



Slim financieren duurzame energie

Zo doe je dat

Inter provinciaal Overleg





Voorwoord

Slim financieren duurzame energie: laten we van elkaar leren!

Financieren om beleid te stimuleren; alle overheden werken ermee. Maar besteden we gemeenschapsgeld wel op de beste manier? En kunnen we daarop beter sturen?

Het Interprovinciaal Overleg (IPO) heeft het initiatief genomen om handvatten te ontwikkelen met financiële opties voor provincies en andere overheden om de productie van duurzame energie en energiebesparing effectiever te stimuleren. De eerste resultaten hiervan treft u hierbij aan.

We zijn begonnen met de basis, een folder met tips om financieel stimuleren door overheden slimmer aan te pakken, een financieel woordenboek dat begrippen helder neerzet en een handboek voor garantieregelingen. Deze boekjes zijn de eerste in de reeks 'Slim financieren duurzame energie'.

De komende maanden breiden de provincies samen hun '*gereedshipskist*' van financiële stimuleringswerkwijzen voor klimaat en duurzame energie verder uit. Want er is niet één recept voor succes. Wat in de ene provincie een succes is, komt in de andere minder goed van de grond.

Deze *gereedshipskist* levert u meer resultaten op dan de huidige instrumenten, sluit goed aan bij de behoeften van subsidieaanvragers en geeft u tips over publiekprivate financiering of met aandelenfondsen.

Ik hoop van harte dat de publicaties u niet alleen stof tot nadenken geven, maar vooral handvatten bieden om te handelen. Het is belangrijk dat wij met elkaar aan de slag gaan om de financiering van onze ambities voor duurzame energie en energiebesparing werkelijkheid te maken.

Wouter de Jong

Gedeputeerde provincie Utrecht
Klimaatambassadeur IPO



Tips uit de praktijk

Een goed begin is het halve werk. Duurzame energieprojecten kunnen meer rendement opleveren als ze financieel slim worden begeleid. Dat doe je niet alleen. Provincies willen daarom samen met andere overheden, banken en financiers, bedrijven en particuliere initiatiefnemers werken aan betere subsidie-instrumenten voor duurzame energieprojecten. Want hiermee wordt een basis gelegd voor een duurzame economie die minder afhankelijk is van buitenlandse fossiele energiebronnen.

Deze folder is een korte maar krachtige handreiking bij het maken van een keuze voor een subsidie-instrument. Het is een bundeling van tips gebaseerd op ervaringen uit de provinciale en gemeentelijke praktijk. Deze tips helpen u om slimme en creatieve keuzes te maken bij het instellen van subsidies en bij het verstrekken van leningen of garanties en participaties.

Overheden kunnen kiezen uit een breed palet stimuleringsinstrumenten om duurzame energieprojecten te realiseren. Uit dit palet kan een overheid bewuste keuzes maken om initiatiefnemers voor duurzame energie: burgers, bedrijven en grote projectontwikkelaars zo efficiënt en effectief mogelijk te ondersteunen.

Subsidies, bewust inzetten

Van oudsher grijpen overheden snel naar het instrument van subsidies. Lange tijd was een subsidie zelfs de eerste en automatische keuze om overheidsbeleid te realiseren. De ervaringen uit de praktijk laten echter zien dat het aanvragen van een subsidie niet meer zo vanzelfsprekend is. Als eenmaal bewust is gekozen voor een subsidie, dan is de volgende stap deze zo in te richten dat het ook een maximaal effect sorteert.



Tip 1: onderzoek of de subsidie écht nodig is

Voordat u een subsidie wilt verlenen, moet eerst duidelijk zijn of de subsidie echt bijdraagt aan het resultaat dat u voor ogen hebt. Wat ook duidelijk moet zijn, is of de subsidie ook echt zal worden aangesproken.

- Breng zo goed mogelijk de noodzaak van een subsidie in kaart;
- Verken met verschillende partijen zoals ondernemers, potentiële subsidie-aanvragers, experts en banken de *business case* van een project;
- Ontwikkel een gevoel voor investeringen, exploitatieresultaten en de risico's en de scenario's waarmee u rekening moet houden.

