coöperatie inhoudt en wat je als coöperatie kunt doen: *'het oprichten van een coöperatie is heel lastig, sowieso. Want mensen hebben een heel verschillend beeld bij wat een coöperatie is, maar de ene coöperatie is de andere niet'* (Diepeveen, 2016). Hieruit blijkt ook het door de Boer & Zuidema (2015) benoemde experimentele karakter van lokale energie: Geen enkele coöperatie is hetzelfde, wat zorgt voor onduidelijkheid over wat een coöperatie inhoudt en wat je als coöperatie kunt gaan doen. De Energiecoöperatie Noordseveld ervoer ook moeilijkheden tijdens hun oprichting: *'Dus wij zijn allebei in de werkgroep gegaan met nog een paar andere mensen. En we hebben gebrainstormd van ja, hoe pak je dat aan? Wat moeten we doen? We hadden geen flauw idee.'* (Ton, 2016). De Energiecoöperatie Noordseveld heeft veel profijt gehad van het

consulteren van een oprichter van een andere energiecoöperatie, die hen als advies gaf om 'gewoon' te beginnen. Ook Reestdal Energie is 'gewoon' begonnen: *'Maar we wisten dus amper waar we aan begonnen, maar goed, dat kwam later wel.'* (Boschman & ten Wolde, 2016). Beide coöperaties hebben veel profijt gehad van het consulteren van andere coöperaties en hebben bijvoorbeeld statuten van andere coöperaties kunnen overnemen.

Een andere factor die de oprichting van een coöperatie bemoeilijkt, is dat er verschillende investeringen nodig zijn bij het oprichten van een coöperatie, onder meer in een eigen website. Veel coöperaties hebben via een opstartsubsidie de eerste kosten kunnen dekken, of hebben zelf geïnvesteerd in de coöperatie.

- **Beperkte financiën**

De financiële mogelijkheden van lokale energiecoöperaties zijn vaak beperkt, wat ook wordt benoemd door Walker et al. (2010). De coöperaties die onder het 'ideaaltype' van Walker & Devine-Wright vallen (Zie figuur 22) zijn relatief kleinschalig en hebben daardoor weinig inkomsten. De vaste kosten zijn vaak erg laag, waardoor ze wel wat inkomsten over houden. De wat grotere coöperaties hebben, ondanks hogere inkomsten, echter ook hogere kosten. Dit komt omdat hun bedrijfsmatige aanpak meer vaste kosten met zich meebrengt (betaalde krachten, kantoorhuur, et cetera). Netto houden zij dus ook weinig geld over en is het voor hen *'elke maand knokken om voldoende omzet te halen'* (Diepeveen, 2016). Daarnaast hadden meerdere coöperaties subsidies nodig om hun coöperatie succesvol op te richten of om bepaalde projecten uit te kunnen voeren.

5.2 Positionering van lokale energiecoöperaties

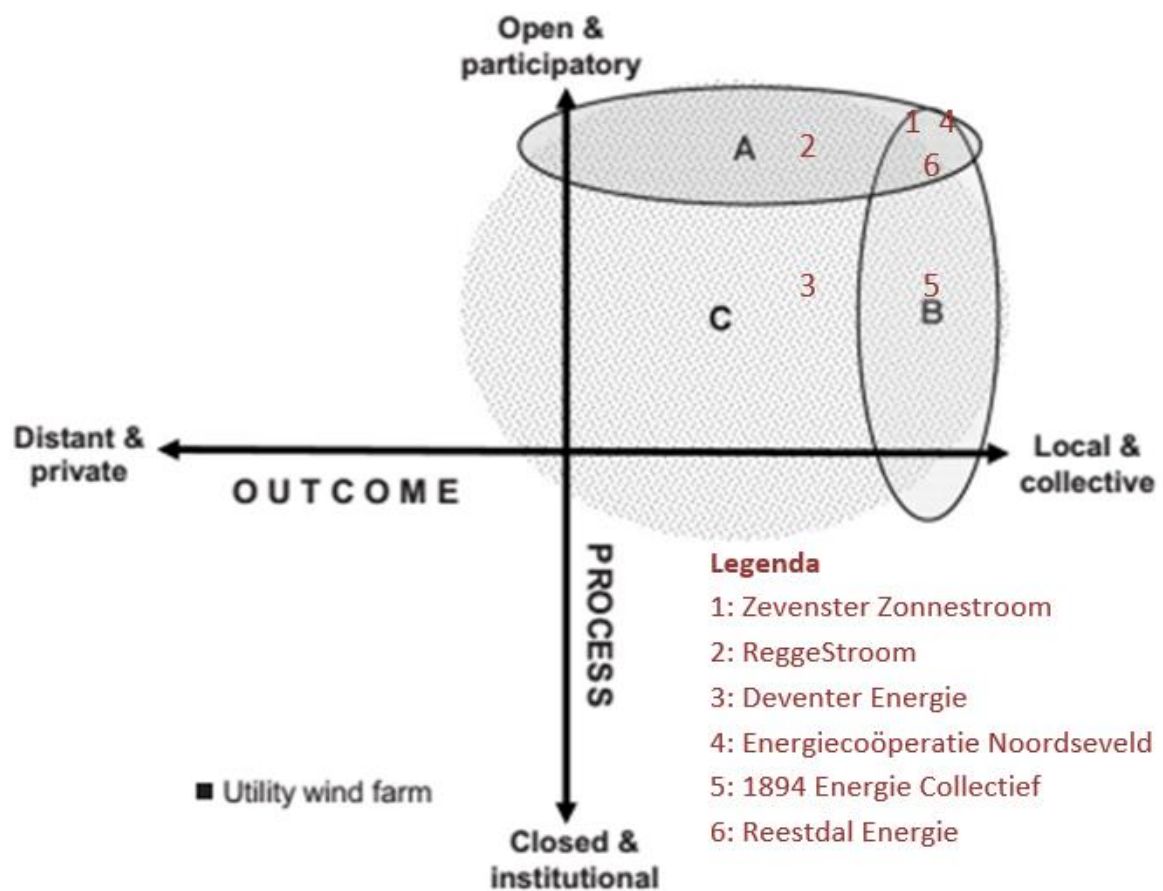
In figuur 22 zijn de zes lokale energiecoöperaties uit de case study gepositioneerd binnen het model voor community renewable energy van Walker & Devine-Wright (2008). Door de onderzochte coöperaties in dit model te plaatsen, kunnen ze onderling met elkaar worden vergeleken op basis van hun *Process* en *Outcome*. Eerder in dit onderzoek is vastgesteld dat initiatieven die binnen positie A, B of C vallen, gezien kunnen worden als een bottom-up initiatief voor hernieuwbare energie en tevens vallen onder de definitie van CRE (zie paragraaf 2.1.4 & 2.1.5).

5.2.1 Ideaalbeeld Community Renewable Energy

In het model van Walker & Devine-Wright (2008) kan de positie rechts bovenin, waar invalshoeken A,

B en C met elkaar overlappen, worden gezien als een ideaalbeeld van hoe CRE eruit zou moeten zien. In dit ideaalbeeld is er sprake van een door burgers aangestuurd initiatief, zonder directe invloeden van andere partijen, waarbij de baten van het initiatief allemaal lokaal terecht komen.

In het figuur is te zien dat drie lokale energiecoöperaties binnen dit ideaalbeeld vallen te positioneren: Zevenster Zonnestroom, Energiecoöperatie Noordseveld en Reestdal Energie. Bij ieder van deze coöperaties wordt het initiatief volledig aangestuurd door burgers, zonder directe invloeden van lokale overheden of andere partijen. Burgers hebben de mogelijkheid om lid te worden en kunnen daarmee inspraak binnen de coöperatie krijgen. De *Outcome* van deze initiatieven komt ook lokaal terecht. Zo levert het postcoderoosproject van Zevenster Zonnestroom groene stroom en financieel rendement op voor de (lokale) deelnemers aan het project. Daarnaast wordt de 'winst' van deze coöperaties lokaal en op een duurzame manier geïnvesteerd. Zo schenkt de energiecoöperatie Noordseveld regelmatig zonnepanelen aan lokale instanties, zoals het dorps huis en de lokale sportvereniging. Hiermee komen de baten van de coöperaties lokaal terecht, waarmee ze een positie rechts bovenin innemen.



Figuur 22: Cases gepositioneerd in het model van Walker & Devine-Wright (2008)

5.2.2 Positionering overige coöperaties

De overige coöperaties (ReggeStroom, Deventer Energie & 1894 Energie Collectief) vallen niet onder het ideaaltype van Walker & Devine-Wright. Dit houdt dus in dat niet alle baten lokaal terecht komen, en/of dat de coöperatie niet volledig aangestuurd wordt door burgers, zonder inmenging van andere instanties.

Het 1894 Energie Collectief neemt een positie recht onder het ideaalbeeld in. De activiteiten van de coöperatie zijn gericht op (leden van) Achilles 1894 en op twee aangrenzende wijken. Het 1894 Energie Collectief bestaat naast initiatiefnemer Achilles 1894 uit veel partijen; voornamelijk overheidsinstellingen en enkele lokale bedrijven die verantwoordelijk zijn voor de uitvoering van de werkzaamheden. Dit maakt de *Outcome* van het 1894 Energie Collectief lokaal; zowel de lokale deelnemers als lokale bedrijven profiteren. Binnen de coöperatie hebben echter alle betrokken partners een bepaalde zeggenschap, waardoor de coöperatie niet volledig wordt aangestuurd door burgers.

Voor ReggeStroom geldt dat niet alle baten lokaal terecht komen. Bij het windproject Lochter zijn bijvoorbeeld verschillende partijen betrokken, waaronder een adviesbureau en een ingenieursbureau, die ook verdienen aan het project. Wel probeert ReggeStroom indien mogelijk lokale partijen aan zich te binden, wat de baten zoveel mogelijk lokaal houdt. Daarnaast hanteert ReggeStroom een bedrijfsmatige aanpak, waarbij gemaakte 'winst' momenteel wordt gebruikt om de financiële positie van de coöperatie sterker te maken. Aangezien de coöperatie volledig wordt aangestuurd door burgers, neemt ReggeStroom een positie links van het ideaalbeeld in (zie figuur 22).

Deventer Energie neemt een positie dichterbij het midden in. Veel van de baten van de coöperatie komen lokaal terecht, bijvoorbeeld via de collectieve inkoop van zonnepanelen. Voor Deventer Energie geldt eveneens dat de baten van het windpark niet geheel lokaal terecht komen. De windmolens in het windpark Kloosterlanden zijn namelijk slechts voor 25% eigendom van Deventer Energie; Raedthuys, een bureau dat gespecialiseerd is op windenergie, bezit de overige 75% van het windpark. Qua *Process* wordt Deventer Energie in beginsel aangestuurd door burgers. De gemeente heeft echter ook invloed op de coöperatie; zo hebben zij het ontstaan van de coöperatie ondersteund en heeft de coöperatie het energieloket van de gemeente overgenomen. Daarnaast is de coöperatie dankzij de gemeente betrokken geraakt bij het windpark; het windpark was al in een eerder stadium gepland door de gemeente, waarbij de gemeente in de realisatie graag een lokale coöperatie erbij wou betrekken. Het windpark is dus niet door de coöperatie zelf gepland.

Wat opvallend is aan de positionering van de verschillende coöperaties, is dat de positionering een relatie lijkt te hebben met de impact van een coöperatie. De drie coöperaties die rechts bovenin gepositioneerd staan zijn allen relatief klein en hebben een lage impact (in vermogen in aantal MW). Zevenster Zonnestroom heeft bijvoorbeeld een klein aantal leden waarmee gezamenlijk 200 zonnepanelen zijn ingekocht. Ook Reestdal Energie en de energiecoöperatie Noordseveld hebben relatief weinig leden en in totaal niet meer dan een honderdtal zonnepanelen.

De coöperaties die binnen het ideaalbeeld vallen vormen een groot contrast met Deventer Energie en ReggeStroom, beiden meer gepositioneerd richting het midden. Beide coöperaties hebben een veel grotere impact dan de andere onderzochte coöperaties. ReggeStroom heeft ongeveer 200 leden en is volgens de heer Diepeveen een van de grootste coöperaties in Nederland op het gebied van omzet en levering van energie. Volgens de heer Diepeveen komt dit voornamelijk omdat ReggeStroom vanaf het begin een zakelijke aanpak heeft gehanteerd. Daarnaast is ReggeStroom actief in het leveren van zonnepanelen, heeft het twee eigen generatoren en is het druk bezig met de realisatie van windpark Lochter, waarmee hun impact flink kan worden vergroot. Ook Deventer Energie heeft een grote impact, mede vanwege hun aandeel in het windmolenpark Kloosterlanden. Deventer Energie hanteert eveneens een zakelijke aanpak, waarbij beide coöperaties geen winstoogmerk hanteren.

De coöperaties die onder het ideaaltype vallen wekken relatief weinig hernieuwbare energie op. Daartegenover staat dat coöperaties met een grotere impact, zoals ReggeStroom en Deventer Energie, minder lokale baten hebben en meer invloeden van buitenaf hebben. Deze constatering dat coöperaties met een bedrijfsmatige aanpak meer impact hebben komt overeen met de constatering van de heer Molenaar (2016) dat, indien lokale energiecoöperaties écht willen groeien, een professionele aanpak onvermijdelijk is. Hierbij is volgens de heer Molenaar samenwerking met commerciële partijen noodzakelijk om een groter schaalniveau te kunnen bereiken.

6. Conclusie

In het theoretisch kader is geconstateerd dat een bottom-up initiatief voor hernieuwbare energie kan worden gedefinieerd als een burgerinitiatief met een focus op (het realiseren van) hernieuwbare energie, waarin de gemeente, de provincie of andere partijen mogelijk een faciliterende rol spelen en waarbij de baten van het initiatief zoveel mogelijk lokaal terecht komen. Bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie, die zich voornamelijk organiseren in de vorm van lokale energicoöperaties, hebben momenteel een beperkte impact. Ze hebben echter veel groeimogelijkheden en kunnen, mede vanwege de explosieve toename van het aantal lokale energicoöperaties, in de toekomst een significante rol spelen binnen een duurzame energievoorziening. In het kader van deze potentie is het in kaart brengen van de slagingsfactoren en kansen voor bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie van belang. In deze conclusie worden de slagingsfactoren van en kansen voor bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie geïdentificeerd en toegelicht.

In tabel 3 staan de uit de case study afkomstige slagingsfactoren weergegeven. Deze slagingsfactoren verschillen echter per coöperatie. Zo was voor enkele coöperaties het verkrijgen van een opstartsubsidie cruciaal in het oprichten van een coöperatie, en was voor andere coöperaties juist het benutten van lokale kansen belangrijk. Op basis van de uit de interviews afkomstige slagingsfactoren en daaraan gekoppelde literatuur zijn drie overkoepelende slagingsfactoren uitgewerkt, die bij alle coöperaties in bepaalde mate een belangrijke rol spelen.

Daarnaast zijn er ook een drietal kansen geïdentificeerd. Deze kansen zijn opgesteld aan de hand van ingewonnen data uit de interviews en bestaan uit mogelijkheden die coöperaties zouden kunnen aangrijpen om hun impact te vergroten of hun werkzaamheden te versoepelen. Deze kansen worden waar mogelijk ondersteund door wetenschappelijke literatuur.

6.1 Slagingsfactoren

- **Enthousiasme & doorzettingsvermogen; Aanjager nodig**

Een belangrijke factor in het slagen van een initiatief is het enthousiasme en doorzettingsvermogen van de direct betrokkenen bij het initiatief. De heer Smit geeft aan dat beide eigenschappen ontzettend belangrijk zijn in een lokale coöperatie, onder andere om met tegenslagen om te kunnen gaan. Daarnaast is iemand die het voortouw neemt in het oprichten en het runnen van het initiatief ontzettend belangrijk. Bij ieder initiatief valt een type aanjager te onderscheiden die in verschillende zaken een leidende rol inneemt. De heer

Smit van het 1894 Energie Collectief en de heer Diepeveen van ReggeStroom zijn bijvoorbeeld beiden aanjagers bij onder meer het ontstaan van hun coöperatie.

- **Samenwerking met gemeente**

De samenwerking met gemeenten is voor coöperaties erg belangrijk. Volgens Walker & Devine-Wright (2008) is het belangrijk dat initiatieven worden ondersteund door de (lokale) overheid. De ambities van lokale energievoöperaties sluiten vaak goed aan op de duurzaamheidsambities van de gemeente, wat onderlinge samenwerking in de hand werkt. Zo wil de gemeente Deventer klimaatneutraal zijn in 2035, waarbij Deventer Energie zichzelf als ambitie heeft gesteld om een bijdrage te leveren aan een klimaatneutraal Deventer, waarmee het bijdraagt aan de gemeentelijke ambities. Over de samenwerking met de gemeente zegt de heer de Vries het volgende: *'je werkt op hetzelfde terrein als waar de gemeente zichzelf een sterke ambitie heeft opgelegd. Dus wat dat betreft is er altijd een open deur. Maar verder moeten wij onze eigen boontjes doppen. Het is geen formele samenwerking.'* (de Vries, 2016).

Het gemeentelijk perspectief op lokale burgerinitiatieven is ook interessant. De heer Bakker heeft vanuit de gemeente Zuidhorn het initiatief Zevenster Zonnestroom vanaf het begin ondersteund. De gemeente heeft op financieel vlak de coöperatie beperkt kunnen ondersteunen, maar heeft wel ambtelijke ondersteuning kunnen bieden. Daarnaast heeft de gemeente ook de organisatie van bijeenkomsten ondersteund en gefinancierd. De gemeente kan daarnaast de coöperatie voornamelijk helpen op het gebied van publiciteit en netwerken: *'We hebben vanuit de gemeente goede lijntjes naar de pers en dat zijn dingen die wel kunnen helpen. En als het nodig is kijken of er nog wat subsidie gegeven kan worden'* (Bakker, 2016). De heer Bakker ziet dit soort concrete projecten als goede manier om burgers meer bij duurzaamheid te betrekken.

Naast de positieve samenwerking tussen de gemeenten en coöperaties lopen enkele coöperaties echter ook op tegen onder ander gemeentelijke wetgeving en trage besluitvorming. De Energiecoöperatie Noordseveld loopt hier bijvoorbeeld geregeld tegenaan: *'het zijn vooral de officiële instanties en de gemeente die een beetje dwarsligt waar je vooral tegen op loopt'* (Ton, 2016). Ook het 1894 Energie Collectief loopt regelmatig op tegen *'een stukje overheidsregels'* (Smit, 2016). Hierdoor lopen projecten of initiatieven van coöperaties geregeld vertraging op. Deze frictie zou voort kunnen komen door de moeite die overheden volgens Boonstra (2015) hebben om een faciliterende rol in te nemen, in

plaats van een meer centraal sturende rol. Meer duidelijkheid in hoe (lokale) overheden hun faciliterende rol moeten invullen kan een positieve invloed hebben op de samenwerking met lokale initiatieven.

- **Aanwezige kennis en vrijwillige inzet**

Uit wetenschappelijke literatuur komt naar voren dat bij lokale burgerinitiatieven vaak de kennis ontbreekt om projecten op te zetten en draaiende te houden (Walker et al., 2010). In de praktijk blijkt dit mee te vallen; meerdere initiatieven geven aan dat ze veel kennis en ervaring in huis hebben. Dat geldt bijvoorbeeld voor de heer Brondijk, die als medeoprichter van energiecoöperatie Grunneger Power veel kennis en ervaring heeft op het gebied van lokale energie en in het oprichten en runnen van een lokale energiecoöperatie. Ook bij Deventer Energie heeft men veel kennis en ervaring in huis: *'We hebben ook gewoon best een sterk bestuur van mensen die kwaliteiten hebben; ervaringen of in de overheids sfeer of in de bedrijfslevenssfeer, die weten van de hoed en de rand'* (de Vries, 2016). Sprekend is dat men bij de Energiecoöperatie Noordseveld regelmatig meer kennis bezit dan de gemeente: *'het advies moeten zij van ons krijgen'* (Ton, 2016).

Daarnaast zijn alle coöperaties volledig dan wel grotendeels afhankelijk van vrijwillige inzet. Uit de literatuur kwam naar voren dat het in de praktijk moeilijk kan zijn voor coöperaties om vrijwilligers te vinden. Rogers et al. (2008) spreken van een 'value-action gap', waarbij burgers niet bereid zouden zijn om meer verantwoordelijkheid te nemen en het amper zouden zien zitten om zelf de regie in handen te nemen, iets wat bij het ontwikkelen van meer lokale hernieuwbare energie wél nodig is. Bij de onderzochte cases bleek dit echter mee te vallen. Ondanks dat enkele coöperaties aangaven moeite te hebben met het vinden van nieuwe vrijwilligers, werd er door geen enkele coöperatie aangegeven dat een gebrek aan vrijwilligers een acuut probleem vormde.

6.2 Kansen

Op basis van de ingewonnen data uit de interviews en de daaropvolgende data-analyse zijn er ook een drietal kansen geïdentificeerd, die mogelijk door coöperaties kunnen worden aangegrepen om hun impact te vergroten of om hun werkzaamheden te vereenvoudigen. Hieronder staat een drietal kansen uitgewerkt.

- **Gemeente als klant van lokale energiecoöperatie**

In paragraaf 6.1 is geconstateerd dat de gemeente en een lokale energiecoöperatie vaak gedeelde ambities hebben op het gebied van duurzaamheid. Het is daarom een interessante mogelijkheid voor beide instanties om als gemeente klant te worden van een lokale coöperatie. Het geeft beide partijen een positief imago en de samenwerking zorgt, naast extra publiciteit, ook voor aardig wat inkomsten voor de coöperatie. Gemeenten zijn grootverbruikers op het gebied van energie, wat veel meer inkomsten oplevert voor de coöperatie dan particuliere klanten. Daarnaast zou de positieve publiciteit ook het in paragraaf 5.1 genoemde broze consumentenvertrouwen kunnen versterken. Voor de gemeente is klant worden van een lokale coöperatie een goede manier om zo'n initiatief te steunen en op weg te helpen, wat de gemeente uiteindelijk ook weer helpt in haar eigen duurzaamheidsdoelstellingen. De coöperaties zouden in ieder geval graag zien dat de gemeente klant zou worden: *'Wij hadden graag de gemeente als klant gehad voor stroom en gas'* (Boschman & ten Wolde, 2016). Ook de Energiecoöperatie Noordseveld zag dit als een goede mogelijkheid tot samenwerking en heeft de gemeente ook gepolst om lid te worden. Ondanks meermalige toezeggingen is dit er echter nog niet van gekomen. Volgens Wethouder Bakker vormt een dergelijke samenwerking voor gemeenten zeker een interessante optie.

- **Initiatieven kunnen veel van elkaar leren**

Eerder is benoemd dat lokale initiatieven een experimenteel karakter hebben (de Boer & Zuidema, 2015) en dat niet ieder initiatief hetzelfde is. Desondanks zou er veel van elkaar kunnen worden geleerd, in plaats dat ieder initiatief het wiel opnieuw probeert uit te vinden. Het belang van kennisuitwisseling wordt ook benadrukt door Walker (2007, p. 4402): *'It is essential to have expert advice and support and to learn from previous experience'*. Met name bij het oprichten van een coöperatie, wat door meerdere coöperaties als erg ingewikkeld werd ervaren, kunnen beginnende initiatieven veel leren van bestaande coöperaties. Enkele onderzochte coöperaties hebben bij hun oprichting andere coöperaties om advies gevraagd. Deze adviezen hebben hen richting en houvast kunnen geven, waar ze voor het consulteren van andere coöperaties nog geen flauw idee hadden wat ze konden doen en hoe ze het moesten aanpakken.

Het 1894 Energie Collectief is een mooi voorbeeld voor andere initiatieven: Van al hun activiteiten hebben zij een draaiboek gemaakt waarin alle stappen staan beschreven. Dit draaiboek wordt via de Provincie Drenthe uitgesmeerd over alle sportclubs in Drenthe, zodat

zij ook middels diverse maatregelen op het gebied van energie kunnen verduurzamen en hun financiële huishouding kunnen verbeteren. De heer Smit ziet graag dat andere verenigingen het door hem opgezette draaiboek gebruiken: *'Maak er alsjeblieft gebruik van en ontwikkel het wiel niet opnieuw.'* (Smit, 2016).

- **Opschaling coöperatie vergt een bedrijfsmatige aanpak**

Lokale energiecoöperaties zijn in opkomst en groeien langzamerhand. Hun naamsbekendheid neemt toe en ze krijgen op termijn meer leden. Hierdoor kan de coöperatie in principe meer activiteiten uitvoeren, wat weer meer naamsbekendheid en meer potentiële klanten oplevert. Het nadeel aan een groeiende coöperatie is dat er met groei ook meer werkzaamheden gemoeid gaan. De druk op vrijwilligers neemt hierdoor toe. Indien coöperaties verder door willen groeien om een grotere impact te maken dan is een professionaliseringsslag haast onontkoombaar, wat ook wordt onderstreept door de heer Molenaar: *'Het is ook een hele prestatie om van 0 naar 100 (leden) te komen, maar van 100 naar 2000 of van 1000 naar 10.000 dat gaat niet meer vrijwillig. Dat gaat niet meer met een vrijwillige hobby, voor mensen die in hun vrije tijd graag met ziel en zaligheid zich erin storten. Dan kom je, zeker als ze ook nog eens zon- en windprojecten gaan ontwikkelen, vanzelf op een wijze waarop je dat bedrijfsmatig moet gaan runnen'* (Molenaar, 2016).

De noodzaak tot een meer bedrijfsmatige aanpak is ook benoemd door de energiecoöperaties zelf: *'Dat is ook een beetje het probleem natuurlijk, met dit soort clubs. 'Het zijn allemaal liefhebbers en vrijwilligers en ja, je wilt ook niet zoveel geld verdienen eigenlijk. Maar ja, als het dan wat groeit dan moet je haast professioneler worden, want anders redt je het niet meer.'* (Boschman & ten Wolde, 2016). Uit de positionering van onderzochte energiecoöperaties in figuur 22 blijkt ook dat een professionele aanpak zorgt voor een grotere impact: de coöperaties in het 'ideaalbeeld' hebben een lagere impact dan de meer centraal gepositioneerde coöperaties. De meer centraal gepositioneerde coöperaties (ReggeStroom & Deventer Energie) hebben, vergeleken met de andere coöperaties, een dan wel meerdere betaalde professionals in dienst en werken ook samen met commerciële partijen.

Groei paradox

De vraag is echter of lokale energiecoöperaties wel bereid zijn om te professionaliseren. Er is namelijk sprake van een groei paradox: Een toename van de impact van een coöperatie

kan op den duur gepaard gaan met het afstand nemen van de oorspronkelijke idealen van de coöperatie.

In figuur 22 kan deze groei paradox worden geïllustreerd door het innemen van een meer centrale positie bij een groeiende impact, waarbij het 'ideaalbeeld' rechts bovenin verlaten wordt. Dit houdt in dat een deel van de baten kan wegvloeien en daardoor niet meer lokaal terecht komt. Daarnaast kan samenwerking ervoor zorgen dat externe partijen invloed krijgen binnen de lokale energicoöperatie. Hierdoor kunnen de lokale coöperaties voorbijgaan aan hun oorspronkelijk gestelde doelen en ambities. Vaak zijn hun ambities namelijk gericht op het verduurzamen van de omgeving (zie ook figuur 2), wat door professionalisering deels op de tocht kan komen te staan. Deze meer centrale positie valt ook te herkennen bij ReggeStroom en Deventer Energie, die beiden een hogere impact hebben dan de overige coöperaties.

Eerder is geconstateerd dat professionalisering onvermijdelijk is om een hogere impact te behalen. Professionalisering van een lokale energicoöperatie zorgt voor verandering: *Maar als je inderdaad zeg maar het hobby niveau wilt ontstijgen en je wilt impact gaan maken en wat dingen echt van de bodem af krijgen, dan kom je vanzelf bij commerciële mensen aan tafel*'. (Molenaar, 2016). Samenwerking met commerciële partijen is volgens de heer Molenaar noodzakelijk om een groter schaalniveau te kunnen bereiken. Deze samenwerking vergt volgens hem een gewenningsperiode voor lokale coöperaties, omdat coöperaties hun voordelen en winst zoveel mogelijk lokaal willen houden en liever niet zien dat grotere partijen ook een deel van de winst krijgen. Door deze groei paradox is het dus de vraag of coöperaties wel bereid zijn om te professionaliseren.

Een ander nadeel van een bedrijfsmatige aanpak is dat professionalisering niet per se inhoudt dat er meer geld wordt verdiend en dat er meer kan worden geïnvesteerd in duurzame activiteiten. ReggeStroom is bijvoorbeeld een coöperatie met een bedrijfsmatige aanpak en is volgens de heer Diepeveen een van de grootste coöperaties in Nederland op het gebied qua omzet uit levering van energie. Vanwege de hogere kosten die gepaard gaan met een bedrijfsmatige aanpak houdt ReggeStroom echter weinig budget over. ReggeStroom gebruikt de eventuele winst die het boekt ook om de coöperatie financieel sterker te maken. Bovendien is een van de krachtigste punten van een lokale coöperatie juist dat vrijwel alle inkomsten weer wordt geïnvesteerd in duurzame activiteiten, wat door coöperaties met een bedrijfsmatige aanpak niet meer kan worden gerealiseerd.

Het lokaal opwekken van (hernieuwbare) energie is in opkomst, gezien de explosieve groei van het aantal lokale initiatieven voor hernieuwbare energie. De huidige impact van al deze initiatieven is momenteel echter vrij laag, waardoor het lokaal opwekken van energie hooguit een marginale rol zal spelen in het behalen van de klimaatdoelstellingen van 2020. Desondanks zouden lokale initiatieven voor hernieuwbare energie in de toekomst mogelijk een grote rol kunnen gaan spelen in de energievoorziening van Nederland. De slagingsfactoren en kansen die uit dit onderzoek naar voren zijn gekomen leveren hier hopelijk een bijdrage aan.

7. Discussie

In dit onderzoek is gepoogd slagingsfactoren van en kansen voor bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie te identificeren. Deze slagingsfactoren en kansen moeten dit soort initiatieven helpen om verder op te kunnen schalen en kunnen tevens helpen in het ontstaan van nieuwe initiatieven. In deze discussie wordt kritisch gereflecteerd op de bevindingen uit het onderzoek en op het gehanteerde onderzoeksproces.

7.1 Reflectie bevindingen

Allereerst is het belangrijk om te benadrukken dat een focus op lokale energiecoöperaties alleen niet voldoende is om de klimaatdoelstellingen te behalen. Voorlopig is de impact van deze lokale energiecoöperaties daarvoor nog veel te laag. Door middel van een effectiever overheidsbeleid zouden de klimaatdoelstellingen ook behaald kunnen worden. Uit de explosieve groei van het aantal lokale initiatieven op het gebied van hernieuwbare energie en de potentie van dit soort initiatieven blijkt echter dat er op lokaal gebied veel winst te behalen valt.

Daarnaast is een van de bevindingen uit dit onderzoek is dat een bedrijfsmatige aanpak noodzakelijk is om écht te kunnen groeien. De vraag die echter gesteld kan worden is of lokale energiecoöperaties wel willen groeien. De consequenties van professionalisering gaan vaak ten koste van de oorspronkelijke doelen van een lokale energiecoöperatie. Daarnaast gaat professionalisering hand in hand met het samenwerken met grotere partijen, waar enkele coöperaties zich juist van af hebben gezet door zelf energie te gaan produceren. Ondanks dat enkele coöperaties hebben aangegeven dat professionalisering noodzakelijk is, wordt in dit onderzoek niet duidelijk of een meer professionele aanpak om een grotere impact te kunnen maken door alle coöperaties gewenst is. Verder onderzoek naar de beweegredenen van lokale energiecoöperaties en naar hun visie op verdere groei is wenselijk om hier een beter inzicht in te krijgen.

Tot slot is het belangrijk om te benadrukken dat geen enkel initiatief hetzelfde is. Dat maakt dat de slagingsfactoren en kansen die uit dit onderzoek naar voren komen, niet per se van toepassing zijn op ieder initiatief. Dit geldt bijvoorbeeld voor de samenwerking met de gemeente; voor enkele coöperaties is deze samenwerking zeer prettig, waar voor andere coöperaties de gemeente juist een belemmering vormt. Een van de slagingsfactoren viel wel bij alle onderzochte initiatieven te herkennen; zo bleken alle initiatieven een type aanjager te hebben. Ook de kansen die in dit

onderzoek naar voren zijn gekomen, zijn wisselend toepasbaar per initiatief. Met name bij het oprichten van een lokale energiecoöperatie kan er veel worden geleerd van andere coöperaties. Het leveren van groene energie aan de gemeente is ook een kans, maar is voornamelijk afhankelijk van de bereidheid van de gemeente om al dan niet klant te worden bij een lokale energiecoöperatie. Ook is een professionelere aanpak vereist om meer impact te kunnen maken, maar zoals eerder is benoemd is het de vraag of iedere lokale energiecoöperatie wel bereid is om te professionaliseren.

7.2 Reflectie onderzoeksproces

Er valt het een en ander te verbeteren aan het onderzoeksproces. Gedurende het schrijven van het onderzoek zijn bijvoorbeeld de onderzoeksvragen meerdere malen aangepast. Zo is tegen het einde van het onderzoek de hoofdvraag bijgesteld naar slagingsfactoren en kansen van bottom-up initiatieven, in plaats van de tot dan toe gehanteerde intrinsieke slagingsfactoren van bottom-up initiatieven. Hiervoor is gekozen omdat de resultaten nauwelijks intrinsieke slagingsfactoren aantoonde (aangezien geen enkel initiatief hetzelfde is) en dat de diverse kansen die uit het onderzoek naar voren kwamen juist zeer relevant waren. Door het verkennende karakter van dit onderzoek zijn kleine aanpassingen aan de onderzoeksrichting en de onderzoeksvragen gedurende het onderzoek echter niet vreemd.

Daarnaast is een van de interviews afgenomen in de Universiteitsbibliotheek. Waar echter geen rekening mee was gehouden is dat de bibliotheek ten tijde van het interview werd verbouwd, wat zorgde voor veel geluidsoverlast tijdens het interview. Dit zorgde voor overlast tijdens het afnemen van het interview heeft af en toe de focus van de onderzoeker (en mogelijk de respondent) negatief beïnvloed.

Tot slot zouden de uitkomsten van dit onderzoek verder versterkt kunnen worden door verdergaand onderzoek naar bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie. In dit onderzoek is gekozen voor een kwalitatieve benadering aan de hand van interviews met diverse lokale energiecoöperaties. Aangezien de gekozen benadering zeer tijdsintensief is en gezien de gehouden interviews bij de cases veel overlappende informatie bevatten, is ervoor gekozen om het aantal cases vast te stellen op zes. Een verdergaand onderzoek naar meer lokale energiecoöperaties zou de constatering die uit dit onderzoek naar voren komen kunnen bevestigen.

Literatuurlijst

- Agentschap NL (2012). *Lokale duurzame energiebedrijven: negen lessen van de community of practice*. Utrecht: Agentschap NL/NL Energie & Klimaat.
- Allen, S.R., Hammond, G.P. & McManus, M.C. (2008) Prospects for and barriers to domestic micro-generation: A United Kingdom perspective. *Applied Energy*, 85, p. 528-544.
- Allmendinger, P. (2009). *Planning Theory*. Palgrave MacMillan Basingstoke.
- Allmendinger, P. & Tewdwr-Jones, M. (2002) The Communicative Turn in Urban Planning: Unravelling Paradigmatic, Imperialistic and Moralistic Dimensions. *Space & Policy*, 6 (1), p. 5-24.
- Anderson, C. (2013) The networked minority: How a small group prevailed in a local windfarm conflict, *Energy Policy*, 58, p. 97-108.
- Antea Group (2016). *Over ons*. [Online] Geraadpleegd op 08-01-2016 via: <http://www.anteagroup.nl/nl/artikel/over-ons>
- Arnstein, S.R. (1969). A Ladder of Participation. *Journal of the American Institute of Planners*. Volume 35 (4), p. 216-224.
- Bakker, H. (2016). *Interview Gemeente Zuidhorn*. [Interview]. (20 juni 2016)
- Bell, D., Gray, T. and Haggett, C. (2005) The 'Social Gap' in wind farm siting decisions: Explanations and policy responses, *Environmental Politics*, 4, p. 460-477.
- Bergman, N. & Eyre, N. (2011) What role for microgeneration in a shift to a low carbon domestic energy sector in the UK? *Energy Efficiency*, 4, p. 335-353.
- Blokhuis, E., Advokaat, B. & Schaefer, W. (2012). Assessing the performance of Dutch local energy companies. *Energy Policy*, 45, p. 680-690.
- De Boer, J. & Zuidema, C. (2015). Towards an Integrated Energy Landscape. *Urban Design & Planning*, 163 (5), p. 231-240.
- Boonstra, B. (2015). *Planning Strategies in an Age of Active Citizenship*. Groningen: InPlanning.
- Boschman, H. & ten Wolde, A. (2016). *Interview Reestdal Energie*. [Interview]. (24 juni 2016)

- Bosman, K. (2016). *Interview Energy Academy Europe / EnTranCe*. [Interview]. (30 mei 2016)
- Brondijk, R. (2016). *Interview Zevenster Zonnestroom*. [Interview]. (12 april 2016)
- Burningham, K., Barnett, J. and Walker, G. (2015) An array of deficits: Unpacking NIMBY discourses in wind energy developers' conceptualizations of their local opponents, *Society and Natural Resources*, 28, p. 246-260.
- Clifford, N. & Valentine, G. (2003). *Key Methods in Geography*. London: SAGE
- Correljé, A. & van der Linde, C. (2006). Energy supply security and geopolitics: A European perspective. *Energy Policy*, 58, p. 532-543.
- Denters, S.A.H., Tonkens, E.H., Verhoeven, I. & Bakker, J.H.M. (2013). *Burgers maken hun buurt*. Den Haag: Platform 31.
- Deventer Energie (2016). *Home*. [Online] Geraadpleegd op 19-05-2016 via <http://www.deventerenergie.nl/>
- Diepeveen, W. (2016). *Interview ReggeStroom*. [Interview]. (22 april 2016)
- Dimitropoulos, A. and Kontoleon, A. (2009) Assessing the determinants of local acceptability of wind-farm investment: A choice experiment in the Greek Aegean Islands, *Energy Policy*, 37, p. 1842-1854.
- Van den Dobbelaer, A., Tillie, N., Kürschner, E., Mantel, B. & Hakvoort, L. (2011). *The Amsterdam guide to energetic urban planning*. CIB International Conference.
- Ek, K. (2005) Public and private attitudes towards "green" electricity: the case of Swedish wind power, *Energy Policy*, 33, p. 1677-1689.
- Energiecoöperatie Noordseveld (2016). *Home*. [Online]. Geraadpleegd op 08-06-2016 via <http://www.noordseveld.nl/>
- Energie in Deventer (2016). *ENERGIE in Deventer (EnergieLoket)*. [Online] Geraadpleegd op 19-05-2016 via <http://www.energieindeventer.nl/het-energieloket/>
- European Commission (EC) (2015). *Innovation Union Scorebord 2015*. European Union: Brussels.
- European Commission (EC) (2016). *2020 climate & energy package*. [Online]. Geraadpleegd op 10-05-2016 via http://ec.europa.eu/clima/policies/strategies/2020_en

European Environment Agency (EEA) (2009). *Europe's onshore and offshore wind energy potential*. European Environment Agency; Copenhagen.

European Environment Agency (EEA) (2015). *Trends and projections in Europe 2015*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Gamboa, G. and Munda, G. (2007) The problem of windfarm location: A social multi-criteria evaluation framework, *Energy Policy*, 35, p. 1564-1583.

Gomez, B & Jones, J.P. (2010) *Research methods in geography*. Chichester, West Sussex, UK: Wiley-Blackwell.

Healey, P. (1996) The communicative turn in planning theory and its implications for spatial strategy formation. *Environment and Planning*, 23, p. 217-234.

Hieropgewekt (2016a). *Coöperatie*. [Online] Geraadpleegd op 02-10-2016 via <http://www.hieropgewekt.nl/begrippenlijst/co%C3%B6peratie>

Hieropgewekt (2016b). *De Regeling in het kort* [online]. Geraadpleegd op 05-02-2016 via <http://www.hieropgewekt.nl/kennis/verlaagd-tarief/de-regeling-het-kort>

Hieropgewekt (2016c). *Lokale Energie Monitor 2015*.

Hieropgewekt (2016d). *1894 Energie Collectief*. [Online]. Geraadpleegd op 09-06-2016 via <http://www.hieropgewekt.nl/initiatieven/drenthe/1894-energie-collectief-0>

Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC) (2016). *Baseline Scenario Concepts* [online] Geraadpleegd op 15-01-2016 via <http://www.ipcc.ch/ipccreports/tar/wg3/index.php?idp=286>

Interprovinciaal Overleg (2016) (IPO). *Verdeling 6.000 MW windenergie over de provincies*. [Online] Geraadpleegd op 14-07-2016 via <http://www.ipo.nl/publicaties/verdeling-6000-mw-windenergie-over-de-provincies>

Meagher, S. (2008). *Philosophy and the city*. New York: State University.

McKinney, M., Schoch, R. & Yonavjak, L. (2013). *Environmental science. Systems and solutions*. 5th ed. Sudbury, Mass.: Jones and Bartlett Publishers.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijkrelaties (BZK) (2016). *Doe-Democratie*. [Online] Geraadpleegd op 26-02-2016 via <http://www.doedemocratie.net/>

Ministerie van Economische Zaken (EZ) (2016). *Energierapport. Transitie naar duurzaam*. Ministerie van Economische Zaken: Den Haag.

Ministerie van Economische Zaken, Landbouw & Innovatie (ELI) (2011). *Energierapport 2011*. Ministerie van Economische Zaken, Landbouw & Innovatie: Den Haag.

Ministerie van Infrastructuur en Milieu & Ministerie van Economische Zaken (I&M & EZ) (2014). *Structuurvisie Windenergie op land*. Den Haag.

Molenaar, P. (2016). *Interview Eneco*. [Interview]. (7 juni 2016)

Omroep West (2016). *Actiegroepen protesteren tegen 'horizonvervuiling' windmolens in Noordzee: 'Er zijn alternatieven'*. [Online] Geraadpleegd op 26-09-2016 via <http://www.omroepwest.nl/nieuws/2854873/Actiegroepen-protesteren-tegen-horizonvervuiling-door-windmolenparken-in-Noordzee-Er-zijn-alternatieven>

Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) (2012). *Effecten van klimaatverandering in Nederland: 2012*. Planbureau voor de leefomgeving: Den Haag.

Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) (2014). *Biomassa, wensen en grenzen*. Planbureau voor de Leefomgeving: Den Haag.

Platform Storm (2016). *Platform storm is tegen de komst van Windpark de Drentse Monden*. [Online] Geraadpleegd op 06-05-2016 via <http://www.platformstorm.nl/standpunten>

Reestdal Energie (2016). *Home*. [Online] Geraadpleegd op 23-06-2016 via <http://www.reestdal-energie.nl/>

ReggeStroom (2016). *Coöperatie Duurzame Energie Hellendoorn U.A.* [Online] Geraadpleegd op 03-05-2016 via <http://www.regge-stroom.nl/cooperatie-duurzame-energie-hellendoorn-ua>

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) (2016a). *Nationaal beleid windenergie*. [Online] Geraadpleegd op 29-06-2016 via <http://www.rvo.nl/onderwerpen/duurzaam-ondernemen/duurzame-energie-opwekken/windenergie-op-land/beleid/nationaal-beleid>

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) (2016b). *Stimulering Duurzame Energieproductie (SDE)*. [Online] Geraadpleegd op 15-01-2016 via <http://www.rvo.nl/subsidies-regelingen/stimulering-duurzame-energieproductie-sde>

Rijksoverheid (2016). *Gaswinning Groningen verlaagd tot 24 miljard kubieke meter*. [Online] Geraadpleegd op 29-06-2016 via

<https://www.rijksoverheid.nl/actueel/nieuws/2016/06/24/gaswinning-groningen>

Rogers, J.C., Simmons, E.A., Convery, I., Weatherall, A. (2008). Public Perceptions of opportunities for community-based renewable energy projects. *Energy Policy*, 36, p. 4217-4226

De Roo, G. (2001). *Planning per se, planning per saldo*. Den Haag: Sdu uitgevers.

De Roo, G (2004). *De toekomst van het milieubeleid*. Assen: Koninklijke van Gorcum.

De Roo, G. (2015). *Planning Theory: Lecture 6*

De Roo, G. & Porter, G., 2007. *Fuzzy Planning*. 1e red. Burlington: Ashgate.

De Roo, G. & Voogd, H. (2007). *Methodologie van Planning*. Bussum: Uitgeverij Coutinho.

Shafiee, S. & Topal, E. (2009). When will fossil fuel reserves be *diminished*? *Energy Policy*, 37 (1), p. 181-189.

Smil, V. (1994). *Energy in World History*. Boulder: Westview Press

Smit, R. (2016). *Interview 1894 Energie Collectief*. [Interview]. (3 juni 2016)

Sociaal-Economische Raad (SER) (2013). *Energieakkoord voor duurzame groei*. Sociaal-Economische Raad: Den Haag.

SolarGIS (2016). *Solar Resource Maps for Europe*. [Online]. Geraadpleegd op 19-06-2016 via <http://solargis.com/products/maps-and-gis-data/free/download/europe>

Technische Universität Dortmund (TUDO) (2015). *Social Innovation in Energy Supply from a European and Global Perspective*.

Tegenlicht (2016). *Energy War*. [Online]. Geraadpleegd op 21-06-2016 via <http://tegenlicht.vpro.nl/afleveringen/2006-2007/energy-war.html>

Ton, S. (2016). *Interview Energiecoöperatie Noordseveld*. [Interview]. (31 mei 2016)

Tritter, J.Q & McCallum, A. (2006). The snakes and ladders of user involvement: Moving beyond Arnstein. *Health Policy*, 76, p. 156-168.

Trouw (2016). *Het grootste windpark ter wereld, en het goedkoopste*. Geraadpleegd op 07-01-2017 via <http://www.trouw.nl/tr/nl/4492/Nederland/article/detail/4334076/2016/07/05/Het-grootste-windpark-ter-wereld-en-het-goedkoopste.dhtml>

Twente Journaal (2016). *Energieloket vanaf nu bij ReggeStroom*. [Online] Geraadpleegd op 08-07-2016 via http://www.twentejournaal.nl/artikel/34997-energieloket-vanaf-nu-bij-ReggeStroom_5.html

Van Vliet, R. (2015). *Programma-, Project en Procesmanagement bij complexe ruimtelijke opgaven*. [Online] Geraadpleegd op 28-12-2015 via: https://nestor.rug.nl/bbcswebdav/pid-7581338-dt-content-rid-7575065_2/courses/GEMIPD3.2015-2016.1B/IPD3%20cursusboek%20PM.pdf

Verenigde Naties (VN) (2016). *With Global Goals agreed, UN focuses on what it will take to achieve sustainability targets by 2030*. [Online] Geraadpleegd op 28-10-2016 via <http://www.un.org/sustainabledevelopment/blog/2016/04/with-global-goals-agreed-un-focuses-on-what-it-will-take-to-achieve-sustainability-targets-by-2030/>

De Volkskrant (2015). *Nederland scoort slecht op Europese milieuranglijst*. [Online] Geraadpleegd op 5-11-2015 via: <http://www.volkskrant.nl/binnenland/nederland-scoort-slecht-op-europese-milieuranglijst~a4167258/>

De Volkskrant (2016). *Kamp het met CO2 geen plannen - Enkel een doel*. [Online] Geraadpleegd op 29-06-2016 via <http://www.volkskrant.nl/binnenland/kamp-heeft-met-co2-geen-plannen-alleen-een-doel~a4226903/>

Vries, J. de., (2016). *Interview Deventer Energie* [Interview] (13 mei 2016)

Walker, G. (2007). What are the barriers and incentives for community-owned means of energy production and use? *Energy Policy*, 36 (12), p. 4401-4405

Walker, G. & Devine-Wright, P. (2008) Community renewable energy; What should it mean? *Energy Policy*, 36, p. 497-500

Walker, G., Devine-Wright, P., Hunter, S., High, H., Evans, B. (2010). Trust and Community: Exploring the meanings, contexts and dynamics of community renewable energy. *Energy Policy*, 38, p. 2655-2663

Warmtestad (2016). *Over Warmtestad*. [Online] Geraadpleegd op 06-07-2016 via <http://warmtestad.nl/over-warmtestad/>

Welkom in Zuidhorn (2016). *Zevenster zonnestroom project officieel van start*. [Online] Geraadpleegd op 01-06-2016 via <http://www.welkominzuidhorn.nl/actueel/actueel-zuidhorn/zevensterzonnestroom-project-officieel-van-start/>

Wolsink, M. (2000) Wind power and the NIMBY-myth: institutional capacity and the limited significance of public support, *Renewable Energy*, 21, p. 49-64.

Zevenster Zonnestroom (2016). *Home*. [Online] Geraadpleegd op 04-05-2016 via <http://zevensterzonnestroom.nl/zevensterzonnestroom.nl/>

Bijlagen

Bijlage 1: Transcript interview Reint Brondijk

Geïnterviewde: Reint Brondijk (Oprichter Zevenster Zonnestroom & zelfstandig consultant)

Interviewer: Niels de Rooij

Datum interview: 12-04-2016, 8:45 uur

Locatie interview: Universiteitsbibliotheek, Broerstaat 4, Groningen.

Start van interview:

Niels: Dan gaat ie nu lopen.

Reint: Nou, das hartstikke mooi.

N: Ja. Goed. Nou, welkom allereerst, dank je wel dat je er bent. Zou je om te beginnen even kort wat over jezelf kunnen vertellen en ook even wat over Zevenster Zonnestroom?

R: Nou ik ben dus Reint Brondijk, ik ben 59, ik ben .. ik heb 7 verschillende werkgevers gehad inmiddels denk ik //

N: Uhuh.

R: / laatste was dus Rabo wat ik zo straks zei.

N: Ja.

R: 20 jaar Rabo initiatie en .. //

N: ja

R: // 3 jaar geleden eruit geraakt en nu deels voor mezelf en deels voor SVN, Stimuleringsfonds Volkshuisvesting, waar ik voor werk als relatiemanager Noord-Nederland. Stimuleringsfonds is wel

leuk denk ik, SVN, Stimuleringsfonds volkshuisvesting is een organisatie financiële dienstverlener die alleen maar werkt met overheidsgelden of semi-overheidsgelden of iets wat verbonden is aan de overheid. Dus wij zijn geen bank, we hebben ook zelf geen geld, gewoon een financiële instelling, en overal waar de markt faalt proberen wij oplossingen te creëren. Dat is ongeveer de boodschap.

N: Okee.

R: Dus wat wij ook doen is duurzaamheidsleningen verstrekken, dus koppelen aan duurzaamheid. Maar ook startersleningen, dus alleen de bekende startersleningen voor jongeren die een huis willen kopen, maar op allerlei terrein stimuleren we, proberen we, ik ben betrokken bij aardbevingsdossier.

N: Okee.

R: En NAM gebeuren, ook weer rechtstreeks met ministeries, door mijn rol van SVN, was ik ook alweer bij de NAM aan tafel, weet je wel? Dusse, dat soort discussies.

N: Ja ja.

R: Dusse, dat soort discussies. Nou, leefbaarheid krimp, ook zo'n mooi dossier, daar ga ik straks voor de provincie weer iets voor doen.

N: Okee. Ja leuk.

R: Dusse, zo zo overlapt dat.

N: Uhuh.

R: Nee, Zevenster, hoe is dat gekomen?

N: Ja.

R: Zal ik daar eens even over doorgaan?

N: Ja, dat lijkt me, lijkt me een goed begin, zeker.

R: Eh .. 2 jaar geleden dacht ik zat ik ongeveer een keer op een of andere keer in Cultureel Centrum Zuidhorn, zat Jan Kuipers van de Zevenster voor ragehandel bij de brug, die zat naast mij in de zaal. Toen kregen we het over duurzaamheid en dat soort soort dingen, hij zei van: Eigenlijk wil ik mijn dak wel beschikbaar stellen, maar ik wil zeker weten dat de stroom die opgewekt wordt niet naar grote partijen als Essent of weetikveel gaat. Die grote jongens, als die er mee aan de haal gaan, dan werk ik niet mee. Eigenlijk moet de stroom op mijn dak, moet naar de burens, om ons heen. Hij zei: Dat heb ik al eens overlegd met Jaap Priet, installatiebedrijf.

N: Ja die ken ik wel.

R: Ja zeg maar, dat blijft er dan weer bij, Jaap komt er nooit meer op terug.

N: haha

R: Dat soort dingen. Das ook wel bekend.

N: Haha, ja klopt inderdaad.

R: Dus. Hij zei: maarre, kun jij daar niet wat mee? Nou, daar loop je dan toch mee rond en toen dacht ik verdraaid: waarom zou ik dat niet eens oppakken?

N: uhuh.

R: Ik had nog een, ik had nog een eh, een zakelijk contact in Maarsse in Utrecht, die liep ook met hetzelfde idee rond, die wou het daar doen.

N: Ja.

R: Dus eh, we waren met zn 2en een beetje begonnen uit te dokteren van hoe zit dat allemaal.

N: uhuh.

R: En ondertussen ja, werkt ie helemaal in loondienst, heeft geen tijd meer voor dit soort dingen. Dus die was ook ZZP'er en die was, die werkt nu bij de NPN, die heeft helemaal geen tijd meer.

N: Okee.

R: Dus bij hem is dat project gewoon gestrand. Ik ben hier eigenlijk mee doorgedaan. Ik heb met Jan Kuipers gewoon van, nou Jan is ja gewoon van ik stel mijn dak beschikbaar, en verder. moet jij dat verder maar organiseren. Daar komt het in wezen op neer.

N: Okee.

R: Nou, toen heb ik eerst in Juni .. Ja eerst doe je veel voorwerk, uitzoeken van hoe zit het en allemaal, dat soort dingen.

N: uhuh

R: Toen heb ik in Juni, nee heb ik eerst nog een aanjaagsubsidie opgehaald bij de Provincie, ben ik ook wel goed in hoor.

N: Aanjaagsubsidie, dat is dan dat jij eh //

R: Dat is voor eigen kosten.

N: //, of niet? Okee.

R: Dus, dus ik heb eerst een kleine subsidie gehad van de Provincie //

N: uhuh

R: voor eh dat ik gewoon de eerste opstartkosten, onderzoekskosten, dat soort dingen vergoed kreeg.

N: Dus, dat wordt dan inderdaad gesubsidieerd eh //

R: Daar heb ik .. //

N: // zodat jij kan kijken of het mogelijk is of niet?

R: // een Plannetje schrijven, daar heb ik €10.000 voor opgehaald.

N: Okee!

R: Waar ik dan eeh, nou ja, ook wat eenmalige kosten voor gemaakt heb. Ik heb een keer de zaal gehuurd bij Balk bijvoorbeeld, moet je ook koffie betalen, zaalhuur, dat soort dingen.

N: Ja.

R: Beamer, dat soort ..

N: Uhuh, ja klopt.

R: Het zijn allemaal kleine bedragen, maar je moet het allemaal zelf betalen.

N: Dat telt wel op op een gegeven moment natuurlijk. ja.

R: En op t moment dat je het allemaal voor jezelf doet, denk ik van, zoek het maar mooi uit, het is geen liefdadigheid.

N: Nee, klopt.

R: En nu heb ik mijn uurtjes in die eerste fase heb ik daar ook wel een deel voor betaald gekregen. Ik had op mijn Plan van Aanpak mijzelf op €25 gezet ofzo per uur geloof ik, voor de liefdadigheid zeg maar even. Toen zaten we bij de Provincie, dat is niet goed hoor. Dat moet marktconform zijn, moet €70 euro ofzo.

N: Owuh ja, ja.

R: Dus hebben we het op 70 gebracht en dan moest je weer de helft, dat moest je weer eh .. gesubsidieerd doen en de andere helft kon je dan declareren zegmaar, zo zat dat verwerkt in die subsidieaanvraag.

N: Okee, ja.

R: dat was allemaal mooi. Maar goed, dan heb je een soort opstartpremie, en dat motiveert je natuurlijk wel wat meer om er ook mee door te gaan.

N: Ja logisch.

R: Dus, informatieavond gehouden bij Balk, of dr belangstelling was. Ook een advertentie in de krant gezet, in Zaken die Uw aandacht vragen, dat streekblaadje. Die wordt over het algemeen vrij goed gelezen. Hadden we iets van 70 mensen in de zaal. Dus was opzich best een goeie opkomst, denk ik.

N: Ja. zeker.

R: toen heb ik de wethouder meegenomen. Ik doe ook nog wat klusjes vanuit mijn eigen bedrijfje voor de gemeente Zuidhorn, dus ik ken de wethouder dus ook in een, of eigenlijk //

N: Owh ja. Dat is Henk Bakker geloof ik?

R: Henk Bakker ja.

N: Ja, die ken ik ook wel, ja.

R: Dus ik zei tegen Henk, ik zeg van eh, beleidscoördinator Duurzaamheid, ik zeg je moet mij even helpen.

N: uhuh.

R; Nou, vervolgens heeft de gemeente mij ook nog een keer een klein bedragje betaald.

N: Okee.

R: Dus, dat is opzich, dat maakt het allemaal makkelijker voor mezelf hé.

N: Maar die 1e subsidie was ook uit de gemeente geloof ik?

R: Nee, dat was vanuit de Provincie.

N: Oowh, provincie, oowh ja. Ja.

R: Dus eh, provincie €10.000, en ik heb €1500 gehad van de gemeente. Maar goed, ondertussen is dat geld allemaal allang op hoor.

N: Ja, dat gaat snel eh.

R: Ja, dat merk je wel. Je huurt es een keer een jurist in, en je huurt een fiscalist in, die zet een keer een advertentie in de krant en dat soort gein. Dus al dat soort kosten //

N: Ja.

R: // Zo, zo raakt t geld gewoon wel op. Dan kun je zeggen: ja het is een heel bedrag, maar zo'n bedrag is zo weg, echt zo weg.

N: Ja klopt.

R: Dat valt zwaar tegen. Nou vervolgens, ehh, uit die .. circa 70 mensen hebben we gezegd: nou wie, wie tekent ook echt in? Wie doet nou echt mee?

N: Ja.

R: Nou, dan krijg je zo'n lijstje dat je iets van, nou ehh .. ik denk wel .. 30 op papier die zeiden van nou, als het van de grond komt dan hebben wij wel zo'n soort van 1e intentie, hé?

N: Ja.

R: Dan doen we mee voor 10, of voor 20, of voor 5, dat soort dingen. Nou, aan de hand daarvan ga je het plan verder uitwerken //

N: uhuh

R: // en ja, plan uitgewerkt eigenlijk, verder uitgewerkt. Fiscalist erbij. Dat is heel lastig om het ook allemaal kloppend te krijgen, om er ook een verdienmodel in te hebben. We zaten eerst op een terugverdientijd zat op 14 jaar.

N: uhuh.

R: Nou, zo'n postcoderoos, zoals dat in zo'n Zevenster heet, moet 15 jaar lopen van minister Kamp.

N: Ja, klopt

R: Nou ja, dus ik had ook gelukkig in de zaal gezegd, van luister es, als u hier aan meedoet, dit doe je niet om te verdienen, dit doe je echt omdat je een betere wereld wil en dat je iets met duurzaamheid wil en dat soort dingen.

N: Ja.

R: Als je quitte speelt, nou prima toch?

N: Uhuh.

R: Dan maakt het toch ook al niets uit? U betaalt nu bijvoorbeeld aan Essent of Nuon of Greenchoice betaal je een X bedrag. Nou, als je dat zelfde bedrag nu betaald aan de Zevenster, en je kosten worden niet hoger, nou ook niet lager, maar ja, wat maakt het je dan uit? Dan doe je het in ieder geval voor het goeie doel.

N: Ja, absoluut.

R: Dat was de motivatie.

N: Okee!

R: Maar goed, het is wel mooi als dr een verdienmodel inkomt.

N: Ja, absoluut. Want vaak gaan mensen ook een zonnepaneel kopen om ff wat te verdienen.

R: Mensen willen toch verdienen. Zo //

N: Absoluut, zo werkt het wel.

R: gaat het altijd. Het gaat altijd weer om geld. Dus, dan merk je ook van, nou, 14 jaar, nou dan laat je dat hier en daar eens vallen, nou dan krijg je de 1e afhakers al.

N: Ja.

R: Want als je zegt van: je moet ook verplicht over naar een, 1 vaste energieleverancier //

N: Ja, klopt.

R: // en dat is een beetje de ellende, want je moet die administratie kwijt. Want, de energiebelasting krijg je korting op, en ja, daar kun je zelf wel op beginnen te rekenen, maar das een heel gedoe.

N: Ja.

R: Dus dat moet je eigenlijk wegzetten bij één maatschappij. Nou heb ik in het verleden Grunneger Power mee opgericht, uit de rol toen ik bij de Rabo werkte, Grunneger Power opgericht met NLD, Noorderlijk Lokaal Duurzaam, het energiebedrijf wat erachter hangt, voor Noord-Nederland. Dus ik wilde die afspraak maken met NLD. Dus ik zat in .. juni, juli al met het bestuur van NLD aan tafel, ik zeg van wat voor afspraak kunnen we maken, dat jullie die administratie van ons overnemen, en wat beuren wij dan en wat moeten we betalen?

N: ja.

R: Nou, dat heeft een halfjaar geduurd. Tot aan, nou ik denk tot aan november ongeveer, oktober/november.

N: uhuh.

R: Toen waren ze er nog niet uit. Nou, toen heb ik een keer naar Qurrent in Amsterdam gebeld, en binnen 14 dagen had ik gewoon een passende offerte en waren we het eens. Dr was gelijk een

match, en ook gewoon daadkrachtig, slagvaardig, huppa, dr tegenaan.

N: Ja.

R; Dus in, toen heb ik de beslissing genomen namens iedereen. ja ik ik, je bent einzelganger bijna //

N: Ja.

R: // dus ik denk van: ik doe het gewoon, klaar. Ik zeg gewoon, ik maak een afspraak met Qurrent, en het is einde oefening. Daar kwam NLD toen later achter, en die zagen nah, dit hadden wij toch ook wel gewild.

N: Ja.

R: En Ik zeg, ben je nou te laat. Dan had je dat eerder moeten doen.

N: Ja absoluut. Ja.

R: Nou vervolgens kreeg ik vanuit die Noordelijke hoek, vanuit die lokale coöperaties kreeg ik zelfs nog een mailtje van een clubje uit Friesland, bovenin Friesland. Die zeggen van: hoe heb jij het lef om het gewoon met Qurrent te doen en niet met onze eigen club? Nou ik zei: ik hoef aan jou geen verantwoording af te leggen. Dat scheelt in ieder geval. Ik zeg van, zolang wij zo amateuristisch bezig zijn wat we niet van de grond krijgen en ik wil gewoon door.

N: Ja, logisch.

R: En met dit soort trajecten vraagt tijd. Iedereen denkt dat het minimaal 2 jaar moet duren. 2 tot 3 jaar, zo'n heel initiatief.

N: uhuh.

R: Dat zie je ook in de praktijk hoor, overal. Nou en ik heb gezegd: ik wil het in een jaar draaiende hebben. Das gewoon mijn, mijn eigen drive hoor, ik wil het gewoon in een jaar klaar hebben.

N: Wanneer was je begonnen dan, met dit initiatief?

R: Naja, ik ben nu anderhalf jaar bezig.

N: Anderhalf jaar, naah okee.

R: Haha, dus dat duurt mij veel te lang dit!

N: Ja. Maar liggen dr al, liggen dr al zonnepanelen op t dak, of nog niet?

R: Nee nee nee, die nee, die //

N: Die moeten nog komen?

R: // krijg je niet eerder als dat je, dat je de zaak ook rond hebt. Dus ik ben eigenlijk //

N: Ja.

R: // toen dacht ik van verdorie, dat 14-jarig verdienmodel is niet goed genoeg. toen wist ik dat de provincie nog weer een nieuwe ronde had met subsidies. Dat ging in de vorm van een soort eh prijsvraag, daar kon je op intekenen. Nou, daar heb ik eerder ook wel bijna over, ik weet ongeveer hoe dat moet.

N: Okee.

R: Ha. Ik weet ongeveer hoe die routes lopen, hoe //

N: Ja.

R: // je zo'n plan schrijft. Dat soort dingen.

N: Uuh.

R: Dus ik heb toen op een namiddag heb ik even zo'n plan geschreven. Ja dat klinkt even zo, maar ik heb wel, redelijk snel kan ik dat doen. Dus ik heb een plan geschreven, ingediend, en die is door de toetsingscommissie gekoz .., dr waren 17 plannen ingediend //

N: Ja.

R: Dr zijn 7 gehonoreerd met een subsidie, en ehh, wij waren nummer 2.

N: Owh, netjes!

R: Dus ik vond het, en dat heb ik eigenlijk samen met Jan Kuipers als, die heb ik toen maar even meegenomen ook bij de prijsuitreiking, dat soort dingen.

N: Ja.

R: Dus de gedeputeerde heeft ons 4 december, 5 december ofzo heeft hij ons Sinterklaascadeautje gegeven //

N: Ja.

R: dat wij €25.000 subsidie kregen.

N: Das behoorlijk wat.

R: En. dat was, dr waren ook projecten met €70- of met €40.000 enzo hoor, wat grotere projecten. Dus toen heb ik een aanvraag gedaan voor 152 panelen, wat toen de bedoeling nog.

N: uhuh.

R: nou toen zijn we weer aan het rekenen geslagen, toen kwamen we met 200 panelen kwamen we nog iets voordeliger uit, en dat zit je op een terugverdientijd, met gebruik van die subsidie, van ongeveer 8 jaar. Nou, dat is het model waar we toen verder mee doorgedaan zijn. En toen ben ik eigenlijk begonnen om, ja dan moet je dus contracten maken, drukwerk maken, dat soort dingen. Dus dat was eigenlijk pas een maand geleden was dat allemaal klaar. En //

N: Ja.

R: // die maand geleden toen kon je ook echt bij mensen langsgaan en zeggen van nou, wil je meedoen?

N: Ja.

R: Nou, en dan merk je dat uit die hele groep van die 70 die de 1e ronde in de zaal waren, daar zijn er 5 of 6 van overgebleven.

N: Hmm, das niet veel.

R: Dus dat viel mij zwaar tegen

N: Ja, absoluut.

R: Dus ik moet nu echt sjoeren en trekken om gewoon er mensen bij te zoeken.

N: Ja.

R: Dus iedereen die haakt dan af, of iedereen, maar mensen haken af op basis van ja, dan moet ik overstappen, dus dat is een hele belangrijke //

N: Ja, begrijpelijk. Begrijpelijk, ja.

R: // Eh, naja wordt er dan niet meer aan verdient? Oowh, ik dacht dat de kabel rechtstreeks van Kuipers naar mijn huis zou gaan. Dat soort opmerkingen.

N: Ja ja ja.

R: Ja, dus dat, das allemaal niet het geval natuurlijk.

N: Nee klopt.

R: Dus dat zijn wel de dingetjes wat het heel lastig maakt. Uit de Geert Waldastraat, je bent er wel bekend //

N: Jazeker.

R: Geert Waldastraat, Westergast, dat was eigenlijk mijn 1e opzet, want das natuurlijk een armere buurt, eh //

N: Ja.

R: // Daar heb ik niet een van. Ik heb alleen de penninge, de eh secretaresse die wou die straat, die heb ik daar .. maar je moet een bestuur hebben, dat is ook zoets. Je krijgt gewoon geen bestuur bij elkaar.

N: uhuh.

R: Je ziet nog wel mensen, je spreekt nog wel mensen die belangstelling hebben, maar zodra je zegt joh ik heb bestuur, daar heb ik geen tijd voor.

N: Ja, maar hoe zit het precies als eh //

R: En je moet dus een bestuur hebben, anders kun je die vereniging niet oprichten.

N: Ja.

R: Dus het is steeds het kip en het ei. Dus uiteindelijk heb ik een paar mensen gewoon vast aangesproken, gewoon gezegd van kun jij niet in het bestuur?

N: Okee.

R: Dus degenen die nou in het bestuur zitten, die doen zelf nog niet eens mee.

N: In het bestuur van eh, van de //

R: Van de Zevenster.

N: // van de zevenster.

R: Die coöperatie.

N: Okee.

R: We hebben die coöperatie opgericht //

N: Ja.

R: Nou daar moet je minimaal drie mensen voor hebben. Nou, 2 is al genoeg, maar ik heb er drie, want dan heb je geen eh, geen discussie over stemrecht enzo. Dus wij hebben uiteindelijk drie, dus ik heb een penningmeester, voorzitter en secretaresse.

N: Okee.

R: Secretaresse is gewoon iemand die aan de Geert Waldastraat woont.

N: Ja.

R: Maar die doet dus zelf kenbaar nog steeds zelf niet zover dat ze meedoet. Zij is in opleiding voor juriste, ze is aan het omscholen, t is opzich wel een hele goeie dame hoor, hele goeie vrouw.

N: Ja.

R: Ook wel, zij stelt goeie vragen, is dr wel goed actief mee.

N: Uhuh.

R: Maar ze is niet actief om klanten te werven bijvoorbeeld.

N: Okee.

R: Heeft ze geen tijd voor zegt ze dan.

N: Ja.

R: Ja, kun je over discussiëren.

N: ja, ook ieder zijn eigen expertise natuurlijk.

R: Ja. En de penningmeester die doet gewoon voor de lol mee, dus gewoon, die ken ik goed, Bauke, ik zeg Bauke, je je eh jij moet ook even bij het bestuur. En de notaris heeft toen de functies gewoon toegewezen, toen we in de oprichting zaten, dat was opzich wel mooi. Hoeft ik zelf niks voor te doen.

N: Maarre, krijgen zij ook alledrie betaald? Of is het vrijwillig?

R: Nee nee nee! We zijn er vrijwillig als clubje hé?

N: Ja.

