

De opkomst van de lokale energie-coöperatie

Andere tijden of nieuwe moloch?



Voor u ligt een thesis over de snelle ontwikkelingen die de nog jonge energiecoöperaties anno 2013 doormaken. Het onderwerp dat ik gekozen heb voor het sluitstuk van mijn Bachelorfase Technische Planologie is niet alleen boeiend, maar ook een bijzonder fenomeen. Het speelveld energie bevindt zich in een tijdperk van decentraliteit waarin sociaal ondernemen een aantal jaren terug geleid heeft tot de oprichting van Nederlands eerste energie coöperatie. 5 jaar later staat de coöperatie-teller al boven de 300. Ik hoop dat deze thesis inzicht verschaft in de weinig voorspelbare toekomst van de prosumant, de coöperatie en het duurzaam ondernemen. Daarnaast ben ik trots een eigen kleine bijdrage te hebben mogen leveren aan de academische wereld.

Tijdens het schrijven van deze scriptie heb ik veel hulp gehad van mijn begeleider Hotze Hofstra Ik wil hem bedanken voor zijn tijd, hulp en gewaardeerde feedback. Ook wil ik Brendan de Graaf en Jos Bijkersma bedanken voor de interviews die ik heb mogen afnemen bij respectievelijk TexelEnergie en Grunneger Power. Deze interviews hebben gezorgd voor een frisse kijk en een persoonlijke tint aan de scriptie, zoals dat zo goed bij dit onderwerp past. Tenslotte wil ik graag medestudent Pieter Meijer bedanken voor zijn opbouwende kritieken tijdens het schrijven van dit stuk.

Joren Zwaan

Groningen, 15 juni 2013

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave.....	3
Samenvatting	4
Hoofdstuk 1 - Inleiding.....	5
1.1 Aanleiding	5
1.2 Probleemstelling	5
1.3 Opzet Bachelor Thesis.....	7
Hoofdstuk 2 – Theoretisch kader	8
2.1 Belangrijke begrippen	8
2.2 Theoretische achtergrond.....	8
Hoofdstuk 3 – Methodologie	12
Hoofdstuk 4 - Resultaten	14
4.1 Kansen voor het lokale.....	14
4.2 Waarom groeien?	16
4.3 De koers van de coöperatie	17
4.31 De koers van Grunneger Power	19
4.32 De koers van TexelEnergie.	19
4.4 Het grote vanuit het kleine	20
Hoofdstuk 5 – Conclusie	21
Bijlage I – Referentielijst	23
Bijlage II – Interview Grunneger Power	26
Bijlage III – Interview TexelEnergie	30

Samenvatting

Er is een verandering van tijdperk aan de gang. Mensen willen weer terug naar het kleine. Een mentaliteitsverandering die ervoor heeft gezorgd de energicoöperatie in relatief korte tijd populair is geworden. Er zijn nu zo'n 300 van deze kleine initiatieven. Om een beter beeld te krijgen van deze ontwikkelingen zijn naast het literatuuronderzoek twee coöperaties geïnterviewd die beiden een eigen visie hebben en het onderzoek tastbaar maken. De hoofdvraag in het onderzoek is de volgende: “

“In hoeverre lukt het energicoöperaties hun originele invalshoeken vast te houden in het proces van professionalisering?”

Deze vraag is interessant omdat de ontwikkelingen binnen de verschillende coöperaties niet zonder gevolgen blijven. Wat klein begint kan binnen een aantal jaren een professioneel bedrijf zijn. Men kan zich afvragen of de coöperatie dan nog wel voldoet aan de kleine insteek van het bedrijf. Met andere woorden, wordt een coöperatie niet net zo als de grote leveranciers? Het leeuwendeel van de opgerichte coöperaties staat in de kinderschoenen en heeft lang niet altijd de benodigde kennis om te professionaliseren. Deze coöperaties dragen weinig bij aan de landelijke stroomvoorziening maar hebben wel een belangrijke signaal functie. Er zijn ook coöperaties die veel ambitieuzer zijn en naast een groot ledenbestand ook bezig zijn met de aanvraag van een eigen leveringsvergunning. Twee van deze coöperaties zijn TexelEnergie en Grunneger Power. Beide bedrijven opereren vanuit een ons kent ons principe en houden dit vooralsnog vol, ondanks de professionalisering die beide bedrijven doormaken.

Hoofdstuk 1 - Inleiding

1.1 Aanleiding

Met de slogan 'Centraal wat moet, decentraal wat kan' (Nota Ruimte, 2004) startte de rijksoverheid omstreeks 2004 een proces van liberalisatie en privatisering in verschillende markten. Bepaalde overheidsmonopolies zijn afgestoten en overgedragen aan de markt. In de energiesector heeft dit geleid tot grote bestuurlijke veranderingen. De energiemarkt is open gegaan voor commerciële bedrijven. De energiebedrijven van de overheid werden geprivatiseerd. De liberalistische keuze heeft vooral tot doel gehad om efficiëntie te vergroten en klantoriëntatie en leverancierskeuze te versterken (WWR, 2008)

Deze paradigmawisseling heeft ertoe geleid dat de markt sinds de intrede van deze nota gedomineerd is door de bekende energiegiants zoals Nuon, Oxxio, E-on, et cetera. Er lijkt in korte tijd echter een nieuwe paradigmawisseling te hebben plaatsgevonden, namelijk een verandering met een decentraal karakter. Volgens de Vereniging van Nederlandse gemeenten (VNG, 2013) zijn er de laatste jaren zo'n 300 kleine, lokale coöperaties ontstaan die langzaam positie innemen in de energiemarkt.

Volgens de VNG (2013) zijn er steeds meer mensen die kansen zien om een coöperatie te starten of er lid van te worden. In een documentaire van Tegenlicht komt vooral het vertrouwensargument naar voren. Blijkbaar is er een groeiende vraag naar deze duurzame, laagdrempelige en vrijwillige initiatieven. De stijging van energiekosten in ogenschouw nemend lijken beperkingen voor deze markt te ontbreken als het aankomt op groei. Nieuwe nuts (2009) voorspelt dat de coöperaties in 2019 een totale marktwaarde van meer dan een miljard euro zullen hebben. Het groeicijfer zal volgens Nieuwe Nuts jaarlijks groter worden.

1.2 Probleemstelling

Er is in de laatste jaren dus een tegenbeweging ontstaan die zich afzet tegen de grote managementorganisaties en probeert het grote vanuit het kleine te bereiken. Dit gebeurt niet alleen in de energiemarkt, maar ook in de bouw, de zorg en vele andere sectoren. In de energiemarkt dringen deze coöperaties van onderaf de markt binnen. Deze coöperaties worden blootgesteld aan allerlei prikkels, de groei laat zien dat er steeds meer mensen onderdeel willen zijn van dergelijke initiatieven. Waar de insteek van het initiatief laagdrempelig, informeel en vrijwillig is worden de groeiende coöperaties geconfronteerd met de gevolgen die de schaalvergroting met zich meebrengt. Een vrijdagmiddag vrijwilligerswerk wordt een voltijd baan, er wordt een callcenter ingericht en zo krijgt de

coöperatie steeds meer de vorm van een professioneel bedrijf. Een logische aanname die hieruit volgt is dat de waarden waarmee de coöperaties zijn opgericht in het geding komen door schaalvergroting. De hoofdvraag die ik doormiddel van deze scriptie ga beantwoorden is dan ook de volgende:

“In hoeverre lukt het energiecoöperaties hun originele invalshoeken vast te houden in het proces van professionalisering?”

Aan deze hoofdvraag zijn verschillende sub-domeinen te onderscheiden. Om een zo volledig mogelijke beantwoording van de hoofdvraag te garanderen moet daarom eerst een aantal deelvragen beantwoord worden.

- ***Hoe is de opmars van de coöporaties zo snel gegaan?***

In deze vraag worden de drijfveren van mensen geëxtraheerd. Hoe kan het dat er nu al bijna 300 coöperaties zijn? Belangrijke factoren hierbij zijn mogelijk liberalisering, overheid, overheidsstimulering, mentaliteitsverandering en klimaatbewustzijn.

- ***Waarom professionaliseren de coöporaties?***

Nadat het ontstaan en succes van de coöperatie verklaard is moet vervolgens worden bekeken welke voorwaarden er allemaal worden gesteld. Met andere woorden, waarom wordt er eigenlijk geprofessionaliseerd?

- ***Wat leert dit over de koers van de coöporaties***

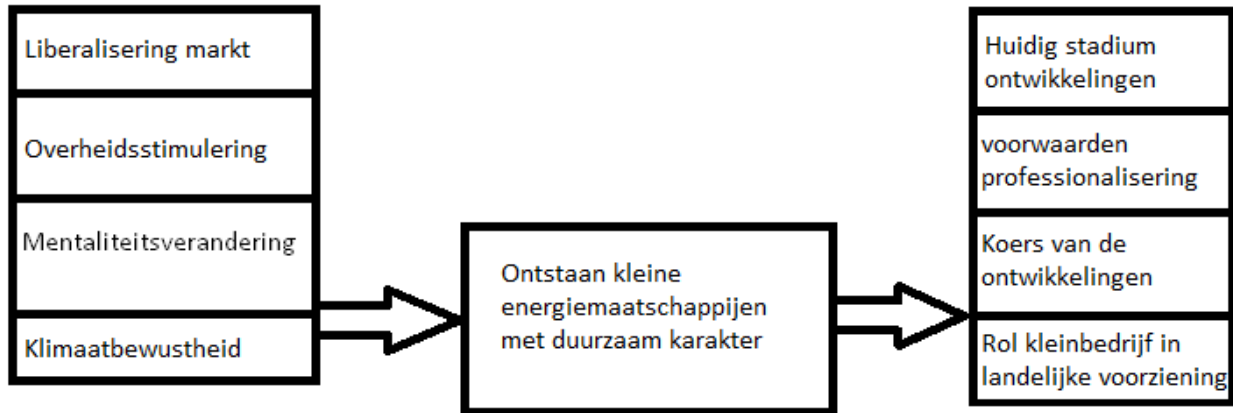
Ten derde moet nagegaan worden wat deze motivaties en voorwaarden leren over de koers van de coöperatie. In hoeverre strookt dit met de ervaringen van de case-study coöperaties? In de laatste deelvraag wordt uitgeweid over de potentie die de coöperatie heeft in de landelijke energievoorziening.

- ***Welke rol gaat het kleinbedrijf spelen in de landelijke energievoorziening***

Met de antwoorden op bovenstaande deelvragen en de opgedane kennis uit de interviews met Grunneger Power en TexelEnergie zal de hoofdvraag beantwoord worden en wordt duidelijk of de coöperaties evolueren tot grote bedrijven met professionele organisaties en hoe dit gecombineert wordt met de oorspronkelijke motieven die ooit geleid hebben tot de oprichting van de coöperaties.

