



Bedrijventerrein Isselt/Awest: op weg naar duurzame innovatie

*Bij elkaar brengen van vraag en aanbod voor duurzaam
energiegebruik op bedrijventerrein Isselt/Awest*

September 2016

Projectrapportage fase 1



INHOUDSOPGAVE

Vooraf	3
Leeswijzer	3
Gegevens Isselt	4
DEEL 1: ONDERZOEKSRESULTATEN	5
1.1. Uitgangssituatie	5
1.2. Aanbevelingen	7
1.2.1. Randvoorwaarden	7
1.2.2. Voor een duurzaam aanbod	7
1.2.3. Voor de gemeente	8
1.3. Perspectief	10
1.3.1. Als er niets gebeurt	10
1.3.2. De tijd is rijp	11
1.3.3. Door naar fase 2	12
DEEL 2: VERANTWOORDING	14
2.1. Onderzoeksverslag	14
2.1.1. Relevante ervaringen van anderen	14
2.1.2. Behoeften bij vragende partijen	15
2.1.3. Een gezamenlijk aanbod?	18
2.2. Op weg naar ontzorging	20
Bijlage 1: overzicht van gevoerde gesprekken	24
Bijlage 2: Overzicht van gespreksresultaten	25



Vooraf

Innovem en Vledder Projecten hebben met het project 'Bedrijventerrein Isselt/Awest: op weg naar duurzame innovatie' de intentie om bedrijven op bedrijventerrein Isselt/Awest energie te laten besparen. Dat is zeer gewenst om de besparingsdoelstellingen te halen, die Nederland zich heeft gesteld met het Energieakkoord. Het project wordt financieel mogelijk gemaakt door de gemeente Amersfoort, de Economic Board Utrecht en een eigen bijdrage in uren van Innovem en Vledder Projecten. Het project wordt uitgevoerd in goede samenwerking met de bedrijvenvereniging Awest. Ook zij investeren via actieve ondersteuning (uren) in dit project.

Deze rapportage is het **verslag van fase 1** van dat project, een onderzoek van juni tot en met september 2016 naar factoren, die voor bedrijven bepalend zijn om aan de slag te gaan met Energiebesparing. Tussen oktober 2016 en april 2017 zullen bedrijven op Isselt/Awest in fase 2 worden ondersteund om daadwerkelijk te komen tot energiebesparende maatregelen. In die fase zullen we ook stappen zetten om na de tweede fase zelfstandig door te kunnen met verduurzaming van Isselt/Awest.

Leeswijzer

- Als u wilt weten wat het onderzoek aan **conclusies en aanbevelingen** heeft opgeleverd, dan volstaat het lezen van **deel 1** van dit verslag (pagina 5 t/m 13).
- Als u meer inzicht wilt in **hoe we tot onze conclusies en aanbevelingen zijn gekomen**, dan raden we aan ook **deel 2** te lezen. Daarin leggen we verantwoording af. Houd u er wel rekening mee, dat u informatie uit deel 1 opnieuw tegen zult komen. We geven u daar alleen ook inzicht in de context.
- In de bijlagen vind u een **overzicht van de gesprekken** die we hebben gevoerd (**bijlage 1**) en een **korte samenvatting van ieder gesprek (bijlage 2)**.
- Beschikbaar zijn ook **geaccordeerde gespreksverslagen** van de gesprekken die we hebben gevoerd. We hebben ze gebundeld in een **aparte bijlage**, die we niet standaard bij het verslag meesturen. Het gaat om een document van nog eens 30 pagina's. Mocht u deze bijlage toch graag ontvangen, dan kan dat door daartoe per mail een verzoek te sturen naar Innovem (Gerard Smakman) of Vledder Projecten (Gerrit Vledder).

Op deze plek willen we alle gesprekspartners dank zeggen voor de tijd en informatie die ze met ons hebben gedeeld. Speciale dank ook voor de rondleidingen, die we in een aantal gevallen hebben gehad. Het heeft ons al met al veel opgeleverd.

Gerard Smakman en Gerrit Vledder.



Gegevens Isselt

(uit Economische monitor Amersfoort 2008, Energie in Beeld 2015)

Isselt is een bedrijventerrein aan de westkant van Amersfoort, aan de westkant afgesloten door de grens met Soest, aan de noordkant door de Eem, aan de zuidkant door de Amsterdamseweg en aan de oostkant door het spoor. Het aantal vestigingen is ca. 600 en het aantal arbeidsplaatsen 8.000 – 9.000 (industrie 30%).

Het bedrijventerrein wordt gekenmerkt door:

- Zone voor cat. 5 bedrijven (enige in Amersfoort)
- Vooral een broedplaats voor mkb-ondernemerschap
- Relatief veel autodealers / reparatiebedrijven
- Recycling-afvalverwerking (RWZI, autosloperij, milieustraat)
- Grootschalige detailhandel (Praxis, Europatuin, BCC, etc.) en groothandel
- Relatief weinig kantoren
- Veel leegstand

Energie:

	Zakelijke verbruik A'foort 2015	Zakelijk verbruik totaal Isselt 2015
Elektriciteit (MWh)	386.709	48.254 (12,5%)
Aardgas (m3)	69.060.000	7.394.000 (10,9%)
CO2 (ton)	351.085	41.632 (11,9%)

Zakelijk gebruik vormt 73% van het totale e-verbruik en 54% van het totale gasverbruik en veroorzaakt 65% van de CO₂-uitstoot. De CO₂-uitstoot als gevolg van zowel elektriciteitsverbruik als aardgasverbruik is over geheel Isselt met ca. 9% afgenomen t.o.v. 2008, ondanks dat het feit dat het Eemplein erbij is gekomen.

Kansen voor gebiedsgerichte verduurzaming

1. Zonnepanelen: op Isselt is ruimte voor 136.000 zonnepanelen met een totaalproductie van 34.000 MWh
2. Biogas: De rioolwaterzuivering produceert tussen 2.500.000 en 8.000.000 m³ biogas, dit staat gelijk met 1.500.000 en 5.000.000 m³ gas. Afnemers met belangstelling zijn Smit en Zoon (1.300.000 m³ biogas) en Newasco (700.000 m³ biogas)
3. Restwarmte: tot nu toe wordt er nog geen restwarmte uitgewisseld. Een warmtenetwerk zou veel aardgas kunnen besparen: restwarmtebronnen: RWZI, Smit & Zn.



DEEL 1: ONDERZOEKSRESULTATEN

1.1. *Uitgangssituatie*

Het projectvoorstel 'Bedrijventerrein Isselt/Awest¹: op weg naar duurzame innovatie' ging uit van de hypothese dat bij veel ondernemers weinig tot geen *prioriteit* wordt gegeven aan hun energiegebruik. Bedrijven hebben meestal geen *energiebeleid*, waardoor kansen worden gemist. In fase 1 van dit project hebben we deze hypothese willen toetsen door in gesprek te gaan met ondernemers op Isselt/Awest. In diezelfde gesprekken wilden we inzicht krijgen waar aanknopingspunten zijn om de prioriteit voor energiegebruik te vergroten.

Een tweede hypothese onder het projectvoorstel was dat een concreet aanbod met energiebesparingsmogelijkheden het gesprek met ondernemers zou vergemakkelijken. Achterliggende gedacht was dat een ondernemer die werk wil maken van verduurzaming van zijn energiegebruik handelingsperspectief moet hebben. Anders verschuift actie snel weer naar achteren op de prioriteitenlijst.

Hypothese 1: energie heeft geen prioriteit

Wat betreft hypothese 1 durven we de volgende generaliserende opsomming aan:

- Het management van een bedrijf heeft vaak weinig tot geen zicht op energiebesparende verplichtingen zoals vastgelegd in de milieuwetgeving.
- De meeste bedrijven hebben geen energiebeleid.
- Het management van een bedrijf heeft weinig tot geen zicht op het eigen energiegebruik of besteedt dit uit. De energieleverancier is soms niet bekend.
- Energie(besparing) wordt door bedrijven gezien als een kostenpost en een onderwerp dat hen afhoudt van het 'echte' ondernemen. Er is een hoge drempel voor het serieus aandacht besteden aan energiebesparing en voor investeringen daarin.
- Er bestaat bij bedrijven weinig zicht op de mogelijkheden en het rendement van energiebesparende maatregelen.
- Het management van een bedrijf ziet energie niet als een relevante besparingspost. Dat wil zeggen: er wordt niet actief nagedacht over kostenreductie via de energierekening. Dit leidt er regelmatig toe dat bedrijven (soms duizenden) Euro's laten liggen, alleen al omdat ze niet actief op zoek zijn naar de *goedkoopste* leverancier. Dat geldt dus ook los van energiebesparende maatregelen.
- Er is een dilemma bij veel bedrijven, omdat de gebruikers van het pand niet de eigenaars zijn. Zowel bij gebruikers als bij eigenaars is dat een rem op investeren in verduurzaming van het energiegebruik. De eigenaar profiteert hooguit indirect van de besparingsopbrengst. De huurder investeert niet in het pand van een ander.

