

Evaluatie pilotproject Zonwinst



Simon Miske, Bart van Manen – Regio Gooi en Vechtstreek

24 februari 2023

23.000105

Inhoudsopgave

Inleiding.....	3
Aanpak pilot Zonwinst.....	3
Doel en beoogde resultaten.....	4
Resultaten	5
Wat was van invloed op de resultaten?	6
Projectpartners.....	8
Reflectie op het project.....	9
Communicatie	10
Financiën	10
Conclusie	12
Aanbevelingen.....	13
Hoe nu verder?.....	13
Procedure	13
Overgangperiode	14
Bijlagen	14

Inleiding

Zon op (grote) daken is een belangrijk onderdeel van de Regionale Energie Strategie (RES NHZ) voor de regio Gooi en Vechtstreek. Bescherming van het unieke landschap en vervallen van zoekgebieden voor wind, leggen de focus op de gebouwde omgeving. Zon op grote daken levert in de RES NHZ veruit de grootste bijdrage, namelijk 178 GWh verdeeld over 298 ha dakoppervlak. Dit is 90% van de totale potentiële opwekking in de regio.¹ Onder zonne-energie op daken wordt verstaan alle installaties die meer dan 15 kWp (ongeveer 50 zonnepanelen) opwekken. Dit kan zowel op bedrijfs- als publieke daken plaatsvinden. Hoewel zonne-energie bezig is aan een opmars, blijven de meeste grote daken vooralsnog onbenut. Daarom is in april 2021 het pilotproject Zonwinst gestart. Door in te zetten op doelgerichte ondersteuning en ontzorging van ondernemers, en gebruikmakend van het lokale netwerk, is een impuls gegeven aan de realisatie van zonnepanelen op grote daken in de regio Gooi en Vechtstreek.

In dit rapport wordt de eindevaluatie van de pilot Zonwinst beschreven. Voor de evaluatie zijn naast de behaalde resultaten gesprekken gevoerd met de deelnemende gemeenten, met 10 ondernemers die hebben deelgenomen aan dit project en met InEnergie, het bedrijf wat de ondernemers daadwerkelijk heeft geadviseerd en ondersteund.

In december 2021 is (ambtelijk) een tussenevaluatie gedaan voor het project Zonwinst. Deze eindevaluatie bouwt voort op die tussentijdse evaluatie en de destijds benoemde acties worden ook in de eindevaluatie en de vraag 'hoe verder?' meegenomen. De tussentijdse evaluatie is in de bijlagen terug te vinden.

De evaluatie geeft antwoord op de volgende vragen:

- Is het beoogde resultaat behaald?
- Welke onderdelen van de aanpak zijn goed / kunnen beter?
- Wat zijn de succesfactoren waarom ondernemers deelnemen en over gaan tot realiseren?
- Wat zijn de argumenten waarom ondernemers niet deelnemen of uiteindelijk alsnog afhaken?
- Hoe verliep de samenwerking met gemeenten, OFGV, energiecoöperaties en/of ondernemersverenigingen?
- Wat zijn de aanbevelingen voor de aanpak voor 2023 e.v.?

Zoals in de eerste alinea's beschreven is het van belang voor de realisatie van opwek, prioriteit te geven aan zon op (grote) daken. Het vormt veruit het grootste deel van het zgn. RES-bod voor Gooi en Vechtstreek (binnen RES NHZ) en daarmee de manier om het regionale aandeel (Gooi en Vecht) in energieregio Noord-Holland Zuid te realiseren. Daarbij komt dat dit zal moeten plaatsvinden in deze en de volgende bestuursperiode, om het doel in 2030 te behalen. Met deze urgentie is de evaluatie van belang en moeten de lessen uit deze pilot en de aanbevelingen de basis vormen voor de aanpak voor 2023 e.v.

Aanpak pilot Zonwinst

In het Plan van Aanpak (d.d. 28 febr. 2021) staat werkwijze van Zonwinst uitgebreid beschreven. In dit evaluatierapport wordt dit niet opnieuw volledig gedaan. Onderstaand is een korte samenvatting van de projectstart beschreven:

¹ Bron: Noord-Holland Zuid, Regionale Energiestrategie 1.0, 2021 (p. 135)

De gemeente is de afzender van de aanpak (met uitzondering van Hilversum). Bedrijven ontvangen een brief met de uitnodiging om mee te doen aan Zonwinst. Binnen een week worden ze ook telefonisch benaderd voor het maken van een afspraak. Ondernemers worden professioneel en onafhankelijk geadviseerd en ondersteund bij de realisatie van een zonnedak. De ondernemer wordt geholpen met de business cases, SDE-aanvraag, technische en financiële vraagstukken en met de aanbesteding bij het (lokale) installatiebedrijf. De ondernemer kunnen kiezen uit verschillende business cases, inclusief de proposities van de lokale energiecoöperatie.

Ondernemers die ook interesse hebben in energiebesparing wordt de aanpak van Stimulerend Toezicht van de OFGV voorgesteld. Toezichthouders van de OFGV verwijzen op hun beurt door naar Zonwinst indien de ondernemer interesse heeft in zonnepanelen.

Na de besluitvorming rondom de begroting in april 2021 is het pilotproject Zonwinst officieel gestart en de opdracht gegund aan InEnergie. Voor die tijd zijn al de nodige voorbereidingen getroffen met betrekking tot afstemming met gemeenten en stakeholders (energiecoöperaties, ondernemersverenigingen en OFGV) en opstellen van de bedrijvenlijsten. In de eerste maanden van het project is er nog veel extra tijd gestopt in afstemming met de verschillende partijen alvorens InEnergie daadwerkelijk met hen de uitvoering van het project kon starten. InEnergie heeft een deel van de voorbereiding (o.a. de extra afstemming) ook op zich genomen.

