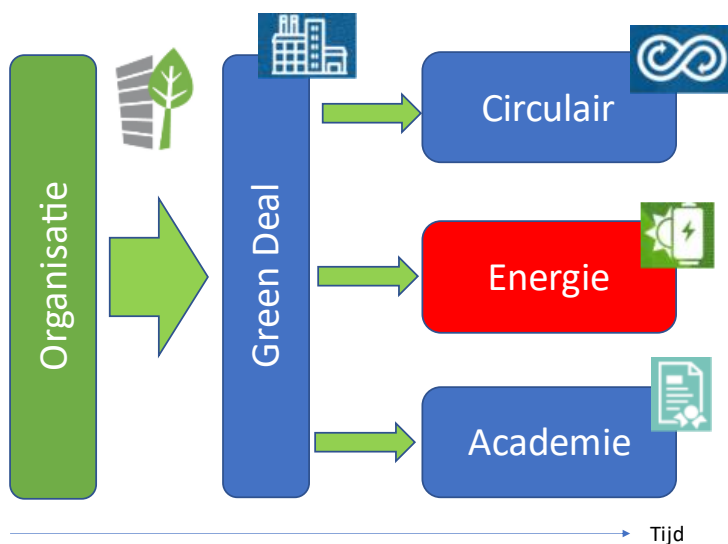


# GreenBiz Energie

## White Paper

Deze white paper is onderdeel van een serie van 6 modules die tezamen het handboek vormen voor een effectieve en professionele aanpak voor de realisatie van *Energiepositieve Bedrijventerreinen*<sup>1</sup> op basis van publiek private samenwerking. De modules zijn voortgekomen uit de praktijk van GreenBiZ IJmond. GreenBiz IJmond is een nationaal voorbeeld van gebiedsgerichte samenwerking met als doel duurzaam ondernemen en energiepositieve bedrijventerreinen te realiseren.

Deze white paper richt zich op de opzet en verduurzaming van een lokale energiemarkt: GreenBiz Energie. Deelname aan GreenBiz Energie is één van de acties die een bedrijf kan hebben bestemd in de afgesloten Green Deal.



<sup>1</sup> Energiepositieve bedrijventerreinen zijn bedrijventerreinen die lokaal evenveel of meer energie opwekken dan verbruiken (energie-neutraal) en dat de uitstoot van Co2 dat op het bedrijventerrein wordt uitgestoten wordt berekend gecompenseerd.

## Waarom GreenBiz Energie?

De Klimaatopgave vraagt om een andere aanpak bij energievoorziening en energieverbruik. Minder verbruik, een schonere opwekking en een meer efficiënte aanpak van de inzet van energie. Met de aanpak van GreenBiz Energie wordt hier invulling aan gegeven; met een gebiedsgerichte, gekaderde aanpak met een directe betrokkenheid van bedrijven. Want bedrijven die willen investeren in verduurzaming komen verder door samen te werken.

Door een lokale energiemarkt (LEM) op te zetten komt energievraag en -aanbod van de lokale deelnemers bij elkaar. De marges die bij het terug leveren aan het net normaal gesproken terugvloeien naar de netbeheerders, blijven nu in de LEM en worden gebruikt voor het verlagen van de energiekosten van de ondernemers. Daarnaast draagt de aanpak van GreenBiZ Energie bij aan het bewustwordingsgevoel op het thema energiegebruik bij bedrijven op het bedrijventerrein, lokale binding (community vorming:) en uiteraard netto minder energieverbruik op het specifieke bedrijventerrein. De opzet van een LEM<sup>2</sup> leidt daarnaast tot een meer aantrekkelijk vestigingsklimaat

De publiek-private samenwerking GreenBiz richt zich op bedrijven die zijn gevestigd op een afgebakend bedrijventerrein ; zowel kleinschalige producenten van energie (bedrijven met bijv. zonnepanelen op hun dank) als enkel afnemers. Het doel is om een bedrijventerrein energiepositief te maken en zicht te hebben op productie en afnamen.

