

(CONCEPT)

Reacties op verlaagd EB kortingsregeling coöperatieve opwekking uit de 'coöperatieve energiesector'

work in progress **Werkdocument als basis voor positiebepaling**

Versie 3: 18 oktober 2013

Anne Marieke Schwencke met input uit de 'coöperatieve sector'

Aanleiding

De overheid werkt momenteel aan een fiscale regeling waarmee het voor particulieren aantrekkelijk wordt om in coöperatief verband te investeren in zonnepanelen of een windmolen in hun eigen omgeving (verder aangeduid als 'EB kortingsregeling').

Per 1 januari 2014 [wordt] een belastingkorting van 7,5 ct/kWh ingevoerd voor hernieuwbare energie die in coöperatief verband of door een vereniging van eigenaren (VvE) wordt opgewekt en gebruikt door kleinverbruikers en waarbij de leden van de coöperaties/VvE's en de installatie(s) zich in een zogenaamde 'postcoderoos' (viercijferige postcode plus aangrenzende postcodes) bevinden (SER,8).

De eerste contouren voor deze regeling zijn neergelegd in het Regeerakkoord (2012), verder uitgewerkt in het SER energie akkoord (september 2013) en vervolgens in het Belastingplan 2014 (relevante stukken in de bijlagen). Op 28 oktober wordt de regeling in de Tweede Kamer behandeld.

Gelet op de grote hoeveelheid lokale initiatieven ('energieke samenleving') kan deze regeling een belangrijk handelingsperspectief voor de energieke burgers bieden. De kortingsregeling zou in principe projecten mogelijk moeten maken waarin een oplossing wordt geboden voor particulieren die graag willen bijdragen aan een duurzamer samenleving maar die niet in staat zijn om te (niet kunnen of niet willen) investeren in zonnepanelen op hun eigen dak. Hierbij gaat het tevens om het beheersbaar maken van de energielasten op de langere termijn.

Op dit moment [dd medio oktober] is de regeling op hoofdlijnen bekend. Een aantal energiecoöperaties en projectontwikkelaars heeft haar projectplannen op basis hiervan doorgerekend. Zij zijn gevraagd naar hun visie op de voorliggende regeling. Dit stuk vat deze reacties samen¹. Het is bedoeld als een aanzet en onderbouwing voor een breed gedeelde positiebepaling. Uitgangspunt is het perspectief van de coöperaties².

Deze partijen waarderen de voornemens om de energieke burgers meer handelingsperspectief te bieden. Tegelijkertijd bestaan er zorgen over de uitvoerbaarheid en aantrekkelijkheid van de beoogde regeling. De coöperaties dragen graag bij aan de uitwerking en concretisering van de regeling.

Beknopt overzicht: de EB kortingsregeling en commentaar

De meest concrete uitwerking van de EB kortingsregeling [d.d. 15 oktober 2013] is neergelegd in het Belastingplan 2014 (artikel XXIII, p18-19) en de daarbij geleverde Memorie van Toelichting (p10-12)

¹ Zie bijlage voor gevoerde gesprekken in deze consultatieronde [d.d. 15 oktober].

² Vanuit perspectief VVE's mogelijk andere invalshoeken denkbaar. Graag aanvullen waar nodig.

en de Artikelsgewijze Toelichting (p65-71)³. De regeling wordt opgenomen in de Wet Belasting op Milieugrondslag (artikel 59). In een aparte bijlage zijn de relevante teksten samengevat.

Belangrijke kenmerken van de regeling:	Beknopt 1e commentaar: @@nog aanvullen.
De regeling is bedoeld voor particuliere kleinverbruikers, zij moeten lid zijn van een coöperatie of VvE en in dit verband <i>zeggenschap</i> hebben over een productie-installatie van hernieuwbare energie.	
Een korting van 7,5 cent (exclusief BTW) wordt verstrekt aan de leden en verrekend met hun energierekening, tot max. 10.000 kWh/jaar. De leverancier van het lid verrekent de belasting vervolgens met de belastingdienst (inclusief de BTW over de korting: € 0,09075).	Zorg over complexiteit (administratieve en financiële afhankelijkheid) en samenhangende risico's. Voorstel: Inflatiecorrectie voor de korting
De korting wordt berekend over het aan hen toegerekende aandeel opgewekte stroom. De coöperatie is verantwoordelijk voor de toerekening. Op welke wijze de onderlinge toerekening tot stand komt is aan de coöperatie en haar leden, mits de totale hoeveelheid opgewekte stroom maar overeenkomt met het totale verbruik van de aangesloten leden.	Zorg: complexiteit (administratieve en financiële afhankelijkheid en samenhangende risico's).
De coöperatie verstrekt een 'verklaring' van deelname en toerekening aan de leden, die deze vervolgens "incasseren" bij hun energieleverancier.	Zorg: complexiteit (administratieve en financiële afhankelijkheid en samenhangende risico's).
De coöperatie moet voldoen aan een aantal voorwaarden om voor 'aanwijzing' in aanmerking te komen. Lidmaatschap is alleen toegestaan voor natuurlijke personen. Rechtspersonen zijn uitgesloten. Dit betekent dat veel ondernemers, gemeenten en andere instellingen worden uitgesloten van participatie in de coöperatie.	Lidmaatschap ook toestaan voor rechtspersonen, ondernemers (zakelijke kleinverbruikers). Voor korting komen alleen leden met een woning in aanmerking. Voorstel: aanpassen "leden zijn in hoofdzaak [niet uitsluitend] natuurlijke personen".
De coöperatie verkoopt de opgewekte stroom aan een energiebedrijf, deze verhandelt het op de markt, of levert het door aan de aangesloten leden (afhankelijk van het model). Er zijn geen voorwaarden gesteld aan de tarieven voor ver- en inkoop, anders dan die wettelijk gesteld zijn (voor in- en verkoop, handel in stroom).	Zorg: ondernemersrisico als gevolg van: - prijsverschillen tussen verkoop opgewekte stroom en normaal contract levering aan de leden.
De stroom moet in de 'nabijheid' zijn opgewekt. Dit betekent dat leden van de coöperatie binnen de 'postcoderoos' moeten wonen van de productie-installatie.	Gemeentegrenzen als grens voor 'nabijheid'.
De productie-installatie dient juridisch-economisch	Direct en indirect eigendom toestaan, mits

³ <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/belastingplan-2014>

eigendom te zijn van de coöperatie (of VvE). Er zijn geen voorwaarden gesteld aan de wijze waarop de installatie gefinancierd is. In principe lijkt men ervan uit te gaan dat de leden direct (mede-) investeren in de installatie.	100% dochters van de coöperatie.
De regeling wordt na 4 jaar geëvalueerd. In geval de regeling wordt beëindigd of aangepast, wordt een overgangsregeling getroffen.	Lange termijn investeringszekerheid is een absolute voorwaarde. Voorstel: tenminste 15 jaar.

Algemeen beeld:

- De doelstelling van de regeling wordt gewaardeerd (meer ruimte voor kleinschalig hernieuwbaar voor en door burgers).
- De bereidheid onder de coöperaties en projectontwikkelaars is groot om kritisch constructief aan een optimale en effectieve uitwerking bij te dragen.
- De algemene houding ten aanzien van de praktische uitwerking is vooralsnog afwachtend en kritisch (gegeven wat er op dit moment bekend is).

Voorstellen tot aanpassing van de voorwaarden:

- Lange termijn zekerheid van tenminste 15 jaar voor instappers eerste 4 jaar (daarna evaluatie);
- Inflatiecorrectie voor de korting
- Postcode roos oprekken tot gemeentegrenzen
- Direct en indirect juridisch-economisch eigendom toestaan; in geval 100% dochters van de coöperatie;
- Knelpunten rond een tweede aansluiting oplossen: vaste redelijke tarieven, wettelijk kader aanpassen (tweede aansluiting op WOZ object);
- Lidmaatschap rechtspersonen van coöperaties toestaan. Alleen de leden met een kleinverbruikeraansluiting komen in aanmerking voor de EB korting (dus een deel van het gehele ledenbestand).

Zorgpunten:

- 'Magere' business case: verslechterd als gevolg van voorwaarden EB kortingsregeling: administratie, garanties van oorsprong, aansluiting, transportkosten.
- Ondoorzichtigheid van de ondernemersrisico's als gevolg van complexe administratieve en financiële verstrengeling. Zorgplicht ten aanzien van de leden/ klanten en (bestuurders) aansprakelijkheid.
- Afhankelijkheid van leveranciers en daarmee samenhangende ondernemersrisico (tweezijdige contractuele relatie invoeding en levering), ontbreken van prijsgaranties.
- Andere subsidie en fiscale mogelijkheden worden ingeperkt.

Toelichtingen en reacties op onderdelen

1. Lange termijn investeringszekerheid:

De regeling wordt over 4 jaar geëvalueerd. Er is voorzien in een overgangsregeling die financiële continuïteit moet waarborgen⁴. Hoe deze overgangsregeling er uit gaat zien en welke mate van zekerheid hiermee gegeven wordt, is nog niet uitgewerkt.

Reacties: De onzekerheid van de regeling wordt als zeer problematisch ervaren. Lange termijn investeringszekerheid is een absolute voorwaarde voor aantrekken van (aanvullende) financiering.

“De garantie moet ten minste overeenkomen met de netto terugverdientijd van de investering. Met netto wordt dan bedoeld: inclusief inflatiecorrectie en gederfde spaaropbrengst.”

“Ik kan er niets mee. De garanties zijn boterzacht”

“Met terugverdientijden van 15 tot 20 jaar zijn lange termijn afspraken en toezeggingen sine qua non voor de duurzame exploitatie van energiecoöperaties”.

“Wij vertrouwen erop dat de toezegging voor een overgangsregeling gestand wordt gedaan”.

“Zonder zekerheid kan geen project gerealiseerd worden. Zie het als het kopen van een huis met hypotheek terwijl je nog in de proeftijd van je contract zit. Er moet duidelijk zijn wat er over een lange periode gebeurt.”

Indexatie

De belastingtarieven worden jaarlijks bijgesteld (geïndexeerd); de eerste schijf voor kleinverbruikers is opgehoogd van 11,4 naar 11,65 cent. Onduidelijk is of de waarde van de korting (nu 7,5 cent per kWh) eveneens jaarlijks kan worden bijgesteld. Als deze niet is geïndexeerd, zal het voordeel uit de korting relatief gezien afnemen.

Reacties: Deze situatie is ongewenst.

De belastingkorting wordt gedekt door een verhoging van de energibelasting (BP2014, p@). .

Tot 2017 wordt de regeling gefinancierd vanuit een reservering van €10 miljoen (bij 7,5 cent correspondeert dit met ca. 133 miljoen kWh, 38.000 huishoudens). Na 2017 zal de regeling gefinancierd worden uit een verhoging van de energibelasting voor kleinverbruikers. De korting van 7,5 per kWh zal daarmee relatief aan waarde inboeten, omdat dit in mindering gebracht wordt op het reguliere belastingtarief.