Algemeen beeld is dat het veel tijd kostte om zowel betrokken partijen (o.a. ondernemersverenigingen en energiecoöperaties) als gemeenten zelf goed op de hoogte te brengen van de aanpak. De gesprekken met enkele coöperaties verliepen hierin met name moeilijk. Bij gemeenten bleek dat het ophalen van de juiste informatie voor de uitvoering van het project (bedrijvenlijsten) moeilijk was. Dit vroeg later in het project ook om extra inspanning van zowel InEnergie als de Regio (zie ook aanbevelingen en tijdens project).

Doel en beoogde resultaten

Het doel in deze pilot was om voor minimaal voor 12 MW vermogen aan zonnedaken een SDE++ subsidie aanvraag in te dienen voor een dakgebonden zonnepaneelsysteem (ca. 40.000 panelen, ca. 68 bedrijfsdaken). Dit moet resulteren in een daadwerkelijke realisatie van 8 GWh aan zonnepanelen, verdeeld over ca. 50 bedrijfsdaken. Dat zorgt voor een CO₂ reductie van 17.000 ton /jaar.

De aanpak richtte zich op twee doelgroepen:

- Inrichtingen² met een KvK-nummer, gevestigd in de regio Gooi en Vechtstreek, die SDE++-subsidie kunnen aanvragen, een dakoppervlak hebben van minimaal 1.000 m² en een (grootverbruikers)aansluiting hebben (of willen nemen) op het elektriciteitsnet van meer dan 3x80 A.
- Inrichtingen met een KvK-nummer, gevestigd in de regio Gooi en Vechtstreek, die in 2019/2020 SDE++-subsidie toegekend hebben gekregen om de zonnepanelen daadwerkelijk te realiseren maar dat nog niet hebben gedaan.

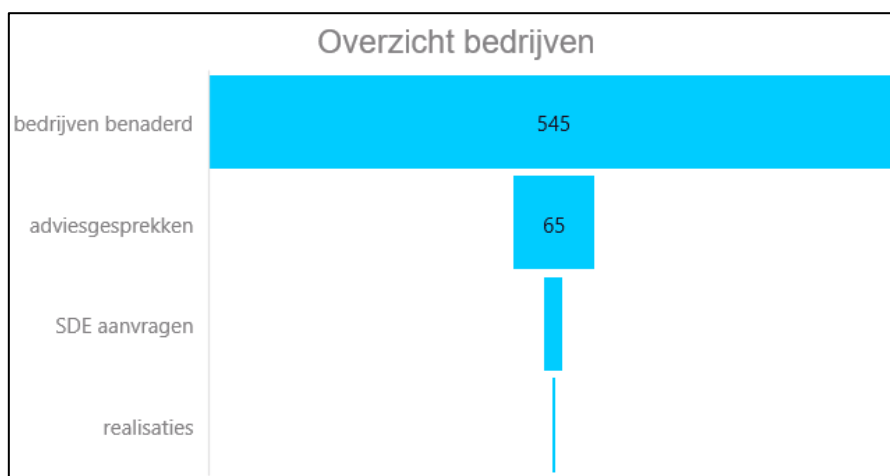
Vanuit effectiviteitsgedachte lag de oorspronkelijke focus voornamelijk op daken groter dan 1000 m². Bedrijfsdaken tussen 285m² en 1000m² zijn ook ondersteund.

² Inrichtingen volgens de Wet Milieubeheer (bedrijfspannen, kantoren, sportcomplexen, zorgcentra e.d.)

Resultaten

Hieronder worden puntsgewijs de behaalde resultaten beschreven. De resultaten zijn aangevuld met de meest actuele informatie. De rapportage van resultaten is gebaseerd op een stand van januari 2023. De definitieve resultaten kunnen bij financiële afronding worden vastgesteld.

- 16 SDE aanvragen (3,4 MW)
- 7 doorverwijzingen naar een energiecoöperatie
- Van de benaderde bedrijven leidde ca. 12% tot een adviesgesprek.
- Ca. 25% van adviesgesprekken leidt tot SDE aanvraag
- Tot op heden zijn er 6 daken, à 0,3 MW gerealiseerd (20/02/2023)
- Binnen half jaar worden nog 13 realisaties verwacht (o.a. doordat installateur momenteel 6 maanden wachttijd heeft)
- 2,0 MW verwachte realisaties binnen 6 maanden:
 - Verwachte aantal realisaties kleinverbruikers: 11 / Verwacht totaal vermogen: 0,68 MW (ca. 1.500 panelen)
 - Verwacht aantal realisaties grootverbruiker: 10 / Verwacht totaal vermogen: 1,3 MW (ca. 4.000 panelen)
- Alle SDE aanvragen zijn toegekend. Als het nog niet gerealiseerd is, komt dat door o.a.:
 - Vervangen dak en regelen van hypotheek hiervoor
 - Achterhalen van bouwtekeningen en uitvoeren dakconstructieberekening
 - (bij nader inzien) financiële risico's i.c.m. benodigde investering
 - Dakconstructie die onvoldoende sterk is
 - Verzwaren netaansluiting (duur >1 jaar)
 - Overige zaken zoals verkoop van pand in de nabije toekomst
- Het aangevraagde vermogen voor de SDE++ is 3,4 MW, dat is 28% van het projectdoel (12 MW).
- Hilversum/Huizen is over het algemeen het meest efficiënt geweest. Dit komt door de moderne panden die veelal in lokaal eigendom zijn in Huizen. Daarbij ook veel bedrijven aangeschreven en media-aandacht. In Hilversum is effectief samengewerkt met de ondernemersvereniging (zgn. warme leads). In Weesp staan veelal oudere panden die niet in lokaal eigendom zijn. De lijst vanuit Blaricum/Laren was qua omvang beperkt en bevatte onzuiverheden (o.a. particulieren en een oude kerk). Bedrijven op het nieuwe bedrijvenpark langs de A27 bij de Blaricummermeent komen niet in aanmerking voor Zonwinst.