1.3 Opzet Bachelor Thesis

De opbouw van de thesis is zodanig dat er op gestructureerde en chronologische wijze inzicht wordt verschaft in het onderwerp en wordt toegewerkt naar het beantwoorden van de hoofdvraag. Het conceptuele model dat hiervoor is opgesteld ziet u in figuur 1.1.



Figuur 1.1 - Conceptueel model

Aan de linkerkant van het model wordt uitgebreid stilgestaan bij de beantwoording van de eerste deelvraag die gaat over het ontstaan van de coöperaties. Aan de rechterkant van het model staan de deelvragen die betrekking hebben op de ontwikkelingen binnen de coöperaties nu en in de toekomst.

Hoofdstuk 2 – Theoretisch kader

2.1 Belangrijke begrippen

In deze thesis komt een aantal begrippen voor dat allicht verduidelijking verdient om zo goed mogelijk te kunnen bijdragen aan de interpretatie van de lezer . Wat maakt een organisatie bijvoorbeeld tot coöperatie? De KVK (2013) zegt hier het volgende over: “Een coöperatie is een speciale vereniging, die overeenkomsten aangaat met en voor haar leden. Veel voorkomende coöperaties voor ondernemers zijn de bedrijfscoöperatie en de ondernemerscoöperatie.”

In het geval van de energievoöperaties gaat het om een ondernemerscoöperatie. De hoogste macht ligt bij haar leden. Deze benoemen het bestuur en stemmen over het al dan niet doorgaan van bepaalde voorstellen in een zogenaamde Algemene Leden Vergadering. Bij TexelEnergie heeft iedere aandeelhouder stemrecht. De stroomafnemers die geen lid zijn van de coöperatie kunnen dus niet mee stemmen. (Trouw, 2012)

Enkele andere relevante begrippen zijn:

- Energietransitie: structurele verandering die het resultaat is van op elkaar inwerkende en elkaar versterkende ontwikkelingen op het gebied van energie (Rotmans, 2005).
- Duurzame ontwikkeling: “Ontwikkeling die aansluit op de behoeften van het heden zonder het vermogen van toekomstige generaties om in hun eigen behoeften te voorzien in gevaar te brengen” – Rapport Brundtland (1987).
- Salderen. Een surplus aan opgewekte stroom terugleveren aan het energienet, welke afgetrokken wordt van het verbruik. Een vereffening dus (Consuwijzer, 2013).

2.2 Theoretische achtergrond

Verbong en Geels (2007) wijden uit over de dynamiek van het elektriciteitsregime. Allereerste wijzen zij op de transitie die ingezet is omstreeks 1995. De scheiding van de productie en distributiefunctie, de toevoeging van marktmechanismen, de privatisering met bijkomende nieuwe actoren zijn kenmerkend voor deze periode. Ook op doelgebied is een en ander veranderd. Waar het hoofddoel in het neoklassieke tijdperk betrouwbaarheid was, is dit vervangen door winst, management denken en aandelen. Verbong en Geels stellen dat deze transitie nog steeds gaande is, zowel op technisch-,

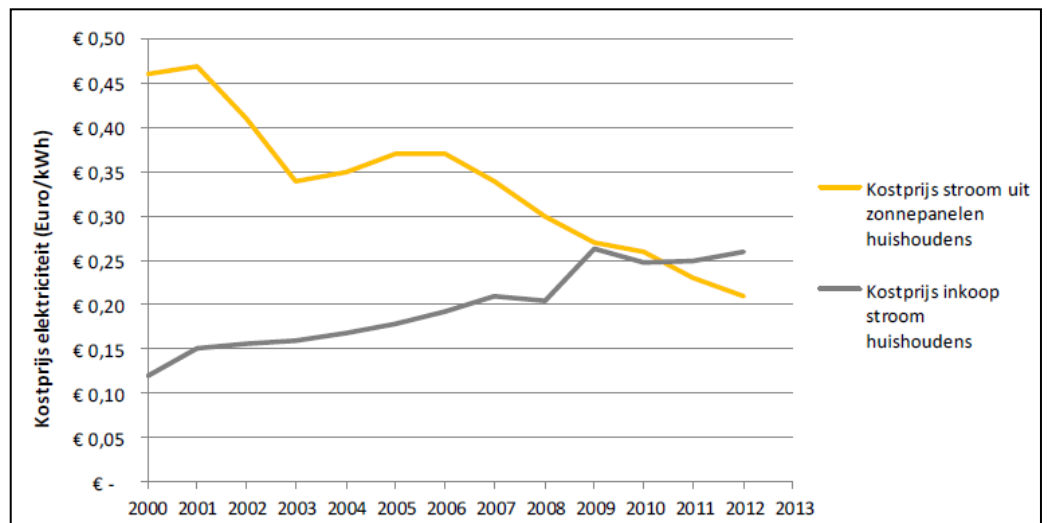
financieel-, en institutioneel aspect. Aan deze aspecten is de laatste jaren ook het aspect klimaatbewustzijn toegevoegd.

Bovenstaande veranderingen zijn echter niet lineair. Perioden van grote verandering worden afgewisseld door stagnatie. In sommige gevallen is een nieuw beleid zelfs een stap terug. Neem bijvoorbeeld het terughoudende beleid na de olie crisis in de jaren '80. Deze continue transitie in ogenschouw nemend wordt uitspraken doen over een toekomstige rol van de coöperatie bemoeilijkt. De transitie is – afgeleid uit bovenstaande – namelijk alles behalve voorspelbaar.

De energie-prosument is een begrip dat zijn intrede heeft gedaan vanaf het moment dat het voor particulieren aantrekkelijk is geworden om zelf een energiecentrale aan te schaffen. Dat klinkt heel ver weg, maar hier wordt bedoeld op zonnecollectoren, windmolens en andere manieren om op duurzame wijze energie op te wekken. De meest toegankelijke vorm voor particulieren zijn zonnecollectoren. Sinds 1998 is het voor particulieren mogelijk om deze panelen aan te schaffen, maar omdat de technologie toen nog in de kinderschoenen stond heeft het nog een aantal jaren geduurd voordat de investering zich op redelijke termijn uitbetaalde. (Jol et al. 2008) De aanschaf van zonnepanelen is sinds de laatste jaren in een stroomversnelling gekomen. Dit komt doordat de prijs van deze collectoren in de afgelopen 10 jaar met ongeveer 80% is gedaald. In onderstaand figuur (2.1) is te zien dat de prijs van zonne-energie zelfs lager is geworden

dan de prijs van grijze energie.

De daadwerkelijke aanschaf van zonnecollectoren blijft in Nederland echter achter op de rest van Europa, zo blijkt uit cijfers van het CBS (2009). Volgens van Ommeren (2009) is dit vooral te wijten aan de weinig stimulerende wetgeving op dit punt. Hij haalt het succesvolle Duitse systeem aan, dat niet alleen



Figuur 2.1 – Prijsontwikkeling zonne-energie, inclusief alle bijkomende kosten zoals aanschaf en garanties. Bron: Natuur en milieu (2012)

eenvoudig is, maar ook rendabeler voor de investeerder. Groene stroom kan onbeperkt worden terug geleverd aan het net, en groene stroom heeft altijd voorrang. De gemiddelde Duitser heeft absoluut gezien 50 maal meer oppervlak zonnecollectoren dan een willekeurige Nederlander, zo blijkt uit onderzoek van Natuur en Milieu (2012).

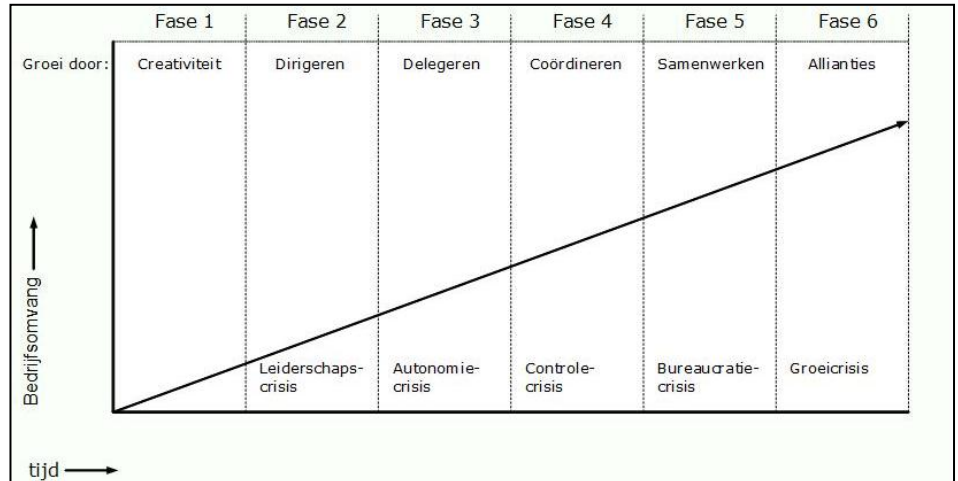
In Nederland mag er gesaldeerd worden tot 5000 kWh per jaar. Per 1 juli 2013 verdwijnt dit plafond overigens en mag er onbeperkt gesaldeerd worden (Energieoverheid, 2013). Dat betekent dat ongebruikte stroom terug het netwerk opgaat voor dezelfde prijs als dat de leverancier vraagt wanneer er stroom van het netwerk wordt afgenomen. Dit salderen mag echter alleen bij stroom die achter de meter is opgewekt. Dat wil zeggen, opgewekte elektriciteit die via de meter terug geleverd wordt aan het stroomnet is voordeliger dan energie die niet via de meter aan het stroomnet wordt geleverd. Elektriciteit die voor de meter wordt opgewerkt mag niet worden gesaldeerd. Dit wordt ook wel salderen op afstand genoemd. Het gaat hier voornamelijk om particulieren die op andermans dak zonnepanelen aanleggen en aandeelhouders van windmolens. Deze laatste hebben een behoorlijk NIMBY-effect en worden doorgaans niet in de achtertuin aangetroffen. Omdat deze stroom in dat geval niet gesaldeerd mag worden heeft windenergie door belastingen een lagere waarde dan stroom die achter de meter geproduceerd wordt (Krouwel, 2011).