2. Postcoderoos:

De ‘postcoderoos’ en het nabijheids criterium stellen voorwaarden aan de deelnemers *Het begrip “nabijheid” (wijk- en dorpsniveau) is in het wetsvoorstel vertaald in het criterium dat de aansluitingen van de leden van de coöperatie/V.v.E. zich in hetzelfde postcodegebied met vier gelijke cijfers bevinden als de installatie waarmee de elektriciteit wordt opgewekt, dan wel in de direct daaraan*

⁴ SER (p8): De regeling wordt over vier jaar geëvalueerd op basis van gebruik. ...Bij eventuele bijstelling van de belastingkorting wordt met het oog op investeringszekerheid de continuïteit voor bestaande gebruikers via een overgangsregeling geborgd...(SER8).

(BP2014; p11)... Daarbij zal ook worden bezien op welke wijze een horizonbepaling voor deze regeling kan worden vormgegeven. De budgettaire derving zal jaarlijks worden gemonitord. Mocht er aanleiding zijn de regeling substantieel te beperken of te beëindigen, dan zal een passende overgangsvoorziening worden getroffen.

grenzende postcodegebieden, welk geheel ook wel wordt aangeduid als een postcoderoos. (BP2014, 10-12).

Reacties:

De meeste partijen geven aan dat een ruimere begrenzing wenselijk is. De voorkeur gaat uit naar gemeentegrenzen. Gemeentegrenzen hebben als bijkomend voordeel dat er per definitie geen onduidelijkheid en geen overlap kan zijn, hetgeen bij toepassing van de postcoderoos wel het geval is.

In steden met groot aandeel monumentale panden, zoals Leiden en Groningen is het geschikt dakoppervlak schaars, terwijl dit wel in ruimere mate beschikbaar is aan de randen van de stad (of het ommeland).

“De postcoderoos leidt er toe dat op het dunbevolkte platteland er wellicht genoeg daken zijn, maar niet genoeg deelnemers – of te ver geografisch verspreid om zich eenvoudig te kunnen organiseren. Tegelijkertijd is het voor inwoners van Amsterdam Centrum vrijwel uitgesloten deel te nemen. In het centrum zijn (UNESCO werelderfgoed, beschermd dakgezicht) nauwelijks mogelijkheden voor collectieve projecten, terwijl de omringende postcodes zo druk bevolkt zijn dat de daken nauwelijks toereikend zijn voor de inwoners aldaar. Hierdoor ontstaat een vorm van rechtsongelijkheid.”.

De postcode roos beperkt op een eiland nog extra (maar één of twee burenen.)”

In de praktijk kan de postcoderoos tot vreemde situaties leiden. Voorbeelden van Henri Bontenbal.

Verhuizing buiten de postcoderoos.

Onder de huidige voorwaarden kan een lid verhuizing buiten de postcode roos geen gebruik meer maken van de regeling. Hij/ zij zal zijn ‘aandeel’ moeten verkopen.

Reacties: “Hiervoor zou een overgangssituatie van toepassing moeten zijn. Van een huis dat te koop staat mag je ook nog even de hypotheek aftrekken als je het niet meteen kan verkopen”.

3. Complexiteit

De inzet is om een zo eenvoudig mogelijke regeling te ontwerpen: *Partijen zijn het met elkaar eens dat moet worden gestreefd naar een zo eenvoudig en efficiënt mogelijke uitvoering van deze regeling. Energieleveranciers zullen in overleg met het Rijk afspraken maken over een zo simpel mogelijke uitvoering* (SER 5, 8, 40).

Reacties: De regeling wordt als onnodig complex en ingewikkeld ervaren. Ook voor de mensen die goed thuis zijn in de energiesector is het een ingewikkelde puzzel. Er ontstaat een complexe administratieve verstrengeling tussen de coöperatie, de leden, de energiebedrijven (in hoedanigheid van inkoper van de stroom en leverancier aan de leden) en de belastingdienst. Dit leidt tot complexe kasstromen, prijsstelling, administratieve lasten etc. en daarmee samenhangende ondernemersrisico’s(zie verder). Deze complexiteit is bron van grote zorg.

“Het voorstel is naar ik mag aannemen goed bedoeld maar veel te ingewikkeld ten opzichte van het te behalen voordeel”.

“Ik heb het gevoel dat het 10 cent kost om 7,5 cent uit te keren. De maatschappelijk kosten baten analyse van deze regeling lijkt me daarmee negatief”.

“Wat ik zelf niet begrijp (qua gevolgen voor aansprakelijkheid) zal ik niet verkopen”.

“Het is lastig uit te leggen aan de leden. Ik noem het altijd maar een soort beperkt salderen. Maar ja, wat is dat dan weer”.

“Het blijft het een gedrocht. Dit moeten we echt niet willen”.

4. Voorwaarden aan de coöperatie: alleen natuurlijke personen

In de beoogde regeling worden diverse eisen gesteld aan de coöperatie en haar leden. Zo mogen alleen ‘natuurlijke personen’ lid zijn van de coöperatie (artikel 59 a, lid 1,2,3, Artikelsgewijze toelichting). *Coöperaties waarvan een rechtspersoon lid is, zijn om deze reden van de regeling uitgesloten.* In het SER-Energieakkoord is opgenomen dat *onderzocht wordt in hoeverre het nodig en mogelijk is dat zakelijke kleinverbruikers ook gebruik kunnen gaan maken van dezelfde of een vergelijkbare regeling.*

Reacties: Er wordt op gewezen dat veel van de bestaande energiecoöperaties *niet* aan de voorwaarden kunnen voldoen omdat een deel van hun leden uit rechtspersonen bestaat. Zo rekent LochemEnergie de gemeente, een aantal scholen en enkele lokale ondernemers tot haar leden (met ieder uiteraard slechts één stem in de ALV). Veel actieve coöperatieleden zijn werkzaam als zzp’er of hebben een eenmanszaak.

“Het is juist één van de maatschappelijke (gewenste) ontwikkelingen dat publieke en private partijen, burgers-, bedrijfsleven en instellingen, in een lokale gemeenschap de handen ineen slaan om maatschappelijke knelpunten aan te pakken”.

“Ik vind dit de grootste bottleneck. Juist voor bedrijven is het interessant om dit te doen. En wat doe je met een gemengd gebouw met woningen en winkels? Veel vve’s hebben ook zakelijke leden. Daarnaast bestaat er in de huidige wetgeving geen verschil tussen consumenten en zakelijke afnemers, Hoe moet de coöperatie dit controleren? Moet de coöperatie alle deelnemers gaan checken? De leverancier weet het ook niet altijd. Een zakelijke afnemer kan immers ook een consumentencontract afsluiten (nb. Dit is ook beter voor zijn beschermingspositie na 2015)”.

Voorstel:

Deze voorwaarde is niet werkbaar en zal moeten vervallen, dan wel gemitigeerd tot ‘hoofdzakelijk bestaande uit natuurlijke personen’. Alle kleinverbruikers (aansluitingen kleiner dan 80A) moeten kunnen deelnemen.

5. Voorwaarden productiemiddel: juridisch-economisch eigendom, zeggenschap

De productie-installatie dient juridisch en economisch eigendom te zijn van de coöperatie (artikel 59a, lid 2d).

Risicospreiding: BV, coöperatie u.a

De voorwaarden rond eigenaarschap van de productie-installatie is relevant met oog op risicospreiding. Deze voorwaarde voor coöperaties een reden kan om zijn NIET te investeren indien het risico te groot is, wordt opgemerkt.

De meningen verschillen over de rol die BV’s of NV’s hierin kunnen spelen.

- Sommigen stellen dat (grotere) productie-installaties het beste ondergebracht kunnen worden in **aparte vennootschappen (BV of NV)**. De aandelen van die BV en NV worden door de coöperatie gehouden⁵. In dit geval is de vraag of de installatie (100% eigendom VVE of coöperatie) dan juridisch en economisch in eigendom is van de coöperatie.
- Anderen stellen dat het nadeel van een BV is, dat leden *direct* zeggenschap over de installatie verliezen, omdat er geen sprake meer is van *direct* juridisch-economisch eigendom. “Er is namelijk hier niet geregeld wie zeggenschap heeft over de BV. Je kunt indirect eigenaar zijn van 1/3 van een zonnepark in een BV die voor 2/3 eigendom is van een andere investeerder”. Deze structuren zijn gemakkelijker over te nemen.
- Daarnaast wordt aangevoerd dat een BV bovendien *geen* toegevoegde waarde biedt omdat het qua financieel risico geen verschil vormt met een **coöperatie met een ‘uitgesloten aansprakelijkheid(u.a)’** bepaling of een **Coöperatieve Vereniging met Uitsluiting Aansprakelijkheid (o.i.d)**. Er is dus geen BV of NV constructie nodig, wordt betoogd. Aanbevolen wordt om hierbij de regels die de AFM hanteert voor coöperaties (zeggenschap van de leden over rendement, direct zeggenschap over bestuur, transparantie in financiën etc) ook in deze regeling te hanteren.

In principe is voor iedere nieuwe productie-installatie een aparte (project)coöperatie op te richten. Op deze manier kunnen leden van een bestaande coöperatie participeren in verschillende projecten (wel in één, maar niet in een andere). ZonopNederland volgt deze constructie. “Dit doen wij reeds. De enige extra kosten bedragen 350 euro voor de oprichting. Verder volstrekt helder en transparant mbt eigendom panelen, lidmaatschap en recht op opbrengst...”

Reactie: De vraag over eigenaarschap in een BV is in principe oplosbaar door de eis van juridisch en economisch eigenaar te laten voor gaan door “direct of indirect, middellijk of onmiddellijk”.

Zorg over verlies aan zeggenschap

Er bestaat zorg dat de EB kortingsregeling aanleiding geeft tot de oprichting van ‘nep-coöperaties’ of ‘stromanconstructies’ waarbij het principe van zeggenschap door de leden is losgelaten. Projectontwikkelaars en energiebedrijven gaan de coöperatieve rechtsvorm gebruiken als investeringvehikel⁶. De coöperatieve gedachte, de gemeenschapsoriëntatie en principe van zeggenschap van de leden wordt hierbij losgelaten of secundair gemaakt.

“Voor ons is een lokale energicoöperatie een maatschappelijke onderneming die beoogt een lokale beweging op gang te brengen en vooral te houden met de bedoeling om de gemeenschap als geheel te laten bijdragen een vitale lokale samenleving, een gemeenschapscoöperatie dus. Nu is het zo dat niet alle coöperaties onze vertrekpunten delen. Met dit voorstel echter wordt de kans nog groter dat

⁵ **@Discussie:** Martijn: “Een coöperatie kan ook besluiten dat anderen daarin participeren (waaronder ook particulieren”. Reactie Paul Stolte: “Absoluut niet! Alleen 100 % dochters gewenst.

