

Aanleiding

Vanuit het Akkoord van Groenlo¹ (Tafel van Groenlo) en inmiddels de Achterhoekse Agenda 2020 hebben de deelnemers van de Tafel van Groenlo (de 4 O's: ondernemingen, overheden, onderwijs- en onderzoeksinstellingen) de ambitie uitgesproken om in 2030 energieneutraal te worden. Aan de Tafel van Groenlo is het idee van een Achterhoekse Groene Energie Maatschappij (AGEM) ontstaan.

Op verzoek van de deelnemers van de Tafel van Groenlo hebben de acht Achterhoekse gemeenten en de Regio Achterhoek een vervolgstap gezet naar realisatie van dit idee door eind 2011 een kwartiermaker voor AGEM aan te trekken en door op dit moment de plannen te concretiseren voor de oprichting van de AGEM Coöperatie.

In eerste instantie bestaat de AGEM Coöperatie alleen uit overheden. AGEM kan en gaat hiermee onder meer de Achterhoekse bedrijven faciliteren om duurzame energieopwekking van de grond te krijgen. Als overheid zitten we dan ook niet op de stoel van de Achterhoekse ondernemer, wij faciliteren de Achterhoekse ondernemers. Als overheid zijn we de aanjager voor een schone, betrouwbare en betaalbare energievoorziening door en voor onze eigen regio.

Ergieneutraliteit

Ergieneutraliteit is omschreven als de situatie waarin alle stroom en gas die via het netwerk van Alliander de Achterhoekse huishoudens, bedrijven en andere organisaties bereiken, lokaal wordt opgewekt uit (hernieuwbare) bronnen zoals mest, zon en wind. De doelstelling van een ergieneutrale regio vloeit voort uit scenario's waarin de makkelijk winbare fossiele grondstoffen schaars worden terwijl de wereldwijde vraag ernaar almaar toeneemt - in combinatie met de groeiende inzichten in de klimaatontwikkeling en de gewenste reductie van de CO₂-uitstoot.

De afgelopen periode heeft u de ontwikkeling van de AGEM op verschillende manieren kunnen volgen en beïnvloeden: tijdens bijeenkomsten van de Tafel van Groenlo, bij de totstandkoming van de Achterhoek Agenda 2020 en tijdens de raadsbijeenkomst op 24 mei jl. Nu wordt u gevraagd een besluit te nemen over de oprichting van de AGEM. Dezelfde vraag wordt aan alle acht gemeenten gesteld die samenwerken in de regio, aan de hand van hetzelfde voorstel.

Strategisch kader

Vanaf het begin is een Achterhoekse Groene Energiemaatschappij gezien als een middel, een instrument om een aantal verschillende doelstellingen versneld te helpen realiseren voor de Achterhoek:

- bereiken ergieneutraliteit in 2030
- aanpakken afvalprobleem (mest)
- stimuleren regionale economie en innovatie
- stimuleren nieuwe werkgelegenheid
- stimuleren sociale cohesie en burgerparticipatie

¹ Wij hebben het 'Akkoord van Groenlo' niet ondertekend aangezien daar een aantal onrealistische doelen in staan. We hadden graag een realistischer akkoord getekend omdat we in het verleden volop blij hebben gegeven van aandacht voor ontwikkeling van bronnen voor duurzame energie. In deze lijn kan dan wel worden aangesloten bij de AGEM (met als grondgedachte het 'Akkoord van Groenlo') met meer realistische doelen. De projecten vormen daarom ook niet zozeer het 'Akkoord van Groenlo' maar zijn hier een afgeleide van.

AGEM is een verbindende schakel voor:

- lokale afnemers en lokale producenten van duurzame energie
- initiatiefnemers en partners voor het realiseren van nieuwe lokale productie van duurzame energie
- aanbieders en afnemers van energiebesparingsdiensten
- burgers, consumenten en anderen die zich verbonden weten rondom het thema 'energievoorziening van de toekomst'
- opleiders en werkgevers van de nieuwe werknemers in de energievoorziening

Het instrument AGEM zal alle individuele betrokkenen met elkaar verbinden, faciliteren in het opschalen van lokale initiatieven naar regionale schaal en nieuwe initiatieven zowel aanjagen als faciliteren. Dit met het coöperatieve uitgangspunt "wat alleen niet lukt, doe je samen".

Marktanalyse

Het businessplan "Een rode loper voor groene energie" dat in augustus 2011 voor de AGEM tot stand kwam, vormt een eerste concretisering van de energietransitie die de regio voor zich ziet om in 2030 energieneutraal te zijn. Het bevat een analyse van trends in omgeving en markt en cijfers over de benodigde transitie die nog steeds relevant zijn en waar we hier gemakshalve naar verwijzen.

De benodigde duurzame energievoorziening komt moeizaam tot stand. Dit geldt in het algemeen en in het bijzonder voor Nederland. We lopen achter ten opzichte van andere Europese landen.

Er is sprake van marktfalen dat opgelost zou moeten worden met behulp van - onder meer - instrumenten als de AGEM. Om enkele voorbeelden en redenen van marktfalen te noemen: Ondernemers missen een partij die de door hen geproduceerde duurzame energie kan leveren aan afnemers. Hierdoor gaat veel van die energie letterlijk verloren. Bovendien zijn deze ondernemers beter in staat financiering rond te krijgen bij banken, zodra ze kunnen aantonen afnemers te hebben. Tot slot is de huidige tarievenstructuur in de huidige energiemarkt zodanig dat de grootverbruikers relatief lage tarieven en belasting betalen waardoor grootschalige opwek nauwelijks van de grond komt.

Voorbeeldcase biomassavergister

Op een agrarisch bedrijf zijn plannen om een biomassavergister te bouwen. Het plan is om het geproduceerde biogas via een pijpleiding naar een papierfabriek te transporteren. In een warmtekrachtinstallatie wordt het biogas vervolgens omgezet in warmte en elektriciteit. De geproduceerde warmte wordt gebruikt door de papierfabriek. De geproduceerde elektriciteit wordt geleverd aan AGEM, die het kan afzetten bij haar klanten.

In deze case kan AGEM faciliteren door:

- *kennis te leveren over energieleverantie*
- *expertise te leveren in het maken van een realistisch businessplan (door onder meer juiste, realistische energieafzetprijzen te rekenen).*
- *financiën ter beschikking te stellen (via een revolverend fonds) om de businesscase rond te krijgen*
- *het vooraf langjarig garanderen van afname van duurzaam opgewekte energie. Hierdoor kan AGEM een deel van het risico bij de ontwikkelende partij wegnemen.*

Voorbeeldcase zonnepanelen

In de Achterhoek is veel dakoppervlak beschikbaar en geschikt voor zonnepanelen. Op die manier wordt allereerst bijgedragen aan meer duurzame energieproductie in de Achterhoek, daarnaast betekent het deels zelf opwekken van energie dat minder energie van het "net" nodig is. Als de klanten van AGEM, doordat ze de energie deels zelf opwekken, steeds minder energie van AGEM nodig hebben, betekent dit dat AGEM aan meer klanten de in de Achterhoek opgewekte energie kan leveren.