De coöperaties die zijn opgericht zijn zonder uitzonderingen kleinschalig begonnen. In het proces van professionalisering is een scala van factoren onderscheidbaar die de mate van professionaliteit uit kunnen drukken, zoals:

- Grootte van de coöperatie in ledenaantal
- Aantal betaalde krachten binnen de organisatie
- Jaarlijkse omzet
- Mate van ambitie in de doelstellingen
- Omgang met randvoorwaarden

In de resultatensectie zullen de case studies getoetst worden aan bovenstaande bedrijfsaspecten om tot een oordeel te komen over de mate van professionalisering. Naast deze factoren is het interessant om de case-studies af te zetten tegen het groeimodel van Greiner (figuur 2.2, Greiner, 1972). In dit model worden verschillende stadia onderscheiden die een bedrijf doorloopt. Dit model speelt nadrukkelijk in op de managementvormen in verschillende fasen.

De eerste fase wordt gekenmerkt door creativiteit. De oprichters doen al het werk. Door groei en complexiteit in de organisatie komen de leiders in een crisis, de werkvoorraad wordt te hoog. In fase 2 verandert de structuur van het bedrijf. Een directeur wordt aangesteld die het bedrijf top-down leidt, tot ook deze het bedrijf niet meer overziet door



Figuur 2.2 – het groeimodel van Greiner (1972).

verdere complexiteit. Dit is de autonomiecrisis, waarna het bedrijf op gedecentraliseerde wijze ingericht wordt en de beslisvorming op operationeel niveau plaatsvindt. De directie grijpt nog weinig in. Aan het einde van fase 3 raakt de directie de controle kwijt doordat de beslisvorming niet meer op centraal niveau plaats vindt. Fase 4 is de bureaucratiefase, waarin het bedrijf gekenmerkt wordt door coördinatie en deze stroperig wordt door alle regels die door de directie zijn opgesteld. In fase 5 is het bedrijf efficiënter ingericht en valt de noodzaak tot controle en toezicht grotendeels weg. Uiteindelijk wordt het groeiplafond bereikt en is verdere groei alleen nog mogelijk door samenwerkingsverbanden (allianties). Enige waakzaamheid betreft de toepassing van dit model is geboden, gezien de bijzondere structuur van de bestudeerde organisaties.

Hoofdstuk 3 – Methodologie

Beantwoording van de hoofd- en deelvragen gebeurt aan de hand van zowel secundaire bronnen als kwalitatieve data. Deze kwalitatieve data is verkregen door middel van het houden van interviews met de directie van zowel TexelEnergie als Grunneger Power. De antwoorden relevant voor het onderzoek zijn op de juiste plaatsen in het stuk verwerkt. De volledige interviews met Grunneger Power en TexelEnergie zijn te vinden in respectievelijk bijlage II en bijlage III. Een kwantitatief onderzoek is voor dit onderzoek weinig relevant. Omdat er geen gebruik wordt gemaakt van kwantitatieve data blijft een statistische analyse achterwege.

Coöperatief energie produceren is een relatief nieuw verschijnsel. De opmars begint zoals te lezen in de resultaten sectie omstreeks 2007. Gedrukte literatuur is er over dit onderwerp dan ook weinig te vinden. Het onderzoek beperkt zich daarom tot beleidsstukken, digitale artikelen en populaire literatuur. Onder deze laatste vallen krantenartikelen, weblogs en uitzendingen van televisie.

Omdat kwalitatieve data zich slecht laat vangen in wetenschappelijke literatuur zijn er om deze thesis kracht bij te zetten ook twee interviews afgenomen. Deze interviews zijn afgenomen met coöperaties die zich momenteel aan het ontwikkelen zijn. Texel presenteerde op 24 mei in haar AIV een omzetstijging van 1000% en is momenteel met meerdere partijen in afwachting van een eigen leveringsverunning. Ook Grunneger Power wacht op een 'go' van den Haag voor de aanvraag voor een een dergelijke vergunning die zij samen met alle andere eigenaren van NLD (Nederland Lokaal en Duurzaam) hebben gedaan. De uitkomsten van deze interviews kunnen afgezet worden tegen de gevonden data in de secundaire bronnen, tegelijkertijd kunnen ze een grote toevoeging zijn op de geschreven literatuur.

Vanzelfsprekend moet er waakzaamheid zijn betreft de subjectiviteit in de interviews. Beide geïnterviewden vertellen over het bedrijf dat dankzij hen groot is geworden. Door belichting van meerdere kanten kunnen vertekeningen geëgaliseerd worden.

In het onderzoek tracht ik het onderwerp van zoveel mogelijk kanten te belichten om zo een zo volledig mogelijk antwoord op de hoofdvraag te kunnen geven. Daarbij zijn vooral het kader dat door de instanties wordt gesteld, en de instelling van de coöperaties zelf van belang.

Hoofdstuk 4 - Resultaten

4.1 Kansen voor het lokale

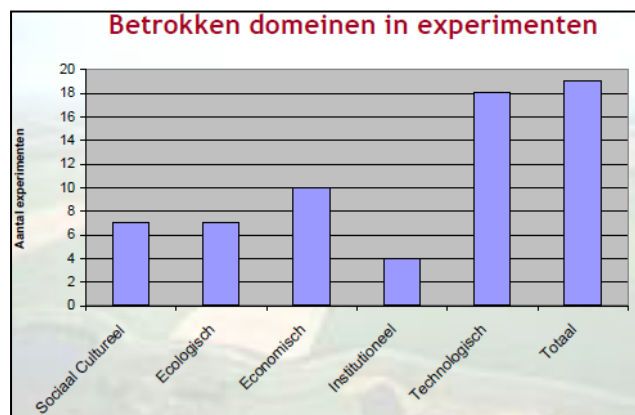
Verbong en Geels (2007) concluderen via een sociaal-technische, multi-level analyse dat liberalisatie, privatisering en Europeanisering de grootste katalysatoren zijn in de energietransitie.

Klimaatverandering is hier in de laatste jaren aan toegevoegd, maar is voor de grote bedrijven altijd een secundaire invloed geweest. Vervolgens concluderen zij dat beleidsmakers hoge verwachtingen hebben van innovatietrajecten binnen deelmarkten van duurzame energie, maar dat deze beleidsmakers bij teleurstellende uitkomsten het traject verlaten. Daarbij komt dat de innovatietrajecten een zogenaamd

'technology-push character' hebben, dat wil zeggen: gedreven door onderzoek. Er is echter weinig aandacht geweest voor de sociale implementatie waardoor projecten op veel weerstand zijn gestuit. Verbong en Geels suggereren dat het beter was geweest wanneer de actoren eerder in het proces betrokken zouden worden. Rotmans (2011) stelt dat het vooral gaat om technologische vooruitgang en niet om de sociale kant van het verhaal. Zo waren er nauwelijks

eindgebruikers in het traject betrokken en bleef het paradigma van de centrale energieopwekking in stand. Rotmans classificeert dit als symptomen van beheersing, controle en bureaucratie. De horizontale opzet van het proces is, zo zegt Rotmans, in de loop der tijd omgebogen naar een verticale structuur. "Het gehele proces is langzaam ingekapseld door de machtige fossiele energie lobby".

Dit gesloten proces van innovatietrajecten in de energietransitie en het gebrek aan resultaten is langzaam ingehaald door een maatschappelijke dynamiek betreffende duurzame energie. Rotmans stelt dat er op lokaal niveau veel dynamischer met de transitie wordt omgegaan dan dat er bij de Rijksoverheid gedaan wordt. In tegenlicht (2012) wordt gesproken over een unieke situatie. "Dit is geen tijdperk van verandering, maar een verandering van tijdperk". De kantelfase waarin de transitie vervolgens terecht is gekomen is een zeer turbulente. Op decentraal en lokaal niveau worden de



Figuur 4.1 – betrokken domeinen in experimenten (Rotmans, 2011)

projecten opgepakt in de vorm van coöperaties. Volgens Rotmans is dit een unieke kans en moeten koplopers gestimuleerd worden en succesvolle kleine projecten worden opgeschaald. Rotmans sluit af met de opmerking dat het nu aan de overheid is om te faciliteren en stimuleren. De subsidiërende overheid werkt vooral marktversturend. “Dat houdt mensen weg bij succesvolle businesscases” (de la Court, 2011). Ook Texel Energie is niet blij met de interventies in de markt. De overheidskoers die wordt uitgezet is veranderlijk door de relatief korte zittingstermijnen. De onzekerheid door veranderende regelingen zoals de EU-heffing op zonnepanelen en de veranderende salderingsregels zijn een complicerende factor voor de coöperatieve verenigingen, aldus TexelEnergie.

Er is dus een gat in de markt ontstaan waar de grote aanbieders niet aan hebben geantwoord. De koplopers en kleine projecten zijn met de groeiende behoefte aan duurzame energie aan de haal gegaan en zijn uitgroeid tot succesvolle organisaties. Grunneger Power relateert het argument van de aflatende overheid. “Het is niet ‘de overheid’. Het is de gemeenschap (Nederland, de EU) die misschien steken laat vallen of de binding met de onderkant enigszins is kwijtgeraakt. Dat gat, daar zitten wij. Energie is een van de eerste levensbehoeften. Als je vragen hebt, waar kun je terecht? Je weet niet eens of je telefoontje wel in Nederland wordt aangenomen. Mensen willen weer terug naar: ‘ik heb een vraag, ik wil daar antwoord op’, en dit kantoortje biedt mensen een kans om gewoon langs te komen.” De salderingskwestie wordt bij TexelEnergie vergeleken met wegen- en vennootschapsbelasting. Het is er nu eenmaal. Er is een aantal coöperaties die het slagen of falen van de organisatie afschuift op de beperkte salderingsmogelijkheden, maar dat is volgens TexelEnergie een onwaarheid. “als je de competenties en kwaliteit hebt ga je het nu ook redden. En dat is niet afhankelijk van de salderingsregeling.”

In een documentaire van Tegenlicht in 2012 komen nog enkele kwalitatieve argumenten ter sprake die volgens de geïnterviewden hebben bijgedragen aan het succes van de coöperaties. Zo wordt er gesproken over de afkeer tegen de multinationals en de managementstructuur van grote bedrijven. Klanten willen weer als mensen gezien worden in plaats van als nummers. Oud directeur P. Breithaupt van Grunneger Power stelt ook dat energie meer waard is wanneer de klant zeker weet dat hij echt groene stroom verbruikt in plaats van groene stroom op basis van groencertificaten. Sociaal ondernemen is volgens hen de sleutel. J. Rifkin (2011) beargumenteert de koers richting het sociaal ondernemen. Hoewel dit eigenlijk tegenstrijdig is wordt bedoeld op een sociaal-kapitalistisch systeem

waarin consumenten met elkaar delen en zo zelf ondernemer zijn. Een democratisering van de economie.