⁶ “Deze regeling kan gebruikt worden door energieleveranciers om hun klanten een korting op de energieprijzen te kunnen geven. Ze leggen klanten voor de duur van het zonnepark vast door een ‘(nep) coöperatie’ op te richten zonder zeggenschap voor de leden. De kosten van de productie-installatie worden verlegd naar de consument. De 7,5 cent zal daarbij voor een groot gedeelte in de zakken van de energieleveranciers terecht komen”.

er "stromanconstructies" ontstaan enkel met de bedoeling om het belastingvoordeel te innen en dat heeft ons inziens niets met de doelstellingen van een gemeenschapscoöperatie te maken".

Anderen vragen zich af of het erg is als projectontwikkelaars een actieve rol gaan spelen. "In principe kunnen beide coöperatieve vormen naast elkaar bestaan. Het doel van meer lokale opwekking is er in ieder geval wel mee gediend."

Voorstel:

De voorwaarde dat de productie-installatie juridisch-economisch eigendom moet zijn van de coöperatie lijkt in principe in voldoende mate aan deze zorg tegemoet te komen. "Volgens mij is dit in de huidige voorstellen verankerd".

In de BV constructie (indirect eigenaarschap) is het daarbij van belang dat "alleen 100 % dochters worden toegestaan. Als een ander wil participeren, dan kan dat via financieringsarrangementen, niet via (certificaten van) aandelen en zeggenschap".

@@ Zie ook eDecentraal punt 7.

6. De business case voor zonPV projecten

De kortingsregeling is bedoeld om de mogelijkheden voor (kleinschalige) duurzame energieprojecten te verruimen. Dit betekent in de praktijk dat er een rendabele businesscase mogelijk moet zijn.

Gegeven de technische levensduur van een zonnecentrale van 20-25 jaar en te verwachten marktontwikkelingen op het gebied van zon-PV technologie, maken 15 jaar de maximale termijn waarbinnen een installatie bedrijfseconomisch kan worden afgeschreven (economische levensduur).

Het ministerie gaat ervan uit dat met een korting van 7,5 cent per kWh de business case voor zonPV rendabel te maken moet zijn. De kostprijs voor zonPV bedraagt ca 11-13 cent per kWh (uitgaande van investerings- en onderhoudskosten van € 1,5-1,6 per Wp over 15 jaar). Vergeleken met de kostprijs van reguliere stroom van 5 cent en de korting van 7,5 cent (totaal 12,5 cent) zou de case theoretisch sluitend te krijgen moeten zijn. Als de BTW meegerekend wordt dan gaat het om een korting van 9 cent.

Reacties: Er bestaan sterke twijfels of zonPV projecten onder de condities van de EB kortingsregeling rendabel te exploiteren zijn binnen een termijn van 15 jaar. Als alle kosten eerlijk worden meegerekend inclusief kosten die gemaakt moeten worden om aan de regelingsvoorwaarden te voldoen, lijken termijnen van 20 tot zelfs 25 jaar nodig te zijn om uit te komen (casuïstiek). Voor de coöperaties is dit een weinig aantrekkelijk scenario.

“De assumptie klopt niet. De kostprijs van reguliere stroom is weliswaar 5 cent, maar hieruit moet de coöperatie alle kosten voor verzekering, onderhoud, vervanging, administratie, dakhuur betalen. Dat is niet toereikend!”

“Korting 7,5 ct is niet genoeg om de kosten te dekken die aan het oprichten en exploiteren van een coöperatie kleven”.

Een snellere evaluatie (in eerste jaar) van de EB kortingsregeling is aan te bevelen, als blijkt dat geen initiatieven van de grond kunnen komen.

Acceptabele terugverdiertijden: maximaal 15 jaar

De overheid lijkt uit te gaan van een ‘positieve business case’ als er sprake is van terugverdiertijden onder de 25 jaar⁷. “Ontwikkelingen van zonPV worden niet zozeer door economische rationaliteit gedreven”, stelt ECN daarbij. Deze aanname lijkt ingegeven door een onderwaardering van het bedrijfsmatige karakter van de bestaande energiecoöperaties en coöperatieve projectontwikkelaars, evenals door een smalle invulling van de motieven van burgers om lid te worden van een energiecoöperatie. In beide gevallen spelen financiële overwegingen een duidelijke rol (zij het niet de

⁷ zie ECN: Toelichting inschatting korte-termijneffecten Energieakkoord op hernieuwbare energie (september 2013); <http://www.pbl.nl/sites/default/files/cms/publicaties/E13044.pdf>.

“De ontwikkeling van zon-PV bij particulieren wordt niet sterk gedreven door economische rationaliteit. Een positieve business case wordt evenwel gezien als randvoorwaarde, d.w.z. dat een ‘verkoper’ kan laten zien dat de ‘investeerder’ in ieder geval financieel niet slechter af is dan zonder PV. Deze minimale randvoorwaarde is hier vertaald als terugverdiertijd <25 jaar bij 2% interne rente en 2% inflatie. Een betere business case heeft uiteraard een grotere overtuigingskracht en zal leiden tot grotere deelname. Bij elke variant zijn projecten denkbaar waarbij aan de minimum randvoorwaarde wordt voldaan. Bij een belastingkorting van 7,5 cent per kWh hebben niet alleen grote projecten (~1 MW) maar ook kleinere projecten van tientallen kW een terugverdiertijd van minder dan 20 jaar. De grotere projecten worden ook interessanter voor huishoudens die er iets aan over willen houden, met terugverdiertijd van ~16 jaar bij interne rente van 5%”.

enige). Deelnemers zullen daarnaast ook de risico's van een langjarige verbintenis met een coöperatie en leverancier laten meewegen in hun besluit om te participeren. Termijnen van 20-25 jaar, zijn zeker gezien het gebrek aan langetermijngaranties- en zekerheid, weinig aantrekkelijk. Bovendien gaat ECN in haar berekeningen uit van de methodieken van de SDE regeling bij het bepalen van de kostprijs, en deze zijn hiervoor niet geschikt.

Termijnen van 12-15 jaar bieden een meer solide basis voor coöperatieve financiering. Dit blijkt onder andere uit het succes van de windcoöperaties (@termijn?), De Windcentrale (12 jaar), Eneco's windpark in Houten (obligatieleningen van 6 jaar, met mogelijkheid tot verlenging met 3 jaar).

“De grens van 15 jaar is heilig”.

“Wie bepaalt die norm? Het bedrijfsleven investeert namelijk niet in duurzaam omdat men een TVT van 7 jaar al geen ‘positieve business case’ vindt...”.

Casuïstiek business cases (praktijk)

Een aantal coöperaties heeft haar zonPV projectplannen doorgerekend onder de condities van de nieuwe kortingsregeling⁸. Afhankelijke van welke kosten wel/ niet meegerekend zijn de investeringskosten tussen de € 1,1 en 1,6 per Wp (excl. BTW). Een casus op basis van de ‘kale kosten’ zou met een looptijd van 15-20 jaar uit moeten komen en daarbij een redelijk rendement bieden voor de leden⁹. Zoals gezegd, waarschijnlijk zijn niet alle kosten hier in voldoende mate in meegerekend. Er wordt onvoldoende rekening gehouden met alle operationele kosten die een coöperatie moet maken, stelt ZonopNederland bijvoorbeeld¹⁰. Uitgaande van de condities van de EB kortingsregeling komen zij nu uit op terugverdiertijden van 20 jaar of meer. “We vinden dat we pas een business case hebben bij een TVT van 13 jaar of minder”.

In de berekeningen zijn een aantal kosten niet verdisconteerd.

- De kosten voor **marketing** (leden werven, voorlichting, communicatiemateriaal)
- De kosten voor de **voorbereiding- en begeleiding** (overleg gemeente, projectontwikkelaars, leveranciers, dakeigenaren, lokaal draagvlak etc)

Er wordt vanuit gegaan dat veel voorwerk en wervingswerk op basis van vrijwilligheid gebeurt¹¹. Dit is bij veel coöperaties op dit moment ook inderdaad het geval. De vraag is of dit op de langere termijn houdbaar is. Waarschijnlijker is dat hiervoor vergoedingen in rekening gebracht gaan worden (door coöperatie of externe dienstverleners)¹².

⁸ Cases van: ZonopNederland, LochemEnergie, WijkEnergie (berekening rendement met salderen light), Haarlem/ DE Ramplaan, Leiden (ruwe schets), Schiedam. **Graag aanvullen met meer materiaal.**

⁹ “Wij krijgen geen project onder de 1,35 per Wp. Ik ben benieuwd wie 1,1 haalt (inclusief alle opstartkosten). NB: Business cases moeten / mogen nooit gebaseerd zijn op ‘is mogelijk haalbaar’ maar op gemiddelde prijsniveau...”. ‘investeringskosten’ van de productie-installatie, onderhoud/ vervanging, verzekering, recht van opstal, kadaster, huur dak, juridische bijstand, oprichting van de coöperatie, etc:

¹⁰ ZonopNederland baseert zich op haar ervaring met ruim @zonPV projecten (tot 25kW). “De kosten van de exploitatie van een coöperatie van zonnepanelen bestaan uit huurvergoeding voor een dak, verzekeringskosten, onderhoud, afschrijving, aansluitkosten en netbeheerkosten, administratie, etc. Deze moeten allemaal gedekt worden uit de opbrengst van de kWh die verkocht worden. Dit is niet toereikend – de coöperatie zal derhalve jaarlijks verlieslatend zijn en de leden zullen financieel moeten bijspringen om de verliezen aan te zuiveren”.

¹¹ In Eneco's windpark Houten is veel voorwerk verricht door UWind. Waarschijnlijk zijn hiervoor geen vergoedingen in rekening gebracht (blijkt niet uit de prospectus).

¹² Indicatie van de kosten: WijkEnergie € 3000 voor 100-200 panelen; ZonopNederland @).

Denkbaar is dat deze marketingkosten met de leveranciers gedeeld worden, mede omdat zij belang hebben bij het aantrekken van extra klanten.

De EB kortingsregeling zal daarnaast nog tot **additionele kosten** leiden die in negatieve zin op de business case voor zonPV drukken, zoals:

- oprichtingskosten van een projectcoöperatie of BV (juridische en notariële kosten)
- kosten voor juridisch en fiscaal advies
- (bestuurs)aansprakelijkheidsverzekeringen
- verzekeringen installatie
- additionele aansluitingskosten en bemetering (netbeheer: zowel eenmalig als jaarlijks)
- administratiekosten leverancier
- administratiekosten coöperatie
- kosten certificering CertiQ voor Garanties van Oorsprong
- vennootschapsbelasting
- huur van de locatie (dak), recht van opstal, kadasterkosten
- voor grotere locaties: beveiliging, vergunningen

@next steps: Aan de hand van casuïstiek en praktijkervaringen zal verder moeten worden uitgewerkt onder welke onder welke condities de business sluitend is te krijgen. Floris Bruning van EnergieU heeft een rekenmodel ontwikkeld waarmee de business case is door te rekenen. Zaak is om alle reële kosten hierin mee te nemen.