¹ Bedrijvenvereniging Awest richt zich op 'bedrijven, niet zijnde winkels' op Isselt, uitgebreid met Wagenwerkplaats, Soesterkwartier, Piet Mondriaanplein, Eemplein, Oliemolenkwartier en Puntenburg.



- Er zijn nogal wat bedrijven, die werken onder een landelijke of zelfs internationale koepel. Er is dan beperkte of geen zelfstandige bevoegdheid om te investeren in het bedrijfsgebouw.

Voor de duidelijkheid: het gaat hier dus om generaliserende conclusies, die we verderop in deze rapportage zullen nuanceren en onderbouwen. We zijn bij onze bedrijfsbezoeken ook zeer interessante uitzonderingen tegengekomen. Ook die komen verderop aan bod, ook al omdat ze perspectief bieden voor anderen.

Hypothese 2: er is behoefte aan handelingsperspectief

In de gesprekken die we voerden met ondernemers op Isselt/Awest werd duidelijk dat het kennisniveau over mogelijkheden en rendement van energiebesparende maatregelen zeer beperkt was en daarmee een belangrijk obstakel om in actie te komen. Daarom hebben we de vraag voorgelegd of ze geholpen zouden zijn met een aanbod van energiebesparende maatregelen, gekoppeld aan inzicht in kosten en baten. Uit de antwoorden op die vraag bleek dat *inzicht in kosten en baten, dus een goed advies* voor veel bedrijven stap 1 is.

Men heeft vaak geen idee:

- Wat er in hun bedrijf voor kansen en beperkingen zijn.
- Hoe kosten en baten zich tot elkaar verhouden (terugverdientijd).
- Welke mogelijkheden en ontwikkelingen zich in de markt voordoen bij investeren in verduurzaming van energiegebruik.

Daarbij komen nog een aantal andere overwegingen:

- Bedrijven hebben geen grote bedragen over voor een energieadvies waarvan ze weinig verwachten.
- Een bedrijf is *in eerste aanzet* niet geholpen met een uitgebreid en complex advies. Het probleem zit niet op het niveau van detailkennis, maar op het niveau van globale kennis. Er zijn in het verleden uitgebreide scans gedaan, bijvoorbeeld door het Kenniscentrum Duurzaam Bouwen. Maar de daaruit voortvloeiende rapporten zijn gedetailleerd en breed van opzet, waarvoor het bedrijf serieus aandacht moet geven om voor zichzelf keuzes te kunnen maken. Hierdoor verdwijnt het rapport vrij gemakkelijk in een la. Onze inschatting: doordat ze zo uitvoerig zijn wordt het 'probleem' groot, wordt de oplossing complex en worden de te verwachten benodigde investeringskosten hoog.
- Als bedrijven worden benaderd met een voorstel voor advisering door commercieel belanghebbenden, dan is er wantrouwen. Bedrijven worden voortdurend 'lastig gevallen' met commerciële aanbiedingen, waar ze over het algemeen niet op ingaan.



Sceptis en wantrouwen

Wij hebben ook zelf ervaren dat er bij bedrijven wantrouwen bestaat tegen het verzoek om te praten over energiebesparing. Het feit dat we dit doen als *onafhankelijke* partij en *in opdracht van de gemeente Amersfoort* hielp ons dan vaak over de drempel. Voor een vervolg moet dat dus een aandachtspunt zijn. Het is in principe een pleidooi voor een eerste persoonlijk contact door een ongebonden adviseur met een eenvoudige vragenlijst.

1.2. Aanbevelingen

1.2.1. Randvoorwaarden

Op grond van de verzamelde informatie komen we tot de conclusie dat bedrijven pas echt in beweging komen als aan de volgende voorwaarden wordt voldaan:

- Bedrijven persoonlijk benaderen op het juiste niveau.
- Zorgen voor een aantrekkelijk aanbod van diensten (advies).
- Aandacht vragen voor energiebesparing, overbrengen van een gevoel van urgentie: 'er moet echt iets gebeuren'.
- Een eerste onafhankelijke, niet commerciële, benadering met de overheid als afzender: het gaat om een belangrijk maatschappelijk belang.
- Duidelijk maken dat energiebesparing en duurzame energie ook financieel interessante investeringen kunnen zijn.
- Concreet zijn in het aangeven van de te nemen vervolgstappen, contacten leggen met adviseurs en leveranciers en vinger aan de pols houden.
- Continuïteit in de acties (opvolgacties) en de contacten (niet steeds iemand anders), waardoor een soort band ontstaat en de maatregelen onontkoombaar worden.

Rekening houdend met deze uitkomsten kan de voorziene pilot (fase 2) succesvol worden ingezet. In paragraaf 1.3.3. hierna werken we dit uit in een aangepast activiteitenoverzicht.

1.2.2. Voor een duurzaam aanbod

In de vorige paragraaf hebben we aangegeven hoe we in onze gesprekken met ondernemers op Isselt/Awest hebben getoetst of er behoefte is aan een gezamenlijk aanbod op het gebied van verduurzaming van energiegebruik. Er bleek met name vraag naar adviezen op maat. Anticiperend op die uitkomst was voor fase 1 in ons projectvoorstel voorzien in onderzoek naar interesse bij partijen om gezamenlijk een aanbod van energiebesparende diensten en producten te doen aan ondernemers op Isselt/Awest. Voor zo'n gezamenlijk aanbod pleiten een aantal argumenten:

- Verduurzamen van energiegebruik is een poort naar een breed spectrum aan maatregelen. Het gaat om duurzame energieopwekking *en* energiebesparing. Bij energiebesparing gaat het om verlichting, maar ook om installaties in het pand en maatregelen in de 'schil' van het pand. Dat vraagt om een gezamenlijke aanpak.



- In principe is verduurzaming van bedrijfspanden maatwerk. Maar om op het spoor te komen waar de kansen zitten, is een bredere ‘scan’ nodig. Samenwerking kan daarbij een duidelijke meerwaarde hebben als de partijen bereid zijn elkaar te helpen. Het ontwikkelen van een simpele, ‘overstijgende’ scan zorgt voor wederzijds belang.
- Samenwerking opent de weg naar een gezamenlijk gedragen duurzaamheidsaanpak op Isselt. Daarom is ook vooral gesproken met bedrijven op dat bedrijventerrein. Het zou met name op de langere termijn (bij een succesvolle pilot in fase 2) de basis kunnen zijn voor een commercieel opschalingstraject. Een verduurzamingsproject van en voor bedrijven op Isselt/Awest kan voor ‘beweging’ zorgen.

Omdat vrij snel duidelijk werd dat er bij bedrijven op Isselt/Awest vooral vraag was naar *goedkoop advies op maat*, hebben we in de gevoerde gesprekken het accent daarop gelegd. De inventarisatie was zeer hoopgevend. Er is zeker draagvlak voor een samenwerkingstraject. Daarbij zijn bedrijven ook bereid om over de eigen individuele belangen heen te kijken. Tot nu toe is er alleen met individuele bedrijven gesproken, maar alle bedrijven hebben positief gereageerd op een gezamenlijke bijeenkomst om samenwerkingsmogelijkheden uit te diepen. In fase 2 willen we zo’n ontmoeting organiseren. Deelnemende bedrijven zullen daar in eerste instantie worden uitgenodigd om zich te committeren aan gezamenlijke advisering. Daarbij gaat het om toezeggingen van de volgende bedrijven met bewezen expertise:

- BV Aannemingsmaatschappij ABM (Hegeman, Ilja de Wolf) voor de ‘schil’.
- Croonwolter&Dros (Boudewijn de Vries) voor installaties.
- Econnetic (Jeroen Willems) voor zonPV-projecten.
- Soft Energy (Floris Bruning) voor zonnescans en SDE+ aanvragen.
- YellowBee (Toon Stappers) voor verlichting.
- Wonnink Zonwering (Ries de Jong) voor zonwering.
- AllianderDGO (o.v.)

1.2.3. Voor de gemeente

Het proces van verduurzaming van het energiegebruik op Isselt/Awest is primair de verantwoordelijkheid van bedrijven. In onze optiek is een samenspel tussen vragers en aanbieders daarin de mooiste combinatie. Toch is er wel een belangrijke rol voor de gemeente als hoeder van het maatschappelijk belang. Het gaat dan met name om het creëren van gunstige randvoorwaarden maar ook om het opvoeren van de dwang. Daarbij zou het uitgangspunt moeten zijn: ‘het vliegwiel op gang helpen’. Immers, als er één ding duidelijk is, is het dat er (vooralsnog?) geen autonome actie te verwachten is: “Als er niets gebeurt, gebeurt er niets”. Het project, zoals wij dat hebben uitgevoerd, is in onze ogen een mooi voorbeeld van hoe de gemeente daarin kan opereren. De resultaten laten zien dat er niet eens zo heel veel nodig is, om de huidige surplance te doorbreken. *Als* we in gesprek raakten, volgde regelmatig en sneller dan verwacht actie.