4.2 Waarom groeien?

Op de website van het ACM (autoriteit consument en markt) is een overzicht te vinden van alle bedrijven die een vergunning hebben voor het leveren van energie. De grote ontbrekkenden zijn in het licht van dit onderzoek de energiecoöperaties. Geen van deze organisaties is ten tijde van dit onderzoek door middel van een vergunning bevoegd om daadwerkelijk energie te leveren. De levering van de coöperaties geschiedt namelijk niet via een leveringsvergunning maar via een zogenaamde 'white label constructie'. Kort gezegd betekent dit dat kleine duurzame initiatieven onder eigen naam stroom kunnen leveren, maar dat de daadwerkelijke levering in handen is van de vergunninghouder. Het voordeel aan deze constructie is dat wanneer een coöperatie omvalt de stroomlevering gegarandeerd blijft, doordat de verantwoordelijkheid hiervoor ligt bij de vergunninghouder (Zwang, 2010). Voor de coöperatie werkt dit ontzorgend. De tijd die hiermee bespaard wordt kan vervolgens in het ontwikkelen van de coöperatie gestoken worden. Geld wordt binnengehaald via lidmaatschapskosten en de marge die de coöperatie heft. Toch is deze situatie niet ideaal, de gezondheid van de vergunninghouder is namelijk niet te garanderen. Grunneger Power leverde tot voor kort op white-label basis stroom van leverancier Trianel Energy B.V. De vergunning voor dit bedrijf is in verband met faillissement ingetrokken op 24 december 2012 (ACM, 2013). Dit faillissement heeft Grunneger Power niet alleen €50,000,- gekost maar is ook een bedreiging geweest voor het voortbestaan van deze coöperatie (DvhN, 2013).

Een eigen leveringsvergunning heeft daarom zijn voordelen, maar ligt niet voor het oprapen. De coöperatie moet aan een aantal voorwaarden voldoen waaruit de professionaliteit en bestaanszekerheid van het bedrijf blijkt. Om aan deze voorwaarden te voldoen hebben de energiecoöperaties in de drie noordelijke provincies de handen ineengeslagen en loopt er momenteel een aanvraag procedure. Grunneger Power benadrukt dat de leveringsvergunning puur een verplicht middel is om haar doelstelling te kunnen bereiken. "We willen het niet, maar je hebt nu eenmaal een bepaalde massa nodig voordat je een cashflow aan je verdienmodel overhoudt. De vereniging is het belangrijkste". Bij Grunneger Power kun je stroom afnemen en lid worden, twee verschillende dimensies. Lid worden geeft inspraak in de besluitvorming van het bedrijf, maar staat los van de feitelijke stroomlevering.

Ook TexelEnergie heeft een aanvraag voor een leveringsvergunning ingediend. “Wij hebben gemerkt dat de afhankelijkheid van andere partijen dusdanig groot is dat je daar veel nadeel van kunt hebben. Dat hebben we al een paar keer ondervonden”. Ook TexelEnergie gaat dus voor de zekerheid die een eigen vergunning biedt.

Naast de voordelen van een eigen leveringsvergunning is er ook een kapitaal-technische reden om de coöperatie te professionaliseren. Krouwel (2011) stelt in een pleidooi voor de verzakelijking van de lokale duurzame energie dat een zakelijke aanpak een vereiste is om door een bank serieus te worden genomen. Hij benadrukt het belang van de massa als bedrijf om aanspraak te maken op investeringskapitaal bij een bank. Het is volgens Krouwel belangrijk om in te zien dat banken niet staan te springen om aanvragen beneden de €100,000,-, al helemaal niet van bedrijven waarvan de zekerheid niet is gegarandeerd. De voorzitter van de federatie e-decentraal snijdt hier een belangrijk punt aan: namelijk de spanning tussen idealen enerzijds en de zakelijk ingestelden anderzijds. Waar de idealisten uit zijn op 100% duurzaamheid is het totale resultaat op het gebied van duurzaamheid vaak groter wanneer er een paar punten worden ingeleverd op duurzaamheid maar het volume door schaalvergroting toeneemt.

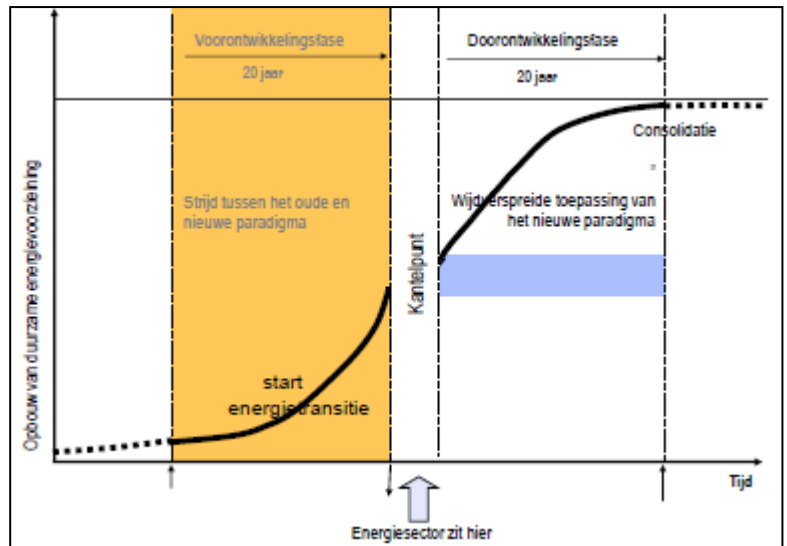
Ten slotte, maar niet ten minste is ook de populariteit en de daaruit volgende nieuwe aanwas aan leden een factor die de coöperatie doet groeien. Roos (2011) stelt dat de terugtrekking van de rijksoverheid uit de financiële stimulering van duurzame energie ontwikkeling wel eens de katalysator kan zijn voor de bloeiende coöperaties. Deze coöperatieve organisaties vervullen de rol van opvangnet voor de welwillende burger en de ambitieuze klimaatgemeenten waar de centrale overheid dit af laat.

In beide cases is de gemeente overigens een kleine speler. Er is een goede band met de gemeente, maar deze participeert of stimuleert niet actief in de coöperatie.

4.3 De koers van de coöperatie

De vele betrokkenen en de chaotische dynamiek die gaande is in de verschillende schaallagen is volgens Rotmans (2011) een onrust die typisch is voor een overgangsfase. De instabiliteit die hiermee gepaard gaat maakt het energiesysteem kwetsbaar. figuur 4.2 geeft een inkijk in de overgangsfase.

Uit de figuur is af te lezen dat de energietransitie na een steile klim in een kantelpunt is geraakt. Een fase van radicale beslissingen en gebeurtenissen. Door het faillissement van Trianel zijn de Noordelijke coöperaties in een stroomversnelling terechtgekomen voor het aanvragen van een leveringsvergunning. De centrale overheid heeft haar wetgeving nog niet dusdanig aangepast dat de coöperatie vrijuit kan gaan bloeien. De salderingsregels zijn daar bijvoorbeeld nog niet op voorbereid.



Figuur 4.2 De huidige fase (Rotmans, 2011)

Ook bij de coöperaties zelf ontbreekt het dikwijls aan deskundigheid om goed om te kunnen gaan met de fase waar de energietransitie momenteel in zit. Waar de mentaliteit van de coöperaties goed is ontbreekt het vaak aan kennis van financiële arrangementen, technische expertise, kennis over het aanvragen van vergunningen en/of kennis van het energienetwerk (Rotmans, 2011). Krouwel (2011): “Als je ziet hoe amateuristisch die prachtige ideële plannen soms in elkaar zitten, dan begrijp ik wel dat investeerders daar niets in zien”.

Om te voorkomen dat het wiel telkens opnieuw wordt uitgevonden komen de coöperaties bijeen om ervaring en kennis te delen, en om samen eventuele valkuilen te vermijden. Een voorbeeld is de Workshop RESCoops die op 2 maart 2013 is gehouden met niet alleen Nederlandse energie coöperaties maar ook met organisaties van over de grens. (Energie+, 2013). Omdat er in het buitenland al veel meer op coöperatiebasis geproduceerd wordt kunnen Nederlanders daar veel van opsteken.

Er wordt meer gedaan om een opwaartse koers mogelijk te maken. Namens een groot scala aan organisaties is in oktober een brief geschreven naar de Tweede Kamer waar gevraagd wordt naar een aanpassing van het salderingssysteem om de verduurzaming van het Nederlandse energiesysteem zo een duw in de rug te geven. Op een verruiming van de salderingsmogelijkheden achter de meter is er op dit punt echter nog geen resultaat geboekt (energieoverheid, 2013).

4.31 De koers van Grunneger Power

Grunneger Power is in 2011 opgericht met twee mensen, met als ambitie om mensen die consument zijn ook producent te laten worden van eigen energie. In 2013 zijn er 900 huishoudens aangesloten bij de vereniging en 3800 bij de coöperatie. Het bedrijf heeft een aanvraag gedaan voor een eigen leveringsvergunning, om zo minder afhankelijk te zijn van derden. Ook heeft Grunneger Power na het faillissement van Trianel een eigen back-office ingericht. Ook de gehele klantenadministratie bevindt zich nu dus bij de coöperatie zelf.

Over groei om schaalvoordelen te bereiken is Grunneger Power heel stellig, het 'corporate denken' wordt zo weinig mogelijk gedaan. Het is de vrijwilligheid, het groen-lokale en de duurzaamheid die belangrijke waarden zijn bij Grunneger Power. "Je hebt een aantal vaste krachten nodig om de coöperatie draaiende te houden, daar omheen kun je ontzettend veel doen met vrijwilligers. Dat is ook onze kracht". Wanneer de coöperatie moet groeien om boven water te blijven dan doen ze dat, maar zodra er break-even gedraaid wordt is het genoeg. Als de kosten goed gemaakt kunnen worden en vervolgens kunnen faciliteren daar waar dat gevraagd wordt is het voor Grunneger Power genoeg.

De leden en haar binding zijn alles voor een coöperatie. Dat is volgens Grunneger Power goed te zien aan de Waddeneilanden. "Dat is meer ons kent ons". Het werkgebied van Grunneger Power is Groningen, Haren en Ten Boer. "Dat is voor een vrijwilliger op de fiets nog te doen. Wanneer we ons gebied groter maken moeten we daar met de auto heen. Dat kost tijd en geld en moet betaald worden door de klant. Zodra je daar aan toegeeft ga je je doel alweer voorbij".