“Het zou mooi zijn een casus te maken rond een TVT van 10 jaar, met een aantal ‘beweegbare’ variabelen, zoals de korting en de aansluitkosten op het net”.

7. Administratieve kosten

Leveranciers

Partijen spreken af dat de kosten die leveranciers moeten maken om deze kortingsregeling uit te voeren, in rekening gebracht kunnen worden bij energiecoöperaties, VvE's of de aangesloten leden, die het voordeel van deze regeling genieten (SER).

In gesprekken met leveranciers worden bedragen van €20-25 euro per jaar per deelnemer genoemd. Op een kortingsvoordeel van €150 van iemand die bijv. meedoet met 10 panelen (ca. 2100 kWh in het eerste jaar), komt dit overeen met wel 15% van het voordeel uit de korting. Een deel van het voordeel komt hiermee dus ten goede aan de leveranciers en niet aan de coöperatieve burgers. Er zijn geen garanties af te geven dat deze administratiekosten niet zullen toenemen gedurende de looptijd van het project.

“De verbinding tussen de PV producent en de leveranciers wordt lastig en zal de *overhead* op drijven”.

Coöperaties

De coöperaties, als juridisch- economisch eigenaar, zijn verantwoordelijk voor de ontwikkeling, het beheer- en exploitatie van de productie-installatie. Verzekeringen, administratie- en beheerskosten

zijn in de business cases meegerekend¹³. Onder EB kortingsregeling komen er een aantal taken en verantwoordelijkheden bij, zoals de afgifte van ‘verklaringen’ aan de leveranciers (als bewijs deelname), toerekening stroomopbrengst, contractbeheer energiebedrijven voor stroominkoop én collectieve inkoop, certificering voor garanties van oorsprong, belastinginspecteur (in verband met de ‘aanwijzingsprocedure’), etc.

Ook deze kosten zullen in rekening gebracht worden bij de projectdeelnemers, waarmee een deel van het belastingvoordeel verloren gaat. Waarschijnlijk zullen betaalde (parttime) posities gecreëerd moeten worden, zoals nu ook het geval is bij de grotere coöperaties zoals Deltawind¹⁴. Voordeel in dit geval is dat dit geld bij de coöperatie blijft en lokaal werkgelegenheid creëert (en daarmee tegemoet komt aan de bredere doelstelling van veel coöperaties). De werkzaamheden kunnen ook uitbesteed worden aan gespecialiseerde dienstverleners¹⁵. Naarmate er meer projecten gerealiseerd worden, zijn deze kosten mogelijk verder te reduceren (schaalvoordeel), maar in eerste aanleg dient de kortingsregeling hierin ook te voorzien.

De omvang van deze kosten is lastig in te schatten.

- De windcoöperaties hebben ruime ervaring met beheer van coöperatieve windprojecten. Een groot deel van hun werkzaamheden wordt op basis van vrijwilligheid verricht. Deltawind beheert 25MW met 1,6 fte (betaalde functies). “Onze administratie is relatief eenvoudig. Geen gedoe met leveranciers of fiscus”. Op basis van deze informatie rekent De Windcentrale ongeveer €3,50 per jaar per deelnemer aan administratiekosten.
- ZonopNederland rekent €350 per jaar voor een installatie van 25kW, Lochem € 560 (0,7% investering) voor 50kW. Uitgaande van een reële urenvergoedingen kunnen de kosten al snel oplopen tot €1.000-2.000 per jaar¹⁶ @@check, graag aanvullen

8. Garanties van Oorsprong

Coöperaties worden verplicht om Garanties van Oorsprong (GvOs) af te geven (BP2014 Artikelsgewijze toelichting P65-71). Dit biedt garantie dat de opgewekte stroom ook daadwerkelijk door de leden wordt afgenomen. Dit betekent dat de productie-installatie gecertificeerd dient te worden door CertiQ. Dit geldt overigens ook in geval een SDE subsidie wordt aangevraagd. Hieraan zijn beperkte kosten verbonden¹⁷. De garanties van oorsprong zijn in principe los van de stroom te verkopen aan het energiebedrijf (of zelfs een derde partij); ze vertegenwoordigen een eigen waarde en zijn verhandelbaar op de GvO markt. [nb Een energiebedrijf zou de GvO's van een coöperatieve centrale goedkoop kunnen inkopen, duur verhandelen en andere GvOs goedkoop aankopen voor aflevering bij de leden. Vooralsnog zijn de GvOs niet ‘geormerkt’. @@klopt dit nu?].

Reacties:

¹³ Lochem gaat uit van administratiekosten van 0,7% van de investeringskosten. ZonopNederland van circa 10-20% van de stichtingskosten (afhankelijk van de omvang van de installatie – hoe groter, hoe lager het percentage), bij de terugkerende kosten gaat het om circa 20-30% van de opbrengst)

¹⁴ Is op basis van deze ervaringen een inschatting te maken?

¹⁵ Dienstverleners zoals WijkEnergie, DE Unie, NLD kunnen dit soort diensten gaan leveren.

¹⁶ Stel gemiddeld 1/2 dag per week: 0,1 fte, €1.000 per jaar, op zonnecentrale met opbrengst van 100.000kWh betekent dit: € 0,01 per kWh. Met 30 deelnemers (3500kWh) zou dit neerkomen op €30 per jaar per deelnemer, ruim 10% van het kostenvoordeel.

¹⁷ Een GvO (Garantie van Oorsprong) staat voor 1000 kWh (= 1 Mwh) elektriciteit. Handelaren kunnen deze opsplitsen in kleinere coupures. Kosten CERTIQ: ca 25 euro voor inschrijving en periodiek 25 euro per jaar, plus beperkte kosten voor het aanmaken van een certificaat.

“Ik ben benieuwd hoe CERTIQ aankijkt tegen het gebruik van gvo’s voor de belastingdienst”. “De producent krijgt niet zelf de gvo’s. Het is niet iets wat je kan laten zien aan de belastingdienst. Geen papieren maar een ingewikkelde administratieve verrekening gericht op handel van stroom en niet op bewijs aan de belastingdienst”. @is datzo?

Voorstel:

9. Een extra aansluiting: hoge kosten en wettelijk probleem (WOZ)

De regeling stelt voornamelijk geen eisen aan de aansluiting van de productie-installatie op het openbare netwerk. Mogelijk wordt een coöperatie echter verplicht om de productie-installatie aan te sluiten op een aparte aansluiting (en niet via de aansluiting van de dakeigenaar).

Hierbij doet zich allereerst een wettelijk knelpunt voor: het is niet toegestaan om meerdere aansluitingen te hebben op één WOZ object (een erfperceel). Hiervoor zal een oplossing gevonden moeten worden.

Bovendien zal dit leiden tot een aanzienlijke toename van de projectkosten (afhankelijk van de omvang van de installatie: zie bijlage).

“Indien de tarieven voor aansluitingen zoals deze nu zijn worden meegenomen, vormen zij ongeveer 2/3 van de totale operationele kosten. Zonder periodieke netkosten voor een productie-installatie komt de businesscase een stuk beter uit.”

Een aantal coöperaties voert aan dat een extra aansluiting hoe dan ook noodzakelijk is, zelfs als dit niet wettelijk verplicht wordt.

- De coöperatie wil de vrijheid behouden om de stroom te verkopen aan een ander energiebedrijf dan het energiebedrijf dat levert aan de dakeigenaar. Omdat het niet is toegestaan om twee bedrijven op een aansluiting te laten leveren en invoeden (iv.m PV verantwoordelijkheid¹⁸) is een extra aansluiting nodig.
- Bovendien: er kunnen capaciteitsproblemen ontstaan als een zonPV installatie geplaatst wordt op het dak van kleine stroomgebruikers (zoals bv een caravan stalling).

“Een coöperatie kan niet voorzien wat de dakeigenaar van plan is met zijn energie-inkoop. Ook die heeft leverancierskeuzevrijheid. Als na een jaar de dakeigenaar besluit over te stappen naar een andere leverancier, of hij verhuist en er komt een nieuwe eigenaar of huurder, dan zou de coöperatie steeds weer nieuwe afspraken moeten maken met die andere leverancier. Bovendien: de stroom van de productie-installatie is nog wel goed te meten met een bruto-productie meter, maar de afgenomen stroom van de dakeigenaar is al gesaldeerd met de opgewekte stroom”.

“Een aparte netaansluiting lijkt haast onvermijdelijk. Indien geleverd wordt over de meter van het gebouw zelf ontstaan problemen bij verhuizing, faillissementen of verandering van leverancier (= niet verplicht deel te nemen)”.

¹⁸ (Elektriciteit en gaswet, artikel @).

Anderen vragen zich af of een tweede aansluiting echt nodig is. Er is theoretisch ook een administratieve verrekening mogelijk via de bestaande aansluiting. Dit is vanuit oogpunt van kosten de meest gewenste situatie¹⁹. De vraag is of de netbeheerders dit per 1-1-2014 kunnen regelen. Administratieve scheiding moet nog worden uitgewerkt en het Centraal Aansluitregister (CAR) zal moeten worden aangepast als er massaal dubbele aansluitingen op 1 WOZ object komen.

Transportkosten, producententarief

Er bestaat discussie of op een aansluiting waarop alleen wordt ingevoed (100% teruglevering) periodieke transportkosten verschuldigd zijn. In principe is hier sprake van invoeding van een productie-installatie en zou dus het producententarief van toepassing zijn (dit is nul). Niet alle netbeheerders houden hier rekening mee; zij brengen transportkosten in rekening op basis van een afnemersaansluiting.

Reacties: Een tweede aansluiting is waarschijnlijk noodzakelijk. Dit is onder huidige wettelijke regime niet toegestaan. Daarnaast vormen de kosten voor een tweede aansluiting een aanzienlijk kostenpost, zowel qua investering (eenmalige kosten aansluiting) als exploitatiekosten (periodieke vergoedingen). Er is discussie of een zonPV installatie als producent, transportkosten verschuldigd is (of onder producententarief valt). eDecentraal is met NetbeheerNL in gesprek over deze issues.

Voorstel:

10. Leveranciers (energiebedrijven): afhankelijkheid, exploitatie risico

De EB kortingsregeling is alleen uitvoerbaar met medewerking van de energiebedrijven.

1. Een energiebedrijf koopt de zonnestroom van de coöperatie (invoedingcontract)
2. (Meerdere) energiebedrijven leveren de zonnestroom aan de leden en verrekenen de belastingkorting via de factuur en met de belastingdienst (leveringscontracten met de leden).

Reacties: De EB kortingsregeling creëert een nieuw soort afhankelijkheid van de energiebedrijven. Er kan er een situatie ontstaan van 'gedwongen winkelniering'. Daarnaast zijn er geen garanties op gebied van de in- en verkoopprijzen. Zij zijn niet verplicht mee te werken. Ook bestaan er zorgen over de zeggenschap van leden over de productie-installatie (zie verder).