Wat was van invloed op de resultaten?

Positief

- Ook kleinverbruikersaansluitingen (< 3*80A) zijn in een later stadium meegenomen wanneer deze langskwamen.
- HIRB+ subsidie (o.a. versteviging dak) heeft significante invloed op bereidheid ondernemers. Bij veel bedrijven is een extra investering in het dak vereist om zonnepanelen te kunnen installeren waardoor bedrijven afhaken. De HIRB+ subsidie voorkwam dit voor een deel.
- No-cure no-pay fee vormt slechts voor een enkel bedrijf (met kleinverbruikersaansluiting) een reden om niet deel te nemen.
- Succesfactor is als ondernemers eigenaar zijn van een modern pand. Indien mogelijk die onderverdeling opnemen in de bedrijvenlijst.
- Gebruik maken van warme leads vanuit de ondernemersvereniging OVHZW werkt efficiënt.
- Het project Zonwinst kent steeds meer bekendheid en de verwachting is dat daardoor ook steeds meer ondernemers mee willen gaan doen. Alleen al dat we kunnen aangeven dat we met meerdere bedrijven in de buurt hebben gesproken helpt enorm.
- De brief wordt herkend en mensen plannen regelmatig zelf hun afspraken via de website.
- Het project Zonwinst wordt gewaardeerd en de achterliggende reden wordt herkend.

Negatief

- Bedrijvenlijsten zijn vaak niet actueel. Selectie op groot dakoppervlak of grootverbruikersaansluiting is niet mogelijk. De juiste contactpersonen en contactgegevens ontbreken. Hierdoor is de doelgroep moeilijk te benaderen wat in belangrijke mate bijdraagt aan de lage conversie. Dit was bij de tussentijdse evaluatie al bekend maar het is de gemeenten onvoldoende gelukt de lijsten te verbeteren.
- De bedrijvenlijsten bevatte te veel adressen/bedrijven die een kleinverbruikersaansluiting hebben. Deze bedrijven vallen eigenlijk niet binnen de scope van het project, maar dragen uiteindelijk wel bij aan het de realisatie van zon op dak. In overleg met de gemeente, daar waar deze bedrijven zich aanmelden, is besloten om alsnog een aanbieding te doen aan de kleinverbruikers. Hiertoe heeft InEnergie een gezamenlijke inkoop voorgesteld.
- Uitleggen van de verschillende business cases werk soms verwarrend bij ondernemers. De vele details kunnen verwarrend werken. Er ontstaat ruis.
- Dakconstructieberekening werd tijdens SDE2022 verplicht wat een hogere drempel vormt voor aanvragen SDE subsidie. Kosten ondernemer ca. €1.000,- (Landelijk is voor SDE2022 ook de helft minder aangevraagd dan voor SDE2021).
- Sterke stijging energieprijzen is ontstaan ná wervingsfase van bedrijven. Waarschijnlijk zijn nu meer bedrijven geïnteresseerd.
- Propositie vanuit energiecoöperaties is, op Weesp en HilverZon na, onvoldoende concreet. Goede intenties zijn er zeker, maar veelal blijft het bij een algemene aanpak die wordt aangeboden. De financiële propositie ontbreekt.
- Grote partijen (o.a. Gamma, Sligro) pakken het landelijk op.
- Regelmatig zijn panden in eigendom van enkele partijen. Deze staan niet open voor begeleiding (o.a. Verwelius in Weesp), huurders willen geen contactgegevens doorgeven, of eigenaar is gevestigd in het buitenland wat contact vrijwel onmogelijk maakt.

- Brief en nabellen is relatief 'koude' acquisitie waardoor het zeer lastig is in gesprek te komen (afwezigheid, geen naam willen doorgeven). Grotere kans van slagen via lokale kringen zoals een ondernemersvereniging (b.v. Hilversum)
- Opbouwen van netwerk zorgt voor laagdrempelig en direct contact wat efficiënter gaat.
- Traject duurt vaak lang door aanvraag SDE-subsidie (3 maanden wachten op beschikking) en doordat meerdere partijen zijn betrokken (huurder/verhuurder) bij besluitvorming.
- Een adviesgesprek over zonnepanelen heeft vaak ook signaalfunctie voor andere zaken waardoor vertraging optreedt (o.a. vervangen dak)
- Bedrijven willen vaak niet het dak voller leggen dan het eigen verbruik, ook als dat rendement oplevert. Dit i.v.m. financiële en juridische risico's en een verwacht hoger rendement van vermogen op de kerntaak van het bedrijf. Hierdoor blijft potentieel dakoppervlak onbenut. Een samenwerking met een energiecoöperatie heeft op dat moment ook niet de voorkeur.

Andere bevindingen

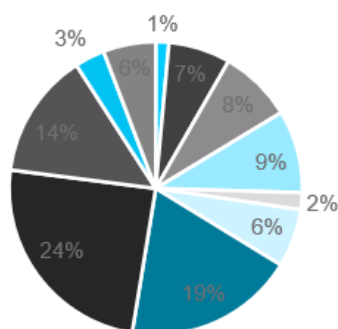
Ongeveer de helft van de ondernemers hebben naast behoefte aan onafhankelijke begeleiding voor zon-pv ook behoefte aan ondersteuning voor verduurzaming in bredere zin. Denk aan vragen als:

- Wat is het lange termijn plan en aan welke wet- en regelgeving dien ik te voldoen?
- B.v. als ik een warmtepomp laat installeren, hoeveel kWh moet ik dan opwekken om energieneutraal te zijn? Hoeveel kWh moet ik opwekken en hoeveel kilometer kan daarmee elektrisch rijden? Kan ik nog een laadpaal aansluiten als ik al zonnepanelen heb aangesloten?