Het is dus zaak de inzet van de gemeente goed te richten. Daarbij kunnen we ook putten uit de gesprekken. Er zijn de volgende lessen te trekken.

- Een terugkomend punt van kritiek is het ontbreken van continuïteit. (Ook) op Isselt/Awest zijn acties gestart, waarop geen vervolg kwam. Genoemd werden:
 - een convenant dat werd afgesloten en ‘waarvan nooit meer iets is vernomen’.
 - De scans van Kenniscentrum Duurzaam Bouwen.
 - Het traject van Alliander. Hoewel dit niet terecht is, de gemeente is hierbij geen partij, wordt daarin toch een rol verwacht van de gemeente.
- Er is veel onduidelijkheid over de milieuwetgeving en de handhaving daarvan. De meeste bedrijven weten überhaupt niet dat die regelgeving relevantie heeft voor hun bedrijf. Maar ook als dat wel het geval is, dan nog is het woud van regels vooral ondoorzichtig. Omdat er ook geen handhaving plaatsvindt, is het gevolg: geen enkel gevoel van urgentie. De gemeente zou hierin zelfstandig of in samenwerking met (bijvoorbeeld) RUD een voortrekkersrol moeten vervullen door relevante informatie op maat beschikbaar te maken (preventief) en de dreigende druk van handhaving op te voeren (curatief).
- Er is bij bedrijven behoefte aan advies op maat. Geen algemene en ingewikkelde scans, maar leidend tot handelingsperspectief (“Als ik dit doe, dan levert me dat zoveel op...”). Daarbij zou koppeling aan de (handhaving van) wetgeving zeer effectief zijn (“Als ik dit doe, dan voldoe ik aan die voorwaarde...”). De gemeente kan hier op twee manieren meerwaarde hebben:
 - Meedenken over (inclusief inschakelen netwerk) en medefinanciering van het opstellen van scans op maat. Er lijkt bij bedrijven bereidheid om daarin ook zelf te investeren.
 - Voor het inzetten van die scans zou een voucherconcept (medefinanciering van een advies) drempelverlagend werken. Vooralsnog is het voor veruit de meeste bedrijven een brug te ver om (in hun ogen) grote investeringen te doen in een advies zonder concreet perspectief. Door ze medefinanciering te bieden kan de drempel worden verlaagd, maar kan ook worden ‘afgedwongen’ dat er follow-up komt. Op zich is het ook interessant om te overwegen dit te doen in een (gedeeltelijk) revolverend fonds. Als een bedrijf opdracht geeft tot energiebesparende maatregelen zouden afspraken kunnen worden gemaakt over terugbetaling van de advieskosten (bijvoorbeeld door de aannemer van de opdracht). Hiermee is ervaring in Soest.
- De gemeente zou kunnen nadenken over het kapitaliseren van de eigen meerwaarde als neutrale en aanjagende instantie. De ervaring leert dat voor ons deuren opengaan als we bellen met een mandaat van de gemeente. Vanuit aanbiedende bedrijven is aangegeven (op basis van eerdere ervaringen) dat een gecoördineerde aanpak alleen kansrijk is als er ook ‘iets van’ project coördinatie is.



Dat is in de eerste plaats een uitdaging voor hen zelf. Maar met het oog op de neutraliteit zou de gemeente daarin een positie moeten bepalen.

- Als de ambities van de gemeente verder reiken dan het plukken van laaghangend fruit, dan zal een rol moeten worden gedefinieerd bij het zorgen voor pilots. In het Alliander traject blijkt dat het voor bedrijven zeer frustrerend is als er ‘alleen maar gepraat wordt’. In dit specifieke geval is de gemeente daarbij geen speler, maar de vraag is of een actieve en duidelijk afgebakende rol van de gemeente geen katalyserende werking zou kunnen hebben. Zoals een ondernemer zei: “Als je nou toch biogas hebt op de waterzuivering en je hebt bedrijven vlakbij die biogas kunnen gebruiken. Waarom zet je die dan niet bij elkaar en laat ze een truc bedenken. Zo doen wij dat ook.” Vanuit dat perspectief zou de gemeente kunnen helpen door:
 - Het gesprek op gang te brengen.
 - Zijn netwerk (provincie, waterschap) in te zetten.
 - Eventueel wat ‘smeergeld’ vrij te maken om investeringen van deelnemende bedrijven te katalyseren.
 - Eventueel één of meer pilots te starten, die gericht zijn op concrete actie.

Perspectief AllianderDGO

Vanuit de achtergrond van de inventarisatie die is uitgevoerd door AllianderDGO naar de mogelijkheden van een biogas- en/of een warmtenet op Awest, heeft Gerrit Vledder op maandag 19 september een gesprek gevoerd met Sander Berkhout van AllianderDGO over verder perspectief. In dat gesprek bleek, dat Alliander DGO op zoek wil naar een doorbraak: de stap van praten naar doen moet worden gezet.

Daarbij is er de bereidheid om aan tafel te gaan met bedrijven, die aan de slag willen met concrete projecten (pilots), ook als deze pilots *op zichzelf* niet renderende investeringen vragen. AllianderDGO stelt daaraan wel één voorwaarde: met de gemeente Amersfoort en bedrijven (bedrijvenvereniging Awest) moet overeenstemming komen over een lange termijn aanpak (‘grand design’), die uitzicht biedt op een wel renderende aanpak.

1.3. Perspectief

1.3.1. Als er niets gebeurt...

Het onderzoek naar mogelijkheden voor verduurzaming van het energiegebruik van bedrijven op Isselt/Awest heeft onze hypothese bevestigd. Er is geen (sterke) autonome wens om aan de slag te gaan met verduurzaming van energiegebruik. Het heeft echter ook handvatten opgeleverd voor perspectief. Aanzetten daarvoor staan in het projectvoorstel. Maar met de kennis van nu, kunnen we die perspectieven concretiseren.



Het projectvoorstel is geschreven vanuit de veronderstelling, dat de geringe inspanningen op het gebied van verduurzaming van het energiegebruik op Isselt/Awest niet voortkomt uit onwil, maar uit gebrek aan wezenlijke interesse en gebrek aan kennis.

In de bezoeken hebben we daarom aan veel gesprekspartners de stelling voorgelegd: “Als er niets gebeurt, gebeurt er niets.” De meesten onderschreven die stelling.

Het enkele feit dat we met ondernemers in gesprek gingen, leverde al beweging op. In vrijwel ieder gesprek vonden we aanknopingspunten voor verduurzamingsmaatregelen. En dan niet omdat wij op basis van een gedegen analyse kansen vaststelden, maar omdat de ondernemers zelf ‘al pratend’ op ideeën kwamen. Wat daarbij wel hielp, was dat we niet alleen met vragen kwamen, maar ook met ze deelden dat we tegelijkertijd bezig waren met het tot stand brengen van een gezamenlijk aanbod. Dat resulteerde zelfs heel concreet in verzoeken om adviezen op (met name) het gebied van zonne-energie en (LED) verlichting.

Daarbij werd ook duidelijk dat het *actuele kennisniveau* van ondernemers zeer beperkt is als het gaat over wat er kan op het gebied van techniek en financiering van duurzaamheid. Regelmatig werd gerefereerd aan eerdere scans of adviezen (vaak meerdere jaren terug), maar als het gaat om zonne-energie en LED verlichting is zo’n scan al zeer snel achterhaald.

Meer dan verwacht

Fase 1 van ons project was een onderzoeksfase. Tijdens een aantal gesprekken bleek het echter mogelijk om alvast een stap verder te zetten: een verbinding te leggen met aanbieders. Dat leidde tot de volgende stappen:

- Hansteen werd in contact gebracht met Econnetic. Daar wordt gesproken over een zonneproject van minimaal 12.000 panelen.
- Newasco kreeg een gratis zonnescan aangeboden via NMU.
- Smit & Zoon betaalde voor een zonnescan van Soft Energy en krijgt een gratis verlichtingsscan van YellowBee.
- Eemland Parket krijgt een gratis verlichtingsscan van Yellow Bee.
- Yellow Stones is in verbinding gebracht met DenG Solar. Dat contact is nog niet geweest.
- Scheerder BV beschikt waarschijnlijk over een SDE+ subsidietoewijzing

1.3.2. De tijd is rijp

Kernvraag is natuurlijk of de actuele situatie rijp is om stappen te zetten. En wat daarvoor nodig is. In dit verband waren de gesprekken met Arie Lengkeek (Rabobank, voorzitter) en Boudewijn de Vries (CroonWolter&Dros, secretaris) van Kenniscentrum Duurzaam Bouwen (KDB) zeer interessant. Zij hebben nog vrij kort geleden *kosteloos* professionele en uitgebreide energieadviezen uitgebracht aan zo’n 30 Amersfoortse bedrijven. Dat heeft zeer weinig duurzaamheidsprojecten opgeleverd en dat was ook de reden dat dat onderdeel is losgelaten en een energiebesparingswedstrijd zonder investeringen is gestart.