Leveranciers niet verplicht tot uitvoering

De klant/ leden van de coöperatie kiezen zelf een leverancier. Zij kunnen switchen. Energieleveranciers zijn echter niet verplicht om mee te werken in de EB kortingsregeling. Dit vormt een risico voor de continuïteit van de regeling. "Leveranciers mogen weigeren de regeling uit te voeren, terwijl alle leden van de coöperatie *moeten* kiezen voor deze constructie.

Dit creëert een additionele onzekerheid die samenhangt met de langetermijn onzekerheid van de EB kortingsregeling (punt 1). "Indien vast ligt dat de regeling 15 jaar door zal lopen ontstaat er zekerheid en zullen kleine marktpartijen eerder inspringen in deze nieuwe businesscase (m.n. als de leden ook klant worden)".

¹⁹ Bovendien kan de dakeigenaar dan voordeel behalen uit verlaagde transportkosten. Voor grootverbruikers zijn de transportkosten afhankelijk van het gebruik. Als via de aansluiting wordt zoveel mogelijk gelijktijdig wordt ingevoed, neemt het netto transport af (Greenspread).

Prijsstelling: in- en verkoop

De coöperatie sluit een invoedingscontract af met een energiebedrijf. Energiebedrijven zijn ook niet verplicht om de stroom in te kopen; de inkoopprijs is niet gereguleerd. De prijs komt in onderhandeling tot stand en kan variëren van vrijwel nul tot de kostprijs van de zonnestroom als alleen wordt 'doorgeleverd'. De gewenste prijs hangt mede samen met de manier waarop de financiering is gestructureerd. Het kan handiger zijn om met de kostprijs van zonnestroom te rekenen, bijvoorbeeld en deze zelfde prijs ook in rekening te brengen bij de leden. Hiermee worden kasstroomproblemen bij de coöperatie voorkomen (zie verder onder duale gelstromen).

Het energiebedrijf is niet wettelijk verplicht om de stroom tegen een vaste afgesproken prijs door te leveren en kan geen langjarige garanties afgeven (@is dat zo?). De situatie kan ontstaan dat de coöperatie niet meer dan de 'marktprijs' vergoed krijgt (Endex/ APX: ca 3-4 cent per kWh). Als die stroom vervolgens tegen reguliere tarieven van 6 à 7 cent aan de leden wordt verkocht (al dan niet via tussenhandel en leveranciers en ook nog eens per lid verschillend vanwege verschillende contractvormen) is een aanzienlijk deel van het voordeel uit de korting verloren gegaan en ontstaan er kasstroomproblemen bij de coöperatie.

Door verschillende mensen is voorgesteld dat we naar een systeem toe moeten werken waarbij de consument een 'eerlijke prijs betaalt voor de stroom (dus kostprijs zonnestroom plus marge: ca 11-13 cent per kWh). De consument betaalt na verrekening van de korting iets minder dan normaal. Ook zou er een afnamegarantie over een langere periode mogelijk moeten zijn. Hiermee kan de installatie rendabel draaien. (Deze constructie leent zich alleen voor model 2, waarbij de inkopende partij tevens de leverancier is: zie verder).

Anderen stellen voor om de stroom naar de leden 'door te leveren' tegen 0-tarief. Dit komt het dichtst in de buurt van panelen op eigen daksituatie (salderen op afstand). Dit is in een eerder stadium van de besprekingen rond de EB kortingsregeling te zijn voorgesteld (@waarom is dat model losgelaten?).

Reacties:

Het is niet wenselijk is dat er een verschil zit tussen de inkoopprijs (bij de coöperatie) en verkoop (aan de leden). Hooguit mag er een vergoeding tussen zitten van de administratiekosten²⁰.

De vraag is of dit wettelijk moet worden gereguleerd. Daar wordt verschillend over gedacht: "Dit lijkt me los van het belastingplan een onderhandelingstraject wat je ingaat met de leverancier. Leveranciers kunnen zich hier ook op onderscheiden". Anderzijds is bij teruglevering op eigen dak (saldering 'achter de meter') de verkoopprijs wel gereguleerd; een energiebedrijf moet een redelijke vergoeding geven (70% van de normale verkoopprijs).

Risico op gedwongen winkelnering en lock-in

In de contractuele relatie met de leveranciers zijn twee modellen denkbaar (zie figuren in de bijlage):

- model 1: een energiebedrijf koopt de stroom in en andere energiebedrijven leveren aan de leden; dit zal meestal de bestaande leverancier van de leden zijn.

²⁰ Opmerking: "Zolang zonne-energie nog niet zo'n grote vlucht heeft gemaakt als in Duitsland zijn verhalen over onbalans en dergelijke zwaar overtrokken".

- model 2: één energiebedrijf koopt de stroom in én levert aan alle leden.

Voor energiebedrijven is model 2 aantrekkelijk, omdat via de coöperatie nieuwe klanten worden aangetrokken (klantenbinding). Deze nieuwe klanten betalen vastrecht en kopen naast de reststroom meestal ook gas in (dit is overigens niet verplicht). Ook voor de coöperatie kan dit aantrekkelijk zijn, als zij voor haar leden een aantrekkelijk collectief inkoopcontract weet te bedingen. Ook is het gemakkelijker om afspraken te maken over 'doorlevering' van de stroom. Een 'doorleveringsmodel' wordt bijvoorbeeld toegepast door de Windcentrale (via Greenchoice), de windcoöperaties De Windvogel (via Anode) en de Eendragt (via HVC).

De vraag is of dit is toegestaan door de toezichthouders. Er kan een situatie van 'gedwongen winkelnering' ontstaan, waarmee een klant langdurig aan één leverancier vastzit. Een lid (de klant) kan altijd switchen naar een andere leverancier, maar is hiermee mogelijk zijn korting en stroomlevering kwijt. Het lid zou zijn/ haar inleg moeten verkopen aan een ander, of de coöperatie moet daar een regeling voor treffen (zie overdraagbaarheid en terugname plicht)

Waarschijnlijk kiest het Ministerie voor model 1 waarbij de leden klant bij verschillende leveranciers kunnen zijn. Hiermee kan gewicht worden gegeven aan behoud van het voordeel van de regeling.

Reacties: de meeste coöperaties zijn voorstander van model 1: "de vrijheid om van leverancier te wisselen is een groot goed".

"De regeling mag geen gevolgen hebben voor de verkregen positie van de consument in de energiemarkt. Dit wil zeggen dat er geen blokkades opgeworpen mogen worden voor consumenten/coöperanten om te switchen van leverancier. Gedwongen winkelnering waar coöperanten 16 jaar vastzitten aan één leverancier moet vanuit het belang van de coöperant voorkomen worden".

Dat neemt niet weg dat het aantrekkelijk kan zijn om met één leverancier in zee te gaan. Leveranciers, inclusief de nieuwe coöperatieve leveranciers (DE Unie, NLD) kunnen een aantrekkelijk dienstenpakket en prijsstelling ontwikkelen.

- Model 1 is onvermijdelijk voor grote PV-locaties (met een potentieel groot aantal leden).
- Model 2 is aantrekkelijk voor kleine coöperaties (~20 leden). Leden hebben zeggenschap over de acties van de coöperatie. Er kan dus gekozen worden voor één leverancier die op de meest voordelige wijze de regeling uitvoert en deze bijvoorbeeld elke drie jaar opnieuw aan te besteden (notabene: ook hier is dus meer zekerheid voor nodig na 4 jaar).

"Ik vind dit geen issue. Dit heet nou keuzevrijheid. De belastingdienst kan het model niet voorschrijven, leveranciers zullen dit zelf inrichten. Als coöperaties vrijheid willen voor hun leden om over te stappen zullen ze op zoek gaan naar een leverancier die dat biedt. Waarschijnlijk betalen ze dan iets meer. Je krijgt misschien wel zes verschillende modellen. Qua langdurige koppelverkoopmodellen denk ik dat ACM erop zal letten dat mensen niet voor jaren onredelijk vastzitten. Dat is ook wettelijk verankerd in consumenten en energierecht".

11. 'Duale' complexe geldstromen

De regeling gaat (waarschijnlijk) uit van een model waarbij de Belastingdienst de energiebelastingkorting verrekent via de energierekening van de leden met tussenkomst van de

leveranciers²¹. Leden besparen op hun energierekening via de EB korting. De inzet is om een zo eenvoudig mogelijke regeling te ontwerpen (SER 5, 8, 40).

Reacties: Er ontstaat een complexe administratieve verstrengeling tussen de coöperatie, de leden, de energiebedrijven (als inkoper van de stroom en leverancier aan de leden) en de belastingdienst. Er ontstaan parallelle los van elkaar staande geldstromen die met elkaar in balans gebracht moeten worden om kasstroom- en liquiditeitsproblemen te voorkomen.

Voorbeeld: complexiteit geldstromen

Als gevolg van de regeling ontstaan feitelijk drie geldstromen:

1. tussen een leverancier en het participerende lid (belastingkorting via het leveringscontract),
2. tussen de coöperatie en het lid (via financiële participatie, huur, rente/aflossing, administratievergoeding)
3. tussen een energiebedrijf en de coöperatie (via invoedingscontract).

Daarnaast bestaat er nog een extra administratieve stroom tussen de coöperatie en alle energieleveranciers van de leden, waarbij de coöperatie jaarlijks het aandeel van de werkelijke productie aan de leveranciers moet melden. De daadwerkelijke korting is hierop gebaseerd.

Er kunnen ‘kasstroomproblemen’ ontstaan bij de coöperatie als gevolg van ongelijktijdigheid inkomsten en uitgaven, ongedekte posten, etc. De investering in de coöperatie wordt immers ‘terugverdiend’ via de boekhouding van de leverancier. Of er problemen ontstaan hangt af van de wijze waarop de coöperatie de participatie, investering of ‘inleg’ van haar leden organiseert: via een huur, koopovereenkomst, lening, certificaten²². De coöperaties zullen geschikte financieringsconstructies moeten ontwikkelen die passen binnen de randvoorwaarden van de beoogde regeling (zie bijlage over mogelijke knelpunten die samenhangen met de financieringsconstructies). Bij huur en koopconstructies doen zich de minste kasstroomproblemen voor; de vraag is hier weer of dit mogelijk is onder de eigendomsvoorwaarden.

Participatie: overdraagbaarheid en terugnameplicht

Coöperaties zullen een regeling moeten treffen over de overdraagbaarheid van de participatie. Wat gebeurt er bijvoorbeeld in geval een lid buiten de postcode roos verhuist? Het Belastingplan2014 geeft hierover geen aanwijzingen. Het risico ligt ofwel bij het participerende lid of bij de coöperatie. Een terugnameplicht vormt een risico voor de coöperatie. Een aantal coöperaties zegt daar niet toe bereid te zijn (“no way”). “Wie draagt het risico als een vrijgekomen certificaat niet weer verkocht kan worden? Een coöperatie kan niet werken met terugnameplicht; het geld zit immers in het project

²¹ Als alternatief model is overwogen dat de Belastingdienst de korting van alle leden in één keer verrekent met de coöperatie, die deze vervolgens weer verrekent met haar leden. In geval van een financieringsmodel op basis van een lening of inleg is dit gemakkelijker omdat de coöperatie deze vanuit deze kasstroom kan terugbetalen. Echter, er vindt dan mogelijk een verlies van BTW plaats, omdat de consument/het lid het EB voordeel inclusief BTW kan ontvangen en de coöperatie de BTW moet afdragen.