Redenen waarom bedrijven geen adviesgesprek willen

- Grootste groep (24%) geeft als reden dat er in algemene zin geen interesse is in energiekosten en energietransitie/klimaatverandering
- Ca. 25% van de benaderde bedrijven had een ongeschikt/te klein dak of had al zonnepanelen.
- Tweede grote groep (19%) wordt gevormd doordat meerdere ondernemers in 1 pand zaten.
 - Veelal meer kleinverbruikers (tot 20 kleinverbruikers). Dit leidt tot langdurige trajecten omdat per pand er een huurder én eigenaar is.
 - Er loopt een traject zodat de opgedane ervaring meegenomen kan worden naar andere projecten.
 - Afstemming is dan nodig met bestuur van VVE.
- Met ca. 14% van de bedrijven konden niet worden bereikt ondanks meerdere contactpogingen per mail en telefoon.

Redenen om niet deel te nemen



- Geen opdracht Adres niet in werkgebied
- Geen opdracht Dak te klein
- Geen opdracht Hoort bij ander adres
- Geen opdracht Meerdere ondernemers in 1 pand
- Geen opdracht Niet kunnen bereiken
- Geen opdracht: Lead afkeur
- Geen opdracht Dak ongeschikt
- Geen opdracht Heeft al zonnepanelen
- Geen opdracht Is geen eigenaar
- Geen opdracht Niet akkoord met aanbod
- Geen opdracht Wordt landelijk geregeld

Projectpartners

Ondernemersverenigingen

De beoogde samenwerking met de ondernemersverenigingen verliep anders dan verwacht. De samenwerking met de OVHZW verliep in 2021 goed. In de eerste helft 2022 verliep dit moeizamer en zijn geen leads meer doorgezet. Dat had te maken met discussie met de gemeente Hilversum maar ook met miscommunicatie. In Weesp is er in 2022 goed samengewerkt met de ondernemersvereniging. In de gemeenten Blaricum, Huizen en Laren ontbreekt een actieve ondernemersvereniging.

Ervaring heeft geleerd dat je via ondernemersverenigingen veel makkelijk in gesprek komt met ondernemers.

OFGV

Bij de start van het project is afgesproken om de connectie met energiebesparing nadrukkelijk te leggen en vanuit beide sporen doorverwijzingen te maken. Op dit moment lijkt de toeleiding vanuit Stimulerend Toezicht nog minimaal (uitvraag bij OFGV is gedaan). Ook vanuit Zonwinst is de ervaring dat vrijwel geen bedrijf de behoefte heeft aan een traject met de Omgevingsdienst terwijl energiebesparing bij een deel van de ondernemers zeker op de agenda staat.

Het provinciale energiebesparingsakkoord biedt mogelijkheden om deze koppeling te versterken.

Energiecoöperaties

Ondanks de aanvankelijk moeizame overleggen met sommige coöperaties, is de uiteindelijke samenwerking met coöperaties goed. De coöperaties hadden aan het begin vaak het idee dat Zonwinst concurreert met de propositie van een energiecoöperatie. Dit heeft tijd gekost om dit beeld te veranderen. De energiecoöperaties hadden grote moeite met het aanleveren van hun financiële businesscases. Alleen voor Weesp en HilverZon is dat uiteindelijk gelukt. Deze financiële businesscases werden tijdens de adviesgesprekken voorgelegd aan de ondernemers. Een enkel bedrijf staat open voor samenwerking, maar het idee om het dak gedurende 15 jaar verhuren blijkt voor de meeste bedrijven financieel en juridisch onaantrekkelijk. In totaal zijn er 7 bedrijven met bedrijven met een kleinverbruikersaansluiting doorverwezen naar energiecoöperaties.

Reflectie op het project

Door gemeenten

Onderstaande opsomming (puntsgewijs) geven de belangrijkste uitkomsten weer van de tussentijdse evaluatie en de afzonderlijke gesprekken met gemeenten voor de eindevaluaties:

- Resultaat is lager dan beoogd maar representatief voor dit soort trajecten
- Goed bedrijvenbestand is niet beschikbaar. Gegevens van bijv. afdeling Belastingen (WOZ) zouden de kwaliteit van de bedrijvenlijsten kunnen vergroten.
- Warme leads werken erg goed. Dit blijkt met name uit de samenwerking in Hilversum. M.b.t. Zonwinst wordt gebruik gemaakt van de lokale netwerken. Koude acquisitie neemt veel meer tijd in beslag.
- De communicatie over de voortgang vanuit InEnergie is matig.
- Meer proactieve rol van InEnergie verwacht bij verbetering proces, bedrijvenlijsten e.d.
- In de opdracht misschien kwaliteitscriteria en bonusmalussysteem opnemen om de opdrachtnemer te stimuleren
- Hilversum was niet goed voorbereid op Zonwinst en heeft de regio uiteindelijk over gelaten aan de ondernemersvereniging OVHZW. Dit heeft veel tijd gekost waardoor past in mei/juni 2021 gestart kon worden in Hilversum. In 2021 is er goed samengewerkt tussen Zonwinst en OVHZW. In 2022 heeft OVHZW geen leads door gegeven aan Zonwinst waardoor het een verloren jaar is geweest. Dit had te maken met discussie tussen gemeente en OVHZW maar ook met miscommunicatie met InEnergie en de Regio Gooi en Vechtstreek.
- Met uitzondering van Weesp en Huizen hebben de deelnemende gemeenten nauwelijks een actieve rol wat deels te verklaren is door de beperkte beschikbare capaciteit. Grotere betrokkenheid is wel bevorderlijk voor een beter resultaat.
- Gemeenten Blaricum, Huizen en Laren willen regionaal verder met Zonwinst, inclusief de aanbevelingen. Hilversum is in gesprek met OVHZW over verduurzaming van het bedrijventerrein Zuid-West. Gekeken wordt hoe de lokale afspraken gecombineerd kunnen worden met regionale samenwerking met zon op grote daken. Gemeenten Gooise Meren en Wijdmeren hebben de afgelopen twee jaar gekozen voor hun eigen lokale werkwijze. Ze staan open voor een verkenning voor een gezamenlijke regionale aanpak.