Met de huidige wet- en regelgeving zijn op dit moment eigenlijk alleen zonnepanelen op daken van particuliere woningeigenaren, waarmee een deel van het eigen elektriciteitsgebruik wordt opgewekt, zonder subsidie financieel rendabel. Voor deze doelgroep kan een concept ontwikkeld worden voor het collectief inkopen, installeren en garanderen van zonnepanelen. Hieraan kan een financieringsconcept gehangen worden, waarmee de drempel van de initiële hoge investeringskosten voor deelnemers, komt te vervallen. Deelnemers lossen af op basis van het aantal opgewekte kWh's.

Vervolgens kan gekeken worden om het concept uit te breiden met:

- *een constructie waardoor ook niet-woningeigenaren (huurders, gebruikers) deel kunnen nemen. Zonnepanelen blijven eigendom van AGEM deelnemers betalen een leaseprijs die lager is, dan de prijs van de opgewekte kWh's.*
- *een constructie, speciaal ontwikkeld voor grootgebruikers. Grootgebruikers betalen minder (o.a. Energiebelasting), waardoor de PV-panelen minder snel terugverdiend worden.*

Concurrentie en mededinging

De aandelen Nuon zijn net verkocht en beginnen we nu opnieuw een eigen energiebedrijf? Deze vraag wordt regelmatig gesteld en het antwoord is zowel ja als nee. Ja, omdat AGEM inderdaad qua activiteiten (levering en productie) lijkt op de reguliere energiebedrijven. Nee, omdat de focus bij de AGEM ligt op het faciliteren van Achterhoekse ondernemers om lokale, duurzame energie opwek projecten op te zetten.

AGEM wil vooral een impuls geven aan projecten die momenteel niet door de markt worden opgepakt omdat de markt de projecten om wat voor reden dan ook niet interessant vindt. Uit een marktscan eind 2011 bleek dat de internationaal opererende energiebedrijven geen belangstelling hebben om de lokale productie in de Achterhoek te (helpen) realiseren. Dit kan vanuit strategische overwegingen zijn (Vattenfall (Nuon), RWE (Essent)) omdat zij alleen nog maar naar grootschalige opwek kijken. Dit kan vanwege rendementseisen zijn (Eneco, IRR 15%) of dit kan zijn doordat partijen (DVEP) de financiering niet rond krijgen.

Wat dat betreft is de positie van AGEM in de keten uniek: lokaal, duurzaam, dienstbaar en de Achterhoek als scope.

Elke klant die overstapt naar de AGEM vertrekt bij een ander energiebedrijf; in die zin is er wel sprake van concurrentie. We hebben allemaal wel de ervaring hoe graag energiebedrijven een klant behouden die overweegt over te stappen: het tarief kan soms wel met tientallen procenten omlaag.

Het is de AGEM niet primair te doen om zoveel mogelijk stroom en gas te verkopen. Nieuwe klanten zullen worden verwelkomd met een besparingsadvies. Het gaat er om om zoveel duurzame energie te leveren dat voldoende middelen worden gegenereerd om de lokale productie ervan te kunnen faciliteren. De bestaande collectieve inkoopbedrijven en – initiatieven vormen interessante doelgroepen voor de vergroening van ingekochte grijze stroom, klanten dus voor de lokale producenten die leveren via de AGEM.

Iedereen in Nederland kan klant worden van de AGEM; iedereen die duurzame energie wil gebruiken uit de Achterhoek of die belang hecht aan toekomstgerichte regionale bedrijvigheid.

De AGEM zal haar actieve klantenwerving niettemin richten op de inwoners, bedrijven en organisaties van de Achterhoek.

Er zijn andere lokale initiatieven in oprichting, waarmee het gesprek wordt aangegaan. Dit zijn in beginsel de enige echte concurrenten, want ze zijn lokaal, duurzaam en (deels) actief in de regio. De intentie is samen te werken en ervaringen uit te wisselen.

Bedrijfsconcept

Er is een aantal randvoorwaarden meegegeven aan de kwartiermaker waaraan de op te richten energiemaatschappij moet voldoen:

- niet subsidie-afhankelijk
- revolverend, zo snel mogelijk financieel op eigen benen,
- financieel robuust
- niet op de stoel van ondernemers gaan zitten
- betrokken, bereikbaar, dienstverlenend

Klantsegmenten en waarde-aanbod

AGEM is als energiebedrijf een verbindende schakel tussen de partijen in de duurzame energieketen, en maakt het mogelijk voor producenten om afnemers te vinden en omgekeerd. Klanten zullen zijn: huishoudens, bedrijven, maatschappelijke organisaties, etc. Een klant van de AGEM krijgt duurzame stroom en gas. Het geld dat de klant daarvoor betaalt, wordt deels benut voor het mogelijk maken van lokale energieopwekking. Daarmee snijdt het mes aan twee kanten: het geld blijft in de regio en wordt ook nog eens ingezet voor meer lokale productie van duurzame energie. Het zal de bedrijven in de regio versterken die - op welke manier dan ook - betrokken zijn bij duurzame energie. Het zal de werkgelegenheid in die sector vergroten en voor jongeren in opleiding zal het mogelijkheden bieden om bedrijfsstages te lopen en om toepassingsgericht onderzoek te doen in een toekomstgerichte bedrijfstak.

Kernactiviteiten

De AGEM onderscheidt zich niet van de concurrentie doordat zij duurzame energie levert, maar vooral doordat zij lokale **energieopwekking** door Achterhoekse ondernemers beoogt – overigens inclusief de benodigde energiebesparing door Achterhoekse inwoners. De winsten van de energielevering vallen waar die thuis horen: in de Achterhoek.

Het stimuleren van die lokale opwek en de energiebesparing is tegelijkertijd de route waarlangs de regionale bedrijvigheid een stimulans krijgt. Er zal meer en andere vraag ontstaan naar diensten en producten van de betreffende ondernemingen in de regio.

Belangrijk instrument daarbij zal zijn een zogenaamd energieloket. De elektronische en fysieke vorm die dat loket krijgt is nog onderwerp van discussie; dit in nauwe samenwerking met bestaande initiatieven die gericht zijn op verbeterde samenwerking in de bouwketen. Doel is onder meer het bieden van een platform voor lokale en regionale leveranciers van **energiebesparingsdiensten**.