²² “In geval van een BV zijn 100 % van de aandelen zijn in handen van de coöperatie. Aandeel in de winst kan eventueel wel maar echte aandelen (dividend) in de BV niet. Maar aangezien het voordeel rechtstreeks van de fiscus via de energieleverancier naar de leden gaat is er waarschijnlijk geen sprake van winst, of kunstmatig

en dit is pas na 16 jaar terugverdiend. Wie financiert dit? Om risico's te dekken moet een project eigenlijk in een BV die dan weer van de coöperatie is”.

Coöperatie: Btw en Vennootschapsbelasting

De coöperaties zijn een bedrijf en daarmee btw en vennootschapsbelastingplichtig. Hierdoor ontstaan vreemde situaties:

- Als een lid € 1.000 leent aan de coöperatie en die hoeft maar € 400 terug te betalen omdat de afrekening via een korting op de energienota gaat dan maakt de coöperatie formeel € 600 winst. Hierover zou dan vennootschapsbelasting betaald worden of de fiscus moet ervoor weer een regeling bedenken. Dit maakt het nog complexer.
- Leden die recht hebben op meer dan 5% van de opbrengst van de coöperatie, hebben voor de fiscus een ‘aanmerkelijk belang’ en zullen dit in box 2 moeten opgeven bij de inkomstenbelasting. Alle andere deelnemers dienen dit in box3 (vermogenbelasting) op te geven. Dit is gewoon vermogen met fictief rendement van 4%. Dit drukt het rendement op ingelegd vermogen. Tegelijkertijd krijgt een lid het geld terug via een korting op zijn energierekening. Wat is nu het rendement, wat moeten de leden nu opgeven aan de belastingdienst?
- De coöperatie is formeel BTW-plichtig. Indien er een overeenkomst wordt aangegaan met een leverancier zal over de ‘verkochte’ stroom BTW afgedragen moeten worden. Dit is niet terug te halen bij de aangesloten leden die afnemers zijn van de stroom (en daar BTW over betalen), omdat dit via de boeken van de leveranciers loopt. Ook hier ontstaat een probleem als gevolg van de duale geldstromen.

12. Samenhang met andere subsidies en fiscale regelingen

Binnen de EB kortingsregeling is een combinatie met andere ‘financiële tegemoetkoming of subsidies ‘van rijkswege’ (SDE+, EIA) niet toegestaan. Een combinatie met gemeentelijke, provinciale en andere subsidies is wel toegestaan. Dit laatste is op zich gunstig, al wordt het nog complexer te regelen. (“Het maatschappelijk draagvlak neemt dan ook steeds meer af, omdat de regeling zelf al wordt gefinancierd uit een opslag over de energiebelasting van de overige kleinverbruikers”). De EB kortingsregeling is uitdrukkelijk bedoeld als aanvullende regeling.

Verruiming en inperking fiscale regelingen: netto effect?

De coöperaties zijn vrij om hun projecten te financieren (of te laten financieren) met de SDE+, EIA en andere regelingen, maar kunnen dan geen aanspraak meer maken op de EB kortingsregeling. Voor zonPV installaties groter dan 15 kW is de SDE+, EIA route een aantrekkelijke optie. Grotere zonPV projecten zijn op deze manier rendabel te maken.

Het energiebesparingsfonds (SER energie akkoord) biedt mogelijk leningen voor zonPV projecten, mits het met energiebesparingsprojecten wordt gecombineerd.

Vanaf januari 2014 worden de mogelijkheden voor zonPV onder de EIA regeling ingeperkt²³: *Om meer middelen beschikbaar te houden voor investeringen in energiebesparing en energie-efficiëntieverbetering in het bedrijfsleven zal de EIA-regeling zoveel mogelijk worden gericht op investeringen in energiebesparing. De bedoeling is om projecten die in de toekomst een SDE+-subsidie*

²³ EIA: <http://www.agentschapnl.nl/subsidies-regelingen/energie-investeringsaftrek-eia>. Belastingplan 2014: P47-48: 5. Diverse aanpassingen EIA, MIA en Vamil.

aanvragen niet meer tegelijkertijd in aanmerking te laten komen voor de EIA. Er wordt een oplossing gevonden voor hernieuwbare opwekkingstechnologieën die nu nog wel en straks niet meer door de EIA worden gedekt, indien de SDE+ en het overige instrumentarium onvoldoende oplossing bieden (SER p7, 26).

Verruiming van mogelijkheden voor medefinanciering van kleinschalige projecten via particuliere kleinverbruikers gaat hiermee samen *inperking* van de mogelijkheden van voor medefinanciering van grootschaligere projecten via zakelijke klein- en grootverbruikers. Dit draagt niet bij aan de doelstelling: verruiming van aandeel decentraal duurzaam (SER akkoord).

@@@ Wat betekent dit effectief voor de gewenste toename ZonPV?

Alternatieven

“Met slimme constructies en behoud van de bestaande investeringsaftrekregels zijn nu al interessante cases te ontwikkelen”. Sommigen pleiten ervoor om alles te laten zoals het nu is.

Anderen wijzen op een “feed-in tarief en SDE+: dit zijn wenselijkere vormen en hebben hun succes bewezen”. “Het risico is dat er ‘oneigenlijke’ burgercoöperaties worden opgericht door commerciële partijen”.

13. Doelstelling: besparing op de energierekening

Opgemerkt wordt dat de EB kortingsregeling alleen voordelig is voor mensen met eigen geld. Voor mensen met een smalle beurs is de regeling niet interessant, tenzij er aantrekkelijke leningen aan gekoppeld worden die via de energierekening terug betaald kunnen worden [DE Ramplan: goedkope lening via gemeente).

Dit is in principe te ondervangen met een ‘uurconstructie’. Bij een business case die in 15 jaar afschrijft kan men huren tegen dezelfde totale kosten die men nu betaalt zonder investeringsnoodzaak. **@mag dit onder de voorwaarden van eigendom (punt @)?**

14. Coöperaties: zorgplicht, spreiding en minimaliseren van risico's²⁴

De EB kortingsregeling stimuleert particulieren om te investeren. Allereerst moet duidelijk zijn dat het om particulieren gaat die risico lopen. Vanwege een verregaande zorgplicht van zowel de overheden, de banken, de energiebedrijven als ook de besturen van de lokale energie coöperaties en VVE's is het enorm belangrijk dat de risico's voor die burger geminimaliseerd worden.

Een coöperatie acteert als een bedrijf, heeft een verregaande **zorgplicht** naar haar leden en moet derhalve risico's goed managen. Als het vertrouwen eenmaal is verspeeld, verspeelt de coöperatie ook een belangrijk deel van haar bestaansrecht.

Vaak zijn lokale coöperaties opgericht met een u.a. (uitgesloten aansprakelijkheid) bepaling. Dat betekent dat de leden niet in privé aangesproken kunnen worden voor verliezen van de coöperatie. Dat betekent echter niet (en dit is vaak bij burgers nog niet duidelijk) dat de leden geen risico lopen met het geld dat ze inleggen. Deze inleg heeft meestal een risicodragend karakter. Dit dient voor iedereen glashelder te zijn.

²⁴ Ingebracht door Martijn Messing

Er is een verregaande **zorgplicht** bij ALLE partijen die hier iets mee te maken hebben. Dit betreffen: de overheid, de E-bedrijven, mogelijk de netwerk bedrijven, de leveranciers van zonnepanelen die postcoderoos proposities aanbieden, de adviesbureau's die hetzelfde gaan doen en last but not least de particulier zelf die zich verenigt in coöperaties en daarbinnen via de ALV (algemene leden vergadering) en/of bestuur en toezicht aanwijst die namens de gehele groep tot in privé risico loopt (bestuursaansprakelijkheid). Dit vraagt om: duidelijkheid van wet- en regelgeving, eenvoud en langjarige zekerheid.

BIJLAGE Coöperaties, vragen aan de hand van 3 cases

Input Martijn Messing

Belastingplan artikel 47 Wet belastingen op milieugrondslag, lid 1:

v. coöperatie: een coöperatie als bedoeld in artikel 53, eerste lid, van Boek 2 van het Burgerlijk Wetboek;

w. vereniging van eigenaars: een vereniging van eigenaars als bedoeld in artikel 112, eerste lid, onderdeel e, van Boek 5 van het Burgerlijk Wetboek;

De coöperatie of VVE (allebei zelfstandige rechtspersonen, deelnemend aan het economisch verkeer) heeft leden. Die betalen een jaarlijkse lidmaatschapsbijdrage en kunnen daarnaast geld ter beschikking stellen via ledencertificaten (moet wel een reglement door de ALV voor zijn vastgesteld) en leningen. Coöperaties kennen vaak ook het 'kapitaallid'. Dit zijn bijzondere leden die onder nader te bepalen voorwaarden kapitaal inbrengen.

Vaak zijn lokale coöperaties opgericht met een u.a. (uitgesloten aansprakelijkheid) bepaling. Dat betekent dat de leden niet in privé aangesproken kunnen worden voor verliezen van de coöperatie. Dat betekent echter niet (en dit is vaak bij burgers nog niet duidelijk) dat de leden geen risico lopen met het geld dat ze inleggen. Deze inleg heeft meestal een risicodragend karakter.

Een coöperatie (coöperatieve vereniging) combineert in feite de verenigingsvorm met een bedrijf. De vereniging (de leden) willen naast een hoop verenigingszaken ook of vooral deelnemen aan het economisch verkeer. De samenwerking via een coöperatie geeft daarbij de leden meer kans op rendement/succes dan dat ze alleen deelnemen.

Een coöperatie is dan ook btw en vennootschapsbelastingplichtig. Naarmate het economisch belang van de leden toeneemt moet de coöperatie zelf steeds professioneler acteren. Het bestuur en toezicht moet goed geregeld zijn (governance), de administratieve organisatie dient te kloppen (anders is bestuur en raad van toezicht/raad van commissarissen tot in privé aansprakelijk).

Aan de hand van 3 voorbeeld cases (fictief) stellen wij de vragen die leven, stippen we de risico's aan die we zien en geven we ook een mogelijk alternatief.

Case 1: Investing via de coöperatie:

Stel een bestaande coöperatie motiveert 100 leden om € 1.000,- in te leggen, dit gaat via certificaten of een lening in wat voor vorm ook. Daarmee koopt de coöperatie een installatie, die legt de coöperatie ergens op een dak. Ieder lid dat meedoet krijgt dan 1/100 van de productiecapaciteit toegewezen en krijgt voor dit volume in kWh's een korting op zijn E-rekening thuis. Het E-bedrijf berekent de kosten voor de administratie aan de coöperatie. Deelname is beperkt volgens de zogenaamde postcoderoos en alleen particulieren mogen meedoen.