Door InEnergie

De behaalde resultaten vallen tegen. Verschillende technische, financiële en emotionele redenen zijn hiervoor de belangrijkste redenen (zie ook pag. 6-7). De conversie is veel lager dan van te voren gedacht. Dit heeft vooral te maken met de kwaliteit van de bedrijvenlijsten. InEnergie had naast de rol van procesbegeleider ook de rol van coördinator vanwege de vele betrokken partijen (meerdere energiecoöperaties, meerdere ondernemersverenigingen, constructeurs, installateurs, verzekeraars, financiers, etc.). Dit heeft meer tijd gevraagd dan van te voren was ingeschat. De verschillende business cases werkten regelmatig verwarrend bij de ondernemer. Daardoor had de ondernemer meer tijd nodig om na te denken en te overwegen. Dat kost veel tijd en heeft een afbreukrisico in zich. Misschien beter een voorkeursvariant presenteren. Proces kan door hun nog wat strakker georganiseerd worden. De sales/acquisitie kan beter en is belangrijk om de ondernemers te interesseren in een adviesgesprek. Aanbod inhoudelijk breder maken, niet alleen zonnepanelen maar ook andere duurzaamheidsonderdelen.

Door bedrijven

Om te horen wat de doelgroep zelf van Zonwinst vindt zijn tien ondernemers gesproken die kennis hebben gemaakt met Zonwinst. Sommigen zijn tot en met realisatie begeleid vanuit Zonwinst, anderen zitten in de offerte fase of hebben alleen een adviesrapport en een SDE-beschikking. Voor één ondernemer ligt het adviestraject al enige tijdje on-hold.

Kostenbesparing en verduurzaming bedrijfsvoering zijn allebei even vaak genoemd als belangrijkste reden voor het plaatsen van zonnepanelen op hun bedrijfsdak. Van de ondernemers is 80% tevreden over de advisering (adviesgesprek en adviesrapport) en 20% zeer tevreden. Over de begeleiding (SDE-aanvraag, technische en financiële vraagstukken, offertes opvragen en beoordelen, controle oplevering) is 30% zeer tevreden, 60% tevreden en 10% gemiddeld tevreden. Alle ondernemers zouden Zonwinst willen adviseren aan andere ondernemers. Aantrekkelijk aan de aanpak van Zonwinst wordt vooral de totale ontzorging / begeleiding genoemd. Aanbieding vanuit de gemeente geeft ook vertrouwen en dat er gewerkt wordt met installateurs uit de regio wordt positief beoordeeld. De volgende tips voor verbetering werden genoemd:

- Technische fouten van de installateur. Betere controle door begeleider nodig.
- Advisering inhoudelijk verbreden, niet alleen kijken naar huidig energieverbruik maar ook naar label C-verplichting, laadpalen en verwarming.
- Advisering is te netjes, meer 'blijven pushen', meer commercialiteit nodig.
- Ondernemer heeft graag iemand die kort en duidelijk is en die voor hun 'beslist.'

Communicatie

In april/mei 2022 is een plan van aanpak voor communicatie en marktactivatie opgesteld.

De volgende communicatiemiddelen zijn ontwikkeld en ingezet gedurende het project:

- website www.zonwinst.nl met aanmeldformulier voor het maken van een afspraak
- Projectflyer die samen met de brief wordt verzonden naar ondernemers
- Ondernemersbrief met gemeente met ruimte voor alinea gemeente en heldere *call to action*.
- Basisteksten met ruimte voor de gemeenten om te 'personaliseren' met lokale info van wethouder/burgemeester of lokale ambassadeur.
- Na bel-actie, met als doel het maken van een adviesgesprek met de ondernemer.
- Poster op sandwichborden op bedrijventerreinen en toegangswegen
- Google Ads Campagne (mei-juni-juli 2022)
- Positieve PR voor ondernemer, via persbericht en -uitnodiging, opening door de wethouder, artikelen op social media en websites.

De bekendheid van Zonwinst is in de loop van het project toegenomen. De kernboodschap was duidelijk. Publiciteit over gerealiseerde PV-systemen en de inzet daarbij van ondernemers als ambassadeurs is een zeer effectief. Na publicatie van de eerste twee systemen melden ondernemers zich spontaan aan. Helaas duurt het lang voordat de eerste systemen waren gerealiseerd. Hierdoor kon deze manier van communiceren en werven pas aan het eind worden ingezet. Komende periode worden er nog 19 systemen opgeleverd. Dit biedt goede communicatie en marketingmogelijkheden. De beste 'verkopers' zijn toch andere ondernemers uit de gemeente/ regio. Communicatie via de ondernemersvereniging zelf werkt ook goed. In Weesp en Hilversum is dat voor een deel gelukt. In de andere gemeenten niet omdat de ondernemersvereniging nauwelijks actief zijn.

