



# Financiering van energiebesparing in het mkb - ESCo's en andere constructies

Verslag van een dialoogbijeenkomst op 3 mei 2017

Op 3 mei kwamen financiers, ondernemers, regionale initiatiefnemers en overheid bij elkaar om te praten over de energiebesparing in het mkb en Energy Service Companies (ESCo's) in het bijzonder. De bijeenkomst werd georganiseerd door het **Expertisecentrum Financiering Duurzame Energieprojecten**.

Energiebesparing is een van de onderdelen uit het Energieakkoord waar nog veel moet gebeuren om de gestelde doelen te bereiken. In het midden- en kleinbedrijf is nog een aanzienlijk besparingspotentieel, maar grootschalige besparingsprojecten, bijvoorbeeld met behulp van ESCo's, komen in deze markt nauwelijks van de grond. Het kan gaan om relatief eenvoudige besparingsmaatregelen, zoals dakisolatie en ledverlichting, maar ook om ingrijpender zaken die gevolgen hebben voor het productieproces. Tijdens de bijeenkomst werden tal van knelpunten geïnterviewd, waaronder ook knelpunten in de financiering, en werden voorstellen gedaan voor oplossingen. In deze notitie worden de belangrijkste bevindingen beschreven en vervolgacties benoemd.

---

## Inhoud

Achtergrond.....	2
Knelpunten en oplossingsrichtingen.....	3
Het perspectief van financiers .....	3
Het perspectief van de ondernemer .....	4
De verschillende rollen van de overheid.....	5
De ontbrekende schakel: regie .....	6
Samenvatting en vervolgstappen .....	7
De belangrijkste knelpunten .....	7
Oplossingsrichtingen .....	7
Vervolgstappen en actiehouders .....	7
Bijlagen.....	8
Lijst met deelnemers.....	8
Over het Expertisecentrum .....	9
Auteursrechtelijke bepaling.....	9

---

## Achtergrond

In september 2013 sloten de Nederlandse overheid, het bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties het Energieakkoord voor duurzame groei. In dit Akkoord leggen de partijen zich vast op de verduurzaming van onze samenleving en economie. De ondertekenaars streven in de komende jaren naar:

- een besparing van het energieverbruik met gemiddeld 1,5 procent per jaar;
- een energiebesparing per 2020 van 100 Peta joule;
- een toename van het aandeel hernieuwbare energieopwekking naar 14 procent in 2020 en 16 procent in 2023
- een toename van het aantal voltijdbanen met ten minste 15.000.

### *Pure noodzaak*

De verwarming, koeling en verlichting van gebouwen veroorzaakt bijna de helft van de broeikasgasuitstoot van Nederland. In het Energieakkoord is daarom afgesproken dat de hele gebouwde omgeving in 2050 energieneutraal moet zijn. Daarvoor is verregaande energiebesparing nodig in combinatie met een overstap op duurzame energiebronnen. Alhoewel de doelen van het Energieakkoord volgens de evaluatie van 2016 “binnen bereik” zijn, moet er nog veel gebeuren. En om de nog veel ambitieuzere doelstelling van het Parijse klimaatakkoord te halen, moet het tempo van de energietransitie omhoog.

### *Uitbesteden van energiebesparing*

Het verbeteren van de energie-efficiëntie levert aanzienlijke voordelen op voor een bedrijf. Met (relatief) kleine investeringen kunnen vaak grote kostenbesparingen behaald worden. Bijvoorbeeld door betere isolatie van warmteprocessen, optimalisatie van de persluchtinstallatie of gebruik van ledverlichting. Dergelijke investeringen worden echter vaak niet gedaan omdat energiebesparing niet direct bijdraagt aan de kernprocessen van de onderneming. Bedrijven hebben eenvoudigweg andere prioriteiten. Hulp op dit vlak zou voor vele bedrijven een uitkomst zijn, zodat zij zich kunnen blijven concentreren op hun kerntaak.

### *Energy Service Company*

Een Energy Service Companies (ESCO) biedt hier uitkomst. De eindgebruiker van energie kan via deze opzet haar energiehuishouding kwalitatief beter, minder risicovol en goedkoper georganiseerd krijgen. De ESCo ‘ontzorgt’ de ondernemer door een passend pakket energiebesparende maatregelen aan te bieden tegen een vast bedrag per maand. De ESCo garandeert door toepassing van een of meer maatregelen een bepaalde mate van energiebesparing. Het resultaat voor de klant is een energiezuiniger gebouw of proces. De investering wordt bovendien voorgeschoten door de ESCo. Verondersteld wordt dat de ESCo de investeringen ten behoeve van hun klanten niet uit eigen middelen betaalt maar hiervoor een lening aangaat bij een financier. De klant betaalt de voorfinanciering terug aan de ESCo uit de bespaarde energielasten. Na afloop van het contract valt de installatie of de aanpassing volledig toe aan de klant.