## Wie is de doelgroep?

Het opzetten van een lokale energiemarkt doe je voor en samen met gevestigde bedrijven en eigenaren van bedrijfspanden. Dat is nodig<sup>3</sup> en het aanbod is aantrekkelijk: je realiseert voor energie consumerende bedrijven een lagere energieprijis (kwh) voor groene stroom. Tegelijkertijd creëer je voor energie producerende bedrijven en pandeigenaren een lokale afzetmarkt, waarbij transportkosten worden bespaard. Energie producerende bedrijven zijn bedrijven met een lokaal opgewekt energie-aanbod (afkomstig uit zonnepanelen) met een grotere productie dan nodig is voor eigen energiegebruik.

De doelgroep van bedrijven bevindt zich in een afgebakend gebied. Dit kan één bedrijventerrein zijn, maar ook alle bedrijventerreinen in één gemeente of één regio. Van belang is dat de gevestigde bedrijven gemeenschappelijkheid ervaren met de andere doelgroepbedrijven. Deze gemeenschappelijkheid kan geborgd zijn door lidmaatschap bij een zelfde ondernemersvereniging of parkmanagementcollectief.

## Hoe realiseer je een energiecollectief?

Om te komen tot een werkend en renderend lokaal energieplatform zijn inspanningen nodig van zowel publieke als private partners.

---

<sup>2</sup> LEM : Om het energiesysteem optimaal in te richten is het nodig dat op veel meer plekken data over energieopwekking en -verbruik verzameld en gedeeld wordt. Lokale energie-initiatieven op bedrijventerreinen zijn bij uitstek geschikt om deze data te verzamelen en voor haar leden hier diensten op te ontwikkelen. Een dergelijk platform wordt een Lokaal Energie Management Platform genoemd ([www.topsectorenergie.nl](http://www.topsectorenergie.nl))

<sup>3</sup> Slechts 5% van het MKB heeft al daadwerkelijk geïnvesteerd in duurzame energie (TNO, 2020)

De basis is te komen tot een samenwerking , aansturingsmodel en uitvoeringsorganisatie, die gevoed is door zowel publieke als private partners (zie hier over meer in white paper '[GreenBiz Organisatie](#)'). Grofweg bestaat het opzetten en bestendigen van een Lokaal Energie Platform uit de volgende 4 Fases

Fase 0: opzetten uitvoeringsorganisatie en inventariseren potentie (m.b.v Energiescans), zie voor nadere specificatie de modules [green deal](#) en [organisatie](#)

Fase 1: creëren draagvlak en werven eerste deelnemers

Fase 2: opzetten uitwisseling tussen lokaal vraag en aanbod en werven voor opschaling

Fase 3: opzetten lokale opslagcapaciteit en verduurzamingsmodel

Hier onder worden de activiteiten in deze 3 fases uiteengezet.

1. Inventariseren potentie en consumptie en opwekking = EPS
2. Individuele energiescans
3. Stimuleren lokale productie (zonnepanelen)
4. Afnemers zoeken
5. Verbinding met het energienet dat extern is weggezet
6. Op het moment dat er heel veel lokale productie is , is er minder congestie
7. Op basis van parameters aansturing geven wanneer de stroom geleverd en benut moet worden. Pas I

(toekomst); kijken flex scan; in hoeverre bedrijventerrein congestie kan voorkomen (groep aangesloten bij bedrijven kan zo controle houden , pieken er uit kan halen en zo flexibel .

## Waar begin je ?

Het organiseren van draagvlak voor de opzet van een lokale community als GreenBiz Energie is de start. Dit draagvlak moet primair aanwezig zijn bij een eerste vertegenwoordiging van je doelgroep: een eerste groep ondernemers, die vanuit een MVO-gedachte zich als initiatiefnemers willen inzetten voor de opzet van een LEM. In de GreenBiz Energie praktijk zijn dit leden van de kerngroep.