4.32 De koers van TexelEnergie.

TexelEnergie is opgericht in 2007 als initiatief van 12 mensen. In haar statuten staat dat er gedaan wordt aan in- en verkopen van duurzame energie en het produceren- en bevorderen van duurzame energie. Anno 2013 heeft de coöperatie 3000 leden. De omzet van het bedrijf was in 2012 ongeveer €3.500.000,- Op een aantal vlakken is een gelijke ontwikkeling waar te nemen met Grunneger Power, want ook TexelEnergie wil een eigen leveringsvergunning.

Van het opereren op basis van vrijwilligers is het bedrijf afgestapt. "We hadden ook vrijwilligers, maar dat hou je niet vol. Dat is leuk voor het begin, maar je kunt er niet van op aan. Dat is ook professionalisering van je bedrijf". Er zijn nu 6 vaste krachten werkzaam. Er is veel administratief werk te doen, ook bij TexelEnergie wordt de klantenadministratie zelf gedaan. "Er zijn klanten die klagen, er zijn wanbetalers, als vrijwilligers daar geen zin meer in hebben valt het fundament onder je organisatie

weg". Die slag van oprichting naar professionalisering is volgens het bedrijf een zeer gevaarlijke die met zorg aangepakt dient te worden. "Je kunt niet zomaar de helft van de vrijwilligers in dienst nemen en de andere helft op vrijwillige basis door laten werken".

Bij TexelEnergie is groei ook geen doel op zich. Over volume is statutair niets opgenomen. "Wij bevorderen, produceren, en in- en verkopen duurzame energie, en willen samenwerken met gelijkgestemden. Dus groeien is niet direct een doel, maar zolang wij hier leuke projecten hebben die passen binnen de doelstelling van de cooperatie: prima". Met de klimaatambities van de gemeente heeft de coöperatie weinig van doen. TexelEnergie doet waar het goed in is, als de gemeente daar beter van wordt dan is dat mooi meegenomen. Qua innovativiteit is Texel een koploper. Het eiland is de nationale proeftuin voor een Smart Grid pilot, een test waar veel (inter)nationale aandacht voor is. Volgens de coöperatie gaan er de komende jaren miljarden worden geïnvesteerd in het concept.

Er is overigens niet alleen voordeel aan de 'ons-kent-ons'-cultuur waarin de coöperatie opereert. Want moeten klanten worden afgesloten van energie vanwege een betalingsachterstand terwijl diegene een bekende is? Bij TexelEnergie vinden ze dat moeilijke beslissingen. "Dat is ook wat veel coöperaties onderschatten, ze beginnen allemaal met een roze bril op. Maar er gebeuren veel dingen die echt niet leuk zijn. Soms zou het makkelijker zijn als mensen geen gezicht hadden".

4.4 Het grote vanuit het kleine

In het regeerakkoord staat te lezen dat er gekozen wordt voor een streefpercentrage duurzame energie van 16% in 2020. Dat betekent dat in 2020 16% van alle verbruikte energie in Nederland duurzaam moet zijn opgewekt. Dit percentage lag in 2012 op 10,14% (CBS, 2013).

De stroom opgewekt door de energicoöperaties is 100% op duurzame wijze opgewekt. Niet meegenomen in dit percentage zijn de productie van de verschillende installaties. Het volume van de coöperaties is echter dermate klein dat dit een druppel op een gloeiende plaat lijkt te zijn. Kunnen vele druppels een significante bijdrage leveren aan de verduurzaming van onze energievoorziening?

Schwenke (2012) stelt dat wanneer alle daken in Nederland bedekt zouden zijn met zonnepanelen de huishoudelijke vraag naar energie gedekt is. Dit is 20% van het totale stroomverbruik. Technisch gezien is het dus mogelijk om Nederland te laten draaien op zonne-energie. Zonnepanelen zijn voor burgers het

meest toegankelijke middel om zelf stroom op te wekken. De productie van zonne-energie is in 2012 met meer dan 200% gegroeid (Koot, 2013), maar ondanks de 100.000 'centrales' die Nederland er in 2012 heeft bijgekregen is de totale bijdrage van zonnestroom in Nederland nog maar 0,3% (Schwenke, 2012). In harde cijfers lijkt de zonneindustrie vooralsnog weinig zoden aan de dijk te zetten. De potentie is er volgens Koot (2013); hij haalt het succesvolle Duitsland aan waar nu 5% van de huishoudens op zonnestroom draait en de industrie blijft groeien.

Schwenke ziet wel een andere manier waarop de coöperatie belangrijk zijn in de verduurzaming van de samenleving, namelijk in de rol die zij vervullen als verandermacht. Er wordt geknaagd aan de fundamenten waarop de huidige energiesector gestoeld is. Een reactie van de gevestigde orde wordt op deze manier afgedwongen. De coöperatie beschikt over een indirecte invloed die van grote waarde kan zijn in het transitieproces naar een duurzamere samenleving.

Bij TexelEnergie denken ze dat er maar een paar coöperaties zijn die uiteindelijk door kunnen groeien om van betekenis te kunnen zijn. "De 300 coöperatieve initiatieven" is een uitspraak die van de daken geschreeuwd wordt door de vele duurzaamheidsinitiatieven maar een vertekend beeld geeft. Wie een middag met de burens aan de keukentafel zit krijgt al het stempel 'duurzaam initiatief'. "Noem er eens 10 die echt iets kunnen betekenen?". Dat komt omdat het zo onvoorstelbaar moeilijk en risicovol is. De coöperaties doen aan retail en productie, volgens TexelEnergie zijn dat twee totaal verschillende disciplines die allebei ontzettend lastig zijn.

Hoofdstuk 5 – Conclusie

De vraag die als rode draad door dit onderzoek loopt is hoe het professionaliseringsproces van invloed is op de invalshoek van waaruit de coöperaties opereren. Het gedane onderzoek is gedaan om inzicht te krijgen in de ontwikkelingen binnen de coöperaties. De gestelde deelvragen helpen een zo volledig mogelijk antwoord op deze vraag te geven.

Er is een aantal oorzaken te onderscheiden dat van belang is geweest voor de opkomst van de coöperatie. De belangrijkste hiervan is de mentaliteitsverandering die gaande is bij de bevolking. Mensen hebben genoeg van het coporate denken en de managementstructuur waarop de energiesector op dit moment georganiseerd is. Terug naar het lokale waar klanten weer klant zijn in plaats van een nummer is hierbij een grote invloedsfactor. Daarnaast is er voor de sector enorm veel aandacht door de klimaatverandering. Mensen willen een steentje bijdragen. Er wordt vanuit de centrale overheid nog

weinig gedaan ter stimulatie van duurzame energie. De turbulente kantelfase waarin de energietransitie zich bevindt opent nieuwe deuren waar de coöperatie op inspringt. De lokale dynamische initiatieven schieten de laatste jaren uit de grond en halen de gevestigde orde in.

Volgens het model van Greiner zitten beide coöperaties in de tweede fase. De oprichtingsfase is voorbij en zowel TexelEnergie als Grunneger power hebben een directeur met een aantal werknemers. Beide bedrijven hebben echter minder dan 10 werknemers waardoor de complexiteit dusdanig laag blijft dat de autonomie crisis aan het einde van fase 2 voorlopig uitblijft. Een logische volgende stap in de bedrijfsorganisatie zou voor beiden een decentrale bedrijfsinrichting zijn waarop de beslisvorming op operationeel niveau plaatsvindt.

TexelEnergie en Grunneger Power staan volgens het model van Greiner ongeveer op gelijke voet. Beide bedrijven hebben omstreeks 3000 leden, hebben de klantenadministratie op het eigen bedrijf en opereren deze in loondienst. Ook hebben beide organisaties een aanvraag ingediend voor een eigen stroomleveringsvergunning.

Opvallend aan deze ontwikkeling is dat de professionalisering ongeveer synchroon loopt terwijl de filosofie achter de coöperaties geheel anders is. De strategieën die de bedrijven gekozen hebben zijn zeer verschillend. Grunneger Power houdt het leveringsgebied opzettelijk klein en opereert op basis van vrijwilligers. De binding met 'de onderkant', ofwel de klant staat hoog in het vaandel en groei wordt vooral gezien als een noodzakelijk kwaad dat vereist is om de coöperatie financieel gezond te houden.. Deze 'verplichte' groei is vooral om massa te genereren. Het bedrijf staat dan sterker en kan zo draagvlak creëren bij een leningsaanvraag, vergunningsaanvraag en dergelijke.

De visie van TexelEnergie heeft een meer zakelijk karakter. Het leveringsgebied is klein vanwege de fysieke grenzen die Texel heeft. Het beleid om te bouwen op vrijwilligers is veranderd naar de keuze om meer vaste werknemers aan te stellen. Het persoonlijke contact met de klanten is niet alleen een voordeel, maar wanneer er problemen zijn is de persoonlijke band een complicerende factor. Ook voor Texelenergie is groei geen doel op zich, maar iets dat hand in hand gaat met het professionalisering van de onderneming. De verschillende strategieën die de twee bestudeerde coöperaties hanteren zijn tot zover beiden zeer succesvol. Welke strategie de meest succesvolle is zal de toekomst ons leren.

Bijlage I – Referentielijst

ACM (2013) Vergunninghouders elektriciteit. Beschikbaar via:

<https://www.acm.nl/nl/onderwerpen/energie/energiebedrijven/vergunninghouders-elektriciteit/>

Geraadpleegd op 26.5.2013

WCED, UN (1987) Our common future. Beschikbaar via [http://conspect.nl/pdf/Our_Common_Future-](http://conspect.nl/pdf/Our_Common_Future-Brundtland_Report_1987.pdf)

[Brundtland_Report_1987.pdf](http://conspect.nl/pdf/Our_Common_Future-Brundtland_Report_1987.pdf) Geraadpleegd op 28.5.2013

Energieoverheid, Interview ministerie EZ (2013) Onbeperkt salderen vanaf 1 juli. Beschikbaar via

<http://www.energieoverheid.nl/2013/04/18/interview-economische-zaken-onbeperkte-saldering-vanaf-1-juli/> Geraadpleegd op 26.5.2013

CBS (2009) Aandeel hernieuwbare energie in Nederland nog klein. Beschikbaar via

<http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/217239F0-7989-4E5A-BF9B-3F10B472F966/0/pb10n806.pdf>

[Geraadpleegd op 26.5.2013](http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/217239F0-7989-4E5A-BF9B-3F10B472F966/0/pb10n806.pdf)

CBS (2013) Hernieuwbare elektriciteit, bruto en netto productie. Beschikbaar via

<http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?DM=SLNL&PA=70789NED> Geraadpleegd op 27.5.2013

Consuwijzer (2013) Wat is salderen? Beschikbaar via

<http://www.consuwijzer.nl/energie/duurzame-energie/teruglevering/wat-is-salderen> Geraadpleegd op 2.6.2013

De la Court, T. (2011) Draagvlak en professionaliteit; de onstuimige groei van het nieuwe e-bedrijf.