Vragen:

- Is dit een bedacht scenario door de onderhandelaars? Zo ja
- Waar moet/mag een installatie allemaal neergelegd worden?
- Aan wie wordt de stroom dan verkocht die de installatie produceert? Aan de dakeigenaar, aan het E-bedrijf?
- Wie bepaalt de prijs voor die stroom dan en aan wie?
- Wie neemt het PV risico voor zijn/haar rekening?

- De leden die geld inleggen (certificaat of lening) in de coöperatie krijgen die de korting thuis of wordt die aan de coöperatie uitbetaald? Die is immers de economisch en juridisch eigenaar van de installatie. Als de leden de korting via de E-rekening thuis krijgen dan ontstaat er een **duale geldstroom**. Wat is het effect van de duale geldstroom (inleg via de coöperatie en teruggave via de E-nota van het lid) op de fiscale positie van de coöperatie? Er komt een deel van de investering terug via de opbrengst van de verkoop van stroom en er worden jaarlijks kosten in rekening gebracht aan de coöperatie. Een deel van de investering komt echter bij de leden in privé terug. Is dit niet een fiscaal gedrocht? Als de coöperatie niet alles terug hoeft te betalen aan de leden dan wordt er toch een fictieve winst gemaakt in de coöperatie?
- Wat is het effect hiervan voor de leden fiscaal? Is de inleg in de vorm van een lening niet een box 3 investering en is de korting op de E-nota dan te zien als een rendement? Of moet de belegging van € 1.000,- in zijn geheel beschouwd worden. Opbrengst die in de coöperatie komt -/- kosten van de E-bedrijven -/- kosten van de coöperatie zelf + korting op de privé E-nota (inclusief btw) -/- afschrijving = rendement. Is dit uitvoerbaar?
- lopen we hier niet aan tegen een btw probleem (leden in privé incl. en coöperatie zakelijk ex.)?
- Vanwege de zorgplicht is het belangrijk risico's te spreiden. Mag de coöperatie de installatie onderbrengen in een aparte vennootschap (BV of NV)?

Case 2:

Een bedrijf wil vanuit MVO overwegingen zijn omgeving mee laten doen met een productiemiddel (zon of wind). Ze nodigen coöperatie(s) in de omgeving uit. Leden van de omringende coöperaties (via de postcode) kunnen investeren in 1 of meerdere panelen en krijgen thuis de korting. De coöperatie waarvan de leden lid zijn krijgt de administratiekosten voor haar rekening (zie tekst akkoord). Het bedrijf neemt de stroom af die de installatie produceert.

Vragen:

- Bij wie moet het economisch en juridisch eigendom van de installatie liggen? Bij de particulier, de coöperatie of het bedrijf?
- Van wie neemt het bedrijf de stroom af, rechtstreeks van de coöperatie of via het E-bedrijf?
- Als het via de coöperatie wordt afgenomen is er dan sprake van een vergunning plicht in het kader van de elektriciteitswet voor de coöperatie?
- Als het bedrijf de stroom via een E-bedrijf inkoopt moet het E-bedrijf de stroom van een coöperatie inkopen. Het bedrijf heeft vaak al een leverancier. Is de coöperatie dan verplicht om de stroom aan deze leverancier te verkopen?
- Wie neemt het PV risico voor zijn/haar rekening? Dagprijzen worden steeds lager, als de zon onverwacht veel schijnt daalt de prijs steeds meer, wie is hier voor verantwoordelijk?
- Als de leden van de coöperatie investeren via hun EC (certificaten of lening) dan hebben we toch direct het probleem van de duale geldstroom weer (zie boven)?
- Als de leden rechtstreeks bij het bedrijf investeren en de coöperatie krijgt de kosten voor de kiezen van het E-drijf en de coöperatie moet ook nog bijhouden wie echt lid is, zijn contributie betaalt, niet verhuisd is dan moet de coöperatie toch wel goed georganiseerd zijn om dit lang vol te houden?

- Is een oplossing in deze dat het E-bedrijf (of bedrijven) de korting waarop de leden recht hebben afstort aan de coöperatie? Hoe werkt het dan met de btw?

Case 3:

Als lid van een lokale energiecoöperatie koop je thuis in privé panelen. Dit doe je zeg samen met 100 andere leden. Samen leg je dan die 500 panelen op een dak ergens in de buurt. Via een arrangement met het energiebedrijf krijg je vervolgens de opbrengst van de panelen met je thuisverbruik verrekend (basis kWh) en ook nog €0,075 korting op de EB (alles ex btw). De EC zit er dus niet tussen, dient alleen als 'voorwaarde' om de korting te krijgen.

Een snelle rekensom leert dan dat de opbrengst voor de leden in privé € 0,065 per kWh is voor de stroom + € 0,075 is voor de energiebelasting. Dat is samen € 0,14 per kWh excl. btw en met btw is dat € 0,1694 per kWh.

Dit lijkt redelijk voordelig te zijn en rechtdoor gerekend kan dan een terugverdientijd van 10 jaar gelden. Er is hier (nauwelijks) sprake van een duale geldstroom.

Vragen:

- Waarom is hiervoor een coöperatie nodig? Dit kan toch ook via een lokale voetbalclub of natuurvereniging?
 - in dit geval is er dus geen sprake van juridisch en economisch eigendom van de coöperatie maar juist van de leden in privé . Is dit wenselijk?
 - De installatie in dit geval zou dus eigendom zijn van alle leden in privé bij elkaar. De coöperatie heeft er niets mee te maken, anders dan de ledenadministratie te voeren en die te matchen met het Energiebedrijf welke de verrekening gaat doen. De particulieren moeten dus allemaal stuk voor stuk partij zijn bij het opstalrecht, de gebruiksovereenkomst met het E-bedrijf, de verzekering e.d. Is dit werkbaar?
- Is het beheer te outsourcen? En als dat dan een coöperatie is, wat betekent dat dan fiscaal, juridisch en economisch?
- De coöperatie moet leden hebben maar ook een bestuur en een administratie met jaarlijkse deponeringsplicht van de jaarstukken (en/of statutairbepaalde vaststellingsplicht door de ALV). Die coöperatie maakt dus kosten. Die moeten bij de leden in rekening gebracht worden. Kan dat via een lidmaatschapsbijdrage bijvoorbeeld? Moet dat via een factuur?
- Als het lid niet betaalt raakt die ook zijn inkomsten uit de panelen kwijt?
- Als iemand verhuist, moet degene dan zijn panelen verkopen aan een ander en wat is dan de rol van de coöperatie?
- Mag het E-bedrijf eisen dat alle deelnemers bij hetzelfde E-bedrijf zitten?
 - Als iemand per ongeluk switcht, wat is dan het risico voor dit project, het E-bedrijf, de deelnemer zelf, de coöperatie?

Wat zijn de kosten die een leverancier in rekening gaat brengen voor:

- de administratieve afhandeling?
- het gemis aan marge op E levering?
- het Programma Verantwoordelijkheidsrisico?

-Wat is de juridische positie van de coöperatie als dit als een dienst wordt aangeboden?

Wat doet dat met eventuele bestuursaansprakelijkheden van de particulier die zich MOET verenigen in een coöperatie om van deze regeling gebruik te kunnen maken?

In het algemeen geldt nog: hoe stabiel is de regeling voor iedereen die er gebruik van maakt (garanties?)

BIJLAGE Achtergronddocumentatie EB kortingsregeling coöperatieve opwekking:

De volgende stukken zijn van belang:

- Regeerakkoord ((29 oktober 2012; p9)
- SER Energieakkoord (6 september 2013)
- Ministerie van Financiën, Directie Algemene Fiscale Politie, Brief aan de Koning van de Staatssecretaris van Financiën, mr. drs. F.H.H. Weekers Betreft Nader rapport inzake het voorstel van wet tot wijziging van enkele belastingwetten en enige andere wetten (Belastingplan 2014) (9 september 2013)
- Belastingplan 2014 artikel XXIII, plus II Artikelsgewijze toelichting (p10-12; 65-71) (17 september 2013)
- Advies Raad van State Belastingplan 2014 (17 september 2013)
- ECN rapport ECN: Toelichting inschatting korte-termijneffecten Energieakkoord op hernieuwbare energie (september 2013);

Zie aparte bijlage voor compilatie van relevante tekstdelen: BIJLAGE

Relevante beleidstukken Kortingsregeling energiebelasting coöperatieve opwekking lokale energie (oktober 2013)

BIJLAGE Consultatie

In samenwerking en met input van:

- Paul Stolte (LochemEnergie): paul.stolte@lochemenergie.net
- Eric de Lange (ZonopNederland): Eric@ZonopNederland.nl
- Martijn Messing (Brabant): Martijn@setnl.nl
- Michael Damen (Brabant):
- Felix van Gemen (Brabant): felix@vangemenstrategie.nl
- Matthijs Hisschemoller (Haarlem): m.hisschemoller@vu.nl
- Brendan de Graaf (Texel): Directie@texelenergie.nl
- Jos Bijkersma (Groningen): jos.bijkersma@grunnegerpower.nl
- Monique Sweep (deltawind): sweep@deltawind.nl
- Siward Zomer (Windvogel): siwardzomer@gmail.com
- Dolf Bierhuizen en Krispijn Beek (Schiedam)
- Maya van der Steenhoven (Leiden): mayav@ziggo.nl
- Jan Willem van der Zwang: janwillem@greenspread.nl
- Henri Bontenbal (CDA, zelfstandig): h.bontenbal@gmail.com
- Michel de Chatelin: MichelChatelin@eversheds.nl
- Floris Bruning (EnergieU): floris@energie-u.nl
- Ronald Franken, ODE zonsectie, R.Franken@atrive.nl
- Gijs Diercks, BAS Energy,