Deze leden van de kerngroep zoeken partners voor de opstart. Er zal een kwartiermaker moeten worden aangesteld en er zal een back office moeten worden opgezet – met kennis van de energiemarkt. Deze uitvoeringsorganisatie moet gefinancierd worden. In de praktijk van GreenBiz Energie is deze financiering voor overhead gevonden bij een overheidsinstantie, zijnde de regionale omgevingsdienst. Lokale en regionale overheden lijken de logische

partners om deze eerste fase mogelijk te maken. Daarnaast zijn er regionale, nationale of Europese fondsen<sup>4</sup> beschikbaar voor proceskosten

Een derde partner is de lokale ondernemersvereniging of parkmanagementorganisatie. Deze partijen hebben veelvuldig direct contact met ondernemers en vormen een platform voor communicatie. Deze organisaties dienen als uithangbord voor de boodschap van GreenBiz Energie. De initiatiefnemende ondernemers worden in een -door de kwartiermaker – op te zetten communicatie campagne ingezet als boegbeelden om collega ondernemers te interesseren (interviews, billboard, voorlichtingsbijeenkomsten, vermelding op website, socials en in nieuwsbrieven). De parkmanagementorganisatie en ondernemersvereniging dienen als geleider voor deze boodschap.

### Fase 1 : draagvlak en werving

Nu de ambitie, de belofte en het aanbod van GreenBiz Energie gecommuniceerd is zal de kwartiermaker bedrijven moeten werven als deelnemer. Samen met de ondernemersvereniging of parkmanagementorganisatie worden een longlist van potentieel geïnteresseerde bedrijven opgesteld.

Deze bedrijven worden bezocht en verleid om een Energie Scan af te nemen (zie kader). Deze scan is onderdeel van de aanpak GreenDeal (zie white paper Green Deal). Op basis van deze scan kunnen bedrijven gericht energiebesparende acties doorvoeren in de organisatie, maar worden ook de energietarieven doorgelicht. Aansluitend biedt GreenBiz Energie op basis van flexibele tarieven een meer aantrekkelijk energietarief kWh aan bij het bedrijf.

#### Wat is een Energie Scan?

Er zijn diverse advies- en toetsingsbureaus in de markt die quick scans uitvoeren bij bedrijven met als doel energiebesparing door te voeren. Deze bureau's geven ondernemers inzicht over hoe ze bewuster kunnen omgaan met het energieverbruik binnen de bedrijfsvoering. Dit is goed voor het klimaat en bespaart kostbare grondstoffen, maar het is tevens belangrijk dat ondernemers hiermee de energiekosten significant kunnen verlagen.

Door rechtstreeks energie in te kopen -zonder energieleverancier als tussenpartij- kan GreenBiz Energie lagere flexibele tarieven organiseren. Bij een grotere participatie , en hiermee een grotere energieafname, kunnen prijsafspraken gemaakt worden met brokers bij bepaalde ingekochte hoeveelheden gas en stroom. Hier worden de energietarieven nog lager voor participanten.

---

<sup>4</sup> GreenBiz Energie is ontwikkeld dankzij het Interreg 2 Zeeën project Ports and Energie Carbon Savings (PECS). PECS ontvangt financiering van het Interreg 2 Zeeën programma 2014-2020, dat mede gefinancierd is door het Europees Regionaal Ontwikkelingsfonds (ERDF) onder het subsidie contract No 2S01-020. Daarnaast zorgen ook de Nederlandse provincies Noord-Holland en Zuid-Holland voor financiële steun.



## Fase 2 : opschaling en uitwisseling

Na werving in fase 1 is de basis gelegd. Er is een basisbestand van deelnemende bedrijven ; zowel energieconsumenten als producenten. Idealiter bestaat het deelnemend bestand uit enkele grotere energieproducerende bedrijven en een veelheid aan minder grote energieconsumerende bedrijven.

Met deze mix kan je als GreenBiz Energie onderlinge energie uitwisseling faciliteren. Een bedrijf met een overcapaciteit van energie door opwekking via zonnepanelen ( bijv. 50 Mwh per jaar) kan zo 10 afnemende bedrijven op het bedrijventerrein van energie voorzien zonder tussenkomst van energieleveranciers. De afnemers betalen daarnaast geen of minder Energiebelasting en Opslag kosten Duurzame Energie (ODE)<sup>5</sup>