Daarnaast zal een energieloket consumenten de mogelijkheid bieden om prijs- en kwaliteitsvergelijkingen te maken van allerhande duurzame producten en diensten. Door de energiebesparingsdiensten van AGEM vinden burgers en bedrijven hun voordeel van de AGEM. Zij besparen op de kosten van hun energierekening. Dit nog naast het feit dat AGEM tegen concurrerende tarieven duurzame energie kan leveren, wat de klant ook merkt in de portemonnee (zie kader over vergelijking van duurzame energietarieven).

Om voldoende klanten te kunnen aantrekken en bedienen, wordt gestart met de **levering** van duurzame energie. Onder voorbehoud van besluitvorming over de oprichting van de AGEM is in maart jl. gestart met de selectie van een partner die aan vergunningen, programma-verantwoordelijkheid en andere vereisten voldoet die nodig zijn in de energiesector. AGEM zal eigen klanten hebben en een zogenaamd white label vormen onder de leveranciersvergunning van de betreffende partner. Deze partner zorgt ook voor leveringszekerheid voor AGEM-klanten en voor balans tussen vraag en aanbod van energie. De AGEM wil zelf de klantcontacten hebben om zo goed mogelijk in hun vraag te kunnen voorzien.

Uitgangspunt zal zijn stroom en gas te leveren tegen zo laag mogelijk tarief (zie kader), waarbij de winst naar de leden gaat c.q. naar de opwek van duurzame energie (dit laatste via een revolverend principe).

Voorbeeld duurzame energietarieven gebaseerd op actuele marktsituatie mei 2012

In het onderstaande overzichten staan allereerst de prijzen waarvoor AGEM duurzaam opgewekt gas en stroom kan in- en verkopen. Vervolgens wordt een vergelijking gemaakt tussen de tarieven van NUON, Greenchoice en AGEM voor een particulier. Hierbij is gebruik gemaakt van energietarieven gebaseerd op de actuele marktsituatie van mei 2012. Bij de vergelijking is uitgegaan van het energiegebruik van een gemiddeld huishouden met een jaarlijks gasverbruik van 1500 m³ en een stroomverbruik van 3500 kWh (alle vergeleken tarieven zijn op basis van enkeltarief en 1 jaar vast contract). Hieruit blijkt dat AGEM duurzame energie kan leveren op basis van een concurrerend tarief.

1. In- en verkoopcijfers

In het begin zal de opgewekte duurzame energie niet volledig uit de Achterhoek afkomstig kunnen zijn. Indien de vraag groter is dan het aanbod zal de stroom bij voorkeur uit nabij gelegen gebieden komen.

Met de marge die op grootschalige inkoop van stroom en gas kan worden gemaakt, ontstaan middelen waarmee de AGEM in financiële zin kan faciliteren in de totstandkoming van lokale duurzame opwekprojecten door Achterhoekse ondernemers.

Op het moment dat dit raadsvoorstel wordt geschreven zijn verkennende gesprekken gepland met bedrijven die al duurzame energie produceren en die willen leveren via de AGEM.

Naast levering zal er dus ook een ontwikkelings- en een exploitatiebedrijf zijn voor de lokale productie. Ontwikkeling van lokale opwek is een ruim begrip en de **ontwikkelingsfunctie** zal naar behoefte worden ingevuld. Voor de komende periode zal de ontwikkelingsfunctie vooral inhouden dat deskundige menskracht beschikbaar is voor de verdere ontwikkeling van business cases, voor het ontwikkelen en realiseren van passende **financiering** en voor het organiseren van voldoende afname van geproduceerde duurzame energie. Voor alle kernactiviteiten zal waar nodig **lobby** worden gevoerd bij relevante instanties.

Het andere uiterste van het spectrum is om met eigen kapitaal risicodragend te participeren in nieuwe opwekprojecten. In de startperiode is de AGEM hiertoe nog niet in staat. En of dit überhaupt zal gaan plaatsvinden is te zijner tijd aan de aandeelhouders van de AGEM Coöperatie en AGEM Ontwikkeling.

Wat de **exploitatie** van energie-installaties betreft: de AGEM is niet van plan op de stoel van bestaande marktpartijen te gaan zitten. Ook de exploitatie van energie-installaties ligt in eerste instantie bij de Achterhoekse ondernemers zelf. Wel is denkbaar dat bepaalde installaties of opwektechnologieën zo nieuw zijn, dat de exploitatie ervan te risicovol is voor marktpartijen. In dergelijke gevallen zou AGEM deze rol op zich kunnen nemen totdat sprake is van een volwassener markt. Voorbeeld kan zijn een opwerkingsunit voor biogas waaruit groen gas ontstaat dat op het aardgasnetwerk wordt ingevoerd. Kortom, AGEM gaat alleen zelf energie-installaties exploiteren als Achterhoekse bedrijven dit zelf (nog) niet kunnen of willen.

Distributiekkanalen

De fysieke distributie van de duurzame energie gebeurt via het net dat Alliander in onze regio beheert. Daarnaast is AGEM i.o. nauw betrokken bij het BION-project dat zich richt op het realiseren van een regionaal leidingennetwerk voor biogasdistributie (BiogasInfrastructuur Oost-Nederland).

De andere AGEM-diensten worden op allerlei manieren gedistribueerd. De AGEM wil een lean-and-mean-organisatie zijn die gericht samenwerking zoekt met organisaties in het maatschappelijke middenveld. Daarnaast verwachten we inwoners te kunnen bereiken via lokale pers en lokale netwerken. Veel zal gebeuren via mond-tot-mond, van horen zeggen en dan aansluiting zoeken. We verwachten dat dit in de Achterhoek van grote invloed is vanwege de sterke onderlinge binding.

Relaties met bedrijven die duurzame energie (willen) produceren, ontwikkelen we al doende. Op dit moment, dus voordat de AGEM feitelijk is opgericht, zijn we in gesprek met partijen over uitbreiding van de mestvergisting in de Achterhoek, over de ontwikkeling van groot- en kleinschalige zonne-installaties (zowel op daken als grondgebonden) en over de ontwikkeling van participatiemodellen om het lokale draagvlak bij windenergieprojecten te verbeteren en verankeren.

Opbrengsten

Voor een gezonde bedrijfsvoering en financiële zelfstandigheid van de AGEM is het van belang dat er voldoende klanten worden aangetrokken. Voor voldoende opbrengsten uit de verkoop van duurzame energie is ordegrrootte is dan 6-10.000 klanten met een energieverbruik vergelijkbaar met een huishouden (dit is 5 tot 10 % van alle huishoudens in de Achterhoek). Op basis van ervaringen (zie kader hieronder) elders verwachten wij dat de schaal van de Achterhoek groot genoeg is om dit aantal te kunnen bereiken op middellange termijn.