In het gesprek met Boudewijn de Vries is besproken of er argumenten zijn om (opnieuw) een investering te doen om op IJssel/Awest te komen tot verduurzaming van het energiegebruik door daar gevestigde bedrijven. We maakten een opsomming van relevante ontwikkelingen sinds het traject van het Kenniscentrum Duurzaam Bouwen:

- Door de aantrekkende markt is de financiële situatie bij de meeste bedrijven momenteel beter dan in de jaren dat het KDB zijn scans uitvoerde. Het is zeker nog geen vetpot, maar er is meer geld beschikbaar, of het is goedkoop te lenen.
- Er zijn momenteel meer mogelijkheden om maatregelen te laten uitvoeren in 'Esco-achtige' financieringsconcepten. Concreet: er zijn niet altijd harde investeringen nodig om toch rendement te halen (lagere energierekening). En harde investeringen in duurzaamheid zijn voor veel bedrijven nu juist een grote drempel.
- De bedrijven zijn eraan gewend dat ze aan de milieuwetgeving moeten voldoen. Duidelijk is dat de milieuwetgeving nu ook eisen stelt aan energiebesparing. De komende tijd zal de informatie hierover beter worden en zal de dwang toenemen.
- Innovem en Vledder Projecten hebben, anders dan de bedrijven van het Kenniscentrum Duurzaam Bouwen geen directe commerciële belangen bij investeringen van bedrijven in verduurzaming. Ook al werkt het Kenniscentrum vooral vanuit ideële motieven, het kan toch zijn dat bij bedrijven dat achterliggende commerciële belang van het KDB een rol speelde.
- Innovem en Vledder Projecten hebben nadrukkelijk gekozen voor een directe persoonlijke benadering, waardoor gericht aandacht is gevraagd voor het onderwerp. Dit draagt sterk bij aan bewustwording en het wegnemen van een gevoel van vrijblijvendheid.

Bepaalde bedrijven hebben een indirect commercieel belang bij energiebesparing. Dit bleek o.a. uit het gesprekken met Smit & Zoon en Amfors. Beide bedrijven voeren een krachtig SCR beleid, dat mede wordt ingegeven door de wensen die er bij de klanten van deze bedrijven leven. Voor Smit en Zoon gaat het om grote winkelketens die vragen om verduurzaming van de leerketen. Bij Amfors gaat het om een goede score op de CO₂ prestatieladder, die meeweegt in de gemeentelijke aanbesteding.

1.3.3. Door naar fase 2

In het projectvoorstel 'Bedrijventerrein IJssel/Awest, op weg naar duurzame innovatie' is een tweede fase voorzien. We schreven: *In fase 2 willen we op basis van die verkenning concrete afspraken maken met bedrijven op IJssel/Awest om aan de slag te gaan met energiebesparing en duurzame energieproductie. Dat betekent:*

- *Zorgen voor een concreet en gedifferentieerd aanbod van mogelijkheden (besparingsadvies, zonnepanelen, isolatiemaatregelen, gebruik duurzame energiebronnen, gebruik van restwarmte, biogas, windenergie).*
- *Een eerste pilot via 25 bedrijfsbezoeken op IJssel/Awest die resulteren in 10 inschrijvingen voor één of meer van de aanbiedingen en 10 intentieverklaringen om binnen vijf jaar te investeren in CO₂ besparende maatregelen.*



Dat was uitgewerkt in een aantal activiteiten. Door de inzichten, die we hebben gekregen vanuit de gesprekken in fase 1 kunnen we de voorziene activiteiten in de tweede fase verder aanscherpen en uitbreiden met een aantal extra activiteiten.

- Met de geïnteresseerde aanbieders wordt een aanbod samengesteld, dat kan worden voorgelegd aan bedrijven op Isselt/Awest. Daarvan is *advisering* de kern. We verwijzen hier verder naar de aanbevelingen in paragraaf 1.2.2. en naar paragraaf 2.1.3. voor de voorziene invulling. Concreet zal in oktober een ronde tafel gesprek plaatsvinden met geïnteresseerde aanbieders om concrete afspraken te maken.
- Als kick-off voor de werving van bedrijven voor het aanbod, wordt eind oktober een presentatiebijeenkomst georganiseerd, waar bedrijven kennis kunnen nemen van het aanbod. Daar zal ook aandacht zijn voor regelgeving en handhaving van de wet milieubeheer (bijdrage toegezegd door de RUD). Hier wordt ook de wethouder van de gemeente Amersfoort verwacht. Tijdens de bijeenkomst wordt een eerste peiling gehouden van de belangstelling.
- In vervolg op de bijeenkomst worden met 25 bedrijven op Isselt/Awest afspraken gemaakt voor een bedrijfsbezoek. Uiteindelijk zal dit leiden tot maatwerkadviezen aan minimaal 20 bedrijven, waarvan minstens 10 bedrijven hun handtekening zetten onder afspraken die betrekking hebben op maatregelen in de komende vijf jaar. Als onverhoopt mocht blijken dat de geplande 25 gesprekken niet tot dit resultaat leiden, zullen meer bedrijven worden benaderd. Vanuit de 'nee' gesprekken zal informatie worden opgehaald om te bepalen of met aanvullende inspanningen de resultaatkansen bij opschaling (een eventuele fase 3) kunnen worden verhoogd.
- In fase 2 zal een bijeenkomst worden belegd met vastgoedeigenaren op Isselt/Awest om het eigenaar/gebruiker dilemma te bespreken. Daar zullen ideeën worden aangedragen voor het aanpakken van dat dilemma.
- In fase 2 zal contact worden gezocht met een aantal moederbedrijven en brancheorganisaties van vestigingen op Isselt/Awest. Wat voor samenwerkingsmogelijkheden zijn er om bij vestigingen op Isselt/Awest verduurzaming (gezamenlijk) te versnellen?
- In fase 2 zal met de gemeente Amersfoort en bedrijfsvereniging Awest wordt gezien hoe het initiatief van AllianderDGO nieuw elan kan krijgen.
- In fase 2 zal met de gemeente Amersfoort worden gekeken naar de mogelijkheden voor een fonds voor medefinanciering van energieadviezen.
- In fase 2 wordt geïnventariseerd welke financieringsconstructies en subsidies bedrijven kunnen helpen om te besluiten tot investeringen in verduurzaming van hun energiegebruik.

Op basis van deze verkenning en de ervaringen met de pilot wordt uiteindelijk samen met de aanbiederende bedrijven, bedrijfsvereniging Isselt/Awest, de gemeente Amersfoort en EBU een vervolgtrajec voor Isselt/Awest opgesteld dat resulteert in een businesscase gericht op *alle bedrijven op Isselt/Awest*.



DEEL 2: VERANTWOORDING

2.1. Onderzoeksverslag

In de volgende paragrafen hebben we de resultaten van de gesprekken die we voerden op gebundeld. Dat doen we in drie paragrafen:

1. We doen verslag van gesprekken met relevante andere projecten
2. We doen verslag van gesprekken met mogelijke afnemers van besparingsmaatregelen
3. We doen verslag van gesprekken met mogelijke aanbieders van met name adviezen

2.1.1. Relevante ervaringen van anderen

In het kader van dit onderzoek is een aantal gesprekken gevoerd met betrokkenen bij relevante andere projecten:

- Bert Strijker van Energie Collectief Lage Weide,
- René van Holsteijn en Geurt Valkenburg van bedrijvenkring Veenendaal,
- Arie Lengkeek van Kenniscentrum Duurzaam Bouwen (ook Rabobank),
- Wijnand Jonkers van Natuur en Milieu Utrecht.

De keuze om met deze mensen te spreken kwam voort uit de behoefte om te toetsen in hoeverre bestaande ervaringen onze voorgestelde aanpak rechtvaardigden en wat er te leren viel van andere initiatieven. Korte gespreksverslagen zijn beschikbaar, hier halen we een aantal kernpunten naar voren.