R: Ik krijg uit die €25.000 subsidie die we toen binnengehaald hebben krijg ik ook geen, ik krijg niks betaald meer hoor.

N: Okee.

R: Ik heb alleen in de 1e fase nog wat uurtjes moeten .. kunnen declareren. Maar het is nu gewoon ..
//

N: Maar dus al het werk wat jij dr voor doet is ook vrijwillig in principe?

R: // Ja ja, alles doe ik vrijwillig wel.

N: En hoe zit het als je straks eh, in principe geld gaat verdienen? Of als je die zonnepanelen hebt geplaatst? Eh //

R: Nee, niet.

N: dan eh .. is er geen verdienmodel?

R: Nee voor het bestuur zit er geen verdienmodel in. Dus puur de coöperatie die het geld krijgt.

N: ja.

R: Dus we gaan nu 200 panelen plaatsen, als we ze kwijt worden, //

N: Ja.

R: // want ik heb al gepland, ze gaan eind april, eerste week mei gaan ze op het dak.

N: Okee.

R: Das ook zoiets, dan denk ik op een gegeven moment: plan dat gewoon en het gaat gewoon door!
Klaar.

N: Ja, absoluut.

R: Nou, dan hebben we nu zo'n discussie hier moet eh die panelen moet je een deel van zelf voorbetalen, voor eh voorschieten //

N: Ja.

R: Nou ja, t zijn toch grotere opdrachten. T gaat nu al om dik €50.000 ex. Dus die leverancier zegt ook: je moet eerst eem 40% aanbetalen bij de opdracht. Dus dat soort dingen, dat geld heb ik nog niet binnen. Dus ik moet nou dat geld eerst even binnen halen, weet je wel?

N: Ja, absoluut. Dat is ook lastig.

R: Dus er zit nog wel een spanning.

N: Ja, absoluut, ja. Maar goed, u wilt dus 200/250 panelen //

R: Maar ik heb dr nu 100 en ik ben dr nu 100 en 40 kwijt geloof ik?

N: 140 zonnepanelen?

R: Ja?

N: Owh das wel netjes.

R: 100-200 in een maand tijd.

N: Nou dan moet je dat wel kunnen halen lijkt mij.

R: Ja, dat zeg ik dus ook hé. Alleen ik moet het dus allemaal zelf doen.

N: Ja.

R: Dus ik heb nou anderhalf week weer niks gedaan, dan komt er dus maar 1 binnen. Ik heb wel een hele serie ga ik dan bij de deuren langs, en dan zeg ik: ik kom wel even weer langs om .. om eh .. ja ik heb geen internet, moet ik even verbinding leggen met mijn telefoon .. Nee, maar dan zeg je: dan kom ik volgende week wel even langs of je mee doet of niet, want dan weet ik ook waar ik aan toe ben, maar dan kom je dus een week later weer aan de deur, 'aah is ook zo, we hebben er niet naar gekeken. Nee, komende week even', weet je wel?

Dat soort discussies heb je dan. Dus ik heb er nu een, daar ben ik bijvoorbeeld vorige week langs geweest, afgelopen zaterdag weer langs geweest, zondagavond belden ze mij, nou toen dacht ik: stik dr maar in, want ik neem de telefoon niet op.

N: haha

R: Nee, want dan ben je nooit weer vrij.

N: Uhuh, ja klopt.

R: Ik heb ze gister teruggebeld, en die mevrouw zei: ja, mijn man is dr nu weer niet, maar mijn man heeft nog wel wat vragen. Hij komt woensdagavond even bij je langs.

N: uhuh.

R: Nou dan komt die man woensdagavond weer bij mij thuis langs.

N: Ja.

R: Nou ja, dan kun je denken, ja tja, daar zitten we helemaal niet op te wachten, maar goed, je je wil ze wel kwijt.

N; Absoluut. Dan moet je dat er eventjes voor over hebben.

R: Precies. Dit is mijn schemaatje nu even (Laat schema op tablet zien)

N: Owh ja, van alle mensen die meedoen?

R: Van alle mensen die nu meedoen.

N: Ja.

R: Dus dat is .. kijk en dan zie je ook van eh .. nou die eerste doet dus mee voor eh .. dit is dus echt die bovenste, dat is dus iemand die al vanaf meedoet. Die zit echt vanaf de eerste ronde zit ie erin.

N: Ja.

R: Dat is dat grote huis daar bij de weg van de kerk.

N: Uhuh. En die heeft dus 20 zonnepanelen?

R: Die doet ook gelijk voor 20 mee.

N: Okee. En, wat is de minimale instap? Dat is gewoon 1 zonnepaneel?

R: 1 zonnepaneel.

N: Okee.

R: En maximaal 80% van je gebruik is mijn advies. Dat je dr niet boven gaat zitten.

N: Okee.

R: Dat je niet, want anders als je dr boven zit dan krijg je niets.

N: Uhuh. Dus als je sowieso onder je eigen verbruik blijft?

R: Ja, onder je eigen verbruik blijven,

N: Okee.

R: Dus dat is een belangrijke. En eh, de overheid heeft de energielasting, die korting nog aangepast. Sinds december is het zo dat iemand in zo'n postcodegebied meedoet helemaal geen energielasting meer hoeft te betalen. Helemaal 100% 0. Dus daar zit nu het verdienmodel. Wat wij dus doen is: die panelen die wekken stroom op, die stroom verkopen wij als coöperatie aan Qurrent.

N: Ja.

R; Qurrent levert ons.. geeft daar geld voor aan de coöperatie.

N: Ja.

R: En we laten de deelnemers laten we individueel de energielasting mee verrekenen. Die delen niet in de opbrengst van de stroom. Die opbrengst van de stroom die komt gewoon in de portemonnee van de coöperatie. En dan bekijken we gewoon zelf, want we gaan ook een renteloze lening aan //

N: Ja.

R: // van Kuipers zelf, die ons ook nog eens €10.000 leent.

N: okee.

R: En dan hoeven de mensen minder in te leggen, maar die moet wel terugbetaald worden. Dus dat doen we uit die opbrengst van de stroom zeg maar.

N: Ja, dus inderdaad de opbrengst van de stroom gaat naar jullie toe en daarvan betalen jullie de mensen ..

R: Daar betalen wij de kosten van en draaien we die coöperatie 15 jaar lang van. Zo heb ik t wel opgezet, want dr moet ieder jaar moet er een accountant naar kijken, er moet een jaarrapport gemaakt worden, dat soort dingen komt er ook allemaal nog bij hé.

N: Ja.

R: Je moet ledenvergadering organiseren, dr moet ook koffie geschonken worden, ze praten nog wel over een barbecue en dat soort gein natuurlijk.

N: Ja.

R: Dus je moet daar ook wat kosten voor reserveren. Dus dat zit allemaal in ons verdienmodel, waarbij de deelnemer niet meer krijgt zoals alleen nu de korting op de energiebelasting, dat is 12 cent ongeveer.

N: Okee.

R: Dus dat is zijn voordeel. Met die 12 cent krijgt hij ongeveer die €200 (kosten zonnepaneel) terug in 7 tot 8 jaar. Dus hij verdient er ongeveer nog een keer net zo veel op over die totale looptijd.

N: Okee, klopt. Dat is voor 15 jaar?

R: Dus per saldo zit het aan alle kanten goed. Daarnaast, de algemene ledenvergadering die kan per jaar beslissen wat we met de pot geld doen die we als coöperatie hebben.

N: Hmm. Dus als coöperatie houden jullie ook wat over?

R: Wij houden straks wel geld over. En dat is uiteindelijk gewoon aan die leden. Maar als die leden met elkaar zeggen: nou dan gaan we alles duurzaam investeren door bijvoorbeeld elektrische, van die laadpalen te plaatsen, of nog wat ideeën, eh, uit die totale pot, dan kan dat ook nog gebeuren. Maar dat beslissen die leden hé?

N: Ja, ja. Duidelijk. Ja. Dus als coöperatie hebben jullie ook wel verre gaande ambities dat jullie niet alleen //

R: Wij willen wel meer. Zo willen wij meer. Maar dat is afhankelijk van wat de leden willen. De leden zijn de baas straks. Dus, ik ben nu voorzitter maar eigenlijk wil ik ook weer uit het bestuur hoor. Als het straks loopt, ik wil eigenlijk in eind mei ofzo wil ik dat, half mei, wil ik de gedeputeerden en de wethouder erbij voor de opening.

N: uhuh.

R: Dan liggen de panelen op het dak, ga ik dan maar even vanuit. Maken we er nog even een feestje van.

N: Ja, absoluut!

R: Nou, en dan moeten we nog een algemene leden vergadering organiseren en dan zeg ik eigenlijk wil ik nu wel weer uit het bestuur weg //

N: Ja.

R: // want ik heb, ik heb allang weer nieuwe ideeën.

N: Ja.

R: En dan denk ik: Dit, alles draait. Dit staat helemaal voor 15 jaar is dat allemaal ingeregeld. Want ze hoeven eigenlijk heel weinig meer te doen.

N: En ik begreep dat na die 15 jaar, als die 15 jaar voorbij is, dan eh .. krijgt die Jan Kuiper die zonnepanelen dan in zijn bezig geloof ik hé? Dus dan //

R: Ja.

N: // dan is dat eigenlijk zijn voordeel. dat hij na 15 jaar zonnepanelen op zijn dak heeft dat hij daar zelf aan kan verdienen.

R: Wij krijgen dat recht van opstal gedurende 15 jaar van hem.

N: Ja.

R: Hé, want je moet zelf de panelen verzekeren en dat soort dingen.

N: Ja.

R: Wat nog een hele belangrijke is, is een bestuursaansprakelijkheidsverzekering. Das een belachelijk, die kost meer dan €400 per jaar, en daar kun je eigenlijk niet zonder zeggen wij, terwijl onze adviseurs zeggen: nou, welk risico loop je als bestuur? Zou je ook wel zonder kunnen? Nou, ik ben zelf bestuurslid, ik wil het risico niet lopen.

N: Nee. Waat houdt dat precies in, die bestuursaansprakelijkheidsverzekering?

R: Nou, als wij aan misstappen doen in onze handel en wandel als bestuur van die coöperatie en we maken een foutje, ik noem maar wat, dan worden we aansprakelijk voor gesteld, nou daar wil ik privé niet voor bloeden.

N: Nee, logisch.

R: Dus daarvoor hebben we die verzekering toch afgesloten. Nou, die verzekering, ik heb geïnformeerd bij 4, 5 tussenpersonen, en uiteindelijk kom je allemaal uit bij dezelfde Duitse maatschappij. Er is maar een die dat verzekerd volgens mij. Ik heb hem nu afgesloten via Univé, maar hij afgesloten weer bij DBL ofzo in Duitsland. Ik ging naar Lukkien & Schultinga, ik kwam bij dezelfde uit. Ik ging naar een ander tussenbureau, ik kwam bij dezelfde uit. Het is allemaal .. er is maar heel weinig keus, om het zo maar te zeggen.

N: Okee.

R: Dus dat vond ik wel een hele dure //

N: Ja, duidelijk

R: // om het zo maar te zeggen. Want ik vind het geldklopperij, maar goed, klaar.

N: Ja, daar kun je niet zoveel aan doen.

R: Kun je niets voor doen.

N: Ja dat vroeg ik me ook nog af, eh want hoe gaan jullie bijvoorbeeld om, want je had het al over winst inderdaad, dat vloeit dan deels terug naar de bewoners. Die hebben natuurlijk vaste afspraken daarover. En eventuele winst kunnen jullie dus als coöperatie verder investeren .. //

R: Nee, dat aan de leden.

N: // Dat is aan de leden ook. Maar wat doen jullie met eventuele verliezen? Is dat mogelijk? En zo ja, wat ..

R: In theorie zou het niet kunnen dat hier verlies op zit.

N: Okee.

R: Maar het een uitgebreide aansprakelijk .. of het is een uitgesloten aansprakelijkheid, coöperatie met een uitgesloten aansprakelijkheid (u.a.), dus de leden zijn nooit verder verantwoordelijk als voor hun eigen inleg. Dus mocht het helemaal fout gaan op wat voor manier dan ook, bedenk maar iets heel gek, nou en iemand heeft dan meegedaan voor die 20 panelen, dan heeft ie 20 x €200 betaald, dan is hij dat geld kwijt. Dat zou in het allerergste geval zijn.

N: Okee, duidelijk.

R: En als dat halverwege gebeurd heeft hij wel 7 jaar profijt gehad hé?

N: Ja, absoluut.

R: Dus dan heeft ie die, dan heeft hij zijn inleg eigenlijk al terugverdiend.

N: En voor de rest zijn alle zonnepanelen en dat soort dingen gewoon verzekerd zoals je zei?

R: Ja

N: Dus in principe zit er ook geen risico aan?

R: Ja, met de leverancier hebben we een afspraak gemaakt dat die de panelen plaatst, installeert en ook 15 jaar het onderhoud voor moet doen.

N: Okee.

R; Ook als een omvormer stuk gaat en dat soort dingen. Dus hij is gewoon aansprakelijk gedurende die 15 jaar. En we laten dat doen door, in principe wou ik het laten doen door Prieto en TBW Solar gezamenlijk. TBW Solar is een zonneboer, en Prieto als installateur. Dus door 2 partijen. Nou, om die gezamenlijk aansprakelijk te krijgen, dat is een, dat lukt me bijna niet. Dus ik ben al, ik heb nou de knoop doorgehakt denk ik nou, ik moet maar vertrouwen dat TBW Solar is hoofdaannemer en hij schakelt Prieto in voor het werk. Dat is een eis geweest, ik wil met lokale partijen doen. TBW Solar zit in Lauwerszijl, dat is een echte zonneboer.

N: Ja.

R: En Prieto is installateur. Dus dan heb ik het over ?? gedekt en dat soort dingen. En die jongens doen wel meer samen, dus dat is wel goed.

N: uhuh, absoluut.

R: Alleen ik wil ze dus allebei laten tekenen voor de aansprakelijkheid. Prieto zegt gewoon; 'ik wil best komen voor de opdracht, maar je gaat maar betalen. Ik sta niet voor die garantie.' Dus die garantie is voor TBW Solar. Naja. Als TBW Solar omvalt, in theorie, gaat failliet, over 5 jaar, dan hebben wij het probleem van het onderhoud, ja dat is dan ons probleem. Dat is dan de coöperatie. Maar goed, hoe vaak gebeurt er wat?

N: Ja klopt.

R: Storm en brand en dat soort dingen is allemaal verzekerd dus dan moet er wellicht een paneelnerk stukgaan ofzo.

N: Ja. En ook in het kader van het lokale, dat je lokale partijen dr bij betrekt //

R: Ja.

N: // is het ook eigenlijk wel jammer dat je dan eh, hoe was het, NDL, of NLD dr bij in plaats //

R: NLD. Dat was mooier geweest.

N: // in plaats van Qurrent, ja.

R: Nee, absoluut, was veel mooier geweest.

N: Ja.

R: Alleen, ik merk nu ook wel dat Qurrent is op zich een professionelere club. En de gedachte van Qurrent is ook gewoon beter hé. Of is ook gewoon net als NLD he, ook gewoon duurzaam, is vanuit Greenpeace en vanuit Stichting Doen en weet ik veel is die opgericht.

N: Maar dat is een groene stroom leverancier geloof ik hé, neem ik aan?

R: Maar ook zonder winstoogmerk en dat soort dingen he, dus een beetje dezelfde gedachte.

N: Okee.

R: En wat wel leuk is, want ik laat ze nu dus oversluiten, dat is denk ik wel leuk om te zeggen denk ik, de notaris doet bijvoorbeeld ook mee nu, Tjeerd Smit .. //

N: Oowh ja, die ken ik wel.

R: // .. en Tjeerd die, Tjeerd zei: allemaal gedonder enzo en dit en dat, maar dan moet jij het voor me regelen! Nou, ik ken Tjeerd wel beter, ik zei: Maar Tjeerd jongen, ik zeg moet je eens even kijken, ik heb jouw gegevens, ik heb jouw jaaropgave heb ik ingeklopt in het systeem van Qurrent.

N: Ja.

R: Evenals je hier niet aan mee zou doen, en je gaat gewoon over van Essent naar Qurrent, dan bespaart hij al €500 op jaarbasis. Meer als €500 op jaarbasis. Alleen al door over te sluiten. Dus ik zei: dan ben je gek als je het niet doet.

N: ja.

R: Nou, en dan doe je nog eens een keer voor een gedeelte mee in onze coöperatie, want hij verbruikt veel meer stroom. Hij zou ook maximaal kunnen, hij kan hier wel 50 panelen hebben. Maar goed, dat mag juridisch weer niet.

N: Uhuh.

R: Want je mag maximaal eh .. een ondernemer mag maximaal meedoen tot 20% van de totale financiële inleg. Het totale financiële bedrag wat je erover hebt. Dus dan zou hij ongeveer tussen 40 en 50 uit kunnen komen. Maar goed, dat heb ik hem niet geadviseerd, ik zei hem eigenlijk van: neem bijvoorbeeld de helft, en op zijn plat dak van zijn kantoor daar kunnen misschien nog wel wat panelen, dus daar gaan we nou ook nog naar kijken. Dus gaat ie een deel zelf doen, en een deel in de coöperatie.

N: Uhuh

R: Dus nou heeft hij mondeling toegezegd, ik heb het formulier nog niet binnen, maar goed, die komt wel //

N: Ja.

R: // En hij dus voor 20 panelen meedoet in deze constructie.

N: Die heb je nog niet daarin meegenomen, of wel? (in schema op tablet).

R: Ja, die heb ik er al wel in.

N: Owh staat er al wel in? Okee.

R: Ja ik heb die man dr wel ingezet.

N: Ja, hoe doe je eigenlijk die ledenwerving? Dat vroeg ik me ook nog af. Ga je gewoon bij mensen langs, of ben je actief op straat of dat soort dingen?

R: Kijk, Bert Balk bijvoorbeeld, staat er nog op als geïnteresseerde, maar die doet het uiteindelijk niet, zijn vrouw wil niet. (laat lijst zien op tablet)

N: Oowh ja. Uhuh.

R: Zijn vrouw durft het niet aan. Nou eh, nou ja. Kijk dit zijn nog .. Ja, hoe doe ik die ledenwerving? Ik heb dus eerst een lijstje gedaan, die hebben nieuwsbrieven gehad en dat soort dingen. Die schreef ik dan zelf en zei van nou, wil je nu meedoen?

N: Ja

R: Nou, dan krijg je dus of geen respons, of je moet er even achteraan, nou dan weet je het al wel hé?

N: Ja, logisch idd.

R: Nou bijvoorbeeld, de 2e die hierop staat .. //

N: Ja.

R: // die was heel erg enthousiast. Die ken ik privé ook wel goed. Kreeg ik een mailtje van: nou wij willen voor 3 tot 4 meedoen, is dat gewoon voor ons gebruik? Nou, toen heb ik teruggemaid: Volgens mij moet je iets meer, je snapt het nog niet helemaal, want jullie gebruiken meer, dus je zou wel voor 6 of 7 mee kunnen doen gezien jullie verbruik denk ik. Hebben we het er nog even over, ja.

N: Uhuh.

R: Daar heb ik dus een formulier heengebracht, ik zei even .. 'Ja', zei zijn vrouw hoor, 'Reint, (naamgenoot van mij) vult hem even in en die brengt hem wel even langs hoor'. Maar hij komt niet. Dus ik fiets weer 2 weken later of een week later fiets ik er even langs. 'Hé, hoe zit dat?' 'Oowh nee, hij ligt er nog, nee dat is ook zo. Maar Reint is niet thuis' Nou, 2 dagen later rij ik 'Hé, Reint is thuis'.

'Ja, ik hoor veel teveel van eh, dr wordt helemaal niks aan verdiend, en dr is allemaal gedoe en ik weet eigenlijk niet of ik nog wel wil'.

N: Ja.

R: Al met al, hij komt niet binnen. Ik heb hem hier nog opstaan voor 4 stuks, maar ik weet nu al wel dat ik hem wel door kan halen.

N: Ja, dat is jammer.

R: Dat voel ik aan mijn tenen.

N: Ja klopt, dat voel je een beetje aankomen inderdaad.

R: En dan denk ik van: die waren zó enthousiast!

N: Ja. Ja, dat is dan ergens verloren gegaan, he?

R: En hij wou wel meegraven en weet ik veel. Er moest nog een stuk beton voor een zware kabel en weet ik veel. Had hij het van tevoren over: 'Nou dan kan ik ook, kom ik wel en dan is het onze eigen ..'. En het is helemaal weg. En dan denk ik, wie heeft hem nu beïnvloed? Daar ben ik dus niet uit hé?

N: Ja, en dat merkt je ook wel bij meer mensen, dat als je inderdaad begint over energie en zelf je zonnepanelen //

R: heel enthousiast!

N: // kopen dan zijn heel veel mensen enthousiast, maar als het puntje bij paaltje komt en ze moeten geld investeren dan wordt het wat lastiger lijkt mij, of niet?

R: Dan wordt het lastig. Dat is het punt. Dus als je het gewoon over laat aan de mensen zelf, wat ik dus eerst deed is die mapjes in de deur gooien, en die gaven geen respons. Ik maar wachten tot ze kwamen, kreeg ik niks terug.

N: Klopt.

R: Dus wat ik nu doe is ze afgeven aan de deur, aanbellen, afgeven, en zeggen: over een week haal ik hem weer op. Ongeacht wat je doet.

N: Ah okee. Dat is wel slimmer.

R: Maar dan heb ik zelf tijd tekort, dus dan verschuift het weer 10 dagen, 14 dagen, en dan .. en dan nog zijn er heel veel die gewoon: 'ja, nou ja, mijn man wil niet en ik wil wel .. ' dat soort toestanden. Ja, daar kan ik niet tussen gaan zitten. Of 'het is ons toch niet helemaal duidelijk. Nou, t valt ons toch tegen. Oowh, we moeten overstappen, dat willen we niet'. Nou dat soort dingen heb je steeds mee te maken, dus dan moet je steeds weer door.

N: Uhuh

R: Ik was bij eh .. Peter de Haan, van Rooie Rinus en Pé Daalemmer, die woont daar aan de kerk.

N: Oowh ja, die ken ik ook wel! Ja.

R: Peter zat in de tuin, die zat vroeger bij mij, ik ging vroeger naar school in Loppersum, en hij ook. Hij is iets jonger, maar goed. Dus ik zeg bla bla bla, ik ben plat Gronings, ik zei: 'oowh, je achterbuurman doet ook al mee hé?' 'Ja'. 'Hee.' Ik denk: nou, dat wordt makkelijk.

N: Ja.

R: 'Ja, ik heb zelf op mijn bedrijfspand, is een apotheek in Hoogkerk, op mijn bedrijfspand heb ik ook panelen liggen. Oh, maar ik moet me dus voor 15 jaar binden? Dat weet ik eigenlijk niet of ik dat wel wil.'

N: Ja.

R: Dus ik zei: Denk er maar even over, laat het mij maar even weten. Ik wil het met een week weten. Ik heb niet gehoord hé, dus dat wordt niks. Ga er nog wel even langs, maar het wordt niks. Ga er nog wel even langs, maar het wordt niks. Nou, zijn buurman 2 huizen verder die zijn nou met vakantie maar die mailden apart van: wij zijn nog op vakantie maar we hebben wel interesse, en we hebben nog wat vragen. En dan denk ik van: nou, die gaan wel voor de bijl.

N: Daar zit al wat meer kans inderdaad.

R: Maar het is steeds een op een, een op een moet ik er steeds achteraan. En dat is ook wat mij dus verschrikkelijk tegenvalt, en ja, wat ik eigenlijk allemaal zelf moet doen, zo simpel is het wel.

N: Dus eigenlijk wat je nu zegt is dat die mensen vooral wel enthousiast zijn en dat ze soms ook wel willen, maar dat het heel moeilijk is om ze ook echt in beweging te krijgen, dat het echt heel moeilijk is om die laatste stap met hen te maken.

R: Om ze die laatste stap te laten zetten, dat is gewoon heel moeilijk. (Pakt lijst op tablet erbij) Die Harry van der Berg ging heel goed, Roel Frome en Roelie Mossel ging ook heel goed, Wim te Greve, ja, die mailt en die weet ja alles wat ze doen. Ja, die man die kreeg net, die is aan het solliciteren, die krijgt waarschijnlijk een baan in het buitenland. Dus ze zegt: Zet mij maar op de lijst, maar wij moeten naar het buitenland verhuizen. Dus die staat nou als reserve.

N: Okee.

R: Nou, familie Kuipers heb ik er dan nog wel op staan, Janssen die is direct al doorgegaan; deze mevrouw die was al overgestapt naar Grunneger Power, omdat we in de eerste verhalen zeiden van 'we gaan het doen bij Grunneger Power', was ze uit eigen beweging al overgestapt naar Grunneger Power.

N: Okee.

R: Nu is ze dus weer, op verzoek van mij, weer overgestapt naar Qurrent.

N: Okee!

R: En dat zijn dus de echt goeie!

N: Ja, dat zijn de fanatieke zegmaar.

R: Dat zijn echt de hele goeie.

N: Ja. Die zitten er natuurlijk ook tussen.

R: En die brengt dat formulier dan nog speciaal bij mij thuis enzo, weet je wel, dat soort eh .. dat vind ik dan wel grappig. Nou van der Zee, daar ben ik even bij aan de deur geweest, die mensen kende ik helemaal niet, nieuwe mensen aan de Gast, nou die die .. daar heb ik ook anderhalf uur in de kamer gezeten maar ging nu wel de deur uit met eh .. 15 stuks. Nou kijk, dan is dr ook weer lol aan, weet je wel?

N: Ja.

R: Nou, Rob en Alice. Ja, Alice wil niet, Rob wil wel, maar gaat weer niet door. Robert van Kammen, net een nieuw huis gekocht, ik denk 'ideaal moment'. Dat dacht ik steeds he, van als mensen nu een ander huis kopen dan moeten ze toch hun energie regelen he .. lukt je niet. Heb er al drie op een rij; lukt je niet. Bij die staat hun hoofd er niet naar ofzo, weet ik .. 'ja, maar eerst alles verhuizen enzo'. Nee, ik zeg: je moet nu toch al je aanmelden bij een eh .. 'Nee, maar dan blijven we eerst maar gewoon waar we zitten'. Nou, dat is dan weer lastig vind ik hoor. Nou, en zo zijn er hele, een hele serie waar je eigenlijk ... naja goed en wat heb ik nu .. ik heb nu in totaal .. 20, 30 eh .. 40, 50,60, 70, 80, 84, 94, 104, 114 en eh 124, naja zeg maar 135. //

N: 135 zonnepanelen? Ja.

R: // 135 zonnepanelen, die ik hier nu op het rijtje, ja. Ja ik heb steeds 140, maar ja.

N: Dus dan zit je op ruim 70% al. Of bijna 70% dan.

R: Ja, maar ik wil ook, van eh .. ik moet ze laatste week april plaatsen, eerste week mei plaatsen,

N: Ja. Dat zei je al, ja.

R: Dus dat donder ik erin. Dus ik moet ze ook betalen.

N: ja, dus .. maar gedeeld door 200 //

R: Dus ja, als ik dat geld niet heb, dan .. dus ik moet nou, ik zit vanmiddag bij Jan Kuipers, en dan zou ik, we krijgen toch wel een renteloze lening van hem, nou, kan je niet even wat meer voorschieten?

N: Okee. Dus dat is eigenlijk je buffer voor het geval je die 200 niet gaat halen.

R: Dat is eigenlijk een buffer, want als ik die 200 niet haal zou hij ook nog een deel kunnen overnemen. En wat ik nu met de leverancier heb gezegd, als ik het op tijd niet rond heb, ik zeg: 'Dan moet je ook akkoord gaan met 175'.

N: Okee. Dus je hebt //

R: Dus dat je de laatste 25 maar niet plaatst.

N: Je hebt alvast al even wat zekerheid ingebouwd, ja.

R: Nou ik probeer nou wat ruimte in te bouwen voor mezelf.

N: Ja, logisch. Logisch ja.

R: Want ik wil gewoon die deadline die ik voor mezelf gesteld heb, die wil ik gewoon halen.

N: Ja, je wilt niet hebben als dat je straks 175 mensen hebt hun zonnepaneeltje willen en hij ze .. de leverancier zegt : 'Ja, we hebben 200 afgesproken, dus we doen het niet, het gaat niet door'?

R: Nee nee nee. Nee, dat soort grappen moet ik ook niet hebben.

N: Nee, daarom. Dus het is goed dat je daar even wat ruimte inbouwt.

R; En ik wil eigenlijk ook niet dat Kuipers volledig tot de nek, want die kan wel 40 hebben voor hem zelf, maar dat die tot de nek toe erin gaat, want als hij .. we hebben er bij nader inzien ingestopt, dat als iemand komt te overlijden, moeten ze zelf, de erfgenaam, moet dan zelf een nieuwe zoeken. Nou goed, dat weet je ook dan wel, he, op dat moment. Dus in principe wil de coöperatie ook die panelen tegen een X-waarde wel weer terugnemen.

N: Okee, ja.

R: En dan moet ik wel een buffer hebben. Dus dan kan Kuipers altijd, die heeft die buffer dan. Dus komt iemand eh .. valt iemand uit, om wat voor reden dan ook, en die heeft 10 panelen, die moeten we dan tijdelijk kwijt, dan kan hij (Kuipers) die 10 even tijdelijk overnemen. Dan kunnen we toch door.

N: Ja, duidelijk.

R: En daarom hebben we ook, dat heb ik hier ook achterin zitten (pakt formulier erbij)

N: Hmhm.

R: Eh, daarom heb ik ook een lijsje gemaakt met wat is de waarde van zo'n paneel. Kijk, als je nu instapt //

N: Over de jaren zegmaar, ja.

R: // direct, en je wil hem direct morgen weer verkopen dan ben je €15 minder.

N: Ja.

R: Ja, want ik bedoel, we hebben ook wat kosten zeg ik dan maar even. Dat we gewoon een staartje gemaakt hebben.

N: Okee.

R: Wat is de waarde nog //

N: Eigenlijk gewoon de restwaarde over de jaren heen?

R: Ja, gewoon de restwaarde. Als je in jaar 10 uitstapt, kun je €61 weer terugvragen.

N: Uhuh.

R: Of dat terecht of niet terecht is, ja je moet er ergens wat mee. Dat is een beetje de gedacht geweest. En daarmee neem je ook weer een drempel weg he!

N: Ja, absoluut, zeker

R: Zeker bij ouderen.

N: Dan voelt het ook minder als een investering als je ook inderdaad wel weer een uitstapweg hebt. Dat voelt toch wel prettiger lijkt mij. "

R: In principe moeten ze zelf zorgen voor een vervanger, maar eventueel, in overleg met het bestuur, kunnen we .. naja, dat is een beetje de gedachte.

N: Uhuh

R: Nou, heb ik al jou vragen al zo'n beetje gehad, of niet? haha

N: Nou, ik ga nog even kijken wat er allemaal nog staat nog. Ehm .. wat ik me nog afvraag, in hoeverre zijn jullie als initiatief zelfredzaam? Want jullie hebben natuurlijk ook een aantal partners, jullie hebben natuurlijk Qurrent, jullie hebben de gemeente Zuidhorn die heeft bijgesloten, de Provincie heeft bijgesloten. Ten eerste //

R: Ja, dat is eenmalig geweest he? Provincie .. //

N: Provincie met subsidies.

R: // met subsidies. Eenmalige subsidie van de Provincie en de gemeente die met een warm hart toedraagt zeggen ze dan. Ik wil op Avalon, dat jongerencentrum daarachter, want wij hadden eerst nog grotere ideeën, dus ik zei: Panelen bij Kuipers op het dak en ook bij Avalon. Dan hebben we meer.

N: Oowh ja, ja.

R: Dus zei de wethouder en de beleidsmedewerker: 'Jaa, hartstikke goed idee en dit en dat!'. En toen maakte ik dat wat serieuzer en toen plotseling kwam er een of andere andere ambtenaar en die zei:

Nou, nee, ik wil ja op onze gebouwen daar komen geen panelen van een wildvreemde enne ..' nou toen waren dr allemaal belemmeringen. Dus dan zie je dat de bestuurder en de ambtenaren dat daar .. //

N: Dat het botst.

R: // Dus ik dacht: Pfff. Laat maar eerst zitten.

N: Maar goed, in principe //

R: Dus daar is wel, nou je hebt wel .. nou zo'n Henk Bakker die ken ik wel goed, loopt ook wel goed dus eh, die draagt ons wel een warm hart toe, maar met de mond.

N: Ja.

R: Ja, dan heb je er niet zoveel aan natuurlijk. Ja, buiten die eerste €1500 voor een keer.

N: Ja.

R: Nou en voor de rest via partners, ik heb daar hier wat partners opgezet, maar de GREK, wij zijn de Groningen EnergieKoepel. Ken je dat?

N: Nou, ik heb er wel eens van gehoord geloof ik, ja.

R: Nou, de Groningse EnergieKoepel, de Drenthse Kei en Us Koöperaasje uit Friesland, die drie vormen samen NLD. Nou, de GREK is een soort adviesorgaan, zeggen ze, die ook dit soort initiatieven gaat ondersteunen. Nou, ik heb daar nu wat advies bij gevraagd, ik weet veel meer als zij. Dus ik heb dat helemaal niet nodig. Dus wij moeten een lidmaatschap voor €250 betalen, ons bestuur heeft nu gezegd, wij worden geen lid van de GREK. Want het heeft geen toegevoegde waarde. Ik heb ze hier nog wel opstaan. Is ook een beetje voor de uitstraling. Tjeerd Smit als notaris, dat is natuurlijk wel leuk om die er even bij te zetten. EnergieVoor, Lokaal Voorwaarts, die energiesubsidie via de Provincie loopt via Lokaal Energie Voorwaarts.

N: Okee.

R: Dus dat lijkt ook wat anders, hé?

N: Dat klopt, dat lijkt inderdaad wat .. nog net ff wat professioneler.

R: Maar eigenlijk zijn er maar .. we hebben alleen maar een afspraak.. //

N: Met Qurrent.

R: Met Qurrent.

N: Ja.

R: Ik heb een fiscalist, die heeft ons wat dingetjes .. die werkt ook voor de GREK trouwens hoor, maar die betaal ik gewoon zo, uit de coöperatie.

N: Ja.

R: Die kijkt onze modellen na, die helpt mij ook, want ik moet nog steeds een fiscale *ruling* nog regelen. Maar die wil ook wel de jaarrapporten opleveren, dat ie elk jaar even een verhaaltje verteld op de ledenvergadering, dat soort dingen.

N: okee.

R: Nou, kan ik altijd nog anders regelen, maar die kan dat ook doen. Dus je hebt daar gewoon iemand nodig.

N: Uuh.

R: Nou en voor de rest heb je niemand nodig! Iemand die goed die administratie bijhoudt. De administratie van de leden, voor de rest doet Qurrent. Dus alleen de administratie, dus een goede secretaresse straks, die moet dit bestandje actueel maken en dat bestandje doormailen naar Qurrent, en per jaar kijken of er mensen uitstappen / instappen. Dat moet doorgegeven worden. Dat is het enige. Meer heb je aan partners eigenlijk ook niet nodig.

N: Klopt. Goed, nog even een vraag .. wat zijn eigenlijk de moeilijkste obstakels in het hele vormen en runnen van zo'n corporatie? Ik kan me natuurlijk voorstellen dat jullie bijvoorbeeld //

R: In de opzet of in het runnen? Als ie draait, dan draait het.

N: // Nou, als ie eenmaal draait dat geloof ik dan wel ... Maar zeker in de situatie waar je nu in zit en toen je net bent begonnen, wat zijn nou echt de moeilijkste obstakels? Bijvoorbeeld dat je afhankelijk bent van subsidies .. //

R: Het enthousiasme houden, dat je voor noppes, voor Jan met de korte achternaam, gewoon door blijft gaan. Er zijn heel weinig mensen zulke gekken als ik. Kort door de bocht.

N: Haha. Ja absoluut.

R: En niet om mezelf nou op de borst te kloppen, want ik bedoel mijn vrouw zegt bijvoorbeeld altijd toch; ja, maar het lukt je toch nooit. Maar die steekt er altijd negatiever in als ik hoor, zeg ik altijd. Hebben we thuis wel eens woorden over, maar .. Nee, maar, ik zie altijd overal, dat heb ik met mijn eigen bedrijfje ook, ik zeg altijd van 'aah, dat gaat me lukken!', weet je wel?

N: Ja.

R: Ik zeg altijd; 'het lukt wel!'.

N: Ja, klopt ja.

R: Ja, en soms valt het tegen. Dan haal ik een opdracht en dan; verdorie, hij komt niet binnen.

N: Ja. Zo gebeurt dat soms.

R: Maar goed .. dan sta ik op en slik ik een keer en dan ga ik weer. En dit ook, dit wil ik gewoon nou klaar hebben, weet je wel? Dit is gewoon voor mezelf van, die drive van, dit doe ik gewoon, klaar. En als je dat niet hebt, dan kun je het wel shaken.

N: Maar in hoeverre .. //

R: Dat zie ik bij al die initiatieven ook, eh .. ik heb nou contact met een groepje in Noordwolde en Zuidwolde, hier onder de rook van Bedum, Groningen.

N: Ja, ja.

R: Nou dat is ook iemand, die heeft geld zat trouwens, via de notaris is hij bij mij gekomen, want die altijd belegd en weet ik veel. Die zei van: 'Nou, ik wil ook zoiets. Ik heb wel een dak, kun jij op een avond op een bestuursvergadering van onze dorpsvereniging, kun jij dan iets vertellen?'. Nou, ik zei: 'Dan kom ik een keer gratis, daarna moet je mij betalen'.

N: Ja.

R: Ja, want ik bedoel, anders sta ik hier overal, dus ik heb daar gewoon gratis een keer een verhaaltje afgestoken op een avond. Maar ik nou dat die groep wel actief is, die hebben nou bijvoorbeeld een deelnemersovereenkomst van ons al gekregen enzo .. Daar zitten dus 1 of 2 in, in dat clubje, die dus ook heel actief zijn. Dus ik denk dat die het wel gaan redden zo meteen. Ik heb ze wel gewaarschuwd van, je bent er nog niet. Maar dat vind ik wel leuk om dat te zien. Dus mijn doel was ook, Brittil ben ik bijvoorbeeld geweest op de dorpsvereniging, die hadden ook zo'n avond, voor de winter. Daar waren ook mensen van de GREK die daar wat vertelden. Die hadden totaal geen aansluiting met de bevolking. Dus dan daagt het mij wel uit, ik ken toevallig eentje van D66, die woont aan de Hellingweg, die heb ik nog een paar keer gebeld om nog datzelfde weer te doen en dan in die buurt. Maar aan de andere kant dan denk ik Ja .. moet ik dat doen? Weet je wel?

N: Ja. Maar goed, als ik het dan goed begrijp eh .. jij zit er natuurlijk vrijwillig in.

R: Ja.

N: In die coöperatie. Eh, ik weet niet hoeveel tijd jij ongeveer per week insteekt?

R: Nou pff .. 8 uur? 8 uur per week?

N: 8 uur? Okee.

R: Ja, dat wel denk ik.

N: Dat valt ergens nog wel mee natuurlijk. Maar aan de andere kant, je krijgt er .. //

R: Ja gemiddeld hé? Elke week hé? Ja, ik denk nog wel meer denk ik. Afgelopen week had ik er gewoon niet veel trek in. Had ik ook andere dingen. En dan denk ik van eh .. En weet je wat het is? Je pakt ook heel vaak ook s'avonds even dat ding (tablet), of je fietst nog even ergens langs. Ja, het zijn dan allemaal uurtjes, als je dat allemaal gaat berekenen dan zijn het er misschien wel meer.

N: Ja, maar ook helemaal gefragmenteerd natuurlijk, he? Hier even een kwartiertje, daar 10 minuutjes, daar een babbeltje en hier een praatje, zo gaat dat.

R: Ja dat is het! dat is het. Gister onderweg reed ik vanuit Hoevelaken, Amersfoort, kwam ik .. Toen heb ik even die klant gebeld waar aan de deur geweest was, van hé, als ik die man nou eens te pakken kan krijgen. Ja, dat merk ik niet, dan zit ik toch in de auto.

N: Nee, tuurlijk.

R: Maar t is natuurlijk wel werk hé, als je het allemaal op uren zet, is het waarschijnlijk veel meer.

N: Ja. Maar eigenlijk, om zo'n initiatief ook wat succesvoller te maken en ook een vergelijkbaar initiatief op te starten heb je eigenlijk wel zo'n type nodig, lijkt mij?

R: Een opstartpremie. Sowieso een opstartpremie nodig, anders kun je het wel shaken. Want ik wil dit nog wel weer doen, maar ik doe het niet weer gratis.

N: Dus eigenlijk een opstartpremie is vaak //

R: Nou ja, die €25.000 heb je zo nodig.

N: Ja, absoluut.

R: Die heb je al nodig voor de kosten van de notaris, de kosten van een adviseur, de kosten van een fiscalist, de kosten van de advertenties. Maar dat zei ik vanmorgen onderweg hiernaartoe nog .. ik had die jongen uit Maarssen aan de telefoon waar ik mee begonnen ben. Hij zei; hoe doe je dat nu dan? Die leden werven? Ik zei van, allemaal nu bij de deur langs. Hij zegt; die is gek! Ja, ik zei; maar anders krijg je het niet klaar. Hij zei; je zit nog in een hele kleine postcode, terwijl het een hele grote

postcode is. Je had ook kunnen kiezen voor een advertentiecampagne, eh .. dat zou ik de volgende keer doen! Maar daar heb ik geld voor nodig. Want dan moet ik gewoon 10 keer achter elkaar in de krant, op TV Noord of in de parkeergarage met van die spandoeken, en weet ik veel. Ja, maar dat is .. dan geef je heel veel geld uit, en dan krijg je misschien wel spontaan aanmeldingen binnen, dat zou best kunnen.

N: Is ook heel onzeker natuurlijk, hé?

R: Dat is ook onzeker!

N: Want dat zegt nog helemaal niets, of je daar mensen mee binnen krijgt. Wat dat betreft is het beter om gewoon zelf langs te gaan.

R: Ja, maar het geeft wel meer bekendheid. En ik kom nu ook nog bij mensen aan de deur, zelfs bij mij in de straat, die 'oowh, daar wist ik helemaal niets van, goed idee!'

N: Klopt. Dat merkte ik zelf ook, want ik kende dit ook nog niet toen ik .. ik ben er toevallig op terechtgekomen hoor, via Hieropgewekt.

R: Naja, en waarom? Omdat jij je erin verdiept!

N: Ja, klopt. Nu weet ik het wel, maar //

R: Jou ouders wisten hier niets van.

N: Die weten hier niks van, en ik wist het hiervoor, voordat ik het toevallig had gevonden, wist ik het ook niet.

R: Terwijl ik in de van Houtenstraat (adres ouders) wel, daar heb ik wel een buurtbijeenkomst gehouden over de van Houtenstraat, dat is dezelfde tegenover ? .. //

N: Okee.

R: .. van Slim wonen Westerkwartier over isoleren en dat soort dingen, in zaal Balk. Daar zijn ze niet geweest denk ik.

N: Ik denk het niet, nee nee.

R: Maar daar heb ik wel iets van 10 klanten uitgehaald die hun huis verbeteren op energetisch gebied. Maar toen heb ik ook iets verteld over dat ik hier mee bezig was, weet je wel? Dus zo komt er wel wat meer bekendheid, maar je merkt wel gewoon, bijna niemand weet het. Terwijl ik ook een paar keer op WelkominZuidhorn.nl ofzo, heeft nog een paar keer een verhaaltje gestaan. Ja, ik besteed geen geld aan publiciteit, dat is een beetje .. want dat kost eh .. , ik bedoel, 1 spandoekje maken is €200 ofzo. Ja, een advertentie is €350. Ik zeg van //

N: Ja, klopt, dat gaat wel erg snel.

R: // waar haal ik dat geld vandaan?

N: Ja, het moet ook ergens weer terugkomen natuurlijk.

R: Als ik dat uit die coöperatiekas pak, ja dan het verdienmodel geen 8 jaar maar dan wordt het 15 jaar, of 12 jaar. En ik wil nog een beetje proberen om in die 8 jaar, het blijft nu mooi in die 8 jaar zitten.

N: Maar goed, nog even een laatste vraag, want we hebben ook niet heel veel tijd meer.

R: Ja, heel goed.

N: Dan breien we ook richting een einde, lijkt mij. Maar goed, was zijn volgens jou echt de voorwaarden om tot zo'n succesvol burgerinitiatief te komen? Wat heb je echt nodig voor zo'n initiatief? Bijvoorbeeld een leidersrol zoals wat jij vervult, bijvoorbeeld subsidies, noem maar op. Wat voor dingen heb je nodig?

R: Nou ja, in die zin dus, je moet een of twee kartrekkers hebben. En een, ja, het hangt nu teveel op mij zeg ik wel.

N: Ja.

R: En dat is het grote nadeel. Dus je moet eigenlijk een paar enthousiastelingen hebben die er flink

aan trekken. En een opstartsubsidie, anders kan het bijna niet. En dan is het nog spannend.

N: Ja. Maar het lijkt me vooral ook moeilijk om ook kartrekkers echt te vinden. Want je hebt natuurlijk wel 2 mensen in het bestuur meegekregen, dat vind ik ook al netjes. Die zich ook gewoon vrijwillig inzetten, dat lijkt me ook een ontzettend moeilijke stap. Om daar mensen voor te vinden.

R: Ja. Ja. Dat is het ook gewoon. Ja, maar dat zijn de belangrijke dingen. En de moeilijke dingen. En een dak vinden ofzo, bijvoorbeeld die .. ik denk dat ik er nog wel een weet in het dorp.

N: Ja.

R: En ook wel dat hij dat gratis wil doen. En als dank krijgen zij, Kuipers die mag na 15 jaar die panelen houden, hé?

N: Ja.

R: Dus dat is zijn huur voor het dak. En dat is ook zijn rente voor die renteloze lening, zo hebben we het wel afgesproken.

N: Uhuh, klopt.

R: Dus eh .. wie geeft jou zomaar €10.000 renteloos .. hé? Nu is de rente heel laag, maar Kuipers leent ons €10.000 renteloos, weet je wel?

N: Ja, absoluut. Maar eigenlijk, als ik het goed begrijp, dan is het initiatief puur ontstaan uit de markt vraag vanuit Jan Kuipers van hé, ik wil iets met duurzaamheid, en 'er kan wel iets op mijn dak', als ik het goed begrijp.

R: Ja, en ik wil dat die stroom dan in de buurt ..

N: Ja, dat eigenlijk de wens vanuit hem is gekomen //

R: Ja.

N: // en jullie zijn toevallig met elkaar in contact gekomen, en uiteindelijk is het er op neer gekomen van, doe jij dat maar.

R: En ik doe heel veel op duurzaamheidsgebied, dat doe ik gewoon. Nou, ik heb Grunneger Power mede-opgericht in het verleden, dat soort dingen.

N: Ja, heb je verteld.

R: Dus ja, ik zit wel in dat hoekje. Dus dat is bij mij ook wel .. ik heb ook 19 panelen op mijn dak liggen. Maar goed, al vierenhalf, 5 jaar, bijvoorbeeld.

N: Ja.

R: Maar goed, je bent er natuurlijk anders mee behept, daar heeft het mee te maken.

N: Ja, absoluut. Goed, ik ben in ieder geval door mijn vragen heen. Zijn er nog .. Heb jij afsluitend nog dingen die jij wil noemen, of heb je vragen naar mij toe?

R: Een mooi rapportje, daar ben ik altijd .. Zo'n uitkomst van zo'n onderzoekje, weet je wel, dat vind ik altijd wel belangrijk.

N: Nee, absoluut.

R: En voor de rest zou ik niet weten. Ik wens je heel veel succes!

N: Ja, dank je wel! Nou goed, ga ik hem even stopzetten.

R: Ja, doe maar even.

Einde interview.

Bijlage 2: Transcript interview Wim Diepeveen

Geïnterviewde: Wim Diepeveen (Directeur Reggestroom)

Interviewer: Niels de Rooij

Datum interview: 22-04-2016, 13:30

Locatie interview: Reggestroom, Grotestraat 72, Nijverdal.

Start van interview:

N: Nou goed, zou je misschien willen beginnen met iets over jezelf te willen vertellen, en ook even iets kort over Reggestroom?

W: Ja, dat is helemaal goed. Ik ben Wim Diepeveen, ik ben initiatiefnemer van Reggestroom, daar zal ik zo iets meer over vertellen. Ik ben van origine Neerlandicus, heb een carrière in het onderwijs achter de rug. Daarnaast ben ik bedrijfskundige en .. een jaar of, even kijken, het is nou 2016, ongeveer 6 jaar geleden ben ik wat aan de slag gegaan met het thema van duurzame energie. Dat heeft er toen in uitgemond dat in eind 2010 hier lokaal in de gemeente Hellendoorn een initiatiefgroep voor duurzame energie is opgericht, van ongeveer 10 mensen uit zeg maar alle lagen van de bevolking, van diverse politieke afkomst maar ook zeg maar iemand uit het bedrijfsleven, iemand zus iemand zo, iemand van de woningstichting .. en ook een beetje verdeeld over de kernen van de gemeente Hellendoorn, dus en eh .. mooi breed samengestelde groep.

N: Uhuh.

W: En die groep, dat is eigenlijk, die heeft de basis gelegd voor de coöperatie Reggestroom. En die hebben we op 1 november 2011 opgericht, een jaar later, toen lag er inmiddels ook een Businessplan voor het Lokale Duurzame Energiebedrijf. Want in die initiatiefgroep was steeds meer de overtuiging gegooid dat je als burgerbeweging het beste handen en voeten kon geven aan, nou zeg maar aan dit idee en deze omslag door met een lokaal duurzaam energiebedrijf te beginnen. Dus dat is wat wij gedaan hebben toen.

N: Okee. Dus jullie zijn in 2011 zijn jullie Lokaal Duurzame Energiebedrijf begonnen. Is dat dan hetzelfde als Reggestroom als zo goed begrijp?

W: Ja, ongeveer. Kijk, 1 november 2011 zijn we bij de notaris geweest, hebben we de coöperatie opgericht. We zijn op 1 januari 2012 begonnen met de bedrijfsactiviteiten, dat is Reggestroom zoals het nu is. En wij zijn toen in mei 2012, paar maanden later, zijn wij in dit pand getrokken, en wij zitten hier nu dus bijna 4 jaar.

N: Okee. En hoe zit het bijvoorbeeld met de financiering van dit pand? Hebben jullie het van de gemeente als onderpand gekregen?

W: Nee, we hebben 0 hulp van de gemeente gehad.

N: Uhuh.

W: Echt 0 hulp. We hebben wel hulp gehad van de Provincie Overijssel, we hebben toen meegedaan aan een wedstrijd Duurzaam Dorp, dat was een competitie die speelde in 2010 en in 2011. Daar hebben wij een prijs gewonnen van €25.000. Dat heet een prijs maar is eigenlijk een subsidie met alle regels die daar omheen zitten, en eh .. weet je, die wedstrijd was voor ons eigenlijk de aanleiding om het Businessplan te schrijven, en die prijs was voor ons de mogelijkheid om het ook uit te gaan voeren.

N: Ja.

W: Dus met die 25 mille hadden wij een startkapitaal, daar hebben we een website van betaald, een paar eerste kleine investeringen van gedaan, en toen zijn we gewoon hier begonnen.

N: Okee.

W: En dit is commercieel, we huren dit pand en we zijn direct ook professioneel begonnen, dus gewoon met full-time werk. Aanvankelijk overigens wel zonder salaris.

N: Dus ja, jullie begonnen zonder salaris?

W: Wij deden het zonder salaris, dus we werkten gewoon voor de flauwekul zegmaar. Maar goed,

dat kon.

N: Werd je dan betaald vanuit de subsidie of iets, of was het echt puur vrijwillig?

W: Nee, ik, het was puur vrijwillig. Ik heb 0 cent gekregen en zo heb ik gewerkt tot september 2012, en vanaf die tijd ben ik in dienst.

N: Okee. En toen waren er wel financiële middelen om jou en anderen ook te betalen?

W: Ja, dat klopt.

N: En waar kwamen die middelen dan vandaan?

W: Zelf verdienen.

N: Zelf verdienen, okee.

W: Ja, ja. Dus dat is .. maar dat kun je je ook voorstellen, het is op en af gegaan.

N: Uhuh

W: in de topperiode hebben we gezeten op eh .. ruim 2 FTE. En nu zijn we weer terug naar 1,6 FTE, want dat ging gewoon niet. En, ja het is gewoon elke maand knokken om voldoende omzet te halen. Wij kunnen eigenlijk geen krediet hebben, dus we moeten maandelijks voldoende geld verdienen.

N: Dus dat is wel redelijk variabel, als ik het zo begrijp?

W: Hmm ja, dat wordt geleidelijk aan wel beter, maar is lastig. Kijk, het opbouwen van inkomsten vanuit de verkoop van energie kost heel veel tijd, want je moet een portefeuille opbouwen, een klantenportefeuille, en aanvankelijk begin je gewoon met klant 1 zeg maar, en dan denk je van dit gaat heel hard lopen, maar dat is dus niet zo.

N: Uhuh.

W: En na 3 maanden heb je 20 klanten ofzo, dus dan denk je, ja, gaat dit, naja, weet je dus? Dus dat heeft gewoon tijd nodig. En nu is het wel zo dat wij nu ongeveer bijna de helft van onze jaarbegroting uit de inkomsten uit energie krijgen, dus dat is toch heel behoorlijk. En we hebben aanvankelijk vooral .. // (Klant komt binnen)

Pennings: Hallo.

W: .. veel omzet geboekt met de verkoop van zonnepanelen. Zullen we even ..?

N: Ja, even pauzeren.

W: Goeiemiddag! Hallo, Wim Diepeveen.

P: Pennings. Goeiemiddag. Zeg, ik heb ..

Korte onderbreking interview

N: .. aan het op opnemen weer.

W: Okee.

N: Yes, gaan we weer.

W: Nee, ik was net aan het vertellen over de zonnepanelen, dat dat vooral in de beginjaren ons heel veel omzet heeft opgeleverd en de mogelijkheid om geleidelijk aan dit bedrijf uit te bouwen.

N: Hmmhm.

W: Maar, ehm, dat is niet eh .. dat gaat niet vanzelf. Wij hebben dus, wij hebben eigenlijk 4 bedrijfsactiviteiten. Wil je dat weten, mag ik daar wat over vertellen?

N: Ja, graag! Ja.

W: Eerste bedrijfsactiviteit is de levering van groene stroom en gas. Dat is zeg maar naar buiten toe ook de belangrijkste activiteit.

N: Ja.

W: Nou, dat heb je net gezien. Dan, de tweede activiteit is de levering van zonnepanelen, wij leveren daar totale pakketten, dus wij advies, wij begeleiden bij BTW teruggave, wij zorgen voor offertes, wij zorgen voor montage en installatiewerk, alles.

N: Ja.

W: Dat doen we samen met installatiebedrijven, die met ons een samenwerkingsovereenkomst hebben. En dat doen we vooral voor de particuliere markt, maar geleidelijk aan ook wel wat meer voor de zakelijke markt, of voor organisaties, instanties, voor de gemeente, noem maar op.

N: Okee

W: Dat is de tweede. De derde is dat wij eigen productie-installaties hebben. Athans, dat noemen we dan heel deftig zo, eigenlijk hebben we er maar een.

N: Ja.

W: Daar verdienen we een klein beetje geld aan, dus wij hebben in die molen die daar aan de muur hangt, molen de Hoop is dat, in Hellendoorn, oud-Hollandse molen, daar hebben wij 2 generatoren in zitten, die maken elke dag stroom voor ons. Daar verdienen we een klein beetje. Dat is de derde, en in dat kader zit dus ook dat project met de windmolens waar jij wat meer vanaf weet. (Project 't Lochter')

N: Jazeker.

W: En bijvoorbeeld ook, vlak voordat je binnenkwam heb ik nog uitvoerig overleg gehad over een project met waterkracht, met een waterkracht turbine, waar wij mee bezig zijn.

N: Oowh ja.

W: Nou, dat zijn allemaal projecten waar wij wel de exploitatie van willen doen.

N: Uuh

W: En dat legt ook een fundament onder je lokale duurzame energiebedrijf. En de vierde bedrijfsactiviteit is advies, dat is heel breed. Dat kan zijn energieadvies, bijvoorbeeld voor particulieren of voor een bedrijf. Of wat we hier ook hadden, nou voor een kerk bijvoorbeeld.

N: Ja.

W: Maar dat kan ook zijn eh .. educatieve projecten, of advies aan de Provincie of aan de gemeente.

N: Okee

W: Ik heb binnenkort weer dat ik voor de gemeente Ommen een avond moet verzorgen, nou dat valt allemaal onder de vierde eh ..

N: Okee. Okee, en dat laatste, dat advies, dat is dan vooral dat je bijvoorbeeld, eh .. nou dat kan natuurlijk heel breed zijn zoals je zegt, maar dat je bijvoorbeeld mensen toespreekt op energiebesparing en advies geeft op wat ze met duurzaamheid zouden kunnen doen eventueel?

W: Ja, dat kan. Dat kan. Ja, en dan is het de directe communicatie hè, dat kan inderdaad op een avond zijn. Ik geef wel eens gastcolleges en noem maar op.

N: Okee!

W: En tegenwoordig laten we ons daar altijd voor betalen. Doen we dus projecten met scholen, geldt eigenlijk hetzelfde voor. Maar het kan ook zijn dat je een opdracht krijgt waar een schriftelijke rapportage volgt.

N: Okee.

W: En het advies is nu wel onze .. de 2e eh .. hoofdmoot van inkomsten.

N: Okee.

W: Dus energie, en daarna advies, en dan zonnepanelen. En aanvankelijk was zonnepanelen 1.

N: Ja, dus dat is een beetje, een mooie shift geweest.

W: Een lastige markt ook, zonnepanelen.

N: Als ik dat dan zo zie, jullie leveren groene stroom en gas en jullie heb ook eigen productie. Valt dat dan niet samen, dat je dan zelf produceert via die molen die je hebt en dat je dat dan verkoopt, of zit dat heel anders?

W: Nee, nee, zo werkt het niet. De energiemarkt zit veel ingewikkelder in elkaar. Nee, dat kan niet.

N: Okee

W: Als je energie produceert in Nederland, dan eh .. kun je die energie op het net zetten, maar als je het op het net zet dan ben je onderhevig aan heel erg veel regelgeving en betekend in feite ook dat je het kwijt bent. En iedereen die energie koopt, koopt het eigenlijk van een net.

N: Ja.

W: Er zit wel een soort van administratieve verbinding, als je energie koopt bij Reggestroom, dan moeten wij de hoeveelheid die je koopt van ons moeten wij ook weer kopen.

N: Uhuh

W: En die kopen wij dan van een producent, van een partij die het op het net zijn, en de producent bij wie wij het kopen is altijd een Nederlandse windmolen.

N: Okee

W: En als je bij Nederlandse windmolen energie koopt dan krijg er nog een cadeautje bij, dat heet een GVO, een garantie van oorsprong, een papiertje, en met dat papier kan je bewijzen dat je echt groen geproduceerde energie hebt, en dat is nog weer geld waard ook.

N: Uuh. Maar goed, in de levering van groene stroom zijn jullie eigenlijk soort van bemiddelaar? Dat je .. //

W: Ja. Ja precies.

N: // dat consumenten via jullie aan groene stroom komen.

W: Precies het juiste woord, ja, klopt. Ja.

N: Okee, ja. Ja, ik heb het ook op jullie website gelezen hoor, dus daar heb ik het een beetje vandaan. Haha. Dus ja.

W: Nee, maar klopt. Maar dat heeft er ook mee te maken dat wij niet zelf een leveringsvergunning hebben, maar zelfs voor de partij die wel de leveringsvergunning heeft, dat is Qwint, dat is onze leverancier, geldt ook dat die eigenlijk dat die ook vooral bemiddelaar is. Zij hebben een enorm klantenbestand, en zij weten hoeveel energie die klanten nodig hebben en ook op welk moment van de dag, dat weten ze per kwartier.

N: Ja.

W: Moet je ook weten als leverancier. En zij geven dat door aan de netbeheerder, en de netbeheerder, en de netbeheerder zorgt er dan voor dat producenten voldoende stroom op het net zetten. En die stroom moet dan wel weer betaald worden door Qwint.

N: Ja, duidelijk.

W: Ja, opzich is het een mooi systeem.

N: En je hebt me ook een keer verteld dat jullie de grootste coöperatie van Nederland zijn geloof ik hè, en de grootste waarin dan precies? //

W: Nou .. in omzet en energie.

N: // In klanten of omzet en energie?

W: Ja.

N: Okee.

W: Ja, ja. Dus niet in ledenaantal, wij zijn, we hebben zo'n 200 leden dus we zijn niet echt een kleintje maar ook niet helemaal niet een grote. En misschien dat het nog wel een keer gaat veranderen, maar tot nu toe hebben we daar nooit iets aan gedaan. Qua klanten aantallen ook niet, hoewel we wel een redelijk aantal klanten hebben, veel meer dan leden, maar qua volume energie wel.

N: Uhuh.

W: en dat komt omdat wij nogal wat zakelijke klanten hebben.

N: Okee. En heb jullie dan ook een soort van verklaring dat jullie eh .. eigenlijk vanaf het begin gezien zo groot zijn gegroeid?

W: Ja, wij hebben ervoor gekozen om het zakelijk aan te pakken, bedrijfsmatig. En dan zet je jezelf ook gelijk ook klem, want dan moet je elke maand genoeg geld verdienen, dus, laten we zeggen, wij zijn heel erg idealistisch en tegelijk is het ook zo: je doet dat wat geld oplevert.

N: Hmmhm.

W: En dat is ook de reden dat wij onze zakelijke markt hebben gericht. Want als we naar een bedrijf toegaan en we hebben een bedrijf als klant, dan betekent dat vaak net zoveel inkomsten als 150 gezinnen. Ja, daar kan je nooit tegenop, want 150 gezinnen, kijk ze druppelen wel binnen, maar dat is echt druppelen .. //

N: Ja.

W: // en acquisitie kun je beter doen bij grote partijen, dat gaat veel sneller.

N: Uuh. En nog even op dat financiële plaatje, want ik vroeg me af, wat gebeurt er bijvoorbeeld als jullie bijvoorbeeld echt winst maken, wat ga je daar dan mee doen? Bijvoorbeeld meer investeren of hebben jullie juist dat je .. dat het water je niet boven de lippen stijgt? En andersom, wat gebeurt er juist als jullie in de rode cijfers draaien? Als dat een keer gebeurt, wat zou er dan kunnen gebeuren?

W: Nou, we beginnen met de eerste. Ehm .. als wij winst maken daar hebben wij afspraken over, statutaire afspraken, dat een deel van de winst sowieso binnen het bedrijf blijft, om investeringen te kunnen doen, en dat een uitkering, een dividend uitkering in leden, aan leden, als het maar een klein deel daarvan kan zijn. En dan nog moet de ledenvergadering daar mee akkoord gaan. In principe, wij hebben wel winst gedraaid de afgelopen jaren, maar ook wel verlies. Wij hebben eigenlijk nog nooit een uitkering aan de leden gedaan. En op dit moment is het vooral zaak dat het bedrijf sterker wordt, dus als wij winst zouden maken dan voegen we dat toe aan de reserves.

N: Okee.

W: Maar dan de verlies kwestie, daar hebben we wel mee te maken gehad. We hebben met name in 2014 een heel slecht jaar gehad. Toen hebben we best een fors verlies geleden en eh .. nou, 2013 was wel goed, dus we konden wel wat hebben, maar eh .. we zijn in 2014 wel in de rooie cijfers beland. En dan moet je afspraken met de bank dat je krediet op kunt nemen, noem maar op, en dat is heel erg lastig. Dus we zitten nog steeds wel wat in zwaar weer, we hebben het niet makkelijk, dus eh .. ja.

N: Okee. Maar komen jullie dan ook niet in aanspraak voor enkele subsidies, bijvoorbeeld van de Provincie, van de gemeente? Want dat merk je ook meerdere initiatieven dat ze wel putten uit bepaalde potjes. Dat ze dat ook wel nodig hebben om te beginnen, wat je ook al zei, dat jullie daarmee zijn begonnen ..

W: Ja, ja klopt. Daar hebben we ook echt van nodig gehad, die start was gewoon goed. Ehm .. nou, wij proberen zoveel mogelijk zonder subsidie te werken, wat we nu wel hebben is dat we het energieloket van de gemeente Hellendoorn overnemen, het energieloket is een beleidsinstrument om te sturen op vooral het energiezuinig maken van woningen. En die overname van het energieloket van de gemeente Hellendoorn daar hangt wel een bedrag aan voor ons, nou dat hoort voor ons een beetje bij die 4e bedrijfsactiviteit, en dat helpt ons dus wel. Dus dat maakt ons wel steviger, nou dat doen we dan dit jaar voor het eerst. En eehm, nou dat geeft ons iets meer ruimte.

En verder hebben wij bij de Provincie Overijssel inderdaad een exploitatiesubsidie gevraagd omdat we het gewoon niet goed rond krijgen, en die hebben we ook net deze week toegewezen gekregen. Dat betekent dat we even weer adem kunnen halen. Maar dan blijft het toch zo dat we eh .. ja wij moeten gewoon .. wij moeten dit naar zwarte cijfers draaien, anders kan het niet. En dat is nog best spannend of we dat redden.

N: Okee.

W: Want kijk, we betalen hier ongeveer €800 huur per maand. Maar dan hebben we 2 salarissen en nog allerlei andere kosten enne .. ja, dus wij moeten maandelijks zo rond de €10.000 verdienen om te kunnen draaien.

N: Ja, en wat gebeurt het .. als jullie failliet gaan of iets dergelijks, wat zou er dan gebeuren?

W: Kijk, dit levert ongeveer €2,5 per maand op (laat formulier zien van Pennings)>

N: Haha. Nee, dat schiet niet op hè?

W: Nee, dus dan snap je het, haha. Ja, failliet gaan, ik weet niet of dat goed kan, want eh .. //

N: Okee.

W: // kijk, dat is de andere kant van dit contract. Wij kunnen in onze contracten kijken, dan weten wij dat de gemiddelde contractduur die we hebben die loopt nog tot, wat is het nu, die loopt ongeveer nog tot halverwege 2018, de gemiddelde contractduur is ongeveer 2 jaar in onze portefeuille. En wij weten dus dat we nog 2 jaar aan inkomsten te gaan hebben, vanuit die contracten. En dat is grofweg ook €100.000 waard. Eh, dus ja, failliet gaan, ja eh .. nou, het zou kunnen .. //

N: Okee. Maar het is niet echt realistisch?

W: // Maar als het echt fout gaat moeten wij echt drastisch snijden in de kosten en dat betekent gewoon dat we, ja dat we deeltijd ontslag zouden moeten doen, of wat dan ook, ja.

N: Maar hoeveel mensen heb je nu, eh, want je zei al dat je 1,6 FTE had, maar hoeveel mensen heb je dan in dienst?

W: 2.

N: 2 mensen?

W: Ja.

N: En ik zag, bij Reggestroom hebben jullie ook een bestuur geloof ik, dat is dan vrijwillig als ik het goed begrijp?

W: Ja, ja. Ja, die doen best veel, maar is wel allemaal vrijwilligers. Ja, en om je een indruk te geven, dit is niet nou om stoer te doen, maar wij declareren nooit iets. Dus bestuursleden declareren nooit iets. Ikzelf ook, ik bedoel ik ben nou ergens naartoe geweest, parkeergeld betaal ik allemaal altijd uit de eigen zak.

N: Netjes!

W: Dus eh .. ik verdien hier ook niet veel. Naja, weet je, het is ook een soort persoonlijke opoffering, om te proberen dit van de grond te krijgen. En als het lukt, natuurlijk, dan kan er wel van alles, maar eh .. Nee, dus wij hebben een vrijwilligersbestuur, die werken een aantal uren per week voor Reggestroom. We hebben nog wat andere vrijwilligers eromheen die ook wel regelmatig dingen doen. Eehm .. maar altijd .. ja, gewoon met gesloten portomonnee. We geven ook geen vrijwilligersvergoeding.

N: Okee.

W: Wat fiscaal wel zou kunnen, maar ook dat doen we niet.

N: Okee. Maar goed, als je hier dus vrijwillig in het bestuur zit, of wat jij zegt niets kan / wil / mag declareren enzovoort, dan hebben jullie wel echt een enorme persoonlijke drive ook nodig denk ik om hier wat uit te maken.

W: Ja, ja.

N: En ik neem .. Ja, kan je bijvoorbeeld wel wat vertellen hoe dat met jou zit, maar ik denk dat dat

wel geldt voor iedereen die hier betrokken is.

W: Ja klopt helemaal. Dat is omdat je inderdaad een drive, en dat zit een beetje in inderdaad, je haalt ergens je motivatie vandaan, maar het zit er ook wel in dat wij ook iets voor ons zien. En wij denken dat wat wij aan het maken zijn dat dat uiteindelijk kan. Dus wij denken dat wij hier wel degelijk een concept aan het ontwikkelen zijn wat de toekomst heeft, en dus ook in bedrijfseconomische zin. Maar goed, het blijkt, moet ik ook eerlijk in zijn, het valt ons ook tegen. We zijn nu ruim 4 jaar, en wij hadden gedacht dat we veel verder zouden zijn.

N: Okee. En waarin is die tegenslag dan echt concreet merkbaar?

W: Hmm, ik denk dat die tegenslag zit hem voor een belangrijk deel in ons windenergieproject, daar, je moet er vanuit gaan dat ik ongeveer de helft van mijn uren daaraan besteed, en dat zijn allemaal niet declarabele uren, dus dan kan ik geen andere dingen doen, kan ik niet op een andere manier geld verdienen. En dat maakt het gewoon heel erg lastig. Daar staat tegenover dat als we de vergunning straks zouden hebben, dan is die investering meer dan zijn geld waard geweest, want dan hebben wij een hele constante cashflow straks en dan kunnen we gewoon makkelijk draaien.