Financiën

De financiële afronding van het project is nog niet volledig weer te geven in deze eindevaluatie. De begeleiding van bedrijven bij de realisatie van zonnepanelen op het dak loopt in 2023 nog door (daar waar zij in 2022 in de pilot zijn opgenomen). Zoals in de resultaten weergegeven zijn er nog grofweg 13 bedrijven die het tot en met half 2023 geholpen worden en tot realisatie komen. Pas daarna worden de facturen aan deze bedrijven verzonden en kan het project volledig financieel afgesloten worden. Onderstaand is wel de definitieve begroting voor het project weergegeven en hoe deze is opgebouwd. Daarbij is een prognose van (financiële) afloop van het project weer gegeven, op basis van de stand van februari 2023.

	Uitgaven (begroot)	Uitgaven werkelijk*	Inkomsten (begroot)	Inkomsten werkelijk*	Resultaat
Projectleiding	€ 30.000	€ 30.000			
Business development	€ 138.088	€ 138.088			
Communicatieadviseur	€ 35.000	€ 31.565			
Communicatiemiddelen	€ 20.000	€ 6.269			
Bedrijven			€ 88.580	€ 55.044	
Regio GV (VNG middelen)			€ 40.000	€ 40.000	
Provincie			€ 40.000	€ 40.000	
Gemeenten			€ 54.508	€ 54.508	
TOTAAL	€ 223.088	€ 205.922	€ 223.088	€ 189.552	€ -16.370

In onder de kolom van daadwerkelijke inkomsten is de verwachte bijdrage van de bedrijven (die tot realisatie van een zonnedak zijn overgegaan) al opgenomen. Onderstaand geeft de tabel van de bijdrage per bedrijf en de verwachte realisatie in 2023.

Bedrijf	GV/KV	Gemeente	Fee	Realisatie
Tulip	GV	Hilversum	€ 1.850	Ja, afgerond
TV Laer	KV	Laren	€ 1.175	Ja, afgerond
Jachthaven	GV	Huizen	€ 1.175	Ja, afgerond
Bell Rain	KV	Weesp	€ 2.350	Q2
Arie de Graaf	KV	Huizen	€ 2.350	Q2
Aeson	KV	Huizen	€ 2.350	Q2
van Gelderen	KV	Weesp	€ 1.175	Q2
Kosprosign	KV	Weesp	€ 1.175	Q2
Gebr Kooy	GV	Huizen	€ 2.350	Q2
Mokveld	KV	Hilversum	€ 2.350	Wordt niet meer verwacht
Pako	KV	Weesp	€ 2.350	Q2
Airworks	GV	Weesp	€ 2.350	Q2
VVE Rokerijweg	KV	Huizen	€ 2.350	Q3
Riviera	GV	Huizen	€ 2.350	Q3
Audion	GV	Weesp	€ 2.350	Q3
TV Huizen	KV	Huizen	€ 2.350	Ja, afgerond
Riemer	KV	Huizen	€ 1.175	Ja, afgerond
Teeuwissen	GV	Huizen	€ 2.350	Wordt niet meer verwacht
Leijenaar	KV	Huizen	€ 1.175	Ja, afgerond
Colloseum	GV	Hilversum	€ 2.350	Q3
Havenstaete	GV	Hilversum	€ 2.350	Wordt niet meer verwacht
Totaal			€ 41.800	

Conclusie

Er zijn een aantal belangrijke conclusies aan het pilot project Zonwinst te verbinden. Die zijn grofweg in 3 delen onder te verdelen, welke betrekking hebben op het resultaat, de projectaanpak en op het opdrachtgever(s)- en opdrachtnemerschap.

Allereerst ten aanzien van het resultaat. Er kan in ieder geval gesteld worden dat het projectdoel niet gehaald is. Voor de pilot is een tweeledig maar verbonden doel gesteld om voor minimaal voor 12 MW vermogen aan zonnedaken een SDE++ subsidie aanvraag in te dienen voor een dakgebonden zonnepaneelstelsel (ca. 40.000 panelen, ca. 68 bedrijfsdaken) en daadwerkelijke realisatie van 8 GWh aan zonnepanelen, verdeeld over ca. 50 bedrijfsdaken. Uiteindelijk is voor ongeveer 3,4 MW aan SDE++ vermogen aangevraagd en is het verwachte eindresultaat voor de daadwerkelijke realisatie 2,5 MW. Dat betekent dat ongeveer 28% van het projectdoel in SDE++ aanvragen behaald is (3,4 MW van de 12 MW gestelde doel) en ongeveer 31% van het doel voor realisatie behaald is (2,5 MW van 8 MW). Het resultaat is op het oog tegenvallend, toch zijn er verschillende verklaringen waarom het niet gehaald is en is er tegelijkertijd veel geleerd gedurende de looptijd van de pilot. Dit is ook in bovenstaande rapportage beschreven. Onder de conclusie voor de aanpak wordt kort nader stilgestaan bij deze verklaringen en de ervaringen van de verschillende partijen.

Als rectificatie op het projectdoel moet als laatste nog opgemerkt worden dat het projectdoel 8 GWh realisatie stelt. Deze vertaling vanaf het doel voor aangevraagd SDE++ vermogen is niet correct en zou Mwh moeten zijn³.

Met betrekking tot de projectaanpak geldt in de basis dat de A tot Z begeleiding (als insteek van Zonwinst) erg goed werkt, plus het vertrouwen dat het een gemeentelijk aanbod is. Gedurende het traject is er tegelijk veel geleerd over wat wel en niet werkt. Ten aanzien van de projectaanpak zou een verbreding van de aanpak ook goed zijn, zowel inhoudelijk voor een bredere blik op de duurzaamheidsopgaven als voor de daken of ondernemers die aan te schrijven zijn (zowel klein als groot verbruik). Daarbij moet er ook de ruimte zijn om gedurende de aanpak hier (relatief) flexibel mee om te gaan. Verder geldt dat in alle vormen er ontzettend veel inzet nodig is in de voorbereiding en gedurende het traject, zowel van de opdrachtgever(s) als opdrachtnemer(s). De processen kennen door allerlei oorzaken vaak een relatief lange doorlooptijd.