- Alle gesprekspartners gaven aan, dat **'ontzorgen'** een kernpunt is voor een geslaagde aanpak. Er is bij veruit de meeste bedrijven geen autonome wens voor energiebesparing. Daarbij komt dat ondernemers vaak ook niet weten wat hun verplichtingen zijn en wat de *actuele* mogelijkheden zijn (ook economisch) van energiebesparende initiatieven.
- Een ander belangrijk punt uit alle gesprekken is **'vertrouwen'**. Om succesvol te zijn moet een vertrouwensrelatie worden opgebouwd met bedrijven. In dat verband past de prominente rol van de parkmanager in Veenendaal en de rol van Bert Strijker als manager van het Energiecollectief Lage Weide (ECLW). In dat ECLW werken bedrijven van Lage Weide samen aan verduurzaming. Ook in de gesprekken met het Kenniscentrum Duurzaam Bouwen (voorzitter Arie Lengkeek, maar ook secretaris Boudewijn de Vries) en NMU was investeren in vertrouwen een belangrijk onderwerp.
- Om vertrouwen te winnen is 'niet gebonden zijn' aan aanbieders van producten en diensten een meerwaarde. Er is terughoudendheid om in zee te gaan met bedrijven die zelf uiteindelijk een belang hebben bij investeringen in duurzaamheid. In dat verband is met name de ervaring van het Kenniscentrum Duurzaam Bouwen relevant. Hun gratis scan leverde gescande bedrijven een goed en professioneel inzicht op in mogelijkheden. Maar investeringen bleven uit.



- Tegelijk werd in de gesprekken duidelijk dat het beschikbaar hebben van een gezamenlijk aanbod belangrijk is. Als bedrijven wat willen, is handelingsperspectief gewenst. Daarbij is ook vertrouwen weer een belangrijke factor. Dat kan bijvoorbeeld door onafhankelijk adviseurs in te zetten (denk aan NMU), maar ook door te werken met bedrijven die bekend zijn, bijvoorbeeld van het eigen bedrijventerrein.
- Fondsen om energiebesparende maatregelen te faciliteren zijn belangrijk. In Veenendaal en op de Lage Weide gebeurt dat doordat vanuit bestaande fondsen samenwerking gewaarborgd is. Als dat niet het geval is, is het lastiger. Bedrijven zijn niet erg geneigd om zelf direct financieel te investeren in samenwerking en/of een gezamenlijke aanpak. In zo'n geval kunnen voorwaarden creërende fondsen helpen, bijvoorbeeld door mee te financieren aan advisering. De ervaring van het kenniscentrum Duurzaam Bouwen leert overigens ook, dat **medefinanciering** dan de inzet moet zijn. **Gratis** adviezen verdwijnen te snel in de la. Bedrijven moeten zelf ook bijdragen.

2.1.2. Behoeften bij vragende partijen

Keuze voor de bedrijven

Bij de keuze voor de bedrijven hebben we ons niet in eerste instantie laten leiden door de vraag of het bedrijf valt onder artikel 2.15 van de Wet Milieubeheer. Alleen bedrijven met een elektriciteits- verbruik van meer dan 50.000 kWh en een gasverbruik van meer dan 25.000 m³ aardgas vallen onder deze wet. Hoewel we niet specifiek naar het energieverbruik gevraagd hebben gaan we er vanuit dat een aantal van de kleinere bedrijven daar niet onder valt, maar ook een aantal wel. Daar staat tegenover dat deze bedrijven als kleinverbruikers relatief hoge tarieven betalen, waardoor besparingsmaatregelen eerder worden terugverdiend.

Voor dit onderzoek is een selectie van bedrijven benaderd met vragen, die gericht waren op het verkennen van het draagvlak voor een ontzorgingsdienst op het gebied van energiebesparing. Een zoektocht naar het soort ondersteuning, waaraan bedrijven behoefte hebben. Bij een aantal bedrijven kregen we een rondleiding door het bedrijf. In totaal zijn 20 bedrijven benaderd. Deze hebben we ingedeeld in:

- industrie
- dienstverlening
- vastgoed.

De categorie vastgoed hebben we toegevoegd omdat de belangen van eigenaren en van gebruikers van een gebouw zo verschillend zijn, dat ze zorgen voor een catch 22. De voordelen van investeringen die eigenaren doen in energiebesparende maatregelen komen ten goede aan de gebruikers. Dat is een rem op zulke investeringen. Tegelijkertijd zijn gebruikers niet erg geneigd te investeren in het gebouw van een ander. We willen dit punt oppakken in fase 2.



Bijlage 2: Gesprekssamenvattingen

In bijlage 2 hebben we de resultaten van onze gesprekken samengevat in een matrix. Een deel van deze reacties is opgetekend tijdens een persoonlijk gesprek, een deel ook via een telefonisch contact. Dat laatste met name als een bedrijf aan de voorkant aangaf dat het niet geïnteresseerd was in een gesprek. We hebben dan doorgevraagd in het telefoongesprek.

Opvallende resultaten

- Het valt op dat ongeveer de helft van de benaderde bedrijven al maatregelen neemt op het gebied van energiebesparing. Het gaat dan vooral om investeren in LED verlichting. Op dat punt lijkt sprake van een doorbraak: steeds meer bedrijven zien zelf dat LED een beter alternatief is dan traditionele verlichting. Tegelijkertijd stellen we vast, dat bij veel bedrijven ook nog achterhaalde beelden over LED verlichting bestaan. Een goed advies op dit punt zal zeker nog bedrijven over de streep trekken.
- Verder krijgen we de indruk dat er niet of nauwelijks sprake is van een planmatige aanpak van energiebesparing, ook niet bij de grotere bedrijven. Een relatief groot aantal bedrijven verwijst daarbij zowel voor het besparingsbeleid als voor de concrete maatregelen naar landelijke of regionale hoofdkantoren. Voor een aantal bedrijven is de branchevereniging de belangrijkste informatiebron over te nemen maatregelen. Een beperkt aantal bedrijven doet mee in de Meerjarenaafspraken Energiebesparing (MJA).
- Bedrijven die geen eigenaar zijn van het pand, waarin ze verblijven, verwijzen gemakkelijk naar de pandeigenaar. Ze laten gebouw gebonden maatregelen graag aan de eigenaar over, zonder dat overigens in alle gevallen duidelijk is waar de grens ligt tussen de verantwoordelijkheid van de eigenaar en de verantwoordelijkheid van de huurder.

Resultaten categorie Industrie

Industriële bedrijven met een groot energieverbruik hebben dit verbruik vooral te danken aan de productieprocessen. Energiebesparingsmogelijkheden doen zich vooral voor bij aanpassing van die processen. Dit gaat vaak gelijk op met innovatieprocessen binnen de branche (zoals bij de wasserijsector), het gebruik van duurzame brandstoffen (zoals het gebruik van biogas bij Smit en Zoon en eventueel Newasco). Verder kan sprake zijn van restwarmte, die beschikbaar kan worden gesteld aan bedrijfsinterne verwarming of als verwarmingsbron voor de burelen. In dat geval is dus niet alleen behoefte aan een ontzorgingservice op bedrijfsniveau, maar op het niveau van een groep van bedrijven in een bepaalde deelgebied van het bedrijventerrein.

De combinatie van bedrijfsgerichte en gebiedsgerichte aanpak is over het algemeen het meest effectief. Omdat het hierbij om potentieel grote besparingen gaat, kan het de moeite waard zijn om te zien op welke manier de ontzorgingservice hierin een faciliterende of bemiddelende rol kan spelen. Dit vraagt om maatwerk binnen de gegeven situatie.



Resultaten categorie zakelijke en publieke dienstverlening

Een groot deel van de benaderde bedrijven valt onder deze categorie. Het gaat zowel om familiebedrijven (MKB) als om dependances van landelijke of regionale holdings. Binnen deze categorie is geen groot energiegebruik te verwachten omdat er nauwelijks verwerking of bewerking van producten plaatsvindt. Het energiegebruik heeft over het algemeen betrekking op gebouw gebonden maatregelen en transportmiddelen. Omdat veel van deze bedrijven zich richten op consumenten kan de duurzame uitstraling naar de klanten een argument zijn om eerder dan normaal maatregelen te nemen. Voor bedrijven in de publieke dienstverlening is de (duurzame) aanbesteding door overheden een argument om eerder dan normaal maatregelen te nemen.

Resultaten categorie vastgoed

Veel van de geraadpleegde bedrijven geeft aan dat ze huurder zijn van een vastgoedexploitant of van een moederbedrijf dat beslist over maatregelen. Het gaat daarbij uitsluitend om gebouw gebonden maatregelen. Een ontzorgingservice kan pas effectief zijn als ze de eigenaar (en eventueel beheerder van het pand) weet aan te spreken. De consequentie is dat dan niet meer alleen met bedrijven op het bedrijventerrein gesproken wordt maar met grotere vastgoedbedrijven of landelijke holdings. Afhankelijk van de situatie kan de ontzorgingservice rechtstreeks contact opnemen met de eigenaar of ervoor kiezen deze via de huurder te benaderen.

Conclusie

Conclusie moet hier zijn dat een één op één ontzorgingservice voor bedrijven op Isselt niet voldoende is om bedrijven te bewegen om in actie te komen: het moederbedrijf, de brancheorganisatie of de pandeigenaar spelen daar eveneens een rol in. Er is dus alle aanleiding om de ontzorgingservice ook naar die 'categorieën' uit te breiden. Want het verwijzen naar 'bovenliggende' verantwoordelijken lijkt vaak vooral een manier om zelf niet in actie te hoeven komen. En uit de gesprekken kregen we niet de indruk, dat bij brancheverenigingen, pandeigenaren of moederbedrijven wel een strak energiebesparingsbeleid is.