N: ja, je hebt inderdaad ook al verteld dat het falen of het succes van dat project, het windmolenproject, dat dat ook wel heel belangrijk voor jullie is.

W: We hebben ons daar gewoon simpelweg aan opgeknoopt. Als dat niet lukt .. ja .. maar dat geld ook voor mij persoonlijk, hè. Dr zitten 2 kanten aan. Als het niet lukt, bedrijfseconomisch gezien, ja dan zijn wij failliet. Dat durf ik tegen jou te zeggen, niet hier buiten de deur, maar dat is wel zo.

N: Ja.

W: Want, er zit, in zo'n ontwikkeling, het gaat over tonnen die je daarin investeert. En als daar niets meer uitkomt moet je die tonnen afschrijven. Dan zijn we gewoon failliet. Maar voor mij persoonlijk en voor ons bestuur komt er ook nog iets bij: Wij zijn dit nooit gaan doen omdat wij de ambitie hadden om een soort knopenwinkeltje te organiseren op het gebied van duurzame energie in Nijverdal, dat is onzin. Wij zijn dit begonnen omdat wij denken dat het kan helpen om een concept te ontwikkelen. Een concept wat overal kan, wat herhaalbaar is, en wat een massieve klap kan uitdelen op het gebied van de transitie naar groene energie. Nou, met die windmolens lijken we die formule

gevonden te hebben. Gisteren een lang gesprek gevoerd met mensen die bezig zijn hier in Overijssel om een nieuw Provinciaal energiebedrijf op te richten ..

N: Ja.

W: Ook samen met ons.

N: Okee.

W: En wij denken met elkaar dat we echt een ontzettend stevig en goed concept hebben. En als dat gaat lopen, ja, nouja, dan hebben wij gedaan wat we wilden, want dan kan het hier en dan kan het daar. En in het vervolg van windpark Lochter, wij zijn bezig met ongeveer 5 vervolgprojecten, dus dat verklaart waarom ik er zoveel tijd in kwijt bent.

N: Okee. Ook allemaal in windenergie?

W: Ja.

N: En als je het hebt over //

W: En allemaal in, laten we zeggen, allemaal in Oost-Nederland. Op allerlei plekken.

N: Okee. En wat je zegt dat jullie voor je gevoel nu een succesvol concept hebben gevonden voor dat windproject .. //

W: Ja.

N: Maar aan de andere kant zeg je ook dat eh .. dat dat windproject juist voor heel veel vertraging en tegenslag heeft gezorgd.

W: Ja, dat klopt. Dat duurt lang hè, dus t stelt ons uithoudingsvermogen heel erg op de proef. En je moet veel geld investeren in zo'n project, ja heb je dat eigenlijk wel? Kan dat allemaal wel? Nou, dat maakt het allemaal lastig.

N: Ja, okee. Nou hebben jullie zelf heel veel geld in geïnvesteerd of is het vooral vanuit jullie partners gekomen?

W: Nee, als Reggestroom zitten wij hier diep in.

N: Okee

W: Ja, ja. We zijn voor 1/3e aandeelhouder, dus we zitten er voor 1/3e er in ook.

N: Uhuh.

W: En je moet rekenen dat voordat je die molens gaat bouwen moet je toch wel zo'n 6 a 7 ton investeren voordat je de bouwvergunning hebt. En ik denk dat wij eh .. nu nog niet maar zo in augustus/september dan hebben wij zo'n 3,5 ton geïnvesteerd en als dat niet doorgaat dan kunnen wij de boel wel sluiten.

N: Ja.

W: ja, ja. Nou goed, omdat dat scenario te voorkomen zijn wij eergisteren bij de Provincie geweest. Dat was een beetje het sluitstuk van een hele lange conversatie die wij hebben gevoerd met de Provincie. Wij willen namelijk graag aanspraak maken op geld uit het energiefonds Overijssel. Het energiefonds Overijssel daar zitten enkele tientallen miljoenen in, dat is geld wat is vrijgekomen van de verkoop van de aandelen Essent destijds.

N: Okee.

W; en de Provincie heeft die geoormerkt en heeft gezegd; dat geld moet uitgegeven worden aan de ontwikkeling van duurzame energie. Nou, ja ..

N: Ja, zeker.

W: .. maar, de provincie heeft er bijgezegd, maar dat mag niet aan windenergie, want dat is besmet. Nou, probleem. Maar wij zijn inmiddels een jaar aan het lobbyen om toch openingen te creëren in dat energiefonds, afgelopen woensdag hebben we een gesprek gehad met de gedeputeerde en een aantal ambtenaren en daar hebben we de toezegging gekregen dat op 10 mei op de

collegevergadering onze case besproken zal worden en voorgelegd zal worden en positief geadviseerd zal worden ..

N: Okee.

W: .. Zodat er vanuit het energiefonds een ontwikkelbudget aan ons ter beschikking kan worden gesteld. Niet om molens mee te bouwen, maar dus om dat hele voortraject .. //

N: ja, ja ja!

W: En wij hebben de afgelopen maanden nogal een politieke lobby uitgezet en eh .. nou wij denken dat het nu goed gaat komen.

N: Okee

W: En we hebben afgesproken woensdag dat wij de hele zaak nu ook met het energiefonds in de hoogste versnelling gaan voorbereiden.

N: Okee.

W: Nou, en dat zou betekenen dat het risico voor Reggestroom ineens een stuk kleiner wordt.

N: Ja.

W: En dat wij, bij het niet doorgaan van zo'n project, toch niet om zouden vallen.

N: Okee. En waar zit die besmetting dan in? Want ze hebben het erover dat windenergie besmet is? Waarom zijn ze daar een beetje angstig voor? Omdat er heel veel weerstand tegen is bijvoorbeeld, of eh ..?

W: Ja, ja, dat is het precies en dat is ook eigenlijk wel de reden waarom wij ermee begonnen zijn, en dat is ook de reden waarom wij het kunnen. Het beeld van windenergie op land in Nederland dat waar je ook kijkt, overal is het een hoofdpijndossier voor bestuurders.

N: Ja klopt, zeker.

W: Want je hebt projectontwikkelaars die het willen, en je hebt al heel snel een omgeving die in de gordijnen is en die het niet wil. En bestuurders die kunnen daar op een gegeven moment geen chocola meer van maken. Dus 4 jaar geleden zijn wij met een aantal mensen bij elkaar gaan zitten en hebben we gezegd: kunnen wij dit niet omdraaien? Kunnen wij er niet voor zorgen dat er vanuit de samenleving een breed gedragen roep komt om windenergie waarvan het bestuur eigenlijk alleen maar hoeft te zeggen van 'joh, als jullie dit allemaal nou zo graag willen, dan ja tuurlijk, dan is het geen lastig onderwerp meer, dan zeggen wij ja'. Dus er moet gewoon een soort, een vraag uit de samenleving komen, een breed gedragen vraag uit de samenleving, om zo'n project te gaan doen.

N: Okee.

W: En dat betekent dat wij ehm .., kijk traditioneel is het een beetje, als je iets weet van windenergie in Nederland, heb je een provinciale taakstelling en noem maar op, dan pak je de kaart van de provincie Overijssel, ben je projectontwikkelaar, ga je een paar pijltjes gooien en dan ga je afspraken maken met grondeigenaren over contracten die je wilt sluiten en dan heb jij je ingedekt, en ja, en dan ontstaat gewoon ellende. Dan organiseer je problemen voor lokale overheden, voor provincies, noem maar op.

N: Uhuh

W: En wij hebben gezegd, wij gaan niet beginnen met die kaart, maar we gaan beginnen met een idee. Dat idee gaan we bespreken met mensen, kijken wat vinden jullie, wat willen jullie? Nou dat blijkt al snel dat .. opzich willen ze best groene energie, en willen ze ook dit, maar niet teveel nadelen hè. Nou ja, er zijn gewoon nadelen. Kunnen we wel nog andere voordelen toevoegen, noem maar op. Kan het ook een bijdrage leveren aan lokale ontwikkeling? Nou, zo zijn wij geleidelijk aan erin gestoken, en zo hebben wij een plan ontwikkeld wat gebaseerd is op de twee pijlers van maatschappelijke meerwaarde en 100% participatie. En daarin denk ik dat wij ons onderscheiden en daarin denk ik ook dat wij misschien wat makkelijker wel een vergunning kunnen krijgen en dat wij kunnen laten zien aan bestuurders dat je zo'n project ook kunt doen terwijl de omgeving er wel enthousiast voor is.

N: Ja

W: Nou, dat is de ambitie.

N: Ja.

W: En in de praktijk blijkt hier dat .. de praktijk is weerbarstig, dat het toch niet helemaal lukt.

N: Ja. Want ik wou ook inderdaad net opmerken van dat project in Lochter, dat windproject wat jullie daar willen maken, want jullie ideaal is dat je het vanuit de samenleving organiseert, maar voor mijn gevoel is dat bij dat project nog niet helemaal zo. Wel is er natuurlijk rekening mee gehouden en dat ze achteraf kunnen participeren of middenin zegmaar //

W: Ja, klopt.

N: // Maar dat is niet helemaal, dat hele plan is niet helemaal door bewoners ook bedacht als ik het zo begrijp.

W: Nee, naja, daar zit je met een aantal problemen. Een van die problemen is in de voorfase moet je zo'n probleem geheim houden, want anders lukt het je niet om de grondposities te verwerven. Je moet gewoon contracten hebben ..

N: Ja.

W: en als je teveel aan de grote klok hangt dat je iets wilt, dan heb je direct 3 a 4 grote projectontwikkelaars die daar boeren gaan bezoeken en noem maar op, en die gaan grondcontracten afsluiten, en dan heb je het gedonder in de glazen, want de een die heeft het wel en de ander niet, nou ellende.

N: Uhuh, ja.

W: Dus hier hebben wij ook wel een hoop van geleerd, eehm .. en de volgende keer gaan we dat ook wel anders doen, maar wij moesten dus wel in stilte opereren, maar dat gaat ook tegen je werken. En wat wij wel hebben gedaan is hier met mensen van het bedrijventerrein hebben we goed doorgesproken van; op wat voor manier kan dit een bijdrage leveren aan de ontwikkeling van dit terrein? Nou, de eigenaar van het terrein is daar zeer van overtuigd, maar dan zie je nu dus weer, vanochtend, dat de andere gebruikers van het terrein daar nog niet zo van overtuigd zijn. Dus daar

hebben we nog wel wat werk te doen.

N: Ja.

W: Ik schat wel in dat ze uiteindelijk wel snappen dat dit heel aantrekkelijk is, maar dat is nu nog niet helemaal zo. Maar goed, daar ligt wel onze ambitie, en dat wordt in zoverre ook wel herkent. Ons concept, idee waaruit wij willen opereren heeft wel wat bekendheid, en wij zijn de afgelopen maanden nog wel eens benaderd door lokale bestuurders, wethouders, van noem maar op, van; wil je niet eens komen praten en kun je niet eens uitleggen zus en zo? En dat levert ons wel het gevoel op dat je dit ook wel, nou eh, met een andere gemeente, met een andere lokale gemeenschap zou kunnen doen.

N: Ja, absoluut. Maar in die zin is het ook wel een spannend project zowel voor jullie als voor de gemeente bijvoorbeeld. Want als het hier bijvoorbeeld van de grond komt, dat betekent ook dat je het in andere gemeentes ook in principe zou moeten kunnen doen.

W: Ja, klopt.

N: Dat maakt het een interessante testcase eigenlijk.

W: Ja, en dat klopt. En dat is helemaal waarom de Provincie er ook heel erg enthousiast over is. Kijk, de provincie Overijssel die wil morgen beginnen. Die zijn heel enthousiast over dit project, en die zien hier een mogelijkheid om .. laten we zeggen op een Overijsselse manier te zorgen voor een stevige bijdrage van windenergie, met een groot lokaal draagvlak. Dat klopt. Maar ja, weet je, het is tamelijk nieuwe technologie, het is een nieuwe ontwikkeling, en je hebt echt niet van vandaag tot morgen alle neuzen dezelfde kant op. Misschien zijn we daar ook iets te naïef in geweest. Eeh nou, en aan de andere kant kun je ook zeggen; we hebben er een hoop van geleerd. En we liggen redelijk op koers. We hebben straks om 4 uur overleg met de gemeente over de voortgang van het project.

N: Okee

W: En, nou ja, we zijn wel ver inmiddels. En er is ook wel politieke steun, dat heb je toen in de bus ook wel gemerkt (Werkbezoek), eh ..

N: Zeker.

W: Wij denken wel dat er voldoende politieke steun is, maar ja, dat fluctueert ook wel wat, dus eh ..

N: Uuh. Goed, dus zeker met die projecten met windenergie dan merk je inderdaad ook dat het .. dat er echt overal verschillende belangen liggen. Dus dat lijkt me het moeilijke, want jullie hebben ook meerdere taken wat je al zegt, 4 bedrijfstakken. En eh, vooral dat met windenergie en levering dat is echt heel individueel, dus dat kun je individueel met mensen af te sluiten.

W: Ja.

N: En daar valt ook niet zoveel op tegen te zijn bijvoorbeeld. Ja, als mijn buurman een zonnepaneel op zijn dak zet, wie ben ik dan om er wat van te zeggen? Maar inderdaad, alleen bij die windenergie merk je juist dat iedereen er wel iets over te zeggen heeft, en dan is het bedrijf weer tegen, en dan zijn de bewoners weer tegen, en dan heeft die weer wat te zeggen, enzovoort.

W: Ja, dat is heel interessant. Het is namelijk, je zou kunnen zeggen, het heeft te maken met reële hinder, of reël nadeel of noem maar op. Mijn idee is toch dat het heel cultureel bepaald is. In Duitsland heb je dit niet. In Denemarken ook niet. In Canada heb je dit niet. Ik was afgelopen zomer in Canada en het is heel opmerkelijk. In Canada wordt windenergie eigenlijk direct gelinkt aan *community building*, daar snapt iedereen dat je daar als gemeenschap iets aan kunt hebben. En dat is ook de insteek die steeds gekozen wordt. In Nederland eh .. als je windenergie hebt, dan heeft iedereen het eigenlijk direct over bezwaren.

N: Ja.

W: Ja, dat is heel Nederlands. En hoe dat komt, daar kun je van alles over zeggen. Ja, ik zeg cultureel bepaald, is niet helemaal waar, maar het heeft wel te maken met lokale omstandigheden, zeg maar lokale Nederlandse omstandigheden, en het gevoel is toch wel sterk dat het maatschappelijk klimaat hier heel erg kapot is gemaakt door de Shell. Kan het niet anders zeggen, het is gewoon zo.

N: Okee.

W: Shell die partijen als Kritisch Wind Platform in de lucht heeft geholpen, er wordt ontzettend veel desinformatie verspreid over windenergie, tot het belachelijke toe. We hebben hier te maken met partijen die slagschaduw rapporten presenteren die kant nog wal raken ..

N: Ja.

W: ..Uitgevoerd door bedrijven die dat nooit eerder gedaan hebben, die geen gecertificeerde software gebruiken, noem maar op, en toch gaat iedereen er met een plechtig gezicht naar kijken en doen alsof dat ook iets is.

N: Ja

W: ja, weet je, dat is ongelooflijk.

N: Ja, dat is natuurlijk voor een leek ook niet te begrijpen.

W: Nee, maar dat heeft niveau niks. En dat is, nee. Dus heel veel bewust verspreide desinformatie, en dat is wel echt ja .. dat maakt het wel heel moeilijk en dat maakt ook, denk ik, dat mensen straks verbijsterd zijn en zich de ogen uitwrijven als ze over 10 jaar hier in Twente rondkijken. Want over 10 jaar staan er 100 windmolens. Nu nog 0, maar over 10 jaar staan er gewoon 100. Dat is gewoon zo.

N: Ja, op een gegeven moment komt die drang natuurlijk dat je iets moet gaan doen hè?

W: Het moet, het moet.

N: ja, nu valt het nog ergens mee. De noodzaak is wat minder ook, door de lage energieprijzen en dat soort dingen allemaal.

W: Maar het gaat gewoon gebeuren. En de publieke opinie denk echt dat het moordmachines zijn en dat ze bij een zuchtje wind omvallen en dat eh .. dat slagschaduw heel erg is, en weet je? Terwijl, het doet zich bijna nooit voor.

N: Nee, klopt.

W: Kun je gewoon uitrekenen.

N: Ja. Dat hebben jullie ook inderdaad laten zien met al die onderzoekjes die tijdens dat werkbezoek werden gepresenteerd, dat maar heel kort bijvoorbeeld van die slagschaduw enzovoort. Maar ik vind

het wel bijzonder wat je zegt, dat eigenlijk de opinie over windenergie in Nederland echt totaal verschilt ten opzichte van Duitsland en Canada ..

W: Ja, het is echt zo.

N: Maar wat je dus een beetje zegt is dat eigenlijk de fossiele brandstof industrie zoals Shell daar een beetje tegenaan pusht, en dat is opzich ook wel bekend inderdaad, maar dan zou dat toch ook ergens wel de mening in Duitsland moeten beïnvloeden lijkt mij, of niet? Waarom zou dat alleen op Nederland invloed hebben?

W:Nou, Nederland is een, nou Duitsland heeft eigenlijk geen eigen olie en gas, helemaal niet, en Duitsland heeft wel fossiele energiebronnen, bruinkool met name.

N: Ja.

W: En dat is weer een heel apart verhaal, maar in Nederland zit je dus met de enorme belangen van de olie en gasindustrie en dat heb je in Duitsland niet, en dan zie je dus ook dat die omslag naar duurzame energie in Duitsland veel gemakkelijker is gegaan. Sterker nog, de overheid vond het daar noodzakelijk vanuit strategische belangen om een eigen energievoorziening te hebben, en als je geen fossiele bronnen hebt dan moet je wat anders, en daarom heeft de overheid er heel sterk op ingezet. En in Nederland zitten we gewoon, kijk, ja goed, jij komt uit Groningen, ik bedoel, wij zijn zelfs bereid om een provincie en de veiligheid, het woongenot, de waarde van het vastgoed, de waarde van je infrastructuur, sluisen, dijken, noem maar op, om die op het spel te zetten om de aandeelhouders van Shell tevreden te houden, het is toch ongelooflijk?

N: Ja

W: Maar zo erg is het in Nederland.

N: Het gaat allemaal om euro's uiteindelijk hè? Als je ziet hoeveel miljarden je uit de grond kunt pompen he. Nee klopt, dat is bizar inderdaad.

W: Maar langzamerhand *levelt* zich dat he. Langzamerhand is de waarde van wat in de grond zit weegt niet meer op tegen de waarde van de verstoring van de bodem, he, de enorme onkosten, en dat is het moment dat je stopt.

N: Nee, klopt.

W: Dus het heeft niets te maken met politiek naar mijn idee, en met besluitvorming in de Kamer van wat mensen vinden; op een gegeven moment is dit in balans en dan stoppen we met gaswinning.

N: Ja, logisch.

W: En dat is, naar mijn gevoel, binnen drie jaar is dat zo.

N: Zo snel al?

W: Ja.

N: Denk je?

W: Ja

N: Maar dat hebben die industrieën, of die fossiele brandstofindustrie heeft dat zelf ook wel in de gaten, dat op een gegeven moment hun spel of ja, dat ze op een gegeven moment zijn uitgespeeld natuurlijk.

W: Er wordt ontzettend veel geïnvesteerd in vloeibaar gas bijvoorbeeld he, en er wordt inmiddels door Shell ook geïnvesteerd in wind op zee. Nee, de fossiele industrie weet dat de rol wel is uitgespeeld, dat weten ze.

N: Ja, okee.

W: Ja.

N: Okee, maar goed. Nog even terug naar jullie coöperatie zelf. In hoeverre zijn jullie als coöperatie zelfredzaam? Want ik merk vooral bij jullie verschillende takken van jullie bedrijfsvoering dat je echt heel veel partnerships hebt, bijvoorbeeld met Qwint, dat je daar via hun de energielevering doet, en dat je samen met Malec en Pandero geloof ik, dat je daar een partnership hebt voor het windproject.

W: Ja klopt, ja.

N: Eh, wat kun je als coöperatie allemaal wel zelf? Ja, jullie hebben dat adviesdeel volgens mij?

W: Ja, dat doen we wel helemaal zelf.

N: Dat kun je compleet zelf doen. Voor de rest, wat kun je dan nog meer zelf doen? Of ben je heel erg afhankelijk van externe partijen waarmee je samenwerkt?

W: Nou, het gaat heel erg om samenwerking. Kijk, dat met die zonnepanelen ook, dat hebben wij zelf opgezet en wij importeren zelf, maar weet je, zelf op het dak leggen, dat kun je gewoon niet, dus dan heb je wel installatiebedrijven nodig.

N: Uuh, ja.

W: Nee, wat wij zelf kunnen doen .. Mwah, dat is toch, dat gaat vooral over het bouwen van een burgerorganisatie. Iets doen op het gebied van informatie op bewustwording, delen van het enthousiasme, het groter maken van de beweging. Kijk, onze leden, onze klanten, die brengen ook nieuwe klanten aan, zo werkt het gewoon vaak. Want die makelaar die jij noemt, die is ook klant bij ons, en die is heel erg te spreken over ons en die eh, die speelt ook allerlei, ja zo werkt het. Dus eigenlijk, wat kun je zelf? De beweging van zichzelf sterker maken.

N: Ja.

W: En verder moet je ja, denk ik wel, je moet het wel zoeken in partnerschappen.

N: Ja, logisch.

W: Want zo'n molenproject kunnen wij niet ontwikkelen. Dat kan nooit.

N: Nee, dat is ook hartstikke logisch inderdaad. Daar heb je ook expertise van nodig van buitenaf. Maar als ik het zo begrijp zitten jullie inderdaad vooral op een sociaal vlak, dat je probeert mensen in beweging te krijgen, mensen probeert te enthousiasmeren enzovoort.

W: Ja, klopt wel. Ja, wij hebben wel grote eh ..we hebben een keer een grote informatiemarkt georganiseerd waar we Jan Rotmans ook bij hadden uitgenodigd.

N: Uhuh.

W: Nou, daar komt een paar honderd man, dan spreekt hij. Maar goed, ook op zo'n informatiemarkt kiezen wij ervoor om allerlei partijen te vragen van; wil jij hier ook komen staan? Een marktkraampje, een presentatie van je materialen, nou daar staan die installateurs, maar daar staat ook bijvoorbeeld die molenaar, daar staan clubs als Natuur & Milieu, en noem maar op. Dus, ja, ik denk dat daar wel vooral, dat is wat wij als coöperatie zijn.

N: Okee. En hoe wordt er bijvoorbeeld lokaal op jullie coöperatie gereageerd? Hebben mensen het idee van; die zijn echt goed bezig? Of is er soms ook een beetje argwaan dat ze denken dat jullie ook wel ergens geld uit willen trekken als het ware, ergens aan willen verdienen. Hoe wordt dat gezien?

W: Nee, valt wel mee. Ik denk dat wij gezien worden als onschuldig, aibaar, eh .. wel oké, eh .. tegelijkertijd is het zo, onze naamsbekendheid is vrij groot denk ik, maar overstappen doen mensen niet zo gauw. Mensen zijn altijd bang dat het fout gaat; dan heb ik straks geen stroom meer. Of geen gas. Dat is op niets gebaseerd, want die ervaring heeft niemand. Kun je ook niet uit de familie gehoord hebben ofzo.

N: Uhuh.

W: en toch zijn mensen daar bang voor. In de sector hebben wij het gevoel dat dat te maken heeft met dat overstappen op telecom aanbieder, dat daar wel veel foutgaat, en dat er toch de parallel getrokken wordt met de energieleverancier, maar we weten het niet goed, maar er is heel veel angst om over te stappen.

N: Ja, dat wordt inderdaad al wel snel als een te hoge drempel gezien, dat klopt.

W: Mensen weten dat ze genept worden door Essent en door Nuon, dat weten ze gewoon, en toch stappen ze niet over.

N: Nee.

W: Dus ze gaan er eigenlijk mee akkoord dat ze jaar in jaar uit bedrogen worden, ook als het gaat over groene energie he, Essent levert groene energie, ja haha, maar mensen weten dat ze bedrogen worden, maar toch.

N: Ja, dat is toch altijd wel bizar inderdaad.

W: Ja, Ja, dus ik denk; wij hebben veel naamsbekendheid, we hebben een goeie naam, maar ik denk dat mensen ons toch als iets te onschuldig blijven zien en zo van, nou ik kan ook wel zonder.

N: Ja.

W: Ja.

N: Okee.

W: Maar goed, aan de andere kant merken wij wel dat wij lokaal, nou ja, steeds meer klanten krijgen, ja.

N: Okee, en dan nog even door op jullie ambities. Wat zijn jullie verregeande ambities en wat is er zeg maar nu een einddoel waar jullie naar toe streven als coöperatie?

W: Nou, wij willen wel een rol spelen in de ontwikkelingen in Overijssel naar duurzame energie. Dat betekent dus naar iedereen duurzame energie. Ehm .. en de rol die wij, ja kijk, onze ambitie ligt erop om duurzame energie heel erg te verbinden met lokale productie. Dus wij zijn pas succesvol als er overal in de regio hier energie gemaakt wordt, op plekken waar dat kan en waar dat logisch is. Water, zon, wind, hè, want dat zijn de drie waar wij op inzetten.

N: Hmhm.

W: Ehm, ja, dus als wij over een paar jaar in Overijssel een enorme stap hebben gezet in die omslag, dan zou het mooi zijn als Reggestroom daar van die beweging deel uit heeft gemaakt en een goeie rol heeft gespeeld en dan gaat het zowel om dus levering aan de eindklant als productie aan de bronkant, als ook dat hele traject van informatie over woningverbetering, energiebesparing, nou noem maar op.

N: Ja. Merk je ook bijvoorbeeld aan jezelf en aan andere direct betrokkenen bij dit initiatief dat jullie zelf ook wat energiebewuster zijn, dat je bijvoorbeeld, eh, ik noem maar wat, een elektrische auto hebt, of dat je heel vaak de fiets pakt, of dat soort dingen. Het kan in kleine dingen zitten hoor.

W: Nee, maar dat klopt. Dat klopt, dat merk je wel degelijk. Ik ben zelf geen elektriciteitsafnemer meer zeg maar, dus ik heb mijn dak vol met zonnepanelen liggen.

N: Okee!

W: En ik produceer meer, ruim meer dan wat wij nodig hebben, en dat is ook wel omdat, in onze visie, wordt alles straks elektrisch.

N: Ja.

W: Dus gas gaat weg, en ook de verwarming van de woningen wordt elektrisch, maar ook ons vervoer wordt helemaal elektrisch. Dat is ook waarom ik er rekening mee heb gehouden toen ik zonnepanelen legde dat ik zelf ook meer stroom zou gaan gebruiken en straks geen gas meer.

N: Okee.

W: En dat merk je bijvoorbeeld wel bij ons allemaal, leden, bestuur, medewerkers, wij zijn allemaal ook privé bezig om fossiele gebruik helemaal de nek om te draaien, ja.

N: Dus denk aan een elektrische keuken in plaats van een gasstel bijvoorbeeld?

W: Ja klopt.

N: Maar wat gebeurt er dan, want jij hebt nu, jij produceert meer dan dat je verbruikt zeg maar, wat gebeurt er met het overschot, want daar heb je niets aan als ik het goed begrijp. Want dat mag je niet terugleveren, of wel?

W: Ja, dat lever je terug. Wat ik, kijk, wat je overdag maakt is sowieso, dat gaat het net op, dat blijft wel van jou, dat wordt gesaldeerd, ik weet niet of je dat ..

N: Ja, dat ken ik wel.

W: .. Okee. Maar ik ben ook netto-producent, dus ik produceer, weet ik veel, 2000 kWh teveel ofzo op het ogenblik, per jaar. Nou dat gaat het net op, dat mag iemand anders dan hebben, dat is goed. Ik krijg daar wel een vergoeding voor hoor, ik krijg daar wel geld voor.

N: Okee!

W: Niet veel, maar wel wat.

N: Okee, dus dan is dan in principe wel in je voordeel.

W: Ja, maar ik heb wel dus nog die reservecapaciteit, ik kan gewoon nog zeg maar 2000 kWh extra gaan gebruiken, en dan kan ik dat nog steeds salderen.

N: Ja, absoluut

W: Dat geeft mij de ruimte om na te denken over, nou, ik wil mijn CV ketel eruit doen, dat kan ik vervangen door een warmte pomp. Hier zit ook zo'n warmte pomp, heb hem nu niet aanstaan, maar hier in het plafond, dit is onze verwarming.

N: Okee.

W: En dat is een warmtepomp, en die werkt dus op stroom, en die maakt gebruik van de temperatuurverschil met de buitenlucht en .. dat systeem werkt prima, en dat kun je ook in je woning doen.

N: Okee.

W: Infrarood verwarming is een goede mogelijkheid, ehm .. dus daar ben ik ook wat mee bezig.

N: Ja.

W: En isolatiemaatregelen. Dus ik denk wel dat voor ons allemaal geldt dat wij er ook privé heel erg mee bezig zijn, en eh .. ja, ik heb nu nog een diesel .. maar mijn volgende auto is zeker ook een *full-electric* auto.

N: Okee.

W: Ja, zeker. Zeker.

N: Okee. Nou goed, dan had ik nog even een vraag, Want jullie hadden bijvoorbeeld ook op de website staan dat je overtuigd bent dat decentrale productie van energie de toekomst heeft, daar heb je natuurlijk ook al wat over verteld. Maar eh .. ik zie ook juist heel veel kansen voor decentrale productie, want daar is nog heel veel mogelijk.

W: Ja.

N: Maar vlak je dan gelijk het centrale produceren uit, of zie je meer dat het een combinatie kan zijn, want ..

W: Nee.

N: Nee?

W: Nee. Nu wel, in de overgangsfase.

N: Ja.

W: Nee, uiteindelijk wordt alles decentrale productie, daar ben ik volstrekt van overtuigd.

N: En hoe zie je dat dan precies voor je?

W: Eh .. iedereen die energie nodig heeft die, die zal dus zelf ook nadenken; okee, en hoe produceer ik die zelf? Het grote voordeel van decentrale productie is dat je transportlijnen kwijt bent. Aan transport van energie, alleen al daarvoor, houden wij 3 kolencentrales in de lucht in Nederland.

N: Dat is best veel. Ja

W: Ja, dat is gewoon veel. En je raakt gewoon veel energie kwijt als je het transporteert.

N: Ja.

W: Dus als je dat niet doet, levert dat gewoon winst op. In de zin van besparing, maar ook economische winst. Het is gewoon logisch om dat te doen. En dat is niet alleen logisch, het kan ook gewoon. Dus wat is dan logischer dan op een bedrijventerrein een paar windmolens neer te zetten, en dat lokaal leveren. Van EHN-code naar EHN-code hè, dus van productiecode naar gebruikscodes. En dat kan. En daar zijn wij ook over aan het nadenken, ook in het kader van het Overijsselse Energiebedrijf, dat is een heel interessant initiatief om dat te realiseren. Dus ja, ik denk bij wat er kan ..

N: Ja.

W: .. en bij wat mensen willen denk ik inderdaad: het wordt 100% decentraal, ja.

N: Okee. Het enige wat ik dan in twijfel trek nog is dat als je alles echt decentraal produceert is bijvoorbeeld de energiezekerheid. Want wat gebeurt er bijvoorbeeld als er lokaal 1 of 2 windmolens uitvallen? Heb je dan nog wel stroom daar? Hoe zie je dat dan?

W: Dat doe je in een soort onderlinge afhankelijkheid, dus niet volstrekte autonomie, dat is niet nodig. Dus de netwerken zullen we wel blijven gebruiken, maar die hoogspanningsmasten heb je niet meer nodig, omdat het fijnmaziger, kleinschaliger is, en het wegvallen van een windmolen op plek 1 kun je makkelijk opvangen met je watercapaciteit op plek 2, of nou, noem maar op.

N: Ja.

W: Er worden, die scenario's hè, die horrorscenario's van: mijn energievoorziening valt uit als er een windmolen uitvalt ..

N: Uuh.

W: die komen ook heel erg bij de grote energieleveranciers vandaan. Met name RWE is daar een grote schuldenaar in Duitsland, die voorspellingen heeft gedaan over een black-out enzo. Dat komt heel erg uit de bruinkool industrie. Daar zet de duurzame energiebranche het volgende tegenover:

Duurzame energieproductie wil ook altijd zeggen dat je energie gaat gebruiken als die er is. Het oude model is: je produceert energie en je duwt het net op en je ziet maar ..

N: Ja.

W: .. Maar het nieuwe model is: Nee, we produceren .. wij gebruiken, het zit aan de gebruikerskant, de gebruiker die gaat actief energie gebruiken op het moment dat het er is. En dat klinkt gek, maar toch is het zo.

N: Uhuh

W: Heel veel zonnepaneleneigenaren, niet in Nederland maar buiten Nederland, die zeg maar standaard loon systemen hebben, autonome systemen, die zijn er heel erg aan gewend geraakt dat een vriezer overdag aanslaat, als er zonne-energie is, niet s'nachts.

N: Uhuh.

W: Daar is heel veel software voor op de markt die zorgt dat je energie gebruikt op het moment dat het geproduceerd wordt.

N: Okee.

W: Nou dat is, als je dat model gaat toepassen op het grootschalige, dan zul je zien dat je behoefte om te bufferen enorm afneemt en dat je kwetsbaarheid ook enorm afneemt.

N: ja.

W: Dus, in het geval van mijn huis, daar wordt nu zonnestroom gemaakt. Ik rijdt een elektrische auto, en wat er over is in mijn woning wordt gewoon in de accu van mijn auto geplugd. Die gebruik ik dus als buffer, en als ik s'nachts de auto parkeer onder de carport dan kan ik dus gewoon tv kijken bijvoorbeeld met de accu van mijn auto.

N: Ah ja! ja.

W: Die systemen die zijn er al en die kant gaat het gewoon op. En dat kun je ook wat grootschaliger toepassen.

N: Ja.

W: Dus wij denken zelf, ja wij denken, de netwerkbeheerders denken dat trouwens ook, dat je toe kunt naar een systeem van onderlinge afhankelijkheid waarbij je wel degelijk 100% duurzame energie kunt gebruiken.

N: Uhuh. Goed, ik heb nog even een vraag staan, hebben we natuurlijk ook al deels gehad, en dan ben ik er ook wel doorheen geloof ik.

W: Uhuh.

N: Ik had nog staan van: wat zijn nou echt moeilijke obstakels in bijvoorbeeld het oprichten van zo'n coöperatie en het realiseren van al je projecten?

W: Ja, och man.

N: Zeker omdat jullie, ja jullie hebben natuurlijk 4 verschillende bedrijfstakken //

W: Ja.

N: // maar waar lopen jullie als coöperatie nou echt het meest tegenaan waarvan je zegt, dat is echt ontzettend lastig?

W: Nou ..

N: als je daar een antwoord op hebt?

W: .. het oprichten van een coöperatie is heel lastig, sowieso. Want mensen hebben een heel verschillend beeld bij wat een coöperatie is, maar de ene coöperatie is de andere niet. Dus als je coöperatie roept dan, dan weet je eigenlijk nog niks, dat is echt zo.

N: Uhuh.

W: en wij hebben wel, de grootste problemen die wij de afgelopen 5 jaar hebben gehad zijn geen bedrijfs-economische problemen maar zijn bestuurlijke problemen. Dus dan gaat het erover of je het als coöperatie met elkaar eens kunt blijven en of je dezelfde dingen wilt, dezelfde dingen doet en ook dezelfde dingen ziet vooral ..

N: Ja.

W: .. daar hebben we veel problemen gehad.

N: Dus dat binnen het bedrijf als het ware de neuzen dezelfde kant op moeten? Ja.

W: Ja, dat is echt zo hoor, dat is gewoon het grootste probleem.

N: Okee.

W: En het 2e is dat eh .. dat ligt buiten de coöperatie, dat is het speelveld. Als je hier mee aan de gang gaat, met een lokaal duurzaam energiebedrijf, loop je er direct tegenaan dat het speelveld energie gewoon niet eerlijk is. De overheid subsidieert olie, kolen en gas jaarlijks met miljardenbedragen, en daar kun je gewoon met de duurzame energie niet tegenop. En dat in het beeld bij de consument wel; ja, maar windenergie, windmolens draaien op subsidie. Ja, dat is ook zo, maar kolencentrales krijgen nog veel meer subsidie.

N: Is dat zo dat die gesubsidieerd worden?

W: Ach man.

N: Echt? Ik heb dat nooit geweten.

W: Miljarden per jaar. Fiscale ruimte.

N: Okee.

W: Het is echt niet normaal, zoveel .. er gaat miljarden per jaar.

N: Het gaat puur omdat het een nationaal belang heeft dat er een energievoorraad is ..

W: Ja, klopt. Ga er maar eens op googlen ..

N: Okee.

W: .. er is een ongelovelijke bewijslast dat .. en dat geldt niet alleen in Nederland maar over de hele wereld wordt de fossiele industrie met krankzinnige bedragen gesubsidieerd. En dan vallen mensen over een kleine subsidie voor een windmolen.

N: Ja.

W: Terwijl de grote subsidie waarmee voortdurend fijnstof en CO2 de lucht in gepompt wordt, die willen ze dan niet zien.

N: Ja.

W: Maar dat is het echte probleem, en daar lopen wij gewoon tegenaan. En als het wél een *levelled playing field* was, dan zou de duurzame energie allang gewonnen hebben.

N: Okee.

W: Want die kun je namelijk veel goedkoper produceren.

N: Uhuh.

W: Dus ja, dat is wel een van de dingen waar wij ook gewoon, waar de sector als geheel tegenaan loopt.

N: Uhuh. En nog eh .. in hoeverre had je nog moeite om een team samen te stellen wat allemaal eh .. want het lijkt me heel moeilijk om vrijwilligers voor een bestuur te werven en dat soort dingen ..

W: Ja, klopt. Klopt.

N: Is dat vanaf het begin gewoon soepel gegaan, of was dat ook lastig?

W: Dat is eigenlijk altijd wel redelijk soepel gegaan, hoewel we ook wel best veel bestuurswisselingen hebben gehad. Maar dat is eigenlijk het probleem; om mensen te vinden is nooit zo groot geweest, om mensen vast te houden wel. En dat vasthouden heeft ook te maken met het feit dat eh .. ja, dat er toch wel meningsverschillen zijn en toch ook wel verschillende belangen en .. dit is ook, ja weet je? Dit is een heel nieuw onderwerp .. mijn analyse is dat op heel veel plekken in Nederland dit ook gewoon niet wil, omdat het vrijwilligerswerk is, omdat vrijwilligers het nooit met elkaar eens zijn, omdat vrijwilligers als ze het wel met elkaar eens zijn niet in staat zijn om meters te maken, want dan ben je het met elkaar eens over niks zegmaar.

N: Ja.

W: Ik had net nog vanochtend een voetbalvereniging aan de lijn waar het probleem is, die komen niet verder met zonnepanelen voor hun voetbalvereniging.

N: Hmhm.

W: Het is heel duidelijk wat ze moeten doen, maar nou zitten ze met het bestuur bij elkaar en is het oefen-loos gepraat en; 'Naja dan doe ik het wel'. Maar ja, die doet het niet. Want die zit achter de pc en die moet een subsidieaanvraag doen, maar die komt er niet uit en die gooit het weg en die vergeet om hulp in te roepen en noem maar op.

N: Ah ja, ja.

W: Het hangt van amateurisme en ellende aan elkaar, en ze komen nooit verder. En dat is mijn beeld voor al die clubs in energie in Nederland: Als je het als amateurs doet, als vrijwilligers, dan ontbreekt het enorm aan slagkracht. Als je wel slagkracht wilt ontwikkelen dan ben je het weer niet met elkaar eens, dus de enkele organisatie die het wel lukt in Nederland, nou, die heeft blijkbaar met die factoren redelijk weten te dealen. Nou, dat geldt denk ik voor ons ook.

N: Okee.

W: Waarom hebben wij het gered? Omdat we heel erg koersvast zijn gebleven.

N: Okee, duidelijk.

W: En omdat ik ook niet bang ben om conflicten te maken. Daar moet ik ook eerlijk in zijn, dat klopt. Ik ben aan de ene kant heel idealistisch en aan de andere kant zeg ik ook; ja, jammer dan, maar dit is onze koers, en ik ga er ook niet meer over praten.

N: Zoiets heb je ook soms nodig, lijkt me.

W: Ja, volgens mij wel. Maar goed, het is ook wel lastig.

N: Nou goed, ik ben overal doorheen, dus //

W: Okee, helemaal goed.

N: // ik wil nog even de bal teruggeven aan jou, of jij misschien nog vragen aan mij hebt, naar aanleiding van dit interview bijvoorbeeld, of naar aanleiding naar mijn onderzoek wat ik doe?

W: Weet ik niet zo gauw, ehm .. ja, ehm, ga jij ook bij anderen langs?

N: Staat wel in de planning, ja zeker.

W: Okee.

N: Ik heb dus ook al eerder een interview gehad, dat heb ik je net verteld.

W: Ja.

N: Met een initiatief in Zuidhorn, en voor de rest heb ik nog geen concrete interviews gepland, maar ik ben nog wel druk bezig met mailtjes rondsturen bijvoorbeeld.

W: Eigenlijk moet je wel even naar Grunneger Power, en naar NLD.

N: Ja, daar heb ik ook een contact van gekregen, want die man die vorige keer sprak die is ook medeoprichter van Grunneger Power, dus dat is wel leuk.

W: Wie is dat?

N: Reint Brondijk heet hij. Dus die heb ik ook geïnterviewd.

W: Frans Stokman?

N: Dat zegt me niets. Maar hij heeft mij in ieder geval een contact gegeven die ik kon mailen en dat heb ik ook gedaan, dus daar hoop ik in ieder geval ook nog iets uit te krijgen.

W: Nou, je hebt in het centrum van Groningen, daar bij dat Goudkantoor, daar zit NLD hè, Noordelijk Lokaal Duurzaam //

N: NLD, heeft hij het ook over gehad inderdaad.

W: // en ik heb met die mensen van NLD heb ik ook wel contact ..

N: Okee.

W: .. en dat is wel een interessante partij om te spreken, zou ik echt zeker doen.

N: Ja! dank je wel voor de tip.

W: Je kunt overwegen naar Texel Energie te gaan, dat is de oudste in Nederland. En ook wel stevig, echt een stevig en goed initiatief.

N: Ja.

W: Eh, daar zat vroeger Brendan de Graaf, daar zit nu, hoe heet die jongen .. nou, ik weet niet of die er nog zit trouwens .. nou, ik ben even zijn naam kwijt. Maar dat is ook wel echt een club, maar goed, dan moet je naar Texel toe, dat is wel lastig.

N: Nou, voor een keertje is dat best wel te regelen hoor. Dat wil wel.

W: Nou, verder is een interessant initiatief als je in Deventer werkt is Lochem Energie. Lochem is een hele grote brede vrijwilligersorganisatie, zijn wij hier jaloers op.

N: Okee.

W: en een ongelooflijk breed initiatief met heel veel draagvlak. En aan de andere kant heb je bij hun gezien dat het vaak ook toch weer niet zo goed lukt om dan ook echt verder te komen en meters te maken, maar goed, zij eh .. zij zijn wel een serieus en goed initiatief, met veel projecten.

N: Okee. Ik zet ondertussen het interview even stop hoor.

W: Ah nee, prima. Nee joh, dus eh ..

Einde interview.

Bijlage 3: Transcript interview Jan de Vries

Geïnterviewde: Jan de Vries (Directeur Deventer Energie)

Datum interview: 13-05-2016, 10:00

Locatie interview: Deventer Energie, Nieuwe Markt 23, Deventer.

Start van interview

N: Ja, hij loopt. Nou goed, allereerst welkom en dank dat je bereid bent voor een interview. Zou je even kort wat willen beginnen te vertellen over jezelf en even kort wat over Deventer Energie?

J: Ja, dat is goed. Ik ben Jan de Vries, op dit moment directeur van Deventer Energie, dat ben ik sinds 2 .. 2,5 jaar alweer. Ik ben van achtergrond, ja, ik ben ooit begonnen als bioloog, in de tijd dat milieukunde nog niet bestond. Dus ik ben in de praktijk van mijn werk, ik heb nog voor wat milieuorganisaties gewerkt, in de richting van milieukunde opgeschoven en later nog economie erbij gedaan, dus //

N: Okee

J: // milieu-economische achtergrond, dat is een beetje mijn tweede natuur geworden.

N: Uhuh

J: Eehm .. nou, ik ben hier sinds de oprichting van Deventer Energie bij de club betrokken.

N: Ja.

J: Dat was in 2012. Dus eerst een soort voorbereidingsperiode hè, het was begonnen met een bijeenkomst en gekeken, is er belangstelling in de stad?

N: Ja.

J: Dus in de werkgroepen die het allemaal uit dachten enzovoort, en vanaf eind oktober 2012 is die opgericht als coöperatieve vereniging. Ik zat in het eerste bestuur en ik ben er in mei/juni 2013 uitgegaan omdat er toen behoefte was aan een directeur, dus een parttime betaalde functie, en dat doe ik sindsdien.

N: Okee. Goed, even kijkend eerst naar de oprichting van jullie initiatief. Vanuit waaruit is dat precies ontstaan? Want je zei dat er eerst een stichting is opgericht voordat het ook echt //

J: Ja, er is even een stichting geweest in die voorbereidingsperiode.

N: Ja.

J: Kijk, de .. zoals het ontstaan is heeft in Deventer eigenlijk twee bronnen. Aan de ene kant was er een groep, ja opzich, een handvol mensen, misschien 10 mensen ofzo, in de stad die om zich heen keek in het land en het signaleerde van: goh, er zijn overal energie initiatieven aan het ontstaan. Is dat ook niet iets voor deze stad? Dus dat de burgerinitiatiefkant.

N: Ja.

J: En anderzijds zat de gemeente er ook nogal positief in. Want daar zat een actieve wethouder, die was toen al bezig met de voorbereiding van een windproject en die keek wat verder dan zijn neus lang was dus die dacht: ja god, dan moet er ook iets in de maatschappij zijn, wat zo'n project helpt of wat sowieso, ja, zich manifesteert als een groep burgers die gewoon vaart willen maken met de overgang, met de energietransitie, in een woord gezegd.

N: Ja.

J: Dus die gemeente zat er ook actief in, die heeft dat gesteund, die heeft het ook met wat geld gesteund, en vandaar dat er in eerste instantie, dat was een praktische kwestie, even een stichting is opgericht, want als je een subsidietje wilt geven dan doe je dat niet op privénummer, dus je hebt gewoon een GIRO nummer nodig, een bestuurtje nodig, dus dat was in die aanvangsfase, 2012.

N: Uhuh.

J: In feite was het vanaf het begin de bedoeling om dat gewoon vorm te geven als een particulier initiatief. Dus praktisch ging dat zo dat in april/mei 2012, een van die 2, ja, is er gewoon een bijeenkomst belegd en in de krant gezet van, goh, dit is nu iets. Kom opdagen.

N: uhuh.

J: Nou, de zaal was groot, maar die zat ook vol. Dus dat gaf echt een boost zegmaar, aan het initiatief in het begin. Ja, ik geloof 150 mensen ofzo, waarvan een stuk of 50/60 zeiden van: okee, dit willen we wat eh .. een tijdje aan meedoen. Dus er werden allerlei werkgroepen gevormd om dat uit te denken. Programma's, statuutje, organisatievorm. Alvast een begin maken met advisering aan burgers rond energiebesparing, enzovoort. Dus er ontstond van alles in die maanden. Het vloog ook alle kanten op hè, want zoveel mensen, zoveel zinnen. Nou, uiteindelijk kwam dat toch goed bij elkaar, dus in eind 2012 was het zover dat er bedacht was: oké, zo gaan we het doen. Dat er een eerste bestuurtje gevormd kon worden.

N: Ja.

J: En toen is die stichting ermee gestopt en was de coöperatieve vereniging de nieuwe club.

N: Ja. Dat vind ik wel bijzonder, dat je die startbijeenkomst had met 150 mensen erbij en dat eigenlijk 60 mensen, dat is bijna de helft dan die eigenlijk aangeeft van: ik wil actief wel meedoen. En dat is dan lid worden of echt actief vrije tijd erin steken?

J: Ja tijd erin steken, ja klopt. Dat ging toen echt om: okee, nou willen we wat, dan moeten we ook wat doen.

N: Ja.

J: Dus dat was actieve betrokkenheid in een stuk of 8 geloof ik of zo, werkgroepen gevormd. En sommigen waren na een paar keer een beetje uitgeblust zegmaar, maar anderen daar zat pit in. En is best een lastige fase geweest, want ja, iedereen drukt een beetje zijn stempel erop zeg maar, dus dat ga ook wel wat spanningen. Maar uiteindelijk is er toch iets moois uit tevoorschijn gekomen. In het begin zaten er natuurlijk ook veel mensen, zzp'ers, en sommige bedrijven bij die dachten van: goh, hier gaat iets gebeuren, daar moet ik bij zijn, want dat is in de toekomst een stukje markt voor mij.

N: Uhuh

J: Dus ja, je hebt daar ups en downs, want zoiets in de praktijk liep dat wat minder hard, dus zijn er ook uit die beginfase ook wel veel mensen weer afgehaakt, in ieder geval als actieve participanten. Nou, opzich niet erg hè, opzich ook, ja, zijn het mensen die hebben echt een tijdje zich fors ingezet en dachten, nou de beurt aan iemand anders, en ik ga zelf ook weer wat anders doen.

N: Ja.

J: Dus dat zijn zo .. Dus het is een golfbeweging.

N: Okee. En als je kijkt naar je coöperatie nu, hoeveel mensen zitten daar nu vrijwillig in?

J: Nou nu is .. ik denk dat het nu met iets van 20 ophoudt.

N: 20.

J: Ja ja, die orde. Dat is niet precies, er zijn ook mensen die vrij continue en een aantal mensen die je gewoon af en toe, dus wij kunnen bellen van: goh, we moeten daar iets doen, wil je even meedoen? Dus dat wisselt een beetje. Maar met een stuk of 20 heb je het wel gehad.

N: Uhuh

J: Dat geeft ook wel aan dat je, een vrijwilligersorganisatie is leuk, maar het is niet gegarandeerd dat je daar een soort continue hoog niveau in kunt handhaven. Tenminste, dat lukt ons niet gewoon.

N: Nee klopt. Dat merkte ik ook wel bij de eerdere gesprekken die ik heb gehad dat dat ook wel vrij lastig is om ten eerste vrijwilligers te vinden, want een van die twee initiatieven had ook wel vrij veel moeite om een bestuur te vormen, een vrijwillig bestuur.

J: Uhuh.

N: En ten tweede is het ook wel heel moeilijk om alle neuzen dezelfde kant op te houden, want iedereen die in zo'n initiatief stapt die heeft natuurlijk ook zijn eigen ambitie, zijn eigen visie op hij het wil hebben, of zij .. //

J: Ja. En dat is ook het leuke wel, in zo'n eerste fase, want dat geeft creativiteit. Maar goed, het waait ook alle kanten op hè. Dus wij hebben die fase duidelijk gehad in 2012, en daarna is het eigenlijk in veel rustiger vaarwater gekomen, want toen was wel het idee van het bestuur en bijde mensen die actief bleven in de werkgroepen: Okee, nou niet denken maar doen. Nou moeten we zien activiteiten op gang te brengen.

N: ja.

J: Leden werven, maar ook leden werf je door ze iets te bieden te hebben. Dus dat was toen het spannende. En dat is ..ja dat is nu nog zo, en dat werkt door hè, want zo ontwikkel je projecten, je ontwikkeld aanbod, en daar win je dan mensen mee, leden mee.

N: Ja. Goed, en als ik het goed begreep van jou ben jij dan als directeur zijnde momenteel, jij bent de enige die wel vergoeding krijgt voor het werk wat je doet, of niet?

J: Nee, we hebben nog, we hebben nog een paar mensen, dus ik krijg het ook maar op parttime basis hoor, zeker niet fulltime. Ik werk hier wel fulltime, maar ik ben ook vrijwilliger gewoon.

N: Okee. Ja, dus deels vrijwillig, deels betaald.

J: Ja, precies. Het is een mengvorm en zo hebben we nog een paar mensen die gewoon op een dag in de week of een halve dag in de week zegmaar dus parttime betaald krijgen.

N: Okee.

J: Of op klussen. Ja.

N: En nog even verder op het financiële plaatje van zo'n coöperatie. Want je hebt natuurlijk een heleboel financiële kosten die je moet zien te dekken. En zeker in het begin lijkt me dat lastig. Dus hoe, wat je ook al zei, dat jullie van de gemeente ook wel een soort .. opstartkosten vergoed hebben gekregen //

J: ja, wij kregen een .. Precies, dus het is ons makkelijker gemaakt, omdat gewoon puur als initiatief kregen we een startsubsidie mee. Dus die Stichting al die had al een hand goud meegekregen en de

coöperatie, toen die eenmaal gevormd was, nog een keer. Dus dat was een eenmalige startsubsidie. En daarnaast is het hier zo gegaan dat we .. ja, dan kom je op de activiteiten, dat misschien is een andere vraag weer hoor, maar ..

N: Ja.

J: .. dat eigenlijk vrij snel een activiteit konden binnenhalen waar we op zich een betaalde .. waar gewoon een startsubsidie op zat. Namelijk het energieloket, het voorlichtingloket over energiebesparing naar bewoners toe. Daar komen we straks misschien wel op.

N: Ja.

J: Dus daar zat een beetje, of redelijk wat financiering aan vast. Nou, daar konden we ook meteen het bureau en ook de bezetting ervan gewoon een beetje professioneler aanpakken dan vele andere initiatieven.

N: Okee. Dus eigenlijk die startsubsidie is ook wel echt cruciaal geweest in het ontstaan en bedenken van de eerste businessplannen enzovoort van de coöperatie, want dat is .. dat begreep ik ook uit die andere interviews, dat het echt wel een cruciaal punt was, dat ze wel die trigger nodig hadden om een goede opzet te kunnen maken.

J: Ja. Dus bij ons is dat zo gegaan. En anders is het .. Kijk, als je het niet hebt, dan is het nog moeilijker, want dan is het puur .. kijk je bent gebaseerd op vrijwillige inzet op het begin, dat was bij ons net zo. Dus wij konden ook vrij snel wat betaalde uren maken, anders zit je daar wel moeilijker mee. Maar goed, dat zijn uren. Hoe minder je dat hebt is het puur vrijwillige inzet, maar ja, je hebt vervolgens ook een paar postzegels die je moet plakken, of als je een website maakt, dan moet je die website maakt. Je hebt besprekingen, die kun je niet altijd bij mensen thuis doen. Dus je hebt een zaaltje nodig, en al dat soort dingen. Dus je hebt al gauw wat kosten, hoeft niet zoveel te zijn, maar als dat ook allemaal uit vrijwillige portemonnees moet komen, dat is gewoon lastig.

N: Ja het tikt ook wel aan, al die kleine kosten bij elkaar op een hoop, dat tikt dan wel aan.

J: Ja.

N: Yes. Eens even kijken. Nou ook jullie ambities, want jullie willen natuurlijk zoveel mogelijk

duurzame energie opwekken, dat komt ook heel erg overeen met wat de gemeente wil. Want de gemeente heeft ook volgens mij de ambitie om energie-neutraal te worden op de lange termijn.

J: Ja.

N: Daarin spelen jullie natuurlijk een rol. Maar in hoeverre ziet die samenwerking met de gemeente, hoe ziet die er dan uit? Want in het begin hebben jullie een startsubsidie van de gemeente gekregen geloof ik hè?

J: Ja.

N: Hoe ziet die samenwerking er verder nu uit?

J: Nou, de .. ja, ik moet zeggen, je ondersteunt inderdaad, of je werkt op hetzelfde terrein als waar de gemeente zichzelf een sterke ambitie heeft opgelegd. Dus wat dat betreft is er altijd een open deur.

N: Uuh.

J: Maar verder moeten wij onze eigen boontjes doppen. Het is geen formele samenwerking. In de breedte hè, dus de energievoorziening is gewoon een .. ja, uiteindelijk een bestuur en uiteindelijk ook een ledenvergadering die bepaald, en dat zijn de leden die bepaalt wat er gebeurt.

N: Uuh.

J: Het is ook zeker iets anders als je bepaalde projecten kunt uitvoeren zoals bij ons het energieloket, wat in feite een stukje werk is in opdracht van de gemeente en ook nog indirect van de Provincie, want die steunen dat in Overijssel ook. Dan voer je een bepaalde klus uit, kun je zeggen. Dus dan is die band nauwer, hè, dan rapporteer je ook bij de gemeente van: wat heb je dit halfjaar gedaan? Wat ga je het volgend jaar doen? En dat soort dingen. Dus er is geregeld overleg. En op andere punten is het meer van oké, je werkt in dezelfde richting. Dus met de medewerkers en de wethouder, en vooral de medewerkers van de gemeente die op het terrein van duurzaamheid en energie enzovoort werken, wij hebben natuurlijk geregeld contact, want ja, zij doen dingen, wij doen dingen, en dat steunt elkaar.

N: Ja. Wat mij ook bijvoorbeeld dan logisch lijkt is, nou zeker in het begin hebben jullie subsidie

gehad, maar jullie doen deels het werk voor de gemeente, als in jullie proberen hun ambities waar te maken.

J: Uuh.

N: Dan lijkt het mij ergens ook wel logisch dat zij jullie op een bepaalde manier ook ondersteunen. Want jullie dragen eigenlijk bij aan de doelen die zij stellen.

J: Jawel, maar tegelijk hebben wij er altijd een beetje voor gewaakt om de band te direct te maken, te nauw te maken.

N: Ja. Dus jullie willen eigenlijk los van de gemeente staan en opereren?

J: Ja. Kijk, dat is ook mee .. inderdaad, de gemeente heeft de ambitie van energie-neutraal in 2030. Nou ja, goed, dat is hetzelfde als de landelijke ambities: dat is heel mooi, maar tegelijk weet je van, dat zijn woorden, dat is een langetermijndoel op papier. Dus wij hebben nooit gezegd van, wij gaan ook voor energie-neutraal 2030. We werken wel in dezelfde richting. ik bedoel, voor ons zou het een beetje belachelijk zijn vind ik om dat als coöperatie als doel te stellen, want ja, dat is godsonmogelijk voor een coöperatie om dat te doen.

N: Uuh

J: Je draagt wel bij aan, maar je pakt die doelstelling niet over.

N: Ja, absoluut.

J: En bij de gemeente zelf is het natuurlijk ook best lastig. Als daar in de gemeenteraad enzovoort over gepraat wordt is altijd zeker de helft, nou kan ik niet zo zeggen, maar een groot deel van de gemeenteraad is dan skeptisch. Die zegt van ja, het is allemaal leuk, maar of je maakt een plan waar het uitkomt, of het is toch een beetje luchtfietsserij, dus wethouder, wat wil je nou, hè? Je krijgt altijd dat soort discussies.

N: ja, klopt.

J: Daar blijven we er het liefst buiten, we zijn dan ook een slag praktischer georiënteerd. Nou, dat dat is een van de redenen, en ook, dus ook om een beetje toch je autonomie ook te bewaken. En anders ook, van oké, als coöperatie kun je bepaalde dingen doen.

N: uhuh.

J: Dat berust uiteindelijk op wat je als bestuur, als bureautje kunt klaarmaken en uiteindelijk ook op hoeveel steun je vindt in de bevolking als leden, of als mensen die meedraaien met projecten. Daar moet je je kracht in zoeken, vinden wij. En dan is samenwerking met de gemeente waar dat kan natuurlijk behulpzaam, maar wij zijn niet een uitvoerend orgaan van de gemeente. En uiteindelijk is de formule van de coöperatie, dat je door je leden, met je leden, voor je leden, ontwikkel je dingen, doe je dingen.

N: Ja. Duidelijk. Goed, en dan het volgende punt. Jullie activiteiten als coöperatie.

J: Ja

N: Jullie hebben onder andere twee windmolens in jullie bezit geloof ik, waar jullie dus duurzame stroom meeleveren, aan jullie klanten ook. En wat zijn al jullie activiteiten? Want jullie doen ook dat energieloket, begreep ik van je.

J: Ja, even vanaf het begin. Kijk, het eerste waarmee wij begonnen zijn, dat geldt voor heel veel initiatieven, dat is het te fungeren als wederverkoper voor een energiemaatschappij die duurzame energie en in feite duurzame stroom verkoopt. En dat klinkt een beetje ingewikkeld, maar de achtergrond is dat in Nederland mag je niet zo maar duurzame energie leveren, aan burgers in elk geval, ook al heb je het, want dat is voorbehouden aan energieleveranciers. Daar zit een hele wetgeving en regelgedoe achter, en daar zit ook heel veel werk achter. Dus er is bijna geen energiecoöperatie, zeker in het begin, beginnende energiecoöperaties zijn dat niet. Wij denken er ook helemaal niet over om dat te worden, een autonome energieleverancier. Dus je zoekt samenwerking met eentje die die status wel heeft.

N: Nee, logisch.

J: En dat moet natuurlijk een groen profiel hebben, want anders heb je als energie initiatief geen toegevoegde waarde, geen functie. Nou, dat hadden wij in het begin 2013 voor elkaar. Want dan

moet je daar natuurlijk afspraken over maken en samenwerkingsovereenkomst mee maken. Dat was het eerste, plus ook een paar specifieke dingetjes op energiebesparingsgebied. Maar eigenlijk energielevering, wij in de rol van wederverkoper.

N: Ja.

J: En ja, daar hebben we achteraf gezien niet heel handig mee geopereerd, vinden wij, want die samenwerking hadden wij gevonden met een klein energiebedrijf in Overijssel, okee, dat maakt het regionaal, dat is prettig.

N: Ja.

J: Maar die had zelf niet een puur groen profiel.

N: Okee

J: Dus het product dat ie voor onze leden leverde dat was wel puur groen, daar hadden we natuurlijk wel voor gezorgd. Maar goed, dat betekende voor ons dat we voortdurend, ja, nog een heel verhaal moesten houden als uitleg van; ja, maar dit is echt groen hoor.

N: Ja.

J: En dat is natuurlijk ongelukkig.

N: Ja.

J: En dus in feite merkten we al behoorlijk gauw van ja; dit heeft geen werfkracht. We bieden het wel aan, en in feite zijn er voor klanten die dat, ja, die je daar wel op kunt aanspreken, maar er zijn ook een hoop mensen die je er gewoon niet mee aanspreekt, die het gewoon niet interesseert, hè? Maar je hebt je eigen doelgroep, die dat in principe wel interesseert. Maar goed, als die ook naar bekende groene namen kunnen, van Greenchoice tot diverse anderen, dan was ons profiel niet scherp genoeg. Dus we verloren de groene concurrentie kun je zeggen.

N: Ja, duidelijk

J: Dus dat product hadden we wel, maar dat, oke, na 2 jaar geloof ik ofzo hadden we 30 klanten. Nou, dat stelt dus niks voor.

N: Nee.

J: Ehm .. terwijl het ook wel een van de eerste dingen was hè, als wederverkoper fungeren. Een van de eerste dingen als coöperatie die je kunt doen, en waar je ook iets aan overhoudt, want je krijgt meestal een vive(?) klant die je aanbrengt, dat soort dingen. Dus het is een inkomstenbron.

N: Uuh. Maar hoe zit dat precies? Want als coöperatie kun je dus groene stroom ook daadwerkelijk een stuk goedkoper aanbieden aan een klant?

J: Nou ja, dat hangt ervan af welke afspraken je maakt met zo'n leverancier.

N: Ja. Maar daar zit dus het voordeel van een coöperatie, dat je dat goedkoper aan kan bieden?

J: Ja. Kijk, onze leverancier was zelf al behoorlijk scherp aan de prijs, want dat was zijn concurrentiemodel ook. En wij hadden dus bedongen dat het voor onze klanten nog een tikje goedkoper was, en dat we daar als coöperatie iets aan over hielden.

N: Ja.

J: Het gaat niet om grote aantallen enzovoort, maar goed, het is een beetje korting en die afdracht, die *fee*. Okee, dat was een product.

N: Ja.

J: En daarnaast waren we ehm .. begin 13, ja werden we uitgenodigd in feite om mee te werken aan de voorbereiding met het windproject. En het had als achtergrond dat de gemeente was er al langer mee bezig, die had intussen een toekomstige exploitant ook gekozen en al afspraken mee gemaakt. Dat was Raedthuys. Dus die ontwikkeld en exploiteert windparken. En de gemeente had erbij bedongen, van Raedthuys, jullie mogen dat gaan doen de komende tientallen jaren, dat parkje daar bij de Kloosterlanden, maar er is een voorwaarde: er moet participatie mogelijk zijn in het eigendom van het park, dus met het eigendom voor burgers van Deventer.

N: Ja.

J: En beste Raedthuys, ga eens praten met die energiecoöperatie die hier net is opgericht, want die hebben natuurlijk een vehikel nodig om het vorm te geven, dus dat kon wel eens zijn dat die coöperatie die rol krijgt.

N: Ja.

J: Nou okee, dat was een principeafspraken, dus er ontstonden gesprekken tussen Raedthuys en ons, en ja, dan moet je natuurlijk erg aan elkaar wennen, een commercieel bedrijf, is dat wat, willen we daar wel mee samenwerken? En zij van: okee, zo'n coöperatie, amper opgericht, bij wijze van spreke. Wat zijn dat voor mensen? Kunnen ze wat? Heeft het continuïteit, enzovoort.

N: Ja.

J: Nou goed, daar onstond .. okee, dus een halfjaartje zeg maar om aan elkaar te wennen en vervolgens een gezamenlijke denkweg te doen, maar goed, dat ging allemaal goed. Dus dat werd een project wat eind 2030 eh ..13, op papier gewoon uitgedacht was, samenwerkingsstructuur, want dat moet je ook allemaal verzinnen en waar wij vervolgens in 2014 gewoon op konden inspelen.

N: ja.

J: Daar kom ik misschien zo nog even op. Dus dat was het tweede project wat we snel .. ja, bij betrokken raakten. En het derde was dat energieloket, hè. Want dat was een situatie dat in Overijssel heeft elke gemeente zo'n voorlichtingsloket. De provincie stimuleerde dat ook erg. En Deventer zei eigenlijk vanaf het begin: Dat willen we niet als gemeente zelf doen. De meeste gemeenten doen het zelf, gewoon een stukje bij de balie zeg maar. Deventer wilde dat niet, die wilden dat gewoon in de markt zetten. Dus die hebben geïnformeerd bij bedrijven, aannemers, installateurs enzovoort. Maar die zeiden allemaal; Nou ja, dat is allemaal wel leuk, maar dat vinden we niet onze rol, dat is niet onze business, dat geeft ook een hoop gedoe, dus nee. En toen hebben wij onze vinger opgestoken van goh, het past eigenlijk wel goed bij onze rol.

N: Ja.

J: Dus, vandaar dat dat, ja, een derde poot, hè. Dus die energieverkoop, het windproject in voorbereiding en het energieloket was de derde poot die we vanaf 13 al behoorlijk snel in gang konden hebben.

N: Okee.

J: Nou, dat is het scala. En okee, nou zijn we een paar jaar verder, dus nou ligt het weer wat anders, maar dat waren de kurken waarop wij qua activiteit dreven. Aan het energieloket zat ook geld vast, exploitatiegeld. Aan het windproject zaten natuurlijk alleen maar kosten vast. Nou, het aardige van zo'n windproject is, het wordt een grote .. als het doorgaat heb je een behoorlijk groot investeringsproject, en dan kun je een stukje projectvoorbereiding zit gewoon in de investeringsbegroting.

N: Uhuh.

J: Hè, dus de uren die we daarvoor maakten die zijn uiteindelijk ook gehonoreerd, die zijn betaald geworden .. //

N: Ja.

J: // en in financiële termen geactiveerd dan. Dus die, ja die zijn terug gekomen op de investeringsbegroting en die verdienen we dus sinds ze in werking zijn gekomen, vorig jaar augustus, verdienen we die in de komende tijd weer terug.

N: Dat is natuurlijk met windmolens een continue cashflow als het eenmaal gerealiseerd is ..

J: Als het eenmaal loopt.

N: Ja, als het eenmaal loopt ..

J: Precies, precies, hè. Maar als zo'n project heel veel voorbereiding heeft en uiteindelijk gaat het niet door dan ben je zuur.

N: Ja, wou ik net zeggen inderdaad.

J: Dan verdien je niets terug.

N: Klopt.

J: Dus, daar zit een risico in. In feite heeft in dit geval Raedthuys dit risico genomen, en die zijn ervaren daarin en die hebben ook de buffer zelf, de kracht om af en toe een blauwtje te lopen zal ik maar zeggen, niet te vaak, maar goed dat kan, dat hoort bij het spel van wind ontwikkelen. Nou, dit project is wel doorgegaan en dan heb je gewoon vervolgens wel een gezonde business-case, enzovoort. Nou, om het verhaaltje compleet te maken, in 2014, nee begin 15 hebben wij toen een *switch* gemaakt van die energieleverancier die we eerder hadden, omdat dat dus niet marcheerde, naar een nieuwe partner, namelijk ook weer Raedthuys, maar dan het energieleveringsbedrijf van Raedthuys, hè. Een andere tak van het bedrijf.

N: Ja.

J: Dat lag natuurlijk erg voor de hand, want ja, wij gingen toen was het windplan wel definitief, dat was aan de bouw toe, en het windproject zelf is puur productie. Dus een investering, exploitatie, en alles wat daar aan stroom gemaakt wordt wordt geleverd aan de leveringstak van Raedthuys, en die moeten aan klanten komen. Dus wij hebben een tweede samenwerkingsverband met die leveringstak van Raedthuys, en dat is dat we nu wederverkoper zijn voor hun.

N: Ja.

J: En ons product is nu Deventer Windstroom.

N: Ja.

J: En dat bekt natuurlijk lekker.

N: Ja, absoluut, ja.

J: Want dan heb je lokaal opgewekt, gewoon zonder enige discussie is het duurzaam natuurlijk. Spreekt helemaal voor zich. En dan kun je gewoon klanten werven. En dat gaat dus een stuk beter dan met onze partner.