- *Texel Energie: opgericht in 2007, nu 2.600 leden Met een totaal van 13.200 inwoners (hele eiland) heeft Texel Energie een marktaandeel van 20%. Levert elektriciteit en gas en heeft een eigen ontwikkelpoot.*
- *ADEM Houten BV (Alles Duurzaam Energie Maatschappij Houten): gestart in 2010. 10 consumentenklanten en veel bedrijven (hun focus is verlegd). Levering elektriciteit en gas uit wind en waterkracht. Heeft een eigen ontwikkelpoot.*
- *DeA (Stichting Duurzame Energie Apeldoorn): gestart in 2010, nu 520 (aspirant) leden. Doelstelling is 600 leden wat qua aantal overeenkomt met 1 procent van de Apeldoornse huishoudens. Levering start naar verwachting in het najaar van 2012.*
- *NHEC (Noordhollandse Energie Coöperatie): gestart in 2009, nu 650 leden. Levert elektriciteit en gas sinds 2010.*

Kostenstructuur

Het startkapitaal zal worden besteed aan de oprichting van de coöperatie, het werven van klanten en aan het opstarten van de eerste projecten. AGEM gaat – via lokale netwerken - naar de consumenten en inwoners toe in de buurten en wijken (voor eenmalige zaken zoals materiaal voor marketing & communicatie wordt financiering gezocht via het Regiocontract).

De kostenstructuur moet continu zo minimaal mogelijk zijn. De AGEM gaat geen groot kantoor betrekken. Natuurlijk zijn er contactgegevens, maar de AGEM bevindt zich daar waar het werk is, alles zo lean & mean mogelijk. Het beeld is dat de AGEM verspreid door de regio op verschillende locaties zichtbaar en aanwezig is. Tijdens de kwartiermakersfase hebben verschillende partijen een tijdelijke (passanten-) werkplek aangeboden. Kosten zullen gemaakt worden voor de uitbesteding van werkzaamheden aan de energieleveringspartner (via white label) en voor de inkoop van lokaal geproduceerde duurzame energie bij onze leveranciers. Uitgangspunt is om een marktconforme prijs te kunnen bieden.

De investering die nodig is voor de lokale productie van duurzame energie blijft hier buiten beschouwing. De kosten die daarvoor worden gemaakt worden per project begroot.

Partnernetwerk

We rekenen alle partijen in de Achterhoek tot ons partnernetwerk, waaronder de ondertekenaars van de Achterhoek Agenda 2020. Ondernemingen, overheden, onderwijsinstellingen en onderzoeksinstituten zullen - al dan niet als onderdeel van de verschillende werkplaatsen - een bijdrage leveren aan de energietransitie en de ontwikkeling van een duurzaam vitale regio. Niet iedereen tegelijk en niet iedereen op dezelfde manier of in dezelfde mate.

Om enkele voorbeelden te noemen:

- Wij rekenen Alliander tot ons partnernetwerk. Van belang is dat Alliander in een vroegtijdig stadium van de opwek-ontwikkeling kan meedenken en meerealiseren. Verder heeft Alliander aangegeven haar netverlies (3% van de totale elektriciteit op het net in deze regio) te willen 'vergroenen' door bij de AGEM duurzaam opgewekte energie in te kopen. Hiermee positioneert Alliander zich als een van de eerste potentiële klanten van de AGEM.
- Ook partijen als Stichting Achterhoek Duurzaam Verbouwen, Achterhoekse Corporaties en Bouwend Nederland Regio Oost rekenen wij tot onze partners voor het verduurzamen van de gebouwde omgeving.
- Provincie Gelderland is een belangrijke ontwikkelaar en uitvoerder van zowel regionaal economisch beleid als in de energietransitie. Wij zullen activiteiten zodanig afstemmen dat een voorspoedige realisatie mogelijk is.
- Contacten met onderwijs- en onderzoeksinstituten zoals ROC, AOC, HAN, UT en WUR zijn gericht op concretere invulling op afzienbare termijn. Bij de projectontwikkeling zal samenwerking worden gezocht zodat AGEM leerplekken, stages en (tijdelijke) werkplekken kan bieden.
- De Achterhoek grenst aan Duitsland. AGEM zal open staan voor samenwerking met de nabijgelegen Kreisen waar dat ieders activiteiten versterkt.
- Tot slot wil AGEM een platform bieden aan iedereen die wil bouwen aan de sociale cohesie en de burgerparticipatie in de Achterhoek, vooral in de vorm van een coöperatie verbonden aan het leveringsbedrijf.

Rol van de overheden

Gemeenten kunnen verschillende rollen spelen:

- Oprichter van de AGEM. Het staat elke gemeente vrij om al dan niet in te stemmen met de oprichting van de AGEM. Oprichting van de AGEM wordt beschouwd als des overheids, vooral omdat marktpartijen in de huidige omstandigheden vooralsnog onvoldoende zijn toegerust om een duurzame energieketen te vormen. De overheid heeft een faciliterende rol.
- Potentiële klant voor duurzame energie. Het staat elke gemeente vrij om al dan niet via de AGEM duurzame stroom en gas af te nemen.
- Faciliterende partij in lokale opwekprojecten.

Gedeputeerde Staten zullen goedkeuring moeten verlenen aan de colleges van B&W om de AGEM op te richten. Daar vindt een toets plaats op het publieke belang.

Marketing & Sales plan

Op het moment van schrijven van dit raadsvoorstel is in het kader van een al lopend Europees project (Europe 2020 Going Local) werk uitgezet waarin de regiobrede energiedoelstellingen worden geconcretiseerd naar jaardoelstellingen. Daartoe wordt onder meer een SWOT-analyse ingezet en de Energiekansenkaart die al bestaat voor de Achterhoek.

De resultaten hiervan zullen worden meegenomen in het marketing- en salesplan dat na besluitvorming over de eventuele oprichting van de AGEM kan worden opgesteld. Bij positieve besluitvorming over AGEM komt onder meer deze vervolgstap in het najaar van 2012 terug op de agenda van de raad.

Operationeel plan

Het operationele plan wordt verder uitgewerkt na besluitvorming over de eventuele oprichting van de AGEM. Bij positieve besluitvorming over AGEM komt onder meer deze vervolgstap in het najaar van 2012 terug op de agenda van de raad.