### *Prestatiecontract*

Het prestatiecontract tussen ESCo en klant speelt een belangrijke rol. In dit contract zijn meerjarige afspraken vastgelegd. Worden de besparingsdoelen niet gehaald, dan is het risico in de regel voor de ESCo. Bij overschrijding van doelen kan de winst daarentegen worden verdeeld tussen ESCo en klant. Daarnaast kan het prestatiecontract bepalingen bevatten over bijvoorbeeld over de kwaliteit van het te realiseren binnenklimaat en het onderhoud van de installaties.

## Knelpunten en oplossingsrichtingen

Tijdens de bijeenkomst zijn eerst zoveel mogelijk knelpunten geïdentificeerd, die vervolgens zijn geclusterd. Daarna hebben de deelnemers in groepen deze clusters van knelpunten bediscussieerd en oplossingsrichtingen benoemd. In de deelgroepen waren de verschillende perspectieven van financiers, eindgebruikers (mkb'ers) en overheid vertegenwoordigd.

### Het perspectief van financiers

#### *Diversiteit*

De financiering van een ESCo is op dit moment een kwestie van maatwerk. Er zijn zoveel verschillende soorten ESCo-constructies denkbaar, dat financiers geen standaardproduct op de plank hebben liggen. Aangezien maatwerk relatief kostbaar is, loont het voor financiers en ESCo's alleen zich te verbinden aan grotere projecten. Alleen dan kunnen de kosten immers worden terugverdiend uit het project. Een oplossingsrichting zou kunnen zijn om een aantal kleinere ESCo-projecten te clusteren tot één grote. De diversiteit in de markt vormt echter een hindernis: clustering heeft alleen zin als er verschillende projecten te vinden zijn die erg op elkaar lijken. Bijvoorbeeld: plaatsing van ledverlichting bij bedrijven die alle gevestigd zijn in hun eigen pand.

Gebrek aan standaardisering in de ESCo-markt is een belemmering voor opschaling en daarmee voor financiering. Is het mogelijk een aantal modelconstructies te beschrijven en op basis daarvan standaard-financieringsmodellen te ontwikkelen?

#### *Business case*

In de ervaring van financiers voldoet de business case van ESCo's vaak niet aan de eisen. Dat wil niet altijd zeggen dat er geen goede business case van te maken is, maar soms ontbreekt het partijen aan kennis of ervaring om de juiste informatie te verzamelen, door te rekenen en zodanig te presenteren dat deze overtuigend is. Financiers krijgen vaak voorstellen met slecht doordachte prognoses over kasstromen, onzekerheid over de restwaarde van de geplaatste apparatuur (relevant bij wanbetaling of faillissement) en samenwerkingsverbanden waarvoor de governance niet goed is uitgewerkt. Mede gezien het vorige punt - de toch al hoge mate van maatwerk en navenante kosten - kunnen financiers hier maar beperkt wat aan doen.

De markt voor ESCo's lijkt nog onvolwassen. Technische assistentie, goede voorbeelden en standaarden (bijv. standaardstatuten voor samenwerkingsverbanden) zouden marktpartijen kunnen helpen tot betere voorstellen te komen.

#### *Rendement*

Een ander knelpunt dat de business case raakt, is het punt dat energieprijzen aan de lage kant zijn en de afgelopen jaren een dalende trend vertonen. Dat raakt het verdienmodel van een ESCo. Energiebesparing en vervanging van energielasten door eigen (duurzame) opwek rendeert nog altijd maar de rendementen zijn niet per definitie hoog genoeg voor een ESCo om de eigen kosten (materiaal en arbeid) en de kosten voor financiering te dekken én een aantrekkelijk rendement te kunnen bieden aan de klant (de mkb'er). Wanneer men er – zoals in sommige economische analyses – vanuit gaat dat de kosten voor energie voorlopig eerder dalen dan stijgen, is de te verwachten besparing in euro's en daarmee de kans op een 'gezonde' marge voor de ESCo ook lager. De verhouding kosten – opbrengsten kan worden verbeterd bij grotere aantallen, maar in de praktijk blijken nog niet veel ESCo's op schaal te komen.

Een ESCo kan waarschijnlijk alleen voldoende rendement maken bij grote aantallen klanten en maatregelen die grote besparingen op de energielasten opleveren.

#### *Risico*

Er is ook gesproken over de risicoallocatie, dat wil zeggen de verdeling van risico's tussen de ESCo, de financier van de ESCo en het MKB-bedrijf dat ESCo-diensten afneemt. ESCo-constructies bevatten specifieke risico's die in de huidige markt lastig zijn af te dekken.

Het aanbieden van energiebesparing als dienst levert bijzondere risico's op. Zo is er het risico dat de afgesproken besparing niet wordt gehaald, bijvoorbeeld door technisch falen. Dit valt af te dekken met een prestatiegarantie, maar die is wellicht niet voor alle situaties beschikbaar. Een belangrijk, niet af te dekken risico is dat het bedrijf dat een contract sluit met een ESCo in de financiële problemen raakt of zelfs failliet gaat. Het is in die gevallen erg onzeker of de ESCo de investering wel kan terugverdienen en daarmee de lening bij de eigen financier kan terugbetalen. Dit kan enigszins worden afgedekt door de ESCo te vragen om eigen geld in te brengen, maar dat is vaak niet beschikbaar. Het is voor een ESCo ook niet eenvoudig om risicokapitaal aan te trekken (bijvoorbeeld van private investeerders) omdat het verwacht rendement ontoereikend is. De rendementsverwachting hangt weer samen met de momenteel lage energieprijzen en de verwachting dat die ook voor langere tijd laag zal blijven of zelfs verder zal dalen. De verhouding tussen risico en rendement van een ESCo zou aanmerkelijk kunnen verbeteren als het MKB een prijs zou moeten betalen voor uitstoot van CO<sub>2</sub> (of energieverbruik in het algemeen).