N: Nu kan je ook heel makkelijk aantonen van kijk, het komt gewoon letterlijk uit je achtertuin. Met die windmolens die hier staan.

J: Ja. Ja, maar goed, dan krijg je op zich de terechte opmerking; Jaa, kletsboek, het gaat gewoon het net op, enzovoort, hè. Dat is het natuurlijk altijd, maar goed, dat is even aan het elektriciteitsnet, hè, dus energielevering is altijd dat je met een energieleverancier een afspraak maakt van; oké, ergens in Nederland zet ik stroom voor jou op het net, en waar jou stroom uit het stopcontact vandaan komt daar hebben we het niet over. Het wordt ergens op het net gezet en jij verzekerd van stroom uit elk stopcontact op 230 Volt. Dat is de afspraak.

N: Ja.

J: Alleen wij kunnen er natuurlijk bij zeggen van ja, de stroom die wij voor jou op het net zetten die komt daar vandaan.

N: Die komt daar vandaan, ja.

J: Die komt niet letterlijk uit je stopcontact, maar wij zetten wel dat voor jou op het net.

N: Ja. Dus dat heeft het een stuk makkelijker gemaakt inderdaad.

J: Dat is gewoon een concreter verhaal.

N: Ja. Nou even inzoomend op dat windpark hè. Want ten eerste is dat natuurlijk geïnitieerd door de gemeente als ik dat goed begrijp ..?

J: Ja. Ja, de gemeente zocht ..ja, precies. De gemeente eh .. dat hoorde in die lijn van; we willen naar energieneutraal, dan moet je ook iets doen. Dus ze hadden al bekeken, al in 2004 geloof ik zelfs of zoiets, van waar in de gemeente zou dat kunnen, enzovoort? Nou daar kwamen een paar hoeken uit tevoorschijn en die hier bij de A1, zuidkant van de gemeente Deventer, dat werd favoriet. En dat kreeg daarna een extra impuls omdat men daar bij de A1 ook een nieuw bedrijventerrein in ontwikkeling heeft en daar was de ambitie opgezet dat dat energieneutraal moest worden.

N: Ja.

J: Dat moet je natuurlijk ook opwekken, dat is simpel.

N: Ja, logisch.

J: Dus die koppeling werd gelegd. En toen, ja, was de gemeente zover van nou willen we doorpakken. Dus dat was in 2012 of 2011 of zoiets. En toen ging die zaak in gang van okee, verkennende studies van; waar is de netaansluiting? Hoe zit het met de vogeltjes en al die dingen meer. En zoeken we een exploitant met dus die conditie erbij van okee, burgerparticipatie. En zo haakte dat allemaal in elkaar.

N: Ja. Maar jullie hebben er zelf ook in geïnvesteerd geloof ik hè? Ik las op de website dat jullie 4 ton hadden .. bijeen hadden geraapt.

J: Ja. Nee, precies. Kijk, investeren in een windproject gaat eigenlijk altijd zo dat je bij alle duurzame energie zitten de kosten in de investering, hè, het leeuwendeel. Als ze er eenmaal staan, ook als je de panelen op je dak eenmaal hebt dan .. //

N: Dan loopt wel dan, ja.

J: // .. dan leun je achterover hè, dan moet de zon het doen, of moet de wind het doen.

N: Dat klopt.

J: Een beetje onderhoud, maar een bulk van de kosten zit in de investering. En dat moet je dus financieren. Nou windprojecten zijn groot, dus er zit bijna altijd een stuk bankfinanciering bij, dus lening gewoon, en daarnaast een stuk eigen inbreng. En bij ons is het dan zo dat wij 2 partners hebben, dus Raedthuys groep en wij, in een 75/25 procent verhouding.

N: ja.

J: Dus wij moesten een kwart van dat stuk eigen inbreng leveren. En dat kwam voor ons dan neer op 4 ton.

N: Ja

J: Dus dat moesten wij dus bij elkaar brengen. Dat, dat die, die ja je zou kunnen zeggen crowdfunding actie hebben wij in de eerst maanden van 2014 gedaan, toen waren die plannen klaar, hè, en eerst nog naar de ALV van durven wij dit aan als Deventer Energie?

N: Ja.

J: Wat biedt het voor ons aan zekerheid? Aan mogelijkheid? Aan risico's ook, als coöperatie? Is het leuk voor onze leden? Want we hadden al wel eens nagedacht van; wij willen het doen als coöperatie, dus mensen die hier hè .. wij bieden kans om te investeren, dat heeft ook een rendement, natuurlijk ook altijd een bepaald risico, het is een investering maar we willen het wel gekoppeld hebben aan dat men lid moet zijn van ons, want we zien het echt als een coöperatie activiteit.

N: Ja.

J: Dus voor leden heb je een aanbod. Nou, dan moet het voor leden ook wel interessant zijn, dus dat moet je allemaal goed doorrekenen en kunnen laten zien.

N: Uhuh.

J: Nou, dat hadden we dus begin 2014 voor elkaar, en toen zijn we gaan werven, en toen kwam het eigenlijk heel snel eh .. dat liep als een trein gewoon. Dus na een paar maanden hadden we dat bij elkaar.

N: Dat is knap vind ik. Dat is best een groot bedrag.

J: Dat is best een groot bedrag.

N: En dan zeker als er mensen daarin investeren, en dat zal best een groot bedrag zijn voor sommige mensen ..

J: Ja.

N: .. je hebt niet de garantie dat je daarop verdient. Voor hetzelfde geldt gaat het project niet door, en ..

J: Nou, kijk, je doet dat dus wel op een moment dat dat zeker is.

N: Okee.

J: Dat dat, eh .. we hebben zelf ook nog wat gefaseerd, dat wil zeggen van, okee, wat je eerst kunt doen is voor inschrijven, dat bindt je nog niet, en wij komen bij je terug als het gewoon hartstikke zeker is. Als we de cijfers hard hebben en dan wordt je inschrijving definitief, dan moet je ook betalen. En dan is the point of no return. Dan gaat het gebeuren

N: Ja, logisch. Maar bij zo'n windpark zitten juist ook heel veel kosten in het vooronderzoek en dat soort dingen hè, dus überhaupt planvorming, en voor je überhaupt voor elkaar krijgt voor zo'n windpark er definitief gebouwd mag worden heb je al heel veel kosten geïnvesteerd in vooronderzoek en draagvlak en dat soort dingen allemaal.

J: Nee klopt. En dat soort risico's moet je natuurlijk niet bij toekomstige deelnemers neerleggen.

N: Nee. Maar dat is dus door Raedthuys gedaan? Of zie ik dat verkeerd?

J: Ja. Ja.

N: Okee. Dus in principe hadden jullie ook geen risico aan die investering? Of weinig risico?

J: Weinig. Ja, nee, het enige stukje, kijk, voor ons zat er ook tijd in, hè, in 2013 in feite. En dat kon mee in die investering. Ja, als het op een heel erg moment toch misgegaan was dan hadden we dat natuurlijk niet betaald gekregen.

N: Nee.

J: Dus die ureninzet van de coöperatie was wel een stukje risico kan je zeggen, maar het leeuwendeel van de projectvoorbereiding zat bij Raedthuys, dus die hadden er een groter risico in. Deelnemers niet, die hebben we geworven op een moment dat het vrijwel zeker was. En we hebben het definitief gemaakt, de inschrijving en dus de betaling, op het moment dat het helemaal definitief was. Dat moet je goed faseren.

N: Ja. Goed, dan ook nog .. dan weer even terug op het financiële plaatje, want jullie hebben natuurlijk drie activiteiten die jullie doen. En bij alle drie komen in wisselende mate komt natuurlijk een bron van geld binnen. Gestructureerd dan wel wat ongestructureerder. In hoeverre maken jullie als coöperatie winst? En mochten jullie ook als coöperatie verlies maken, wat gebeurt daar dan mee? En ook tegelijkertijd, wat doen jullie met winst? Wordt dat uitgekeerd aan leden? Wordt er in de algemene leden vergadering bijvoorbeeld besloten waarin er wordt geïnvesteerd? Dat soort dingen. Hoe zit dat precies in elkaar?

J: Nee, nou ja. Kijk, we zitten nu nog in een fase dat we gewoon net een sluitende jaarrekening hebben. Kijk dat moet natuurlijk, je kunt je niet veroorloven dat je in de rooie cijfers terecht komt. En in die eerste jaren, dus dat is nu ook nog zo, kun je de eerste, 2013, een stukje 2014, konden we nog profiteren van die startsubsidie, hè? Dus dat is een stukje dekking. Nou, die is nu op. Of die is nu, ja okee .. die is gewoon klaar. En ja, je kunt zeggen; dat energieloket is ook een subsidie. Dat was het ook. Maar goed, daar horen ook activiteiten bij. Dus daarin moet je in het rond fietsen. Het windproject, okee, daar zat geld in. Dat is gedekt sinds de bouw klaar is. Dus daar hebben we nu wat inkomsten van. Nou okee, dat zijn je inkomstenvormen. Beetje lidmaatschapsgeld. Je hebt de *fee* van klantenwerving. Daar moeten wij het mee rond fietsen.

N: uhuh.

J: In de komende jaren zeggen we van; okee, we willen langzamerhand toe naar een beetje jaarlijks overschot. Simpel omdat alleen al bij dit soort projecten, je krijgt niet alles vooraf betaald. Je krijgt achteraf betaald, dus je hebt op zijn minst een beetje werkkapitaal nodig, zodat je je rekeningen kunt betalen in afwachting van afrekeningen. Bijvoorbeeld wat we uit het windproject krijgen, dat krijgen we pas nadat de jaarafrekening van het windproject gedaan is.

N: Uhuh.

J: Dus zegmaar de uitkering over 2015 die hebben we nu nog niet. Die komt nu binnen mei, tweede helft van mei krijgen we die binnen. Okee, dat is dus achteraf, en dat geldt voor meer projecten. Dus je hebt iets van een .. Dus dat is de eerste. Dus de bedoeling is in de komende jaren netto een beetje resultaat te hebben. En dat blijft gewoon lekker in de coöperatie als liquiditeitsreserve, dus als werkkapitaal.

N: Okee, gewoon als reserve. Ja, duidelijk.

J: En ja, als je in de toekomst ooit nog eens grotere inkomsten eraan overhoudt netto, winst is dat zeg maar boekhoudkundig .. ja, we hebben nog zoveel plannen enzovoort. Dus dan bedenk je als coöperatie gewoon de volgende activiteit.

N: Ja.

J: Dus ik vanuit de coöperatie niet gauw ontstaan dat je dingen aan leden uitdeelt.

N: Okee. Okee.

J: In zo'n windproject is dat anders, want er is een specifieke groep leden die geïnvesteerd hebben in het windproject, en daar hebben we natuurlijk afspraken mee gemaakt. Okee, bij die investering naar rato van de investering hè, sommigen zitten er voor 250 in, sommigen zitten er voor 10.000 in, hebben zij hun winstuitkering, vanuit dat project.

N: Uuh. En over eventuele investeringen die jullie verder gaan doen. Want doen jullie natuurlijk nu het energieloket, de levering van energie en de windmolens .. //

J: Ja, ja. We zijn nu bijvoorbeeld met een groot zonnedak bezig, dat wordt het volgende project.

N: Okee. Daar zijn jullie al actief mee bezig nu?

J: Ja, we hebben gisteravond een ledenvergadering gehad om het project goedgekeurd te krijgen, dat viel allemaal erg goed. Dus we staan aan de vooravond van de werving voor dat project, ja.

N: Okee. Mooi.

J: Ja, zo'n postcoderoosproject, 1000 panelen op een bedrijfsdak. Daar zijn we nu volop mee aan de gang om dat rond te krijgen. En dat is hetzelfde, zo'n project heeft zijn eigen rentabiliteit en daar maak je dan een verdeelsleutel voor. Bij windprojecten hebben we bijvoorbeeld de verdeelsleutel dat de mensen die geïnvesteerd hebben hoe dan ook iets van 2,5% rente krijgen, dat moet wel heel raar lopen wanneer dat er niet in zit, dus dat krijgen ze gewoon, en aan het eind van de rit natuurlijk de terugbetaling van hun investering. Of niet natuurlijk, maar dat is de opzet. 2.5% rente in het jaar.

En wat daar bovendien als winst gemaakt wordt in dat project, dat gaat voor de helft ook naar de participanten en voor de andere helft naar de coöperatie.

N: Okee.

J: Okee, dat is een verdeelsleutel, dat moet je vooraf afspreken en dan is dat de deal. Zo'n zonproject wat we nu hebben dat moet ook redelijk renderen, maar minder riant dan zo'n windproject, dus dan maak je ook weer gewoon projectafhankelijk maak je een sleutel. Wat gaat naar deelnemers en wat blijft hangen als opbrengt voor alle moeite zal ik maar zeggen en ook als winstdeel wat naar de coöperatie gaat.

N: Uuh. Goed, dan hebben we nog even op jullie toekomst. Want natuurlijk, als jullie steeds meer activiteiten van de grond krijgen, dan hebben jullie natuurlijk als coöperatie steeds meer zekerheid, steeds meer financiële middelen, dus in mijn ogen zou je dan ook over de loop van tijd steeds verder door kunnen groeien als coöperatie, dat je steeds meer mogelijkheden krijgt, steeds meer financiën. Dus in die zin, wat is jullie toekomstvisie. Als je over 10 jaar van nu kijkt bijvoorbeeld. Wat hopen jullie dan gerealiseerd te hebben? Of in hoeverre zijn jullie levensvatbaar tegen die tijd, dat je vrijwilligers kunt blijven vasthouden? Dat soort dingen.

J: Ja. Nou kijk, daar zijn we nu druk mee bezig. Even kijken. We hadden, ja, ergens in 2013 hebben we, dus toen we net opgericht waren, hebben we het eerste ondernemingsplan gemaakt, met een wat langere termijn perspectief. 3 jaar.

N: Ja, die was dus tot nu ongeveer. Tot 2016.

J: Ja precies, tot en met 2016 loopt dat. Of 4 jaar dus in feite, 13 tot 16.

N: Ja,

J: En we zijn nu druk bezig met eenzelfde vooruitblik te maken tot 2020.

N: Okee.

J: Nou ja, op zich is dat wel grappig. Nou, je begint erg optimistisch, dat plan van 2013 nam aan van; okee, we kunnen in een paar jaar doorgroeien naar 500 - 1000, misschien wel een paar duizend

leden. Nou we staan nu op 200, iets meer dan 200. Dus dat gaat gewoon veel trager. Dus ja, nu zijn we realistischer, maar de ambitie is nog steeds wel om te verdubbelen maal 3 zeg maar dus toch hè, want het besef is toch wel, kijk met 200 leden op zich kun je geen bureautje draaien bijvoorbeeld, dat is onzin. Dat kan iedereen aanvoelen. Dus we kunnen het, omdat we ook projecten doen. Op den duur wil je er naar toe, okee, projecten blijven we doen, maar dat blijft ook een bestaansvoorwaarde van zo'n coöperatie ook, en ook de functie van zo'n coöperatie, om nieuwe dingen in gang te zetten.

N: Ja.

J: Maar, we hebben wel degelijk ook, en dat heb je ook nodig, gewoon naar een grotere schaal als club, als vereniging toe. Maar dat is wat trager gegaan. Dus het nieuwe plan mikt op 500 ofzo. Okee, blijft altijd een beetje natte vinger, maar een redelijke groei ambitie zit daar wel in.

N: Okee.

J: En daarnaast zit daar in van; ja, okee, activiteiten uitbreiden. Sowieso omdat dat je bestaansbasis is en ook omdat dat je middel is om mensen te interesseren.

N: Uhuh.

J: Je hebt er wat aan. En je kunt zelfs zeggen dat we er op mikken dat we mensen aan ons binden door wat we doen en niet zozeer door een vaste contributie of lidmaatschap. En dat is ook zo van; ja, je leeft nu, en ja, mensen laten zich niet zo voor niet zo makkelijk organiseren. In de zin van een vast lidmaatschap. Dus het moet gewoon komen van wat wij te bieden hebben. En daar is dus wel de ambitie. Van kijk, als dat postcoderoosproject wat we nu hebben goed valt, daar hebben we goede hoop op, ja dat is een hoop gedoe om dat voor elkaar te krijgen, want dat is een ingewikkelde structuur enzo, maar dan kennen dat kunstje, dan hebben we natuurlijk gewoon nog een paar van dat soort dingen.

N: Ja. Als je dat op een dak kunt doen kun je het op een tweede dak doen. Bij wijze van.

J: Precies. Precies.

N: Als het eenmaal van de grond is dan kun het ook kopiëren plakken als het ware.

J: Ja. Zo'n windproject, we willen ook nog wel een paar windmolens. Maar goed, dat is ook meteen weer echt een complexer project. In principe is zo'n dak vol leggen met panelen en met het werk wat daar verder bij komt kijken is een stuk simpeler. Dus nou ja, besparingsgebied idem dito, we zijn er ook druk mee bezig om dat te continueren wat we in de afgelopen jaren hebben, maar dan op een beter manier, gedaan hebben. Dus zo zoek je werk, zoek je activiteiten en is dat wat je te bieden hebt.

N: Okee. En dan nog even bij jullie coöperatie. Ik vroeg me af, hoe worden jullie lokaal aangekeken zeg maar. Zijn jullie heel bekend in Deventer, dat iedereen jullie kent?

J: Nee, ik denk het nog niet. Ik denk het nog niet. Langzamerhand weten wel meer mensen van ik bedoel, dat windproject is natuurlijk bekend, maar er is ook nog wel meer bekend als project; Oowh ja, dat zijn die molens daar. En het wordt langzamerhand bekender dat wij daar ook echt een part in zijn, dat wij een kwart hebben van dat eigendom. Ook dat is afhankelijk in onze ervaring van wat je te bieden hebt. Kijk, volgende week of de week daarop komen wij met dat zonproject in de krant. Daar kun je ook .. dus je moet het hebben van je activiteiten, daarmee timmer je aan de weg.

(Telefoon gaat)

En dan nog zijn wij geregeld verbaast van; okee, maar de krant wordt niet gelezen. Hè, ook dat is lange termijn voordat je geleidelijk aan weer naar zo'n ...

N: Zet hem even op pauze hoor.

Korte onderbreking interview

N: Goed, gaan we weer verder. Ik had in ieder geval nog twee punten .. ten eerste, wat zijn nou in jullie coöperatie en oprichting en in het runnen van die coöperatie nou echt moeilijke obstakels geweest waar je tegenaan loopt als coöperatie?

J: Ehm .. Nou ja, god, in feite is dat toch om het hele proces van een klein initiatief met goede wil en met ook wel goede mensen, dus iets kunnen, doorgroeien naar iets waarvan je zegt; ja okee, nu is de

continuïteit wel een beetje verzekerd. Dus draagkracht, het heeft met financiën te maken, maar daardoor ook, als je op een gegeven moment die stevigheid hebt, ja, dan is het ook niet zo moeilijk om een nieuw bestuur te vormen, om mensen op een gegeven moment aan te trekken die kwalitatief goed werk kunnen doen, enzovoort. Dus financiële stabiliteit en ook continuïteit van inzet, dat is het punt. En je kunt er onder zeggen van okee; bij zo'n coöperatie blijft horen dat daar ook gewoon vrijwillige betrokkenheid is, anders wordt je gewoon een bedrijf zal ik maar zeggen. Je wilt toch gevoed worden door enthousiasme van burgers, door inzet van burgers. Nou, dat is natuurlijk ook de combinatie van vrijwillige inzet en professionele aanpak, betaalde aanpak. Dat is in elke vrijwilligersorganisatie en ja, niet echt een hinderpaal maar wel iets wat altijd, ja moet je erg goed mee om gaan. En soms maak je daar brokken mee, want je hebt ook altijd van goh, die vrijwilligers die op een gegeven moment zeggen van; ik zou het nu toch langzamerhand ook leuk vinden om eens wat te verdienen. Dus je hebt een verwachtingenpatroon op een gegeven moment. Die twee dingen zeg maar. Die groei tot continuïteit en wat daar voor nodig is en het samenspel van vrijwillige en professionele inzet. Die twee dingen.

N: Ja. Duidelijk. Want ik kan me inderdaad ook voorstellen in dat vrijwilligersaspect dat je af en toe ook een keer, zeker als iemand die er echt heel veel tijd en moeite insteekt vrijwillig, dat je dan af en toe een keer een schuin oog kunt krijgen; ja maar hij krijgt bijvoorbeeld als professional een flinke vergoeding terwijl ik alles vrijwillig doe. Is het daarom, wat ik misschien zou kunnen bedenken, kunnen jullie niet met vrijwilligersvergoedingen werken?

J: Ja, daar zijn we nu bijvoorbeeld mee bezig, hè. Dus dat energieloket in de toekomst, daar hebben we nu zeg maar .. het oude energieloket had een periode van 3 jaar, dus dat was in februari dit jaar afgerond. We zijn nu bezig aan de vooravond van een nieuwe periode en dat is dan een van de dingen zoals we dat op willen zetten met vrijwilligers die gewoon een fatsoenlijke onkostenvergoeding krijgen.

N: Ja. Okee. Nu hebben we kort de obstakels gehad waar jullie tegenaan lopen. En dan wil ik nu even naar de andere kant kijken, juist naar wat nou echt jullie succesfactoren zijn. Want ik ben benieuwd, wat zie jij als belangrijkste punt waardoor jullie coöperatie is gegroeid naar wat jullie nu zijn?

J: Eehm .. Nou, ik denk toch dat we de kansen die er in Deventer waren tot nu toe goed benut hebben. En een kans was natuurlijk dat windproject en een tweede kans was toch ook dat energieloket. Ik bedoel, daar kun je van alles van zeggen, maar okee, heeft ons toch gelegenheid gegeven om meteen gewoon redelijk professioneel te doen. Ja, en ook gewoon de inzet van mensen.

Ik bedoel, we hebben ook gewoon best een sterk bestuur van mensen die kwaliteiten hebben, ervaringen of in de overheidsfeer of in de bedrijfslevensfeer, die weten van de hoed en de rand. Dus daar hebben we ook geluk mee gehad in het bestuur. En mij persoonlijk mag ik er ook bijtellen. Dus gewoon wat mensen die wat betreft hun eigen carrière een beetje aan het eind zitten, of er al overheen hè. Dus ik ben ook gepensioneerd. En die wel het inzicht hebben en de power hebben om een paar jaar goed door te pakken en ja, een organisatie neer te zetten.

N: Okee, duidelijk. En nog even kort op jou gericht. Want jij krijgt dan wel betaald geloof ik hè?

J: Ja, een stukje.

N: Ja, een kleine vergoeding. Maar wat zijn nou jou persoonlijke ambities om dit zo op te .. want ik neem aan dat je dit niet puur vanuit financieel oogpunt bent begonnen, maar juist vanuit een ambitie om er wat van te maken.

J: Ja. Ja, kijk ik heb, ja god, ik ben meer van de milieubeweging, dus ik ben altijd meer gedreven door inzet dan door de boterham of in ieder geval, de boterham moet er wel zijn maar die is er genoeg. En kijk, dus ik heb lang bij milieuorganisaties gewerkt, daarna ook nog een tijd als ZZP'er, dus ik beschouw dit een beetje als mijn eindklus, waarvan ik het ontzettend leuk vind om dat nog neer te zetten, en ook zo'n coöperatie uit de luiers te helpen zal ik maar zeggen. Ja, ik ben zelf iemand die gedreven is door een milieu overweging, een milieu motief dat het echt anders moet met de energievoorziening. En ik heb nog gewoon de power en de capaciteit om iets klaar te maken. En dat doe ik gewoon.

N: En die ambitie, neem ik aan dat je die ook terugmerkt in alle andere vrijwilligers en leden hier bij dit clubje?

J: Ja. Ja. Kijk, en dan is het heel logisch dat mensen die gewoon nog weet ik veel, in hun 30, 40, in hun 50 zitten, die moeten ook nog hun boterham verdienen, dus dan heeft het zijn grenzen.

N: Ja.

J: Dus dan is het vrijwillige inzet naast werk. Voor mij is dit het werk.

N: Ja.

J: En ik vind het erg lekker dat ik er nog wat aan verdien, want ik heb wel een flink pensioen gehad zal ik maar zeggen, dus dat is prettig. Ik heb natuurlijk mijn AOW en een pensioen, dus wat dat betreft hoef ik niet zoveel meer.

N: Okee. En goed, wat mij ook opvalt bij andere initiatieven is dat vrijwel alle direct betrokkenen ook zelf heel echt actief zijn in duurzame initiatieven. Dat ze bijvoorbeeld zelf veel zonnepanelen hebben. En dat soort dingen. Merk je dat ook terug in jou organisatie dat jij zelf, maar ook anderen, ook heel veel thuis actief bezig zijn?

J: Ja. Eigen motivering bij mensen. Een beetje voorlopers, ook een beetje een .. ja een drijfveer bij veel mensen is toch van; verdomme, er moet iets gebeuren. En natuurlijk moet de overheid het doen, maar die schiet niet op. Natuurlijk moet het bedrijf het doen, energieleverancier zegt verder, maar het schiet ook niet op, dus we gaan dingen zelf doen.

N: Ja.

J: Dat blijft een impuls van mensen die in energie-initiatieven actief zijn. Daar moeten we vooral op vasthouden. En tegelijk is dat ook een begrenzing, want een hele hoop mensen hebben niet die impuls, of in veel bescheidener mate. En als energie-initiatief, coöperatie, heb je natuurlijk toch de wil om meer mensen te bereiken dan die echte gedreven voorhoede. En dan moet je dus met dingen komen die niet veel moeite kosten en die op zich ook renderen zal ik maar zeggen, dus die, enzovoort. Dus dat is de kunst, om dingen te vinden dat je aanbod van diensten, van producten, van investeringsmogelijkheden die een ruimere groep aanspreekt. Nou, dat kan langzamerhand ook en daar zit de toekomst in. En ja, jou vraag is misschien nog wel van goh, welke armslag heeft dat dan? Welk impact kan dat uiteindelijk hebben? Want ja, okee, wij hebben 90 mensen in dat windproject. We krijgen er nu misschien 100 of 200 in zo'n zonproject. En okee, dan willen we door naar 5 projecten, dan heb je het over een paar 100, dus wat stelt dat nou allemaal voor op zo'n stad met 100.000 inwoners, 30.000 gezinnen, stelt dat natuurlijk nog altijd geen klap voor, kun je ook zeggen.

N: Ja.

J: Dat blijft, dus wat dat betreft, okee, moet je jezelf ook niet overschatten. Wat wij wel merken is dat wij daar toch ook het externe effect hebben kun je zeggen van; okee, er kan dus wel iets. Okee, ik

doe het niet, maar toch leuk dat jullie dat doen. Er kan wel iets, dus je krijgt toch een sfeer van; ja, er komt toch wat beweging in.

N: .. er is wat mogelijk, ja.

J: Er zijn dingen mogelijk, en dan heb je ook weer soms in de politiek, er zit een hoop scepsis; ja dat wordt allemaal niks, maar als ze dan zien van; Okee! Nou, okee, okee. Dus het maatschappelijk klimaat wordt wat anders. Ook bij energiebedrijven: Okee, als er toch wat in zit dan moeten wij misschien toch ook gaan bewegen, hè? Dus je hebt een beetje het zout in de pap. Die iets meer genereert ook bij de grote spelers dan dat je het zelf zo nodig allemaal moet doen.

N: Okee. Dus in die zin zien jullie je niet per se als echt degenen zelf die alles maar gaan neerzetten maar ook dat je je meer als aanzet tot een golfbeweging hoopt te zien.

J: Ja.

N: Okee, goed, duidelijk. Goed, ik ben in ieder geval zelf overal doorheen. Ik heb alles gehoord wat ik nodig had in ieder geval, dat is hartstikke fijn. Zijn er naar aanleiding van het interview nog vragen van jou uit naar mij toe. Of jij nog vragen hebt.

J: Hmm, nee. Ja, ik ben ook wel benieuwd naar het resultaat natuurlijk, dus ik zie graag iets leuks t.z.t.

N: Ja, logischerwijs, ja.

J: Eh, nee, verder is er rond wat mij betreft niet.

N: Okee, dan zet ik hem in ieder geval stil.

Einde interview

Bijlage 4: Transcript interview Susanne Ton

Geïnterviewde: *Susanne Ton (Secretaresse bij EnergieCoöperatie Noordseveld)*

Datum interview: *31-05-2016, 11:00 uur*

Locatie interview: *Steeg 5, Langelo.*

Start van interview:

N: Ja, hij loopt. Goed, nou nogmaals dank voor dat ik dit interview met jou mag houden. En Nouzou je eerst even wat over jezelf willen en kort wat over je energiecoöperatie die jullie hier hebben?

S: Nou ja, over mezelf: We zijn hier 8 jaar geleden komen wonen. We hebben eerst 6 jaar in Groningen gewoond, mijn man heeft in Groningen gestudeerd.

N: Okee.

S: En toen heeft hij een baan gekregen in Brabant. We wilden al snel terug naar het Noorden, want we voelden ons hier veel prettiger.

N: Okee.

S: Maar dat heeft 30 jaar geduurd. En toen hebben we bedacht: Nou we gaan gewoon terug en dan zien we wel wat er gebeurd. We hebben hier dit huis gebouwd.

N: Zelf gebouwd?

S: Nou ja, er kwamen 4 mannen mee van de fabriek en die hebben het gestapeld.

N: Ah okee.

S: Vorig huis hebben we wel helemaal zelf gedaan, maar dit niet.

N: Bijzonder. Okee.

S: En toen we hier jaren woonden toen vroeg de dorpsbelangenvereniging: Kunnen we niet samen duurzame energie inkopen? Wie wil er in een werkgroep? Dus wij zijn allebei in de werkgroep gegaan met nog een paar andere mensen. En we hebben gebrainstormd van ja, hoe pak je dat aan? Wat moeten we doen? We hadden geen flauw idee. Het enige wat we wisten is dat als je coöperatie zou oprichten, dat je dan de BTW zou terugkrijgen over wat dan ook, we wisten helemaal niet wat er zou gebeuren ofzo. Maar we hebben hier vlak achter de NAM zitten met een ondergrondse gasopslag. En we dachten, we gaan eerst eens met de NAM praten. Misschien kunnen we gezamenlijk zonnepanelen op hun veld zetten.

N: Ja.

S: En dat dan exploiteren voor het dorp of zoiets. Geen idee. Nou de NAM wilde sowieso niet meedoen. Juridisch is dat mogelijk, en we konden niet op hun terrein, dat mocht helemaal niet. Maar ze hadden wel een idee, ze hadden een oud werknemer die een energiecoöperatie was begonnen op Ameland.

N: Okee.

S: En ze raden ons aan daarmee te gaan praten. Dus wij zijn afgereisd naar Ameland, hebben met Johan Kieviet gesproken. En die was al 2 jaar bezig toen, en dat liep aardig op Ameland. Maar ja, dat is een eiland natuurlijk.

N: Ja.

S: Dat is toch heel anders. Maar we hebben zijn statuten overgenomen. Hij zei: je moet gewoon beginnen, want als je gaat wachten op dit en dat. Je moet gewoon beginnen en dan zie je wel hoe ver je komt. Dus dat hebben we gedaan, tegen de stroom in, want andere mensen in de werkgroep haakten af, want die vonden het allemaal te snel gaan, en we moesten eerst maar eens dit en eerst maar eens dat.

N: Hmhm.

S: Maar we hebben doorgezet. We zijn begonnen en hebben een contract gesloten met GreenChoice, dat had Ameland namelijk ook gedaan.

N: Okee.

S: En eh .. je mag het hier in doen hoor.

N: Oh ja tuurlijk, ja. Prima.

S: En we konden dus klanten aanmelden bij Greenchoice en dan kregen we een klein deel van de winstmarge. Van elke klant wat hij gebruikte. Dus een kwart cent per kWh en een kwart cent per kuub gas, die die klanten gebruikten. Dat contract loopt ook nog steeds, Greenchoice heeft inmiddels het tarief wat ze ons gaven wel gehalveerd, want wij zijn inmiddels met alle energiecoöperaties in de drie noordelijke provincies een eigen energiebedrijf begonnen.

N: Okee!

S: Wist je dat?

N: Nee dat wist ik niet, nee. En wat houdt dat dan precies in, dat je je eigen energiebedrijf bent?

S: Nou, we hebben het energiebedrijf opgericht. En dat is ook een coöperatie. En alle winst die overblijft na alle vast lasten die gaat terug naar de lokale coöperaties, dus dat is veel meer dan wat Greenchoice geeft. Maar bovendien waren we een beetje bang dat Greenchoice misschien overgenomen zou worden.

N: Oh ja.

S: Eneco heeft een derde van de aandelen bijvoorbeeld.

N: Oh ja. Dat is dan niet helemaal 100% duurzaam als je dat helemaal doorrekent.

S: Nou ja, dat niet alleen, maar dan zijn wij onze klanten kwijt. Als Eneco zegt, nou we pikken Greenchoice in, en dan dat contract hebben wij niks mee te maken. En dan raken wij onze klanten kwijt, die wij met heel veel moeite bij elkaar sprokelden.

N: Hmhm.

S: En we hebben het voorbeeld gezien bij Grunneger Power, die bij .. nou ja, ik weet de naam nou niet meer, bij een energiebedrijf zat met zijn klanten, en dat ging over de kop.

N: Oh ja.

S: Tussen kerst en oud & nieuw. En onze penningmeester heeft toen geholpen om de zaak te redden, want die hadden 400 klanten en die wilden ze niet kwijt, en die zouden verdeeld worden over een Enexis, of Eneco, of Eneco en Essent enzo, weet je wel?

N: Uuh.

S: Dus wij dachten, dat moet ons niet gebeuren.

N: Nee, begrijpelijk.

S: En Grunneger Power moest iets op dat moment zelf hebben, want anders konden ze die klanten nergens stallen. Dus toen hebben we, nou ja, de enige oplossing is een eigen energiebedrijf. Die is met Grunneger Power samen, met Ameland samen, en met alle energiecoöperaties die er al in Friesland waren, want daar hebben ze al 30 jaar windmolens in ieder dorp, of een aantal.

N: Ja, klopt ja.

S: Dus allemaal samen hebben we dus de Noordelijk Lokaal Duurzaam opgericht.

N: Oowh, die club ken ik wel!

S: Okee.

N: Ja, die naam komt me bekend voor inderdaad.

S: Ja ja ja. En dat is bijna 2 jaar nu, en daar brengen we dus onze klanten aan.

N: Okee.

S: En dat is eigenlijk ons bestaansrecht min of meer, want daar krijgen we geld van, en daarmee doen we duurzame dingen hier in de omgeving. We zijn zelf vrijwilligers, dus al het geld wat we van Greenchoice en Noordelijk Lokaal Duurzaam krijgen dat wordt besteed aan duurzame projecten hier in de gemeente.

N: Ja.

S: We hebben zonnepanelen geschonken aan een voetbalclub. Staat op de kantine, zodat iedereen het kan zien. We geven dan een bordje erbij, zodat ze kunnen zien van, nou Energiecoöperatie Noordseveld heeft die zonnepanelen geschonken. Ze kunnen zien wat die opleveren en zodat alle mensen die daar komen ook zien dat dat wel een goed idee is.

N: Ja.

S: Dorpshuizen, 3 dorpshuizen hebben we al zonnepanelen gegeven. En het zwembad in Peize. En we zijn nu bezig, uiteindelijk toch begonnen met een zonnepark bij de NAM. Maar het loopt heel moeizaam en het is een hele dure aansluiting omdat je 400 meter verder pas de aansluiting kan gaan doen, bij de NAM mag dat niet.

N: Ja. Vanwege de externe veiligheid geloof ik ..

S: Ja, klopt.

N: Dat is dat Halo-park, of niet toch?

S: Halo.

N: Halo, ja. ja.

S: Ja, halo.

N: Heb ik over gelezen inderdaad.

S: Ja.

N: Ja.

S: Ja, we zitten te wachten eigenlijk, we hebben daar subsidie voor nodig om dat betaalbaar te houden.

N: Ja.

S: Om die aansluiting te kunnen betalen, en de gemeente wil ook nog leges hebben en dat hoeft helemaal niet. Maar de gemeente wil graag duurzaam worden, wil faciliteren en als je dan een zonnepark geeft dan willen ze daar leges over heffen en dat is niet een klein beetje.

N: Wat is leges precies?

S: Leges. Dat zijn kosten van de gemeente. Kijk, als je een paspoort wilt hebben moet je daar leges voor betalen. Als je een bouwvergunning neemt, dan moet je leges betalen.

N: Ja, ja.

S: En dit ook een soort bouwvergunning.

N: Als het ware een soort administratiekosten bijna. Een beetje vergelijkbaar

S: Ja, in feite wel.

N: Okee.

S: Maar dat loopt in de duizenden euro's. En we zitten dus te wachten tot de Provincie ons subsidie geeft, want er is in Drenthe een Drents energieorganisatie, die al jaren lang met de Essent gelden zit die ze aan duurzaamheid moeten besteden, maar ze geven dat gewoon aan grote projecten, zoals projectontwikkelaars enzo. En wij zijn te klein, en de volgende keer zeggen ze van ja, jullie moeten wel uniek zijn, anders doen we het niet. Nou ja, nou zeggen ze weer, we hebben ook al subsidie gegeven aan NLD, en dan kunnen jullie niet meer krijgen. Nou, zo blijven ze volhouden dat we .. wij krijgen gewoon niks. Zo zijn we al 5 a 4,5 jaar, want DEO is na ons opgericht, en 4,5 jaar bezig om te

proberen om subsidie te krijgen voor dit soort projecten. Nou ja, het zit weer even in de wacht, er is weer een vergadering geweest en dat is weer op niks uitgelopen eigenlijk. Nou ja, niks, we houden goede moed. Vroeg of laat zullen ze dat toch moeten doen, want de gemeente wil het ook, dus de gemeente zal de leges moeten laten varen. En nou ja, we wachten maar af. Ondertussen wilden we toch wat doen, want wij hebben nu natuurlijk inmiddels in 4 jaar al aardig wat geld opgespaard.

N: Ja.

S: En nou hebben we bedacht om hier zonnepanelen neer te leggen, op de boerenschuur die hier staat.

N: Okee.

S: En daar zijn we vrij ver mee gevorderd. Donderdag hebben we, we hebben alle mensen in Langelo opgeroepen om donderdagavond voor een informatieavond daar te komen.

N: Op een collectieve manier?

S: Ja. Postcoderoos. Ja.

N: Ja. Dat ken ik wel ja.

S: Ja. Nou ja, Halo wordt ook een postcoderoos.

N: Ja klopt, dat heb ik ook gelezen.

S: Ja.

N: Ja. Ja, is wel leuk. Ik was gister ook bij de opening in Zuidhorn, in mijn eigen dorp. Daar was ook zo'n postcoderoos project geopend.

S: Oh ja?

N: Daar hadden ze op het dak van een bedrijf hadden ze 200 panelen geplaatst, en die werden dus gisteren geopend. Ik had die man van dat initiatief, Zevenster Zonnestroom heet dat, die had ik een

paar maanden daarvoor, 2 maanden daarvoor denk ik, had ik hem geïnterviewd en toen was hij nog druk bezig met dat inderdaad voor elkaar boksen en alles en dan is het heel leuk dat het dan uiteindelijk voor elkaar is.

S: Ja.

N: En werd uiteindelijk ook geopend door de Gedeputeerde van de Provincie en door de wethouder en alles.

S: Ja.

N: En daar zag je ook inderdaad van, toen het eenmaal gelukt was toen hadden ze het idee van, nou we willen ook wel door met nieuwe daken en kijken of er nog meer daken beschikbaar zijn, dat soort dingen.

S: Ja ja ja, dat hebben wij ook allemaal wel hoor. Hebben al verschillende daken op het oog. En dit gaat zeker lukken, tenzij, naja, gaat in ieder geval lukken maar we hebben dus alle inwoners van Langelo opgeroepen, dat zijn 100 huishoudens, maar deze mensen zijn zo terughoudend en er zijn zo ontzettend veel rieten daken bij, dus die kunnen zelf geen panelen leggen. Zijn allemaal zo; ja, maar dan moet ik ook geld betalen zeker? Haha. Dat soort dingen.

N: Ja.

S: Ze hebben nog helemaal niet in de gaten dat je nog iets moet doen aan duurzaamheid, omdat het anders allemaal in de soep draait. Dat zal mijn tijd wel duren, maar je kleinkinderen dan? 'Ja ja, er komt wel een oplossing', weet je wel?

N: Ja. Zo is het een beetje, van wat moet ik er aan doen en wat kan ik er aan doen? En ook al koop je een paneeltje, ja wat voor zin heeft dat eigenlijk? Je kunt het natuurlijk zover door redeneren als je dat wil natuurlijk, maar ja ..

S: Als je dat niet wil, wil je dat niet.

N: Zo'n nieuwe wereld begint ook altijd bij jezelf heb ik ook altijd een beetje het idee.

S: Ja.

N: Goed. Nog even over jullie ontstaan, want je zei dat jullie eigenlijk allemaal vrijwillig erin zitten. En hoe zit dat eruit? Want jullie hebben een bestuur van een paar mensen geloof ik?

S: Ja. Mijn man is voorzitter, ik ben secretaris en we hadden nog 4 andere bestuursleden zo over de gemeente verdeeld. Gewoon allerlei oproepen geplaatst bij de IVN, afdelingen overal en dorpsbelangenverenigingen en zo hadden we op een gegeven moment 6 bestuursleden.

N: Okee. En daarnaast zijn ook nog een paar vrijwillige mensen ook betrokken? Of mensen betrokken als vrijwilligers natuurlijk.

S: Nou ja goed, er zijn nu 2 bestuursleden afgetreden na 5 jaar. We hebben ook weer 2 nieuwe, maar die zijn heel erg actief met die Halo begonnen. Dus met mijn man samen, zijn ze met zijn drieën hebben zij de werkgroep zonneproject. Postcoderoosproject.

N: Ja. ja.

S: En ja, dat gaat hartstikke leuk. Een van die 2 die heeft ook al deze nieuwe kaartjes, heeft een nieuw logo bedacht, nieuwe kaartjes allemaal besteld enzo. Om weer eens wat anders te doen. Ik heb voor jou ook wat neergelegd hè?

N: Ja, ze liggen hieronder, ja dat klopt, ja.

S: Wil je ook nog een folder hebben van NLD of heb je dat wel?

N: Die heb ik nog niet, dus is op zich wel handig, ja.

N: Maar ik vroeg me ook af, want zeker voor mensen die in het bestuur zitten is het wel echt een tijdrovende vrijwillige hobby om het maar zo te noemen. Ik neem aan dat dat ook voor jullie en zeker ook voor uw man als voorzitter en voor u als secretaris geldt. En ten eerste, waar haal je mensen vandaan die zoveel tijd er vrijwillig in willen steken en ten tweede van; ja, waarom doe jij dit bijvoorbeeld? Waarom doen jullie dit? Zit die ambitie zo diep in jullie dat jullie echt zo graag iets willen realiseren hier?

S: Ja. Ja. Nou het is zo: Ik ben al 40 jaar duurzaam. Tegen de klippen op, want niemand snapte dat toen. Maar toen wij in Bedum woonden toen zette ik mijn vuilnis in een doos aan de weg iedere week, in zo'n doosje. En de vuilnisman zei: dat kan niet, je moet het in een grijze plastic zak. Maar ik ga geen plastic zakken kopen om vuilnis weg te gooien.

N: Ja.

S: En dat is zo gebeven, snap je? Dus we zijn naar Brabant verhuisd, ik ben bij een werkgroep Natuur & Milieu gegaan, en zo rol je van het een in het ander. Heel lang de Kleine Aarde, ik weet niet of je dat kent, een tijdschrift.

N: Dat ken ik niet, nee.

S: De kleine aarde was een beweging in Boxtel die in duurzaamheid voor stond, en die zijn in de jaren 70 ontstaan. In de jaren 90 is de Postcodeloterij ze gaan helpen, met 2 miljoen per jaar geloof ik.

N: Ja.

S: En na een paar jaar zei de Postcodeloterij; nou, jullie hebben nu genoeg gehad, we stoppen ermee. Maar ja, als je elk jaar 2 miljoen extra krijgt, dan ga je je daar op inrichten natuurlijk, want je moet het ook besteden. Dus 2 jaar daarna waren ze weg.

N: Ja.

S: Het kon niet voortbestaan op die manier. En dat was heel, een hele goeie instantie, want die gaven alle duurzaamheid die je maar kon bedenken, verder kon je dat nergens vinden, maar dat stond altijd in de Kleine Aarde, dat was heel erg leuk. En dat soort dingen.

N: Ja.

S: Je ziet dat zoek je natuurlijk ook dan hè, als je die instelling hebt.

N: Ja. Maar dat geldt dan denk ik dan ook .. dat is dan jou persoonlijke verhaal, dat vind ik wel mooi hoe je daarin betrokken bent geraakt. Maar dat geldt denk ik wel voor iedereen, iedereen heeft denk ik wel zijn eigen verhaal waarom die zo betrokken is bij zo'n initiatief.

S: Ja, ja.

N: En ik neem aan dat je ook wel merkt bij ieder individu dat die ook privé ook wel redelijk actief is in duurzame energie.

S: Ja, je komt altijd mensen tegen die dezelfde instelling hebben natuurlijk. En de een meer dan de ander. En het was er hier op een gegeven moment zo ja, twee werkgroepleden stopten ermee want die wilden het allemaal langzamer doen. En mijn man zei: we zijn aan een dood paard aan het trekken. En ik zei: Nee, we moeten doorgaan. Dus we zijn doorgegaan en ja, af en toe denk je ook wel, waar ben je mee bezig? Want we hebben nu 100 klanten bij NLD, 110, en nog 40 bij Greenchoice geloof ik, want ja, Greenchoice klanten laat ik zo veel mogelijk wel overstappen.

N: Uhuh. Ja.

S: Maar het gaat weer heel moeizaam om nieuwe klanten erbij te krijgen. Mensen zeggen: Oh, wat een goed idee zeg! Nou, daar wil ik ook wel aan meedoen, maar ja, ik heb een contract voor 5 jaar bij die en die. Of ik ben net overgestapt, of ja, ik doe mee, je hoort binnenkort van me. Nooit meer.

N: Ja, gebeurt niet.

S: Ja.

N: Ik hoorde ook van een ander interview, tenminste dat heb ik er uit gehaald, dat zei die, die man zei echt ook van; mensen hebben een soort van angst om over te stappen, terwijl die angst eigenlijk nergens op gegrond is. Mensen zijn bang dat je ergens lang aan vast bent. En wat hij ook heel erg zei is: je bent eigenlijk een dief van je eigen portomonnee. Want hij zei eigenlijk dat energievoöperaties in hun stroom een stuk goedkoper dan de grijze maatschappijen, de grijze stroom als het ware.

S: Het is goedkoop.

N: Het is gewoon goedkoper. En daarom vind hij het ook heel raar dat mensen niet gepushed .. //

S: Er zijn niet veel, maar ze winnen er alleen maar bij. Ze wantrouwen ons, omdat wij vrijwilligers zijn, krijg ik weleens de indruk.

N: Oh echt waar?

S: Ja. Ze geloven wat Eigen Huis zegt: Stap mee over met ons want dan ben je honderden euro's goedkoper uit. Dat is helemaal niet bewezen. Dat heeft Eigen Huis ook toegegeven.

N: Ja.

S: Wij zeggen niet dat ze de goedkoopste krijgen, we weten ook niet of ze goedkoper uit zijn aan de vorige. Want ze weten niet wie ze ervoor hadden.

N: ja.

S: Maar die mensen geloven dat, en die zeggen tegen ons; Ja, Eigen Huis, die vertrouw ik, dus daar ga ik mee in zee.

N: Ja.

S: En dat ze dan bij ons goedkoper uit zijn .. ik zeg dat niet, ik roep niet van je bent bij ons goedkoper uit, want ik kan het niet bewijzen. Ik weet niet wat ze nu betalen. Dus ik kan het niet zeggen.

N: Nee, dat is logisch.

S: Maar wij hebben er niets bij te winnen. Wij doen het voor de bevolking zelf. En dat zien ze niet.

N: Nee. maar dat moet dan inderdaad al die *trigger* genoeg zijn. Dus dan hebben ze dat wantrouwen dat eh .. ik denk dat het misschien ook wel voortkomt uit het punt dat zij misschien een ander beeld van jullie hebben. Want kijk, een andere maatschappij zien zij echt als professionals en dit is misschien meer als een leuk clubje, weet je wel?

S: Ja ja, precies. Van jullie weten er toch niets van.

N: Niet dat ze jullie zien als vrijwilligers en niet per se als professionals.

S: Dat merken wij ook bij de gemeente. Wij hebben een paar jaar een energiewinkel gedreven in Roden. En we zeiden tegen de gemeente; als er mensen zijn die informatie willen, stuur ze maar naar ons. Dat hebben we een paar jaar gedaan. Op den duur kwamen er zo weinig mensen langs dat we daarmee gestopt zijn. En we hebben op onze website gezegd van, als je informatie wilt dan neem maar contact met ons op, en dan komen ze gewoon hier even. En dan geef je informatie over zonnepanelen enzo, we hebben ons er gewoon in verdiept en dergelijke. Dus ja, je kan nooit alles weten van zonnepanelen want het is gewoon niet te overzien, maar we hebben gewoon uitgezocht welke panelen goede papieren hadden enzo en welke installateurs het goed doen en ja, dan geven we gewoon drie installateurs en kijk dan maar bij wie je wilt. Dit zijn de offertes.

N: Uhuh.

S: De gemeente wilde op een gegeven moment zonnepanelen op de gemeentelijke daken leggen.

N: ja.

S: En terwijl wij daar waren, zijn ze naar Fudura gegaan, dat is een onderdeel van Enexis, en hebben ze een duur rapport op laten maken van honderden bladzijden. Ik weet echt niet hoeveel, maar het zal zo 50.000 euro gekost kunnen hebben denk ik. Het is een heel groot rapport. Niemand kon er wijs uit. De gemeenteraad zei van; Nou, ja, die zonnepanelen zijn met 7 jaar wel op en dat is veel te duur allemaal. En zo praten ze elkaar ook dingen aan hè?

N: Ja.

S: En toen kwamen wij erachter, want toen heeft mijn man een A4tje gemaakt, van jullie hebben een half miljoen te besteden, je wil 7 daken beleggen, de panelen kosten nu zoveel, de cijfers van Fudura waren ook wel achterhaald. Dus dan kun je zoveel, dan kan je dit en dat, op 1 A4tje.

N: Uhuh.

S: En dat hebben we naar alle raadsleden gestuurd en we zijn meteen naar de raadsvergadering gegaan. En toen zei een van die raadsleden van; Goh, waren alle rapporten maar zo duidelijk! haha.

N: Ja.

S: Nou, en toen hebben we ook geëist dat wij erbij betrokken zouden worden, en dat ze lokale installateurs zouden gebruiken. Want ze hadden het er al over dat ze het Europees moesten aanbesteden. Nou, toen wist een van onze bestuursleden van; nee, dat hoeft pas als er anderhalf miljoen is ofzo, weet je wel? Dus dat moesten wij aan de gemeenteraadsleden vertellen, want dat weten zij niet.

N: Dat is wel bijzonder, ja.

S: Nou, dat soort dingen. En we zeiden van; en anders deel je het maar op. Elk dak apart. En dan doe je de ene bij de ene installateur en de andere bij de anderen, dan hebben ze ook allemaal werk en daar gaat het om.

N: Ja. Zo creëer je ook een beetje synergie inderdaad hè? Ten eerste, je legt die panelen aan, ten tweede je houdt het werk ook lokaal in het dorp, want dat is ook een enorme boost.

S: Ja.

N: En ten derde uiteindelijk heb je ook die groene stroom.

S: Precies. Nou ja. Er zijn nu 4, voor zover ik weet 4 daken gelegd, en wat er verder gebeurd is weet ik niet.

N: Nou goed, nog even over jullie coöperatie. Jullie doen jullie werk vanaf hier? Of hoe moet ik dat zien?

S: Ja.

N: Ja?

S: Ja. We houden hier de vergaderingen ook altijd. En ja, ik doe de administratie en de emails hou ik bij en mijn man, naja we controleren elkaar ook gewoon, dat is wel heel handig. En als ik iets mailtjes verstuur ofzo dan zeg ik; kan dit weg? En andersom ook, je maakt al gauw eens een fout ofzo.

N: Ja. En hoeveel uur besteden jullie ongeveer hier in de week aan? Als je dat een beetje kan inschatten?

S: Ja nou .. aan uren, ik weet het niet. Op zich wel 2 uur per dag.

N: Okee. En werken jullie daarnaast nog, of zijn jullie gepensioneerd of iets?

S: Nou ja, ik ben bijna 70 en mijn man is nu 65 geworden. En die geeft alleen nog bedrijfscursussen Engels.

N: Okee. Dus je hebt er ook wel de tijd voor om zoiets te doen.

S: Ja, ja. Daarnaast doen we ook nog een repaircafé in Roden.

N: Okee.

S: En wat nog meer. Nee, verder niks. Nee, de energiewinkel zijn we gestopt. Ik deed ook vluchtelingenwerk maar dat doe ik ook niet meer.

N: Okee.

S: Maar ja, zo krijg ik wel alle vluchtelingen die binnenkomen die meld ik dan aan bij de NLD en ik doe ook zoveel mogelijk de aanmeldingen voor mensen. Dus iemand die klant wil worden dan zeg ik; Nou, ik doe de aanmelding. Ik stuur je die papieren, dan hoef je dat en dat te tekenen en meer hoef je niet te doen. Ik geef zelfs een envelop, een antwoordenvolp mee ..

N: Zo min mogelijk rompslomp als het ware.

S: .. dat ik denk, ze voelen zich ook min of meer verplicht om wat in te sturen, want anders blijft dat ook vaak nog liggen.

N: Ja.

S: Ja, en dat helpt dan een beetje, maar ja. Het is moeizaam.

N: Ja. Dat merk je ook wel bij al die coöperaties, dat het heel moeilijk is om klanten te werven.

S: Ja. Ja, kijk, de grote bedrijven die schreeuwen en die gooien er een half miljoen reclame tegenaan.

N: reclame hier, reclame daar.

S: En dat doen wij niet.

N: Volgens mij hebben mensen vaak ook wel een plaat voor hun hoofd, dat ze denken dat ze duurzame stroom hebben van zo'n bedrijf, dat Essent daarmee reclame maakt, terwijl dat echt de grootste onzin is.

S: Ja.

N: Maar goed, los daarvan eventjes. Dan nog even over jullie activiteiten als coöperatie. Je hebt natuurlijk al wel genoeg verteld over die zonnedaken en zonnecellen en dat zonnepark. En daarnaast deden jullie ook advies geloof ik hè? Dus dat zijn eigenlijk jullie 2 pijlers waar jullie op bouwen?

S: Ja. Ja. Nou ja, de laatste tijd hebben we niet zoveel aanvragen meer, maar af en toe krijgen we een mailtje van ik wil zonnepanelen, waar moet ik beginnen?

N: ja.

S: Wij deden zelf dat advies maar we hebben ook een van onze leden, dus niet een bestuurslid, maar gewone leden, die daar heel erg goed in thuis is en die wil dat graag doen dus dan stuur ik dat door naar hem. Dat is een man in Peize, die heeft ook bij Grunneger Power dat soort dingen gedaan.

N: Okee, ja.

S: En die vind dat dan leuk, en ja, nou ja, dan hoeven wij een keer wat minder te doen. Haha.

N: Ja, dat is ook prettig.

S: Ja.

N: Maar goed, dus jullie focussen dus wel op de zonne-energie, en wat minder op het advies? Zeg maar, dat loopt wat minder.

S: Ja. Nou ja, alle mailtjes die erover komen die beantwoordt ik en ..

N: Ja. Een even kijken .. nou goed, en hoe zit het een beetje met die financiën? Daar ben ik ook wel benieuwd naar. Want je zei ook al dat jullie via levering eerst via Greenchoice, daarna via NLD, dan kregen jullie natuurlijk een klein percentage daarvan, dat is een beetje de winst die jullie als coöperatie binnenkrijgen.

S: Ja, zo ongeveer 8000 euro per jaar.

N: Okee. En verder hebben jullie ook weinig kosten natuurlijk?

S: Ja, we hebben nauwelijks kosten.

N: Ja, jullie hebben nauwelijks kosten. Dus daarmee kunnen jullie het een beetje financieel ..

S: Ja makkelijk.

N: .. rondkomen?

S: Ja. Want ook die daken waar we zonnepanelen op schonken, dat loopt heel langzaam, dus we hadden gedacht; binnen 1 jaar doen we 6 projecten, maar dat is niet gelukt. En we moeten nu gaan zien dat we geld uitgeven want anders komt de belasting om de hoek kijken. Maar dat dak hier daar vragen we geen subsidie voor aan, maar we gaan bijvoorbeeld die boer die geven we panelen. Die schenken we dan vanuit de energiecoöperatie. Dan hoeven die mensen die die panelen daar leggen, die hebben geen extra kosten daaraan. Hoeven dan ook geen huur te betalen die 15 jaar, dus dan regelen we dat op die manier. En zo hopen we dat met volgende daken ook te doen.

N: Jullie zijn eigenlijk ook wel heel anders ingesteld dan de meeste andere coöperaties, want heel veel coöperaties zijn toch wel wat commerciëler ingesteld merk ik ieder geval.

S: Grunneger Power bijvoorbeeld.

N: Ja, bijvoorbeeld ja. Dat is natuurlijk ook echt een grotere club. Dat is natuurlijk ook wel een groot verschil.

S: Ja, die hebben geloof ik ook wel schulden hoor. Dus die moeten ook wel geld binnen zien te krijgen.

N: Maar dat merk ik ook wel heel veel bij een paar clubs die ik spreek, dat ze zeker in het begin ook wel en ook wel nadat ze een paar jaar lopen dat ze nogal moeite hebben met financiële gaten dichten. Dat ze nog wel rondkomen maar dat ze eigenlijk net het hoofdje boven water houden.

S: Maar wat voor kosten hebben zij dan?

N: Ja, nou bijvoorbeeld vaak een kantoor, en ze hebben soms wel een paar professionals in dienst. 1 fte bijvoorbeeld, of anderhalf fte. Dat soort dingen allemaal.

S: Ja, dan gaat het tellen,

N: Ja, dat gaat tellen. Naja dat is ook heel moeilijk, het is heel moeilijk om het met echt een puur clubje vrijwilligers te doen. Vaak hebben ze toch wel een beetje professionele inzet nodig. En daar ligt ook gelijk het verschil met jullie en zo'n andere club. Kijk jullie hebben bijna geen kosten, dus dan zit er bijvoorbeeld ook geen financieel risico aan dat je failliet gaat of wat dan ook. Het is eigenlijk een vrijwilligersclub, nog steeds. En al het geld wat binnenkomt kun je gelijk weer investeren, dat is natuurlijk wel een interessant model. En dat zie je ook geloof ik, ja dat vertel je ook, we schenken hier een paneel aan en we schenken daar een paneel aan.

S: Ja.

N: Nou goed, en dan nog even op jullie ambitie. Want wat is precies de doelstelling van deze coöperatie.

S: Nou, de energietransitie versnellen.

N: ja.

S: Helpen versnellen.

N: helpen versnellen.

S: Ja.

N: En valt dat ook samen met bijvoorbeeld gemeentelijke ambitie? Heeft de gemeente ook echt duidelijke ambities op het gebied van energie? Of meer: we willen iets, maar dat staat niet vastgelegd?

S: die hebben gesteld dat ze in 2040 energieneutraal willen zijn. Ze hebben geen flauw idee wat ze zich daarover op de hals halen. En ze hebben gezegd dat wij daarvoor konden zorgen. Haha. En vervolgens zeggen ze; wij hebben geen cent.

N: Oh, nou, succes daarmee!

S: Ja, haha.

N: Dat is natuurlijk ook niet echt helemaal realistisch denk ik.

S: Nee, dat is het niet.

N: Zeker ook als je kijkt hoe groot de gemeente is en hoe groot jullie coöperatie is, dan wordt het een flinke taak.

S: Nou weet je, ze kunnen ons in dat opzicht wel helpen, als zij klant worden van NLD. Want dan krijgen wij heel veel extra geld en dan kunnen we gewoon elk jaar heel veel duurzame dingen, we kunnen alle elektrische verlichting langs de weg kunnen we op LED-verlichting maken, enzovoorts. Dat soort dingen.

N: En wouden ze dat? Wouden ze dan ook lid worden van NLD, of hadden ze zoiets van nee?

S: Jawel. De wethouder zegt; Oh ja, ja ja, dat gaan we de volgende keer gaan we dat doen. Nou, ik heb het gevraagd in 2011 en toen zeiden ze: We hebben een contract tot 1 januari 2014. Dus ik heb heel 2013 gezeurd van ..

N: Ja, let erop.

S: van; het verloopt! En nee, dat hebben ze gewoon genegeerd, want ja, de wethouder die maakt de dienst niet uit. De wethouder kan wel toezeggen, maar zijn ambtenaren doen het. En die ambtenaren die reageerden nergens op, en toen was het 2014 en ik dacht van nou ja, wat gebeurt er nou? Want toen hadden ze nog steeds geen contract. En op een dag was er ineens een contract.

N: Ja.

S: Dus toen zijn we naar de wethouder gegaan van ja; Wat is dit nou?

N: Ja.

S: We hadden toch afspraken? 'Nou ja, dat is fout gegaan, ja. Dat is fout gegaan. Nou, dan we de volgende keer maar weer.' Dat was dus over 3 jaar.

N: Ja.

S: En toen bleek daarna toen bleek dat dat alleen elektriciteit was. Maar dat wisten wij niet, wij dachten dat dat natuurlijk de hele energierekening was.

N: ja.

S: En toen hoorden we dat en toen hadden ze het gas ook vastgelegd, terwijl hij dus al had gezegd; de volgende keer komen wij bij jullie. En dan had hij het gas dus nog kunnen doen, maar dat wist ie niet. Dat wist de wethouder niet wat er gaande is.

N: Ik vind dat zo bizar, want dat is eigenlijk als je het zo hoort is dat puur een gemiste kans.

S: Ja.

N: Dat is zo stom en zonde eigenlijk.

S: Ik heb geen flauw idee wat de gemeente natuurlijk gebruikt aan energie, dat is heel veel.

N: ja, dat is heel veel.

S: Maar ik reken ze dan voor: Wij hebben 15.000 huishoudens in Noordenveld. Als er nou 10.000 klant worden, hebben wij elk jaar 630.000 euro om aan duurzaamheid te besteden.

N: Kun je nagaan.

S: Oh ja zeggen ze, oh ja. Naja, als ze nou zelf al om te beginnen klant zouden worden. Dat moet dan toch het begin zijn?

N: Je moet als gemeente wel het goede voorbeeld geven op zo'n manier. Kijk, maar dan creeër je ook gelijk een enorme naamsbekendheid voor zo'n initiatief ..

S: Ja natuurlijk.

N: .. en wat meer bewustzijn, dus ik zie alleen maar positieve punten eigenlijk aan het verhaal, maar ..

S: Ja wij ook. Snappen er niks van.

N: Ja. Ik vind het heel bijzonder dat ze dat niet hebben gedaan. Dat is toch weer ..

S: Dan zijn ze weer bij een of ander en .. ja we hebben nu met die ambtenaren gesproken van; waarom doen jullie dit? Hoe komt dit? En jullie zeggen van; ja gelukkig hebben we wel groene stroom. Maar dat is niet zo. Want het is groene stroom die met certificaten gewoon groen gewassen is. Dan zitten ze je aan te kijken van hè? Waar hebben jullie het over? Ik zeg; ja jij gelooft van dat bedrijf dat dat groene stroom is, maar dat is helemaal niet zo. Maar goed, dat snap jij ook wel hoe dat in elkaar zit.

N: Ja, dat klopt.

S: En dan vragen wij van; ja, bij welk bedrijf is dat? Een heel mij onbekend bedrijf of naja, weet niet, het is niet gewoon een energieleverancier die bekend. Ik zeg van; hoe komen jullie daar dan aan? Dan laten ze alles doen door een kantoor, een bureau, in Utrecht. Dus die gemeenteambtenaren die de energie moeten regelen die regelen een bureau in Utrecht en die zeggen van; Nou, zoek de goedkoopste maar.

N: Ja, bizar. Dat past ook totaal niet meer.

S: Dan denk ik, waar verdien jij je geld dan mee?

N: Heel bijzonder. Het past ook totaal niet meer in de transitie die wordt ingezet hè? Dat je gewoon puur kijkt naar kosten, van wat het goedkoopst is.

S: Ik zei: je bent duur uit zo.

N: Ja. Je bent eigenlijk veel goedkoper, en zeker als je de positieve lange termijn effecten meerekent dan ben je veel beter uit met een groene leverancier. Trouwens, nog even over NLD. Want waar haalt die eigenlijk al zijn stroom vandaan? Gaat alle stroom die door alle coöperaties wordt opgericht en die lokaal wordt opgericht, gaat dit naar NLD?

S: Ja, dat gaan we ook zo doen. Dat is om onze winst dan. Als we hier bijvoorbeeld, er kunnen 150 panelen op. Dat 15 mensen 10 panelen nemen, dan moeten ze allemaal klant worden van NLD. Wij verkopen als coöperatie die stroom aan NLD. En die mensen van de postcoderoos die krijgen energiebelasting terug. Bovendien krijgt de energiecoöperatie Noordseveld nog het geld voor die stroom die geleverd is. En dat geld, dat is geloof ik 3.5 cent ofzo, per kWh, dat is de kostprijs. Die geven we dan weer aan de coöperatie, want die mensen moeten een coöperatie vormen die op dat zonnedak gaan. Die geven we die cent dan aan zeg maar. En dan kunnen ze daarvan hun kosten mee dekken. Zodat ze verder geen kosten meer hebben. En zo is het plaatje weer rond.

N: Okee, duidelijk. Eens kijken wat ik nog meer heb staan .. Dus eigenlijk wat u ook wel raar vindt inderdaad, dat jullie ambitie eigenlijk wel gedijt met dat van de gemeente, maar dat er toch een *mismatch* is tussen jullie 2.

S: Ja.

N: Maar merk je ook op andere fronten dat de gemeente wel bereid is om jullie op wat voor manier dan ook te helpen of te faciliteren? Je zei al van ze hebben geen cent om jullie financieel te steun, of om andere projecten financieel te steunen. Maar kun je bijvoorbeeld wel bij hun aankloppen voor adviezen of iets dergelijks? Of is het juist ook zo dat jullie meer weten dan zij? Want dat idee kreeg ik ook een beetje.

S: ja, dat wel. Nou ja, het advies moeten zij van ons krijgen.

N: Ja.

S: En wij hebben dus die energiewinkel gehad, in navolging van Lochum waar wij de energiecoöperatie ook kennen.

N: ja.

S: Maar toen de gemeente wilde verduurzamen, zeiden wij; we willen wijken gaan verduurzamen. En toen heeft de gemeente meteen het energieloket Drenthe in de arm genomen. Want dat moeten ze betalen en daar is jaarlijks een aantal honderdduizenden euro's voor. En daar gaan mensen in van de Milieu en Natuur federatie, die zitten in dat energieloket en die regelen dat dan allemaal, die organiseren van alles. En die praten en die regelen avonden waar mensen uitgenodigd worden.

N: Ja.

S: Maar er komt geen paneel op een dak.

N: Uuh.

S: Ja goed, mensen kunnen dan via die avonden panelen komen. Maar het is allemaal geld wat aan praten besteed wordt. En de gemeente die had ons daar ook kunnen gebruiken. Daar begrijp ik niets van.

N: Ja. Ja, dat merk ik bij een ander initiatief, die hebben ook een energieloket overgenomen, in de gemeente Deventer. Dat bood ook de gemeente aan als een manier om een opstartje te maken voor die coöperatie, want die hadden eigenlijk ook gedeelde doelen. Want de gemeente wil ook energieneutraal zijn, de gemeente Deventer, in 2000-zoveel, in 2035 denk ik ook. En de coöperatie die wouden dat ook, nou tenminste, die wouden die ambitie niet overnemen, want dat kun je als coöperatie niet doen.

S: Nee.

N: Maar ze wouden inderdaad ook wel zoveel mogelijk die stap maken, en ze hebben ook samengewerkt van; wat kunnen we voor elkaar betekenen? En uiteindelijk was het ook zo van ja, ze wouden dat energieloket uitbesteden. En hadden ze zoiets van 1+1=2, waarom laten we dat clubje dat niet gewoon doen?

S: Ja. En hebben ze dat gedaan?

N: Ja, dat hebben ze gedaan. Zeker.

S: Want deze gemeente ..

N: Daar verdienen je ook natuurlijk wat geld mee.

S: Ja. maar de gemeente krijgt een subsidie om dat energieloket van te betalen. Dat wordt gewoon allemaal rondgepompt. En toen zou dat ophouden. Toen hadden we van het voorjaar een vergadering, toen zou dat energieloket, dat loopt tot 2017. En toen zei de gemeente; wat vinden jullie daarvan, van het energieloket? Kunnen jullie dat ook? Ja, dat kunnen wij ook. Want dan zouden ze het niet meer kunnen, dan zouden ze geen subsidie meer krijgen om dat te betalen. Dus nou willen ze er vanaf. Dus toen vroegen ze ons officieel of wij dat wilden gaan doen en of we dat over een langere periode konden. Dus niet dat je na een jaar zegt, we stoppen ermee. En daar hebben we positief op geantwoord, en op een gegeven moment werd het weer afgekapt, want ze gingen het toch anders regelen.

N: ja.

S: Maar daarnaast, naast alles doen we ook nog buurkracht. Want wij wilden wijken verduurzamen vanuit de wijkcoöperatie. En dat hebben we ook tegen de gemeente gezegd, en ja, wat het eerste was weet ik niet, maar wij hebben tegen de gemeente gezegd; We willen met Nieuw-Roden beginnen. Dat is waar jij nu over om moest rijden.

N: Ja. ja, klopt.