Ontbijtbijeenkomst Awest

Op woensdagochtend 21 september organiseerde bedrijvenvereniging Awest een lunchbijeenkomst voor haar leden. Voor zo'n 30 ondernemers mochten we inzicht geven in de resultaten van ons onderzoek. Daar peilden we ook behoeften. Een aantal opmerkingen:

- Houd een aanbod overzichtelijk. Er zijn teveel initiatieven en dan teveel uitzoekerij.
- Zorg voor simpel inzicht in fiscale regelingen. Dat is voor ondernemers erg complex.
- Combineer met vervangingsinvesteringen.
- De bedrijfsvereniging Awest helpt het best door te ontzorgen. Geen extra werk!
- Zet huurders en eigenaren bij elkaar.



2.1.3. Een gezamenlijk aanbod?

In het projectplan van dit project was als één van de onderzoeksvragen: *'het verkennen van de mogelijkheden van een interessant gezamenlijk en modulair aanbod aan bedrijven op Isselt/Awest (op basis van de vraag bij die bedrijven).'*

In dit kader zijn gesprekken gevoerd met diverse aanbieders. Daarbij zijn twee uitgangspunten gehanteerd: zijn ze gevestigd op Isselt/Awest en/of kennen we ze vanuit onze netwerken. Dat heeft te maken met het feit dat 'vertrouwen' een belangrijk thema is bij een project als dit. En hoewel we vanzelfsprekend nooit kunnen instaan voor de kwaliteit van derde partijen, weegt vertrouwen in onze zoektocht naar aanbieders daarom zwaar. Uitgangspunt is dat bedrijven gevestigd op Awest een extra vertrouwenswaarde ontleen aan het feit dat ze letterlijk 'dichtbij' de vragende bedrijven op Isselt staan. Bedrijven uit onze netwerken kunnen we zelf in ieder geval met kennis van zaken aanbevelen.

Vraag en aanbod

Als je een bedrijf wilt uitdagen om aan de slag te gaan met verduurzaming van het energiegebruik, moet de drempel naar actie (handelingsperspectief) laag zijn. "Ga maar offertes vragen via internet" is dan geen serieuze optie als een bedrijf aan de slag wil. Belangrijk is ook, dat een eventueel aanbod dienstbaar moet zijn aan de vraag bij de bedrijven, die we willen verleiden aan de slag te gaan met verduurzaming van hun energiegebruik.

Tijdens ons onderzoek werd uit gesprekken met 'vragende' partijen al snel duidelijk, dat er met name een aanknopingspunt zit in het ontbreken van adequate kennis van zaken. Binnen de bedrijven heersen vaak beelden die niet (meer) overeen stemmen met de werkelijkheid en die een drempel vormen voor een besluit stappen te zetten. Zo werden scans over LED verlichting van vier jaar geleden genoemd als reden dat LED verlichting niet voldoet. Maar in de afgelopen vier jaar heeft de LED verlichting een razendsnelle ontwikkeling doorgemaakt, waardoor zo'n oude scan weinig meer te bieden heeft. Ook op het gebied van financiering van duurzaamheidsprojecten (zon, verlichting) is veel gebeurd. Omdat met name investeringskosten een rem zijn op de beslissing om te verduurzamen, is het zeer relevant om te weten dat er concepten beschikbaar zijn, die op andere wijzen te financieren zijn.

Om dat kennisprobleem te kunnen oplossen werd al vrij snel duidelijk, we op zoek moesten gaan naar aanbieders die in ieder geval (ook) bedrijfsscans kunnen aanbieden op hun werkterrein. Dus ofwel onafhankelijk adviseurs, ofwel bedrijven die professionaliteit hebben op het gebied van scans/advisering.



Businesscase

Het project, dat we aan het uitvoeren zijn gaat uit van twee fases. Dit is een verslag van de onderzoeksfase, fase 1. In fase 2 wordt in pilotvorm getest of de conclusies die zijn getrokken uit fase 1 inderdaad aanzetten bij bedrijven op Awest/Isselt tot acties op het gebied van verduurzamen van energiebeleid. Echter, de uiteindelijke wens is om te komen tot een businessmodel, dat deze lessen benut om 'door te stoten' naar de inzet om het energiegebruik op het hele bedrijventerrein te verduurzamen. Dat betekent dat er een derde fase moet komen, die zoveel mogelijk 'zelfsturend' moet zijn, ook financieel.

Voor zo'n businessmodel is de betrokkenheid van aanbiedende partijen cruciaal. Zij moeten business zien in het doortrekken van de aanpak na afronding van fase 2 van dit project. Een vorm van samenwerking van diverse aanbieders biedt op drie onderdelen potentie:

- Gezamenlijk werven op het bedrijventerrein. Door samen te werken kunnen krachten worden gebundeld bij bedrijfsbezoeken. Gegeven het feit dat de spontane acties erg beperkt zijn, is een proactieve opstelling van aanbieders belangrijk om beweging te krijgen.
- Door samen te werken bestaat de kans om op het bedrijventerrein 'fuzz' te veroorzaken. Daardoor wordt de kans vergroot dat bedrijven iets horen over een verduurzamingsproject en mogelijk worden geactiveerd.
- Er zijn voorbeelden van samenwerkingsprojecten, waarbij een gezamenlijke aanpak wordt ondersteund door projectmanagement. Die kan dan worden betaald uit opdracht vanuit gerealiseerde opdrachten. In dat geval kan de samenwerking professioneler en neutraler opereren. Voor vragende partijen is dat een belangrijke meerwaarde.

Stand van zaken

In het kader van dit onderzoek hebben we geprobeerd een 'fruitmand' van aanbieders samen te stellen, die dekkend zijn voor de verduurzamingsmogelijkheden:

- Zonne-energie:
 - Er is gesproken met NMU en 'hun' onafhankelijk adviseur (Soft Energy), over dakscans en aanvragen voor SDE+ aanvragen
 - Er is gesproken met Econnetic, dat ervaring heeft met het realiseren van grotere en gezamenlijke zonneprojecten op bedrijventerreinen.
- (LED) verlichting: er is gesproken met YellowBee dat expertise heeft op het hele spectrum van LED verlichting: van scans via opleidingstrajecten tot realisatie in samenwerking met installateurs.
- Installaties: er is gesproken met CroonWolter&Dros, die ervaring hebben met diverse energiescans en tevens expertise op het gebied van energiezuinige installaties.



- ‘De schil’: er is gesproken met Aannemingsmaatschappij ABM, dat beschikt over warmtelekscans en tevens expertise heeft op verduurzamingsmaatregelen in de schil van bedrijfsgebouwen.
- Zonwering: er is gesproken met Wonnink zonwering, dat ervaring heeft met de inzet van zonwering als energiebesparingsinstrument.
- Levering van biogas en/of restwarmte: er is gesproken met AllianderDGO over de mogelijkheid om een rol te spelen als bemiddelaar tussen de verschillende partijen. Het gaat daarbij dan vaak over langduriger projecten.

Eigen bijdragen

In de gesprekken met de aanbieders is ook gesproken over een eigen inzet van de bedrijven. Dat leverde een aantal concrete toezeggingen op:

- YellowBee zegde 5 gratis verlichtingsscans toe
- NMU zegde op basis van bestaande afspraken twee gratis scans van Soft Energy toe
- Soft Energy zegde toe voor € 200 een scan te doen inclusief een SDE+ aanvraag
- Croonwolter&Dros stelt zich welwillend op om een aantal gratis scans te doen
- BV Aannemingsmaatschappij ABM stelt zich welwillend op om een aantal gratis warmtelekscans te doen.

2.2. Op weg naar ontzorging

Ontzorging van bedrijven heeft betrekking op de volgende maatregelen:

- Inkoop van groene stroom
- Bouwkundige maatregelen (gericht op de schil van het gebouw)
- Installatie-gebonden maatregelen (energiemanagement)
- Verlichting
- Zonnepanelen en andere vormen van duurzame energie (wko/warmtepompen, houtsnipperketel, restwarmte, biogas, zonneboilers)

De aard van de ontzorging heeft betrekking op:

- Scans en energiebesparingsadviezen
- Advisering over subsidies en financiering, lease e.d. , collectieve aanpak
- Advisering over samenwerking, inschakeling van lokale bedrijven, bemiddeling tussen bedrijven en de gemeente

Scans en energiebesparingsadviezen

Als uitvloeisel van het SER-energieakkoord van 2013 zijn er meerdere scans ontwikkeld.

- Voor de grootverbruikers is de EED (European Energy Directive) van toepassing. Ca. 200.000 bedrijven gaan gebruik maken van het instrument **Energie Prestatie Keuring (EPK)**. Deze bestaat uit een digitale tool voor bedrijven waarmee zij een energiemeting kunnen doen en een besparingsplan kunnen opstellen.