Er is dus sterke inzet nodig vanuit de opdrachtgever (zowel Regio als gemeenten) voor dit soort trajecten, waarbij ook geldt dat kritisch gekeken moet worden naar de rol van gemeenten (en Regio). Een actievere rol en betrokkenheid van gemeenten bij project was wenselijk. Tegelijk geldt ook dat Regio en/of gemeenten steviger in kon zetten op opdrachtgeverschap. Specifiek voor aansturing op eventuele tegenvallende resultaten. Daarbij hebben de gemeenten wel een verwachting naar de opdrachtnemer uitgesproken dat zij gedurende het traject bij achterblijvende resultaten meer initiatief op verbetering van aanpak hadden willen zien.

Al met al geldt er een algemene tevredenheid over het project en de projectaanpak (A tot Z begeleiding als insteek van Zonwinst). Zo wordt dat door gemeenten, InEnergie én bedrijven ervaren. Van de ondernemers is 80% tevreden over de advisering (adviesgesprek en adviesrapport) en 20% zeer tevreden. Over de begeleiding (SDE-aanvraag, technische en financiële vraagstukken, offertes

³ Een Mwh is de hoeveelheid opgewekte stroom voor een installatie met bepaald vermogen (MW).

opvragen en beoordelen, controle oplevering) is 30% zeer tevreden, 60% tevreden en 10% gemiddeld tevreden. Alle ondernemers zouden Zonwinst willen adviseren aan andere ondernemers. Desalniettemin is het goed om kritisch zijn op het behaalde resultaat en met name in een eventueel vervolg goed kijken naar hoe je met de beschreven aanbevelingen, de aanpak nog sterker kan maken.

Aanbevelingen

- Indien een sterk netwerk aanwezig is (b.v. ondernemersvereniging), zoek de samenwerking daarmee op.
- Contact via lokale organisaties (b.v. ondernemersvereniging, vastgoedbeheerders) intensiveren.
- M.b.t. communicatie geldt dat positieve resultaten en uitingen daaromtrent helpt bij werving van nieuwe bedrijven. Meer bekendheid met de aanpak en mond-tot-mond reclame werkt daarbij ook.
- In voorbereiding van een dergelijke aanpak veel (meer) tijd nemen om verschillende partijen bij elkaar te krijgen en achter een aanpak te scharen. Bijvoorbeeld de schijnbare concurrentie positie tussen verschillende aanpakken.
- Creëer apart aanbod voor klein- en grootverbruikersaansluitingen.
- Zet traject op met zo min mogelijk ruis en beslismomenten voor ondernemer.
 - Bijv. standaard uitgaan van eigen investering i.p.v. 4 mogelijkheden. Afwijken kan alsnog in een later stadium.
- Biedt ondernemers ook de mogelijkheid om een breder duurzaamheidsplan op te stellen en koppel indien mogelijk hier ook een aanbod voor de ondernemers aan vanuit een project.
- Ondernemers zijn niet alleen op zoek naar zonnepanelen maar vaak ook naar bredere duurzaamheidsaanpak i.c.m. energielabel C verplichtingen. Als het gaat om energiebesparing en voldoen aan de wettelijke verplichtingen, extra inzetten op doorverwijzing naar besparingsprogramma's, zoals Stimulerend Toezicht via OFGV.
- Vanuit ondernemers is de aanbeveling gedaan om in advisering toch meer 'te pushen en commercialiteit nodig is. Een kort en duidelijk voorstel en iemand die 'voor hen beslist' is ook wenselijk.
- Inzicht in eigenaarschap van een pand blijft cruciaal voor het effectief kunnen benaderen van bedrijven.
- Kwaliteit bedrijvenlijsten verbeteren, met als doel te voorkomen dat te veel tijd wordt besteed aan leads waarvan vooraf al bekend zou kunnen zijn dat ze niet geschikt zijn. Gericht aan personen versturen van brieven kan enorm bijdragen aan de efficiëntie in de wervingsfase (koud acquisitie). Zgn. 'warme leads' leveren in alle gevallen het beste resultaat op.
- Binnen een aanpak ook op zoek naar extra subsidie en financieringsmogelijkheden, die bijdragen aan een breder duurzaamheidsperspectief. Dergelijke financieringsmogelijkheden kunnen een katalysator zijn voor ondernemers. Bijvoorbeeld de HIRB+ subsidie vanuit provincie voor versteviging van dak helpt om ondernemers te overtuigen om zonnepanelen te installeren.

Hoe nu verder?

Procedure

Na afronding van de pilot moet bekeken worden hoe en op welke manier de gemeenten de gezamenlijke inzet op zon op dak willen voortzetten, danwel opnieuw willen overwegen. In de besluitvorming rondom de pilot Zonwinst (4 december 2020) is geconstateerd dat de verschillende aanpakken (respectievelijk Zonwinst en aanpakken in Gooise Meren en Wijdemeren) moeilijk verenigbaar zijn en deze parallel aan elkaar bestaan. Daarbij is wel afgesproken tenminste "om ervaringen uit te wisselen zodat er van elkaars aanpakken geleerd kan worden". Tijdens de

tussenevaluatie (december 2021) is al veel kennis en ervaring uitgewisseld tussen de partijen over de aanpakken tot dan toe. Daarnaast is er afgesproken om te proberen enkele doorverwijzingen van ondernemers/bedrijfspannen over en weer te doen. En, dat alle partijen tijdens de eindevaluatie betrokken worden. Hier moet (deels) nog invulling aan worden gegeven. Er is afgesproken om dat in Q1 2023 te doen en te zoeken naar hoe de verschillende aanpakken meer op elkaar aangesloten kunnen worden. Deze afspraak bij de tussenevaluatie gaat dus verder dan enkel kennisdelen. Onderstaan beschrijft de huidige stand van zaken en visie van de gemeenten op deze gezamenlijke inzet en hoe het proces er de komende maanden uit ziet.