S: want daar kennen we het buurthuis. Daar hebben we panelen geschonken aan het buurthuis en die mensen zijn heel duurzaam bezig, dus dat lijkt ons een leuke wijk om mee te beginnen. Nou dat was een goed idee, vond de gemeente. Zonder ons wat te zeggen hebben ze daar dus de Natuur &

Milieu federatie en het Drentse energieloket bij betrokken en het werd een hele heisa. Er werden avonden georganiseerd en zonnetour en warmtetour en ja. Wij hebben de flyers rondgebracht, 900, 2 keer. Maar het energieloket heeft dat georganiseerd. En de gemeente heeft dat met het energieloket georganiseerd. Terwijl wij eigenlijk dat initiatief hadden genomen. Nou, toen hebben wij gezegd, dat doen wij anders. We zijn in Peize geweest, daar zijn ze ook opgestart met een wijk, daar hebben we niet het energieloket bij betrokken. Wel de gemeente, en de gemeente is dan wel bereid om de koffie en de thee op zo'n avond te betalen. Snap je?

N: Ja. Ja ja.

S: Nou ja, goed, dat is mooi meegenomen.

N: Het is in ieder geval iets.

S: En dat hebben we hier in Langelo ook gedaan. We zijn hier ook begonnen met Buurkrachtwijk en daar komt Buurkracht bij van de Enexis, maar dat is allemaal gratis. Enexis doet dat gratis omdat ze willen dat mensen minder energie gaan gebruiken. En nou ja, dat loopt hartstikke goed. En in Nieuw-Roden zijn we het eigenlijk een beetje kwijtgeraakt. Het was te groot en ja, wat doet Drentse energieloket? Verder niks. Helemaal niks. En wij moesten zien die mensen bij elkaar te halen en ja, ik woon daar natuurlijk niet en ik was daar in gegaan met het idee van; er komen wel mensen uit de wijk bij, maar door al die instanties is het gewoon allemaal door de bomen zie je het bos niet meer en niemand is daar bijgekomen eigenlijk. Dus het is eigenlijk verwaterd.

N: Uuh. Ja.

S: Maar hier loopt het goed en in Peize loopt het ook heel goed.

N: Okee. En nog even op jullie coöperatie en hoe dat een beetje in de maatschappij hier staat. Want ik ben wel benieuwd naar ten eerste: Hoe wordt er een beetje, ja, heb je natuurlijk ook al een beetje gezegd, hoe wordt er lokaal op gereageerd? Dat je wel een beetje zei dat er bijvoorbeeld soms een beetje wantrouwen is misschien zelfs. Maar aan de andere kant ook van; ja, hoe bekend zijn jullie hier? Kennen de meeste mensen dit initiatief?

S: In het dorp kent iedereen ons.

N: In Langelo?

S: Wij zetten steeds stukjes in het krantje en ja.

N: Ja. Maar ook binnen de gemeente? Is het daar ook wat bekender? Of buiten het dorp wat minder?

S: Minder.

N: Ja.

S: Ja, minder. (Telefoon gaat) Er komen wel mensen tegen die zeggen, daar heb ik wel eens van gehoord. Maar ook heel veel die zeggen van; Oh! Dat wist ik helemaal niet dat we dat hadden.

N: Okee. Je mag wel opnemen hoor, dan zet ik hem even op pauze.

S: Ja?

N: Ja natuurlijk.

Onderbreking interview

N: Yes. Eens even kijken. Ik heb nog een paar vraagjes staan, dan zijn we er ook wel doorheen. Ik heb staan: In hoeverre zijn jullie initiatieven eigenlijk zelfredzaam? Als in dat je zelf zo'n initiatief opzet en ook zelf uitvoert. En in hoeverre heb je daar partners bij nodig, want bij het aanleggen van zonnepanelen heb je natuurlijk lokale aannemers nodig ..

S: Ja.

N: Maar voor de rest doen jullie bijna alles wel zelf?

S: Ja. De offertes aanvragen, ja, dat doen die mannen uit de werkgroep zeg maar.

N: Uhuh.

S: En ja, dat dak dat moet technisch bekeken worden of dat wel zwaar genoeg is, daar hebben we dus iemand voor ingehuurd. Want dat moet officieel, dat moet je gewoon goed hebben.

N: Ja, absoluut.

S: En dat is gebeurd. Maar verder doen we veel zelf en ja, we hebben 100 leden bijna en daar kunnen we ook aan vragen van; weet iemand dit of zou iemand daar bij willen helpen? En dan komt er wel vaak iemand van; Oh ja, maar dat vind ik leuk! En dat ga je doen.

N: Ja. En had ik ook nog een vraag, want jullie doen natuurlijk steeds meer hè, dat merk je ook wel de afgelopen paar jaar, dat jullie steeds meer panelen kunnen aanbieden, aanleggen, enzovoort. En hoe zien jullie dat bijvoorbeeld over 10 jaar? Hebben je dan echt het idee dat jullie echt enorm groeit? En aan de andere kant ook nog: als jullie nadenken over, okee, we hebben nu wat geld wat we nu kunnen besteden. Wat gaan we daarmee doen? Wie beslist daarover? Beslissen jullie daar als alle vrijwilligers daarover, of mogen leden ook meebeslissen?

S: De algemene ledenvergadering beslist over grotere dingen.

N: Okee. Ja.

S: Ook wat we elk jaar met het geld gaan doen, dat wordt beslist op de ledenvergadering. Mensen kunnen ook ideeën naar voren brengen wat ze ermee willen.

N: Ja.

S: En dan bekijken we het.

N: Okee.

S: En dat gaan we dan doen. Zo zijn die initiatieven er ook uitgekomen, van zonnepanelen plaatsen op gebouwen waar meer mensen komen, zodat het bekend wordt.

N: Ja, ja. Duidelijk. En dan nog 2 punten: Eigenlijk wat ik voor het interview zei, dat ik heel erg kijk naar de obstakels voor zo'n initiatief en een beetje naar de succesfactoren zegmaar. Dus deel 1 van

die vragen is van: Ja, als je terugkijkt van oprichting tot eigenlijk waar je nu bent, wat zijn nou echt de moeilijkste obstakels geweest? Want je zei ook dat je man een keer aangaf van ja, waarom houden we er niet mee op? Want het loopt zo moeilijk .. Wat zijn nou dingen die echt een beetje de coöperatie als het ware tegenwerkt? Of waar je als coöperatie tegenaan loopt?

S: Nou ja, de officiële instanties toch wel hè? Als je hulp vraagt, dan zijn ze toch niet thuis eigenlijk. En ja, en de grote energiebedrijven, dat is wel heel erg. Juist de laatste jaren sinds die coöperaties zijn begonnen zijn die verschrikkelijk aan het reclame maken gegaan. want ja, die zien natuurlijk ook wel dat die omslag eraan komt. En die geven geld toe als ze klant worden bij ze. En dat houdt natuurlijk heel veel mensen weg bij ons.

N: Ja. Ja, logisch.

S: En als je naar Essent gaat en je krijgt 150 euro, ja, dan ga je naar Essent.

N: ja, ik merk het zelf ook als wij eh .. want ik woon nog met 2 andere jongens in huis en wij zijn ook altijd elk jaar op zoek naar een energiecontractje. En inderdaad, bij ons gaat het ook heel simpel, wat gaat het goedkoopst? Soms staat er inderdaad, als je nu lid wordt bij Essent voor een jaartje dan krijg je 100 euro korting op je energierekening, nou is zeker voor studenten al snel gekozen.

S: maar dan moet je eigenlijk ook gaan kijken .. Als ik 1000 kuub gebruik per jaar, wat kost dat dan bij Essent, en wat kost het daar en wat kost het daar. Want die 100 euro ben je al zo weer kwijt omdat je daar een paar centen meer betaald.

N: Ja, daar ben ik inmiddels ook wel een beetje achter, ja. Met wat meer kennis; ik ga daar volgende keer anders over nadenken. Absoluut.

S: Maar goed, als jullie goedkoop echt groene stroom willen hebben dan zou je kunnen kijken bij Qurrent.

N: Hmhm. Ja, Qurrent ken ik ook wel, ja.

S: Qurrent is een dochter van stichting Doen, en stichting Doen wordt betaald door de Postcodeloterij. Dus het kan hetzelfde als de Kleine Aarde natuurlijk zijn dat de Postcodeloterij volgend jaar zegt van; Nou, jullie hebben nou genoeg gehad, klaar.

N: Ja, stekker eruit, ja.

S: En dan gaan de tarieven omhoog, maar dat kan je dan in de gaten houden.

N: Ja, klopt.

S: En dan heb je ook nog van de bron. Dat is ook echt duurzaam en dat komt van boerderijen.

N: Ja daar heb ik ook wel eens van gehoord, van de bron.

S: En dat is ook niet duur. Volgens mij zijn dat ook lage tarieven.

N: Okee. Ja is wel interessant.

S: Ja, ik zeg dat niet tegen mijn klanten, want ..

N: Nee, dat moet je niet doen nee! Haha.

S: Maar goed, ja, ik geloof dat van de bron dat dat ook, ik meende, ik heb eens gelezen dat Triodos bank erbij zit en dat die misschien ook de tarieven laag houdt, ik weet het niet.

N: ja.

S: Om dingen op te starten hè?

N: Uuh. Ja. Maar goed, die obstakels. Je geeft inderdaad aan: het zijn vooral de officiële instanties en de gemeente die een beetje dwars ligt waar je vooral tegen op loopt vaak en aan de andere kant inderdaad de energiebedrijven die toch de concurrentiestrijd eigenlijk wel een beetje winnen.

S: Ja.

N: Als je dat zo ziet. Ja, je wint een beetje langzaam terrein, maar het is niet zo snel als je zou hopen, als het ware.

S: Nee. Mensen lopen ook weer weg, als ze ineens 150 euro kunnen krijgen.

N: Ja.

S: Ja.

N: En zo zie je ook wel dat heel veel mensen toch wat meer gemotiveerd worden door de euro's dan door de groene stroom //

S: Ja.

N: // en zo werkt nou eenmaal ook wel.

S: Ja, heel veel mensen wel. Terwijl vroeger, kijk 5 jaar geleden zat iedereen bij Essent, en niemand dacht: zal ik eens overstappen? En dat kon toen al 10 jaar. Dat deed niemand.

N: Ja.

S: En dan zei ik; wat betaal je dan bij Essent? Dat wisten ze niet. Of wat gebruik je? Weten ze ook niet. En ze hebben ook nooit uitgerekend of het ergens goedkoper kan zijn. Maar nu zeg ik; kom je bij ons? Zeggen ze; Oh, nou ik zal eens op internet gaan kijken. Maar daar is het veel goedkoper en dan stappen ze wel over, maar niet naar ons maar naar een ander ..

N: ja.

S: .. terwijl ze daar nooit over nagedacht hadden. Dat gebeurt heel vaak.

N: Uuh. En dan nog even het tweede deel, en dan ben ik ook bij de laatste vraag wel. We hebben natuurlijk die obstakels gehad, maar ik had het net over de keerzijde. Wat zijn nou eigenlijk, als je even terugkijkt, de succesfactoren die jullie coöperatie heeft gebracht tot waar je nu bent? Wat zijn eigenlijk belangrijke factoren waarvan je zegt: Ja, dat heeft ons echt geholpen. Bijvoorbeeld dat jullie heel weinig kosten hebben omdat jullie geen .. dan wel geen professionals in dienst hebben dan wel geen huur hoeven te betalen, omdat je het gewoon in een privéhuis doet.

S: Ja, en je kunt ook makkelijker mensen erbij betrekken hè? Want niemand loopt risico.

N: Uuh.

S: Dus dat is natuurlijk wel heel gunstig. En ja, succesfactoren .. Ja, nou ja, goed, mensen zijn heel positief als ze horen dat wij die panelen geschonken hebben aan GOMOS bijvoorbeeld, dat dan wel. Maar ja, ook dan krijgen we niet veel extra klanten, wat we wel verwacht hadden.

N: Ja .. die barrière is toch wel erg groot hè?

S: Ja.

N: De overstap barrière.

S: We hebben wel af en toe .. kijk, wat voor mij persoonlijk het positieve eraan is dat we af en toe ook contact hebben met andere energiecoöperaties, of er is dan iets in de Wolkenfabriek ofzo, weet je wel, over die postcoderoosprojecten. Dat je al die mensen treft die gelijkgestemd zijn enzo en dat je denkt: Nou, daar ben ik mee bezig. En dat wil ik ook gewoon.

N: Van dat soort dingen krijg je denk ik ook heel veel energie.

S: Ja.

N: Als er allemaal mensen bij elkaar met dezelfde ideeën en zelfde ambities bij elkaar zitten dan krijg je daar denk ik heel veel positieve feedback en energie en power van; Laten we ermee doorgaan.

S: Als we nog eens een keer in de put zaten, dan zeiden we: Kom, we gaan een keer naar Ameland, dan gaan we met Johan Kieviet praten. Die heeft nou 220.000 panelen neergelegd, hè? Bij het vliegveld.

N: Zo! Dat zijn behoorlijk wat.

S: Ja.

N: Ja.

S: Nee, nee, zoveel niet. 23.000. 23.000.

N: Ah. Ook al redelijk wat.

S: Ja.

N: Ik begreep ook uit het gesprek wat ik gister had, begreep ik ook dat Ameland een soort testcase wou worden, dat Ameland eigenlijk een aparte regelgeving wou, los van de vaste regelgeving, en dat ze als soort van testcase wouden dienen en wouden kijken of ze zelf energieneutraal konden worden. En het zou dan als een soort kringloopsysteem zijn hè? Als eiland zijnde natuurlijk, dat je alles een beetje in je eigen systeem houden.

S: Ja, dat wil Texel ook hè?

N: Ja. Of Texel, het kan ook Texel zijn, dat ik ze door elkaar haal.

S: Ja, Ameland heeft het van Texel overgenomen, en Texel heeft in eerste instantie hè? Die energiecoöperatie. Texel is naar Denemarken geweest en heeft het van een eiland in Denemarken overgenomen.

N: Ja, Solnö ofzo, toch?

S: Zo is het begonnen. 7 of 8 jaar geleden.

N: Nou goed, ik ben in ieder geval door mijn vragen heen. En ik wil ook graag afsluiten, doe ik ook altijd. Ik heb nu al mijn vragen gehad, maar heb jij nou nog naar aanleiding van het interview, of naar aanleiding van eerdere dingen die ik heb gezegd, heb jij nog vragen naar mij toe?

S: Ja. Ik zou wel willen weten hoe die andere organisaties dat dan doen. Die andere coöperaties.

N: Ja! Neem ik mee, ja. Goed, zet ik hem in ieder geval even stil.

Einde interview

Daarnaast is de onderstaande email van Susanne Ton nog een toevoeging op het interview. Hierin stuurde ze antwoord op een vraag die tijdens het interview niet helemaal goed aan bod kwam:

Hallo Niels,

Wat niet helemaal goed uit de verf kwam: waar staan we over 10 jaar? Met het versnellen van de energietransitie willen we bereiken dat uiteindelijk iedereen, zelf of collectief, zelfvoorzienend zal zijn, zodat we niet meer afhankelijk zijn van de energiereuzen en landen als Rusland. En wanneer dat zal zijn: wie weet het?

Ik citeer graag Johan Kiewiet van Ameland: "gewoon volhouden; op een dag komt de omslag!"

Dat sluit ook mooi aan bij wat Jan Rotmans voorstaat: "het kantelpunt".

Zie www.janrotmans.nl over het klimaatverdrag: de energiereuzen gaan het niet redden als ze niet verduurzamen.

Met vriendelijke groet,

Susanne Ton.

Secretariaat: Energie Coöperatie NoordseVeld

Steeg 5 9333 PH Langelo

info@noordseveld.nl

06 28225497 tnv Susanne Ton

www.noordseveld.nl

KvK 53344995

IBAN NL88 RABO 0163 8905 44

Spaar het milieu: druk deze pagina niet onnodig af.

Bijlage 5: Transcript interview Rudi Smit

Geïnterviewde: Rudi Smit (Bestuurslid Interne Zaken bij Achilles 1894)

Datum interview: 03-06-2016, 10:30 uur

Locatie interview: Bestuurskamer Achilles 1894, M.L. Kingweg 11, Assen

Start van interview:

N: Goed, dan staat ie nu aan. Goed, allereerst dank dat je een interview met mij wilt houden. Zou je even kort wat over jezelf willen vertellen eerst en ook even kort wat over jullie energiecollectief?

R: Mijn naam is Rudi Smit, ik ben bestuurslid Interne Zaken bij Achilles en verantwoordelijk voor het duurzaamheidsgebeuren bij Achilles. En daarnaast heb ik privé ook met duurzaamheid te maken, in het kader dat ik zelf ook panelen en zonnecollectoren thuis heb liggen, dus ik was er al enigzins mee bekend.

N: Okee.

R: We zijn in 2013 zijn we gestart met het duurzaamheidsgebeuren. En dat was in het kader van, ja heel plat gezegd, de begroting; de inkomsten daalden, de uitgaven stijgen, moesten we een aantal zaken .. Nou we wisten dat bij Achilles dat de energie naar buiten vloog. En daar hebben we op een gegeven moment gezegd, daar gaan we een plan voor opstellen. We zijn gestart, of ik ben gestart met heel veel Googelen, heel veel gesprekken voeren met allerlei partijen. En uiteindelijk hebben we 7 partijen aan tafel gekregen. De gemeente Assen, Invent Beilen, Natuur & Milieufederatie Drenthe, Energiewacht, Achilles en Technico EKH. En met deze 7 partijen hebben we een plan opgesteld. Nou, wij wilden .. vanuit Achilles zeiden we; we verbruiken 80.000 kWh, we hebben een heel groot dak. Zonnepanelen leverden op dat moment 200 kWh op. Dus 400 panelen en we zijn klaar. Nou, gelukkig hebben de 7 partijen ons direct bij de benen op de grond gesleurd, die hebben gezegd van; Nou, de Trias Energetica, we beginnen eerst onderaan, laaghangend fruit, we gaan eerst kijken wat kunnen we met hele lage investering en een hoog rendement regelen? En als laatste gaan we zonnepanelen en zonnecollectoren .. dus we gaan eerst energiebesparende maatregelen treffen, en als laatste gaan we energie opwekken. Vervolgens is er door Invent Beilen in samenwerking met de gemeente Assen

een energiescan op dit gebouw loslaten. De gemeente Assen kende op dat moment energiescans voor particulieren, niet voor verenigingen en niet voor bedrijven. Dus daar hebben wij ook het wiel moeten uitvinden, samen met de gemeente Assen en met Invent. Ook qua kosten maar ook qua inhoud.

N: Hmhm.

R: Ik moet zeggen, de gemeente Assen, heel erg positief daarin meegedacht en meegewerkt. Hadden daar ook alle belang bij natuurlijk. Want vervolgens is die scan afgelopen jaren uitgerold over alle overheidsgebouwen binnen de gemeente Assen en alle verenigingsgebouwen binnen de gemeente Assen.

N: Okee!

R: Dus die hebben dat uiteindelijk ook opgepakt. Nou, uit die scan kwamen een aantal energie .. nee, er kwamen een aantal punten naar voren van ja; daar moet je iets mee. Deze glazen wand bijvoorbeeld gaf heel veel warmte weg in de winter. Kun je heel mooi zien op die foto's. Nou zo waren er een aantal zaken. En dan moet je overweging maken: waar ga ik mee aan de gang en waar ga ik niet mee aan de gang? En een aantal maatregelen hebben we heel snel kunnen treffen, het laaghangend fruit. We hebben bijvoorbeeld in alle kleedkamers sensoren geplaatst. Dus dat betekende dat de aan- en uitknop eruit is gegaan en sensoren erin gegaan.

N: Hmhm.

R: Mensen die na het douchen de kleedkamer verlaten die vergaten het licht uit te doen, gebeurde regelmatig. En de kleedkamergang ook, gebeurde regelmatig dat het licht vergeten was uit te doen. Nou, sensoren zo ingesteld dat op het moment dat je het gebouw verlaat of de kleedkamer verlaat, na 5 minuten is er geen beweging meer, en de verlichting gaat uit.

N: Ja, helder.

R: In de keuken .. of in de kantine, keuken, hebben we een check gedaan van; wat kunnen we met de koelkasten en dat soort apparatuur? En dat betekende dat we een ander inkooppatroon hebben gedaan. We hebben meer als de helft van de koelkasten en diepvriezen eruit gedaan. En dat was ook al een behoorlijke besparing. Nou, zo hebben we in het laaghangend fruit hebben we heel veel

maatregelen kunnen realiseren. Leidingen, isoleren, de bewegingssensoren, de koelkasten en nog wat andere kleine maatregelen. En al met al hebben we van die 80.000 kWh die we hadden hebben we 20.000 kunnen besparen. Dus een hele kleine investering, hoog rendement. Vervolgens hebben we gezegd, nou we gaan een tweede fase zijn de zonnepanelen. Of nou nee, fase 1 was het laaghangend fruit en allerlei kleine maatregelen. Fase 2 waren zonnepanelen en zonnecollectoren. Nou, zonnepanelen die liggen op het schuine tribunedak. Even voor jou beeldvorming. Want uit de energiescan bleek van; daar kunnen we wat mee. Daar hebben we allerlei onderzoek op los gelaten. Construct-technisch met het dak. Er staat een dak bituum. Noem allemaal maar op. Dus dat hebben we ook allemaal onderzocht. We hebben een soort draaiboek gemaakt, hebben we daarin verwerkt van, als een andere vereniging daarvoor komt te staan, houdt er wel rekening mee dat je ook je draagkracht, je constructieberekeningen van je dak doet. Bitumen dak, hoe is de staat? Hoeveel jaar na afschrijven? Bla bla bla.

N: Hmhm.

R: Uiteindelijk zijn we gekomen tot 81 zonnepanelen op het dak. Die zijn in januari 2014 geïnstalleerd. En met het verwachte rendement van rond de 18.000 kWh. Maar afgelopen 2 jaar is gebleken dat wij rond de 20.000 kWh met die 81 zonnepanelen. Dus de 80, we hadden 80.000 kWh waar we mee begonnen, laaghangend fruit 20.000 kWh, zelf opwekken 20.000 kWh, dus een halvering van ons verbruik.

N: Hmhm.

R: Daarnaast hebben we in fase 2 hebben we nog .. hebben we onze warmwaterinstallatie is vervangen. Nou dit was op het punt, we zitten hier nu straks 15 tot 16 jaar, behoorlijk onderhoudsgevoelig, laten we het zo maar omschrijven. Dus er gingen behoorlijk wat kosten op. Gebouw is niet van ons zelf, maar samen met de verhuurder hebben we een plan opgesteld van extra afschrijving, eerder investeren en uiteindelijk liggen er nu, naja, naast de 81 zonnepanelen liggen er 9 zonnecollectoren. Dus nieuwe warmwaterinstallatie is er aangelegd en daarin is de hoofdzaak dat we een 1000 liter warm water vat dat is in de technische ruimte geplaatst. Overdag worden aan de hand van de 9 zonnecollectoren wordt 1000 liter warm water voorverwarmd, tot bijna de temperatuur waar die voor douchen en afwassen nodig hebt.

N: Hmhm

R: En daarnaast hebben we nieuwe ketels, en die staan in cascade. Er zijn 3 ketels, en als er geen warm water nodig is dan draait er maar 1 ketel. Maar op zaterdagen, als alle teams hier voetballen en iedereen doucht zich, dan wordt het opgestookt naar die 3 ketels.

N: Ja ja.

R: Dus dat is het voordeel van de cascade opstelling. Nou wij verbruikten 30.000 kuub gas, en met al deze maatregelen zitten wij nu onder de 15.000 kuub gas.

N: Okee. Een halvering dus?

R: Ja.

N: Okee. Netjes!

R: Ja, ja. En daar hebben we nog wat kleine maatregelen getroffen met laaghangend fruit, isolatie. We hebben een boiler die hier ter behoefte van het schoonmaken hing die hebben we ook afgestoken. Dus ook in die sfeer hebben we ook wat zaken gedaan. En al met al hebben we daar ook een halvering van ons gebeuren, ons gebruik, kunnen toepassen.

N: Okee.

R: Nou, dan zitten we in de derde fase. Ik kom zo nog even terug op fase 1 en 2, want er zit ook een stukje collectiviteit naar de leden hè.

N: ja.

R: Maar de derde fase, en dat is onze veldverlichting. Nou, zoals je ziet hebben wij alle velden in de veldverlichting, dus datzelfde bureau, Invent in Beilen, is in 2013 bij die energiescan is ook een theoretische berekening gemaakt van het lichtverbruik buiten. Nou, de grasvelden, het hoofdveld, de veldverlichting wordt ongeveer 10 tot 15 keer per jaar gebruikt. Het 2e veld, B-veld, daar wordt praktisch geen veldverlichting gebruikt. Het C-veld, daar wordt 2x per week wordt er door de 1e selectie op getraind, daar wordt iets meer gebruik van gemaakt. Maar de beide kunstgrasvelden, dat grote veld en het kleine veldje, dus zeg maar anderhalf kunstgrasveld met 12 armaturen die we dagelijks, op werkdagen, dagelijks gebruikt, van een uur of 4 tot een uur of 10. Daar hebben ze een

berekening op los gelaten dat we daar ongeveer, als we daar op dat moment met LED-verlichting, als dat op dat moment ontwikkeld was, in 2013, zouden wij daar ongeveer een 10, 12.000 kWh op kunnen besparen door de huidige armaturen te vervangen door LED-verlichting.

N: Okee.

R: Theoretische berekening.

N: Hmhm.

R: Tot nu toe, de medewerking, samenwerking met de gemeente Assen: Prima, heel goed. Ook zij hebben daarvan geleerd en een aantal zaken gelukkig doorgevoerd, wat ik je net ook aangaf.

N: Uhuh. Ja.

R: Ook met de verhuurder, ook heel goed kunnen samenwerking in de verduurzaming met zonnepanelen, want die moet natuurlijk wel toestemming geven om die panelen om het dak te zetten. Die moet die berekening uit laten voeren, die constructieberekening. De ketelhuis is een maand op de kop geweest. Moesten ze allemaal wel medewerking aan geven, maar hebben ze allemaal keurig gedaan en in goed overleg. Maar dan kom je bij de LED-verlichting .. en ja, dan loop je tegen de gemeentelijke molens op. Waarin wij zeggen van ja; wij werken hier met Achilles hier heel sterk naar energiebesparende maatregelen, en daarna krijgen we energie opwekkende maatregelen. Dus wij zeggen van ja; die LED-verlichting, op die huidige armaturen zou je LED-verlichting .. nou, daar was de gemeente niet echt in meewerkend. En dat was gewoon een financiële kwestie. Zijn de armaturen afgeschreven? Wat zijn de bijdragen van Achilles? Naja, daar hebben we behoorlijk wat gesprekken over gevoerd, maar daar zijn we uiteindelijk niet tot elkaar gekomen. Ik zei ook van; Nou ja, al jullie gewoon de zaak voor financiers en wij kunnen met onze besparing kunnen wij het in 5 of 6 jaar dat terugbetalen, ons gedeelte. Nou, eigenlijk allemaal, naja je ziet het, het is nog niet vervangen, dus het was niet mogelijk. Vervolgens heeft Peter Zwiers, PvdA-statenlid, daar ben ik 2 jaar terug mee in contact gekomen door een journalist. Hij had Peter geïnterviewd, hij had mij geïnterviewd. En hij zei ook gekscherend tijdens het laatste interview van nou; Peter is op zoek naar een voorbeeld initiatief en jullie zijn dat voorbeeld initiatief, dus waarom gaan jullie niet samenwerken? Nou, uiteindelijk 2 jaar terug zijn we tot elkaar gekomen. Met elkaar kennis gemaakt, gesprekken gevoerd. En afgelopen maart, april is er een motie, een stuk door Peter en mij opgesteld, dat is in de staten aangenomen, unaniem, en dat is duurzaamheid en sport is het statenstuk, en

daarin komt het hele verhaal eigenlijk naar voren wat ik je nu eigenlijk vertel. Wat wij nu gedaan hebben, dat willen wij nu uitrollen over alle sportverenigingen in Drenthe.

N: Okee!

R: Dus een energiescan. Energiebesparende maatregelen. Energie-opwekkende maatregelen. Dat daar de Provincie leidend in is, want sportverenigingen zijn natuurlijk allemaal vrijwilligers. En de Provincie die gaat daarin ondersteunen; ambtelijk, financieel, en noem maar op.

N: Okee.

R: En de derde pijler van dat stuk is die testverlichting. Wij hebben uiteindelijk gezegd; Wij willen graag een pilot in Drenthe gaan voeren, want alle LED-verlichting leveranciers die willen wel LED-verlichting leveren en die zeggen van; wij kunnen besparen allemaal. Maar er is niemand die kan zeggen dat je op basis van jullie verbruik en jullie gebruik met trainingen, dan zou dat zoveel besparen. Dus wij hebben nu gezegd van, en daar worstelen meer gemeenten mee, maar ook meer verenigingen. Dus op dat moment heb ik gezegd in dat statenstuk, de derde bullet daarin: We gaan een pilot doen van LED-verlichting. En die pilot zou in principe hier bij Achilles plaatsvinden. We willen de 12 armaturen die er nu op zitten willen we vervangen door LED-verlichting. En daar lopen op dit moment onderhandelingen mee met diverse leveranciers. En omdat ik vanaf 2014 een nul-meting heb gedaan, dus ik houd dagelijks bij, dat kan ik vanuit huis doen, ik houd dagelijks bij wat het verbruik hier bij Achilles is. Dus ik kan ook zien als die jongelui nazitten in de kantine, ik denk die kantine zou om 12 uur dicht moeten zijn, dat ze dan er om 2 uur nog zitten.

N: Ja ja. Haha.

R: Ik kan tot op de minuut zien wat die verbruikt. Dus ik zie ook wanneer de veldverlichting aan gaat, wanneer die uit gaat, allemaal dat soort dingen. Dus op het moment dat wij dan LED-verlichting hebben, en we doen dezelfde meting als nu, kunnen we precies na een halfjaar al zien van; Wat is de opbrengst? Wat is de besparing? De investering, is die voor een vereniging rendabel terug te verdienen of niet? Dus die pilot die willen we straks per 1 oktober 2016 willen we die opstarten omdat we dan over de wintermaanden de beste vergelijking hebben, dus dat is de derde fase. Dus stel dat we daar uiteindelijk LED-verlichting krijgen .. dat we middels die pilot ook kunnen aantonen richting gemeenten en Provincie van jongens, help nou alsjeblieft die verenigingen, want LED is hartstikke besparend in energie.

N: Hmhm.

R: En dan willen we ook proberen om die drempel die de gemeente of Provincie opwerkt, met name op het financiële natuurlijk, om die dan te verlagen dan wel weg te nemen. We willen eigenlijk, als die pilot slaagt, een plan neerleggen voor verenigingen waarin ze zegge van; nou, je hebt LED-leverancier A, B & C, daar mag je zelf uit kiezen. Waarschijnlijk is je opbrengst is je energiebesparende maatregelen met LED-verlichting is zoveel, je terugverdientijd is zoveel, op basis van zoveel gebruik. En dan kan een vereniging zeggen van we doen het wel of we doen het niet. En vervolgens kan de gemeente of Provincie of samen naar het financieringsplan om dat door te voeren. Dus we willen eigenlijk, zeker met die laatste pilot, willen we proberen om de drempel die de overheid, nou zoals jij die ook schetst in jou voorwoord, om die weg te nemen.

N: Ja, absoluut. Ja.

R: Daarnaast willen we met het onderzoek ook nog kijken van; LED-verlichting, je ziet het hier, we zitten in een woonwijk, we hebben daar een busstation, veel verkeer. Nou dat LED-verlichting, is dat nou, dat strooilicht, is dat nou hinderlijk voor het verkeer? Is dat hinderlijk voor omwonenden? Dus dat willen we ook meenemen in de pilot. De gebruikers, trainers, spelers, die de afgelopen jaren met de huidige verlichting, LED-verlichting .. is het positief, negatief? Dus we willen ook die gegevens verzamelen en meenemen. En omdat Assen Sensor-city is, willen we ook bewegingssensoren op de masten hebben, op de armaturen, zodat op het moment dat s'avonds om 10 uur het voorste gedeelte nog getraind wordt maar op het achterste gedeelte niet, dat hij langzaam wegzakt.

N: Okee, ja.

R: Dus we willen zoveel mogelijk technische maatregelen daarin verwerken, zodat de gebruiken hem alleen maar aan en uit moet doen en voor de rest ..

N: Ja. Allemaal zo efficiënt mogelijk als het ware.

R: Ja. En dat .. ja, het energiegebruik zo laag mogelijk krijgen. Dat doen we niet op de grasvelden, want daar is de investering, dat is nu al wel duidelijk, die is te hoog met het gebruik. Maar zeker op dat anderhalve trainingsveld, als je daar 5 dagen in de week ..

N: Ja, klopt. Want het licht hier gebruik je absoluut niet. Of ja, zoveel keer in het jaar. En als je dagelijks dat kunstgraslicht gebruikt dan is dat veel efficiënter.

R: Ja. Dus in eerste instantie hebben we dus vanuit die werkgroep van die 7 partijen hebben we eerst gekeken naar energiebesparende maatregelen, dus dat is dat het gebruik naar beneden gaat. En daarna hebben we gekeken naar energie-opwekkende maatregelen. Dat is eigenlijk onze leidraad. En vervolgens hebben we ook gekeken om andere verenigingen te helpen, want uiteraard is dit uitgerold binnen de Provincie. We hebben met Peter Zwiers een aantal sessies gedaan, we hebben 4 bijeenkomsten gehad in de Provincie, en daar zijn alle verenigingen op afgekomen, 100/200 tal verenigingen, en die hebben we ons verhaal gedaan en die hebben natuurlijk uiteindelijk met het laaghangend fruit hebben die hun eerste winst al te pakken. Vervolgens zijn een aantal verenigingen ook druk bezig met isoleren, dubbel glas, dat soort daken. En sommigen gooien er gelijk zonnepanelen op, nou ja, dat is een keuze. Maar ze weten dat ze hier de informatie weg kunnen halen. Dus eerst energiebesparende maatregelen, en dan energie-opwekkende maatregelen. En die energiescan die propaganderen wij ook. Begin nou niet in het wild met allerlei maatregelen, nee. Neem nou eerst een erkend bureau in de hand, maak een scan van je gebouw, maak een scan van je gebruik van je sportpark en ga dan een plan de campagne maken. Nou, en vervolgens hebben wij gezegd van, want jij had het ook over draagkracht en dergelijke ..

N: Ja.

R: Ja, en uiteraard in fase 1, daar hebben we zonet al over gesproken, maar in fase 2 met name hebben wij op een gegeven moment gezegd van; wij willen ook draagkracht, want wij als bestuur en wij als bestuursleden en werkgroepleden kunnen wel zeggen van wij willen van alles bij Achilles. Maar er moet natuurlijk draagkracht zijn, want uiteindelijk moet je straks een aantal investeringen doen en als de leden zeggen; we hebben geen draagkracht, we zijn een voetbalvereniging en we bemoeien ons verder nergens mee. Nou prima, dus. Daarvoor hebben we toen het 1894 Energiecollectief opgericht. En de expertise die we hebben opgebouwd bij Achilles en met name met de energiescan, met de loop naar de energiescan toe, gesprekken .. toen hebben we gezegd, samen met de gemeente Assen: Wat zou het mooi zijn als we de leden zouden mee kunnen krijgen. De expertise die we hier opgebouwd hebben dat we die over kunnen dragen naar hen en dat zij thuis ook die maatregelen kunnen doen. Want als je thuis maatregelen doet, ben je dat gewend en dan pak je dat ook makkelijker op binnen de club.

N: ja.

R: De gemeente Assen was daar ook heel enthousiast over en die hebben uiteindelijk gezegd: Niet alleen de leden, maar we willen eigenlijk de bewoners van de wijken Maarsdijk en Peelo, aan de andere kant, die willen we erbij betrekken. En op die manier ook, want die waren ook op zoek naar sociale netwerken van waar kunnen wij ons duurzaamheidsgebeuren in kwijt? Die hebben natuurlijk ook een CO2 percentage wat ze naar beneden moesten brengen.

N: Ja.

R: Dus uiteindelijk hebben we met de gemeente Assen, Energiewacht, Invent en wij en naja, de Natuur & Milieufederatie hebben we het 1894 Energiecollectief opgericht, ter behoeve van onze leden en de bewoners van de wijken Maarsdijk en Peelo.

N: Ja.

R: Deze mensen kregen uiteindelijk een gratis scan, energiescan, aangeboden door de gemeente Assen. Vervolgens kwam er een keukentafelgesprek met iemand van Invent of iemand van de Energiewacht. Daar werden maatregelen besproken van nou; dubbelglas is voor u wel aantrekkelijk, of zonnepanelen, of een nieuwe ketel, of *whatever*. En dat werd dat vastgelegd, men tekende een contract wat men ging doen. En vervolgens werd in het collectief werden zonnepanelen gezamenlijk ingekocht, de ketels werden gezamenlijk ingekocht. Dus kijk, we begonnen natuurlijk al met 81 zonnepanelen en 9 zonnecollectoren bij Achilles, dus uiteindelijk hebben 200 eraan meegedaan, dus gemiddeld ieder 5 panelen hè. Sommigen hebben natuurlijk alleen maar isolatie gedaan, of een ketel. Maar dat betekent dat je over zeg maar 1000 zonnepanelen, die zijn gezamenlijk ingekocht, dus dat was een voordeel voor de mensen, maar ook voor Achilles. Dat groot inkopen dat leverde natuurlijk ook weer een stukje besparing op in de investering.

N: Ja, absoluut. Jij vertelde over die pilot hè? Dat vind ik wel interessant. Want wat je zegt inderdaad, dat niet iedereen zijn eigen wiel hoeft uit te vinden, dus dat jullie zijn als het ware een pilot. Was dat nou alleen met de LED-verlichting of met het hele verhaal?

R: Nee, met alles. Uiteindelijk bestaat de pilot uit drie pijlers, dat is een energiescan, zoals wij die gedaan hebben. Met het laaghangend fruit. vervolgens energiebesparende maatregelen; isolatie, sensoren, dat soort zaken. En dan energie-opwekkende maatregelen. Dus dat zijn de zonnepanelen, zonnecollectoren en de warm water installatie. En als laatste de LED-verlichting. Dus in feite wat wij

hier in 2 a 3 jaar hebben opgebouwd en in een draaiboek hebben vastgelegd, dat hebben wij in feite overhandigd aan de Provincie. Dus Provincie, omarm het, en dat hebben ze gedaan en dat dragen ze uit aan alle sportverenigingen of alle dorpshuizen of alle kerkgebouwen .. *whatever* wie er gebruik van wilt maken, maak er alsjeblieft gebruik van en ontwikkel het wiel niet opnieuw. Vindt het wiel niet opnieuw uit, want dat heeft ons ontzettend veel tijd en energie gekost. Hartstikke goed prima, achteraf niets aan de hand. Maar dat wil ik anderen besparen. Want we zijn allemaal vrijwilligers met elkaar, maar er is wel behoorlijk wat te besparen.

N: Ja, absoluut. Scheelt ook heel erg veel dat het op al die verenigingen, niet alleen op voetbalverenigingen toepasbaar maar ook op allerlei andere verenigingen //

R: Ja ja ja

N: // dorpshuizen, wat je zegt inderdaad, het is overal op toepasbaar. Dus wat dat betreft is dat echt .. scheelt enorm.

R: Kijk, LED-verlichting is natuurlijk met name voor buitensportverenigingen. Maar als jij een kantine hebt van een sporthal, daar kun je ook wat zaken in doen.

N: ja, absoluut. Er zitten altijd wel relevante dingen, dus dat is wel interessant.

R: precies. Precies.

N: Goed, nog even naar de oprichting van jullie Energiecollectief. Want daarvoor hebben jullie al die maatregelen genomen en op een gegeven moment hebben jullie dat collectief opgericht. En als ik dat combineer, wat zijn dan precies de drijfveren achter ten eerste het doen van die maatregelen, dat was geloof ik puur dat je geld moest besparen als ik het goed begrijp?

R: Ja, in eerste instantie natuurlijk. Ik heb gezegd van; de inkomsten dalen en de uitgaven stijgen. Maar die uitgaven probeer je naar beneden te krijgen. En natuurlijk ook een stukje gedrevenheid vanuit mijzelf. Ik heb thuis natuurlijk ook wel duurzaamheidsmaatregelen getroffen, het interesseert me. Werk-technisch heb ik er helemaal niets mee te maken, ik heb een totaal andere werkomgeving, maar het interesseert me gewoon en het houdt me bezig. Dus ja, op die manier eigenlijk. Ik moet ook eerlijk zeggen, het is me uiteindelijk ook over de schoenen gegroeid en het is veel groter geworden

dan we in eerste instantie gedacht hadden. Ik had natuurlijk nooit gedacht dat er nog een politieke wending aan zou komen uiteindelijk.

N: Maar dat is uiteindelijk juist wel mooi. Dat het zo'n impact heeft.

R: Dat is natuurlijk voor mij absoluut de drijfveer om door te gaan en de motivatie om door te gaan. Dat zelfs de Provincie en de gemeente dat oppakken en allerlei andere verenigingen profiteren. Mooiere waardering kun je niet krijgen. En dat is geen enkele medaille of wat dan ook he. Dat anderen dat oppakken, dat is voor mij de waardering. Zie ik daarin

N: En vanuit Achilles, ben jij hier als enige hierbij betrokken, of zijn er nog meer?

R: Nee, ook nog een bestuurslid. Herman Buizing. We deden het met zn 2en. En Herman zit nu niet meer in het bestuur, maar die is nog steeds voor mij een beetje gesprekspartner. Wat dat betreft is hij er nog wel bij betrokken.

N: Ja. Het is natuurlijk ook allemaal vrijwillig hè?

R: Ja.

N: Dus ik vroeg me af, hoeveel tijd steek je daar ongeveer in per week?

R: Ja, dat moet je me niet vragen.

N: Haha. Veel, weinig?

R: Ja, heel veel. Veel te veel.

N: veel te veel.

R: Ja, zeker. Er zijn weken bij geweest dat ik denk ik tussen de 40 en 80 uur ingestoken om het spul .. en uiteindelijk ben ik heel positief in de medewerking met de gemeente Assen, maar uiteindelijk loop je toch tegen dingen waarvan de gemeente zegt; Ja, kan dat zomaar? Want we zitten met allerlei aanbestedingen, wetgeving .. en dat heeft heel veel tijd gekost om dat wiel aan te blijven sturen en toen hebben we ook 2 stappen terug moeten doen om een stap vooruit te komen.

N: Ja.

R: En op het hoogtepunt zeg ik ook van, denk ik ook van dat ik tussen de 40 en 80 uur naast mijn gewone werk ingestopt hebt. Maar uiteindelijk, als je nu ziet wat het resultaat is, en je hebt een halvering van je energieverbruik, je bent een voorbeeldfunctie voor sportend Nederland, want de KNVB pakt het ook op als voorbeeld.

N: Ja, prachtig.

R: En de Provincie, nou ja .. dan is dat nu alles weer vergeven.

N: Dan is het het ook absoluut waard geweest. Je hebt tenminste een resultaat, dat is op zich prachtig.

R: En ik heb er zelf ontzettend veel van geleerd. Heel goed contacten opgedaan. Je bent nou al 5e/6e vanuit het onderwijs die ook daar belangstelling heeft, die daar iets mee wilt doen.

N: Ja, dat is alleen maar mooi.

R: Ja.

N: Absoluut. Hoe zit het precies met de financiën? Want je hebt natuurlijk een heleboel investeringen gedaan en scans en noem het allemaal maar op. Dat kost natuurlijk aan de ene kant veel geld maar op de lange termijn verdienen jullie dat weer terug. Maar hoe zit het met de investering? Hebben jullie dat puur zelf moeten betalen allemaal? Heeft de gemeente dat ook mede gefinancierd, aangezien zij natuurlijk ook waarschijnlijk eigenaar zijn van dit pand. Hoe zit het met die financiën?

R: Ja. Nou in principe heb ik al gezegd van, die energiescan, dat was natuurlijk de basis. Dat was voor de gemeente Assen ook nieuw en die hebben al energiescans voor particulieren en nu voor dit soort gebouwen, voor verenigingen, voor bedrijfspanden en dergelijke. Dus in principe de energiescan heeft de gemeente de financiering voor zich genomen in eerste instantie. Toen kwam er vervolgens, toen kwam Invent en die heeft dat opgepakt. Die heeft .. hoe heet het? Die heeft voor ons het gebouw gescand, het verbruik. En dat proces heeft Invent betaald. Wij zien er wel brood in. Als wij

dit hier kunnen doen, dan kunnen we vast ook bij allerlei andere sportverenigingen in Drenthe en weet ik het wat ook doen. Dus die hebben daar ook nog eens een soort bedrijfsrisico, een stukje investering gedaan. Nou ja, dat hebben ze later hebben ze dat denk ik dubbel en dwars terugverdient, want hoeveel scans ze wel niet gedaan hebben wil ik niet weten, maar goed. Maar voor jouw beeldvorming, die hebben dat dus voor hun rekening genomen. Nou ja, toen kwamen in eerste instantie de energiebesparende maatregelen. Dat waren in eerste instantie kleine dingetjes. Het koelkastenverhaal, koelkasten eruit werken, nou .. dat is niet zo moeilijk. Dan breng je de koelkast naar de stort of je verkoop hem of ja. Bewegingssensoren en dergelijk hebben we gewoon zelf gekocht. Die zijn door vrijwilligers erin gezet, dus daar zaten ook niet echt de grootste kosten in. Isolatie hebben we ook laten doen door vrijwilligers op basis van een technische berekening van een bedrijf. Die hebben op een gegeven moment gezegd; Nou ja, wij willen het materiaal wel leveren, maar als vrijwilligers het op die manier dan doen. Dus op die manier hebben wij een redelijk lage investering met een hoog rendement kunnen doen. Nou, toen kwamen we bij de zonnepanelen. Dan krijg je Aprisco BV, dat zijn de overburen, die is eigenaar van het pand. Dus dan moet je met de verhuurder moet je in gesprek van nou; wij willen een aantal maatregelen doen. We willen zonnepanelen op het dak plaatsen. We willen dit en we willen dat.

N: Uuh.

R: Dus dan kom je met de verhuurder in gesprek en dan kom je ook op een stukje financiering.

N: Ja.

R: Dus in eerste instantie heeft de verhuurder gezegd: Wij nemen een aantal zaken ook voor onze rekening. Dus die technische berekeningen van de dakconstructie, dat soort zaken, een bitumen dak, hoe is de staat daarvan? Dat hebben zij allemaal voor hun rekening gekomen. Vervolgens bleek dat het grote platte dak technisch gezien te weinig draagkracht had, dus daar konden we geen zonnepanelen op plaatsen. Draagkracht op het schuine vlak van de tribune was wel goed genoeg. Maar het bitumen dak was niet volledig afgeschreven. Dus daar hebben we een modus in gevonden tussen de huurder en verhuurder om dat versneld af te schrijven. Een kleine verhoging van de huur en op die manier hebben we dat kunnen onderbrengen. Nou vervolgens moesten de zonnepanelen worden aangeschaft, en dat heeft met name Herman gedaan. Die heeft .. zie je dat bord, waar boven staat Energiecollectief?

N: Eh, ja.

R: In het groen, en dan krijg je Energiewacht en Rabobank.

N: Ja.

R: Dat zijn een aantal zeg maar *founders*, die hebben een pakket zonnepanelen gekocht. Nou, ook een aantal particulieren, ik heb zelf bijvoorbeeld ook een paneel gekocht, en wij als bestuur hebben paneel gekocht. Maar dat zijn eigenlijk de grote founders. Die hebben een pakket van 5 of 10 zonnepanelen afgenomen op basis van een stukje rendement.

N: Okee. Dus die krijgen daar ook weer een percentage over?

R: Ja, het verhaal is .. stel: een paneel kost 500 euro. Nou we hebben ook SDE subsidie en dergelijke aangevraagd, we hadden ook nog wat andere subsidiebronnen. De Rabobank heeft ons een bedrag geschonken. Op die manier konden wij de aanschafprijs van een paneel terugbrengen tot een 200/250 euro.

N: Ja.

R: Nou en op basis daarvan hebben een aantal founders gezegd: Wij nemen 5 of 10 panelen af. Dus als je 10 panelen afnam dan betaalde je 2500 euro. En Achilles zou dat geld dan terugbetalen in 10 jaar met een rendement van 3, 4, 5 procent. En nu zou dat dan laag zijn, want de rente bij de bank is .. je moet bijna geld meebrengen wil je nog rente krijgen op de bank, dus nu zou het misschien 1 of 2 procent zijn. Maar toen, in 2013, 14, hebben we gezegd van: tussen de 3,4,5 procent rendement op die 2500 euro. Dus dat hebben we op die manier afgesproken.

N: Ja.

R: Het eind van het liedje is: de mensen waren zo enthousiast en ook omdat het verhaal naar buiten gegaan is hebben de meeste gezegd van: Het rendement zien wij vanaf, dat schenken wij aan de vereniging. Als je daar de wedstrijdbal voor de jeugd voor koopt. Dus uiteindelijk betalen wij nu alleen nog af op die zonnepanelen. Maar de basis was een stukje lening met een rendement en op basis daarvan hebben wij die panelen en die collectoren kunnen afschaffen. De warm water installatie, daar waren we ook de eerste mee. Dat is een heel stuk sponsoring van de Energiewacht en van Vaillant. Vaillant als technisch installateur vond dat ook een prachtig initiatief en die hebben

uiteindelijk gezegd: een stukje sponsoring, ook weer een stukje subsidie en ook een stukje met de verhuurder door de huur komende 4 jaar iets te verhogen, omdat daar ook een extra stukje afschrijving moest plaats vinden op de oude installatie. hebben wij gezegd van; Nou op die manier is een win-win situatie voor iedereen, ook voor hun. Want zij hebben weer een moderne installatie, tevreden huurder, noem het allemaal maar op. Dus op die manier hebben we daar ook weer redelijk de investering binnen de perken kunnen houden voor ons als vereniging.

N: Ja.

R: Daarna heb je natuurlijk de mogelijkheden met de DEO, de Drenthse Energie Organisatie die dan ook leningen verstrekt op basis van hele gunstige voorwaarden.

N: Ja.

R: Als je als vereniging dit uiteindelijk zou willen doen. Nou dan met hele lage percentages kan je redelijk geld lenen binnen de provincie, of binnen de gemeente. Is op zich wel heel aantrekkelijk.

N: Ja.

R: Nou weet ik wel, er zijn heel veel verenigingen huiverig om leningen aan te gaan, maar nou, bij ons is het rendement ook 5 a 6 jaar en dan heb je de boel weer terugverdiend, dus ja, als je de investering over lange termijn, over 10/20 jaar, bekijkt is het gewoon een goeie investering.

N: Dat betaald zich wel uit, absoluut. En nog even over subsidies. Want je noemt net een paar subsidies .. In hoeverre zijn jullie afhankelijk van die subsidies? Want je hebt zo'n SDE subsidie, en hebben jullie bijvoorbeeld ook een potje vanuit de provincie of van de gemeente gehad dat je die die scans kon doen, enzovoort.

R: Ja. Nou ja, die energiescan //

N: Ja, die scan kreeg je gratis geloof ik?

R: // is aangeboden door de gemeente Assen. Komt ook weer uit zo'n subsidiepot. En de Provincie heeft een aantal subsidiepotjes, de landelijke overheid .. nou vervolgens is bijvoorbeeld een Rabobank die per kwartaal allerlei initiatieven ondersteund. En zo heb je nog wat, en die hebben wij

allemaal aangeboord.

N: Ja.

R: En uiteindelijk, nou ja, als zo'n zonnepaneel 500 euro kost hebben we aan subsidies ongeveer de helft binnen kunnen halen, op die manier.

N: Ja.

R: Dus afhankelijk .. ja, we waren op dat moment wel afhankelijk. Maar ik denk achteraf, als we die subsidies niet hadden gehad, dat die panelen voor 500 euro ook wel uiteindelijk verkocht waren. Uiteindelijk waren er zoveel mensen en bedrijven die mee wilden doen met die *founders*, we waren bijna overtekend, dus wat dat betreft was het denk ik wel goedgekomen.

N: Ja, mooi.

R: Maar die subsidies zijn er, dus dan denk ik dat je er ook gebruik van moet maken.

N: Ja, absoluut. En nog even over jullie collectief, want jullie hebben 7 partners noemde jij geloof ik hè? Wat is dan de rol van Achilles zelf in dat *partnership*? Zijn jullie een beetje de aanjager van alles? Wat doen jullie zelf als vereniging, ten opzichte van al jullie partners?

R: Uiteraard zijn wij de aanjagers. Wij bieden een podium voor die bedrijven. Wij bieden een sociaal netwerk van 800 leden en 200 sponsors. Dus ja, en dat was allemaal onbegonnen grond. Dus wat dat betreft was het voor die partijen ook wel prachtig om hun beste beentje voor te zetten en uiteindelijk zich te presenteren van; dit kunnen we en hier kunnen we naartoe. En uiteindelijk heeft het project ook opgeleverd dat het uiteindelijk wat geworden is. Dus wij hebben plannen gemaakt en allemaal op papier gezet, maar uiteindelijk is het ook niet onder een la terecht gekomen, uiteindelijk liggen die panelen er. We kunnen aantonen dat we besparen, dat we op gas en elektra de helft besparen. Als je pilot slaagt dan kun je ook nog een gat slaan, en daar ga ik wel vanuit, want eerder rust ik niet. We blijven gewoon de Provincie bewerken en we zijn nu ook druk bezig met de Energiewacht, Peter Zwiers, provinciale ambtenaren, zijn we bezig met een werkgroep om dat uit te rollen. Nou hebben wij niet zoveel bemoeienis met die scans en die energiebesparende

mogelijkheden, fase 1 en fase 2. Maar wij zijn nu druk bezig met fase 3, om dat voor de Provincie goed te krijgen. En ik merk ook dat ik binnen de gemeente Assen van een paar ambtenaren die *carte blanche* heb gekregen, maar die zeggen wel van; Nou, jij hebt tot nu toe ons altijd goed vertegenwoordigd. Je bent er goed mee bezig. Wij schuiven pas aan als alles in kannen en kruiken is en een definitieve beslissing moet worden genomen, dan schuiven wij aan. Dat is een stukje vertrouwen en waardering. Dus uiteindelijk .. die LED-verlichting, linksom of rechtsom, die moet er gewoon komen. Die pilot moet daar gewoon in slagen. En dan ben voor ik Achilles ook bijna klaar. Ik kan nog zeggen; In feite hebben we alles in controle, we hebben energiebesparende maatregelen gedaan, we hebben energie-opwekkende maatregelen. Dan hebben we nog een klein stukje wat we eigenlijk .. nou dan zitten we dan, ik noem maar wat, 20.000 kWh energie, wat we gewoon verbruiken waar niets tegenover staat. Nou, dan wil ik nog proberen om te kijken van; kunnen we daar nog iets mee, door een windmolen of door nog ergens wat zonnepanelen? Misschien is er nog wel een ondernemer die zegt; Ik stel mijn dak beschikbaar voor Achilles om daar 80 zonnepanelen op te leggen, en dan kunnen we dat op die manier doen.

N: Ja.

R: Dat zou dan het laatste zijn, maar goed, die LED dat is voor mij ..

N: Dat is dan eigenlijk het eindproject als het ware. Ja.

R: Ja.

N: Goed. En hoe is hier binnen de vereniging op gereageerd? Want inderdaad, ik merkte al wel dat het over het algemeen vrij positief is, dat veel mensen met dat collectief mee wouden doen aan de ene kant. En als je kijkt aan de andere kant, ja, zo iets moet natuurlijk wel door alle leden worden geaccepteerd. Want je kunt als bestuur wel zo'n leuk plannetje hebben, maar goed, was iedereen daar positief over of waren er ook wel mensen van; Ja, dat is toch helemaal niet nodig? En waarom doen we dit? En dat soort dingen.

R: Ik moet heel eerlijk zeggen, ik kan me niet heugen dat ik negatieve klanken gehoord heb binnen de vereniging. We hebben uiteraard via de algemene ledenvergaderingen en via internet hebben we de leden zo goed mogelijk op de hoogte proberen te houden. En wat ik al zei, 200 huishoudens hebben er uiteindelijk aan meegedaan ..

N: Ja.

R: .. ja, en hoe je het wend of keert, alle technische maatregelen die zijn er gewoon, en men accepteert dat gewoon heel snel. Dus ik heb eigenlijk helemaal geen negatieve .. dus in feite heeft iedereen denk ik daar wel positief ingestaan. Niet iedereen zal dat laten blijken, maar je hoort geen negatieve klanken, dus dan zal het wel positief zijn.

N: Okee. Nou goed, ik heb tot slot nog eigenlijk 2 dingen. Want ik kijk in mijn onderzoek ook heel erg naar al die initiatieven en dan ben ik ook altijd erg benieuwd naar wat ze nou echt de succesfactoren van zo'n initiatief tot een succes brengt en tegen wat voor punten dat soort initiatieven tegenaan lopen. Dus mijn vraag is eigenlijk tweeledig. Beginnen natuurlijk bij de succesfactoren. Wat zijn nou echt belangrijke factoren volgens jou, waardoor dit allemaal van de grond is gekomen? Als je dat zo 1, 2, 3 weet.

R: Nou, zonder mezelf .. ja, nee goed, ik heb natuurlijk meerdere interviews gegeven, dus die vraag is gelukkig al vaker gesteld.

N: Ja, haha.

R: Nou, zonder mezelf op de borst te kloppen denk ik dat je 1 of 2 mensen moet hebben binnen de vereniging die je daarvoor vrij maakt en die gewoon aanjagers zijn. Enthousiast zijn, doorzetten, met tegenslagen kunnen omgaan, de wegen die er zijn te durven bewandelen, dus richting Provincie, richting gemeente, richting subsidies, richting technische know-how erom heen. Maar ook binnen vereniging, je sponsoren die op dat gebied er zijn, ook erbij te betrekken. Je moet gewoon enthousiasme en doorzettingsvermogen hebben want ja, tegenslag loop je toch tegenaan.

N: Ja.

R: En de negatieve .. wat was de andere?

N: Ja, juist het tegenovergestelde van die succesfactoren. Wat voor factoren loop je juist veel tegenaan, waardoor het een beetje tegen zit, waardoor je misschien denkt van; ik gooi de handdoek in de ring. Dat soort dingen.

R: Ja, met name natuurlijk het financiële. Het financiële dat .. ja, kijk, in deze tijd hebben veel verenigingen het gewoon heel moeilijk. Veel uitgaven en weinig inkomsten. Of in ieder geval stijgende uitgaven en dalende inkomsten. Het zijn vrijwilligers en overheidslichamen zouden daar uitstekend werk kunnen verrichten door heel veel ondersteuning en heel veel werk uit handen te nemen in het kader van het uitzetten van offertes, technische onderzoeken, een stukje financiering, het beschikbaar stellen op eenvoudige basis, niet allerlei .. tuurlijk moet daar controle op zijn en tuurlijk moet er een goed plan komen. Soms schiet het ook wel eens door dat je dan zoveel plannen en aan zoveel zaken moet voldoen dat ik denk: ja, dat weerhoudt mensen ervan. De gebouwen zijn niet van de gemeente, maar binnen de gemeente Assen bijvoorbeeld is 90% van de gebouwen en het terrein is van de gemeente. Dus een gemeente heeft zelf ook daar belang bij dat zijn bevolking aan het sporten is en dat het op een betaalbare manier gebeurt. Daarnaast ook een stukje duurzaamheid dus het stukje CO2-reductie. Ja, volgens mij hebben gemeenten ook een bepaald belang bij een stukje uitstraling, daar zou je ook in mee moeten gaan.

N: Ja, absoluut.

R: Maar daar loop ik vaak tegenaan. Financiering en een stukje overheidsregels. En dan is het ook net een ambtenaar die je tegenkomt die er ook in meegaat of wat makkelijker is. En ja.

N: Okee.

R: Maar goed, in onze provincie heeft de gemeente Assen daar wel wat links en rechts de bakens verzet, een aantal zaken ook vergemakkelijkt, vereenvoudigt en goed, ik denk dat dat wel positief is. Maar ik kan me ook voorstellen dat je daar als vereniging tegenaan loopt. En dat hebben we ook gezien, dat binnen de provincie ook een aantal gemeenten terughoudend zijn.

N: Ja. Dat verschilt inderdaad ook per gemeente en per initiatief. Ik heb natuurlijk ook al wat andere initiatieven gesproken. En de meesten lopen ook wel tegen de gemeente op, dat de gemeente óf juist wel behulpzaam is of juist wel aanmoedigend, maar dat ze verder niets willen doen of niets kunnen doen. Sommigen zeggen ook van; Heel leuk en probeer maar zoveel mogelijk te doen, maar wij hebben geen cent, dus wij kunnen je eigenlijk niet helpen.

Dat is iets waar ze wel veel tegenaan lopen. En ook als ze dan een mooi project willen realiseren dat de gemeente ook wel vaak dwars ligt. Dat is ook een beetje moeilijk, terwijl het ook zeker met zo'n sportpark zo is dat de gemeente er enorm veel voordeel van trekt. Zeker ook omdat de gemeente ook vaak ambities hebben op duurzaamheidsgebied. Niet altijd, maar meestal wel.

R: ja.

N: En daarnaast heb je ook veel meer dat sportieve klimaat van die vereniging.

R: En je werkt direct aan een prachtig sociaal netwerk, dus je kunt ook de buurt en de leden erbij betrekken, dus dat is .. maar ik moet zeggen, dat is in de loop van het project is het binnen de gemeente Assen, moet ik zeggen, daar ben ik wel positief over.

N: Maar goed, dat waren mijn vragen, daar ben ik in ieder geval doorheen. En dan wil ik ook nog even afsluiting met de vraag of jij naar aanleiding naar dit interview of naar aanleiding van mijn onderzoek nog vragen aan mij hebt.

R: Nou ja, wat je uiteindelijk beoogd met het onderzoek. En uiteraard of ik daar nog een afschrift van kan krijgen, daar ben ik ook wel in geïnteresseerd.

N: Absoluut. Absoluut, ja. Graag zelfs.

R: En maar ja, wat je uiteindelijk beoogd en wat je hoopt ermee te bereiken.

N: Nou, wat uiteindelijk het doel is inderdaad, dat die initiatieven toch wat .. ook wel precies wat jij zei, dat je niet allemaal zelf het wiel uitvindt. Dat je op een of andere manier dat dit een soort format is voor initiatieven van; Hè, zo kan het ook! En kijk, zij doen dat zo. Wat kan ik daarvan leert? Dus dat je er ten eerste wat van leert, want dat zei ook zo'n ander initiatief: Ik ben wel heel benieuwd naar die andere initiatieven, hoe die dat doen.

R: Hmhm.

N: Dus daar was die mevrouw heel erg benieuwd naar, hoe andere initiatieven het aanpakken. Dus aan de ene kant dus; Ja, wat kun je ervan leren? Maar aan de andere kant ook probeer ik te kijken van; wat heb je nou nog nodig om verder op te schalen? Wat kun je nog meer doen? Nou is het misschien voor zo'n vereniging hier wat lastiger, omdat je echt puur naar je eigen gebouw kijkt, maar de meeste coöperaties zijn bijvoorbeeld echt op gemeentelijk niveau actief. Die werven klanten, proberen een zonneveld aan te leggen, die mogelijkheden zijn dan eindeloos.

R: Ja.

N: En je hoopt dat dat wielkje gaat lopen. Want hoe meer inkomsten je als coöperatie je krijgt, in het begin is het wat moeilijker om het lopende te krijgen, maar hoe meer inkomsten je krijgt, hoe meer je kunt gaan investeren en dat loopt maar door in principe. Dan is het een vicieuze cirkel. Dus als het goed is, als je eenmaal in die stroom komt, dan kun je ook blijven doorgaan en steeds meer realiseren, dus dat is een beetje het idee.

R: Maar stel, je bent straks afgestudeerd en je bent klaar, wil je er dan vervolgens nog iets mee doen? Of zeg je dan; Nou dan ik ben klaar, en dan ga ik ..

N: Nou, ik weet niet of ik er specifiek wat mee wil doen. Ik doe natuurlijk niet dit onderzoek omdat ik het niet interessant of relevant vind, ik doe dit wel puur vanuit mijn eigen interesse. Je mag natuurlijk ook zelf zo'n onderwerp uitkiezen en in principe staat dat niet gelijk in een link met planologie wat ik studeer, want dat is een beetje op allerlei vlakken, op infrastructuur en dat soort dingen.

R: Ja.

N: Maar ik vind op zich de duurzaamheidskant heel erg interessant, en daar wil ik als ik afgestudeerd ben ook wel iets mee doen. Maar iets is natuurlijk nog wel heel vaag. Wat kun je doen? Wat voor werk is er? Er moet natuurlijk ook brood op de plank komen straks. Maar ik wil absoluut wel verder in duurzaamheid, ik vind het zeker een heel interessant thema.

R: Okee. Okee.

N: Dus dat is het een beetje.

R: Ja. Nee, maar ik zou het jammer vinden met zo'n hartstikke leuk onderwerp en dan gebeurd er niks mee.

N: Ja. Nee, het is ook jammer als je het alleen voor afstudeeronderzoek gebruikt en daarna weer laat liggen, weet je?

R: Ja. Ja.

N: Zo is het nou helemaal. Nou goed, dan zet ik hem even stil. Even kijken ..

Einde interview

Bijlage 6: Transcript interview Herman Boschman & Arie ten Wolde

Geïnterviewde: Herman Boschman (Bestuurslid bij Reestdal Energie) &

Arie ten Wolde (Penningmeester bij Reestdal Energie)

Datum interview: 24-06-2016, 14:00 uur

Locatie interview: Reestdal Energie, Landschapslaan 8, Zuidwolde

Start van interview:

N: Okee goed, de apparatuur staat aan in ieder geval. Nou, allebei welkom dat jullie er zijn, fijn dat jullie wat tijd voor mij vrij wouden maken. Ik zou graag willen beginnen met of jullie kort wat over jezelf zouden kunnen vertellen en daarnaast ook even kort wat over jullie coöperatie, over Reestdal Energie.

H: Ja .. //

N: Ik weet niet wie ik het eerst het woord mag geven. Haha.

A: Jij bent eigenlijk de meest oudgediende.

N: De meest oudgediende.

H: Ik ben de oudgediende ja.

N: Okee.

H: Ja, mijn naam is Herman Boschman. Maar dat heb je ook al gezien op het kaartje.

N: Ja. Dat wist ik ook al wel ja.

H: En ik ben inmiddels 66 jaar. Ik ben bouwkundige van huis uit, ik werk ook als zodanig ook nog steeds. Ja, getrouwd en drie kinderen, maar goed, dat is misschien van wat mindere importantie. En

een jaar of 4 terug inmiddels ben ik samen met Albert Pol de coöperatie begonnen. Na een consultatie van een aantal energiecoöperaties ook hier in de buurt, zoals ik net al zei hè.

N: Ja.

H: Ameland en Reggestroom.

N: Okee.

H: Ja, en zoals gezegd, we zijn toen begonnen met z'n tweeën in eerste instantie. En toen hebben we er nog een paar jongens bijgehaald die ook expertise konden inbrengen. Maar goed, het was nogal een toestand, ja, want je weet niet waar je aan begint.

N: Ja, absoluut.

H: En ik moet zeggen, Albert Pol, die is er nu niet meer bij, maar goed, dat was wel de oprichter die mij op een gegeven moment belde naar aanleiding van een bezoek van een informatieavond in de Wijk, dat is een dorpje hier vlakbij, waar ik geweest was. Daar was een lezing van iemand die ook over duurzaamheid ging. En daar was ik, maar daar was Albert dus ook. En ik kende hem niet. Maar goed, die belde mij de volgende dag op van joh, wat vond je daarvan? Nou ja, ik vond dat wel een boeiend verhaal en hij dus ook. En toen zei hij: Kunnen we misschien eens een keer bij elkaar gaan zitten om te kijken wat wij daar mee kunnen, hier voor ons dorp?

N: Okee.

H: En zo zijn we, toen was het feest begonnen zeg maar.

N: Okee.

H: Maar we wisten dus amper waar we aan begonnen, maar goed, dat kwam later wel.

N: Haha, okee.

H: Ja, ja.

N: En jij Arie?

A: Arie ten Wolde, ik ben ook bouwkundige van huis uit. ATS bouwkunde gedaan en later architectuur en bouwtechniek aan de TU in Delft. Gewerkt als, eerst bij een woningcorporatie, projectadviseur, later bij een landelijke koepel, ECIV, wat nu Aedes is. Ook als adviseur op het gebied van bouwprojecten, maar later consulent. Dus het besturen van woningcorporaties begeleiden. En daarna ben ik in Deventer terecht gekomen, als adviseur Wonen bij de gemeente.

N: Okee. En hoe ben jij bij het initiatief uitgekomen? Je was niet bij de oprichting actief? Toen was je nog geen actief bestuurslid?

A: Nee.

N: Okee.

A: Ik ben er later bijgekomen en eigenlijk even voor mijn pensionering. Ik dacht, ik moet mij ook nuttig inzetten, dus toen dacht ik aan Reestdal Energie. Die hadden bij ons ook de zonnepanelen aangelegd. Ik dacht, dat is een goede club om ook aan mee te doen. Dus toen ben ik daar ingestapt en nu als penningmeester in het bestuur.

N: Ja, interessant. En goed, over jullie oprichting, want je gaf net al aan dat het eigenlijk .. helemaal in het begin, dat jullie eigenlijk voortkomen uit die lezing, een lezing over duurzaamheid in de regio geloof ik. En dat jij daar aanwezig was en Albert.

H: Hmhm. Albert, ja.

N: En dat eigenlijk vanuit daaruit Albert het initiatief heeft genomen en jou erbij betrokken heeft om hier wat in het dorp te gaan doen?