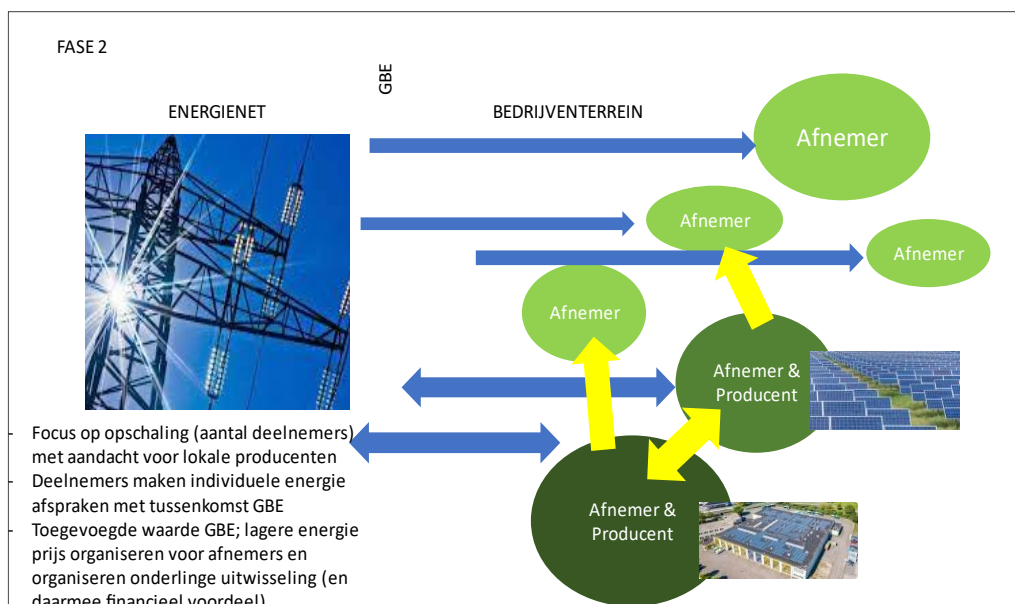
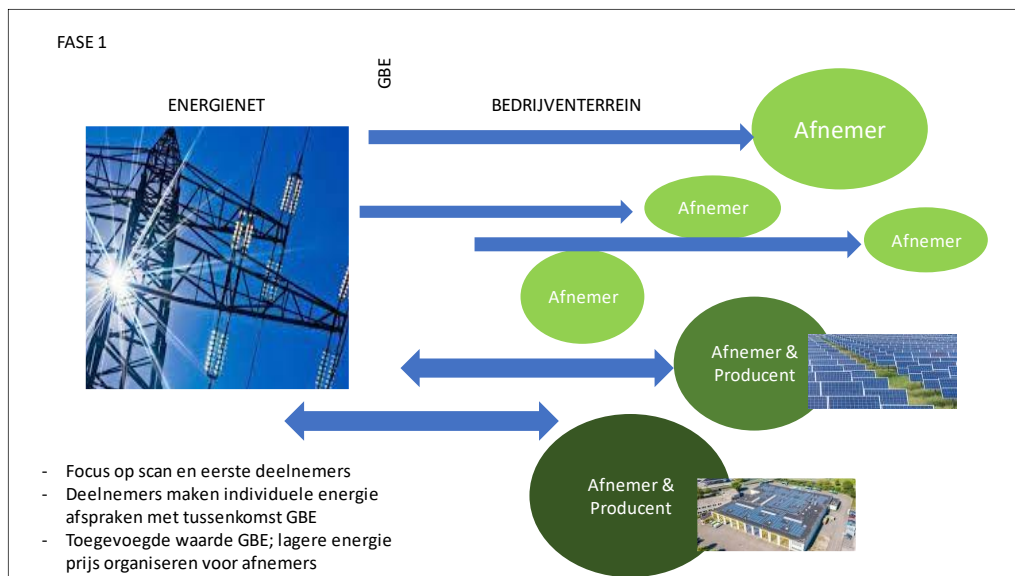
Er wordt in deze fase meer gevraagd van de back office van GreenBiz Energie; een energiemakelaar zal de ideale mix van onderlinge handel moeten organiseren (toeleverende en afnemende deelnemers) en moeten afstemmen met EPEX en deelnemers.

Waaruit is de zakelijke energierekening opgebouwd?

De energierekening is opgebouwd uit de leveringskosten (variabel en vast), de netwerkkosten, de energiebelasting, de opslag duurzame energie (ODE) en BTW. GreenBiz Energie organiseert lagere leveringskosten voor afnemers door een direct afname van het energienet en verlaagt voor producenten en consumenten de ODE en energiebelasting.