Milieumagazine vol. 10, p34-35

De La Court (2012) Voorstel aanpassing salderingsmogelijkheden. Beschikbaar via

<http://thijsdelacourt.nl/post/33297670148/eigen-duurzame-energie-voor-iedereen> Geraadpleegd op

27.5.2013

Dekker, V. Trouw, (2012) Texelenergie is echte publiekslieveling. Amsterdam, PCM uitgeverijen.

Energie+ (2013) Workshop van Europese hernieuwbare energie coöperaties. Beschikbaar via <http://www.energieplus.nl/agenda/agenda/workshop-van-europese-hernieuwbare-energie.321406.lynkx> Geraadpleegd op 27.5.2013

Greiner, L (1972) Evolution and revolution as organizations grow. Harvard Business Review, Vol. 50, Issue 4. P37-46. Beschikbaar via http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1504482 Geraadpleegd op 15.6.2013

Jol, J.C. Mandoc, M.M. en Molenbroek, E.C. (2008) Zonnestroom, een technisch en economisch overzicht. Beschikbaar via http://www.ecofys.com/files/files/pvstatus2008_nlperspectief_10okt08.pdf Geraadpleegd op 26.5.2013 Geraadpleegd op 2.6.2013

Koot, E (2013) Zonne energie is een ontwrichtende ontwikkeling. Beschikbaar via <http://www.duurzaamnieuws.nl/bericht.html?id=96964> Geraadpleegd op 28.5.2013

Krouwel, B.J. Energie+ (2011) Pleidooi verzakelijking lokale duurzame energie. Beschikbaar via http://www.e-lokaal.com/websites/pino_ANLe-lokaal/docs/Pleidooi%20verzakelijking%20lokale%20duurzame%20energie-interview%20Krouwel,%20Energie+,%206%20dec%202011.pdf Geraadpleegd op 31.5.2013

KVK (2013) De coöperatie. Beschikbaar via <http://www.kvk.nl/ondernemen/rechtsvormen/overzicht-van-alle-rechtsvormen/de-cooperatie/> Geraadpleegd op 6.5.2013

Natuur en Milieu (2012) Zonnepanelen goedkoper dan stroom van energiebedrijven. Beschikbaar via <http://www.natuurenmilieu.nl/nieuws/perscentrum/20120129-zonnepanelen-goedkoper-dan-stroom-van-energiebedrijven/> Geraadpleegd op 26.5.2013

Nieuwe Nuts, I. Klein (2009) *Decentraal duurzaam breekt energiewereld open*. Beschikbaar via http://www.nieuwenuts.nl/actueel/decentraal_duurzaam.html Geraadpleegd op 6.5.2013

Nota Ruimte (2006) Ministerie van VROM. Katern over nieuwe ruimtelijk beleid. Beschikbaar via <https://www.google.nl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CDkQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.rijksoverheid.nl%2Fbestanden%2Fdocumenten-en->

[publicaties%2Fbrochures%2F2006%2F05%2F01%2Fruimte-voor-ontwikkeling-katern-over-nieuw-ruimtelijke-beleid-in-2006%2F6073.pdf&ei=CfhGUfSSOPOX0QXMriCoBQ&usg=AFQjCNFDjRFACn5uvedzhz8xoWoIRTC3WA&sig2=QXzFLLoyxFfRcJO5_k4l7Q](#) Geraadpleegd op 6.5.2013

Poelman, F. Dagblad van het Noorden (2013) Grunneger Power op eigen kracht door. DvhN 4 januari 2013, p24

Rifkin, J. (2011) The third industrial revolution – how lateral power is transforming energy, the economy and the world. Beschikbaar via <http://books.google.nl/books?hl=nl&lr=&id=vbVELATjyEUC&oi=fnd&pg=PP2&dq=rifking+third+industria+l+revolution&ots=QYwCHvZCWn&sig=igtIV3utwBCM3g-cQvJCDuyQ2DY> Geraadpleegd op 15.6.2013

Rijksoverheid (2012) Regeerakkoord paragraaf III, duurzaam groeien en vernieuwen. Beschikbaar via <http://www.rijksoverheid.nl/regering/regeerakkoord/duurzaam-groeien-en-vernieuwen> Geraadpleegd op 27.5.2013

Roos, J. (2011) Draagvlak en professionaliteit; de onstuimige groei van het nieuwe e-bedrijf. Milieumagazine vol. 10, p34-35

Rotmans, J. (2005) Societal Innovation: Between Dream and Reality Lies Complexity. University of Maastricht – ICIS Druk: Brummelkamp, Hoofddorp

Rotmans, J. (2011) Staat van de energietransitie in Nederland. Drift, Erasmus Universiteit Rotterdam Beschikbaar via https://vromraad.nl/sites/default/files/essay_rotmans_-_staat_van_de_energietransitie_in_nederland_1.pdf Geraadpleegd op 28.5.2013

Schwenke, A.M. (2012) Energieke Bottom-up in lage landen. Beschikbaar via <http://www.asisearch.nl/wp-content/uploads/2012/08/ESSAY-Energieke-BottomUp-in-Lage-Landen-Schwencke-21082012-FINAL.pdf> Geraadpleegd op 28.5.2013

Tegenlicht, VPRO (2012) Er is een grote revolutie in het 'klein' aan de hand. Beschikbaar via: <http://www.uitzendinggemist.nl/afleveringen/1294724> Geraadpleegd op 23.5.2013

The Netherlands Scientific Council for Government Policy (WRR) (2008), Infrastructures time to invest. The Hague/Amsterdam: WRR/Amsterdam University Press.

Van Ommeren, B. (2009) Duurzame energie, een eigen duurzame energiebedrijf? BNG advies, december 2009. Beschikbaar via http://www.bng.nl/bng/pdf/200912_ommeren_5-8.pdf Geraadpleegd op [26.5.2013](#)

Verbong, G. Geels, F. (2007) The ongoing energy transition: Lessons from a socio-technical, multi-level analysis of the Dutch electricity system (1960 – 2004) Elsevier volume 35, p1025 - 1037

Bijlage II – Interview Grunneger Power

Onderstaand interview is afgenomen op op 27 mei 2013 met een bestuurder van Grunneger Power

Met hoeveel leden zijn jullie ooit begonnen

Ongeveer 2 jaar geleden zijn we begonnen als coöperatieve vereniging. Toen was ik nog niet betrokken maar we zijn met 2 mensen gestart met de ambitie om mensen van consument producent te laten worden.

We zitten nu rond de 850 – 900 huishoudens als lid van de vereniging, totaal 3800 leden van de coöperatie.

Hoe staat de gemeente tegenover de coöperatie

Met de gemeente hebben we een neutrale verstandhouding. Ze hebben ons een starterslening gegund maar proberen niet via ons zich te profileren. We zijn geen speelbal van de gemeente. De gemeente doet geen dingen voor ons maar doet dingen voor de gemeente. De gemeente heeft haar eigen ambities en wij helpen de gemeente waar we kunnen, maar dat is niet onze doelstellingen. Ons doel is bevorderen van zelfopwekking en de transformatie van consument naar producent.

Rol van de landelijke politiek

De saldering op dit moment is waardeloos, wet van de remmende voorsprong zorgt dat grote projecten gewoon niet uitkunnen. Het wegvallen van het salderingsplafond van 5000 kwh zegt overigens niks. De halvering van de energiebelasting was bij 10.000kwh, dus de grens verschuift enigszins, maar de facto

was er toch geen energiebedrijf dat zich aanpaste aan die grens. Het salderen is puur gericht op kleinverbruik.

Werken de landelijke regels jullie tegen?

Landelijke regels zijn iets waar je mee moet leven, is een gegeven en daar heb je je op aan te passen. Onze lobby om deze regels te veranderen is natuurlijk lang zo krachtig niet als de lobby van de gevestigde orde. Het gaat dan om zulke grote belangen.

Hoe gaat het met de aanvraag van de leveringsvergunning?

Dat is een lopend proces. Daar zijn we druk mee bezig. Het is een kwestie van go vanuit de provincie. Iedere coöp blijft zijn eigen identiteit houden. Je moet het zien als een omgekeerde piramide. Aan de bovenkant heb je allerlei initiatieven die een coöp beginnen. Een club die zegt wij willen wat gaan doen. Die sluiten zich aan bij een provinciaal koepel. Dat is niks anders dan een trechter. De koepel is op haar beurt eigenaar van NLD en daar ligt de leveringsvergunning. We genereren een massa van klanten. NLD keert onmiddellijk uit aan de bovenste laag (wederverkoop). Via de provinciale koepel heb je een stem in het leveringsbedrijf. Je weet wat er gebeurt, hebt inzicht, controle en stemrecht. Provinciale koepel zit er alleen tussen om de boel te kanaliseren. Het teruggestorte geld gaat dan a) naar lokale initiatieven en de overwinst wordt teruggestort.

Dus dat is het voordeel van een eigen leveringsvergunning

Een van, a) Meer marge, b) de klant is van jou (eigenlijk van de prov koepel, maar die is van 'ons') en we kunnen dus ook niet uitgekocht worden. NLD heeft een winstogmerk maar dat is puur profit for purpose. Die vergissing wordt nog wel eens gemaakt. Wij kunnen de marge direct teruggeven of doorinverteren.

Een soort cirkel dus

Klopt. Als je bij eneco zit heb je niks, heb je nergens zicht op, zij vangen marge weg en dat komt niet bij 'ons' terug.

Zijn jullie verder nog met projecten bezig?

De vergunning is een behoorlijk project ansich. Natuurlijk zijn we altijd in gesprek over zonnepanelen, boilers et c. Meer het grunneger power idee. Er komen hier zo'n 2 aanvragen voor panelen per dag

binnen. We zijn dus ook hard bezig om ons klaar te maken voor het geval er een wetswijziging plaats gaat vinden betreft het salderen. Het volgende hete hangijzer is natuurlijk de heffing op zonnepanelen, dat kan killing zijn. Zeker voor grootschalige projecten. Kan nog steeds wel uit hoor, maar de terugverdiensijd wordt gewoon wat langer. De soep wordt gelukkig nooit zo heet gegeten als zij wordt opgediend.

Dat groter groeien, is dat puur omdat jullie dat willen?

Dat is heel simpel, als je een leveringsvergunning wilt moet je groter. We willen het niet, maar je moet een bepaalde massa hebben voor je er een cashflow uithaalt en je een verdienmodel hebt waar je iets mee kunt. De vereniging is het belangrijkste. Deze koers is ingezet zodat het geld in de gemeenschap blijft en niet weg laat lekken.