Voor bedrijventerreinen geldt dat op het laagste ambitieniveau minimaal wordt voldaan aan de Wet Milieubeheer. Bedrijven kunnen deze EPK scan zelf uitvoeren, maar zullen in de meeste gevallen gebruik maken van een adviseur.

- Een belangrijk ander instrument van de overheid is de **lijst van erkende maatregelen**, die per branche aangeeft welke erkende maatregelen verplicht genomen moeten worden, omdat ze aan het criterium voldoen, dat ze binnen vijf jaar worden terugverdiend. Dit instrument wordt ingezet bij toezicht en handhaving op uitvoering van art. 2.15 WM en is van toepassing voor bedrijven die meer dan 50.000 kWh aan elektriciteit of 25.000 m³ aardgas verbruiken. De toezichthouder hanteert een branche-specifiek opnameformulier.
- **Verschillende energieleveranciers** verstrekken aan hun klanten bij wijze van service een scan aan, waarmee op een eenvoudige manier de belangrijkste besparingen in kaart worden gebracht. Essent kent de EnergieFitScan en Eneco hanteert het BespaarExpert Advies. Eneco schakelt daarvoor het bedrijf Klimatroute in. In de scan wordt direct aangegeven welke energie- en kostenbesparingen mogelijk zijn.
- Door het **Kenniscentrum Duurzaam Bouwen** is voor de Amersfoortse bedrijven een scan ontwikkeld die niet alleen ingaat op mogelijkheden voor energiebesparing, maar ook de conditie van het gebouw en het comfort. Deze scan is bij 30 bedrijven in Amersfoort gratis aangeboden. Op het eerste gezicht is de scan zowel breed als diepgaand van opzet. Het leverde dan ook een uitgebreid verslag op met een omvangrijk overzicht van besparingsmogelijkheden en investeringen.

Een evaluatie van de scans levert het volgende beeld op:

- Met de EPK en de erkende maatregelenlijst moet nog ervaring worden opgedaan. Deze scans maken onderdeel uit van een wettelijk kader en zijn in de praktijk inmiddels uitgetest. De scans zijn verplicht en bepalend voor de investeringen, die de bedrijven moeten doen.
- Gezien de aard van de bedrijven in Amersfoort verwachten we dat de EPK slecht in zeer beperkte mate zal worden ingezet. Dit betekent dat in de praktijk de erkende maatregelenlijst het leidende kader zal moeten worden voor de uit te voeren scans bij bedrijven op Isselt.
- De gratis scans van de energiebedrijven zijn gratis aangeboden, zonder de bedrijven hier zelf in te betrekken. Omdat ze gratis zijn en omdat er geen wettelijke verplichtingen aan vast zitten hebben deze scans een hoge mate van vrijblijvendheid. Het draagvlak om iets met de adviezen te doen is bijzonder laag (not invented here). In de praktijk blijkt dat dit een goed argument is om het rapport, hoe waardevol ook, snel terzijde te leggen.



- De scan van het Kenniscentrum Duurzaam Bouwen was gratis en zeer uitgebreid. Het heeft bij de gescande 30 bedrijven tot vrijwel geen vervolgactie geleid. In een gesprek met de afnemers, CroonWolter&Dros hebben we een aantal leerpunten geformuleerd, die kunnen helpen bij het maken van adequatere scans. Er moet worden gekeken naar de onafhankelijkheid van de afnemers, naar de urgentie van de vragen (koppeling aan erkende maatregelen?) en naar maatwerk. Wellicht was de scan te uitgebreid, waardoor de scan net zoveel (of zelfs meer) vragen opriep dan beantwoorde.
- Een relatief groot aantal bedrijven verkeert met hun energiegebruik op de grens die gesteld wordt vanuit de Wet Milieubeheer. Veel van deze bedrijven zijn relatief simpel van opzet met een hal / magazijn / showroom en een kantoor. De besparingskansen zijn daar beperkt en zouden met een relatief simpele scan in kaart kunnen worden gebracht.

Naast de hier genoemde scans zijn er meerdere scans ontwikkeld, die ingaan op een specifieke maatregel. Hiervoor is vaak een hoge mate van specifieke deskundigheid vereist en kan door gespecialiseerde (onafhankelijke) bedrijven of leveranciers van apparatuur worden uitgevoerd.

Advisering over financiering

Voor veel bedrijven wordt een beslissing om maatregelen te treffen gemakkelijker als deze snel worden terugverdiend. Door subsidies kan de terugverdientijd van een aantal maatregelen aanzienlijk worden bekort. Op het gebied van duurzame energie is de SDE+ regeling de belangrijkste vorm van (exploitatie)subsidie, die vooral voor zonnepanelen van belang is. Daarnaast is er de ISDE regeling, die voorziet in investeringssubsidies voor houtsnipperketels, houtpelletketels, warmtepompen en zonneboilers. Daarnaast bestaat er de mogelijkheid van de EIA (Energie Investerings Aftrek) en de Vamil (vervroegde afschrijving), die fiscale ondersteuning bieden. Voor innovatieve besparingsoplossingen zijn er daarnaast nog meerdere mogelijkheden.

Door middel van achtergestelde leningen of andere gunstige voorwaarden kunnen bedrijven verleid worden om investeringen te doen, die anders niet bancair financierbaar zouden zijn. Een belangrijk financieringsinstrument voor de komende jaren wordt waarschijnlijk het Energiefonds Utrecht, dat voor de gehele provincie Utrecht zal gelden. 'Er komen ook steeds meer concepten beschikbaar, waarbij een bedrijf mee kan doen met een collectief project, waarvoor geen investering behoeft te worden gedaan. Ook zijn er mogelijkheden voor het leasen van apparatuur, zoals verlichting en zonnepanelen.



Advisering over voordelen samenwerking

Sommige maatregelen komen alleen tot stand als sprake is van samenwerking tussen bedrijven, bijvoorbeeld bij een grootschalige investering op het gebied van zonnepanelen, maar ook bij de aanleg van een warmte- of biogasnet. Voor dergelijke investeringen worden vaak Letters of Intent opgesteld, waarmee de samenwerking over langere tijd wordt vastgelegd.

Het inschakelen van lokale leveranciers of adviseurs kan voor veel bedrijven drempelverlagend werken, maar het is goed om bij een voorbereid aanbod ruimte te laten voor andere offertes. Het is belangrijk dat er vertrouwen wordt opgebouwd tussen afnemers en leverancier, waarbij meer wordt gemikt op een verstandhouding op de lange termijn dan op korte termijn winsten. Hierin kan de ontzorgingservice een rol vervullen. Ook kan de ontzorgingservice bemiddelen bij samenwerking met de gemeente of conflicten rond handhaving.



Bijlage 1: overzicht van gevoerde gesprekken

Bedrijf	Contactpersoon	datum gesprek
Bedrijvenvereniging Awest		
	Ruud Kortink	28-1-2016 24-3-2016 25-8-2016
	Ruud Kortink en Cees Schippers	16-6-2016
	Ontbijt bijeenkomst Awest	21-9-2016
Context		
Bedrijventerrein Lage Weide Utrecht	Bert Strijker	13-5-2016
Platform Bedrijventerreinen Veenendaal	René van Holsteijn	8-6-2016
NMU	Wijnand Jonkers	13-6-2016
Rabobank	Arie Lengkeek	5-7-2015
Aanbieders		
Econnetic	Rik Roskam	21-6-2016
Unica	Michel de Beer	22-6-2016
YellowBee	Toon Stappers	24-6-2016
Wonnink Zonwering,	Ries de Jong	6-7-2016
Croonwolter&dros	Boudewijn de Vries	27-7-2016
Soft Energy (zonnescans)	Floris Bruning	4-8-2016
Hegeman/ABM Belbouw	Ijla de Wolf	24-8-2016
AllianderDGO	Sander Berkhout	19-9-2016
Vragers		
Hansteen	Jop Simons, Marco Freriks	27-6-2016
Newasco	Oscar Nieuwland	18-7-2016
Yellow Stones	dhr. Beunke	19-7-2016
Scheerder BV	Roel Scheerder	26-7-2016
3M Nederland BV	Boudewijn Vlot	27-7-2016
Smit & zoon	Rene Weltervrede, Rudy Haaxma	22-8-2016
Amfors Uraniumweg 15	Heidrunn Zitzmann	11-8-2016
Eemland Parket	Claudia van Driel	12-9-2016
Vragers, telefonisch		
Intratuin	Marcel Moons	19-7-2016
PontMeyer	bedrijfsleider	5-8-2016
Paint Center	dhr. Bouw	5-8-2016
Mac Carwash	Arie Mauritz	11-8-2016
Goedhals Machinefabriek	dhr. Berghauser Pont	18-8-2016
Shurgard	Erik Bastide	18-8-2016
Plieger sanitair	Bert Busser	22-8-2016
Tijmen Ploeg BV	Adriaan Booij	22-8-2016
Houtindustrie Amersfoort BV	mw. van Engelen	23-8-2016