H: Ja. Hij belde mij toen op dus die dag later en zei: Goh, jij was daar ook. En ik kende zijn vrouw wel een beetje, maar hem kende ik helemaal niet. En toen zei hij; Kunnen we daar eens over praten? Maar goed, ik had een eigen bouwkundig adviesbureau en ik had het in die periode wel redelijk druk. Dus ik zei; Ja, is goed joh. Ik zeg; Kom maar een keer langs, en dan kunnen het er wel een keer over hebben.

N: Ja.

H: Maar goed, toen stond hij op dezelfde dag of de volgende dag al op de stoep.

A: Haha.

H: Dus hij was er wel heel druk mee.

N: Ja ja ja.

H: Maar goed, we hebben wel, we zaten wel een beetje op dezelfde lijn wat dat betreft. Albert was heel bevlogen en veel meer als ik, ik ben veel meer praktisch ingesteld, maar Albert was heel bevlogen. Dus toen hebben we wel gezegd; Dat kunnen we niet met zijn tweeën doen, we moeten er wat mensen bijnemen. Dus we wilden een wat bredere basis hebben. Dus toen hebben we een jongen bijgevraagd die ik dan kende die thuis was in de zonne-industrie en regelmatig in China komt enzo, ook bij die fabrikanten van zonnepanelen enzovoort.

N: Hmhm.

H: En die is er toen bijgekomen en nog een wat oudere man die vanuit de agrarische wereld daarin actief was. En ja, we hadden wel bedacht van; Als energievoorziening dan moet je, ja je moet energie leveren, want anders ben je natuurlijk geen energievoorziening. Dus stroom en gas moesten wij ergens weghalen. En zonnepanelen, dat was eigenlijk het begin natuurlijk waar je op inzet. En die derde man was dus Hans, die zat dus in de zonnepanelenwereld, want ja, wij wisten er de ballen van natuurlijk. En die vierde man die zat meer in de agrarische sector, en daar was natuurlijk ook heel veel te doen op dat gebied. Hè, met zonnepanelen, maar ook stroom en gas natuurlijk. Nou ja, maar goed, er zitten natuurlijk verschrikkelijk veel facetten aan vast hè, aan duurzaamheid. Het is natuurlijk een heel algemeen begrip.

N: Ja, klopt.

H: Ja. Maar goed, we moesten toen op zoek naar een leverancier voor stroom en gas.

N: Hmhm.

H: En we hebben gesprekken gehad in Rotterdam bij Greenchoice, Albert en ik. En we zijn uiteindelijk bij Qwint terecht gekomen. Qwint is een leverancier, ken je misschien.

N: Ja, ken ik wel, ja.

H: Zit in Hengelo. Nou en, daar doen we eigenlijk het nog steeds mee.

A: NLD hadden jullie ook contact mee toch, of was dat later pas?

H: Met?

A: NLD.

H: Ja, NLD, dat was later pas.

A: Ah, okee.

H: Toen kwam dat in beeld. Daar hebben we ook gesprekken gehad hoor. En daar hadden we niet zo'n goed gevoel bij. Dus ja, we zitten nog steeds bij Quint en we zijn ook op, ja, misschien moeten we er een keer wat anders mee. Want die NLD, die wil natuurlijk toch graag alle noordelijke coöperaties als klant.

A: Lokaal opgewekte stroom ook vooral distribueren.

H: Maar goed, dat was toen, en toen leverden ze alleen aan particulieren. En zakelijke klanten, dat kon niet. En dat vonden wij een nadeel, want wij hebben toch wel zakelijke klanten, en die moet je ook leveren. En om nou twee leveranciers te nemen, dat was ook niks. Dus toen zijn we gewoon bij Quint gebleven.

N: Okee. En jullie leveren zakelijke stroom vooral aan agrarische bedrijven hier?

H: En ook aan agrarische bedrijven hier, ja.

N: Okee, ja.

H: Kijk en Qwint, dat kwam ook een beetje door Wim Diepeveen waar we het ook over hadden.

N: Ja, die heeft dat ook geloof ik.

H: Die zat daar ook.

N: Ja, die zit daar ook bij, ja.

H: Ja.

N: Klopt.

H: En die had daar toen wel goede ervaring mee, en ze hadden wel een redelijk scherp tarief, dus goed, dus dat hadden we toen afgedekt. En die zonnepanelen, dat hadden we toen langzamerhand een beetje gegroeid. Maar goed, die Hans die ik net noemde, die ook en van de vier was zeg maar, die jongen had het hartstikke druk. Want die zat van elke vier weken zat hij een week in China. Dus die was heel veel weg. En die adviseerde ons wel, maar we moesten het toch in wezen zelf doen.

N: Ja ja ja.

H: Maar goed, dat is denk ik wel redelijk gelukt. Want we doen het nog steeds, de zonnepanelen. En ja, we hebben net gekeken hè, hoeveel we gedaan hebben.

A: 54 locaties.

N: 54 locaties?

A: Hebben we vanaf 2012 .. //

H: 54 projecten gehad.

A: // 54 projecten opgeleverd.

N: Okee.

A: En nu nog ik denk een stuk of 10 in de pijn.

H: Nou ja, de aanvragen, dat loopt nog steeds door. En ja, elke offerte is natuurlijk geen opdracht.

N: Nee, dat klopt.

H: En ja, kijk, uiteindelijk gaat het er ons om dat de mensen zonnepanelen nemen. En of ze nou bij ons kopen of bij een ander, ja ..

N: Ja, dat maakt in principe niet zoveel uit.

H: In principe maakt dat niet zoveel uit.

N: Ja, het liefst via jullie natuurlijk.

H: Ja, kijk. Wij stoppen daar een hoop energie in en ja, wij hoeven niet zoveel vergoeding te hebben, maar wij moeten wel een kleine vergoeding hebben. Want een energiecoöperatie, tenminste die van ons, is zonder winstoogmerk. Dus het weinige geld wat wij verdienen dat proberen wij weer terug te zetten. Wij hebben natuurlijk geen betaalde krachten in dienst, wij zijn allemaal vrijwilligers. Ja, dus wat onkosten worden vergoed, maar verder niet.

N: Ja.

H: Dus dat is verleden jaar anders geweest, toen heb ik wel een kleine vergoeding gehad voor de arbeid omdat ja, het nam allemaal zo'n tijd in beslag.

N: Ja.

H: Maar in principe zijn we allemaal vrijwilligers.

N: Okee.

H: ja.

A: Maar ja, als je het in de toekomst echt op deze schaal doorgaat en nog iets uitbreid, dan zou je eigenlijk ook geld moeten hebben om kracht te betalen.

N: Ja.

H: Ja.

A: Dat zo iemand ook offertes naloopt en andere dingen.

N: Ja inderdaad, als het ware over je schoenen groeit en je wilt of je moet uitbreiden, dan is dat misschien wel onvermijdelijk.

H: Dat is ook een beetje het probleem natuurlijk, met dit soort clubs. Het zijn allemaal liefhebbers en vrijwilligers en ja, je wilt ook niet zoveel geld verdienen eigenlijk. Maar ja, als het dan wat groeit dan moet je haast professioneler worden, want anders redt je het niet meer.

N: Hmhm.

H: Dus wij hebben het streven: het geld wat er verdient wordt dat gaan we weer teruggeven in de vorm van sponsoring of allerlei goede doelen.

N: Ja.

H: En dat doen we ook wel. Dat doen we ook wel, alleen ja, het is natuurlijk maar beperkt. Kijk, als je nou bijvoorbeeld, wij hebben hier een zorgboerderij, dat is de Naberhoeve. daar hebben wij ook zonnepanelen geleverd, is ook klant bij ons, is ook lid bij ons, bij de coöperatie. Nou, en daar hebben werken mensen, lichamelijk of geestelijk gehandicapt, en ja, die zorgboerderij die produceert groente die ze dan verkopen in de winkel. Nou, zo hebben wij een order geplaatst voor een groentepakket voor al onze klanten.

N: Okee.

H: Dus dat leverde hen omzet op, en voor ons wat dat iets teruggeven aan onze klanten. En dus ook zo dat de Naberhoeve daarvan profiteerde. Nou, dat hebben we een keer gedaan hè?

A: Nou, waar we nu mee bezig zijn is een actie om energiescans te laten doen.

N: Okee.

A: Dus in eerste instantie bij onze leden. Die bieden we dan met korting een energiescan aan. En dat, ja, daarmee proberen we ze te helpen om hun huis verder te verduurzamen.

N: Okee.

A: Om tot een keuze te kunnen komen.

N: Okee.

H: En dat is eigenlijk uitbreiding van onze activiteiten hè? In het verleden, nou ja, wat is het verleden? We zijn nog maar net bezig eigenlijk. Maar goed, dit is een nieuwe activiteit die we ontwikkeld hebben.

N: Even terug op jullie activiteiten dan. Want in welk jaar zijn jullie nou begonnen? 2012 hoorde ik?

A: Ja.

H: Volgens mij 2012.

A: 2012 is dat.

N: Okee. En jullie hebben dan nu verschillende activiteiten. Jullie begonnen inderdaad met het leveren van stroom aan klanten inderdaad.

H: Stroom, ja.

N: Jullie leggen zonnepanelen aan en dan als derde activiteit bieden jullie eigenlijk advies om het zo te noemen aan. Via die energiescans bijvoorbeeld.

A: Ja. Maar we zijn in het begin bezig geweest met postcoderoosregeling, om te kijken of we daar een zonneweide van de grond konden krijgen. En dat is in eerste instantie niet gelukt. Maar het doel

was dus eigenlijk niet alleen het leveren van stroom en zonnepanelen, maar ook om zelf te gaan opwekken.

N: Ja.

A: Nou, en dat is nu eigenlijk weer nieuw leven ingeblazen.

H: Ja, en die postcoderoosregeling is aanmerkelijk verbeterd door de regering, in januari. En ja, dat is nu financieel wel haalbaar waar dat in het verleden volgens onze berekening niet rendabel was.

N: Okee.

H: Maar je organiseert een project zeg maar voor mensen die zelf geen goed dak hebben voor zonnepanelen.

N: Ja, absoluut

H: Nou ja, daar weet je alles van misschien.

N: Hmhm.

H: En dan kun je met zo'n postcoderegeling kun je dat wel met mensen oplossen.

N: Okee. Maar in eerste instantie leverden jullie eigenlijk gewoon panelen aan particulieren. Dus dat waren al jullie project als het ware?

A: En aan bedrijven.

N: En aan bedrijven, okee. Dus de inkoop ging dan via jullie?

A: Ja.

N: En daar zat dan ook een financieel voordeel aan ook? Dan wel voor jullie, dan wel voor de inkopers.

H: Daar hebben wij een provisie van, ja. We hebben een vaste installateur die voor ons werkt, die voor ons de panelen erop maakt en de elektra aansluit en wij leveren de materialen toe. Ja.

N: Okee.

H: Ja.

N: En goed, jullie zijn dus nu ook aan het kijken naar dat je het zelf gaat opwekken, energie?

A: Ja.

N: Maar zo'n zonneproject is inderdaad ook eigenlijk voor leden zelf hè? Dus dat leden zelf zo'n paneeltje kopen toch, of niet?

A: Ja, dat klopt.

H: Ja, met die postcoderoos, ja.

A: Ja, want die postcoderoosregeling wordt dan een aparte coöperatie, die wel aan ons gerelateerd is, maar die dus eigenlijk een eigen exploitatie dan van zo'n project op zich neemt.

H: Ja, dat staat dus in wezen, zeggen los van de coöperatie.

N: Ja, okee.

H: En datzelfde willen we ook eigenlijk doen met de windmolens.

N: Hmhm.

H: Dus dat is een nieuwe poot. Ja, de eerste pilot loopt al met die windmolen. Als het een beetje meezit dan moet die staan op het eind van het jaar als het goed is.

N: Een windmolen, windenergie dus?

H: Ja. Deze windmolen doen we in opdracht van een landbouwer.

N: Okee.

H: Of landbouwer, hoe heet het ..

A: Ja, wij hebben .. //

H: Agrariër.

N: Agrariër, ja.

A: // het idee opgepikt en we zijn eigenlijk een soort tussenpersoon van de windmolenbouwer en de klant.

N: Okee.

H: Ja, wij doen de engineering zeg maar. En die man die kennen wij en die hebben we toen voorgelegd van goh, dat is voor jou misschien wel wat. En die was gelijk enthousiast.

N: Gewoon een relatief kleine molen ook, of niet? Zo'n kleintje.

H: Een kleine molen ja, 15 meter, ja. Kijk, en hij heeft ook meer grond, dus als je 1 molen hebt, dan kunnen er ook 2 staan. En die andere molen gaan we misschien ook dan doen voor onze klanten. Dat we ook zelf opwekken.

N: Okee.

H: Ja, dat is dan veel mooier.

N: Ja, absoluut. En van die kleine molens tot aan zoveel meter dat is ook qua bestemmingsplan en dat soort gezeur is dat geen probleem geloof ik? Want als je een grote windmolen wilt bouwen dan krijg je al heel veel regeltjes waar je tegenaan loopt.

A: Daar zijn we ook heel druk mee, want volgens de geldende Omgevingsverordening kan je maar tot 12 meter gaan.

N: Oh, tot 12 meter? Ja.

A: We zijn ook in gesprek met de gemeente gegaan. We hebben de wethouder ook uitgenodigd om naar Groningen te gaan om te kijken hoe het eruit ziet, met een paar ambtenaren erbij. En raadsleden. En vervolgens hebben we het voorstel gedaan om de Omgevingsverordening aan te passen. En daar is nu in principe een besluit over genomen, dat gaat gebeuren.

N: Okee. Nou, mooi.

H: Ja, dus dat wordt mooi aangepast naar onze, of naar de molen eigenlijk die geleverd wordt. Want je kunt niet zeggen, ik wil een molen van 12 meter hebben. Want zo werkt dat niet.

A: Nee.

N: Nee, inderdaad.

A: Nou, het is ook qua opbrengst hè? Dit is een type molen wat voor zijn grootte een hele gunstige opbrengst heeft. Maar juist voor iets wat goed inpasbaar ook is in het landschap.

H: In het landschap, want met 15 meter zit je wel boven de bomen, dus je vangt wel wind. Maar het valt niet echt op.

N: Nee, klopt.

H: Want zoiets van 200 meter is natuurlijk een verschrikkelijk ding.

N: Dat is een monster eigenlijk hè? Een enorm ding, dat zie je van heide en verre.

A: Ja.

H: Ja, en daar is een hoop weerstand tegen. En dat zie je met alle plannen in Borger-Odoorn enzovoort. Maar met deze molen, de man die dan de afnemer is die heeft zelf de buurt geïnformeerd

en er is ook niemand die daar problemen mee heeft tot op heden, wat wij begrepen hebben. En de gemeente doet ook niet moeilijk.

A: Nee, ik vond dat juist heel opvallend. De wethouder die zei zelfs: Nou, dat lijkt me ook wel iets voor mijn bedrijf. Dat is ook een agrariër.

N: Ah okee. Wat grappig.

A: Dus ja.

H: Ja en als je het dan hebt over nul op de meter, wat je tegenwoordig veel tegenkomt. Woning nul op de meter of bedrijven ook. Ja, dan zit je als agrarisch bedrijf met een zo'n molen dan produceer je zeg maar in deze omstandigheden zo'n 20 - 25.000 kWh. En dat is voor een agrariër //

A: Dat is ongeveer zijn gebruik.

H: // dan kom je al aardig in de buurt.

N: Ja, dat scheelt ontzettend veel.

H: Dus dan ben je goed bezig denken wij.

N: Ja, zeker. Goed, jullie zeiden ook allebei een tijdje terug dat de coöperatie volledig vrijwillig is. Dus jullie zitten ook allebei, in ieder geval momenteel voor jou ook, er volledig als vrijwilliger in. En hoe ziet dat er precies uit? Want als je iets vrijwillig doet en je steekt er heel veel tijd in, dat heb je daar natuurlijk ook een enorme persoonlijke drive voor nodig. Dus ten eerste is dan de vraag: Hoe zit dat met jullie persoonlijk? Want ik neem aan dat jullie ook eigenlijk een soort eigen motivatie hebben om dit te doen. En ten tweede is de vraag: Hoe ziet het verder in de coöperatie eruit? Want jullie hebben 7 bestuursleden die allemaal vrijwillig erin zitten. En zijn er andere mensen nog vrijwillig bij betrokken bijvoorbeeld? Dus dat is eigenlijk een beetje een tweeledige vraag.

H: Nou, wat mijn motivatie betreft: Ja, wat ik al zei, ik heb ook een bouwkundige achtergrond, ook een HTS opleiding, altijd zelfstandig gewerkt ook. En ja, met de bouw, dan heb je natuurlijk al gauw een binding met duurzaamheid, want ja, als je vandaag een woning bouwt dan moet je hem zo bouwen dat de energie niet verkwist. En ja, dat is in de bouw altijd wel een onderwerp geweest, voor

mij zeker. Dus ja, wat ik net ook al zei, ik heb drie kinderen en alle CO2 ellende, dus ik was daar wel sterk gemotiveerd in om dat beter te doen. En het zijn allemaal kleine druppeltjes, maar goed.

N: Ja. Het begint bij jezelf zeg ik altijd maar.

H: Je moet het zelf doen. Kijk, het is een plaatselijke coöperatie, je ontmoet ontzettend veel enthousiasme ook, bij de klanten ook hoor. En ja, je moet het allemaal wel uitleggen, maar we leveren dan wel stroom en gas, en een heleboel mensen die kijken natuurlijk vooral naar de prijs, maar ja, kijk, wij zeggen altijd: wij zijn niet de goedkoopste. Want als je echt de goedkoopste wilt dan moet je meedoen met sloop de crisis ofzo, dat soort dingen.

A: En dan moet je maximaal ergens blijven .. //

H: En dan moet je weer weggaan.

A: // Want anders gaan de prijzen omhoog.

H: maar je betaalt bij ons gewoon een scherpe prijs, maar we hebben geen acties. We doen geen lpads of andere grappen. En het is in zekere zin voor het goede doel. Een heleboel mensen die spreekt dat wel aan gelukkig.

N: Ja. Het is eigenlijk gewoon een soort boodschap die je wilt overbrengen hè. Je hebt een eigen drive vanuit zo'n coöperatie en die wil je eigenlijk een beetje uitspreiden over het hele dorp, dat al die andere mensen ook bewuster gaan omgaan met energie, dat is eigenlijk een beetje het idee. En hoe is het voor jou dan Arie?

A: Ja, voor mij geldt dat ook. Gewoon de motivatie om die hele omgeving duurzaam te maken. Dat ook niet alleen hier, maar in je eigen huis, daar in ieder geval beginnen. Maar ook in de directe omgeving en in de Wolde zijn we aan het proberen om via de politiek die doelstelling ook bij de gemeente te krijgen, dat ze duurzaam, ja echt tot 2030 als beleid vaststellen dat ze duurzaam worden.

N: Ja. En waar halen jullie allebei ook je tijd vandaan? Want er zit best wel veel tijd in als ik het zo begrijp. En ik begreep dat jij al wel tegen je pensioen aan zat, of inmiddels misschien al wel gepensioneerd bent?

A: Ik ben inmiddels een jaar gepensioneerd, dus ..

N: Okee, dus daar heb je in ieder geval wel tijd voor. En hoe zit het met jou?

H: Nou kijk, ik ben van dezelfde leeftijd als Arie. Ik ben inmiddels 66. Laatste 25 jaar heb ik een zelfstandig bureau gehad, waarvan de laatste 5 jaar, zoals ik al zei, ik zit aan de bouw gerelateerd. En laatste tijd was het in de bouw knudde. Ontzettend veel faillissementen en dat soort dingen. Dus ik heb het wat dat betreft ook zwaar gehad. Ook minder werk, maar dus had ik meer tijd om aan de coöperatie te besteden. En dat was ook ontzettend leuk werk en ja, dat geeft je ook energie. Dus daar heb ik heel veel tijd in kunnen steken omdat ik gewoon, ja die andere dingen lagen op z'n kont. Maar verleden jaar heb ik alsnog weer een vaste baan kunnen krijgen, want op een gegeven moment liepen we toch wel een beetje vast. En daar werk ik nu nog steeds. In Groningen, bij Appingedam. Daar zit ik bij een managementbureau en ben daar bouwkundig inspecteur in het bevingengebied zeg maar. En dat is ook gewoon ontzettend leuk werk. Dus ja, dat betekende weer dat ik voor de coöperatie veel minder kon doen.

N: Ja, begrijpelijk.

H: Dus dat heb ik wel een beetje moeten afremmen. Maar goed.

A: In feite ga je nog gewoon door, haha.

H: Elke avond heb ik toch weer 20 mails ofzo die ik moet afwerken. En ik werk dan 4 dagen, dus die vijfde dag, vrijdag, ben ik dan vrij. Nou ja, vrij, maar goed ..

N: Ja, dan zit je in de coöperatie, 1 dag in de week in ieder geval.

H: En zaterdags zitten we hier ook nog. Dus we zijn er nog wel druk mee hoor. maar ik vind het nog steeds ontzettend leuk werk. En ook met die andere jongens. En er is zoveel te doen ook op dat gebied. En het moet toch van vrijwilligers komen, want je kunt het niet met betaalde krachten doen, dat gaat gewoon nog niet.

A: Ja. Maar dat is een punt eigenlijk. Voor de continuïteit zou je wat dat betreft zou je of een bestuurslid nog moeten hebben die ook goed in de projectontwikkeling is, of in de toekomst iemand

aantrekken die ervoor betaald wordt.

N: ja.

H: Of je moet het verder uitbouwen. Wim Diepeveen is volgens mij in loondienst bij Reggestroom.

N: Hij krijgt betaald geloof ik, ja.

H: En die mevrouw ook, of dat meisje die daar werkt.

N: Ja, hij had het over tussen de 1 en 2 fte's zeg maar, dat ze dat hebben. Maar goed, ze hebben het iets bedrijfsmatiger aangepakt op een gegeven moment.

H: En ze hebben ook meer klanten.

N: Ja. Hij vertelde dat zij qua omzet, dus aan wat ze allemaal aan stroom leveren enzovoort, dat ze de grootste coöperatie in Nederland zijn. Of een van de grootste geloof ik. Dus dat is ook best wel een groot verschil.

H: Ja. Daar hebben ze flink op ingezet.

N: Ja, ja. Ze leveren ook heel veel zakelijke klanten, daar lag het volgens hem vooral aan. Niet dat ze zoveel hebben klanten hebben, maar het ligt vooral aan de zakelijke klanten. Want je kunt beter een goede zakelijke klant hebben dan 100 particulieren. Dus daarmee maak je echt een slag.

H: Ja, ja. Nee, dat klopt. Maar goed, dat is bij ons een beetje van ja, het loopt zoals het loopt dan. En we zijn nu met 7 mensen in het bestuur. Albert is afgevallen maar die andere 2 jongens doen het nog steeds en er zijn een paar jongens bijgekomen. Wolter, ook een gepensioneerd iemand.

A: En Klaas Geerts.

H: Klaas Geerts, dat is een ambtenaar, die is er bijgekomen. Maar goed, dat is nog niet zo heel lang. Maar er zijn wel meer mensen hoor, die best wel wat willen doen ook. Dus dat is voor ons ook een beetje uitzoeken van hoe organiseer je dat allemaal? Mensen hoeven natuurlijk niet in het bestuur te zitten, als ze mee willen doen kan het ook in werkgroepjes of hoe je het ook ..

N: Alle beetjes helpen natuurlijk qua inzet ook hè?

H: Ja. Ja.

N: Nog even kort kijkend naar de financiën. Want we hadden het er al over, jullie zijn een non-profit organisatie. Dus in principe al het geld dat hier dan verdiend wordt, en dat verdienen jullie onder andere via het leveren van gas en dat soort dingen allemaal, daar verdienen jullie allemaal een klein beetje mee. En al het geld wat jullie verdienen dat investeren jullie gelijk weer in andere projecten, dus dat geven jullie aan goede doelen, indirect wat je al vertelde in die boerderij, dat soort dingen, toch?

H: Ja. Ja, ja.

A: Ja. Ja, we hebben nu voor dit jaar dus een ontwikkelfonds eigenlijk apart gezet van 4000 euro dat we wat investeringen kunnen doen in het opzetten van zo'n postcoderoos.

H: Maar ook de korting hè, op het energieadvies.

A: Korting op het energieadvies.

N: Okee.

H: Kijk, dat klanten van ons een energieadvies krijgen en ja, dat kost dan een paar honderd euro, maar dan krijgen ze van ons korting.

A: maar dat is in feite geld wat we vorig jaar over gehouden hebben, dat hebben we in dat ontwikkelfonds gestopt.

H: Kijk, en ook ja, zit ik toch te denken, als wij nog eens een windmolen zelf gaan zetten als organisatie, dan heb je toch ook wel een financiële buffer voor nodig.

N: Ja, voor zo'n kleintje heb je ook al heel veel geld voor nodig geloof ik.

H: Ja, ja.

N: Ja.

A: Ja. Dus de start, misschien ook wel goed om te zeggen. Want het is gestart met eigenlijk het inleggen van 4 eerste mensen die gewoon een aandelenkapitaal hebben gestort.

N: Okee.

H; Wij hebben er zelf geld in gestoken want ja, in het begin moesten we natuurlijk een website hebben. Verder hadden we hier het kantoor en nou ja, veel kosten hadden we niet. Maar goed, zo'n website moest je wel hebben, dus dat was onze grootste investering. En dat hebben we toen met z'n vieren een paar duizend euro ingestopt om het spul aan de gang te krijgen, ja.

N: Kon je daar geen subsidie voor krijgen dan? Want dat zie je bij veel coöperaties dat die juist een subsidie kunnen krijgen?

A: Ja.

H: Nou, hebben wij subsidie?

A: Voor die winkel.

H: Subsidie hebben wij nooit gehad. Wij hebben wel, dat klopt, we hebben op een gegeven moment, dat had Wim ook, die had een winkeltje, en dat leek ons wel wat. En toen kwam hier een winkel vrij ..

N: Ja. Okee, ja. Ja, inderdaad, zo'n pand. ja.

H: En daar hebben wij ook, ja in eerste instantie proberen daar een man of 3, 4, ik weet niet precies meer, en toen hebben we gedaan ook. En daar wouden we daar ook voorlichtingsavonden geven en een uitstalling van allemaal duurzame materialen. Zonnepanelen, koelkasten, glas, en dat soort zaken. En die winkel was dan beperkt open. Dus dat hebben we al met al een halfjaar zo'n beetje volgehouden. Maar goed, het probleem was natuurlijk bezetting. Want je kunt wel een winkel hebben, maar dan moet je wel zorgen dat er altijd mensen zijn.

A: Die hadden we wel meer dan een jaar toch? Denk wel anderhalf jaar dat we die winkel gehad hebben.

H: Nee. Nee hoor.

A: Ja, niet meer actief. We vergaderen er alleen nog.

H: Nee, in principe was het een halfjaar geloof ik. Maar dat hebben toch nog wel iets verlengt.

A: Ja.

H: En ja, dat hadden we donderdags, vrijdags en zaterdags geloof ik. En dan s'avonds de hele dag. Dus we hadden een heel schema op. Van wie dan. En we stonden altijd met 2 man ook. Maar ja, dat was ontzettend tijdsbeslag. Was hardstikke leuk ook hoor. Maar goed, daar zijn we op een gegeven moment mee gestopt. Maar daar heeft de gemeente ook een subsidie voor verleent, ja.

N: Okee. Want ik kan me inderdaad voorstellen dat als je in een klein kantoortje gaat zitten dat het daar wel wat extra vaste lasten met zich meebrengt. Want nu zit je in je privéadres eigenlijk, opereer je vanuit dit kantoortje hier.

H: Ja, ja.

N: Heb je eigenlijk als hele coöperatie bijna geen enkele vaste lasten.

H: Nee, heel weinig.

N: Alleen die website bijhouden en foldertjes en dat soort dingen. Veel meer hoeft je niet te betalen lijkt mij.

H: Nee, nee. Nou ja, wat kantoorkosten, maar dat telt niet aan natuurlijk.

A: Maar ben je geïnteresseerd in hoe het financieel in elkaar steekt?

N: Nou, niet niet .. een beetje in de *basics* zeg maar. Maar niet op hele grote lijnen. Daar heb jij natuurlijk verstand van als penningmeester!

A: Ja precies! Nee maar ik bedoel, onze begroting en ons jaarverslag dat kun je gerust bekijken.

N: Okee. Ja, dat gaat mij iets boven de pet denk ik al. Maar ik probeer me inderdaad een beetje bezig te houden met hoe die geldstromen ongeveer gaan.

H: De bedoeling is in ieder geval dat wij, ja, hoe minder kosten wij maken, hoe meer wij over houden. En hoe lager wij de mensen de panelen kunnen aanbieden.

N: Ja, absoluut.

H: En stroom en gas.

N: Ja, logisch inderdaad.

A: Ja, en die nieuwe ontwikkelingen waar we nu mee bezig zijn. Dus die energiescans, dat is echt een project wat volgens mij heel veel impact gaat hebben, wat veel mensen gaat helpen. We hebben een adviseur die het voor particulieren doet, en we hebben een adviseur die nu een eerste proef gemaakt heeft bij een bedrijf, bij een fysiotherapieschool.

N: Okee.

H: Ja. Ja, daar verwachten we veel van.

A: Ja. En dan gaan we in het najaar, in het kader van de Warmtetour, gaan we dat ook aanbieden aan mensen in Zuidwolde. Dus dan organiseren we samen met de Natuur & Milieufederatie en met het Energieloket Drenthe organiseren we hier in Zuidwolde een avond. En dan kunnen mensen starten met .. in ieder geval worden ze geïnformeerd over isolatiemaatregelen, en kunnen ze zich op zo'n energiescan inschrijven.

N: Okee, ja.

A: En dan denk ik dat het hier ook op gang komt.

N: Ja klopt, met die energiescans kun je natuurlijk ook een hele grote slag maken. Want energie die je kunt besparen hoef je ook niet meer met zo'n zonnepaneel op te wekken.

A: Nee.

N: Dus dat is natuurlijk ook heel belangrijk, energiebesparing.

A: En je kan de mensen gewoon een beeld geven van; dit zijn de kosten en dit zijn de mogelijke opbrengsten. En je geeft ze ook een aantal dingen waar ze uit kunnen kiezen. En dat is merk ik voor mezelf ook vaak de drempel, want je wil wel iets, maar waar moet je beginnen?

H: Ja, waar moet je beginnen en wat heb je voor mogelijkheden? Krijgen die van ons een rapport, en dan kunnen ze ook als ze een energie nul willen, dan krijgen ze ook van ons een rapport van hoe je dat nou kunt realiseren en wat de kosten dan allemaal zijn. En dat wil niet zeggen dat wij het dan allemaal organiseren, maar wij faciliteren het wel. En ja, zonnepanelen kunnen we zelf doen, maar een warmtepomp, dat kunnen we tegenwoordig ook wel zelf doen, of een zonneboiler.

N: Ja.

A: Nou, isolatie.

H: En dan kun je mensen aangeven: Nou, als je dat en dat en dat, dat kost je zoveel geld. Maar dan heb je geen gas meer nodig of geen stroom meer nodig. Ja, ik denk dat daar een flinke markt voor komt.

N: Zeker, zeker.

A: Ja, en met het installatiebedrijf hebben wij contact. Die kunnen dan ook een offerte uitbrengen.

N: Hmhm, ja.

H; Ja, ja.

N: Maar goed, nog even op jullie verhouding met de gemeente. Want ten eerste, heeft de gemeente ook duurzaamheidsbeleid? Dat zij ook een bepaalde ambitie hebben gesteld?

A: Eh, ja. Maar te laag, haha.

N: Te laag. Volgens jullie?

H: En ze hebben ook een duurzaamheidsambtenaar.

A: Vanuit de ambtelijke organisatie, daar hebben we ook goede contacten mee, en daar is heel veel goede wil. En de politiek is ja, die wordt hier gedomineerd door gemeentebelang. Gemeentebelang en VVD hebben hier een meerderheid en een college. Nou, die zijn wat conservatiever zal ik maar zeggen.

H: ja.

N: Ja.

A: En we willen via inspraak als Reestdal Energie in ieder geval aan te zetten om meer te gaan doen aan duurzaamheid.

N: Ja.

H: Ja.

A: En er zijn ook, moet ik zeggen hoor, ze hebben een aantal regelingen en een aantal plannen die heel goed zijn. Ze zijn nu ook zo ver dat ze de eigen daken van ..

N: Van het gemeentelijk vastgoed?

A: .. van het gemeentelijk vastgoed beschikbaar willen gaan stellen. Maar wat wij zouden willen is dat ze dus ook echt een doel stellen voor 2030 niet meer afhankelijk van fossiele energie.

N: Okee! Dat is best een grote stap ook.

H: Dat is een hele stap

N: Daar zijn ze natuurlijk niet heel snel happig op, want dat is ook heel moeilijk om te behalen denk ik.

A: Nou ..

N: Nou ja, tenminste, daar zul je wel echt stappen voor moeten zetten, daar moet je echt een stapje extra voor doen. En natuurlijk, uiteindelijk moet dat ook wel vind ik.

H: Dat leeft denk ik onvoldoende. Maar op bijvoorbeeld, wij hadden graag de gemeente als klant gehad voor stroom en gas. Maar daar kom je dan niet voor in aanmerking, want dat regelen ze weer in combinatie met andere gemeentes. Dus daar kom je dan gewoon niet aan. En dat is eigenlijk jammer.

N: Ja, ja ja. Maar hoe is de samenwerking verder tussen jullie en de gemeente. Want uiteindelijk werken jullie natuurlijk in een gemeentelijk belang, een belang wat ook voor hen geldt.

A: Nee, die is heel goed. Dus politiek proberen we nog een beetje extra invloed, dus een tandje verder te krijgen. Maar gewoon in de, ook bij zo'n aanvraag die we gedaan hebben op zo'n energietool te doen daar werkt de gemeente heel erg aan mee.

N: Okee. De samenwerking op dat opzicht dus wel goed?

A: Ja.

N: Okee. Dat is interessant.

H: Nou ja, we hebben tegenwoordig ook een nieuwe voorzitter. Is een gewezen wethouder, dus ja, die heeft ook ja, nog goeie ingangen. Nee, wat dat betreft hebben we niet veel te klagen daarover.

N: Nou mooi. Nou goed, dan heb ik eigenlijk nog 2 punten. Want ik kijk ook heel erg in mijn onderzoek naar waar lopen coöperaties tegenaan? Wat zijn nou echt moeilijke punten waar ze mee *struggelen* zeg maar. En aan de andere kant, wat zijn juist nou de positieve factoren waardoor zo'n coöperatie succes heeft? Dus die vraag wil ik jullie ook voorleggen. En dan beginnend met: Waar lopen jullie als coöperatie tegenaan? Wat zijn nou echt moeilijke obstakelpunten waar jullie mee zitten als coöperatie?

A: Nou, in het begin hadden we een aantal van die soort postcoderoosprojecten. En toen was die regeling gewoon financieel niet goed genoeg. Dus dat konden we niet rond krijgen. Dat was echt een frustrerend iets, heel veel energie in gestopt.

H: Ja, daar hebben we veel energie ingestopt. En adviesbureaus ook, dus dat heeft ons ook nog een beetje geld gekost, maar goed. Maar nee, dat ging niet.

A: Maar ook, wij hebben een project gehad, dat loopt nog steeds, met de sporthal, om daar zonnepanelen op te doen.

H: In combinatie met de plaatselijke voetbalclub.

A: In combinatie, ja.

N: Okee.

A: En daar zijn dan problemen dat de gemeente, die hebben eigenlijk ook nog onderhoudsplannen, dus het is niet helemaal duidelijk. Of uitbreiding.

H: Uitbreidingsplannen. En dan wilden ze dat eerst weer afwachten, maar ja. En dat is jammer, want de voetbalclub was heel enthousiast en wij ook. En het dak ligt er, maar ja, daar houden ze nou even de boot af.

A: Ja. De slagvaardigheid van de gemeente daarin is dus wat minder.

N: Ja, dat kan toch nog beter inderdaad hè?

A: Ja.

H: Ja ja ja.

N: Ja. Nou goed, dat zijn dan dingen waar jullie tegenaan lopen. En dan aan de andere kant, wat maakt jullie, volgens jullie tenminste dan hè, wat maakt jullie initiatief nou succesvol? Waar liggen jullie succesfactoren in, als Reestdal zijnde?

A: Ja, dat je hier lokaal natuurlijk de mensen kent. Je hebt natuurlijk een makkelijke ingang. Ik denk dat dat een van de belangrijkste dingen is. Je wordt bekend en //

N: Dat je tussen de mensen staat als het ware?

A: Je ziet echt voor de .. ja. En met de gemeente, de lijntjes zijn ook heel kort.

H: Ja.

A: Je kent de omgeving hier, je hebt mensen die je ook kunt, nou ja, zoals Kor die dan in de agrarische wereld goed kent, daar heb je dan contacten. En Henk Lammers die in het CDA actief is geweest. Ja, dat zijn ook contacten en ja, dat scheelt wel.

H: En het staat of valt met ons zeg maar, met de mensen die het doen. Want ja, je moet natuurlijk wel het nodige doorzettingsvermogen hebben, want als je .. kijk, nou hebben we niet van die hele grote aspiraties hè, van dat we allemaal moeten groeien en groeien en groeien om maar groot te worden. Dat hoeven wij natuurlijk ook niet. Maar ja, je moet er wel gewoon ontzettend veel energie in stoppen.

A: Ja, dat zou je zeker kunnen noemen. Het feit dat jij als bouwkundige projectontwikkelaar gewoon ervaring hebt en bij de mensen goed advies kan neerleggen. Ik denk dat je dat zelf in huis hebt, dat dat ook enorm belangrijk is.

N: Okee. Dus ook de beschikbare kennis die jullie als bestuur vanuit het bedrijfsleven hebben, dat is ook belangrijk.

A: Ja.

N: Daarnaast ook het doorzettingsvermogen wat je zegt en vooral ook dat je boven de mensen staat dat je er tussen staat en dat je mensen kent, kunt aanspreken en dat mensen ook snel jou leren kennen als het ware.

H: Ja, en dat je ook gewoon een goed verhaal moet hebben. Een goed product moet verkopen. Ook ik heb bijvoorbeeld een cursus gedaan over zonnepanelen en over alles wat daarachter zat. Want je

kunt wel panelen verkopen, maar je moet wel weten waar je het over hebt. En daar heb je gewoon kennis voor nodig. En ja, dat hebben we toen speciaal op kosten van de coöperatie heb ik die cursus kunnen doen. Nou ja, het zorgt ervoor dat je beslagen ten ijs komt.

N: Ja, absoluut.

A: *Solar expert* heet dat hè?

H: En zo zijn er genoeg in de markt die vandaag zonnepanelen verkopen en morgen auto's en overmorgen bankstellen.

N: Ja, zo is het ook. Dat je weet waar je over praat, dat is wel heel belangrijk.

H: Nee, maar dat is toch ook zo?

N: Ja, absoluut. Zeker. En trouwens, wat ook een van die initiatieven noemen, dat was die van Langelo, die voelde dat sommige consumenten hen niet echt volledig vertrouwden. Dat zij toch dachten; het is maar een vrijwilligersinitiatief, het is maar een lokale energiecoöperatie. En dat mensen liever in zee gingen met een vertrouwd bedrijf als een Essent of Nuon of wat dan ook. Dat ze dan op een of andere manier bang waren dat als ze lid werden bij zo'n clubje dat het dan niet helemaal goed zou komen of wat dan ook. Merken jullie dat ook enigzins of dat eigenlijk niet? Dan men eigenlijk wel positief is?

H: Wat je wel merkt is dat mensen bang zijn om over te stappen. Als je een keer ergens zit dan gaat het goed. Maar ja, als ik dan naar jullie ga ..

A: Ja, die vraag krijg je wel eens.

H: .. betaal ik dan niet twee keer? En komt dat wel goed allemaal?

N: Ja, ja.

H: Nou ja, ja, ik zeg van dat komt wel goed. En als het niet goed komt, je kunt mij bellen of er op aanspreken, of ons. Wij zitten daar en daar, dus als er wat is: Bel ons. Of komt langs. Of ik kom bij u langs. Want we hebben veel oudere klanten ook. En dan ga ik daar zelf ook langs. We hadden laatst

ook een man en die zegt van: ik ben al meer als een jaar klant bij jullie, ik heb nog steeds geen afrekening. Dus ik zeg: Nou, dan ga ik er even achter aan. Ik heb eerst gebeld, van hoeverre was het ermee? En nou ja, die afrekening kwam eerst daar. Maar toen ben ik ook naar die man toe gegaan, want dat praat veel makkelijker als je zo tegenover elkaar zit dan via de telefoon, zeker met oudere mensen.

N: Ja, klopt. Klopt.

H: En ja, die man helemaal tevreden. Kijk, Essent doet dat niet.

N: Nee, nee. Daar doe je het ook een beetje voor hè?

H: Dus ja.

N: Nou goed, dan heb ik eigenlijk nog een vraag ook. Als laatste vraag, en dan ben ik er wel doorheen. Want helemaal in het begin hadden we het over de toekomstambities, en daar was een beetje de vraag van: Ja, want het is natuurlijk onvermijdelijk dat jullie een beetje verder blijven groeien. Op een gegeven moment wordt jullie coöperatie steeds groter, jullie krijgen steeds meer klanten, je wordt steeds bekender. In principe blijft zo'n coöperatie steeds langzamerhand groeien.

H: Ja.

N: Maar hoe zien jullie dat bijvoorbeeld voor je hoe jullie coöperatie over 10 jaar, ik noem maar wat, of over 15 jaar eruit ziet? Zijn jullie dan, wat je zegt inderdaad, zijn jullie dan geprofessionaliseerd als het ware, of zijn jullie dan nog steeds actief zoals jullie nu zijn? Hoe zie je dat bijvoorbeeld voor je? En ook op duurzaamheid, wat zijn dan ambities wat je wilt realiseren?

H: Nou, dat is over 10 jaar nog niet afgelopen denk ik.

N: Nee nee, zeker niet.

H: Absoluut niet. Dus ik zie daar toch dat we op termijn wel moeten professionaliseren, volgens mij ontkomen we daar niet aan. Maar ik denk dat dat op een gegeven moment ook wel kan. Je ziet het nou, we zijn met 2 begonnen en toen 4 en nu 7, maar er zijn nog wat mensen die erom heen lopen en die ook wel mee willen doen.

A: Ja, daar gaan we ook actief aan werken, dat we dus wat meer actieve mensen rond het bestuur krijgen en die zich in een postcoderoosregeling of een ander iets, projecten ofzo, kunnen steunen.

H: En dat je het ook wat meer projectmatig ondersteund zeg maar. Dus een groepje voor de windmolen en een groepje voor de postcoderoos.

N: Ja. Als het ware dat je er een hele organisatie omheen bouwt?

H: Ja. Ja, precies.

A: Ja. Maar in eerste instantie, ja, denk ik dat we met vrijwilligers doorgaan. En dan, ja dan moeten we nog echt beleid opmaken van: Hoe ga je dan op langere termijn, hoe staat dat er voor?

H: Het is dan ook zeg maar met kantoor, ja, eigenlijk, het is natuurlijk maar heel primitief, maar ja, misschien ook dan, via de gemeente, dat je bij hun wat kunt krijgen. Ja, het is ook net hoe het loopt allemaal. Misschien kun je ook wel mensen krijgen via de gebiedscoöperatie waar wij ook onderdeel van zijn. Hoe vaak hoor je niet van mensen die in de WW terecht komen dat ze toch wel wat willen doen. En soms wordt ook met subsidie dat mensen weer aan het werk komen. En die zouden ook wel wat dingen voor ons kunnen doen.

N: Zeker, daar zitten ook wel wat mogelijkheden in. En toch nog wel een vraag hoor, haha. Maar goed, als coöperatie lijkt me ook een van de moeilijke punten om mensen zoals jullie twee erbij te betrekken, want mensen die ten eerste dingen willen doen voor zo'n coöperatie vrijwillig en die het ook kunnen doen. Mij persoonlijk lijkt het best lastig om daar nieuwe bestuursleden in te vinden bijvoorbeeld. In hoeverre is dat bij jullie? Want je zegt inderdaad dat er steeds meer mensen bijkomen, dus dat is natuurlijk een prachtige ontwikkeling.

A: Het gaat toch wel via contact en je kent mensen in het dorp.

H: Ook een netwerk hè?

N: Dus dat gaat eigenlijk gewoon wel.

A: Ja.

N: Ja. Dat komt wel eigenlijk vanzelf als het ware.

H: Nou vanzelf ..

N: Nou ja, ja, als het ware.

H: Ja, ja. Ja, want Albert was een drijvende kracht ook. En toen hij ermee stopte moest het toch overgenomen door anderen. Dus het heeft wel even geduurd, maar ..

A: Even een dipje gehad, maar ik geloof dat we dat nu weer goed te boven zijn.

H: In alle rust moet je dan toch de tijd nemen om daar dan goeie vervanging voor te vinden. En ik denk dat dat wel gelukt is, hoewel dat eigenlijk een heel ander type is. Maar hoe meer organisatorisch bezig is, en nee, dus ja, je bent toch afhankelijk van de mensen waar je het mee doet.

N: Ja, zeker.

H: En ja, iedereen is wat dat betreft natuurlijk verschillend. Hoe vaak hoor je niet van dat mensen kwaad weglopen, of ruzies, of weet ik het wat. Nou, dat is bij ons nog nooit geweest. Nee, nee. Wat dat betreft loopt dat super volgens mij.

A: Ja.

N: Okee. Nou goed, ik ben in ieder geval door mijn vragen heen. Dus dank daarvoor in ieder geval. En ik sluit eigenlijk elk interview af met eigenlijk de bal aan jullie teruggeven. Want ik heb jullie nu natuurlijk allemaal vragen gesteld, en daar wil ik jullie ook de mogelijkheid geven of jullie ook vragen hebben aan mij naar aanleiding van of dit interview, van wat ik jullie allemaal heb voorgelegd, of naar aanleiding van het onderzoek waar ik al eerder wat over heb verteld. Dus of jullie bijvoorbeeld nog vragen aan mij hebben.

H: Nou ja, jij maakt daar een rapport van hè?

N: Ja.

H: En ja, misschien is het iets dat wij een kopie krijgen van jou rapport.

N: Ja.

H: Van je eindrapport, ik ben natuurlijk wel nieuwsgierig geworden.

N: Ja, begrijpelijk. Ja, dat vind ik ook niet meer dan logisch. Ik stuur dat meer dan graag op zelfs. Ik vind het juist heel leuk dat het zich een beetje verspreid en ik hoop uiteindelijk dat coöperaties zoals jullie daar ook iets mee kunnen. Want daar is het ook een beetje voor bedoeld hè? Want voor wie schrijf je nou zo'n rapport? Want in beginsel schrijf ik het natuurlijk om af te studeren, gewoon voor mezelf. En dan heb ik gewoon aan regels te voldoen en dan moet het gewoon goed genoeg zijn. Maar uiteindelijk hoop je ook dat er in tweede instantie ook iets mee gedaan kan worden, dat zou het allerleukst zijn. Dat ik het opstuur en dat jullie misschien zeggen van: Oh ja, wat je daar hebt geschreven daar kunnen wij misschien wat mee. Of het in de praktijk zo is straks, dat is natuurlijk maar de vraag. Maar dat hoop je natuurlijk wel, dat jullie natuurlijk zeggen van: Goed geschreven, daar kunnen we in ieder geval mee verder. Of dat is interessant.

H: Ja, en daar kun je andere mensen weer mee motiveren natuurlijk.

N: Absoluut, ja.

H: Daarom hebben wij ook regelmatig gesprek met Wim Diepeveen. Van: kun je elkaar ook motiveren?

N: Ja, zeker. Zeker. Dat gaf mevrouw Ton ook aan uit Langelo, die zij ook: Ik ben ook heel benieuwd hoe al die andere coöperaties het aanpakken, want iedereen heeft niet dezelfde aanpak. Elke coöperatie is anders. En daar kun je ook ontzettend veel van elkaar leren. Van hoe jullie het hebben opgepakt versus hoe Reggestroom het bijvoorbeeld heeft opgepakt. Dat is allebei hartstikke anders. En ik denk dat je daar ook heel veel uit kunt overnemen, kunt leren, enzovoort.

H: Ja. Ja, want je bent toch allemaal in zekere zin met hetzelfde doel bezig.

N: Ja, zeker.

H: Maar goed, ook van de Provincie zijn er af en toe van die bijeenkomsten dat dan ook zeg maar dit soort groepen uitgenodigd worden. Dan spreken wij die andere mensen ook wel.

N: Ja. Je leert elkaar ook wel kennen op een gegeven moment.

H: Ja, zeker.

N: Nou goed, dan zet ik in ieder geval de opname apparatuur stil.

Einde interview.

Bijlage 7: Transcript interview Karel Bosman

Geïnterviewde: Karel Bosman (Accountmanager bij Energy Academy Europe)

Datum interview: 30-05-2016, 10:00 uur

Locatie interview: Energy Academy Europe, Nettelbosje 4, Groningen

Start van interview:

N: Okee, goed, dan heb ik hem nu in ieder geval aanstaan, dat je dat weet.

K: Ja prima. Hoelang kun je daarmee vooruit?

N: Ehm .. lang genoeg, ja, je hebt vele uren.

K: Vele uren? Okee

N: Ja, nou ik was niet van plan hier uren te zitten hoor.

K: nee, maar je hoeft niet bij een kwartier al ..

N: Nee, nee nee, gelukkig niet.

K: een nieuw bandje. haha

N: Zou je misschien willen beginnen door even wat over jezelf te willen vertellen, wat jij hier onder andere doet?

K: Zeker, zeker.

N: Ja?

K: Nou ja, mijn naam is Karel Bosman en ik werk 2 dagen in de week hier bij het Energy Academy Europe (vanaf hier afgekort met EAE) en ik doe het accountmanagement.

N: okee.

K: dat wil zeggen dat ik zegmaar verantwoordelijk ben voor de contacten met MKB, midden- en kleinbedrijven. En dat doe ik niet alleen voor de EAE, maar ook voor EnTranCe.

N: Hmm. Ja.

K: En dat doe ik dan in die andere 2 en halve dag in de week.

N: Okee.

K: Nou, eigenlijk .. nou goed, 2 en halve dag ongeveer. En daar doe ik dus ook de MKB contacten. En, maar, daar doe ik ook wel contacten met de clubs zoals Kiwa en Gasterra en TNO, maar dan meer op operationeel niveau.

N: Okee

K: Kijk, met dat soort clubs, met die grote jongens heb ik geen strategische contacten maar de operationele contacten.

N: Ja.

K: En met MKB heb ik, nou ja, strategisch én operationeel, daar komt het ongeveer op neer.

N: Operationele contacten is vooral een beetje in de projecten en de uitvoering enzo?

K: Ja. Dan gaat het echt over de projecten en dan bij EnTranCe vooral van welke faciliteiten hebben we nodig voor ons onderzoek. En dat kan dan een stuk terrein zijn, dat kunnen units zijn, dat kan een hal zijn. TNO huurt daar bijvoorbeeld een terrein van 2 hectare, en een hal. Maar je hebt ook een MKB die zegt van; ik heb alleen aan een unit genoeg, voor een halfjaar. Als je mij maar even aansluit en even voorziet van de energie en jullie mogen ook wel een beetje meekijken, naja, dat doen we graag natuurlijk.

N: Ja.

K: Want dan zet je dus studenten bij. Nou, en elke student wordt natuurlijk begeleid. Dus er is ook altijd een docent die meekijkt over de schouder of een onderzoeker. En dan zit je precies in waar wij willen zijn, namelijk dat wij heel snel eigenlijk de kennis, de actuele kennis uit het bedrijf, uit het werkveld. Ja .. je zou in principe binnen 14 dagen kunnen vertalen naar het onderwijs. Dat kan best zijn dat opgedane kennis uit een onderzoek van een MKB'er bij EnTranCe zegmaar een week later in de collegezaal zegmaar verteld wordt.

N: Ja ja, okee.

K: Omdat die docent meekijkt, of een onderzoeker die een college geeft. Dat is het idee.

N: Maar dat is ook eigenlijk de taak van het EAE en van EnTranCe, dat is eigenlijk vooral de onderzoekskant geloof ik hè?

K: Absoluut.

N: Ja.

K: Absoluut. En dan zou je kunnen zeggen van ja, de EAE is natuurlijk een samenwerkingsverband als je kijkt naar het onderzoek en het onderwijs tussen de HanzeHogeschool en de Rijksuniversiteit Groningen, en de waterscheiding die we daar hebben dat is toch wel een beetje dat het wetenschappelijk onderzoek natuurlijk plaatsvind binnen de universiteit en het toepas onderzoek binnen de Hanze Hogeschool.

N: Ja, ook wel logisch.

K: Het kan maar zo zijn dat zeg maar, kijk als er een MKB'er belt die even snel iets wil uitzoeken voordat ie de markt opgaat met zijn product, ja, dan gaat hij niet naar de Rijksuniversiteit Groningen, dan gaat ie naar de HanzeHogeschool, naar EnTranCe, en die zetten er een stagiair op en ze krijgen een unit van ons, we sluiten ze aan op onze ringleiding, en binnen een halfjaar hebben ze resultaat.

N: Okee.

K: Maar goh, wil een rijksoverheid weten van jongens, wat is nou de toekomst van de gasmarkt, of willen ze weten van .. zou er een alternatief zijn voor zonnecellen? Zoals bijvoorbeeld een blad aan een boom werkt? Hè?

N: Ja. ja.

K: Ja, dan kom je echt bij de Rijksuniversiteit terecht hè. En dat zijn 2 concrete voorbeelden. Binnen de Rijksuniversiteit zitten een complete onderzoeksgroep, onder leiding van Kees van Hummelen bijvoorbeeld, die daarnaar kijkt. Of het ook anders kan met zonne-energie.

N: Dus dat is eigenlijk gewoon puur ook kijkend naar nieuwe vormen van energie, dus niet //

K: Jazeker! Ja.

N: // het bestaande, maar puur innovatief hoe je zonnecellen kunt optimaliseren, hoe je .. //

K: Gewoon kijken van verdorie, hoe doet een blad dat, en kunnen wij dat ook, hè?

N: ja.

K: Maar dan ligt zo'n horizon zeg maar zo'n 10 jaar vooruit. Dat zal wel een jaar of 5 bezig zijn, misschien nog wel langer.

N: Uuh. Ja.

K: En ja, het zou mij .. ze zouden het denk ik geweldig vinden als ze dit jaar al concreet zeg maar een product op de markt hebben, maar dat zal hem niet worden denk ik.

N: Uuh. Maar goed, als ik het goed begrijp is het verschil tussen EnTranCe en de EAE is eigenlijk vooral ook een beetje de tak van de Hanze en de tak van de Rug.

K: Nou eh ..

N: Of is dat een beetje te simplistiek?

K: EnTranCe, nee, zo kun je het zeggen. EnTranCe is de bijdrage van de HanzeHogeschool in de EAE. Kijk de EAE wil natuurlijk heel sterk in die markt staan, in de maatschappij en in het MKB. En dat had je EAE helemaal kunnen ontwikkelen, maar als je dan de HanzeHogeschool als partner hebt, die dat toegepaste onderzoek heel veel doet en ook eigenlijk wel gewend is om dat te faciliteren, ja, dan sla je natuurlijk ineens een flinke vlieg in een klap.

N: ja, absoluut.

K: Hè, dat is eigenlijk gewoon, kun je zeggen, doordat EnTranCe onderdeel werd van de EAE is dat hele gebied verzorgd.

N: Okee. Nou dat is helder. Nou goed, en als EAE dan zijn jullie vooral dus inderdaad op dat onderzoek bezig, maar zijn jullie ook echt bezig met het zelf opwekken van energie? Of zijn jullie meer bezig met; van onze gebouwen zijn energieneutraal, zoals dat nieuwe gebouw wat daar komt?

K: Ja ja ja, nou, dat is bijvangst.

N: Dat is bijvangst. Ja.

K: Dat is bijvangst. En eigenlijk zijn we ook niet zelf als EAE bezig met onderwijs en onderzoek, maar wij zijn een overkoepelende organisatie, en wij kijken naar; wat gebeurt er met onderwijs en onderzoek binnen de Universiteit? Wat gebeurt er aan onderzoek binnen de HanzeHogeSchool? En vallen daar gaten? Nou, dan moet die ingevuld worden. Of is er overlap? Dan moet dat opgelost worden. En dat is eigenlijk het idee. Dus je treft hier geen collegezalen aan.

N: nee, klopt.

K: Alhoewel, straks in ons nieuwe gebouw, daar proberen we dat wel wat zichtbaarder te maken allemaal.

N: Hmhm.

K: Daar krijg je wel labs en daar krijg je wel collegezalen. En dan vergeet ik nog een poot eigenlijk. We hadden onderwijs en onderzoek, maar de EAE kijkt ook heel duidelijk naar de marktcontacten. Welke contacten hebben we in de markt? En zijn die compleet? Dus we zijn geen energieproducent ofzo hoor, maar dat we straks een energieneutraal, nou ja, eigenlijk wel een energiepositief gebouw hebben, dat is natuurlijk een superbijvangst, en dat kan nog wel eens een topic worden hoor.

N: Ja, dat denk ik ook wel.

K: Want dat gebouw, daar zullen we denk ik prijzen mee winnen.

N: ja.

K: Ja, daar gaan we prijzen mee winnen.

N: ja, als ik dat ook zo zie, het is een prachtig gebouw.

K: Ja, qua architectuur, maar ook qua energieverbruik.

N: ja.

K: Energieproductie.

N: Het mooie is, het kan natuurlijk ook als voorbeeld dienen voor andere nieuwe gebouwen hè?

K: Dat is het idee. Dat is het idee, ja. Maar daar komen wel labs in en daar komen wel collegezalen in, maar dan is dat een lab wat gerund wordt door de universiteit, of een college voor een groep van de HanzeHogeschool.

N: Ja, okee. Ja.

K: Dus zo moet je dat zien.

N: Dus dan wordt dat gebouw ook meer gedeeld als het ware, dat er ook inderdaad college wordt gegeven op energitair .. in termen van energie.

K: Ja. Wat nu in het klein plaats vind bij EnTranCe, namelijk dat daar onderzoek, onderwijs en markt elkaar in .. ontmoeten. Dat gaat straks in het nieuwe gebouw van de EAE op nog grotere schaal plaatsvinden.

N: okee.

K: Daar gaat nu ook wetenschap en toegepast onderzoek en onderwijs op allerlei niveau's, en markt, en maatschappij elkaar ontmoeten.

N: Ja. Nou goed, ik had het net natuurlijk ook al even over mijn onderzoek hè, en over die klimaatdoelstellingen die dan niet gehaald worden ..

K: Ja.

N: En ik vroeg me af, Nederland is natuurlijk een van die minder presterende landen.

K: Ja.

N: Daar hebben we het ook al even over gehad.

K: Ja.

N: En hebben jullie een beetje een idee, als partij die binnen dat energieveld staat, van waar dat nou precies door komt? Ligt dat nou echt puur, wat ik ook had verteld, aan dat overheidsbeleid, of zitten daar meerdere factoren aan als je daar misschien wat over weet ..

K: Oh jeej.

N: Ja, moeilijke vraag wellicht.

K: Oh jeej. Ja dat is een moeilijke vraag ..

N: En daar is ook geen concreet antwoord op denk ik.

K: Nu overvraag je me ook een beetje.

N: We kunnen hem ook overslaan.

K: Ja, dan praat je echt over het beleidsterrein van ons hoofd onderzoek bijvoorbeeld, André Faaij, dat is de hoogleraar van de universiteit die hier het wetenschappelijk beleid van de EAE trekt. Nee, nu overvraag je mij.:

N: Ja, is goed, dan slaan we die over.

K: Ik heb wel ideeën, haha. En vermoedens, maar nee, dat kan ik zo niet hard maken.

N: Goed, dan kijkend ook naar die initiatieven die ik onderzoek, want je kunt daar ook een tweesplitsing in maken, dat je aan de ene kant natuurlijk het overheidsbeleid hebt en dat je zegt, we moeten het eigenlijk gewoon centraal aansturen.

K: Ja.

N: met grote windparken, dat de overheid dat allemaal een beetjeaanwijst. En waar ik juist naar kijk, wat ik interessant vind ik juist dat alles, naja niet alles per sé, maar dat alles zoveel mogelijk lokaal wordt opgewekt. Zijn daar ook mogelijkheden in volgens jou dat eigenlijk alle energie lokaal zou moeten worden opgewekt? Of zou het ook centraal moeten worden aangestuurd?

K: Alle energie lokaal?

N: Ja.

K: Dat zou super zijn.

N: Maar die ambitie wordt wel gedragen geloof ik.

K: Ja, ja ja. Zeker.

N: Of het mogelijk is, is wat mij betreft een tweede.

K: Precies. Hoever we daar komen .. Naja dan zitten we ook midden in de energietransitie, dat is van alles centraal naar alles decentraal. Maar eigenlijk zit het punt in dat woordje alles. Haha.

N: Ja alles, ja klopt.

K: Want dat je centraal energie opwekt is helder, en dat je decentraal energie op kan wekken is ook helder, maar of alles decentraal kan .. Kijk dat alles centraal kan daar zijn we nu wel, dat weten we.

N: Dat is wel duidelijk inderdaad.

K: Dat hebben we al honderd jaar bewezen. Maar of alles decentraal is, dat wordt de grote vraag van de komende 10, 20, 30, 40, 50, 100 jaar.

N: Ja, daar ben ik het mee eens, ja

K: En dan is ook de vraag, wat noem je decentraal? Is decentraal dat een individu zijn eigen energie opwekt? Of is decentraal dat een huishouden zijn eigen energie opwekt? Of is decentraal dat een regio zijn eigen energie opwekt? Een wijk, of regio. Of dat een industrie zijn energie opwekt?

N: Of dat zelfs een land zijn eigen energie opwekt. Als je dat heel globaal bekijkt dan is dat ook lokaal en decentraal.

K: Ja. Ja. Dus, ja, dat is dan weer een definitiekwestie. Uiteindelijk zou je er naar toe moeten natuurlijk hè, als je het écht decentraal wilt hebben, écht het uiteinde van decentraliteit is natuurlijk dat ieder mens in zijn eigen energie voorziet.

N: Ja, het is maar net hoever je dat natuurlijk ook doortrekt inderdaad hè?

K: Ja. Ja, ja.

N: Klopt.

K: Dat is het meest decentrale wat je kunt hebben.

N: Ja absoluut.

K: En waar dat ontkoppelpunt ligt dat weet ik niet. Maar als je het op wijkniveau hebt, en in de industrie gezien zeg maar op industriegebied-achtig niveau, nou dan ben je denk ik al wel heel goed bezig hoor. Als dat zou lukken, dan noem ik het al decentraal genoeg, toch?

N: Ja.

K: Want dan heb je ook je opslag lokaal of decentraal geregeld en dan heb je ook niet meer je transport. Want dat is natuurlijk ook een punt hè?

N: Klopt.

K: We zijn natuurlijk gigantisch aan het transporteren met die energie, en dat levert ook wel de nodige problemen.

N: Dat levert natuurlijk meerdere problemen op. Aan de ene kant; je verspilt heel veel energie //

K: Absoluut.

N: en het tweede, wat ook wel wordt aangekaart vaak, bijvoorbeeld met windmolens in het landschap, dat is energieverv .. of sorry, horizonvervuiling, maar nu kijken we tegen al die hoogspanningskabels aan die overal lopen, die kunnen straks eventueel ook weg.

K: Ja. Nou ja.

N: Zo kun je het ook zien, het een voor het ander. maar ..

K: Ja.

N: Het is ook maar wat je gewend bent natuurlijk hè.

K: Nee, maar als je de opslag ook decentraal kan organiseren, dan ben je van een enorm transportprobleem af. Maar zoals wij er nu tegenaan kijken, binnen de EAE en binnen EnTranCe, gaat nu de energietransitie over de puzzel die ontstaat waar centraal en decentraal elkaar ontmoeten. De nettenintegratie, waar centraal en decentraal elkaar ontmoeten. Vroeger was energie top-down, daar komt nu een bottom-up beweging ..

N: Tegenaan.

K: .. tegenaan, en dat ontmoet elkaar ergens. En dat botst. En die puzzel die moet opgelost worden. En nou ben ik ervan overtuigd dat dat ontmoetingspunt, noem het maar even klantenorderontkoppelpunt, weet niet of dat je wat zegt, dat is een economische term.

N: Zegt me niet zoveel nee.

K: Nou ja okee, dat moet je dat maar even opzoeken.

N: Dat komt wel goed.

K: Het klantenordenontkoppelpunt. K-O-O-P.

N: Ja

K: Dat gaat schuiven. Dat ligt nu nog zeg maar heel dicht bij decentraal en heel ver van centraal af, maar dat gaat afschuiven naar centraal toe.

N: Ja .. decentraal bedoel je? Of naar centraal toe?

K: Nee. Nou ja, het ligt nu nog heel dichtbij decentraal. Met andere woorden: de hele energie, duurzame energievoorziening is nu nog maar een kleine 6% hè.

N: ja, klopt.

K: Dus 94% is nog centraal.

N: ja, ja.

K: dus als we het hebben over die plek waar het elkaar ontmoet, dat is dan op die schaal van 100 is dat op punt 94. En dat gaat natuurlijk inschuiven. En dat wordt natuurlijk steeds spannender ook. En ik denk dat dat klantenorderontkoppelpunt dat dat altijd *floating* zal zijn. *Floating* dat ie drijvend .. hè?

N: Uuh.

K: Is er *plenty* wind en *plenty* biomassa en *plenty* zon en weet ik het wat allemaal, ja hupsakee, hè?

N: Ja.

K: Maar heb je een hele strenge winter, en het waait even niet hè? Ja, dan zullen we heel blij zijn dat er toch gasleidingen liggen en elektriciteitskabels hangen.

N: Absoluut.

K: Dus ik denk dat we de centrale infrastructuur moeten koesteren.

N: Ja absoluut. Dan heb je een extra beetje zekerheid inderdaad.

K: Precies! Op dat moment dat die puzzel weer wat ver weg komt, die ontmoetingsplek weer wat ver weg komt te liggen, of sorry, dichtbij komt te liggen, dan hebben wij dat weer nodig.

N: ja, klopt.

K: Nu je dat zo zegt, nou moet ik denken aan de Shell. Ik was verleden week op een symposium, donderdag, georganiseerd door Energy Valley en DNV GL. DNV GL die ken je misschien, Det Norske Veritas en de Germanischer Lloyd. Dat is een soort, nou, zegmaar organisatie die gas ontwikkelingen, energieontwikkelingen valideert. Testen, keuren, normen stelt, waardeert.

N: Ja.

K: En dan hebben we het echt over schepen. Hebben we het echt over booreilanden, transport, echt de grote lijn.

N: Ja.

K: Goed bedrijf. DNV schuine streep GL, moet je maar eens even opzoeken.

N: Ja.

K: En die had verleden week hier in Groningen een symposium georganiseerd over de .. nou, volgens mij was de titel: Is er toekomst voor gas?

N: Hmhm.

K: Nou ja dan kun je zeggen; er is geen toekomst voor gas. Maar dat werd natuurlijk al vrij snel bestreden, want er is ter dege wel een toekomst voor gas als we het net hebben over die extreme situaties bijvoorbeeld hè?

N: Ja.

K: En over industrie enzo hè? En als we het hebben over verwarming. Goh, dat is nog heel veel gas hoor.

N: ja, dat klopt.

K: En daar was iemand van de Shell, die zegt van jongens; volgende week gaat de Shell een nieuw beleidsplan presenteren, en ik mag het jullie hier vandaag al vertellen.

N: Okee, haha.

K: en vanavond staat het ook op ons net, op onze eh ..

N: website.

K: hoe heet het, website. En hij onderscheidde twee scenario's. Het *mountain*-scenario en het *ocean*-scenario. En het mountain scenario dat is een scenario waarin de nationale, internationale, lokale overheden een enorme sterke invloed uitoefenen op de ontwikkeling van de energiewereld.

N: Ja.

K: Het mountain scenario, het verticalisme zegmaar. En het ocean-scenario dat is, als je zegt van nee, het is decentraal, we gaan het decentraal organiseren. We gaan eens kijken naar wat gebeurd er lokaal? Wat gebeurd er op kleine schaal. Wat voor initiatieven hebben we daar allemaal? En moet je eens kijken wat daar allemaal uit voort komt. En vond ik een hele sterke zeg maar beeld, heel sterk beeld. En ik hoorde het jou net ook zeggen in jou inleiding, dat dat eigenlijk ook de kern van jou onderzoek is.

N: Ja klopt.

K: Die twee dingen tegen elkaar afzetten.

N: Klopt.

K: Dus ik denk dat het de moeite waard is om even te kijken op de website.

N: Ja, ga ik eens even naar kijken.

K; En ik kan misschien ook nog wel even kijken wie dat verleden week presenteerde, hele aardige man van de Shell, die daar ook zeg maar al sinds jaar en dag meewerkt aan de strategische visionaire ontwikkelingen.

N: Ja.

K: En ik denk dat je .. en daar hadden ze dus ook zeg maar allemaal getallen bij hè?

N: logisch, ja.

K: Doorgetrokken, doorgerekend naar de toekomst. Internationaal!

N: Okee!

K: En dat zou denk ik heel interessant voor je zijn.

N: Ja, absoluut.

K: Hele mooie bron.

N: Ja. Dank je wel.

K: En hij zegt natuurlijk wel, van jongens, het zijn wel scenario's hè?

N: Ja tuurlijk.

K: En een scenario komt nooit uit zegt hij. Haha.

N: Haha.

K: En dat is ook zo. Hoeft ook niet.

N: Nee.

K: Hoeft ook niet. Maar je geeft in ieder geval een stip op de horizon.

N: Het is gewoon een inschatting van wat je verwacht eigenlijk hè?

K: Zeker.

N: En het pakt altijd anders uit.

K: Het pakt altijd anders uit. Het is net als met een begroting en met een nacalculatie, er zit altijd ..

N: Hoe klein het ook is.

