

De provincie Utrecht heeft als doel om in 2020 10% van de gebruikte energie op eigen bodem op te wekken. Om dat doel te verwezenlijken zijn alle bronnen nodig, zowel grootschalig als kleinschalig. Zonne-energie is aan een opmars bezig in Nederland, maar het kan nog sneller en breder dan nu gebeurt. Hoe kunnen we zonne-energie in de provincie een impuls geven? In deze deelsessie zijn we met elkaar aan de slag gegaan om een mogelijke publiek-private samenwerking rondom zonne-energie in de regio verder uit te werken. In een voordracht vertelde Lot van Hooijdonk, adjunct-directeur van de Natuur en Milieufederatie Utrecht, over het plan voor de zonne-energie-versneller in de provincie Utrecht: een onafhankelijk samenwerkingsverband van ngo's, gemeenten, installateurs en adviseurs met als doel de productie van zonne-energie in de provincie te versnellen. Daarna gingen de aanwezigen in vier aparte groepen met elkaar in gesprek over wat een grote groei van zonne-energie in de provincie nu tegenhoudt. De thema's die werden besproken waren:

1 Financiering

Hoe zorg je ervoor dat de business case voor grote projecten (grote gebruikers met grote daken) aantrekkelijker wordt? Als we het met z'n allen gaan doen, hoe financier je dan de business case van een provinciale zonne-energie-versneller?

2 Kwaliteit van de markt

De markt is nu onoverzichtelijk en versnipperd. Er zijn veel aanbieders. Is een samenwerkingsverband als de zonne-energie-versneller daarvoor een oplossing en zo ja: hoe? Hoe waarborg je kwaliteit? Hoe behoud je onafhankelijkheid?

3 Verdeelde belangen: split incentive en zonnepanelen vóór de meter

Mensen die geen zonnepanelen op hun eigen dak kunnen leggen, maar alleen op een ander dak of van een gezamenlijk dak (VvE) komen financieel lastig uit en in een juridisch lastiger parket. Wat zijn hier de grootste problemen en is hier een werkbare oplossing voor te bedenken?

4 De drempel

Hoe verlaag je de drempel voor de grote massa van kleinverbruikers om zonnepanelen te installeren? Na de *early adopters* is het nu tijd voor de *early majority*, hoe bereik je die en hoe krijg je ze over de streep?

Na afloop van de groepsgesprekken zijn we kort ingegaan op een aantal mogelijke werkbare oplossingen voor deze belemmeringen. Een van de geopperde ideeën was om bij het benaderen van mogelijke klanten meer gebruik te gaan maken van databasemarketing zodat je veel specifieker op de wensen van verschillende klanten in kunt gaan. Daarbij rees de vraag of je wel alleen op zonne-energie moet inzetten en niet ook op warmte of isolatie. Er werd ook geopperd dat gemeentes misschien meer betrokkenheid moeten tonen bij het uitvoeren van de nieuwe postcoderoosregeling omdat die er vooralsnog voor zorgt dat de business cases erg lastig uitvoerbaar zijn.

Of een bundeling van verschillende expertises onder een onafhankelijk aanspreekpunt waren de meningen verdeeld. Sommige aanwezigen zagen er zeker heil in, anderen waren van mening dat er niet nóg een nieuwe partij op de markt bij moet komen. De NMU zal de komende tijd verkennende gesprekken voeren om te bezien of er een zinvol initiatief te nemen is. Benader ons gerust als je zelf verder in gesprek wil over versnelling van zonne-energie.

Tot slot lichtte Gabino Dorigo van de Rabobank nog toe dat ondernemers met een goed energieproject terecht kunnen bij het Garantiefonds van de Rabobank. Zie hiervoor ook: <http://bit.ly/1pQC4cw>