Tip 2: wees specifiek

Een belangrijke les bij het opstellen van subsidieregelingen is om zo specifiek mogelijk te zijn. De doelstellingen van subsidieregelingen zijn vaak te algemeen geformuleerd en de toetsingscriteria zijn ruim. Hierdoor worden doelstellingen vaak niet bereikt.

- Stel heldere subsidiecriteria op die makkelijk te verifiëren zijn. Maak ze 'SMART': specifiek, meetbaar, acceptabel, realistisch en tijdgebonden;
- Denk vooraf goed wat u wilt bevorderen, bereiken of welke knelpunten u weg wilt nemen op het gebied van duurzame energie;
- Neem voldoende tijd voor het opstellen van de criteria. Kopieer ze dus niet 'zomaar' uit een oude subsidieregeling;
- Denk bij een aanvraag vooraf goed na of de criteria aanleiding kunnen geven voor oneigenlijk gebruik van subsidie. Neem eens wat oude aanvraagformulieren door en trek er lessen uit: hoe duidelijk of onduidelijk staan de criteria verwoord?
- Ga vervolgens na hoe onduidelijke criteria kunnen worden aangescherpt.

Tip 3: richt je op je doelgroep

Het klinkt vreemd, maar de doelgroep van die subsidieregelingen wordt nog weleens vergeten. Een subsidieregeling werkt pas echt goed als u weet wie u wilt helpen of wat u wilt stimuleren.

- Kies bewust de doelgroep die voor een subsidie in aanmerking komt;
- Maak de criteria niet nodeloos ingewikkeld maar begrijpelijk en logisch;
- Voorkom dubbel werk: verken welke subsidieregelingen die al bestaan en bij wie aanvragen kunnen worden ingediend;
- Bundel loketten voor specifieke aanvragen en stem subsidiecriteria van overheden op elkaar af.



Leningen, alternatief voor aarzelende banken?

Duurzaamheidsleningen of revolverende (lening)fondsen bieden overheden nieuwe wegen om duurzame energie-initiatieven te stimuleren. Een persoonsgerichte aanpak is hier de beste weg.

Tip 4: help projecten die je belangrijk vindt over de financiële hobbel heen

- Help kansrijke projecten die niet via reguliere procedures worden gefinancierd. Vaak passen zij niet in de traditionele bancaire beoordelingsprocedures;
- Betrek indirecte baten in de afweging. Voorbeelden hiervan zijn: stimuleren van innovatie, creëren van geopolitieke onafhankelijkheid, scheppen van een betere bewustwording bij subsidieaanvragers.

Tip 5: ga niet zelf bankieren

- Breng het lenen van geld onder bij partijen die er verstand van hebben. Een goed voorbeeld is de Stichting Volkshuisvesting Nederland (SVn), verbonden aan de Rabobank, die een aantal leningsfondsen van gemeenten en provincies beheert;
- Maak de subsidieaanvragers duidelijk wat u wilt bereiken en welk soort projecten u over een financiële hobbel wilt helpen.

Garanties, een keuze

Garanties bieden kansen, maar vergen een heldere bestuurlijke keuze. Toch lijken garanties een effectief instrument. De uitdaging is om de uitvoering goed te borgen zodat *business cases* kunnen worden beoordeeld en risico's kunnen worden beheerst.

Tip 6: welke risico's moet je afdekken en waarom doen banken het niet?

- Ga na welke projecten kunnen worden gestimuleerd met een garantie en wat het provinciaal belang is om dit te doen. Vraag uzelf af wat de risico's zijn die een belemmering vormen bij het opstarten van een project. Bekijk daarvoor de concrete business cases en ga gesprekken aan met bedrijven en banken;
- Ga na hoe een risico kan worden opgevangen en in welke mate u het risico wil dragen;
- Bekijk goed of de organisatie in staat is het risico te dragen. Bespreek dit met de financiële afdeling binnen de organisatie;
- Bepaal minutieus welk risico wel en niet tot de garantie behoort en leg schriftelijk vast in welke gevallen een garantie kan worden opgeëist;
- Bepaal goed op welke manier de afspraken worden nageleefd en hoe het contract-beheer binnen de organisatie is geregeld.