De gemeenten Blaricum, Huizen en Laren hebben nu al aangegeven regionaal verder te willen gaan met Zonwinst, inclusief de aanbevelingen. Zie hierover in onderstaande alinea meer (overgangperiode). Hilversum is in gesprek met OVHZZW over verduurzaming van het bedrijventerrein Zuid-West. Gekeken wordt hoe de lokale afspraken gecombineerd kunnen worden met regionale samenwerking met zon op grote daken. Gemeenten Gooise Meren en Wijdemeren hebben de afgelopen twee jaar gekozen voor hun eigen lokale werkwijze en zetten op dit moment ook nog in op die lokale aanpak. Gegeven de lokale verschillen, de lessen van de verschillende aanpakken, staan alle gemeenten open voor een verkenning voor een (hernieuwde) gezamenlijke regionale aanpak. Het eerste gesprek vindt in maart 2023 plaats.

Het vervolg van het proces om tot een (hernieuwde) regionale aanpak zie er grofweg als volgt uit:

- Februari/Maart 2023: gesprek gemeenten en gesprek betrokken stakeholders over mogelijk regionaal vervolg aanpak zon op dak
- April 2023: uitwerken mogelijke aanpak en gezamenlijk bespreken van uitgangspunten en voorwaarden voor de aanpak
- Mei/Juni 2023: Uitwerken aanpak en voorstel aan gemeenten

Het streven is om voor de zomer met elkaar een richting te hebben om de inzet op zon op dak (lokaal en/of regionaal) in beeld te hebben. Wanneer dit aan de orde is, wordt hiervoor een plan en voorstel opgesteld.

Overgangperiode

De looptijd van de pilotproject Zonwinst is tot en met december 2022. De ondernemers van de lopende trajecten worden ook nog in 2023 ondersteund tot aan de realisatie. Deze evaluatie, regionale e.v. en de aanbesteding zorgt er voor dat niet eerder dan in het tweede kwartaal 2023 gestart kan worden. Omdat de SDE++-ronde weer in juni plaats vindt zou het jaar als verloren beschouwd kunnen worden. Dan kunnen er geen ondernemers worden geworven en ondernemers geadviseerd. Dat is onwenselijk. Daarom wordt Zonwinst en de huidige opdracht aan InEnergie verlengd met 6 maanden.

Bijlagen

Bij de verzending zijn ook de rapportage van InEnergie en de tussenevaluatie bijgevoegd. Onderstaande afbeeldingen laten de flyers, publicaties van realisaties en enkele communicatie uitingen zien.

ZONWINST

Haal rendement uit uw dak!

In de gemeenten Blaricum, Hilversum, Huizen, Laren en Weesp zijn veel daken geschikt voor zonnepanelen.

Uw dak is daar één van!

In de komende weken kunt u zich via uw eigen gemeente laten informeren en begeleiden door onafhankelijke adviseurs over de mogelijkheden voor uw dak.

Uw voordelen:

- ✓ Krijg betrouwbaar advies via uw eigen gemeente
- ✓ Word stap-voor-stap ondersteund
- ✓ Haal rendement uit de zon en maak uw bedrijfspand meer waard
- ✓ Ontvang meerdere businesscases op maat
- ✓ Mogelijk elektriciteit leveren aan uw directe omgeving
- ✓ No cure no pay



Meld u vrijblijvend aan via
www.zonwinst.nl
of bel: 06-40183216



Afbeeldingen realisaties en communicatie uitingen



ZONWINST

Haal rendement uit uw dak!

In de gemeenten Blaricum, Hilversum, Huizen, Laren en Weesp zijn veel daken geschikt voor zonnepanelen. Uw dak is daar één van!

In de komende weken kunt u zich via uw eigen gemeente laten informeren en begeleiden door onafhankelijke adviseurs over de mogelijkheden voor uw dak.

Uw voordelen:

- ✓ Krijgt betrouwbaar advies via uw eigen gemeente
- ✓ Wordt stap-voor-stap ondersteund
- ✓ Haal rendement uit de zon en maak uw bedrijfspand meer waard
- ✓ Ontvang meerdere businesscases op maat
- ✓ Mogelijk elektriciteit leveren aan uw directe omgeving
- ✓ No cure no pay

Meld u vrijblijvend aan via www.zonwinst.nl of bel: 06-40183216



STAP VOOR STAP naar zon op uw dak

Doe mee en laat u ontzorgen in het gehele proces.

- Stap 1:** Meld u aan en ontvang advies
- Stap 2:** Kies een passende businesscase
- Stap 3:** Aanvragen subsidie
- Stap 4:** Opvragen en beoordelen offertes
- Stap 5:** Realisatie van uw zonnedak
- Stap 6:** Controle en oplevering

Heeft u al een SOEF? Dan kunnen wij u vanaf stap 4 ondersteunen bij de realisatie van uw zonnepaneelstelsel.

Enthousiast geworden? Wij komen graag in contact!
www.zonwinst.nl of bel 06-40183216

Project Zonwinst is een initiatief van:



Meldt u vrijblijvend aan via www.zonwinst.nl of bel: 06-40183216