K: Ja, er zit altijd verschil. Maar het zou helemaal fout zijn als je op een gegeven moment een begroting maakt van een paar miljoen en in de nacalculatie kost het het dubbele.

N: Nee klopt, dan klopt er werkelijk geen bal van. Dat moet niet zo

K: En dat moet natuurlijk met een scenario ook zo zijn. Er moet wel een behoorlijke kern //

N: Kern van waarheid inzitten.

K: // ja, absoluut.

N: Absoluut, ja.

K: Nou.

N: Nou goed, ja. Dan wou ik ook nog eventjes kijken naar die lokale initiatieven, want daar zit echt mijn focus op in het onderzoek. Echt naar dat decentrale kijken naar wat daar vooral mogelijk is.

K: Ja.

N: En ik begreep ook, dat dit denk ik vooral bij jou collega, bij Maurits ..

K: Ja.

N: .. maar dat jullie inderdaad ook betrokken zijn bij het, dat jullie op een of andere manier start-ups en ook dat soort lokale clubjes wel helpen op een bepaalde manier.

K: zeker, zeker.

N: kun je iets vertellen van hoe dat gaat?

K: Als we kijken naar de EAE .. nee, als we kijken naar de Rijksuniversiteit Groningen, en we kijken naar de Hanzehogeschool, dan heb je te maken met twee brede kennisinstellingen.

N: Ja.

K: En als we kijken naar de energietransitie waar we het net over hadden, en de wereld die op ons af komt, dan heb je het over een maatschappijbrede transitie.

N: Uuh.

K: Dus het is maar goed dat we dat kunnen aanvliegen met twee brede kennisinstellingen, want het is niet technisch, het is niet economisch, het is niet juridisch, het is niet een sociologisch .. het is alles tegelijk.

N: ja.

K: het is een brede maatschappelijke transitie. Als je nou kijkt naar de lokale initiatieven, dan .. neem nou een club als Grunneger Power hier.

N: ja.

K: Een lokaal initiatief pur sang, laten we daar eens even van uitgaan. Nou die heeft, die loopt tegen al die zaken aan. Qua regelgeving, qua techniek, qua acceptatie in de maatschappij en ja, die kloppen gewoon met al die vragen bij ons aan de deur.

N: Okee.

K: Dus we hebben daar een paar units gehad, bij EnTranCe, waar we gewoon een paar systemen die Grunneger Power wou plaatsen bij klanten, eerst getest heeft.

N: Okee.

K: Technisch.

N: Ja.

K: Maar er zat ook een, die klanten kregen dan ook een of andere *display* in de kamer, om te zien van jongen; hoeveel warmte zit er? Hoe vaak kan ik nog douchen zeg maar, met mijn zonne-boiler? Ja, dat is natuurlijk weer een kwestie van acceptatie hè?

N: Ja klopt.

K: Willen mensen dat wel in de kamer hebben? Willen ze überhaupt wel nadenken over hoe vaak,

hoeveel ze nog kunnen douchen? Of willen ze gewoon, zoals ze nu gewend zijn, eronder kunnen springen wanneer ze maar willen, en eronder blijven staan zolang ze maar willen? Nou, dat zijn, dat is acceptatie.

N: uhuh. Ja, absoluut.

K: Daar zitten dan studenten op van Psychologie.

N: Jaa, okee. Ja, ja.

K: En van sociologie.

N: Ja.

K: Maar ook economische vraagstukken, wet- en regelgeving. Ja, en EnTranCe bijvoorbeeld lijkt een technische faciliteit, de EAE lijkt een technische faciliteit, maar dat is het absoluut niet. Wij kunnen al die vraagstukken die de energietransitie met zich meebrengen, kunnen we zeg maar vanuit al die invalshoeken aanvlagen. En concreet, jou vraag van, wat doe wij nou concreet naar decentrale organisaties, ja, dat is dit. Dat we ze gewoon helpen en proberen goeie vragen te formuleren, samen met dit soort organisaties. En proberen om daar de goede antwoorden op te vinden. En die nieuwe kennis, want dat is allemaal een ontdekkingsstocht voor ons allemaal. En die nieuwe kennis natuurlijk ten gunste stellen van de klanten, in dit geval Grunneger Power, maar ook weer verwerken in onze collegebanken.

N: Okee. Maar zij huren jullie als het ware in? Dan hebben ze een vraagstuk waar zij niet helemaal uitkomen en dan huren zij jullie gewoon in als het ware?

K: Ja, dan huren zij ons in. Ja.

N: Okee. Maar daar moeten ze natuurlijk wel de financiële middelen voor hebben?

K: Ja, ja.

N: okee.

K: ja, ja.

N: Dus eigenlijk in dat opzicht zijn jullie eigenlijk een soort van adviestak voor .. kunnen jullie een adviestak vormen voor dat soort initiatieven?

K: Kun je zeggen. Maar ze kunnen natuurlijk ook naar een consultant lopen.

N: Ja, ik wou net zeggen, want mijn bedrijf kan dat bijvoorbeeld ook oppakken. Die zijn daar ook mee bezig.

K: Ja. Die kan dat ook. En dat is altijd wel het lastige, daar moet je natuurlijk altijd .. je moet zorgen dat de maatschappij er niet onder lijdt. En dan moet je wel die vragen alleen oppakken die anders niet beantwoordt zouden worden, omdat ze bij een consultant ofzo in tarieven zitten die gewoon, nou ja, waardoor ze gewoon zeg maar failliet gaan.

N: Uuh.

K: Hun winst verliezen. En nou ja, ze weten dan dat een organisatie als EnTranCe of de HanzeHogeschool een stichting is, dus heeft geen winstbelang maar ook geen verliesbelang. En ze weten ook dat het geen kwaliteitsgarantie krijgen. Want ze weten dat het studentenwerk is. En die geven wij dan ook niet. We geven wel een inspanningsverplichting, maar geen kwaliteitsgarantie. Dus wij geven wel aan van nou, wij leveren een unit om het onderzoek te doen en we leveren studenten om jou daarbij te helpen, maar we zeggen niet van joh, gegarandeerd resultaat. En dat ..

N: Dat is wel belangrijk.

K .. dat is een belangrijk verschil met een consultancy. Die doet dat wel. Antea Group die geeft garantie. Wij niet. Dus het is allemaal toch wel een andere tak van sport.

N: Ik denk ook dat het mede door de inzet van vele studenten ook vele malen goedkoper vergeleken met een consultancy bureau om jullie in te schakelen als het ware.

K: Ja, ja. Maar het antwoord is eigenlijk .. heeft geen rechtsgeldige kracht, laat ik het zo zeggen.

N: Ja, okee. Ook een beetje verkennend als het ware.

K: Ja, absoluut. Zo moet je het zien. Zo moet je het zien.

N: En hoe komen jullie aan je studenten? Bieden jullie ze gewoon een stageplaats, of bieden jullie ze als het ware een afstudeermogelijkheid, of .. waar komen ze vandaan? Want je hebt al gezegd, je kunt psychologiestudenten hebben, en duurzaamheidsstudenten ..

K: Ja, dat kan. Het kan zijn dat ze het koppelen aan hun stageopdracht, afstudeeropdracht. We hebben ook wel in de lesprogramma's energieonderwerpen, en dan kan het wel eens zijn dat een hele groep van weet ik veel wat, human technology, ik noem maar wat, een onderzoek doet in een dorp wat wil verduurzamen en daar zeg maar 30 man tegelijk in een week alle woningen bij langs gaat, ik roep maar wat hè, dat soort dingen dat kan ook gebeuren.

N: Hmhm.

K: En dat organiseren wij. Of dat organiseren we hier vanuit de EAE, maar dat wordt natuurlijk ook georganiseerd vanuit de universiteit zelf en vanuit de Hanzehogeschool zelf.

N: Okee.

K: Bij EnTranCe bijvoorbeeld hebben we de Energy Transition Community, waar ongeveer zo'n, pak em beet, gemiddeld zo'n 40 studenten elk semester zo een aantal opdrachten uitvoert. Die daar dan liggen namens bedrijven.

N: Oowh ja. Ja.

K: We hebben ook nog een studenten uitzendorganisatie, SAMEEN heet dat. Kijk, een MKB'er die met een bepaalde vraag zit en die daarbij geholpen wil worden door een student van bijvoorbeeld die community, die zal geduld moeten hebben totdat het past in het schema van die student.

N: Ja.

K: Die kun je niet zomaar ergens vandaan plukken ..

N: Nee, dat is lastig.

K: .. die is bezig met een programma en ergens komt daar ook een onderdeel in dat programma waarin hij opdrachten mag doen vanuit de markt.

N: Ja.

K: Nou, dan moet je soms 1 maand wachten. Of 2 maanden. Of 6 maanden ofzo. En dan zegt SAMEEN, dat uitzendbureau van studenten, die zegt van; Nee, je kunt ook maandag een student krijgen. Want die hebben een hele databank van studenten van allerlei niveau en achtergrond.

N: ja.

K: Weer dat brede waar ik het net over had. Die ze kunnen bellen en die dan daar min of meer a la minute op springen, omdat ze zich aangemeld hebben en zeggen van nou, ik kan vakken gaan vullen bij de Albert Heijn, maar ik kan ook bij jullie komen. En dan snijdt het mes even aan 2 kanten.

N: Ja, absoluut.

K: En ja, dat loopt ook als een trein. Maar er hangt een ander prijskaartje aan. Dan wordt het geen vrijblijvend verhaal, dan wordt het een tarief van ik meen €35 per uur ofzo.

N: Okee, dat is wel wat meer ja.

K: En dan geven ze volgens mij ook wel wat meer garantie af.

N: Ja. Mag ook wel natuurlijk.

K: Ja.

N: Okee.

K: Dus die hebben naast een inspanningsverplichting ook een stukje zeg maar kwaliteitsverplichting.

N: Ja. Maar inderdaad, ik vind het wel interessant dat je zegt; het mes snijdt aan 2 kanten. Je hebt

natuurlijk aan de ene kant dat je het advies kunt bieden aan die partijen en dat die partijen ook natuurlijk baat bij hebben.

K: Ja.

N: en aan de andere kant heb je natuurlijk gelijk met alles wat je daarmee doet koppel je weer terug aan de onderzoekskant, dat de studenten die praktijkkant al gelijk leren kennen en enzovoort, dat vind ik wel mooi.

K: Precies. Precies. En het verdient nog aardig ook.

N: Ja, en ook nog bijverdienen als student. Ook niet onbelangrijk natuurlijk.

K: Ook niet onbelangrijk.

N: Nee, zo werkt het ook.

K: En ze hebben een databank tot ver in, nou sowieso hebben ze een vestiging in Amsterdam. Ze hebben hier de hoofdvestiging, maar ze hebben een vestiging in Amsterdam. En een vestiging in Leeuwarden. En daar ook zeg maar, daar werven ze ook lokaal. Dus dat kunnen studenten zijn van de Vrije Universiteit, maar dat kunnen ook studenten zijn van van Hall Larenstein, ik noem maar wat, of studenten hier van de Universiteit. En dat kunnen psychologen zijn, psychologie, alles.

N: Okee. Ja, dat maakt het ook interessant dat je een breed scala hebt. Want iedereen heeft zijn eigen expertise. Dan kun je op alle vlakken .. dat kun je allemaal dekken, dat is wel interessant.

K: We hebben bij EnTranCe zelfs een goeie relatie met een advocatenkantoor hier in de stad, en die houdt om de 2 weken denk ik een gratis spreekuur voor energievraagstukken.

N: Okee! Wat leuk.

K: Dat soort dingen.

N: Ja.

K: Weten niet veel mensen. We hebben elke eerste dinsdag van de maand open huis voor belangstellenden. En dat kunnen wijkbewoners zijn, dat kunnen studenten zijn, dat kunnen bedrijven zijn, het kan iedereen zijn. Je moet je alleen wel even aanmelden via onze website. We hebben daar nog nooit ene seconde zeg maar marketing opgezet, reclame voor gemaakt. Of we, ze bij EnTranCe, en het is elke eerste dinsdag van de maand volle bak.

N: Okee.

K: Even een presentatie van wat is de EAE, wat is EnTranCe, wat doen we hier allemaal, en als je zin hebt kunnen we je even laten zien bij een rondleiding wat hier gebeurt.

N: Ja, leuk. Leuk dat het ook gewoon eigenlijk zo vol stroomt inderdaad.

K: Ja.

N: Dat je daar helemaal geen marketing voor nodig hebt.

K: Nee, dus als jij nog eens een keer op een dinsdagavond .. haha

N: ik heb vast wel tijd, zeker.

K: Haha.

N: Ik zal het wel even in de gaten houden.

K: van harte welkom!

N: Nou, mooi!

K: Even kijken, het is volgens mij .. nou, we hebben dit, kijk het is morgen dinsdag, maar dat is net de laatste dag van mei volgens mij.

N: Ja. Het is eind mei is het geloof ik.

K: Dus het zal dan volgende week dinsdag zijn.

N: Ik zal even kijken.

K: Dinsdag de 7e is dat dan, ofzo?

N: ja, dat kan kloppen.

K: Kun je je gewoon aanmelden via de website.

N: ja, ik zal eens kijken. Gewoon via EAE?

K: Via EAE, en dan doorklikken naar de EnTranCe.

N: Okee.

K: Ja, en dan kom je vast wel ergens.

N: ja, daar kom ik wel achter denk ik.

K: Ja. Ja.

N: maar goed.

K: Je zei EnTrance zei je op een gegeven moment.

N: EnTranCe, dat kan wel, ja.

K: Maar wij hanteren EnTranCe.

N: EnTranCe!

K: En dat zijn eigenlijk 3 woorden. Energy Transition Centre. Energy Transition Centre.

N: Ja, ik heb het inderdaad gelezen waar het voor stond.

K: En het natuurlijk ook de ingang naar de nieuwe wereld hè?

N: Naar de *entrance*. Kijk, daar is over nagedacht!

K: Jaa! Dat is wel door een reclamebureau gedaan, haha!

N: Kijk.

K: Wat ook wel interessant is voor jou om te weten als je het hebt over decentraliteit, dat is dat wij op dit moment ontzettend veel kennis en ervaring die we opgedaan hebben binnen EnTranCe en die bedrijven opgedaan hebben binnen EntranCe, uitrollen op Ameland.

N: En hoe bedoel je dat?

K: Nou, dat dat daar gewoon toegepast wordt.

N: Okee.

K: Op die schaal. Op eiland schaalniveau.

N: Dus er wordt eigenlijk gekeken hoe dat bijvoorbeeld hoe dat eiland energieneutraal kan worden?

K: Ja, in 2020.

N: Okee.

K: En dat is over 4 jaar!

N: Ja, dat is wel snel.

K: En wat het grappige is van een eiland, dat zie je ook wel in Denemarken, op Samsø. Dat is trouwens ook wel eens interessant om eens even te kijken. Samsø. Samsø met zo'n 'o' met zo'n streepje erdoor hè?

N: Ja.

K: ja, zo ja. Ja ja. Die al verder is dan Ameland trouwens.

N: Okee.

K: En ja, het idee is dat .. er gaat 1 gasleiding naartoe en 1 stroomkabel naartoe. En er is nooit invloed van buitenaf, er kan nooit zeg maar een boer ineens komen of een vrachtwagen met biomassa ofzo. Nee, of afval ineens verdwijnen, hè? Wat hier in een stad als Groningen natuurlijk heel makkelijk kan, dat een auto even naar Weiste rijdt ofzo.

N: Ja. Als het ware een klein kringloopsysteem.

K: Het is heel makkelijk te bewaren.

N: Ja.

K: En het is heel helder kringloopsysteem inderdaad. En daarom heeft de gemeente Ameland, burgemeester wethouders, in den Haag een status aparte aangevraagd. Dat klinkt heel zwaar, hè, dan denk je aan Aruba of Bonaire ofzo, weet je wel, een gemeente met de status aparte, maar dat willen ze echt gewoon puur op energiegebied. Dat de wet- en regelgeving die nu nog allerlei dingen belemmert, daar wat .. nou wat door de vingers gezien kan worden.

N: Okee. Ja, interessant.

K: Stel dat wij naast elkaar zouden wonen, en jij hebt zonnepanelen, en jij gaat weet ik veel wat, een halfjaar met Antea Group naar Zuid-Amerika, ik roep maar wat haha. Ik zeg potverdikkie jonge, mag ik even jou stroom hebben? Dat halfjaar? Dan zijn we in overtreding.

N: ja, dat klopt.

K: Want jij bent ineens leverancier, en ik ben afnemer. En hoe zit het met die BTW?

N: Ja, klopt.

K: En oh, jeetje nog aan toe zeg.

N: Dat is wel ingewikkeld hè? Klopt.

K: En daar willen ze gewoon op Ameland zeg maar een beetje ..

N: Een beetje als testcase als het ware?

K: Ja.

N: Okee.

K: En het zou me niks verbazen als ze dat krijgen ook.

N: Ja, dat eh ..

K: Nou ja, dr wordt een groot zonnepark .. //

N: Ik zou bijna zeggen waarom niet eigenlijk hè? Maar goed.

K: Nou ja, dat is weer dat mountain verhaal ten opzichte van dat ocean verhaal.

N: Ja, dan wil de overheid dit vasthouden. Niet te veel uit handen geven.

K: Ja ja.

N: Nee, dat is dan ook wel weer zo.

K: En dat kun je dan ook allemaal economisch doorrekenen hoor. Wat de gevolgen zijn van dat mountain verhaal, en wat de kansen zijn van dat ocean ..

N: Zal ook wel gedaan lijkt me.

K: Ja ja ja! Dat moet je, dat ga je opzoeken hè?

N: Dat ga ik zeker opzoeken!

K: Haha

N: Jaha, dat heb ik ook al staan.

K: Nou ja .. Zonnepark zijn we, of we, wordt daar nu aangelegd. Er zit bij EnTranCe een biomassavergister onder druk en daarvan is bekend dat onder druk ook de CO2 problematiek ook wat minder is, dan houd je maar 10% CO2 problematiek over. En dan zet ie ook nog eens even weer, voor die laatste 10% gaat ie die CO2 ook nog weer binden met waterstof, waardoor je eigenlijk nog maar 1% CO2 overhoudt. Dus dat is eigenlijk een proces wat voor 99% aardgas oplevert. Het is vergisting, dus gewoon van rioolwaterslib. 99% aardgas hou je over, en 1% CO2. En dat heeft ie nu onder de knie bij EnTranCe, zit ie in een aparte hal, en dat gaat uitgerold worden om Ameland.

N: Okee.

K: En dan kunnen ze Ameland gewoon van de warmtevraag voorzien, uit hun eigen zeg maar rioolwaterzuiveringsinstallatie.

N: Ja. Mooie testcase.

K: Niet verkeerd hè? En dat zonnepark dat kan via elektrolyse kan die energie omgezet worden in waterstof.

N: Okee.

K: Stel dat ze op een gegeven moment zoveel zon hebben dat ze denken van, wat moeten we er allemaal mee? Ja, dan kunnen ze er waterstof van maken.

N: Ja. Want je kunt de energie die daar opgewekt wordt die kun je ook eigenlijk alleen maar op Ameland gebruiken, kun je niet even naar het platteland sturen.

K: Dat is het idee. Het idee is dat er een schakelaar op die kabel komt, en een kraan op die buis. En dat hij eigenlijk alleen maar open gaat, als dat klantenordenontkoppelpunt even het niet meer trekt zeg maar.

N: Ja.

K: Van potverdikkie, nou vriest het hier! Nou vriest het hier 20 graden, ook op Ameland. En dan hebben ze geen wind en geen zon. Nou wind willen ze trouwens helemaal niet, dat vind ik wel raar eigenlijk. Dat snap ik eigenlijk niet. Ze willen het niet of ze mogen niet. Maar ik geloof dat ze het niet willen. En ik zou zeggen, jeetje, op zo'n eiland .

N: Ja, dat werkt in principe goed.

K: Ja, zet er even een paar flinke molens neer. Maar ja, dat zal wel weer met horizonvervuiling te maken hebben.

N: Ja, dat vinden mensen ook niet zo mooi denk ik, nee. Zeker ook met het toerisme is dat ook weer een heet hangijzer. Daar zijn ze altijd bang dat het ten koste gaat van het toerisme. Of het waar is, is maar de vraag natuurlijk, maar ze hebben er wel angst voor.

K: Ja. Dat is zeker de vraag. Ja, dat klopt.

N: Ja, het zijn allemaal onzeker aannames, en wat je ook vaak met die windmolens merkt is dat als ie er staat, dan geloof je het wel. Maar vooral de angst dat die er komt ..

K: Ik zag gisteren nog een hele bus Japanners bij een molen staan.

N: Oh. Een oud-Nederlandse molen, of een windmolen?

K: Zo'n oude Nederlandse molen.

N: Ja, ik wou net zeggen. Vast geen windmolen. Haha.

K: Nee, zo'n oude Nederlandse molen. Ik denk jeetje. Dat hebben we nu weer.

N: Ik heb ook gelezen dat ze hier op het Zernike ook iets willen met energieneutraliteit geloof ik.

K: Ja.

N: Dat het Zernike ook energieneutraal wordt als het ware. Maar dat ze hier ook geen windmolens wouden, dat is ook onderzocht. Maar dat ze dan ook geen windmolen hier wouden.

K: Daar heb ik gister nog even naar gezocht. Want we zijn hier in Groningen heel dichtbij een geothermische bron.

N: Ja! Dat heb ik ook gelezen.

K: Die gaat daar geslagen worden.

N: Klopt.

K: En volgens mij moet alleen de gemeenteraad nog maar instemmen en volgens mij gaan ze dat volgende week doen ofzo.

N: Dat lijkt me ook, ja, dat komt er wel doorheen.

K: Hoe heeft dat nou? warm eh ..

N: Warmte/koude opslag?

K: Warmte stad Groningen of iets dergelijks. ja. En de Hanze doet mee, de Universiteit doet mee, en die hele woonwijk hierachter doet mee.

N: Oh, ook de woonwijk zelfs. Okee.

K: Ja. Ja ja ja, zeker.

N: Dan is het een flink groot project dan ook.

K: Ja. Fase 1 is die bron slaan tot een kilometer of 4 diep. Ik wijs die kant op want die komt naast EnTranCe. En fase 2 is het laaghangende fruit aansluiten, namelijk wat vlakbij is hè?

N: Ja.

K: Dus de gebouwen van de universiteit en de HanzeHogeschool en *you name it*.

N: Ja.

K: En de derde fase en de vierde fase zijn de .. eerst de derde fase geloof ik de grote flats aansluiten in Paddepoel.

N: Ja, de flats die daar staan.

K: En de vierde fase is de eengezinswoningen aansluiten in Paddepoel. En dan ben je geloof ik 5 of 6 jaar verder.

N: Ja, dat duurt wel eventjes ja.

K: Maar dan komen er dus giga leidingen hier ..

N: Als het er eenmaal is, moet je nagaan. Dat slaat ook wel een grote klap als het ware hè?

K: Dat wordt een grote klap, ja. En dan kun je zo 30, 40 jaar vooruit, met warmte.

N: Ja. Dan kun je zo als het ware ook weer zo'n nieuwe put slaan, of is dat te simpel?

K: Nou, dat is .. nee, het is al een doublet. Hè, want je haalt er aan de ene kant uit en dat gaat dan die wijk door en dan komt het er aan de andere kant weer in. En dan is het idee dat er ondergronds een soort verbinding ontstaat, geothermisch, waardoor dat koude water weer warm naar boven komt.

N: Ja ja ja.

K: Het is een doublet noemen ze dat. Het zijn eigenlijk twee leidingen zo die, ik geloof onderin op een kilometer of 4, uiteindelijk wel een kilometer of zo iets of 2 kilometer uit elkaar liggen.

N: Ja.

K: Dus die gaat zeg maar zo met zo'n bocht.

N: Ah ja.

K: Moet je maar eens kijken op volgens mij is het Stadwarmte of Warmtestad Groningen of Stadswarmte Groningen, dat is het .. ah, dat kun je wel vinden.

N: Ja, ik ken dat inderdaad ook wel.

K: En ik was heel benieuwd gister of dat raadsbesluit al genomen was, maar dat kon ik niet vinden. Ik het kon ik ook niet zien .. ik zag het ook niet op een agenda staan dus, maar volgens mij is dat volgende week.

N: Dat zal nog wel komen dan.

K: Ja ja, zeker.

N: Goed, ik heb eigenlijk nog een laatste vraag.

K: Ja.

N: We zijn er wel redelijk doorheen geloof ik.

K: Okee.

N: Dus dat scheelt. Want ik kijk dus inderdaad naar die lokale initiatieven hè? En wat eigenlijk vooral ook mijn kanttekening daarbij is, is dat .. het is natuurlijk heel mooi dat je al die initiatieven hebt, maar voor mijn gevoel allemaal een beetje een druppel op een gloeiende plaat hè? Want het ene clubje heeft zoveel zonnepanelen en de ander heeft misschien een windmolen, maar het is eigenlijk ook waar ik een beetje naar zit te kijken is: hoe kun je dat soort initiatieven, hoe kunnen die groeien? Hoe kunnen die opschalen als het ware?

K: Ja.

N: En ik was benieuwd, heb jij daar ook een idee in? Waarin de mogelijkheden en kansen voor dat soort initiatieven eigenlijk liggen?

K: Ja.

N: Waar liggen de aangrijpingspunten? Als jij daar misschien een idee in hebt. Is ook weer moeilijke vraag.

K: Ja. Binnen EnTranCe en binnen de HanzeHogeschool hebben wij, zijn we sinds 10 jaar bezig met energieonderzoek.

N: Uhuh.

K: En vanaf dag 1 hebben we als motto: People in power.

N: Hmhm.

K: People in power.

N: Ja.

K: Kun je ook op onze website vinden wel.

N: Ja.

K: Als ik concreet op jou vraag: wanneer komt die doorbraak? Wanneer wordt kleinschalig de moeite waard? Wanneer zijn al die kleinschalige initiatieven bij elkaar .. ja, flink genoeg om echt ertoe te doen?

N: ja, klopt ja.

K: Dan denk ik zodra de fossiele energie duur wordt.

N: Hmhm.

K: Te duur wordt, waardoor de mensen in de gaten krijgen ..

N: er moet iets veranderen zeg maar?

K: .. er moet iets veranderen. Wij moeten als *people* ook *in power*. Wij moeten werken aan onze eigen *power*. En wij hebben *power*. Want je kan natuurlijk als maatschappij, nou ja, misschien zelfs wel via de sociale media, ontzettend sterk worden.

N: Ja, absoluut.

K: Oh nee, ik wou een concreet voorbeeld geven over de Shell, maar laat ik dat dan niet doen, want ik heb iets heel erg liefs gezegd over de Shell.

N: Haha.

K: Dus laat ik dat nou eventjes laten staan.

N: Ik hoor inderdaad ook genoeg negatieve dingen erover hoor, dat klopt.

K: Okee. En dan zou je op een gegeven moment als maatschappij of als kleine lokale initiatieven ontzettend sterk kunnen worden. En A: een *trigger* zou kunnen worden als het erg duur wordt de energie. Dat voorzie ik trouwens niet hoor. En B: Een *trigger* zou kunnen worden als de gezamenlijke consument in de gaten krijgt van jongens; wij kunnen met zijn allen heel erg sterk worden.

N: Ja.

K: Ik denk dat dat de twee grote brede maatschappelijke ontwikkelingen zijn die een verandering zouden kunnen doen ontstaan.

N: Ja. Daar ben ik het ook zeker met die eerste mee eens inderdaad. Het is ontzettend afhankelijk van de energieprijis.

K: Ja.

N: En momenteel is duurzame energie in principe gewoon duurder dan fossiele brandstof, dus dan is de afweging eigenlijk nog heel simpel.

K: Absoluut. Absoluut.

N: En aan de andere kant zag je inderdaad dat de maatschappij als het ware zelfbewust moet worden, kun je als het ware zien als een slapende reus.

K: Ja, ja.

N: Als iedereen zelfbewust wordt en er actief mee bezig gaat is er heel veel te bereiken, dat denk ik ook wel. Ook op meerdere vlakken.

K: Bij A is nog wel een kanttekening, dat was ook wel echt een enorm punt op dat symposium, dat is de beprijzing van de CO₂. De fossiele brandstoffen die worden nog .. je hebt daar natuurlijk ook je CO₂ component bijzitten hè?

N: ja, die wordt niet meegerekend.

K: Voor de verbranding. En ja, die is te laag. En dus die doet er niet toe.

N: Uhuh

K: En zou die wereldwijd duurder worden, dus met andere woorden, zou het meer geld kosten hè, zou het als straf voelen, dat zou wel enorm kunnen helpen.

N: Ja. Wat ook wel heel vaak wordt gezegd is inderdaad als je de milieueffecten, de kosten eigenlijk die het verbruik van fossiele brandstoffen met zich mee brengt, dat je dat meerekend met de echte prijs, de kostprijs als het ware, dat je betaald voor je vervuiling, dat soort dingen, dan is duurzame energie veel goedkoper, rendabeler, effectiever. Dus dat is ook een beetje de vraag van, zou je dat moeten doen? Maar volgens mij gaat dat niet zo snel gebeuren. Maar goed, dat zijn inderdaad mooie factoren.

K: Kijk, dan krijg je ook een veel helderdere discussie bijvoorbeeld over het bijstoken in energiecentrales. We hebben nu nog zeg maar biomassa wordt toegevoegd bij de kolen, of ja. Om zeg maar die centrale te laten, of om dat water aan de kook te brengen zeg maar, want dat is een centrale, het is gewoon een fluitketel.

N: Uuh.

K: En zolang je dat ook nog in dat mountain verhaal van de Shell ondersteund, ja, dat is dan nog een A2 zeg maar, dan gaat er niets veranderen.

N: Nou goed, ik ben in ieder geval door mijn vragen heen.

K: Okee.

N: Je hebt in ieder geval hartstikke veel input gegeven aan mij, dank je wel daarvoor. Dat is hartstikke fijn.

K: Graag gedaan.

N: En dan wil ik nog afsluiten of jij natuurlijk nog een vraag naar mij toe hebt. Want dat is natuurlijk ook nog mogelijk. Dus of jij nog vragen hebt naar mij, naar aanleiding van dit gesprek, of naar aanleiding van mijn onderzoek.

K: Ja. Okee. Okee.

N: Hoeft natuurlijk ook niet hè? Haha.

K: Ja, dat is dan wel heel persoonlijk denk ik, maar wat zie jij eh .. persoonlijk voor jou:

N: Ja.

K: Zie jij voor jezelf een rol in de nieuwe energie, in de transitie van de oude energiewereld naar de nieuwe wereld? Dat is A, zie jij een rol? B: Wat ga je doen?

N: Ja.

K: Als dat ja is. En C: Hoe snel denk jij, haha, dat dat einddoel bereikt is?

N: Oei.

K: Haha.

N: Daar kan ik een heel paper over schrijven hè, over zo'n vraag.

K: Haha!

N: Nee, ehm, mijn rol daarin. Nou ik ben zelf, nou anders doe ik ook zo'n onderzoek niet, ik vind zelf dat hele duurzaamheidsvraagstuk vind ik ook hartstikke interessant, en ondanks dat ik planologie studeer, daar is het eigenlijk een van de vele zij-takjes natuurlijk. Ja, planologie is natuurlijk ontzettend breed, krijg je van alles wat mee, maar ik vind duurzaamheid en energie wel erg interessant, dus ik ben er ook wel op gericht om daar later iets mee te gaan doen na mijn studie, ik ben met mijn onderzoek mee bezig, dus ik wil er wel iets mee gaan doen, maar dat iets dat is natuurlijk nog wel erg vaag hè? Ik vind het nog wel moeilijk om in te schatten van ja; wat ik daar in doen?

K: Okee.

N: Maar bijvoorbeeld, ik kijk nu naar die clubjes. Misschien dat ik dan wel zo'n link kan worden in het ondersteunen van dat soort clubjes, dat ze advies krijgen waar ze dat nodig hebben. Dat soort dingen. Ja. Dus ik specificeer me daar nu heel erg op, op dat echt lokale.

K: Heel goed.

N: En ik denk dat daar ook wel heel veel kansen liggen, dus dat daar is wel een beetje een richtpunt voor mij denk ik.

K: En de snelheid?

N: De snelheid? Van de hele transitie?

K: Hoe snel zijn we er, ja van de hele transitie?

N: Owh, dat gaat nog wel best lang duren. Haha. Ja, tientallen jaren.

K: Tientallen jaren.

N: Tientallen jaren. Dat is wel voorzichtig hè? Dan zit je met 40 jaar goed en met 20 jaar zit je ook goed, met tientallen jaren.

K: Maar dan maak jij het nog mee, in je carrière, in je werkzame carrière?

N: Ik denk dat ik het nog wel mee maak.

K: Kijk! *Now we're talking!*

N: Daar gaan we voor hè?

K: Daar gaan we voor!

N: Even een ambitieuze afsluiting.

K: *Now we're talking!*

N: Haha.

K: Daar gaan we voor! Haha

N: Haha. Goed, dan zet ik hem hierbij stil ook.

K: Haha.

N: Als mijn telefoon nog reageert ..

Einde interview

Bijlage 8: Transcript interview Peter Molenaar

Geïnterviewde: Peter Molenaar (vertical leader voor communities bij Eneco)

Datum interview: 07-06-2016, 13:00 uur

Locatie interview: Niet van toepassing (telefonisch interview)

Start van interview:

P: Met Peter Molenaar, Eneco.

N: Goiedag Peter, je spreekt Niels de Rooij.

P: Hoi Niels! Goiedag.

N: Hoi. Ik bel even voor ons interview. Schikt het jou eventjes?

P: Jazeker. Ik loop nog even in de parkeergarage bij Eneco dus ik hoop niet dat ik wegval, maar anders vinden we elkaar wel weer telefonisch.

N: Lijkt me prima.

P: Dus ga je gang.

N: Goed. Allereerst een herinnering bij deze dat het wordt opgenomen, dat je dat even weet.

P: Ja.

N: En daar hebben we verder ook afspraken over gemaakt, dus dat lijkt me wel prima geloof ik.

P: Ja.

N: Goed. Het lijkt me misschien ook wel handig als ik eerst even kort toelicht waar mijn onderzoek nou precies over gaat. Is misschien ook wel handig voor jou als referentiekader.

P: Ja.

N: Nou goed, mijn onderzoek gaat eigenlijk over lokale initiatieven voor hernieuwbare energie.

P: Uhuh.

N: Daar kijk ik eigenlijk naar en mijn hoofddoel is eigenlijk om te kijken naar wat zijn nou de succesfactoren die het succes van dat soort initiatieven verklaren. En daarmee wil ik eigenlijk kijken van ja, wat daar natuurlijk belangrijke factoren voor zijn, voor zo'n initiatief. Hoe kun je dat soort initiatieven succesvol oprichten en succesvol runnen en hoe kun je ze dus ook opschalen en uitbreiden?

P: Uhuh.

N: En dat is een beetje in het contrast met de top-down structuur die een beetje heerst in het energiebeleid. Van die grootschalige windparken en alles, dat dat niet van de grond komt.

P: Ja.

N: Dus dat is even in een notendop mijn onderzoek. En goed, dan even over ons interview: zou je misschien kort willen beginnen met vertellen wat jij eigenlijk bij Eneco doet?

P: Ja. Dat is goed. Oh nee ik dacht, je komt met een aanpak zeg maar voor het interview. Maar nee, dat is prima.

N: Oh. Nee, ja.

P: Nee maar is goed hoor, geen probleem. Ik ben werkzaam binnen Eneco innovation adventures, de innovatie tak binnen Eneco.

N: Okee

P: Vorig jaar is de *business* opgericht. het is een afdeling die opgericht is eigenlijk om de bestaande *business units*, de normale business lijn van Eneco, te versnellen.

N: Hmhm.

P: Door met een man of 40, 50 ongeveer. En binnen die club ben ik *vertical leader* voor *communities*. Dat is een mooie term, maar dat komt er op neer dat ik eindverantwoordelijk ben om propositie te ontwikkelen die met name in de DDS-strategie van Eneco voorzien. En daar bedoel ik mee Decentraal, duurzaam, samen. Vandaar ook de naam *communities*, en daar zoeken we ook heel bewust de samenwerkingsbanden maar ook de business lijn op die het mogelijk maken dat voornamelijk op een lokaal vlak consumenten of bedrijven, individueel binnen collectief project maar ook gezamenlijk ja, activiteiten ontplooiën die erop toezien dat zij kunnen investeren en/of gebruik kunnen maken van lokale opwekmogelijkheden en ook lokaal in hun eigen afname gaan voorzien.

N: Uuh.

P: Dat is in een *nutshell* waar we mee bezig zijn. Ja, en in dat kader hebben we ook een partnership gesloten met bijvoorbeeld de duurzame energieunie. Misschien kan ik daar misschien iets over toelichten. Daar hebben we een aantal projecten binnen mijn vertical met een mooie term. En dan zijn er gewoon een aantal stevige doelgebieden gedefinieerd. Dan kun je denken aan Smarthome, alles rondom Toon hè, het slimmer maken van je eigen huis. *Mobility, storage* en andere, dit is groeidomein, dit is communities. Ja, daar gaat dit denk ik toch niet zo veel over.

N: Hmm, okee, duidelijk. Nou goed, je hebt in jou werk ook te maken met lokale coöperaties geloof ik hè? Want ik had ook met jou collega gesproken, Anne Melchers, //

P: Anne Melchers, ja.

N: // die vertelde ook even kort toen wij bij het Windlab waren, die vertelde kort dat jullie als Eneco ook dus inderdaad met die lokale partijen bezig zijn.

P: Ja.

N: En hoe ziet dat er precies uit? Hoe ziet die samenwerking er precies uit tussen jullie en zo'n lokale energiecoöperatie bijvoorbeeld?

P: Nou wij proberen allereerst misschien onderscheid te maken tussen burgerinitiatieven en bijvoorbeeld wat meer zeg maar de windcoöperaties uit de eerste generatie. Daar zit een wezenlijk verschil in.

N: Hmhm.

P: Niet een coöperatie is hetzelfde namelijk. En windcoöperaties, als je kijkt bijvoorbeeld naar een Zeeuwwind, een Deltawind, een WindUnie, dat zijn gewoon volwassen coöperaties die een behoorlijk omvangrijk windportofolio hebben opgebouwd. En dat bedrijfsmatig in een collectief verband runnen en hebben ontwikkeld. En de reden dat ik onderscheid maak namelijk is dat veel burgerinitiatief niet alleen opgestart zijn om op een lokale manier te gaan verduurzamen. Er zijn ook genoeg initiatieven die opgericht zijn namelijk omdat ze bijvoorbeeld samen onafhankelijk willen worden van de energiebedrijven, een stukje zelf schikking willen hebben in hoe ze in hun energievoorziening worden voorzien. En dat is echt een verschil met de windcoöperaties, want die zijn niet opgericht om onafhankelijk te zijn van een energiebedrijf, die zijn opgericht omdat ze gezamenlijk in collectief verband wind kunnen ontwikkelen. En dat pakken ze bedrijfsmatig aan. Daar zit een bewust verschil in. Dus wij werken ook met windcoöperaties samen, maar we werken ook al sinds jaar en dag met burgerinitiatieven samen, waarbij wij van mening zijn vanuit Eneco dat willen zeg maar de burgerinitiatieven echt impact maken, dan geloven wij er heel erg sterk in dat zij zich het beste kunnen bundelen via een coöperatie die uiteindelijk op een collectieve manier hun helpt bij het faciliteren van bijvoorbeeld lokale energie initiatieven. En in dat kader hebben wij bewust de duurzame energie als partner daarin gekozen. Omdat wij zelf van mening zijn dat, uitzonderingen daargelaten, want je hebt altijd coöperaties die uitzondering op de regel zijn, maar zeg maar het burgerinitiatief heeft gewoon serieus veel moeite om het, en dat is bepaald geen oordeel, om het vrijwilligers- of kleinschalige niveau te ontstijgen. Want het is namelijk niet makkelijk om een energieportofolio te ontwikkelen. Het is niet makkelijk om een wind- of zonproject te ontwikkelen. Het is niet makkelijk om consumenten aan je te binden.

N: nee, klopt inderdaad.

P: Om echt schaal te gaan bereiken. En mooi als je kijkt naar Texel Energie, dat is de grootste burgercoöperatie. Ja, dat is natuurlijk op collectieve manier gespoeld, maar dat is wel, als je kijkt naar Brendan de Graaf hoe hij dat aangepakt heeft, wel een man met een missie, en die is gewoon keihard langs de deuren gegaan, en heeft gewoon zeg maar bij de mensen op de deur gebonkt en heeft geprobeerd om mensen aan boord te krijgen.

N: Ja.

P: Dus het is geen *walk in the park*. Het vergt volhardendheid, het vergt ook een duidelijke marketing en *sales* aanpak, die ook geld kost. En dat is de achterliggende redenatie erbij. En we geloven er heel erg in dat die lokale initiatieven gaan groeien, maar ook moeten gaan groeien om uiteindelijk een levensvatbaar *sustainable* model te gaan leveren namelijk.

N: Ja, absoluut.

P: Want als je namelijk daadwerkelijk met de gemiddelde consument ook mee wil krijgen daarin, dan gaat het niet alleen maar om *empowerment*, dan gaat het niet alleen maar om zeg maar zelfbeschikking of om de *frontrunners*. Dan krijg je ook te maken met mensen op de hoek die vooral ontzorgd willen gaan worden, die ontvankelijk zijn voor een goed verhaal en die het ook charmant vinden om het lokaal in te vullen, maar die niet voor jou mee op de Bühne gaan staan en niet zeg maar geïnteresseerd zijn om naar allerlei ledenvergaderingen te gaan.

N: nee, klopt.

P: En om zo'n schaal te gaan bereiken zul je dus wel degelijk meer je *branding*, je positionering, je organisatie, je *marketing / sales* aanpak goed op orde moeten gaan hebben om dat mogelijk te gaan maken. Want groeien kost tijd, geld en pijn en is niet zomaar ingeregeld. Maar misschien geef ik meteen al veel meer mijn visie, mijn stip op de horizon. Ik denk dat het uiteindelijk ook onontkoombaar is dat dadelijk een aantal grotere energiecoöperaties overblijven. Voor mijn gevoel zijn een heleboel lokale coöperaties in ieder geval, en dan praat ik niet over 3 jaar maar over, weet ik veel, 5 of 10, 20 jaar, worden uiteindelijk vanzelf weer de GEB's (Gemeentelijk Energie Bedrijf) van vroeger. Misschien duurt het wel langer, maar die GEB's zijn ook niet voor niets zo ontstaan. Omdat uiteindelijk de energiewereld baat bij schaalvergroting, zonder dat dat wil zeggen dat je daarmee lokaal draagvlak moet verliezen, helemaal niet. Maar als je als lokale coöperatie zegt van; Goh, ik ga een project ontwikkelen en ik wil bijvoorbeeld 5 of 10.000 leden gaan werven. Dan praat je over een hele serieuze investering in tijd en geld. En vrijwilligers kunnen dat gewoon niet trekken. Gemiddeld genomen.

N: Nee, klopt. Ik heb ook zelf het idee dat die burgerinitiatieven .. ze beginnen natuurlijk altijd kleinschalig en dan is het ook echt dat elke klant telt als het ware //

P: Ja, absoluut! Zeker zeker.

Het is ook een hele prestatie om van 0 naar 100 te komen, maar van 100 naar 2000 of van 1000 naar 10.000 dat gaat niet meer vrijwillig. Dat gaat niet meer met een vrijwillige hobby, voor mensen die in hun vrije tijd graag met ziel en zaligheid zich erin storten. Dan kom je, zeker als ze ook nog eens zonen en windprojecten gaan ontwikkelen, vanzelf op een wijze waarop je dat bedrijfsmatig moet gaan runnen. En dan gaat het meer over schaalvergroting en dan gaat het meer over professionaliteit. En dan gaat het ook al meteen over serieuze bedragen en budgetten.

N: Ja klopt. Ja, dat is wat ik net ook wou zeggen inderdaad, van op een gegeven moment moeten ze overstappen van het vrijwilligersclubje en als je echt die stap wilt maken moet je het ook wat bedrijfsmatiger aanpakken lijkt mij ook.

P: Ja.

N: Maar goed, wat je inderdaad ook net zei, dat je dat onderscheid maakt tussen die wat kleinere vrijwilligersclubjes en die echte coöperaties die wat groter zijn en het bedrijfsmatig allemaal aanpakken.

P ja.

N: Maar zijn jullie nou op allebei actief of zijn jullie dus vooral op de windcoöperaties gericht?

P: Nee, wij zijn actief inderdaad al een tijd met windcoöperaties, en wij zijn ook al lange tijd actief met lokale initiatieven, maar het is heel moeilijk voor Eneco om daar op een bedrijfsmatige manier efficiënt mee te kunnen samenwerken, omdat namelijk .. dit is gewoon een bepaalde organisatie met een duidelijk lokale strategie, maar men wordt ook niet gelijk afgerekend in, ja, toegevoegde waarde en zeg maar het dividend dat we aan onze gemeentelijke aandeelhouders kunnen uitkeren. Dat betekent dat je ook kijkt van, hoeveel tijd en moeite kan ik spenderen om daar ook een bepaald verdienmodel aan vast te kleven? En ja, dat wordt gewoon heel lastig als je praat over een burgercoöperatie die 80 leden heeft, waarbij wij allerlei contractfacturen voor in moeten regelen en waar we allerlei contractafspraken moeten gaan maken.

N: Ja, dan is het voor jullie als het ware ook niet rendabel.

P: Inderdaad, niet rendabel, niet schaalbaar. En dat is de reden waarom wij gekozen hebben om met een coöperatie, dat is in dit geval de Unie, duurzame energie Unie, samen te werken waarbij wij noem het maar een consortium contract, inkoopcontract voor stroom, een BPA-overeenkomst dus dat wij ook stroom terugkopen op het moment dat zij overschotten hebben.

N: Ja.

P: Daar een keer een contractrelatie mee hebben en dat we gezamenlijk ontwikkelen, waarbij dan de Duurzame Energie Unie zelf al die lokale burgerinitiatieven bedient en faciliteert. En dat kunnen zij een stuk efficiënter dan wij.

N: Ja. En als .. //

P: En zijn er ook geloofwaardiger in dan wij natuurlijk hè, we moeten ook dat niet vergeten.

N: Sorry, wat zei je?

P: En ook nog eens een stuk geloofwaardiger in dan wij.

N: Ja. Ja, zeker.

P: Van uiteindelijk; dit is het uiteindelijke doel. Eneco heeft een decentrale duurzame strategie en staat daar ook voor hè, ook dat het gewoon verankert in het bedrijf, maar uiteindelijk is het ook tegelijkertijd *incumbent*. Het oude GEB met een *full-profit* instelling. En dat botst natuurlijk soms, ook met lokale burgerinitiatieven. En zeker de *die-hard bottom-up* initiatieven, die vooral voor het weg van de grote energiebedrijven zijn, de anti-beweging. Ja, dat zijn initiatieven die heel moeilijk verenigbaar zijn qua samenwerking met een energiebedrijf.

N: Ja, klopt.

P: En ik denk ook wel dat, als je kijkt naar de dingen die wij doen met coöperaties, dan .. even andersom vertaald vanuit de Unie, want daar zijn we lid geworden: Het had ook geen ander bedrijf

dan Eneco kunnen zijn, want het is hartstikke spannend voor dit soort initiatieven om dan in een keer met het grote energiebedrijf samen te werken. En het feit dat het Eneco is met gemeentelijke aandeelhouders en met een lokale duurzame strategie, dat is de reden waarom ze willen samenwerken met Eneco, en bijvoorbeeld niet met een Nuon en Essent. Bijvoorbeeld.

N: Ja, klopt. Dat merk ik heel veel bij die kleine initiatieven dat ze inderdaad ook eigenlijk alle benefits zoveel mogelijk ook lokaal willen houden, dus ook vaak lokale aannemers erbij betrekken en dat soort dingen allemaal. En dus dat ze ook een beetje angstig zijn als het ware voor de grote energieleveranciers, want dan zijn ze een beetje bang dat de winsten wegvloeien enzo. En dat is natuurlijk ook wel deels zo, omdat jullie natuurlijk ook je voordeel moeten pakken. Merk je eigenlijk dat ze heel erg angstig zijn om ook met jullie samen te werken?

P: Dat vergt gewoon een gewenningsperiode inderdaad ja. Dus laten zien ook dat het menens is voor Eneco, en je ook niet opstellen als de grote reus en vertellen van wij weten het wel, je moet het zo en zo doen. Nee, dat bepalen ze uiteindelijk zelf. Wel duidelijk zijn, van ja, weet je, we zijn wel een *full-profit* organisatie, dus je weet wat je krijgt, daar staan we ook voor, maar is ook geen *free lunch* om het zo maar te zeggen.

N: Ja.

P: Dat zij gewoon een commerciële relatie uit moeten .. ja ik noem het een commerciële relatie die je zoveel mogelijk lokaal en als partner probeert in te vullen. maar we zien ook heel vaak dat er, ja, niet alleen initiatieven maar ook bedrijven of instanties, omdat het een groot energiebedrijf is en omdat daar een bepaalde bonus wordt verdiend, ook meteen automatisch ook kijken naar Eneco van goh; zeggen van jongens, Sinterklaasje kunnen spelen? En dat gaat gewoon niet. Het is een full-profit organisatie met een fatsoenlijk rendement moet bieden. Dus met alle goeie wil en bedoelingen van dien zijn het uiteindelijk ook zakelijke relaties. Het klinkt even heel bedrijfsmatig hoor, maar we proberen echt daadwerkelijk wel .. ja, je houdt het niet als Eneco of als energiebedrijf vol in de samenwerking met initiatieven als het niet op een zakelijke manier is gestructureerd. Want dan uiteindelijk na een halfjaar of een jaar gaat zo'n groot bedrijf zeggen van ja, waarom doe ik dit dan?

N: Uhuh.

P: want als we geld moeten toeleggen en je wordt afgerekend uiteindelijk door je aandeelhouders op je dividend, ja dan krijg je vanzelf de vervelende gesprekken. Het is of het moet, en en .. en anders

kan het niet.

N: Okee. Goed, en nog even over die samenwerking hè? Want als jullie een samenwerkingsverband aangaan met een windcoöperatie of een lokaal initiatief, hoe ziet die dan precies eruit? Jullie zijn dan als het ware de energieleverancier en jullie helpen ze met het realiseren van duurzame energie geloof ik, of niet?

P: Dat klopt inderdaad ja. Het hangt een beetje af hè, de Unie heeft zelf een eigen leveringsvergunning, dus die is zelf leverancier. als je praat bijvoorbeeld over kleinere coöperaties of windcoöperaties daar is Eneco meestal de leverancier. Dus in dit geval de afname van stroom. Wel uiteindelijk met en door de lokale coöperatie, dus die is ook echt het aanspreekpunt voor de klant. Maar de formele leverancier is dan Eneco, en tegelijkertijd aan de andere kant, als het omgekeerd is, dan is er ook altijd een BPA hè, dat is eigenlijk een terugkoopcontract. Die wordt ook gefundeerd hier en ja, dat gaat over de boeken van Eneco. Dus dat is dan typisch de oude hè, ik noem het even de oude wereld. Al die administratieve stromen, die leveranciersstromen, die gaan altijd door de boeken van de energieleverancier. En dat is ook altijd .. naja, in ieder geval, dat is de rol die het energiebedrijf vervult. En ook al wordt alles lokaal ingevuld en lokaal opgewekt en lokaal afgenomen, je hebt altijd een achterkant wat verwerkt de rol van marktprocessen. Er is altijd een energiebedrijf die daarin een wettelijke en financieel beladen rol moet vervullen, want er gaat altijd veel geld door de boeken heen.

N: Ja.

P: Want ja, dat is nou eenmaal zo.

N: Okee.

P: Dus dat zijn bijvoorbeeld gewoon typische *commodity* vraagstukken. *Asset* ontwikkeling hè, dus uiteindelijk als een lokale coöperatie, windcoöperatie, bijvoorbeeld *assets* ontwikkeld dan kunnen wij ze daarbij helpen. En dan bedoel ik even in de projectontwikkeling, maar het kan ook zijn dat ze zelf ook mede-aandeelhouder zijn of worden. Dat hebben we bijvoorbeeld in Ameland gedaan met de Amelandse Energiecoöperatie en Eneco. Maar ook bijvoorbeeld met DeltaWind, waar we *fifty-fifty* een windpark op Goeree-Overflakkee ontwikkelen. En daar legt Eneco ook gewoon geld in en investeert daar in en is daar ook gedeeld aandeelhouder in. Maar dat hoeft niet, dat kan, dat hangt ook af van de keuzes die de coöperatie zelf maakt. Ja, dat is meestal gewoon via een gesprek en een

stukje maatwerk. Dat zijn typische voorbeelden, ja als je praat over de bedrijfsmatige activiteiten, dan zijn dat wel de belangrijkste activiteiten.

N: Okee. Okee. Nou goed, dan ook de vraag van ja, ik gaf inderdaad aan van ja, die initiatieven kijk ik vooral naar in hoe die kunnen groeien en sterker kunnen worden als het ware. En wat ik me ook nog af vroeg is: Wat zou Eneco bijvoorbeeld nog kunnen doen om ze te helpen om die groei te maken? En om ze te helpen om een beetje levensvatbaar te worden als het ware? In die samenwerking die jullie al hebben natuurlijk.

P: Ja. Dat is een goed punt. Want dat is ook inderdaad noodzakelijk. Nou een voorbeeld, wij zijn bezig met duurzame energie Unie, daar ondersteunen we ze in termen van marketingcompetenties en salespower. Nou ja, als het gaat om positionering; ik denk als je uiteindelijk op een echte schaal een impact wil gaan maken dan zul je een bepaalde doelgroep moeten aan gaan spreken die wel ontvankelijk is voor het lokaal invullen maar wel als individu kiest, en ook ontzorgt wil worden en verleid wil en moet worden door een strakke propositie. Dat betekent ook dat je als merk je positionering, de belofte die je uitspreek naar je klanten en dus ook de propositie die je ook uitdraagt dat die goed met elkaar afgestemd gaan worden. En dat het ook belangrijk is dat je als boodschap op elkaar .. ehm, hoe moet je dat zeggen? Dat die op elkaar afgestemd zijn. Maar dat betekent ook als voorbeeld dat het bijvoorbeeld relevanter is dat je .. je kunt niet alleen maar vanuit inhoudelijk lokaal dan op de Bühne gaan staan en roepen. Dat is relevant voor .. *kuch kuch*, excuus, ..voor de eerste groep enthousiastelingen, zeg maar de *bottom-up believers*, de enthousiastelingen die op de Bühne gaan staan, die worden daardoor verleid, die zijn daar ontvankelijk voor. Maar Sjaak niet op de hoek, die het wel interessant vindt een windmolen op de hoek, maar voor de rest geen sores en geen gedoe wil hebben, ja daar kom je daarmee niet mee, want die heeft alleen maar; wat een gedoe, dat wil ik niet. Die gaat niet daarvoor, die gaat omdat hij wordt verleid door een strak verhaal. En dan gaat het niet alleen maar daarom, dan gaat het vooral om: *What's in it for me*, als individu? En dan gaat het niet alleen maar om het collectieve.

N: Ja.

P: Dat is denk ik ook het voorland. Als je kijkt bijvoorbeeld naar grotere coöperaties in Duitsland. Als je kijkt naar *coöperative energy* in de UK. Coöperaties bestaan al lang, zijn gestart met energielevering en hebben in Engeland zo'n 300.000 consumenten. Positionering is natuurlijk nog als een coöperatie, maar heeft gewoon een strakke marketing propositie. En de coöperaties, er zijn zo'n 8000 coöperaties aangesloten, praten met één *voice*. Dezelfde stem, dezelfde *look* en *view*,

hetzelfde logo, hetzelfde beeldmerk. Dat is het voorland als je schaalvergroting wilt toepassen. De vraag is wel of lokale coöperaties dat zien zitten. Want vaak zijn ze gestart door de initiatiefnemers waarbij het echt gaat om de lokale wijk of de lokale regio en hebben een eigen beeld daarbij. En dan is het best wel spannend als je dan in een keer op moet gaan in een wat groter geheel. En dan kun je misschien wel parallellen trekken met de Rabobank. Ik denk dat het onontkoombaar is, als je massa wilt gaan bereiken met de lokale initiatieven, dat ze uiteindelijk op termijn naar een Rabo-model door zouden kunnen groeien, waarbij ze steeds meer hun identiteit verliezen. Nog wel op een collectieve manier zijn gestoeld, maar wel steeds meer top-down worden bestuurd en worden neergezet. Dat wil niet zeggen dat dat Eneco moet zijn, helemaal niet. Maar ik denk dat het onontkoombaar is als je de lange termijn schaal en levensvatbaarheid in je bedrijfsvoering wil gaan toepassen.

N: Okee. Wat je ook zegt net, het is ook voor de normale burgers als het ware; *What's in it for me?* Aan de andere kant denk ik ook vaak van dat die lokale coöperaties ook goedkoper stroom kunnen aanbieden. Tenminste, dat begreep ik vanuit interviews die ik heb gehouden. Dat ze gewoon een goedkoper tarief dan voor grijze stroom als het ware. Dus dat moet dan de *trigger* zijn als het ware voor mensen die niet worden *gepusht* door het milieu en lokale duurzaamheid en weet ik het wat nog meer.

P: Nou, ik heb niet het beeld dat lokale initiatieven goedkoper zijn dan een gemiddeld energiebedrijf of een gemiddelde energieleverancier, al helemaal niet door prijsvechters. Ik denk ja, prijs is relevant, maar ik denk niet dat een lokaal initiatief zichzelf als prijsvechter zou moeten positioneren. Het zijn heel andere typen klanten. De prijs is relevant, ik denk inderdaad dat je moet kunnen aantonen dat je competitief bent, liefst iets goedkoper. En dat is ook over het algemeen, ze hebben een competitieve positionering, maar niet per sé de goedkoopste of de goedkopere. Maar dat moet je verder in gaan kleuren met het lokale aspect. Dat is hun primaire *selling point*, om het zo maar te zeggen. Nou ja, goed, ja. maar goed, laat ik het anders uitdrukken: Kijk, uiteindelijk de Rabobank als voorbeeld was ook een coöperatie. Maar daar heb ik als lid, en ik ben zelf lid van de Rabobank toevallig, heb ik ook niets te vertellen over wat het bestuur is, en heb ik ook niets te zeggen over het logo van de Rabobank, of hoe ze zich uiten of over hun marktpositionering.

N: Ja.

P: De vraag is namelijk ook of de massa daarop zit te wachten. Er is een enorm spanningsveld en dat is een soort van paradoxaal effect: Als je schaal wil gaan bereiken dan is het in mijn optiek, maar

misschien zie ik dat gewoon te zwart-wit hè, dat is alleen maar mijn mening, onontkoombaar dat je opgaven in een groter geheel uiteindelijk steeds meer de geloofwaardigheid of het vertrouwen van de eerste initiatiefnemers verliest. En dat is niet iets negatiefs, dat is onontkoombaar. We hebben een paar keer met de coöperate energy UK gesproken, met het bestuur. En die zeggen ook; ja, soms trekken we gewoon mensen vanaf het eerste uur, die al pak em beet 40 jaar, en dan even los van energie, klant zijn. Die zeggen nog steeds; ik snak naar de tijd dat we in een ledenvergadering zitten met z'n tiene. En nu zijn het ineens 300.000 man, ik voel me niet meer verbonden aan dat bedrijf.

N: Ja.

P: Alleen die groep mensen, die zichzelf verbonden wil voelen met het bedrijf, dat is een hele kleine doelgroep. En daar kun je niet een bedrijf mee runnen. Dus uiteindelijk naarmate je steeds groter wordt, of wil worden, en je wilt impact gaan maken en dan spreek je steeds meer de doelgroep aan die minder *die hard* betrokken is bij het energiebedrijf maar gewoon ontvankelijk is voor het lokale, maar vooral waarde hecht aan een goeie en strakke propositie, en vooral geen gedoe wil hebben. En ik weet niet waar dat schip strandt, ik weet niet waar de balans precies komt te liggen. Het ene initiatief zal misschien zeggen: Nee, dat wil ik niet. Ik blijf staan voor mijn buurt. Ik wil gewoon actief betrokken, ik wil dat mensen mij kennen. Nou, dat is prima. Ik denk alleen niet dat die naar duizenden klanten zullen groeien. En dan praat je weer over ja, welke impact kan ik dan maken? Want die hebben geen middelen, kennis en kunde in geld om echt impact te gaan maken, want dan houdt het op, dat is geen oordeel, dan houdt het op bij een collectieve zonnepanelen inkoop actie.

N: hmhm.

P: En als je kijkt naar bijvoorbeeld de coöperatie waar wij mee samen spreken. Ook lokale initiatieven, want wij mogen zeggen, wij willen graag met jullie een windproject ontwikkelen want wij vinden het belangrijk dat daar lokale mensen bij betrokken zijn, dat er lokaal draagvlak ontstaat. Nou, dan zie je daadwerkelijk ook die houding van; dat willen we heel graag, help ons alsjeblieft! Want dit is veel complexer, we hebben geen verstand van hoe we dit moeten gaan structureren, en ik heb geen tijd en ik heb geen geld daarvoor. Want weet je, even een avondje organiseren dat is interessant, maar er is heel wat nodig om dat te realiseren. En het zijn vaak gewoon vrijwilligers die naast hun eigen werk nog allerlei dingen aan het doen zijn. Dus de middelen zijn vaak ook gewoon beperkt. En dan is het onontkoombaar dat je het op een bedrijfsmatige manier gaat invullen. En dan komt vanzelf het aspect als schaalvergroting en steeds meer de massa aanspreken en dan daarmee gepaard gaan we steeds meer het draagvlak onder de *die hard* mensen van het eerste uur, die verlies

je dan. En als je een impact maken jou doel is, dan moet je daaroverheen kunnen stappen. Dat is het beeld wat ik heb.

N: Hmhm. ja.

P: En uiteindelijk van, waarom is die coöperatie opgestart? Is het gestart omdat je *empowered* wil zijn, omdat je weg wil van het grote? Omdat je zelfbeschikking wilt hebben? Of ben je die coöperatie gestart omdat je vindt: het gaat niet snel genoeg, en wij willen dat zelf via lokale duurzame energie mogelijk gaan maken? En dat laatste gaat namelijk niet per se samen met *empowerment*. Ik bedoel, een Rabobank, je kan ervan vinden wat je wilt, maar het maakt gewoon impact, de Rabobank. En het is ook gewoon een coöperatie. Alleen het heeft heel lang geduurd. Dus ik denk ook niet dat het zo snel gaat. Maar dat is wel mijn beeld bij het voorland van de lokale beweging.

N: Okee. Nou goed, ik had daarnet eigenlijk ook als laatste vraag, en dan hebben we het grotendeels ook wel gehad. Van wat zie jij nou eigenlijk als factoren dan wel dingen die noodzakelijk zijn om als coöperaties die extra stap te zetten als het ware. Dus inderdaad, waar we het over hebben gehad, dat je de stap maakt van een vrijwilligersclubje naar een bedrijfsmatige club, dat je het echt groter aanpakt.

P: Ja. Allereerst heb je een of meerdere projecten nodig die echt tot het gaatje gaan om het voor elkaar te krijgen, want het is echt een kwestie van lange adem en volhouden en doorpakken. Geen *walk in the park*, het is al knap dat het mensen lukt om een coöperatie te starten en mensen uit de buurt er bij te betrekken. Maar om echt door te gaan groeien en om een project van de grond te krijgen, dat is niet voor veel mensen weggelegd. Het wordt steeds duidelijker, het heeft absoluut een visionair nodig en iemand die ervoor gaat. En het tweede is, en misschien is dat eigen parochie, maar mijn beeld erbij is dat het onontkoombaar is dat je gaat samenwerken met een grotere professionele partij. En of dat nou Eneco is, of Greenchoice, of de Unie, of de NLD, dat is allemaal secundair. Maar als je inderdaad zeg maar het hobby niveau wilt overstijgen en je wilt impact gaan maken en wat dingen echt van de bodem af krijgen, dan kom je vanzelf bij commerciële mensen aan tafel, en of dat nou een projectontwikkelaar is die gewoon aandelen in dat project wil hebben en daar ook een project gefinancierd wil hebben. Of het energiebedrijf die zijn centen wil verdienen op de energielevering en de administratie. Er moet op een bedrijfsmatige, economische manier het ingebeeld worden, anders krijg je het niet zomaar van de grond. Uitzonderingen daargelaten hè, want nogmaals, ze zijn er wel, alleen dat is echt niet voor iedereen weggelegd.

N: Nee.

P: Dus dat is denk ik ook de reden waarom bijvoorbeeld Brendan de Graaf met Texel gewoon heel succesvol is. Die is ervoor gegaan en die is op de Bühne gaan staan, die heeft zijn nek uitgestoken. En het gebeurd niet vanzelf, die is gewoon actief .. die is bij wijze dagen langs de deuren gegaan, bij de buurtvergadering, bij lokale gemeenschap, bij de buurtsupermarkt, en continue er staan, het verhaal gaan vertellen. Alleen een avondje organiseren gaat niet meer gebeuren. Dus een goed bestuur, een visionair, volhardendheid, samenwerken met commerciële partijen, een heeler duidelijke positionering, niet anti, want dat werkt voor een hele kleine groep. De massa is niet geïnteresseerd in een anti-houding. Ja, dat zijn wel een aantal belangrijke factoren denk ik.

N: Okee! Nou, duidelijk. Goed, ik ben in ieder geval door mijn vragen heen, dus in ieder geval dank daarvoor.

P: Graag gedaan.

N: Ik wou nog even afsluiten of jij natuurlijk naar aanleiding van dit interview of naar aanleiding van dit onderzoek nog vragen aan mij hebt natuurlijk. Dus bij deze.

P: Nou ik was wel even benieuwd naar of je bijvoorbeeld ook met een aantal lokale coöperaties zelf ook spreekt. Dat is een want ik heb .. een aantal maanden geleden heb ik vanuit de TU Eindhoven ook, kwam ook een onderzoeker langs, en die heeft een hele reeks van typen stakeholders geïnterviewd, en dan moet je denken aan overheden, aan energiebedrijven, aan lokale coöperaties.

N: Ja.

P: Dus ik was even benieuwd of je inderdaad een voldoende objectieve blik erop laat schijnen, dus niet alleen vanuit, dat verwacht ik niet, niet alleen vanuit Eneco ofzo, maar ook gewoon vanuit andere gezichtspunten en standpunten.

N: Nee nee nee.

P: Je ziet ook wel bijvoorbeeld dat gemeenten hebben het daar lastig mee. Enerzijds heel duidelijk een pro-lokale burgerbeweging want ze zijn gekozen uiteindelijk ook door de burgers, dus dat zou

heel gek als ze niet luisteren naar die initiatieven. En tegelijkertijd zie je ook dat, er zijn er heel veel, maar, en dat is geen oordeel, want ik geloof dat het gaat gebeuren, maar echt impact maken hebben ze nog niet gedaan. Buiten nog even de grotere windcoöperaties. Maar dat zijn toch wat meer bedrijven eerlijk gezegd, want die dienen gewoon een bedrijfsmatig belang wat ze op een coöperatieve manier invullen. Maar die windcoöperaties moeten gewoon een goed rendement voor de boeren kunnen bieden, ik zeg het heel zwart-wit, het is niet zo zwart-wit natuurlijk, maar die moeten natuurlijk een fatsoenlijk rendement bieden naar hun investerende leden, want daarom zijn ze een coöperatie gestart. En niet omdat ze het interessant vinden om een energiebedrijf te spelen. Om spelers na te jagen.

N: Ja, goed. Hoe ik naar die initiatieven kijk. Ja, mijn focus ligt inderdaad op die initiatieven, dus ik heb vooral ook echt initiatieven benaderd. Ja, onderling verschillen ze inderdaad wat je heel erg zei, er is geen een hetzelfde. Dat merk ik ook inderdaad wel. Sommigen zijn echt heel erg gestart vanuit vrijwilligersclubje die ook echt geen cent uitbetalen aan alle vrijwilligers, ook geen onkosten declareren, dat soort dingen. Dus die hebben relatief veel geld te besteden aan duurzame projecten. Dus eigenlijk alles wat binnenkomt kunnen ze gelijk weer investeren, dus dat is in principe een goed model.

P: Ja.

N: En aan de andere kant heb ik inderdaad ook wel wat clubjes gesproken die wat bedrijfsmatiger ingesteld zijn, die wel 1 of anderhalf *fte* in dienst hebben en die het wat bedrijfsmatiger aanpakken als het ware. En die zijn ook iets groter inderdaad, want die andere was echt bijvoorbeeld een projectje in het dorp zelf. Een paar zonnepanelen hier en een paar zonnepanelen daar. Heel mooi natuurlijk. En dat andere bedrijf is wel echt wat groter. Die zijn ook bezig met een windproject.

P: Ja.

N: En dat is ook wel heel interessant. Maar ik heb nu geloof ik iets van 8 clubjes gesproken inmiddels. En daarnaast probeer ik ook wat partijen in het energieveld te spreken. Nou daar ben jij dus eigenlijk een voorbeeld van, jij bent natuurlijk niet een coöperatie. Dus bij deze, Eneco is interessant als energieleverancier en eventueel als investeerder enzo. Ik heb een afspraak met een gemeente staan, probeer ik ook nog mee te spreken hoe de gemeente erin staat, want dat is natuurlijk ook een belangrijke rol, of zij een beetje ondersteunend zijn bij dat soort initiatieven. En daarnaast heb ik ook

nog, ja, een consultancybureau gesproken, eentje in Groningen, de Energy Academy Europe, dat is een soort wetenschappelijk, is ook wetenschappelijk onderwijs als het ware, en dat gecombineerd met consultancy. En daarnaast loop ik ook nog zelf stage bij Antea Group, en die zijn natuurlijk een adviesbureau, dus die zijn ook heel erg gericht op de vraag; wat kunnen wij eventueel betekenen voor dit soort clubjes? Dus daar kijk ik ook een beetje naar.