Aandelen en samenwerking private partners

Een ander instrument is het investeren met risicokapitaal, oftewel met aandelen. Dat kan op diverse manieren. Er kan een aandelenfonds worden opgericht dat de markt risicokapitaal aanbiedt. De ervaringen lopen hier uiteen. Een andere optie is het oprichten van een energiebedrijf met risicokapitaal van onder meer de provincie. Sommige provincies hebben hier al ervaring mee.

Samenwerking met private partijen is een derde mogelijkheid om energieprojecten op te zetten. Dit vereist een gedegen voorbereiding.

Tip 7: bepaal goed wat je wilt

- bepaal goed waarom u in aandelen wilt deelnemen. Het is een vak apart om te beoordelen welke projecten wel en niet geschikt zijn voor aandelenparticipatie;
- ga na wie de uitvoering op zich neemt;
- bedenk vooraf waarom private partijen willen deelnemen en wat hun belang is. Onderzoek waarom private partijen een publieke partij nodig hebben: waar zit hun belang om risicodragend publiek geld in hun bedrijven te betrekken?;
- besef dat het een private partij tijd en capaciteit kost om deel te nemen aan een publiekprivate deelneming. Een private partij doet in het algemeen alleen mee als de kosten opwegen tegen de baten. Benader private partijen vanuit dit perspectief.

Het kan ook anders

Overheden hoeven niet altijd geld ergens in te steken. Er staan soms andere wegen open om je doel te bereiken.

Tip 8: slimme opdrachten

Innovatieve opdrachtconstructies lenen zich ook goed voor het uitvoeren van duurzame energieprojecten. Successen zijn behaald met speciale aanbestedingsprocedures, zoals de concurrentiegerichtte dialoog. Een andere manier is het inhuren van kennis en organisatorisch vermogen.



Tip 9: slim, origineel en niet duur

Niet alles past in de bekende financieringsvormen. Diverse provincies hebben creatief gezocht naar originele oplossingen, vaak ontstaan uit geldgebrek. Een voorbeeld is het verscherpen van de energienormen voor woningbouw of het versoepelen van het proces van vergunningverlening van bedrijven. Maar het kan bijvoorbeeld ook door gratis parkeren voor schone auto's. Zo'n aanbod kost de gemeente bijna niets. Hoewel iets duurder, maar wel effectief, zijn initiatieven als korting op grondprijs, innovatievouchers, ontwikkelzones en keurmerken.

De toekomst: met elkaar leren en ontwerpen

De tips in deze folder zijn een eerste stap in de juiste richting. De provincies blijven met elkaar goede, duidelijke kaders ontwikkelen om duurzame energie-innovaties te stimuleren.

Meer weten?

Peter van Asperen, Haute Equipe, Peter.vanAsperen@haute-equipe.nl

Sieta de Vries, provincie Utrecht, Sieta.de.Vries@provincie-utrecht.nl

Marten van der Gaag, IPO, mvdgaag@ipo.nl

www.ipo.nl

Deze publicatie is onderdeel van de serie 'Slim financieren duurzame energie'.

Tot nu toe verschenen:

1. Zo doe je dat
2. Kort woordenboek
3. Handleiding voor lening- en garantiefondsen

Dit is een uitgave van het
Interprovinciaal Overleg (IPO)
Postbus 16107
2500 BC Den Haag
Telefoon 070 888 12 12
Fax 070 888 12 80
www.iponl

Tekst
Peter van Asperen, Haute Equipe
IPO-publicatienummer
292
Ontwerp
Haagsblauw, Den Haag

Den Haag, maart 2011



Deze publicatie kwam tot stand in samenwerking met de provincie Utrecht.
De publicatie is een onderdeel van de serie 'Slim financieren duurzame energie'.

Tot nu toe verschenen:

1. Zo doe je dat
2. Kort woordenboek
3. Handleiding voor lening- en garantiefondsen