Het operationele plan omvat een communicatieplan met daarin onder meer het gebruik van de social media en de huisstijl. Belangrijke doelstelling is het realiseren van voldoende zichtbaarheid van de AGEM en het werven van klanten.

Passend bij de AGEM zal duurzame bedrijfsvoering ook een plaats krijgen in het operationele plan.

Organisatie

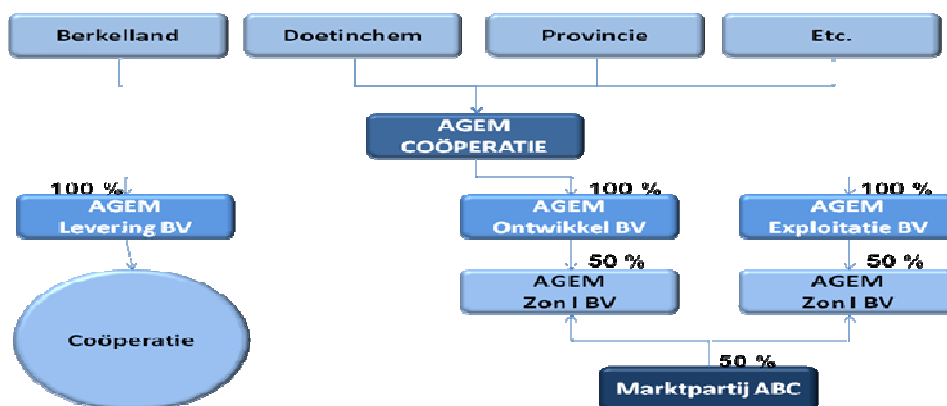
Uitgangspunten bij het bepalen van een geschikte juridische structuur voor de AGEM waren: een aparte entiteit; voor en door de Achterhoek; samenwerking en betrokkenheid van velen; slagvaardigheid; mogelijkheden tot uitbreiding of inkrimping; ontwikkeling, energiebedrijf, exploitatie en financiering splitsen. Tot slot is ook transparantie van belang: eenieder kan erop toezien dat de winsten worden gebruikt waarvoor zij bestemd zijn: het mogelijk maken van lokale opwekkingsprojecten.

Uit de beschikbare mogelijkheden komt de coöperatie als meest geschikte naar voren. Een coöperatie is voor en door de leden, heeft als doel samenwerking ('wat in je eentje niet lukt, doe je samen'), leidt tot waardeopbouw, de in- en uittreding is relatief eenvoudig te regelen, biedt geen plaats aan dividend opeisende aandeelhouders. De leden zijn met een lidmaatschapsovereenkomst verbonden aan de coöperatie. Onder de coöperatie kunnen NV's en BV's opereren. Het lidmaatschap geeft (individuen of rechtspersonen) recht om gebruik te maken van de dienstverlening van de coöperatie. De statuten bepalen de rechten en plichten van het lidmaatschap. Het bestuur beslist in beginsel over toetreding. Hoofregel is: ieder lid heeft één stem.

Besturingsmodel en juridische structuur

De AGEM Coöperatie wordt een (privaatrechtelijke) juridische entiteit die zakelijke verplichtingen aan kan gaan. In vergelijking met een BV komt hiermee beter de samenwerking tot uiting tussen partijen die gezamenlijke doelstellingen willen realiseren. Hiervan is zeker sprake in de Achterhoek. In een BV zou men zich te gemakkelijk op de eigen ontwikkeling en bedrijvigheid kunnen gaan richten. Daarnaast is de toetreding en uittreding als lid van de coöperatie relatief snel en laagdrempelig.

AGEM: mogelijke structuur



01-03-2012

7

Toe- en uittreding van leden van de AGEM Coöperatie worden geregeld in de statuten. Een lid kan toetreden door: voldoen aan kwaliteitseis, door besluit van bestuur of ledenvergadering, door aangaan van de lidmaatschapsovereenkomst en door voldoening van financiële verplichtingen. Een uittreedregeling gaat uit van vrijheid van uittreding en gaat in op onderwerpen als opzegging door het lid en/of door de coöperatie en ontzetting. Bij positieve besluitvorming over AGEM en dus fiat voor deelname in de AGEM Coöperatie worden statuten gemaakt voor de coöperatie. Deze vervolgstap komt in het najaar van 2012 terug op de agenda van de raad.

De ledenvergadering heeft op hoofdlijnen de volgende rechten en plichten: benoeming, ontslag en schorsing directievoerder/bestuurder, besluit tot wijziging van statuten, vaststellen en goedkeuren jaarrekening.

Naast het bestuur van de AGEM-coöperatie, waarin een afgevaardigde van iedere deelnemende gemeente zitting neemt, wordt een Raad van Advies voorzien. Directievoerder zal verstrekkers van startkapitaal en andere stakeholders op passende wijze voorzien van informatie over de balans, winst- en verliesrekening, kasstroom, en - indien van toepassing – de investeringsbegrotingen.

De opwek-activiteiten (ontwikkeling en exploitatie) kunnen in aparte BV's ondergebracht worden waar sprake kan zijn van externe aandeelhouders.

Aansprakelijkheid

Bij onbehoorlijk bestuur ontstaat de bestuurlijke aansprakelijkheid.

De coöperatie is een rechtspersoon en dus zelf aansprakelijk. Voorgesteld wordt om een coöperatie UA op te richten, met uitgesloten aansprakelijkheid. Dit betekent dat de leden niet aansprakelijk zijn bij een financieel tekort.

Financiële paragraaf

In de praktijk zal sprake zijn van twee stromen: financiering van AGEM (startkapitaal) en financiering van de opwekprojecten. In eerste instantie worden de gemeenten gevraagd om financiering van de oprichting en de eerste vijf jaar van de AGEM. De financiering van opwekprojecten is separaat en wordt per project geregeld. Met een beslissing over oprichting van de AGEM is niet ook besloten tot financiering van opwekprojecten. Daarvoor zal per project een business case worden ontwikkeld en deze zal niet worden gerealiseerd voordat de financiering rond is. Het is mogelijk dat in dat kader contact wordt gezocht met een gemeente, maar diens lidmaatschap van de AGEM is geen garantie dat de betreffende gemeente zal besluiten mee te financieren in een project.

Startkapitaal

Het startkapitaal dat aan de gemeenten wordt gevraagd, indien zij toetreden tot de AGEM Coöperatie, is bedoeld om klanten te werven voor de levering van groene stroom en gas, om de energiebesparing te stimuleren en om een start te maken met de lokale opwekking van duurzame energie.