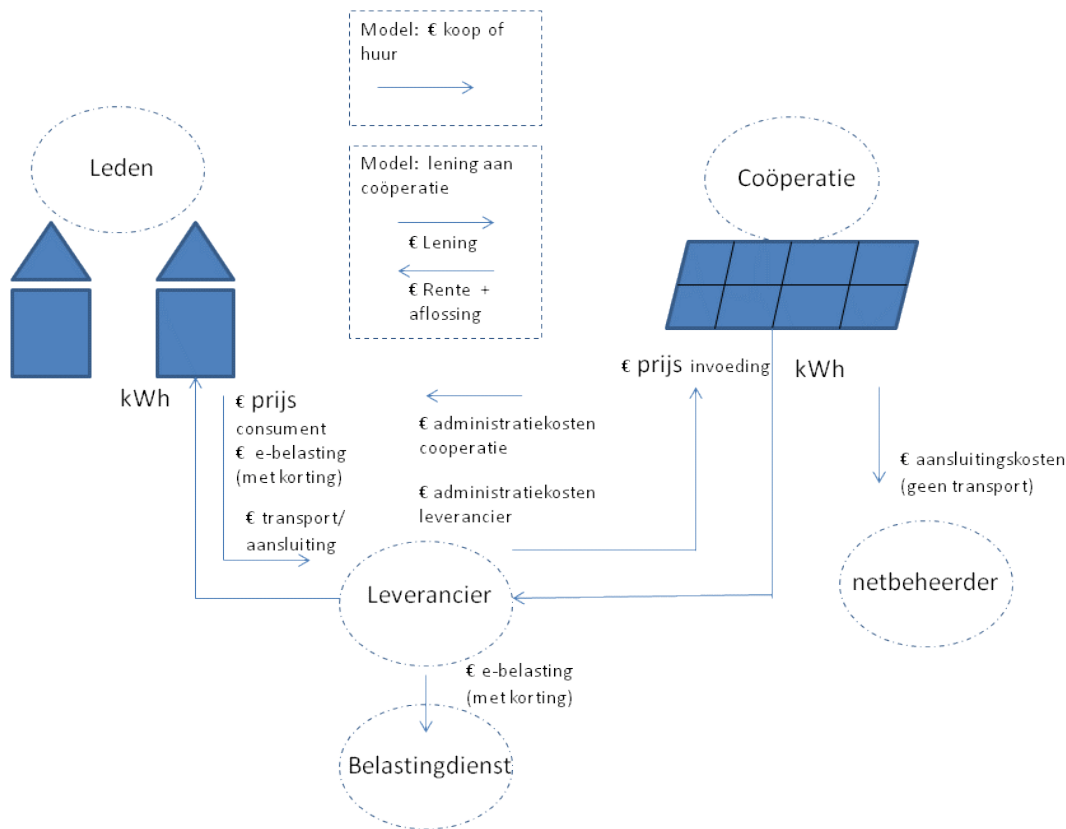
Nog spreken, onder andere:

- Jurgen van der Heijden (Noord NL): JHE@atosborne.nl
- Jorg Hilbig en Lidewij Tummers (Rotterdam)

HIER opgewekt Kenniscluster Zonneparken, 10 september 2013: Aanwezig waren: Karel van Broekhoven (DE Ramplaan), Ruud de Bruijne (e-Decentraal), Floris Bruning (Energie U), Michel Chatelin (Eversheds Faasen), Jan Coen van Elburg (Rebel Energy) , Derk Hueting (Zonnewijde Breda Duursaam), Matthijs Hirschmoller (DE Ramplaan), Julia Jorna (HIER opgewekt), Noortje van Kleef

(Coöperatieve vereniging i.o. GWL Ecoström), Martin Marquering (Green Spread), Katrien Prins (HIER opgewekt), Hans Schneider (Liander), Anne Marieke Schwencke (Energiek Leiden), Felix Sommerdijk (Zonnepark Nederland), Paul Stolte (LochemEnergie), Monique Sweep (Deltawind), Christiaan Teule (Natuur en Milieufederaties), Gerrit Tol (Zonnepark Noord Holland), Marieke Wagener (HIER opgewekt).

BIJLAGE Financieringsconstructies (huur, koop, lening)



Basisvarianten coöperatieve financiering

Er zijn een aantal varianten voor co-financiering in gebruik.

- Deelnemers huren²⁵ of kopen (op afbetaling)²⁶ een aantal zonnepanelen van de coöperatie. Het huur en koopbedrag is zodanig dat een rendabele exploitatie van de centrale mogelijk is.
- Deelnemers verstrekken een lening aan de coöperatie, of leggen geld in via ledencertificaten. In deze gevallen wordt rente betaald en wordt de hoofdsom terugbetaald na afloop van de looptijd.

Deze constructies werken ieder voor zich op een andere wijze uit, onder de condities van de EB kortingsregeling. Zo vervalt waarschijnlijk de mogelijkheid voor een koopconstructie, omdat eigendom van de panelen bij de coöperatie moet liggen. @@is dat zo?

In geval van een lening kunnen kasstroom problemen ontstaan.

Bij windprojecten en grotere zonprojecten wordt op dit moment meestal met een constructie op basis van een (obligatie)lening gewerkt. Participanten behalen rendement uit de rente en krijgen de hoofdsom tegen nominale waarde terug na de looptijd. Dit model leent zich voor subsidiëring via de SDE+ waar de onrendabele top als exploitatiesubsidie wordt uitgekeerd aan de coöperatie (of projecteigenaar). Dit model is lastiger in geval van fiscale subsidiëring waarbij de belastingkorting – nodig voor financieel rendement – via de administratie van de leverancier wordt verrekend. De

²⁵ LochemEnergie

²⁶ TexelEnergie

coöperatie zal deze *externe* kasstroom in haar eigen boekhouding moeten verrekenen. Dit is niet onmogelijk (wel complexer). De volgende constructies zijn denkbaar:

- De korting op de energiebelasting wordt verrekend via waardevermindering van de inleg;
- De belastingkorting van de leden wordt (al dan niet via automatische incasso via de leverancier) naar de coöperatie overgemaakt. Hierbij ontstaan incasso- en liquiditeitsrisico's (ongelijktijdigheid)²⁷.

Bij **huur of koop (op afbetaling)** ontstaan deze problemen niet. De maandelijkse huur- of koopsom wordt direct verrekend met de korting (via de boekhouding van het lid). De coöperatie heeft een gegarandeerde inkomstenstroom, naast de inkomsten uit de verkoop van stroom.

Een andere model gaat uit van verrekening op basis van de 'reële prijs van de zonnestroom'. Het energiebedrijf koopt de zonnestroom in tegen de reële kostprijs (plus marge; ca 11-13 cent). De leden krijgen deze stroom geleverd voor deze zelfde reële kostprijs. Met de belastingkorting (7,5 cent) blijft hun energierekening ongeveer gelijk of komt iets gunstiger uit dan in de reguliere situatie. Zij ontvangen daarnaast rente en de hoofdsom wordt na afloop teruggestort. Dit model leent zich alleen voor een situatie waarbij één energiebedrijf zowel de stroom inkoopt als 'doorlevert'. Zij zijn daar niet toe verplicht en langjarige zekerheid en garanties zijn niet te geven. De vraag is ook of dit is toegestaan door ACM (toezichthouders: @@hoe zit dat)

²⁷ Matthijs Hisschemoller.

BIJLAGE Rendabele projecten onder huidige fiscale regime

Een aantal ZonPV projecten is onder de huidige fiscale en subsidieregelingen rendabel te exploiteren. Dit geldt onder andere voor

- zonnecentrales op gebouwen met een verbruik van minder dan 50.000 kWh: dit model gaat uit van saldering via de meter van de dakeigenaar; 2^e staffel EB). Op dit moment zijn er @@ van dit type projecten gerealiseerd²⁸.
- zonnecentrales op gebouwen met een verbruik groter dan 50.000 kWh (grootverbruikers) is lastiger, maar is via slim gebruik van fiscale regelingen voor de coöperatie en de participerende leden rendabel te maken (salderen over de meter van de dakeigenaar, inclusief lagere variabele transportkosten, EIA, SDE, investeringsregelingen inkomstenbelasting, e.d)

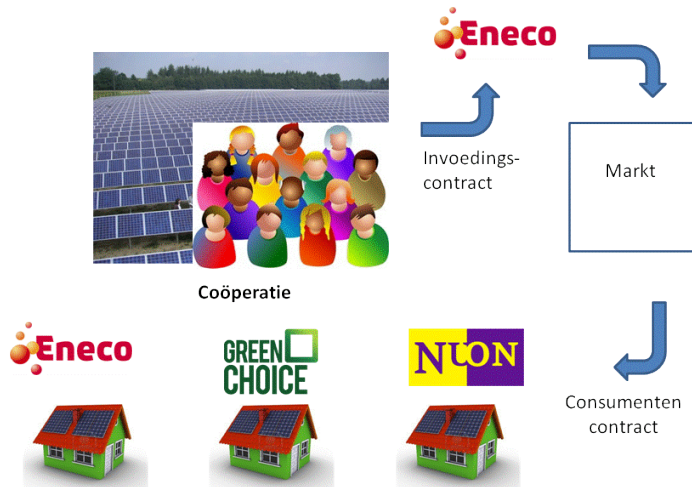
Met voldoende kennis van financiën, fiscaliteiten, Wet Financieel Toezicht is een aantrekkelijke case op te bouwen met aanzienlijk financieel rendement²⁹. Deze mogelijkheden binnen EIA en SDE worden vanaf 2014 waarschijnlijk beperkt.

²⁸ ZonopNederland , wie nog meer?

²⁹ Met de huidige fiscale regelingen zoals EIA, gebruik VPB (vennootschapsbelasting), IB (inkomsten belasting), KIA, MIA en crisisafschrijving in combinatie met de SDE+ zijn grotere projecten zelfs tot 20% rendement op geïnvesteerd vermogen mogelijk. Dit wordt al gedaan (GreenSpread o.a.) en is bij VEC NB in voorbereiding. Dit is complex om te organiseren maar past binnen de huidige regelingen, is al gedaan en veel stabiel uitvoerbaar dan de postcoderoos.

Leveranciers: relatie met coöperaties

Model 1: Coöperatie én de leden van de coöperatie hebben eigen leveranciers



Model 2: Coöperatie én de leden van de coöperatie hebben dezelfde leverancier ('gedwongen winkelnering')



BIJLAGE: aansluitkosten zonPV installaties

@@ aanvullen op basis van meer casuïstiek

@@Navragen NetbeheerNL.

	Installatie (kW)	aansluiting	Eenmalig (investering)	Jaarlijks (exploitatie)
LochemEnergie	50kW	3x80A	€1700	Geen kosten (100% teruglever aansluiting; producententarief nul)
ZonopNederland	25 kW	3x25A	€800.	€735
WijkEnergie	25kW	3x25A	€942	€ 1.267
	33 kW	3x 60A	€ 1.127	€ 1.649
	50kW.	3x80A	€ 1.127	€ 2052
Greenspread				
Schiedam (Wenneker)	144kW	3x80A 175 kVA	€ 5000	Pm
	360kW	630KVA (?)	€ 45.000	pm
Haarlem	375 kW		€40.000	
Greenspread		3x80	€ 4000	
	>2MW	2MVA	€ 165.000	
		> 5 MVA	€ 800.000	
Leiden (eerste indicatie) ³⁰	120kW	100-160 kVa (86- 136kW)	€ 5.284	Geen kosten (100% teruglever aansluiting; producententarief nul) Grootverbruikersaansluiting: € 7.200 (€ 600 per maand)

³⁰ Op basis van website Liander: zakelijke aansluiting aanvragen:

https://www.liander.nl/liander/aansluitingen/advies_offerte_zakelijk/aanvraag_nieuwe_aansluiting_zakelijk_verbruik.htm.

Dit zijn aansluitingen voor afnemers. Online geen indicatie voor aansluiting van productie-installaties. Periodieke kosten voor gecontracteerd transportvermogen, maximale belasting, transportdiensten (kWh). Bij productie-installaties worden geen transportkosten gerekend. @@?