Dat is ook wat aanspreekt natuurlijk

Vrijwilligheid, groen lokaal en duurzaam, dat is wat aanspreekt. Je hebt alleen wel wat vaste mensen om de boel draaiende te houden. Er is niemand die hier 5 dagen per week vrijwillig mee bezig gaat. Je moet een stabiele kern hebben en daaromheen kun je met vrijwilligers ontzettend veel doen. Dat is ook onze kracht.

Door het faillissement bij Trianel is de boel alleen wat sneller gegaan dan gepland. In de huidige constructie is dat veel verstandiger om dat met 3 provincies te doen. De ambitie is niet om een leveringsvergunning te hebben maar dit is een middel.

Hoe hebben jullie het bedrijf verder nog aangepast aan de groeiende groep klanten?

Aantal mensen in vaste dienst, het klantenproces moet op orde zijn, dat zat eerder bij Trianel, we hebben nu een backoffice moeten inrichten. We zitten sinds de zomer 2012 in dit pand. (Parklaan 1b).

Nederland loopt vrij achter met duurzame stroom door de instelling van de overheid, heeft jullie dat groot gebracht?

Nee, het veel basaler. Mensen willen weer terug naar het lokale. Het proces van globalisering is een beetje te ver doorgesloten, het gaat alleen nog maar om winstbejag. Als je je ziel en zaligheid hebt blootgelegd aan een multinational en het investeringsrendement is hier lager dan elders moet je je afvragen of die bedrijven nog wel in Nederland gaan investeren. Het feit dat Nederland zo weinig aan

groen doet, niet vergeten waar Nederland vandaan komt. Dat komt o.a. door de wet van remmende voorsprong, de grootste gasbel van EU zit hier onder de grond. Vadertje staat haalt daar miljarden aan baten uit. Waarom zou je jezelf in de voet schieten?

Dus dan is het meer een mentaliteitsverandering dan een verandering in de overheid?

Het is niet 'de overheid'. Het is een gemeenschap, NL, EU, an sich die misschien steken laat vallen of de binding met de onderkant enigszins is kwijtgeraakt. Dat gat, daar zitten wij. Energie is een van de eerste levensbehoeften. Als je vragen hebt, waar kun je terecht? Je weet niet eens of je telefoontje wel in Nederland wordt aangenomen. Mensen willen weer terug naar 'ik heb een vraag, ik wil daar antwoord op', en dit kantoortje biedt mensen een kans om gewoon langs te komen. Je kunt alles wel gaat outsourcen en centreren, maar dat kost je werkgelegenheid. We hebben een FTE van 1,8 – 1,6? Af en toe heb je nog zzp'ers nodig, die voorzie je van een boterham, je leidt mensen op. Je hebt veel meer functie. Dat is misschien niet direct meetbaar maar draagt wel veel meer bij aan de kwaliteit van de leefomgeving.

Mensen willen gewoon terug naar kleine. Mensen willen weten: waar gaat het geld naartoe? Dat zie je ook bij goede doelen, woningcorporaties etc: die directeur krijgt een paar ton, waarom? Mensen snappen dat niet meer. Wie zegt dat zo'n bonus terecht is. Je zult dat steeds meer zien, die afkalving van de bonuscultuur en de verheerlijking van bepaalde ego's. Dat gat, daar voorzie je in, dat is niet dankzij de overheid maar dat is dankzij de maatschappij gecreëerd. Op dit moment zijn mensen er gewoon klaar mee. Ze willen gewoon een alternatief voor het bestaande, maar vooral weer grip op wat er gebeurt.

Wanneer jullie de vergunning krijgen, is het dan klaar of willen jullie groter?

Nee, dat is iets wat wel of niet gebeurt. Dat is helemaal geen ambitie. Groeien groeien groeien, dat is corporate denken. Als het moet dan moet het, maar als je break-even draait is het gewoon klaar. Als je je kosten maar goed weet te maken en daarna kan faciliteren daar waar men dat wil en dan is het klaar. Dat NLD clubje is de saaiste club van Noord Nederland straks, je ziet ze niet, ze doen niet aan marketing en zitten aan de achterkant. Een competente club waar op goede manier energie-inkoop wordt geregeld, waar netjes met klanten wordt omgegaan en waar de winst wordt teruggestort naar het lokale initiatief.

De lokale initiatieven die zijn van belang, daar moet het geld naartoe, zij hebben de binding met de klant. NLD is puur een facilitair bedrijf. Daar zit ook het grootste verschil. Voor NLD zit aan groter worden geen bonus vast, de prikkel ontbreekt. Gecontroleerd door je eigenaren, de eigenaren zijn clubs zonder winstdoelstelling dus dat mag niet zijn: het geld gaat in de zak van 10 eigenaren. Nee, dat moet ten goede komen aan verduurzaming of groene energieprojecten.

Bij Grunneger Power steken we alle winst in de opwek van groen of verduurzaming. Het kan best dat in de leegloopgemeenten het geld naar behoud van het dorps huis gaat. Als het geld maar toe gaat naar wat de leden aanspreekt. Zij zijn immers lid van hun eigen initiatief. De burger kan dat echt wel zelf beslissen, geef ze de kans, dan gaan ze het regelen.

<wedervraag> waar kom je zelf vandaan?

“Texel”. Ah, dan weet je ook wat voor succes Texelenergie is. Dat zie je op al die eilanden. Daar heerst gewoon een vertrouwens sfeer. Dat is veel meer ons. Texel supersuccesvol, Noordholland niet of nauwelijks. Dat is een veel te groot gebied zonder binding. Het is een burgervereniging dus je moet altijd de leden en de klanten voorop hebben. De leden zijn mijn baas. De ALV is het orgaan waar beslist wordt. Je wordt lid van Grunneger Power, dat kost je een tientje per jaar. Daarmee heb je recht op zonnepanelenadvies. We hebben wat inkoopvoordeeltjes bedongen. Dan zeggen we, leg maar een scherpe offerte neer. Groningen Haren Ten Boer is ons werkgebied, dat is namelijk voor een vrijwilliger op de fiets nog te doen. Met een auto kost dat allemaal zoveel geld en tijd, dat ga je met een tientje per jaar niet redden. En dan ga je je doel alweer voorbij.

Bijlage III – Interview TexelEnergie

Waarom ben je er ooit mee begonnen?

Ik ben gevraagd om mee te doen met de oprichting, ik vond het eigenlijk wel leuk.

Al leuk initiatief of omdat het duurzaamheidsaspect aansprak?

Het duurzame sprak toen minder aan dan nu, een eigen energiebedrijf op Texel, nieuwe dingen doen, daarom ben ik ooit begonnen

Met hoeveel man zijn jullie begonnen?

We begonnen met een initiatiefgroep van 12. We begonnen met een retailafdeling. De panelen enzo zijn pas stukken later gekomen. In het begin was dat onmogelijk. We bestaan natuurlijk al wat langer. Er was toen niks, er kon niks. We zijn in 2007 opgericht

Hoeveel leden hebben jullie nu?

Iets meer dan 3000. Op zo'n ALV komen rond de 80 – 120 man.

Wat hebben jullie de afgelopen tijd voor projecten gedaan?

Naast de retailkant doen we ook gas en stroom. We hebben een warmte B.V., een biomassa B.V., twee zon B.V.'s, daarnaast hebben we nog een aantal projecten die binnen de coöperatie lopen.

Zijn jullie net als Grunneger Power ook bezig met een leveringsvergunning?

Daar zijn we nagenoeg klaar mee. We zijn al een paar jaar bezig met het opzetten van een nationaal servicebedrijf. Dat hebben we opgericht samen de Windunie en Urgenda, er doen 5 aanvragers mee, we hebben gezegd: nu is het ook wel even genoeg. Ze staan te dringen, maar dan kun je het weer niet overzien. We zijn op dit moment bezig met de implementatie van een eigen billing engine. Dat is echt een bereklus. En het is sowieso voor een initiatief met onze omvang enorm. We zijn nu zo'n 5 – 6 jaar bezig. We zijn maar met een klein groepje, zo simpel is het, maar het is een enorme stap.

Met was voor massa wordt dat nu opgezet?

Er zitten meerdere coöperaties in maar wij zijn uiteindelijk de trekker. Wat je merkt, wij hebben gewoon dusdanig veel ervaring, er is bijna niemand die ons kan helpen. Allemaal weten ze wel wat, een zonnepaneel aansluiten lukt ook nog wel. Maar hoe zit je nou een PV op, communicatie met EDMS, al die technische dingen. Het is er wel, maar niet bij de coöperatie. Dat proberen wij nu op te lossen. Het is zo verschrikkelijk moeilijk, je moet de ingewikkelde laag in een keer wegnemen. We hebben het bewust in de coöperatie gestopt zodat het voor de andere coöperaties niet het sausje TexelEnergie heeft. Het is echt een onafhankelijk bedrijf. Iedereen is eigenaar van die grote koepel.

Het is trouwens wel een grappige stelling die je daar neer legt, de vlucht die de coöperaties nemen. Je moet daar wel kritisch naar kijken hoor. Neemt het wel een vlucht? Ik vind dat wel meevallen. Er zijn wel een heleboel mensen die iets roepen en iets willen en dat wordt enorm gestimuleerd door allerlei clubs. Kijk, je gaat een keer met je burens aan de keukentafel zitten en je bent een energieinitiatief. Er zijn

gerust een aantal cooperaties die het goed doen, maar dan nog: het is een heel klein volume. Dat is omdat het zo onvoorstelbaar moeilijk en risicovol is. Dat is een leuke voor jou om mee te nemen in je scriptie.

Grunneger Power groeit omdat dat moet om te kunnen blijven bestaan, hoe kijken jullie daar tegenaan?

Je moet je inderdaad goed afvragen: waarom wil je dat, en hoe? Wij hebben gemerkt dat de afhankelijkheid van andere partijen dusdanig groot is dat je daar veel nadeel van kunt hebben. Dat hebben we al een paar keer ondervonden. Toen hebben we gezegd: dat doen we niet meer. Je wilt gewoon veilig kunnen opereren.

Bij welke vergunninghouder nemen jullie nu stroom af?

We zitten bij DGB, we hebben daar ook een eigen windmolen in contract staan en een hele berg zonnepanelen. Dus een heel deel dat vullen we zelf al in. Een project van een half miljoen aan zonnepanelen, eentje van 3 miljoen. Dat is nog buiten de omzet van de cooperatie. Er gebeurt hier wel wat hoor, dat is af en toe ook echt wel een nadeel. Wij zijn echt al een stap verder dan de gemiddelde cooperatie. Er worden echt grote projecten opgezet, er gaan hier maandelijks tonnen over de incasso heen. We doen eigenlijk alles zelf (backoffice, red)

Hoe staat de gemeente er tegenover?