De bijdrage aan het startkapitaal dat aan alle Achterhoekse gemeente wordt voorgelegd is te omschrijven als: maximaal 3 euro per inwoner over een periode van 5 jaar. Vertaald betekent dit in het eerste jaar voor elke inwoner een euro, in 5 jaar in gelijke stappen teruglopend naar 0 euro. Concreet betekent dit voor de gemeente Aalten een bijdrage in het startkapitaal van € 82.095,- in een periode van 5 jaar.

In de eerste jaren gaat AGEM een eigen verdienmodel ontwikkelen, waardoor het volledig zelfstandig kan draaien. Zo kan het verminderde startkapitaal van de gemeenten opgevangen worden. Zie hiervoor ook het kader Kostenbegroting AGEM.

Het is mogelijk dat het verdienmodel (zie kader Kostenbegroting AGEM) tot onvoldoende resultaten leidt om de AGEM financieel op eigen benen verder te laten gaan. Als dan wordt besloten om met de AGEM te stoppen, is dat startkapitaal dus in feite verloren en niet revolverend richting de gemeenten.

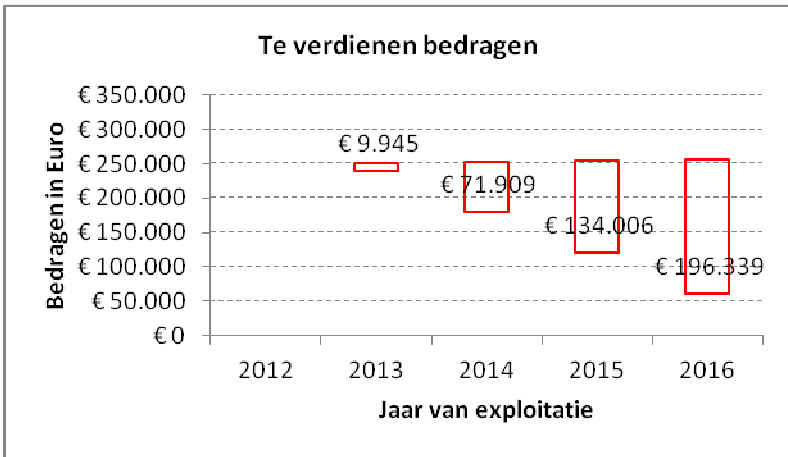
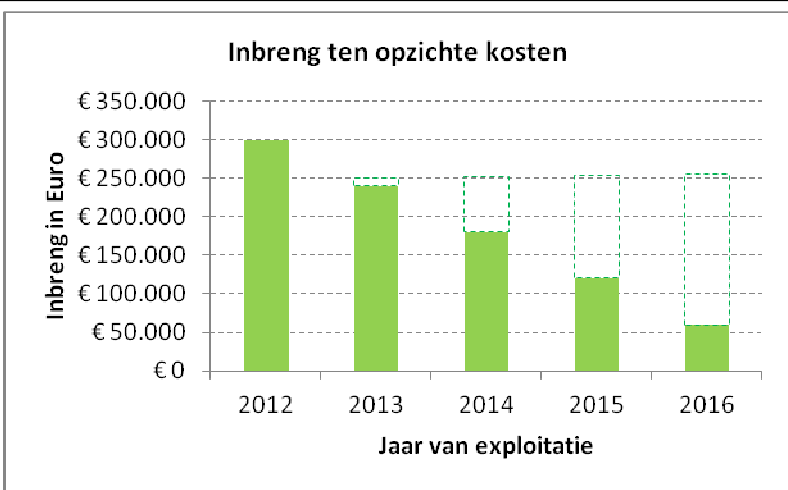
Aan de provincie Gelderland wordt gevraagd om de totaal gemaakte startkapitaalskosten die door de regiogemeenten gemaakt wordt, af te dekken. Als de provincie hiervoor garant wil staan, is het (financiële) risico voor de gemeenten nul. De gesprekken hierover met de provincie lopen ten tijde van het schrijven van dit stuk nog.

De gemeenten lopen bij het ter beschikking stellen van het startkapitaal geen risico in de projecten die leiden tot lokale opwekking. Die ontwikkel- en exploitatieprojecten zullen apart gefinancierd worden en hiervoor is aparte besluitvorming (binnen de AGEM) nodig.

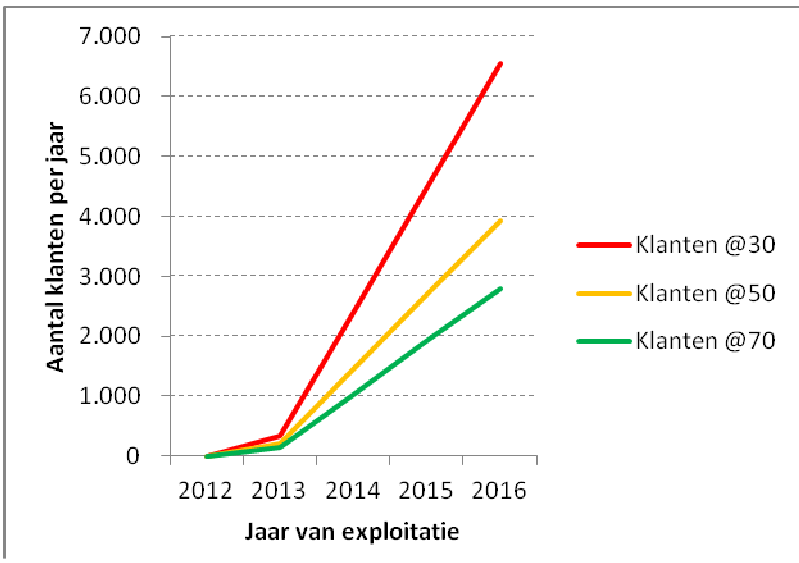
KOSTENBEGROTING AGEM

	2012	2013	2014	2015	2016	Cumulatief
Kwartiermaker	€ 100.000					€ 100.000
Oprichting juridisch	€ 50.000					€ 50.000
Inrichting organisatie	€ 50.000					€ 50.000
Branding AGEM	€ 25.000					€ 25.000
Overig advies	€ 25.000					€ 25.000
Management		€ 85.000	€ 75.000	€ 65.000	€ 55.000	€ 280.000
Operatie		€ 70.000	€ 80.000	€ 90.000	€ 100.000	€ 340.000
Huisvesting		€ 18.000	€ 18.360	€ 18.727	€ 19.102	€ 74.189
Kantoorkosten		€ 15.000	€ 15.300	€ 15.606	€ 15.918	€ 61.824
Marketing		€ 40.000	€ 40.800	€ 41.616	€ 42.448	€ 164.864
Accountant & fiscalist		€ 10.000	€ 10.200	€ 10.404	€ 10.612	€ 41.216
Verzekeringen		€ 3.000	€ 3.200	€ 3.500	€ 4.000	€ 13.700
Overig		€ 9.000	€ 9.090	€ 9.181	€ 9.273	€ 36.544
	€ 250.000	€ 250.000	€ 251.950	€ 254.034	€ 256.353	€ 1.262.337