P: Ja, ja. Ja. Okee. En de tweede vraag was of ehm .. ik ben wel benieuwd als zo dadelijk je rapport klaar is, ik weet niet of ik een kopie daarvan kon ontvangen, maar dat vind ik altijd leuk om te lezen.

N: Ja, dat lijkt me vanzelfsprekend. Die stuur ik graag op. Ben ik uiteraard heel benieuwd naar wat jullie daarvan vinden ook, dus dat doe ik graag.

P: Okee. Nou, en voor de rest rest mij jou veel succes te wensen, en ook met alle verschillende stakeholders. Leuk onderwerp denk ik en het leeft, dus veel in te doen.

Dus zie je goed.

N: Ja. Nou, dank je wel en nou nogmaals dank voor het interview.

P: Is goed. Graag gedaan Niels.

N: Hè, het beste.

P: Groeten, hoi!

Einde interview

Bijlage 9: Transcript interview Henk Bakker

Geïnterviewde: Henk Bakker (Wethouder bij Gemeente Zuidhorn)

Datum interview: 20-06-2016, 9:30 uur

Locatie interview: Gemeentehuis Zuidhorn, Hooiweg 9, Zuidhorn.

Start van interview:

N: Kijk, prachtig. Nou goed, opnameapparatuur staat aan.

H: Ja, goed.

N: Goed, Henk, dank je wel voor het interview allereerst. En zou je willen beginnen met kort wat over jezelf te vertellen en wat je hier bij de gemeente Zuidhorn doet?

H: Ja. Nou, ik ben sinds 2014 wethouder met van alles in mijn portefeuille, met onder andere milieu en duurzaamheid. Nou ja, wat valt er over mij verder te vertellen. Ik heb voordat ik wethouder werd 8 jaar in de gemeenteraad gezeten, dus in 2014 ben ik dan wethouder geworden. Met voor mij ook wel als belangrijk speerpunt van dat we op duurzaamheid ook echt wel stappen willen gaan zetten. En dat is in zoverre lastig dat iedereen voor duurzaamheid is. Vooral in woord zeg maar, maar de kunst is; hoe maak je het concreet? Hoe zorg je ook dat je als gemeente echte stappen gaat zetten op dat terrein? Nou ja, daar ben ik afgelopen 2 jaar denk ik druk mee bezig geweest.

N: Okee.

H: En nou ja, belangrijk speerpunt gewoon voor mij als wethouder.

N: Ja. En jullie hebben als het goed is een beleidsplan op duurzaamheid hè? En wat doe je dan precies op het gebied van duurzaamheid?

H: Nou ja, er zijn heel veel initiatieven op dit gebied. We hebben een duurzaamheidsbeleid eerst ontwikkeld. Ik moet zeggen, het hele apparaat is ook opnieuw opgezet. toen ik hier kwam toen is kort daarna een nieuwe ambtenaar begonnen, dat is Leon Teeuw. Nou, inmiddels zit daar een

groepje van 3 medewerkers die daarmee bezig zijn, maar goed, Leon is vooral de denker, dus die heeft het duurzaamheidsbeleid opgezet. Ook omdat hij al wel de nodige ervaring bij andere gemeentes had binnen dit gebied. En aan het duurzaamheidsbeleid is dan een duurzaamheidsuitvoeringsplan gekoppeld waarin we van jaar tot jaar de concrete acties uitzetten. Nou ja, en dat is gebaseerd op de Trias Energetica enerzijds, waarbij we vooral zeggen van; probeer zoveel mogelijk in te zetten op het besparen van energie, onder het motto wat ik heel vaak herhaal: De beste energie is energie die je niet gebruikt.

N: Uhuh.

H: En daarna natuurlijk duurzaam opwekken van energie en vervolgens zorgen dat je zo min mogelijk de andere rommel gebruikt. Dat is eigenlijk de kern. En verder hebben we dat ingedeeld volgens de trends People, Planet en Profit. We hebben daarbinnen nog weer onderscheid gemaakt tussen maatregelen gericht op onze eigen gemeentelijke organisatie, hoe kunnen we die verduurzamen? En daarnaast de gemeente als geheel, waarbij je je dus richt op de inwoners, bedrijven in de gemeente, enzovoort.

N: Ja.

H: Nou ja, zo zit het kort samengevat in elkaar. Nou ja, daar is een heel scala van allerlei aspecten en maatregelen die daar instaan. En nou ja, die proberen we dus georganiseerd en stap voor stap op te pakken.

N: Okee. En hebben jullie ook zo'n duidelijke ambitie gesteld, van bijvoorbeeld we willen in 2020 zoveel procent hernieuwbare energie hebben, of zoveel procent ..

H: Ja, ja. Die zitten erin. Moet ik hem even erbij pakken? Is wel handig hè?

N: Misschien, ja.

H: Want ik weet dat soort percentages niet uit mijn hoofd.

N: Ja, nou. Dat is ook niet heel belangrijk hoor.

H: Ik pak even mijn tas erbij.

N: Ja is goed.

N: Hele tas vol zie ik al?

H: Ja, ik prop altijd veel te veel in mijn tas, maar ja.

N: Ja, ik ken het probleem.

H: Nou ja, dit is dan het uitvoeringsprogramma van 2016 met ook alle activiteiten voor zover we die dit jaar hebben opgepakt. Nou, een voorbeeld is een van de ambities in 2018 kopen wij 100% duurzaam in.

N: Okee! Als gemeente?

H: Als gemeente.

N: Ja. Dus dat is dan voor al het vastgoed en dat soort dingen, of gewoon puur voor het gemeentelijke gebouw hier.

H: Ja, op alles wat we doen.. ja.

N: Okee.

H: Even kijken hoor. Ja, hier staat het meest concrete. Een reductie van 5% op het totale energieverbruik voor zakelijk en particuliere aansluitingen, dat is er eentje. Een aandeel van 7% duurzame energie in 2017.

N: Okee.

H: Dat is volgend jaar.

N: Ja, dat is al snel.

H: Ten opzichte van 2013 dacht ik. Uit mijn hoofd, als ik het goed zeg.

N: Uuh.

H: Totale CO2 uitstoot met 5% reduceren ten opzichte van 2010.

N: Hmhm.

H: Nou, het zou van mij wel beter mogen, maar ja goed, het moet ook haalbaar.

N: Je moet ergens beginnen natuurlijk.

H: Nou, het aantal autokilometers met 15% verminderd in 2017. Dus zo zitten er een aantal, nou ja, 5% besparing op elektriciteit en 10% op gas op het maatschappelijk vastgoed, dus dat is op onze gemeentelijke gebouwen.

N: Het is heel breed ook allemaal hè?

H: Ja. Ja, en niet alles is natuurlijk even meetbaar. Maar goed, waar dat wel concreet in percentages of aantallen aan te geven is hebben we dat wel gedaan.

N: Zijn gemeentes ook eigenlijk verplicht om duurzaamheidsambities in hun beleid op te nemen? Want volgens mij is dat op Provinciaal niveau is dat verplicht, dat de Provincie zoveel moet besparen, maar dat is dan een beetje aan de gemeenten overgelaten voor zover ik het weet. Dus dat gemeentes het eigenlijk zelf mogen weten of ze daar iets mee doen.

H: Nou, het is zo dat in het Energieakkoord is afgesproken, en daar is inmiddels ook wetgeving op gebaseerd, dat besparingsmaatregelen op energie die je binnen 5 jaar terug kunt verdienen, die zijn ook verplicht. Dat geldt voor alle bedrijven, maar ook voor overheidsorganisaties, die moet je doorvoeren. En eigenlijk beginnen we dit jaar met ook controles daarop, vanuit de omgevingsdienst, die voor onze gemeentes en Provincie werkt. Maar dat is dus ook een opdracht voor onszelf, dus die verplichting hebben we nu ook.

N: Ja. Maar een besparing binnen 5 jaar, er zijn niet veel dingen die zo'n rendement hebben.

H: Nee, vooral ook omdat je bijvoorbeeld op, ja, je bent ook grootverbruiker van energie, dus dan zit je met hele lage energielasten.

N: Ja.

H: Ja, dus een zonnepaneel verdien je thuis aanzienlijk sneller terug dan hier. Haha.

N: Ja. dat klopt. Als je iets van zonnepanelen aanlegt bijvoorbeeld, dat ga je niet binnen 5 jaar redden. 15 jaar hooguit.

H: Ja, en het punt is .. //

N: Dan ben je wel even bezig, maar dat is dus niet in de .. ?

H: Nou ja, het is alleen haalbaar om dat te doen dankzij de ESD-subsidie. Anders zou het niet kunnen.

N: Okee.

H: Dan zouden we dat niet eens doen denk ik.

N: Uuh. Nou goed, als je even concreet, want jullie hebben natuurlijk die ambities, en dat is hartstikke mooi, maar als je concreet kijkt naar stappen die jullie dan ook echt zetten als gemeente; wat zijn echt tastbare dingen die jullie als gemeente doen om dat te behalen?

H: Ehm .. Nou ja, we hebben inderdaad zonne-energie projecten, die zijn voor ons belangrijk. Dus we hebben vorig jaar op het Cultureel Centrum zonnepanelen gelegd, daar is flink wat voorbereiding aan vooraf gegaan. Dit jaar gaan de zonnepanelen op het gemeentehuis los.

N: Okee.

H: Nou ja, dus zo proberen we het geleidelijk aan op meer gemeentelijke gebouwen, op gemeentelijke werkplaatsen, bijvoorbeeld in Aduard, daar liggen al langer panelen. Dus op

zonnestroom proberen we echt stappen te zetten en nou ja, daar hebben we ook al heel veel in bereikt. Ook door nou ja, dat er op de particuliere markt veel gebeurt. Nou, jij bent bij dat collectieve zonnestroom Zevenster geweest. Nou, dat is ook een interessante, misschien nog even apart op doorgaan zo meteen.

N: Ja.

H: Maar voor mij is ook een hele belangrijke het project SLIM wonen, waarbij je echt probeert te werken aan verduurzaming van de bestaande woningvoorraad. En dat vind ik wel een hele moeilijke, want dat gaat me eigenlijk lang niet vlug genoeg. We hebben hier al een aantal jaar, sinds 2013, nee 2012, het project SLIM wonen. Vorig jaar is het formeel afgerond, althans is de subsidie van de Provincie gestopt, maar we gaan er wel mee door met de bedrijvengroep die daar mee bezig is. We houden nu buurtbijeekomsten sinds vorig jaar. Dat werkt wel wat beter, maar goed, dan heb je het nog steeds over 30, 40 woningen per jaar die via dat traject verduurzaamt worden. Ja, en de totale bestaande woningvoorraad dan heb je het over duizenden, dus dat gaat me lang niet hard genoeg.

N: Het schiet niet echt op nee.

H: Nee, het schiet niet echt op. Haha. Hoe ze mij er ook steeds ervan overtuigen dat ten opzicht van andere gemeenten het hier eigenlijk heel goed loopt.

N: Okee.

H: Maar ik wil eigenlijk wel veel sneller.

N: Ja.

H: En ik heb vorige week, 2 weken geleden was dat. FNG congres, daar ben ik geweest, daar sprak Marjan Minnesma van Urgenda, en die hamerde daar ook enorm op en zij: Het kan! Want voor gemiddeld 35.000 euro kun je een woning volledig verduurzamen zodat die energieneutraal wordt.

N: Ja.

H: Nou, dan zou je zeggen, 35.000 euro per woning, als je dat vermenigvuldigd met al die woningen is het heel veel geld natuurlijk, maar goed.

N: Ja, klopt.

H: Maar je zou zeggen, van dat is een investering. Als je goede financieringsmogelijkheden weet te organiseren, nou, dan moet dat haalbaar zijn. Als je dan 35.000 euro vervolgens terugverdiend omdat je geen energielasten meer hebt, dan is het toch ook nog wel .. waarschijnlijk niet binnen 5 jaar, maar wel binnen aanzienlijke tijd moet dat terug te verdienen zijn.

N: Ja klopt. Als je inderdaad burgers wil meekrijgen in zoiets. Het gaat natuurlijk vooral om het financiële plaatje, dat komt altijd op 1.

H: Ja.

N: En dat je iets voor duurzaamheid doet is leuk, maar als het je allemaal geld kost dan ga je dat niet doen. Het liefst verdienen burgers er natuurlijk zelf wat aan. Dan willen ze wel zoiets gaan doen.

H: Nou ja, er zijn best veel mensen voor duurzaamheid gemotiveerd. Maar ja, mensen kijken wel naar hun eigen portemonnee inderdaad. De hypotheek moet worden betaald, je hebt misschien studerende kinderen, kost een hoop geld, en nou ja, weet je wel? Dus ja, je moet altijd een afweging maken; waar geef ik mijn geld aan uit? Dus ja, het moet wel op zo'n manier gaan dat mensen het idee hebben; het is voor mij ook financieel haalbaar. Dat is het minste wel.

N: Okee. Maar goed, er zijn dan een paar projecten die jullie uitvoeren. Kan je dan inderdaad even wat naar de lokale initiatieven hier, zoals Zevenster Zonnestroom. Ik sprak inderdaad ook met Reint een tijdje terug, en hij had het even kort over de samenwerking tussen jullie. En ik ben eigenlijk wel benieuwd hoe die samenwerking er precies uitziet. Wat hebben jullie als gemeente bijvoorbeeld gedaan om dat initiatief van de grond te helpen, of te ondersteunen?

H: Nou ja, dit is eigenlijk voortgekomen uit dat SLIM Wonen project, tenminste vanuit mijn perspectief even gezien. Omdat Reint Brondijk daar ook coördinator voor is. Ook vanuit de gemeente subsidieerden we dat. Hij werkt voor het bedrijf consortium wat die woningen verduurzaamt en hij is de lijn ook naar de financiële kant hè, hij is financieel goed onderlegd. Maar hij houdt ook de lijntjes bij elkaar, zeg maar, zodat die bedrijven ook goed samenwerken en de bewoners die daar aan meedoen ook ontzorgt worden. En op een gegeven moment kwam hij met het idee van; Goh, ik kom mensen tegen die willen wel wat doen met zonnepanelen, maar die hebben een woning die er niet

geschikt voor is. Hij staat op een plek zoals bijvoorbeeld de Gast, waarvan je zegt: Hier wil je geen zonnepanelen op daken hebben als ze zo naar de weg toe liggen.

N: Ja, klopt.

H: Of het zijn grote bomen waardoor het helemaal niet handig is, dan wordt het rendement veel te laag. Dus ja, hij had al contact met Jan Kuipers, die bij de gemeente in een Milieu advies commissie zat, dus die had ook wel weer een lijntje naar de gemeente. Die voelde daar wel voor. Nou ja, toen heb ik gezegd; dat vind ik een goed idee. Als we dat voor elkaar kunnen krijgen lijkt me dat prima. Dus ik heb dat denk ik vanaf begin af aan vanuit de gemeente ondersteund en ook ambtelijk wel ondersteund. Leon is ook daar wel betrokken bij geweest en de eerste informatiebijeenkomst, nou, al meer dan een jaar geleden denk ik, daar waren wij ook vertegenwoordigd en heb ik een promotioneel praatje gehouden. Vervolgens was ik ook een beetje kop van jut moet ik zeggen. Van die onbetrouwbare overheid, haha. Maar goed, daar moet je je ook voor lenen. Haha. Dus dat hoort er ook bij.

N: Waren er negatieve klanken op dan? Want ik kan me eigenlijk niet zo snel voorstellen dat mensen .. //

H: Nou, nee. Niet over de gemeente nee. Het ging meer over het zwalkende beleid van de rijksoverheid, die in het ene kabinet zich richt op zonne-energie en de volgende keer worden de subsidies weer ingetrokken.

N: Ja. Daar kan je als gemeente natuurlijk ook niks mee.

H: Nee, dat is heel lastig inderdaad. Ehm, dus ja, wij hebben dat in ieder geval wat betreft het organiseren van bijeenkomsten ook ondersteund. Wij hebben daar ook wat aan bijgedragen. Zoals ook bij die opening trouwens, maar daarvoor ook al, hebben wij voor de catering enzo betaald.

N: Okee.

H: Dus dat soort dingen hebben we gedaan daarin. Dus geprobeerd om dat initiatief te ondersteunen.

N: En als je kijkt naar dat soort initiatieven; Op wat voor manieren kan de gemeente dat soort initiatieven ondersteunen? Want je kunt bijvoorbeeld op financieel vlak ondersteunen .. //

H: Met publiciteit

N: Ja, met publiciteit kun je ze steunen, door even iemand van de gemeenteraad of een gemeentelijke ambtenaar erbij schakelen voor de kennis, kennisuitwisseling.

H: Ja. Ja, persberichten maken gezamenlijk, of af en toe even met een foto in de krant, weet je? We hebben vanuit de gemeente goede lijntjes naar de pers en dat zijn dingen die wel kunnen helpen. En als het nodig is kijken of er nog wat subsidie gegeven kan worden. Nou in dit geval heeft de Provincie vooral hier een behoorlijk bedrag aan subsidie gegeven. Nou ja, dat kan ook gewoon nuttig zijn om daar even een goed lijntje naar toe te leggen.

N: Maar als gemeente zelf kun je geen subsidies verstrekken geloof ik? Dat gaat allemaal via Provincies lijkt mij?

H: Nou, je kan wel subsidiëren. Maar in dit geval ging het toch al om een behoorlijk bedrag. De Provincie heeft hen volgens mij 35.000 euro gegeven. Ik zal niet zeggen dat het voor de gemeente uitgesloten is, maar dat is voor de gemeente echt wel veel geld voor zo'n project. En ik denk dat dat ook lastig is, want je zit aan allerlei subsidieverordeningen vast. Dus dat is niet zo heel makkelijk denk ik, maar goed.

N: Okee. Maar goed, zo'n initiatief is een hele mooie manier om wat dichterbij de samenleving te staan hè? Dat werkt ook heel erg als gemeente, want als gemeente sta je toch wel een beetje boven de maatschappij, boven de burgers als het ware. En toch moet je als gemeente een beetje zo'n stap vinden om er een beetje ertussen te komen te staan, en zo'n initiatief helpt daar wel bij.

H: Jazeker. Daar zijn ook wel meer initiatieven van, maar goed, daar komen we misschien nog wel op. Maar dat probeer je wel natuurlijk om dat zoveel mogelijk te doen, ja.

N; Wat voor dingen kun je als gemeente ook doen om burgers bij duurzaamheid te betrekken? Want het is natuurlijk niet iets wat je als gemeente alleen maar kunt doen, je hebt natuurlijk al die burgers erbij nodig. Die moeten ook zelf wat dingen doen.

H: Ja, juist door dit soort concrete dingen denk ik. Want duurzaamheid is natuurlijk een heel abstract begrip eigenlijk, dat zegt veel mensen niet zo veel. Het is ook een soort van toverwoord waarbij mensen denken van; waar gaat het nou allemaal precies over? Dus je moet dat iedere keer concreet maken aan de hand van concrete projecten. Dus ik denk dat wat we doen met die buurtbijeenkomsten rond SLIM Wonen is een goeie, daar wordt gewoon inzichtelijk gemaakt van; je kunt een energiescan doen en dan kun je precies zien waar de energielekken zitten. En dit en dit en dit zijn dan de maatregelen die je kunt doen. De bedrijven die dat kunnen doen die zitten daar ook bij en kunnen ook een indicatie geven van wat zijn de kosten? Want mensen hebben vaak het idee van; verdorie, isolatie kost ik weet niet hoeveel. Maar dat is helemaal niet zo. En er zijn vaak vrij eenvoudige en goedkope oplossingen. En dan maak je het concreet. En dat geldt voor zo'n zonneproject ook. Kijk, zonnepanelen hebben sowieso het voordeel dat ze heel zichtbaar zijn, dat is het fijne van die dingen. Isolatie zie je niet, haha.

N: Haha, klopt.

H: En zonnepanelen wel. Dus dat maakt het mooi. Maar verder ook groenprojecten, bijenbeleid, je moet gewoon even de natuur ingaan en laten zien: hier zijn we mee bezig. Dus je moet het op alle onderdelen, zwerfafval is ook nog een onderwerp, nou ja, weet je, je moet op alle onderdelen concreet maken en laten zien: dit doen we eraan. Dat is wat mij betreft het belangrijkste wat ik vanuit de gemeente of als wethouder kan doen. Ook om mezelf te laten zien. Van jongens, dit vinden wij belangrijk. Dit doen wij, vinden wij als gemeente belangrijk. Maar we proberen ook inwoners te stimuleren daaraan mee te doen.

N: Ja. Interessant. En je zei dat er meerdere initiatieven waren vanuit de samenleving. Dat noemde je eventjes.

H: Nou, als het over energie gaat, want daar gaat het je vooral om //

N: Ja, absoluut.

H: // weet ik dat hier behalve dit initiatief Zevenster Zonnestroom hebben we momenteel in Niehove een buurkrachtinitiatief. Dus die proberen ook de hele energievoorziening in het dorp daar te verduurzamen. Dat loopt nu een halfjaar volgens mij ongeveer. Dat zit nog wel in de voorbereidende fase, maar dat begint langzamerhand ook wat concreter te worden. En in Brittil zijn ze met een project bezig met de Groninger Energiekoepel. Maar daar hoor ik eerlijk gezegd de laatste maanden

niet zo heel veel meer van. Maar ik denk dat dat nog wel .. die lijn ligt er vast nog wel. Dus dat er in die dorpen in ieder geval concrete initiatieven lopen.

N: Okee. En wat je ook even kort noemde is over die subsidies inderdaad en dat je zei dat zo'n bedrag als 35.000 euro dat is vanuit de gemeente heel moeilijk te verantwoorden als jullie dat bijvoorbeeld aan zo'n initiatief zouden geven. Maar aan de andere kant zou ik denken van ja, ze doen natuurlijk wel iets wat in jullie belang is. Ze maaien als het ware het gras voor jullie voeten weg, dus misschien dat daar ook wel zo'n bedrag tegenover kan staan. Want ze nemen jullie eigenlijk gewoon werk uit handen.

H: Ehm ..

N: Of is dat te simpel gedacht?

H: Zeg, wat een moeilijke vraag. Haha.

N: Sorry, haha.

H: Ja, dat geeft niet. Nee hoor, daar hoeft je niet sorry voor te zeggen. Dat mag je rustig doen. Haha, het hoeft niet altijd makkelijk te zijn.

N: Nee, dat is waar.

H: Nou, dat weet ik niet. Ik vind wel dat dit soort initiatieven moeten in principe zichzelf kunnen redden. Ik bedoel, laat ik zeggen, zo'n energieproject moet in ieder geval niet afhankelijk zijn van subsidie. Zeker niet van structurele subsidie denk ik. Maar goed, je kunt wel eenmalig wat dingen doen. En wat ik zei, dat hebben we ook wel gedaan door in ieder geval informatiebijeenkomsten te faciliteren, de zaalhuur en de catering enzo te betalen. Maar goed, het is meer zo dat .. we hebben een totaal duurzaamheidsbudget, dat wil zeggen handgeld, even los van de capaciteit die we erin steken, van 25.000 euro per jaar hebben we opgenomen in het bestuursakkoord. Dat ga je dus niet in een keer aan een project opmaken hè. Dus we proberen dat over een aantal trajecten te verdelen. Dus daarom zeg ik, kijk, en de Provincie is gewoon veel groter, dus die hebben veel meer geld. Dus voor hun is het makkelijker om dit soort bedragen uit te geven. Dus dat is het vooral.

N: 25.000 euro per maand, sorry, per jaar zei je?

H: Dat is het handgeld zeg maar.

N: Maar dat is wel vrij weinig, want er is ook maar een klein dingetje wat je doet en dan is het al bijna op.

H: Ja dat is inderdaad niet zo heel veel. Maar ja, goed, we hebben natuurlijk in het duurzaamheidsbeleid zitten ook dingen, bijvoorbeeld het verduurzamen van de wegen. Dat is een onderdeel van het duurzaamheidsbeleid. Dat gaat heel langzaam hoor, maar we proberen nu een weg bij Den Horn, van Den Horn naar Enumatil die wordt opnieuw aangelegd en dan wordt die helemaal in beton uitgevoerd. Qua onderhoud scheelt dat een hoop en die leg je er in een keer in en dan hoef je er in 30 jaar niets aan te doen in principe.

N: Okee.

H: Maar het is ook minder belastend voor het milieu. Want asfalt moet je, ook omdat je het iedere keer moet vervangen en moet bijhouden, is dat veel belastender voor het milieu. Dus daar doen we wel wat, maar goed, dat zijn hele grote investeringen. Daar gaan gelijk tonnen in om. En dat zit niet in dat handgeld natuurlijk van het duurzaamheidsbeleid, maar dat is wel duurzaamheidsbeleid. Dat is natuurlijk een gemeentebegroting daar zitten heel veel potjes in, haha. Maar goed, voor dit soort projecten daar moet je wel echt apart geld voor hebben. Dat kunnen we niet ergens met een ander budget vandaan trekken.

N: Nee, logisch ook.

H: Snap je?

N: Maar goed, wat ik nog bij andere, want ik heb een aantal interviews gehouden met allerlei initiatieven, en wat er bij eentje naar voren kwam, dat was een energiecoöperatie in Langelo in de gemeente Noordenveld, en die hadden een wat mindere verhouding met de gemeente. En wat zij ook heel erg noemde, dus dat noemde zij eigenlijk als een unieke kans, dat de gemeente lid werd van de coöperatie. Dus dat de gemeente eigenlijk stroom afnam van de coöperatie, dus dat de gemeente ook groene stroom had. Dus dat is positief voor de gemeente, dat hebben jullie natuurlijk zelf ook al.

H: Ja.

N: En dat ze dus eigenlijk klant werden van die coöperatie waardoor die coöperatie ook gelijk heel veel inkomsten heeft. Dat zie ik ook eigenlijk als een hele goeie kans voor zo'n gemeente.

H: Ja.

N: Zou dat ook voor de gemeente Zuidhorn bijvoorbeeld een optie zijn? Ik denk dat bijvoorbeeld Zevenster Zonnestroom veel te klein is om daarvan af te nemen.

H: Ja, dat heeft op dit moment geen zin natuurlijk. Want ze zitten gewoon vol. Ik zou zeggen, dat is naar mijn idee trouwens een van de belangrijke succesfactoren van dit initiatief. Dat ze niet te groot zijn gegaan.

N: Ja. Ja.

H: Ik bedoel, dat zou een volgende stap zijn, en dat gaat denk ik ook wel gebeuren dat ze wel gaan uitbreiden, dat is ook prima. Maar je moet het vooral in het begin niet te ingewikkeld maken.

N: Gewoon klein beginnen inderdaad.

H: En hoe groter je het maakt met hoe meer deelnemers je nodig hebt, hoe ingewikkelder. En hoe groter dus ook de budgetten zijn enzovoort, hoe ingewikkelder het wordt. Dus ik denk wel dat het belangrijk is dat ze het in 1e instantie klein hebben gehouden. Maar goed, dat betekend ook natuurlijk dat het dan relatief weinig zoden aan de dijk zet.

N: Ja, absoluut.

H: En ik denk wel dat het wel goed is, ook voor ons vanuit de gemeente, om er inderdaad over na te denken: Hoe kunnen we samen met dit soort initiatieven, kunnen we dat sterker ondersteunen? En zo'n idee van daar zelf lid van worden of daar stroom van af nemen op het moment dat zij inderdaad meer stroom produceren dan hun eigen deelnemers af kunnen nemen, dan zou dat wel een goede optie kunnen zijn denk ik. En dan zou je het ook makkelijker kunnen uitbreiden naar misschien meer gebouwen in de gemeente.

N: Zoals het nu zit bij hun geloof ik, want ook als je lid bij hun wordt, hoef je niet eens per sé zo'n zonnepaneeltje te nemen, maar dan wordt je volgens mij .. kijk, zo'n coöperatie levert natuurlijk groene stroom. Dat doen ze dan soms via wat ze zelf opwekken, via die zonnepanelen. En soms doen ze dat ook gewoon via .. de rest doen ze eigenlijk via een groene energie leverancier. En door die wederverkoop als het ware van stroom, daar verdient de coöperatie aan. Dus wat eigenlijk het idee is, als zo'n gemeente bijvoorbeeld lid zou worden, dan neem je niet letterlijk stroom af van de coöperatie, maar van .. volgens mij hebben zij een samenwerking met GreenChoice, of Qurrent.

H: Qurrent.

N: Qurrent volgens mij, ja Qurrent. Dus dan neem je eigenlijk stroom af indirect via Qurrent. Maar het voordeel is voor zo'n coöperatie, zeker omdat de gemeente een grootverbruiker is, zo'n coöperatie verdient per kWh stroom of per kubieke meter gas verdienen zij een fractie van een cent. Maar ja, je kunt 100 huishoudens hebben of je kunt de gemeente hebben als klant, maar dat levert netto evenveel op.

H: Ja, dat snap ik.

N: En wat ik eigenlijk als enorm voordeel zie dat als je als gemeente zo'n samenwerking aangaat, dat levert ontzettend veel publiciteit op, zowel voor de gemeente een positief imago als voor de coöperatie. En dat geeft gelijk zo'n coöperatie een enorme boost om zich een slag in de rondte te kunnen werken. Dus ik denk dat daar heel veel voordeel aan zit.

H: Ja, vind ik dat wel een goeie. Maar goed, we willen dit jaar, hebben we afgesproken in het najaar dat we een tussentijdse evaluatie op ons duurzaamheidsbeleid zetten, en vanuit de gemeenteraad is er ook aangedrongen van nou, volgens mij kunnen de ambities wel een tandje hoger. En dan zijn dit soort ideeën denk ik wel dat je een vervolgstap zou kunnen zetten. Ik zie dat wel voor me.

N: Ja.

H: Ik weet of wel hè, wat een ander initiatief wat momenteel loopt wat wij ook wel ondersteunen is een koploper project van bedrijven in de gemeente, en er zitten onder andere een aantal bedrijven van het bedrijventerrein Noordhorn, Mokkenburg, zitten daarbij. En daar komen ook allerlei ideeën op. Van hoe kunnen we restwarmte gebruiken voor het andere bedrijf? En misschien meer aardwarmte gebruiken. Ook zonnepanelen, want het zijn ook grote panden vaak met grote schuren

met daken enzo. Nou ja, als je op die manier een aantal verbindingen zou kunnen leggen, bijvoorbeeld ook met Zevenster Zonnestroom, maar ook als gemeente daar kan ondersteunen, dan denk ik dat daar nog wel winst te halen is, ja.

N: Nou goed, wat ik nog als vraag had is .. Ja, wat ik in het begin ook nog zei dat sommige coöperaties een beetje tegen de gemeente oplopen en sommigen juist een goede samenwerking hebben. Ja, jullie hebben natuurlijk wel een positieve samenwerking. Maar kan je misschien redenen opnoemen waarom een gemeente wat minder happig is op dit soort initiatieven? Dat ze bijvoorbeeld misschien zelf wel de liever die controle vasthouden, of dat soort dingen?

H: Ja, dat is natuurlijk wel typisch. Je ziet wel een sterke verandering in de overheidswereld, dat we ons wat meer richten op het ondersteunen van inwoners en initiatieven, maar dat is voor ambtelijke organisaties vaak wel heel moeilijk. Omdat je, laat ik het zo zeggen; De overheid is heel sterk gestuurd door incidenten. Dus als er een keer iets mis gaat, zoals de vuurwerkramp in Enschede van inmiddels meer dan 10 jaar geleden. Er gaat iets mis, dus hoe kunnen we dat voorkomen? Het is dan typisch voor overheden dat er dan allerlei regels worden opgesteld om risico's te verkleinen. En dat is ook wel typisch voor overheden om risicomijdend gedrag te vertonen. En hier wordt je juist gevraagd om bepaalde risico's te nemen. Om risico's voor zo'n coöperatie te verkleinen. En dat is zeg maar een beetje tegennatuurlijk voor ambtelijke organisaties om dat te doen. Dat is denk ik het belangrijkste. Er wordt al heel gauw gekeken van; Mag dat wel? Of zijn er geen belemmeringen, of past het wel in onze verordeningen? Als er een vergunning wordt aangevraagd voor het plaatsen van een windmolen bij een boerenbedrijf ofzo, dan zijn er allerlei regels die voorschrijven waarom dat niet mag. En dan kun je daar vaak wel weer vanaf wijken, maar er hoeft maar een iemand bezwaar te maken en dan gaat het hele feest niet door. Dan moet je hem gelijk gaan geven.

N: Ja. Dat wordt moeilijk inderdaad.

H: Dat zijn altijd de redenen waarom je aan dit soort dingen niet zo makkelijk medewerking verleent. Dus ik kan me die reactie bij veel gemeentes wel voorstellen.

N: okee.

H: Maar goed, de kunst voor ons is omdat te doorbreken natuurlijk. Haha.

N: Ja. Ja, klopt.

H: Gelukkig heb ik een behoorlijk gemotiveerde organisatie die dat wel wil. Maar ik merk wel dat dat soms moeilijk is. Mensen zijn het niet gewend en soms kan het ook echt niet. Ik bedoel, er zijn ook echte belemmeringen in de regelgeving. En je ziet het ook wel veranderen. In ons bestuursakkoord van deze gemeente staat bijvoorbeeld nog steeds: grote windturbines willen wij niet in onze gemeente. Nou daar zijn op zich goeie redenen voor. Maar ik denk wel ja, als je echt een keer van die fossiele brandstoffen af wil, dan kun je niet zeggen, wind willen we niet.

N: Nee, dan moet je wel.

H: Of we beperken ons alleen op kleinschalige windmolens tot 35 meter hoogte, dat kan volgens mij wel binnen onze vergunningen. Maar ja, wil je echt zoden aan de dijk zetten dan moet je ook al naar grotere dingen toe denk ik.

N: Maar ik denk dat iedereen dat wel zegt, geen windmolen, hè? Als iedereen dat zegt dan maak je ook niets waar uiteindelijk.

H: Nee.

N: Het is prima als je ergens uitzonderingen maakt, maar ja, waar trek je die grens ook?

H: Ja. Nou ja, daar is mijn zwager mee bezig met een heel groot windproject.

N: Ja, dat weet ik ja!

H: Maar ik ben heel benieuwd of ie dat echt voor elkaar krijgt.

N: Ja, ik heb daar ook heel veel over meegekregen. Ik ben ook met hun mee geweest naar Duitsland, een excursie in het kader van het windproject, met allerlei wethouders enzovoort. En daar ging het ook inderdaad puur over het kijken en ervaren hoe die windmolens eruit zien. Want we waren op bezoek bij een windmolen en daar kon je dan in. Kon je gewoon helemaal bovenin komen. En een andere windmolen wat een prototype, dat was precies dezelfde als degene die zij willen gaan bouwen. Dus hadden ze eigenlijk iedereen meegenomen om te ervaren hoe dat eruit ziet, hoe dat nou voelt, of je dat nou echt hoort, en dat soort dingen allemaal. Ja, eigenlijk was iedereen wel vrij

positief. Ja, ze hadden ook geen echte tegenstanders mee. Ja, je had alleen maar mensen die of twijfelden of al positief waren, die waren mee. Toevallig hoor, want ze hadden ook wel tegenstanders uitgenodigd. Maar ik vond het wel interessant, en ik hoor er wel regelmatig wat van. Maar het is wel een hele klus, maar zeker voor die coöperatie zelf is het ontzettend belangrijk. Want als het niet doorgaat dan kunnen ze er bijna mee ophouden, gaf hij ook aan.

H: Ja ja ja.

N: Want dat is echt zo'n groot project en er is zoveel tijd, geld en moeite mee gemoeid ..

H: Ja, het moet lukken ja. Haha.

N: Het moet lukken. Dan hang je jezelf echt een enorm probleem om de hals, want als dat niet lukt dan hebben ze een probleem.

H: Ja, Wim is wel iemand die groot denkt.

N: ja. Maar het is wel fantastisch als het wel lukt natuurlijk. Want daar maak je wel echt een slag mee natuurlijk. Want als je al vergelijkt: 1 windmolen staat gelijk aan 25.000 zonnepanelen geloof ik. Dus dat verschil is enorm.

H: Ja, enorm. Ja, dat klopt.

N: En als je dat dan vergelijkt met zo'n Zevenster Zonnestroom, daar lagen 200 panelen op het dak hè? Nou, dat moet je dus dan 100x doen ruim voor hetzelfde effect als een windmolentje. Dus dan heb je ook het contrast eigenlijk hè?

H: Nee, als je het zo bekijkt gaat dat nergens over natuurlijk, en gaat het veel te langzaam allemaal. Gezien de problematiek en de opwarming van de aarde waar we voor staan. Nog even los wat we hier dagelijks hebben met de aardbevingsproblematiek enzo. We moeten echt wat gaan doen. Dus stapje voor stapje. En ja, het gebeurt op heel veel terreinen. Ik bedoel, er zijn ook hele leuke projecten hier bij scholen. Ik ben 2 week geleden, 3 week geleden in Aduard bij *Energy Challenges* geweest, dat is ook een fantastisch project waarbij leerlingen van scholen zelf kijken van: Op wat voor manier kunnen we energie besparen in school? Nou, dat werkt ook heel goed. En wat me opviel als je kinderen vraagt hè, bij presentaties of een hotemetoot als ik langs, maar je hoort ze

allemaal zeggen van ja; Dat gas en olie dat raakt op, dus we moeten wat doen. Dat is dus wel veranderd, want toen ik op school zat was dat echt niet een *item* hoor.

N: Ja.

H: Dacht niemand over na. Dat merk je dus wel dat dat bewustzijn onder kinderen wel echt veel groter is geworden. Ook noodzakelijk natuurlijk. Haha.

N: Ja. Ja, nee, dat mag ook wel ja.

H: Dat moet ook.

N: Tegenwoordig is het wel een hot item natuurlijk. Iedereen is er op wat voor manier dan ook mee bezig, en of het nou zoden aan de dijk zet of niet. De meeste mensen weten inmiddels wel dat autorijden en dat soort dingen niet zo goed is voor het milieu.

H: Nee, maar weet je, mensen van mijn generatie zijn opgegroeid met het idee: Nou ja, onze tijd duurt dat wel. En dat is denk ik ook zo, hè? Ik bedoel, voordat het gas op is en de olie op is dan leef ik niet meer denk ik. Maar kinderen die nu opgroeien die zien dat wel op zich afkomen van nou, dat is nog maar de vraag. Haha. Als het op dit tempo doorgaat .. //

N: Ja, dan gaat het wel hard hoor.

H: // en de klimaatproblemen die daarbij komen enzovoort. Nou ja goed, enzovoort, dat hoef ik je niet uit te leggen, dat weet je wel. Haha.

N: Nee, haha. Nee inderdaad, maar het is maar de vraag hoelang zich dit volhoudt. Nog een andere vraag, kan wel moeilijk zijn hoor. Maar jij zit natuurlijk een beetje in de overheidssfeer, en wat ook heel interessant is is dat wij als Nederland die klimaatdoelstellingen niet halen hè? Daarom kijk ik ook als lokale energie als tegenhanger van dat wat centrale aangestuurde energiethema wat eigenlijk niet helemaal van de grond komt. En ja, heb jij er misschien wat verklaringen voor dat de overheid er zoveel moeite mee heeft om die doelstellingen te halen? Want het beleid is er wel, en het beleid is ook wel ambitieus en erop gericht om die doelstellingen te halen, maar toch komt het niet van de grond op wat voor manier dan ook.

H: Nou ja, dat komt denk ik vooral omdat de belangen van de traditionele energieproducenten zo enorm groot zijn. En er zijn in het verleden natuurlijk ook, nou ja, als je het hebt over de gaswinning, jarenlange contracten afgesloten tussen de overheid en de olieproducenten, Shell en Exxon in dit geval, en de NAM. Ja, en nogmaals, die belangen zijn ontzettend groot. Dat is ook wel bekend natuurlijk. Er wordt gezegd van goh, duurzame energie willen we stimuleren. Maar de subsidie op fossiele brandstoffen is natuurlijk enorm.

N: Die is er ook nog steeds. Wordt ook inderdaad vaak gezegd, dat hernieuwbare energie zoveel subsidie slurpt als het ware, maar niemand weet eigenlijk dat dat ook op fossiele brandstof zit. Dat zo'n nieuwe kolencentrale die laatst, waar is het, Zeeland ofzo, gebouwd is, dat die ook uit heel wat potjes heeft geput als het ware. Dus in dat opzicht is dat ook een kulargument natuurlijk, dat hernieuwbare energie alleen maar subsidie nodig heeft.

H: Ja, en onze economie draait natuurlijk bijvoorbeeld voor een belangrijk deel op onze gasvoorraad. Even los, kijk, ik heb ook wel mensen die komen hier en die zeggen van; Die gaskraan moet nu dicht. Ik zeg: Nou, ik zou wel een beetje voorzichtig zijn met dat soort uitspraken. Goed, ik snap het wel, maar als de gaskraan nu dichtgaat dan zitten wij van de winter allemaal in de kou. En dan hebben we een heel ander probleem. Haha.

N: Ja, klopt. En dan moet je het ergens anders vandaan gaan halen.

H: Ja. Dus ja, dat is ook niet zo simpel natuurlijk. Je kunt niet van de ene op de andere dag overschakelen. Dat kan gewoon niet. Dus daarom is het ook wel heel belangrijk dat je blijft investeren in alternatieven en je ziet ook wel dat dat heel snel toeneemt. We hebben hier een zonnebeleid, zonne-energie beleid, dat is toentertijd vanuit een initiatief uit de Raad, vanuit de GroenLinks fractie in 2012 volgens mij, aangenomen. Daar zijn we toen mee begonnen, toen was de doelstelling om binnen 5 jaar, nee binnen 10 jaar een vertienvoudiging van het aantal zonnepanelen, qua capaciteit van opgewekte zonnestroom. Maar toen lagen er in onze gemeente 400 zonnepanelen. Dus we zitten nu op geloof ik 13.000, dus we zitten er al heel dik overheen. Dus daar kun je ook uit afleiden dat die ambities ook gewoon hoger moeten liggen. Dat kan, maar dan zie je ook wel dat in een paar jaar tijd, wat we toen ambitieus vonden, dat dat nu eigenlijk al volstrekt achterhaalt is. Dus dat het echt wel vrij snel gaat, maar het moet nog veel vlugger natuurlijk. haha!

N: Maar het is ook heel moeilijk om als je 10 jaar vooruit kijkt om daar een doel voor op te stellen wat tegelijkertijd ambitieus genoeg is om het ook te halen maar ook haalbaar moet zijn natuurlijk.

Dus dat is een beetje een afweging. Enerzijds hoever kunnen we gaan, en anderzijds .. ja dat is het punt eigenlijk. Hoever kunnen we gaan? Wat is haalbaar? Je moet natuurlijk altijd voor het hoogste gaan, je kunt natuurlijk niet zeggen van: we halen wel even energieneutraal in 5 jaar ofzo. Maar hoever kun je dan wel gaan, dat is de vraag? En hoever wil je gaan?

H: Nou ja, je moet denk ik, dat vind ik ook het mooie van wat ik Marjan Minnesma hoorde zeggen 2 week geleden. Je moet het natuurlijk relateren aan doelen. Willen wij inderdaad zorgen dat die temperatuurstijging niet verder dan 1,5 graad gaat, wat hebben we dan nodig? En als je zo terug redeneert, dan zie je ook wat voor enorme opgave het natuurlijk is. Maar dan ben je eigenlijk even vanuit je doel geredeneerd op een realistische manier bezig. Dat kun je ook voor de langere termijn kwantificeren. Dat is beter natuurlijk dan uitgaan van wat je nu hebt. Dus dan heb je wel een heel realistisch, en ik heb je net een paar van die doelen voorgelezen, die gaan uit van, ja, we hebben ook hier in de gemeente al wel al, ik denk 10 jaar geleden is hier een klimaatbeleid vastgesteld, en daar stond toen in, als ik mij goed herinner, dat het de bedoeling was dat de gemeentelijke organisatie in 2012 energieneutraal zou zijn en de gemeente als totaal in 2025 ofzo.

N: Dat is wel over ambitieus eigenlijk.

H: Dat was echt zo onhaalbaar dat al heel snel bleek van ja, dat gaan we niet realiseren. Dus nu hebben we deze doelstellingen. Nou, die zijn volgens mij wel realiseerbaar, hoewel sommigen nog lastig zijn hoor. Maar dan denk ik toch: Eigenlijk gaat het me niet vlug genoeg. Maar goed, dat is de balans zoeken hè?

N: Ja, de balans zoeken, klopt.

H: Ja.

N: Ja.

H: Ja. Je wilt ook niet als een mislukkeling de geschiedenisboeken ingaan. Haha.

N: Haha. Nee, zo is het ook. Nou goed, ik ben in ieder geval door mijn lijstje met vragen heen, dus dat is hartstikke mooi. Dank je wel daarvoor. Ik wou ook even afsluiten met de bal even teruggeven aan jou, of jij ook nog vragen hebt naar mij toe naar aanleiding van of dit interview, of naar aanleiding van mijn onderzoek?

H: Nou ja, ik ben zelf wel heel benieuwd naar wat jou bevindingen zullen zijn.

N: Ja.

H: Dus ik ben wel geïnteresseerd in, nou ik neem aan dat je in je scriptie ook iets schrijft waar dat in staat, wat ik vooral natuurlijk interessant vind, wat zijn voor de gemeente nou goede aangrijpingspunten om succesvol te zijn? Of om initiatieven te ondersteunen, nou ja, zodat je ook gemeentelijke doelen bereikt?

N: Ja. Ja, absoluut. Wat betreft die scriptie, die moet ik dus of nog voor de zomer afmaken. Of ik dat haal is nog de vraag. En anders wordt dat na de zomer. Maar als die af is dan stuur ik dat graag rond.

H: Ja, okee.

N: Dus dat is sowieso geen probleem. En ik ben ook heel benieuwd wat iedereen daarvan vindt. Dus dat doe ik alleen maar graag en ik hoop dat jullie daar ook wat mee kunnen als gemeente. Het is natuurlijk vooral gericht op initiatieven, maar ik wil ook inderdaad een heel klein beetje de kant belichten van de gemeente. En daarom heb ik nu ook een afspraak met jou, dat ik dat een beetje verken. Maar het is wel hoofdzakelijk gericht op initiatieven, maar die samenwerking met de gemeente is heel belangrijk, dus aan de andere kant is het ook heel goed om te kijken van ja, wat kun je daar als gemeente dan mee doen? Dus daarvan hoop ik dat ik hier nu een beetje goede input in heb, en dan krijg je dat in ieder geval vanzelf wel terug.

H: Prima.

N: Goed, dan zet ik deze in ieder geval even stil. Als hij aangaat ..

Einde interview.

Bijlage 10: Verslag Werkbezoek 30 maart

Datum: Woensdag 30 maart.
Locatie(s): Nijverdal (Nederland), Aachen & Grepenbroich (Duitsland)
Organisator: Reggewind

Aanleiding werkbezoek

Afgelopen woensdag 30 maart was het werkbezoek aan twee windturbines in Aachen en in Grepenbroich. Het werkbezoek was georganiseerd door Reggewind, in het kader van het windturbine project 't Lochter' dat door Reggewind is gestart in de gemeente Hellendoorn. Reggewind (samenwerkingsverband tussen energiecorporatie Reggestroom, adviesbureau Pondera en engineersbureau Mecal) wil met het project 't Lochter' graag 3 windmolens realiseren op het bedrijventerrein in Nijverdal (zie ook <http://windparklochter.nl/>).

Ondanks het recent aan de gemeenteraad opgestuurde onderzoeksrapport voor het project 't Lochter', ziet Reggewind in dat het zien en ervaren van vergelijkbare windmolens minstens zo belangrijk is als het lezen van een onderzoeksrapport. Om ervaring op te doen met windmolens is daarom dit werkbezoek georganiseerd. Het werkbezoek diende, naast het 'ervaren', ook als gelegenheid tot informatieuitwisseling en tot vragen.

Wie waren aanwezig?

Het werkbezoek is georganiseerd voor de raadsleden en de grondcommissie van de gemeente Hellendoorn. De wethouder was eveneens aanwezig, net als enkele geïnteresseerde beleidsmedewerkers op het gebied van energie van de buurgemeente Wierden, en een particulier lid van de corporatie Reggewind. Namens Reggewind was het bestuur van Reggestroom aanwezig, samen met enkele experts van Pondera en Mecal.

Programma en ervaringen werkbezoek

Om half 8 s'ochtends werd de reis naar Duitsland ingezet vanuit Nijverdal. Tijdens de busrit werd een kort voorstelrondje tesamen met een korte presentatie over windpark 't Lochter gedaan door Wim Diepenveen (Reggestroom), waarna even later Paul Janssen (Pondera) een presentatie gaf over de milieuaspecten van windenergie. Het onderzoeksrapport voor 't Lochter' werd hierbij uitgebreid toegelicht. Aan bod kwamen onder andere het geluid, de slagschaduw, externe veiligheid en

ecologie. Ook werden tijdens de presentatie veel vragen over bijvoorbeeld vleermuizen en vogelsterfte beantwoord.

1^e windmolen: Aachen

Bij aankomst in Aachen werden we in groepen rondgeleid in de windturbine. Deze windturbine is uniek omdat deze een bezichtigingsplatform heeft, wat geen enkele windmolen in Nederland momenteel heeft. Voor het windpark Lochter bestaat overigens ook het idee om een platform te bouwen. De windturbine is circa 75 meter hoog en ongeveer 20 jaar oud en is daardoor niet echt te vergelijken met de geplande windmolens in Nijverdal. Wat hier het meest opviel is dat de windmolen (incl. de omliggende molens) nauwelijks lawaai maakten, wat tevens door enkele anderen werd opgemerkt.

2^e windmolen: Grepenbroich

Na de bezichtiging in Aachen gingen we met de bus naar de volgende bestemming: een (prototype) windmolen in Grepenbroich. Deze windmolen was interessant omdat het hetzelfde type windmolen is dat men in Nijverdal wil realiseren. Tijdens de busrit gaf Frans Brughuis (Malec) een korte presentatie over de constructie van windmolens. Hij nam tevens het woord bij de windmolen in Grepenbroich; deze is namelijk door hem ontworpen. De windmolen in Grepenbroich is 133 meter hoog en heeft een grotendeels betonnen constructie (ipv het gebruikelijke staal), waardoor de molen breder en hoger kon worden gemaakt. Wat bij deze molen vooral opviel is dat hij vrij hoog was, wat men zich realiseerde bij het aanschouwen van de molen. De molen draaide vanwege onderhoud helaas niet. Qua geluid waren de omliggende molens ook nagenoeg geruisloos.

Tot slot werd, na de terugreis naar Nijverdal, iedereen nog bedankt voor zijn aanwezigheid en inbreng, en werd het werkbezoek voor wie wou nog afgesloten met een hapje en een drankje.

Evaluatie

Het doel van het werkbezoek was om windmolens te ervaren en om informatie te delen. In de loop van beide bezoeken aan de windmolens merkte ik persoonlijk dat de houding onder de aanwezigen tegenover de windmolens over het algemeen vrij positief was. Zo benadrukten meerdere mensen de geruisloosheid van de molens. Enige kanttekening bij de overwegend positieve houding is dat er geen tegenstanders van het project aanwezig waren. De lokale politieke partijen, die fel tegen zijn, waren bijvoorbeeld niet aanwezig. Alle deelnemers aan het werkbezoek waren op voorhand niet negatief ten opzichte van windenergie. Volgens Wim zijn de twijfelaars echter met dit bezoek overgehaald. Sowieso was Wim erg te spreken over het verloop van de dag, mede gezien de positieve houding die iedereen aan de bezoeken overhield.

Presentaties tijdens busreis en op locatie

Wim Diepenveen(Reggestroom): Korte introductie over daginvulling + introductie van project 't Lochter

Paul Janssen (Pondera):Presentatie over milieuaspecten van windenergie, in het kader van windpark 't Lochter. Ter sprake kwamen onder andere geluid, slagschaduw, externe veiligheid en ecologie. Wat vooral opviel is dat voorafgaand aan zo'n project een enorme variëteit aan onderzoek nodig is. Onderzoek is vooral erop gericht om aan te tonen wat voor effect de windmolen kan hebben op zijn omgeving en op mens en dier.

Frans Brughuis (Malec): Ging kort in op de technische kant van de windmolens. Aan de hand van enkele slides toonde hij waarom de windmolens een bepaalde constructie hebben. Op locatie in Grepenbroich vertelde hij wat over het prototype wat daar staat, deze heeft hij zelf namelijk ontworpen.

Notities Busreis: Gesprek Adrie (bestuur Reggestroom)

- Duurzaamheidsregeling was van doorslaggevend belang in de collectieve inkoop van zonne-energie. Reggestroom is duurzaam achter de komma, Duitse panelen & lokale aannemers.
- Probleem collectieve wind: Grote investering vooraf nodig, met veel onzekerheid. Ook expertise nodig. Hierdoor bijna noodzakelijk om 'grote jongens' te betrekken, die er met winst vandoor gaan.
- Reggestroom ontstaan uit idealisme (Wim = oprichter)
- Binnen Reggewind, Reggestroom verantwoordelijk voor draagvlak en participatie

Gesprek met ambtenaren gemeente Wierden

- Eerder windproject in gemeente Wierden mislukt, project Lochum (in buur-gemeente Hellendoorn) kan daarom nieuwe impuls geven voor initiatieven in eigen gemeente.

Wethouder

- De raad weegt af 'of we project moeten willen'. Allerlei criteria getoetst, raad oordeelt of het voldoende is. Draagvlak wordt ingeschat.

Foto's



Windmolen in Aachen



Bezichtiging van windmolen Aachen



Links: De windmolen in Grepenbroich

Rechts: Uitzicht vanuit windmolen Aachen



Schil contrast met kolencentrale op achtergrond en een (andere) windmolen in Grepenbroich.

Wat is hier nu de horizonvervuiling?

Bijlage 11: Verslag intern overleg Antea

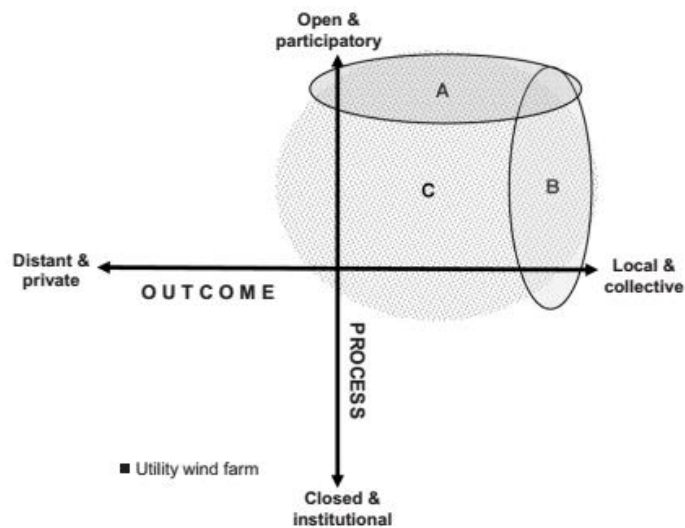
Deelnemers overleg: Rene Nijmeijer, Wilco Wolfs (Beiden Antea Group)
& Niels de Rooij (Onderzoeker)

Datum: 15-01-2016, 15:00

Locatie: Antea Group, Zutphenseweg 31D, Deventer

Thema: afbakening van begrip: Bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie

Overleg is erop gericht om duidelijkheid te scheppen over wat er wordt bedoeld met het begrip 'Bottom-up initiatieven voor hernieuwbare energie'. Dit begrip is namelijk door Antea Group genoemd in de stageomschrijving. Na literatuuronderzoek is een afbakening van het begrip 'community renewable energy' gevonden uit Walker & Devine-Wright (2008). Aan de hand van figuur 1 is het begrip besproken en afgebakend. Daarnaast was de vraag welke term gehanteerd wordt: hernieuwbare energie of duurzame energie.



Figuur 1: 'Community renewable energy', aan de hand van de dimensies *Process & Outcome* (Walker & Devine-Wright, 2007).

Aantekeningen gesprek:

Process: Betreft betrokken actoren die proces ontwikkelen + runnen. Wie zijn betrokken & wie hebben invloed?

Outcome: Richt zich op sociale, economische en ruimtelijke uitkomsten van een project. Voor wie is project? Wie profiteren (sociaal/economisch)?

De vraag: Kiezen we voor definitie A (nadruk op Process), definitie B (nadruk op Outcome), definitie C (mix) of een eigen definitie?

Rene: Optie C. Er bestaan namelijk zowel voorbeelden van A en B. Hiermee sluit je beide soort van extremen niet uit. Het gaat erom dat een initiatief een aanwijsbare organisatie heeft en lokaal georganiseerd is. Rol gemeente?

Wilco & Rene: Tips voor windcoöperaties: U-wind Utrecht, Zeeland, Deventer Energie.

Rene: Waarom zijn er clubjes overal in Nederland met duurzame gedachte? Vanuit idealisme/professionalisme?

Uiteindelijk samengestelde definitie: Een bottom-up initiatief is een burgercollectief voor hernieuwbare energie, waarin de gemeente, de provincie of het waterschap aan kunnen sluiten.

Belangrijk hierin is dus dat het initiatief komt vanuit een burgercollectief, waarbij externe partijen (zoals de gemeente) een helpende hand bieden, bijvoorbeeld met subsidies.

Hernieuwbare energie/duurzame energie:

In stageomschrijving van Antea Group is gekozen voor het begrip 'hernieuwbare energie', terwijl de term duurzame energie over het algemeen vaak gebruikt wordt. Aangezien er weinig verschil tussen beide begrippen zit, kwam de keuze voor hernieuwbaar ter sprake.

Rene: Wij kiezen bewust voor het begrip hernieuwbaar omdat het begrip duurzaam overal voor wordt gebruikt en daardoor minder betekenis heeft. De term hernieuwbare energie is helderder en aansprekender.

Bijlage 12: Verslag Excursie 18 mei

Datum: Woensdag 18 mei 2016
Locatie(s): Windlab Eneco te Amsterdam & Antea Group te Almere
Organisatie: Anne Oerlemans (Antea Group) en Christian Zuidema (Rijksuniversiteit Groningen)
Sprekers: Christian Zuidema, Ferry Van Kann (beiden Rijksuniversiteit Groningen),
Anne Melchers (Eneco), Claudia Folkerts en Wilco Wolfs (beiden Antea Group)

Aanleiding excursie

De excursie naar het Windlab van Eneco en naar Antea Group vormde een onderdeel van de vakken Planning & Milieu en Milieu & Techniek, die deel uitmaken van de Bacheloropleiding Technische Planologie aan de Rijksuniversiteit Groningen. De excursie is door de docenten van de vakken, Christiaan Zuidema & Ferry Van Kann, georganiseerd. De excursie had als doel om te laten zien dat het ruimtelijk inpassen van hernieuwbare energie behoorlijk ingewikkeld kan zijn. De locaties werden per bus bezocht. Tijdens de rit werden enkele praatjes door beide docenten gegeven en was tevens een stop ingelast bij de Afsluitdijk, waarover Ferry Van Kann nog wat tekst en uitleg gaf.

Programma en ervaringen werkbezoek

Tijdens de busrit naar Amsterdam werden verschillende praatjes gehouden. Hieronder staan belangrijke notities van deze praatjes:

Praatje Chris Zuidema:

In Nederland zijn er meer bedrijventerreinen die braak liggen dan bedrijventerreinen die actief worden gebruikt. Dit biedt in principe veel kansen voor hernieuwbare energie, want er is veel ruimte beschikbaar. Zonnepanelen aanleggen klinkt als een goede optie, maar in de praktijk werkt dit niet altijd. Het bestemmingsplan is vaak niet geschikt voor zonnepanelen. Bovendien heeft een zonneveld 12 tot 15 jaar nodig om rendabel te worden, een periode die veel grondbedrijven niet willen aangaan, omdat mogelijke toekomstige bedrijfsactiviteit veel lucratiever is. Door het aanleggen van een zonneveld zijn de grondeigenaren daar voor een langere periode aan verbonden, wat zij dus niet zien zitten.

Daarnaast wil de gemeente Groningen diverse projecten ontwikkelen. Onder andere een geothermische put op het Zernike, die 10.000 woningen van warmte kan voorzien. Ook plannen voor windmolens bij Westpoort (bedrijventerrein) of afvaldepot in Zuid-Groningen.

Provincie wil echter geen windmolens, en heeft ook nog geen heldere lijn hoe zij hernieuwbare energie willen faciliteren.

Nederland zit nu op een aandeel van 5% duurzame energie. Kwart hiervan is geïmporteerde biomassa uit o.a. Canada, en 1/3^e is afvalverbranding, waarvoor afval wordt geïmporteerd uit het Verenigd Koninkrijk en Italië. Zelfs met meerekenen van de biomassa en de afvalverbranding scoort Nederland op Europees niveau beroerd. Alleen Malta scoort slechter. Het tipje van de ijsberg, bijvoorbeeld het realiseren van een windmolen op Westpoort of Groningen-Zuid, is al ontzettend moeilijk te bereiken, waardoor Nederland een enorme uitdaging te wachten staat.

Volgende praatje Chris Zuidema, tijdens busrit:

Wat zou Rijkswaterstaat kunnen doen met hernieuwbare energie? De geluidswal bij Drachten als voorbeeld. Mogelijkheid wordt bekeken of hier panelen op kunnen worden geplaatst. Is door verschillende wetgeving echter niet mogelijk. Wet schrijft voor dat binnen 10 meter van de snelweg geen obstakels mogen worden geplaatst. Bomen zijn (vreemd genoeg) wel toegestaan, en worden blijkbaar niet gezien als obstakel. Dit is slechts een voorbeeld van honderden vormen van regelgeving die de implementatie van hernieuwbare energie belemmeren.

Friesland is interessant qua windmolens. Er is veel ruimte en veel wind.

Crisis- en Herstelwet: Grote windparken zijn toegevoegd aan de wet door middel van de Rijkscoördinatieregeling. Provincie moet een locatie aanwijzen, een partij erbij betrekken (a la Essent), partners erbij betrekken, boeren betrekken voor de grondverkoop, en vervolgens neemt het Rijk de procedure over. Bewoners zijn het vrijwel nooit met deze projecten eens, en dus de gemeente(n) ook niet. Rijk zegt ja, wat dus voor veel protest zorgt, o.a. bij de Drentse Veenkoloniën. Andere regeling dan? Zorgen voor deels profijt voor gemeente + burgers. Nieuwe regeling: 2% moet nu terugvloeien naar omgeving (omwonenden).

Tegenover de strijd tussen Rijk en bevolking staat het verhaal van Reduzum: Bewoners hebben zelf een windmolen aan laten leggen, die aan vervanging toe is. Dorp heeft veel profijt gehad van de molen. De nieuwe molen wordt 9 meter langer. Provincie is er echter op tegen, waardoor de aanleg van een nieuwe molen (vooralsnog) niet doorgaat. De provincie is tegen de aanleg van deze molen omdat het als tegenwoordig een visie heeft die inspeelt op grote windenergieprojecten op vastgestelde locaties in plaats van windmolens die willekeurig over het land verspreid staan.

Derde praatje Chris Zuidema, tijdens busrit:

Windmolens A7 bij Bolsward: 1 van de molens door bewoners, rest van bedrijf.

Hernieuwbare energie ook een kans: Dorpsmolen als impuls op de leefbaarheid van (leegtrekkende) dorpen. Via dorpsmolen kunnen bijvoorbeeld scholen die onder druk staan vanwege krimp open worden gehouden. Nieuwe economische verdienmodellen kunnen ontstaan (economische spin-off).

Hernieuwbare energie is een afweging van belangen: Schoonheid versus het milieu.

Waarom doet Nederland het zo slecht op gebied van hernieuwbare energie? Typerend is dat minister Kamp 2 maal is teruggefloten door de rechter. Een keer door een rechtszaak door Urgenda, omdat Nederland zich niet aan de Europese afspraken op het gebied van energie hield, en een keer vanwege de gaswinning in Groningen. Desondanks heeft zijn positie niet ter discussie gestaan en kwamen er geen kamervragen. Nota bene Shell, fossiele brandstof gigant, schreef minister Kamp een brandbrief waarin ze hem aanspoorden werk te maken van windenergie. Conclusie: Er is blijkbaar weinig politieke urgentie aanwezig op het gebied van hernieuwbare energie.

Praatje Ferry Van Kann bij Afsluitdijk:

Bij de Afsluitdijk komen alle vormen van energie samen: Water, wind, zon, de getijden, en zoet/zout water. In dat laatste is veel verkennend onderzoek gaande, waarmee door het samenvoegen van zoet en zout water energie kan worden opgewekt. Bij Afsluitdijk dus veel mogelijkheden, maar de realisatie van hernieuwbare energie is vrij complex. Gaat nog zeker lange tijd duren voor er echt iets gebeurd.

Aan het eind van de ochtend kwamen we aan bij de eerste locatie, het Windlab van Eneco. Hier werden we ontvangen door Anne Melchers van Eneco. Hieronder staan enkele notities van de presentatie van Anne:

Presentatie Anne Melchers, Windlab Eneco:

Wat houdt windenergie precies in?

Strategie 2015-2020: Vaart maken naar duurzame energie. 3 pijlers: Duurzaam, decentraal en met partners. Wat feitjes over windenergie: De energie van de bouw van een windmolen is

binnen 6 maanden terugverdiend. Een windmolen is tussen de 70 en 80% van de tijd actief en wordt uitgezet vanwege te zachte of te harde wind, slagschaduw (indien norm wordt overschreden) en onderhoud. Prijs per kWh voor windenergie op land is goedkoper dan andere vormen van energie: 8 cent per kWh ten opzichte van 12 cent per kWh voor zonne-energie en 16 cent per kWh voor windenergie op zee. kWh prijs in Nederland voor grijze energie is 4 cent, gat wordt gevuld met subsidie. Echter, indien externe effecten van energie worden meegerekend is windenergie het beste. 1 turbine zorgt voor 4.000 ton CO₂ besparing. Ter vergelijking, dat staat voor 23.000 ritjes van Groningen naar Maastricht. Hernieuwbare energie wordt vaak gezien als subsidietrekker; echter wordt fossiele brandstof ook gesubsidieerd, bijvoorbeeld bij de aanleg van de nieuwe kolencentrale.

Eneco: vooral veel projecten in Nederland en het Verenigd Koninkrijk, ook enkele in België. Helft van de klanten van Eneco krijgt door Eneco zelf opgewekte duurzame energie, andere helft wordt duurzaam geïmporteerd uit Noorwegen. Zakelijke klanten zijn hierin echter niet meegenomen!

Community Engagement: Een goede buur zijn. Informeren is belangrijk. Nieuwe omgevingswet belangrijke rol hierin. Eneco probeert samen met lokale coöperaties werk te maken van windenergie, waarbij participatie mogelijk is.

Windenergie op zee: 6000 MW in 2020. SER Energieakkoord in september 2013. Breed gedragen afspraken in samenleving. Nu: vergunning + SDE gelijk verstrekt door overheid, stond eerder los van elkaar.

Windenergie op land: 6000 MW in 2020. Verdeeld over alle Provincies, met name over kust Provincies en Flevoland. Provincies steggelden flink over de verdeling van deze 6000 MW. Over de verdeling van de laatste 6 MW was men het dusdanig oneens dat deze maar over alle Provincies werd verdeeld, wat de verklaring is dat de doelstelling van iedere Provincie eindigt op een halve MW.

Hoe pak je dit aan?

1. Gebiedskeuze: kenmerken, objecten, kabels, etc. Quickscan
2. Grondcontracten sluiten (Parallel met informeren bewoners). Lastige kwestie: Vooraf (risico op concurrentie grond) of achteraf informeren bewoners (kans op weerstand)?
3. Bestemmingsplan aanvragen (onderzoek doen) + politieke support verkrijgen

4. Vergunning aanvragen (zelfde onderzoek nodig als bij punt 3)
5. SDE aanvragen

Voorbeeldproject Spuisluis:

In 2007-2008 initiatief, uiteindelijk vastgelopen, vervolgens Eneco 50/50 bij project betrokken om het alsnog van de grond te krijgen. Enorm veel stakeholders betrokken bij project: Van overheden (Rijkswaterstaat, Provincie + gemeenten), bedrijven (o.a. Tata Steel, Port of Amsterdam) en lokale groeperingen. Werkgroepen met bewoners gehouden → vaak specifieke groep mensen. (Opmerking Chris Zuidema: Zo'n werkgroep is eigenlijk alles behalve democratisch, want niet representatief). Project hopelijk in 2020 klaar, heeft dus een looptijd van ruim 8 jaar (sinds betrokkenheid Eneco).

Waarom worden windmolens na 20 jaar vervangen? Heeft voornamelijk te maken met garantie (van 20 jaar). Levensduur van een molen is langer, afhankelijk van het onderhoud.

Na de presentatie werd er geluncht en was er nog ruimte voor vragen. Tijdens de lunch kon men in kleine groepen een nabijgelegen windmolen van binnen bekijken, waar tevens een kort praatje werd gehouden. Vervolgens werd de busrit vervolgt naar Almere, waar Antea Group werd bezocht. Hier werden presentaties gehouden door Claudia Folkerts en Wilco Wolfs. Claudia hield een kort praatje en een quiz over het bedrijf zelf, waarna Wilco een korte presentatie gaf over zijn werkzaamheden rondom windenergie. Belangrijk hierbij is dat hij (en Antea) vooral actief zijn in de voorbereiding van projecten rondom windenergie. Hierna liet hij de studenten een business-case rondom een windproject doen, waarvan de resultaten aan het eind van de middag besproken werden.

Evaluatie

Het doel van de excursie is om te ervaren dat het ruimtelijk inpassen van hernieuwbare energie behoorlijk ingewikkeld kan zijn. Dit bleek ook wel uit de verschillende presentaties die zijn gehouden tijdens de busreis en op locatie. Bij de planvorming rondom een windmolen moet er bijvoorbeeld gedacht worden aan de externe veiligheid, slagschaduw, natuurregeling, geluidshinder, ruimtelijke ordening en de aanwezigheid van genoeg wind op een bepaalde locatie. De business case aan het eind van de dag toonde eveneens dat er ontzettend veel komt kijken bij het proces dat vooraf gaat aan de realisatie van windenergie.