Ze doen niet actief mee, we kennen elkaar en weten waar we elkaar kunnen versterken maar hebben geen rol in de coöperatie.

En de landelijke politiek?

Dat salderen wordt veel te veel aan opgehangen. Ik wil ook geen wegen-, vennootschapsbelasting betalen. Maarja, dat is er nu eenmaal. Daar moeten we reeël over zijn. Als je van de daken gaat schreeuwen 'op het moment dat het salderen er is (voor de meter), dan gaat het goedkomen'. Echt niet hoor, want als je nu de competenties en kwaliteit hebt ga je het nu ook redden. En dat is niet afhankelijk van de salderingsregeling. Plus de vraag of dat salderen 'voor de meter' er überhaupt gaat komen. Mocht het er komen, dan is dat een meevaller. Ik vraag me ook af of het niet een beetje een uitvlucht is. Ben je nou ondernemer of niet? En in hoeverre baseer je je op de overheden, die allen maximaal 4 jaar zitten?

Dat is lastig, je hebt je plannen nog niet uitgewerkt of er is alweer een nieuwe koers. Los van die ene regel, wat gaan we nou doen? Hoelang blijft een beleid staan? Dat is dramatisch.

Is het iets dat jullie zelf willen, groter worden?

In onze statuten staat niets over volume. In onze statuten staat dat wij in- en verkopen van duurzame energie, en produceren, het bevorderen van duurzame energie en het samenwerken met gelijkgestemden. Dus dat is niet direct een doel, maar zolang wij hier leuke projecten hebben die passen binnen de doelstelling van de cooperatie: prima. Maar om nu te zeggen dat wij een bepaalde rem opleggen? Nee. Het is wel een brede vraag hoor. Retail is één, maar produceren is leuk. We zijn nu bezig met een smart grid. Dan kun je alles aan elkaar koppelen. Dat opzetten van retail en productie is heel moeilijk, ik weet niet of dat wel een aanrader is. Daar wordt heel makkelijk over gedaan. Welk energiebedrijf is er nou begonnen met retail en productie? Niet een. Omdat het heel verschillende disciplines zijn.

Met Liander en Capgemini hebben we nu smart grid project opgezet. Daar zit nu een heel managementsysteem achter die het energieverbruik optimaliseert. Dat gaat vrij ver, vandaar dat er ook een aantal hele grote partijen op zitten. De verwachting is dat er de komende jaren miljarden om zullen gaan in dit soort concepten. Dat staat echt nog aan het begin.

In hoogkerk draaien ze zo'n pilot.

Dat klopt, dat is een praktisch laboratorium. Dit is echt. Dat is ook best spannend, we zitten nu in de nationale proeftuin. We hebben ook support van de provincie Noord-Holland. Dat trekt internationaal behoorlijk aandacht. Als je kijkt naar de omvang van onze club, dan heb je ook wel genoeg man hoor. Je praat gewoon op topniveau qua innovatie, dat is niet wat je er zomaar bij doet. Daar moet je goed over nadenken.

Hoe zit het bedrijf in elkaar qua werknemers?

We hebben 6 vaste krachten, een aantal externe projectleiders en voor de implementatie van de smart grid loopt internationaal nog een ploeg rond. We hadden ook vrijwilligers, maar dat hou je niet vol. Dat is leuk voor het begin, maar je kunt er niet van op aan. Dat is ook professionalisering van je bedrijf. Stel nou dat je naar Nuon belt en de persoon daar is een vrijwilliger. Dat kun je je toch niet voorstellen? Op het begin is alles leuk, maar er ook een heleboel rotwerk. Wanbetalers, mensen die het niet eens zijn.

Dan zie je het al een kaartenhuis in elkaar vallen. Dat is het fundament onder je bedrijf weg. Dat is een hele gevaarlijke overgang: van de oprichtingsfase tot de professionalisering. Die overgang. Dan willen de vrijwilligers eigenlijk ook werken, de ene niet, de andere wel... Dat is een hele lastige. Dat je een paar keer wordt uitgescholden omdat een klant de nota niet kan betalen, dat gebeurt ook hoor.

Is het dan voordelig dat er op Texel zo'n ons kent ons sfeer hangt?

Ja en nee. Ga jij iemand afsluiten die je kent? Dat is moeilijk. Pas op hoor. Dat is ook wat veel coöperaties onderschatten, ze beginnen allemaal met een roze bril op. Maar er gebeuren veel dingen die echt niet leuk zijn. Pak je debiteuren maar, laat staan de dubieuze debiteuren. Heb je een gezin, kans dat je ze kent is vrij groot, maar op een gegeven ontcom je er niet aan om die mensen af te sluiten. Als het 'geen gezicht' heeft is dat een stuk makkelijker.

Wat denk je dat de coöperaties kunnen betekenen voor de landelijke voorziening?

Ik denk dat er maar een paar coöperaties zijn die uiteindelijk doorgroeien om van betekenis te kunnen zijn. We roepen wel 300 initiatieven, maar noem er eens 10 die echt iets kunnen betekenen? Logisch, want het is lastig en ingewikkeld. Kunnen er een paar kleine wat groter worden? natuurlijk. Maar die markt is gewoon zo groot niet, dat gaat gewoon niet gebeuren. Wat voor rol kunnen die mensen geven? Een signaalfunctie. Dat er groepen zijn met een 'het moet anders signaal'. Dat is misschien wel dé kracht van die coöperaties. Of je nou je groene stroom bij Nuon of Texel koopt, dat verandert in principe niet zo heel veel. Het is de mentaliteit, door daar aan te beantwoorden kun je zo'n cooperatie in gang zetten, maar dat is veel werk en complex

Want ik neem niet aan dat jullie hier begonnen zijn.

Nee, we begonnen in het oude rabobank kantoor. Sterker nog, we begonnen bij mij in huis, mijn bijkeuken was een paar weken het kantoor van Texelenergie. We zitten hier nu 4 jaar maar we moeten er nu al weer uit, het is hier al veel te klein. Zo'n vergaderzaaltje als waar we nu zitten, daar moet je er 2 of 3 van hebben. Maar dat zijn de leuke problemen. Rustig doorbouwen vanaf het fundament dat we nu hebben.

Dat zie je ook wel aan de omzet verhoging (350.000 naar 3.500.000)

Dat is geen vrijwilligerswerk meer he. Dat gaat gewoon niet. Los van de omzet in retail, wat wij aan projecten hebben lopen, dat gaat over vele miljoenen. Daar moet je permanent op zitten. We hebben 4-

5000 zonnepanelen neergelegd op Texel. Je kan die panelen 100% kopen of kopen of afbetalen via je energienota.

Slim systeem.

Ja, maar ook dat klink heel simpel, maar voordat je het op de rit hebt... Voor dit soort concepten is gewoon niks, alles moet je vanuit 0 beginnen. Het geld lukt wel, als je een goed plan hebt moet dat geen probleem zijn. Maar hoe ga je het juridisch afdekken? Bij nieuwe dingen is dat gewoon moeilijk. Op een gegeven moment moet je aangeven hoe technisch goed- of zwak die panelen zijn. Die WKK, wind en zonnepaneelkennis die kennen ze gewoon niet. Dan krijg je rare dingen, want eigenlijk is er niets aan de hand maar dat is niet relevant. Toch moet je het oplossen.

Krijgen jullie ook last van de zonnepaneelheffingen?

Voorlopig hebben we nog genoeg op voorraad. Maar we weten niet of het doorgaat, wanneer het doorgaat. Tot die tijd, gewoon rustig doorgaan. Je kunt er nu toch niets mee. Dat is ook wel vervelend in de zonnestroommarkt, dat is zo onrustig. Dan er weer een regeling, dan toch weer niet of aangepast. Daar wordt je knettergek van. En hoe meer de overheid zich ermee begint te bemoeien, hoe erger het wordt. Dat is eigenlijk gek. Zodra er iets begint te lukken zonder overheid dan gaan ze zich ermee bemoeien. Dat is het zo weer mis. Ik geloof nooit dat dat zo geforceerd wordt door de fossiele lobby hoor, dat is gewoon onhandig. Er wordt veel gemopperd op de fossiele industrie, maar wat ga je nou doen? Mopperen brengt je niet verder. Dat is gewoon een gegeven. Wat het meest opvallend is is dat de duurzame energie sector slecht georganiseerd is. Samenwerken en ondersteunen is er nauwelijks of niet. Dat heeft de fossiele sector wel voor elkaar. Misschien moet je dan je hand in eigen boezem steken en zeggen, waarom doen ze het nou zo goed? Ze lopen elkaar in ieder geval niet op straat elkaar de tent uit te vechten. Moet je kijken naar die campagnes over groen. Elk clubje heeft zijn eigen groene toets, iedereen vindt iets anders? Maar wat hebben ze nu bereikt? Dat de hele groene stroom ter discussie komt. Dat was niet de bedoeling. De fossiele industrie, die lacht zich kapot. We spelen ze zelf in de kaart.

Die eerste groep met hardroepende mensen, dat is leuk, maar er moet bedrijf gebouwd worden. Dat is een van de redenen waarom wij werken aan zo'n duurzame energie unie, als wij het goed doen, en nog twee, daar kunnen we niet zoveel mee. We hebben er belang bij dat er een aantal sterke initiatieven zijn. Anders blijven we die leuke exoot. Allerlei clubs storten zich daar bovenop, maar heeft dat meerwaarde? Die 300 initiatieven, dat is allemaal gepromoot want dat is leuk, maar er is wel een

verkeerd beeld geschetst. Dat klinkt leuk. Als je ziet hoe vaak ik gebeld wordt door dat soort kleine clubjes: hoe moet dit, hoe moet dat.

Je zou een advies B.V. kunnen starten...

Daar heb ik nog wel eens over nagedacht ook. Maar ik heb werk genoeg. Op het moment dat je voorin in het treintje zit. We zitten er niet alleen, we moeten hem ook aanduwen. Je krijgt verdomd weinig van anderen. Dat is ook logisch, omdat je voorin zit. Ze komen dus een heleboel bij je halen, en deels moet je dat toelaten omdat het anders niet verder komt, maar hoe kun je nou kwantificeren dat je op dat eerste treintje zit? Degene die op het tweede treintje zit, die heeft het een stuk makkelijker. Als je kennis die je hebt opgedaan gaat vermarkten? Misschien wel, maar ik vind het leuker om in die tijd een zonnecentrale te bouwen. Dat zegt wel wat hoor, als het makkelijk was geweest zo'n coöperatie dan had je er al veel meer gehad.