	2012	2013	2014	2015	2016	Cumulatief
Aalten	€ 27.365	€ 21.892	€ 16.419	€ 10.946	€ 5.473	€ 82.095
Berkelland	€ 44.941	€ 35.953	€ 26.965	€ 17.976	€ 8.988	€ 134.823
Bronckhorst	€ 37.626	€ 30.101	€ 22.576	€ 15.050	€ 7.525	€ 112.878
Doetinchem	€ 56.100	€ 44.880	€ 33.660	€ 22.440	€ 11.220	€ 168.300
Oost-Gelre	€ 30.085	€ 24.068	€ 18.051	€ 12.034	€ 6.017	€ 90.255
Oude IJsselstreek	€ 39.880	€ 31.904	€ 23.928	€ 15.952	€ 7.976	€ 119.640
Winterswijk	€ 29.014	€ 23.211	€ 17.408	€ 11.606	€ 5.803	€ 87.042
Montferland	€ 35.058	€ 28.046	€ 21.035	€ 14.023	€ 7.012	€ 105.174
Inbreng gemeenten	€ 300.069	€ 240.055	€ 180.041	€ 120.028	€ 60.014	€ 900.207



KLANT – MARGE DOELSTELLING



Dekking

Als dekking van het startkapitaal voor de AGEM Coöperatie wordt voorgesteld om de vrijval van energiebudgetten in de gemeentebegroting als gevolg van gerealiseerde besparingen te halen.

Een vrijgevallen budget dat aangesproken kan worden, is het voordeel dat wordt gehaald uit de aanbesteding van de inkoop van energie (zie kader). De collectieve inkoop van (nu nog grijze) energie is voordelig uitgevallen (slim ingekocht) en daarnaast is er een besparingsslag gemaakt binnen de gemeentelijke gebouwen. Conform de voorwaarden van duurzaam inkopen wordt de nu ingekochte grijze energie verduurzaamd/vergroend. Dit gebeurt rechtstreeks en direct door de inkoop van zogenaamde groencertificaten (van bij voorbeeld windenergie van Nederlandse bodem). Door het geld te investeren in AGEM wordt de energie ook verduurzaamd, maar dan indirect en op een wat langere termijn. Regionale groencertificaten zijn nog niet verkrijgbaar, maar door de inzet van AGEM over een paar jaar wel.

Over de verdere uitwerking van de dekking van het startkapitaal van AGEM (vrijval van de vrijval van energiebudgetten) wordt u in het najaar van 2012 nader geïnformeerd. Het wordt opgenomen in de begroting voor het jaar 2013.

Besparing op inkoop energie & energiegebruik

Resultaat aanbesteding en gewijzigd energiegebruik

*Budget energie op basis gebruik 2010**

	2011	2012	2013	2014	2015
elektra	€ 463.731	€ 378.014	€ 412.736	€ 416.061	€ 411.074
gas	€ 140.119	€ 165.752	€ 132.898	€ 132.214	€ 132.678
	€ 694.228	€ 652.051	€ 664.440	€ 666.113	€ 660.912

*Budget energie op basis gebruik 2011**

elektra	€ 378.806	€ 307.499	€ 335.520	€ 336.643	€ 333.324
gas	€ 125.559	€ 148.529	€ 119.089	€ 118.476	€ 118.892
	€ 504.366	€ 456.028	€ 454.608	€ 455.119	€ 452.216

Totaal	€ 189.862	€ 196.023	€ 209.831	€ 210.994	€ 208.696
---------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

Totaal voordeel uit aanbesteding elektra en gas t.o.v. 2011

& voordeel uit minder transport en energiebelasting door verlaagd gebruik

	2012	2013	2014	2015
elektra	€ 74.410	€ 44.534	€ 43.307	€ 46.911
gas	€ 17.223	€ 13.809	€ 13.738	€ 13.786
transport+energiebelasting	€ 93.417	€ 77.567	€ 84.938	€ 87.361
Totaal	€ 185.051	€ 135.910	€ 141.982	€ 148.057

De inkomsten van AGEM moeten komen uit het energiebedrijf (marge uit het leveren van energie) en de ontwikkelingpoot (marge uit investeringen in lokale opwek projecten). Er kan ervoor gekozen worden om een deel van dit geld terug te laten vloeien naar de gemeenten om het startkapitaal (deels) weer af te dekken. Dit zal te zijner tijd door de leden van de AGEM Coöperatie besloten moeten worden.

Inzet middelen

Voor stimulering van lokale klimaatinitiatieven (duurzame energie, duurzame mobiliteit, energiebesparing) is vanaf 2013 vrijwel geen geld meer beschikbaar. In de afgelopen jaren hebben de Achterhoekse gemeenten de beschikking gehad over een rijkssubsidie (BANS en SLOK), maar deze subsidieregeling is gestopt.

AGEM kan het ontstane (financiële) gat vullen door een bijdrage (kennis, mankracht, geld) te leveren aan de lokale/regionale klimaatinitiatieven. De financiering van lokale opwekking van duurzame energie gaat via een revolverend principe. De AGEM kan hierdoor de Achterhoekse marktpartijen blijvend faciliteren in het opzetten en exploiteren van duurzame energieopwekking.

Mogelijke inzet middelen voor lokale opwek projecten

Op 25 april 2012 hebben Provinciale Staten het Programma Stad en Regio 2012-2015/2017 vastgesteld. Over dat programma en de bijdragen die partijen daaraan leveren is vooraf overleg geweest tussen provincie en de regio Achterhoek. Met de regio Achterhoek is in het voorstadium naar het regiocontract het volgende afgesproken:

“Na oprichting van de AGEM zal kapitaal benodigd zijn voor het kunnen financieren van kansrijke projecten, die niet in aanmerking komen voor reguliere financieringsconstructies. De verwachting is dat zowel gemeenten via kapitaal of garantstelling als de provincie via het revolving fund het bedrijfskapitaal bijeenbrengen. Voorlopig wordt uitgegaan van een revolving fund van € 30.000.000.”

Staatssteun

Het aspect staatssteun is een aandachtspunt, maar is in dit stadium nog niet aan de orde. Op het moment dat de AGEM Cooperatie een feit is, wordt verder invulling gegeven aan de werkmaatschappijen van AGEM (energiebedrijf, ontwikkeling en exploitatie). Dan wordt het punt staatssteun actueel en zal hieraan getoetst worden. AGEM wil haar activiteiten uitvoeren zonder dat er sprake is van staatssteun.