Bijlage 2: Overzicht van gespreksresultaten

bedrijf	Welke acties zijn al genomen of worden binnenkort genomen	Behoeftte aan ontzorging	Rol van de overheid en Amersfoortse aanbieders
Industrie			
Smit en Zoon (produceert chemicaliën voor leerbewerking)	Bedrijf voert actief SCR beleid, ziet mogelijkheden voor PV panelen op dak, LED-verlichting en gebruik van biogas (van naastgelegen RWZI). Onderzoeken wijzen uit dat gebruik van biogas technisch mogelijk is.	Eerder is scan uitgevoerd door KDB, niets mee gedaan. Wil graag in contact komen met deskundigen die kunnen helpen bij verduurzaming. Gratis PV- scan aangeboden. Maakt graag gebruik van aanbod voor bemiddeling met waterschap	Provinciale milieuvergunning. Geen handhaving. Bedrijf was in 2011 ondertekenaar van een LOI ivm biogaslevering door waterschap, daarna niets meer vernomen.
Newasco (wasserij)	Bedrijf doet mee met MJA voor de branche. Heeft proces op een innovatieve manier aangepast o.a. door warmteterugwinning uit de drogers, ziet kansen voor gebruik van biogas	Wil graag onderzoeken wat de mogelijkheden zijn voor PV: gratis scan aangeboden	Verwacht van de gemeente een aanjagersrol. Wil liefst concrete afspraken met AllianderDGO en waterschap over de mogelijkheden van een pilot.
3M Nederland BV (produceert kunststof krimpbus)	Beursgenoteerd Amerikaans bedrijf. Grootverbruiker van elektriciteit. Heeft maatregelen genomen ogv verwarming, dakisolatie, leidingisolatie, koeling ism CroonWolterenDros. Ziet weinig mogelijkheden voor levering van restwarmte	Bedrijf heeft zelf deskundigheid in huis, maar staat open voor suggesties. Ziet wel mogelijkheden voor PV op het dak en aanpassing van de verlichting (contact met YellowBee). Vraagt naar de mogelijkheid van subsidie voor isolerend glas	Heeft al contact met CroonWolter en Dros en YellowBee
Tijmen Ploeg (carrosseriefabriek)	Bedrijf is aangesloten bij een centraal inkoopcollectief van de carrosserie branche	Geen behoefte aan een gesprek op dit moment	
Houtindustrie Amersfoort (producent van houten kozijnen)	Pand wordt gehuurd, dus mogelijkheden zijn beperkt, Bedrijf heeft al LED verlichting en heeft onderzoek laten doen naar PV.	Geen behoefte aan gesprek op dit moment. Werkt samen met Amsterdams bedrijf op het gebied van warmtescans	Wil meedoen als leverancier van energiebesparende kozijnen als onderdeel van een ketenconsortium
Goedhals machinefabriek (machinefabriek)	Bedrijf heeft al LED verlichting	Geen behoefte aan een gesprek op dit moment	



Zakelijke dienstverlening			
Scheerder BV (drankengroothandel)	Familiebedrijf met oog voor sociale duurzaamheid. Huurt extern iemand in voor de technische installaties. Weinig kennis van en aandacht voor energie. Eerder initiatief ogv PV bleek niet haalbaar, mogelijk is sprake van een nog geldige SDE+ aanvraag	Staat open voor advies en suggesties. Is geïnteresseerd in een scan om meer inzicht te krijgen op de stand van zaken op energiegebied, maar wil daar niet te veel voor betalen.	Heeft eerder met de gemeente een convenant ondertekend voor energieneutraal 2030, maar nooit meer iets van vernomen. Vindt dat de gemeenten een rol heeft in bijv. meebetalen aan de scan
Eemland parket (verkoop aan particulieren)	Familiebedrijf, is niet actief met energie bezig. Besparingsmogelijkheden ogv verlichting. Door lichte dakconstructie is PV niet mogelijk.	Begin 2016 is een scan uitgevoerd door Klimaatroute in opdracht van Eneco. Niet tevreden over de scan, niets mee gedaan. Gratis verlichtingsscan aangeboden	Gemeente heeft een rol bij het geven van goede informatie en meebetalen aan een scan
Intratuin (tuincentrum)	Is beducht voor langlopende investeringen ogv energie, nadruk op korte t.v.t. en flexibiliteit. Ziet daarom geen mogelijkheden voor warmte afname via AllianderDGO	Bedrijf staat open voor concrete suggesties. Misschien heeft het bedrijf ruimte voor plaatsing van een windturbine	Bedrijf is aanspreekbaar op verplichtingen die voortvloeien uit de milieuwetgeving
McCarwash (carwash)	Heeft recent energiegebruik in kaart laten brengen en is bezig met besparingsprogramma's	Geen behoefte aan een gesprek op dit moment	
PontMeyer (houthandel en bouwmarkt)	Pand wordt gehuurd, dus mogelijkheden zijn beperkt. Eigenaar is waarschijnlijk niet geïnteresseerd	Geen behoefte aan een gesprek op dit moment	
Plieger sanitair (verkoop aan particulieren)	Energie wordt door landelijk bureau opgepakt. O.a. aandacht voor wko, LED verlichting	Geen behoefte aan een gesprek op dit moment	
Shurgard (opslag)	Beslissingen over verduurzaming lopen via het landelijk hoofdkantoor in Den Haag. Heeft 63 vestigingen in NL.	Geen behoefte aan een gesprek op dit moment	
Gerritse Isero IJzerwarengroep (handel in ijzerwaren)	Besparingsmaatregelen lopen via het hoofdkantoor in Woerden. Dak is onlangs geïsoleerd en er is LED verlichting aangebracht.	Geen behoefte aan een gesprek op dit moment	
Bus natuursteen (handel in natuursteen)	Maatregelen lopen via de brancheorganisatie natuursteen. LED is aangebracht, PV heeft lage prioriteit: geld nodig voor andere investeringen	Geen behoefte aan een gesprek op dit moment	
Paint Center (verfgroothandel)	Pand wordt gehuurd, dus mogelijkheden zijn beperkt	Geen behoefte aan een gesprek op dit moment, te druk met andere zaken	
ABM-Belbouw (bouwaannemer)	Pand wordt gehuurd van het moederbedrijf. Op het dak is voldoende ruimte voor zonnepanelen. Bedrijf kan initiatief nemen, maar moederbedrijf beslist	Mogelijkheden voor een PV scan in combinatie met een rentabiliteitsberekening en SDE+ aanvraag.	



Publieke dienstverlening			
Amfors (sociale dienstverlening)	Heeft meerdere panden in eigendom. Bedrijf is gecertificeerd voor de CO2 prestatieladder. Bij Metafors is persluchtsysteem aangepast, er is een verlichtingsscan uitgevoerd ivm LED, veel aandacht voor energiezuinig gedrag. Nadruk ligt de komende jaren op energiezuinig transport. PV is niet mogelijk ivm zwakke dakconstructie (onderzoek D&G solar). In 2017 stapt het bedrijf over op echte groene stroom	Bedrijf heeft belangstelling voor een scan en is bereid om daarvoor te betalen. Eneco gaat al een scan uitvoeren gericht op inregelen van de verwarming en koeling aan de hand van het gebouwbeheersysteem. Aanvullende scan moet zich vooral richten op warmtevoorziening (restwarmte, houtsnipperketel, wko)	Bedrijf is afhankelijk van aanbestedingen bij gemeenten en wil punten scoren ogv duurzaamheid. Bedrijf staat open voor samenwerking met de burens, bijv. door afname restwarmte of gezamenlijk investeren in PV op dak van de burens (bijv. Shurgard)
Vastgoed			
Hansteen (internationale vastgoedondernemer)	Bedrijf beschikt over meerdere (grote) panden op Isselt, die deels leegstaan. Bedrijf is geïnteresseerd in de mogelijkheid om panden aantrekkelijker te maken voor verhuur door plaatsing van zonnepanelen en het teruggeven van de besparingen aan de huurders.	Bedrijf in contact gebracht met Econnetic ivm projectmatige aanpak zon-PV: mogelijkheden voor panden in Amersfoort zijn beperkt	Bedrijf is via de gemeente in contact gekomen
Yellow Stones (kantoorverzamelgebouw)	Er is onlangs LED verlichting aangebracht, maar bevalt niet goed, deels vervanging door PL of HR TL. Mogelijkheden voor PV in combinatie met dakrenovatie	Belangstelling voor PV scan, vooral mbt rentabiliteit, eventueel voor een bredere scan (mits betaalbaar). Wil graag weten wat de mogelijkheden zijn voor combinatie dakbedekking en PV	