<sup>5</sup> Opslag Duurzame Energie (ODE) is een heffing die verbruikers van gas en elektra betalen. De ODE is door de overheid ingevoerd om de investering in duurzame energie te stimuleren. Deze heffing is ingegaan op 1 januari 2013 en komt bovenop de belasting die u reeds voor energie betaalde. Over de ODE en de energiebelasting komt nog 21% btw.

Het tarief voor de Opslag Duurzame Energie geldt per kWh voor alle stroomproducten en per m3 voor alle gasproducten. De hoogte van zowel de energiebelasting als de ODE worden jaarlijks vastgesteld door de overheid.



## Wie zijn relevante stakeholders en partners

Om een LEM op te zetten zijn diverse relevante stakeholders aan zet. Hier onder staan de verschillende bloedgroepen en hun rol in de realisatie.

**Overheid:** Overheidssteun kan op vele fronten, maar is onontbeerlijk voor het zetten van de eerste stappen naar een LEM. Deze overheidssteun kan het beste dicht bij huis worden gezocht. Het LEM kent een lokaal of regionaal karakter. Een een of tweejarige startsubsidie van een lokale of regionale overheid aan de uitvoeringsorganisatie (danwel parkmanagement organisatie of nieuw op te zetten stichting) helpt om een kwartiermaker aan te stellen, de eerste bedrijven te ondersteunen en de eerste instrumenten in te zetten. Tegelijkertijd geeft het doel van de LEM invulling aan de gemeentelijke of provinciale klimaatplannen, zoals de Regionale Energie Strategie of Duurzaamheidsagenda's.

Daarnaast kan instrument gericht gebruik worden gemaakt van nationale en Europese aanjaagsubsidies, zoals de energie-investeringsaftrek (EIA), De milieu-investeringsaftrek (MIA) en de investeringssubsidie duurzame energie (ISDE, SDE+, SDE++)

Bedrijfsleven: voor het verwerven van draagvlak is het essentieel dat er een groep gevestigde ondernemers zich opwerpt als ambassadeurs van de oprichting van een LEM. Binnen de context van GreenBiz IJmond zijn dit de leden van de kerngroep . Deze ondernemers zijn de 'ogen' en 'oren' van het bedrijventerrein. Zij worden ingezet om collega-bedrijven te overtuigen van deelname en hebben kennis van de lokale situatie (wie zijn grootproducent en grootverbruiker).

Kennisinstellingen: voor het verwerven van de diverse soorten subsidie en financiering is er expertise gewenst op het gebied van subsidieverstrekking in combinatie met de Energietransitie. Het loont om een ervaren partij hiervoor in schakelen. Daarnaast is er expertise nodig van de energiemarkt (kennis van het opzetten van een succesvolle LEM) en van energiescans. Hiervoor kan een partnership worden aangegaan met een universiteit (bijv. TU Delft), kennisinstelling (TNO) of commercieel dienstverlener (er zijn diverse partijen die energiescans aanbieden).

## Hoe ziet het verdienmodel van GreenBiz Energie er uit?

Het verdienmodel van GreenBiz Energie verschilt per fase:

### Fase 1: creëren draagvlak en werven eerste deelnemers

Deelnemers aan het LEM betalen een afdracht per Kwh aan de uitvoeringsorganisatie (GreenBiz Energie) . De doorlooptijd van deze fase is 1 jaar. Het doel is om minimaal 100 deelnemers te binden en zo de kosten voor back-office en acquisitie dekkend te maken. Deze fase kan niet zonder subsidie. De LEM moet voorfinancieren. Er is schaal nodig voor terugverdientijd.

Door deelname aan de LEM hebben deelnemers een lager energietarief, ook na de afdracht per Kwh aan de uitvoeringsorganisatie.

### Fase 2: opzetten uitwisseling tussen lokaal vraag en aanbod en werven voor opschaling

Deelnemers aan het LEM betalen een afdracht per Kwh aan de uitvoeringsorganisatie. De opschaling heeft er voor gezorgd dat de kosten voor back-office kostendekkend is.

Door de onderlinge (virtuele)uitwisseling van capaciteit tussen deelnemers zijn de onderlinge voordelen en opbrengsten groter.