Risicoparagraaf

Het risico dat de verschaffers van het startkapitaal lopen is zo groot als het verschaft kapitaal. Hoewel de voorbereidingen zijn gericht op een langdurig en succesvol bestaan van de AGEM bestaat de kans dat na de eerste jaren duidelijk wordt dat onvoldoende inkomsten gegenereerd worden en/of dat de lokale productie onvoldoende wordt gerealiseerd om AGEM zelfstandig voort te laten bestaan. In dat geval zijn de kosten gemaakt zonder bijbehorende inkomsten.

Als de provincie Gelderland instemt met het financieel garant staan voor de dekking van het startkapitaal die de gemeente inbrengen in AGEM, dan is het (financiële) risico voor de gemeenten nul.

Na oprichting van de AGEM Coöperatie kan door de aandeelhouders besloten worden om dekking van het startkapitaal te zoeken in de winstmarges die het energiebedrijf en/of de ontwikkelingspoot van AGEM gaan maken.

De gemeenten lopen bij het ter beschikking stellen van het startkapitaal geen risico in de projecten die leiden tot lokale opwekking (AGEM Ontwikkeling / AGEM Exploitatie). Die ontwikkel- en exploitatieprojecten zullen apart gefinancierd worden en hiervoor is aparte besluitvorming (binnen de AGEM) nodig.

Verder worden de ontwikkelings- en exploitatiepoot (AGEM Ontwikkeling en AGEM Exploitatie) uit oogpunt van risicobeheersing gesplitst. Bij oplevering van een installatie vindt verkoop plaats van de Ontwikkeling BV naar Exploitatie BV.

Naast financiële risico's bestaan er ook imago-risico's. Adequaat crisismanagement zal worden gevoerd in geval van storingen en andere uitingen van dienstverlening die onder de maat is.

Als AGEM door een storing aan het leveringsnetwerk geen energie kan leveren, is niet AGEM Energiebedrijf verantwoordelijk, maar de netbeheerder Alliander.

Communicatie

In de afgelopen periode is via de Factor C-methode gewerkt aan het communicatieplan voor de oprichting van de AGEM. Deze inspanningen hebben geresulteerd in onder meer een actorenanalyse, communicatiestrategieën, kernboodschappen en een communicatiekalender. Deze kalender richt zich op de huidige fase. Na de besluitvorming in de gemeenteraad volgt een nieuwe fase. Ook hiervoor wordt via de Factor C-methode een communicatiekalender opgesteld.

De geformuleerde communicatiestrategie is gericht op de besluitvorming in de raad. De gemeenteraad is dan ook een belangrijke actor. De rol die de raad heeft is 'meebeslissen', de meest actieve communicatierol. Maar ook voor andere actoren is er in deze fase communicatief aandacht. Zoals voor burgers en onder meer de mogelijke energieleveranciers. De burger wordt in deze fase via berichtgeving in (eigen) media meegenomen in het proces. Hun rol is 'meeweten'. De mogelijke energieleveranciers zijn per brief gevraagd of zij een offerte willen uitbrengen. Hun rol is in deze fase eveneens nog beperkt tot 'meeweten'.

Geadviseerd wordt om nadat alle gemeenteraden een besluit hebben genomen, de pers te informeren. Dit kan in een gezamenlijk persmoment/persbericht.

Slot (kernboodschap)

In de Achterhoek hebben we de ambitie om in 2030 energie neutraal te zijn. Maar met de opwekking van duurzame energie loopt het nog niet zo'n vaart; niet in Nederland en evenmin in de Achterhoek. De AGEM wil en kan hierin verandering brengen. Maar wij kunnen ons voorstellen dat u veel vragen en misschien ook zorgen heeft, zoals over de risico's die hiermee gepaard gaan en de kans van slagen. Ook is het begrijpelijk dat u wilt weten wat de AGEM voor de gemeente Doetinchem kan gaan betekenen.

De AGEM beoogt de lokale productie van duurzame energie te stimuleren en te helpen realiseren. De AGEM zal daarom ook duurzame energie gaan leveren. Tegelijkertijd willen we met de AGEM een impuls geven aan de regionale economie en nieuwe werkgelegenheid creëren. Dit sluit naadloos aan op de ambities in de Achterhoek Agenda 2020.

Met de AGEM hebben we een slagvaardige organisatie voor ogen, die wil samenwerken met betrokken individuen, initiatieven en instanties. Daarom ook de vorm van coöperatie, met leden. De eerste leden zijn gemeenten, minimaal twee. Daar kiezen we voor, om een start te kunnen maken, om de lokale opwek van duurzame energie aan te zwengelen. Maar zodra de markt het stokje zelf oppakt, treedt de overheid terug. Overigens staat 'lokaal' bovenaan de prioriteitenlijst. De AGEM garandeert: het wordt zo lokaal als mogelijk. Ook blijven de winsten straks in de Achterhoek, die worden zelfs besteed aan nieuwe duurzame initiatieven. Achterhoekse energie leveren lukt misschien nog niet meteen, maar de ambitie is er zeker. Daar hebben we rotsvast vertrouwen in, vooral ook omdat we gebruik maken van de lessen die op andere plaatsen al zijn geleerd. Ons initiatief is dan ook niet uniek, we vinden niet zelf het wiel helemaal uit. Wat wel uniek is: de Achterhoek is niet zomaar een regio, wij hebben de overtuiging dat mensen echt willen, de AGEM is Echt Achterhoek. En wij beloven: het wordt makkelijk én een lastenverlichting voor de burger, dus het is ook nog eens goed voor de portemonnee!

Maar feit is: de AGEM is er nog niet. Daarover beslist ú als raad. Besluit u om mee te doen, dan praat u ook mee. En de risico's voor u? Die zijn dus gering. De risico's zijn beperkt tot het startkapitaal van maximaal 3 euro per inwoner, omdat de AGEM zichzelf zal gaan bedruipen. Als overheid zit u dan ook niet op de stoel van de ondernemer, AGEM faciliteert de ondernemer. AGEM vervult de rol van aanjager. En dat voor een schone, betrouwbare en betaalbare energievoorziening door en voor onze eigen regio!

Vervolg

Als positief besloten wordt over AGEM zijn er verschillende vervolgstappen die gezet zullen worden. Hierbij moet gedacht worden aan opstellen van statuten voor de AGEM Coöperatie, het marketing- & salesplan, het businessplan en de definitieve invulling van de dekking van de gevraagde financiële middelen voor het startkapitaal van AGEM. Deze onderwerpen komen, informatief of besluitvormend, in het najaar van 2012 terug op de agenda van de raad.