De risico-rendementsverhouding is te weinig aantrekkelijk. Een hogere prijs voor energie of CO<sub>2</sub>-uitstoot zou dat veranderen.

#### **Het perspectief van de ondernemer**

##### *Complexiteit en onbekendheid*

Het ESCo-concept is nog niet heel bekend onder mkb'ers. Het ontbreekt aan tot de verbeelding sprekende voorbeelden. Idealiter zijn dat voorbeelden uit de eigen branche of uit de directe omgeving van een ondernemer. De meeste voorbeelden die nu beschikbaar zijn, bijvoorbeeld via [www.esconetwerk.nl](http://www.esconetwerk.nl), komen uit de (semi)publieke sector. Ook de verschillende financieringsmogelijkheden voor verduurzaming, waaronder naast ESCo's ook de inzet van eigen middelen (voor zover beschikbaar) of kredietfaciliteiten bij banken en (in sommige gevallen) publieke energiefondsen, zijn over het algemeen te weinig bekend. Daarbij blijkt het opstellen van een goede business case met goede onderliggende (prestatie)contracten een complexe aangelegenheid.

Het ontbreekt aan goede, branche-specifieke succesverhalen van energiebesparing en de wijze waarop die zijn gerealiseerd, waaronder via ESCo's.

##### *Geen prioriteit*

De vraag is of mkb'ers wel zitten te wachten op een ESCo. Voor veel ondernemers staat verduurzaming niet of in elk geval niet hoog op de agenda, ondanks het feit dat de Wet milieubeheer de meeste mkb'ers verplicht maatregelen te nemen<sup>1</sup>. Het is immers voor het overgrote deel van het bedrijfsleven geen *core business*. Daarnaast is de ervaring dat een deel van de ondernemers het langetermijn verdienmodel van verduurzaming niet overziet. Een eenvoudig stappenplan, zoals de MKB Energy Checkup<sup>2</sup>, of gericht advies zoals van Energieke Regio, blijken in de praktijk te helpen om ondernemers te overtuigen van het nut te investeren in duurzaamheidsmaatregelen.

Gericht advies kan helpen om verduurzaming op de agenda van mkb'ers te krijgen.

<sup>1</sup> Meer informatie: <http://www.rvo.nl/onderwerpen/duurzaam-ondernemen/gebouwen/wetten-en-regels-gebouwen/activiteitenbesluit>.

<sup>2</sup> <http://energycheckup.eu/nl/home/>.



*Veel maatregelen kunnen uit eigen zak worden betaald*

Ook als verduurzaming wel op de agenda staat, is de vraag of mkb'ers een ESCo nodig hebben. De verduurzamingsmaatregelen die de Wet milieubeheer verplicht stelt, zijn binnen vijf jaar terug te verdienen en kunnen doorgaans uit eigen middelen worden betaald. Voor de financiering van die maatregelen zou een ESCo daarom minder toegevoegde waarde hebben. Daar staat tegenover dat een ESCo de uitvoering van de maatregelen van de ondernemer kan overnemen. Waar verduurzaming geen *core business* is, kan de service van 'ontzorging' wel nuttig zijn. De vraag is alleen of ondernemers bereid zijn daarvoor te betalen.

Voor kleinere besparingsmaatregelen, met een korte terugverdientijd, is de toegevoegde waarde van een ESCo waarschijnlijk gering (in vergelijking met het zelf doen).

## De verschillende rollen van de overheid

*Kaders stellen en handhaven*

De financiering van energiebesparing is weliswaar primair een zaak van het mkb zelf - samen met financiers en eventueel ESCo's - maar de overheid kan op verschillende manieren bijdragen aan ontwikkeling van deze markt. De overheid speelt al een rol als regelgever en handhaver, in het bijzonder van de Wet milieubeheer, die ondernemers verplicht om alle energiebesparende maatregelen door te voeren die een terugverdientijd hebben van vijf jaar of minder. De overheid zou deze rol volgens velen steviger kunnen invullen. Men verwijst dan naar de aangekondigde C-labelverplichting die, nog voordat zij formeel werd ingevoerd, de Nederlandse kantorenmarkt flink in beweging heeft gebracht. Regelgeving is weliswaar niet de enige, maar wel een effectieve manier om ervoor te zorgen dat het mkb een hogere prioriteit toekent aan de verduurzaming van ondernemingen.

Een veelgenoemd knelpunt in dit kader is de onvoorspelbaarheid van het fiscale- en milieubeleid en de invloed hiervan op de energieprijzen, maar ook de momenteel zeer lage kosten voor CO<sub>2</sub>-emissierechten en de onduidelijkheid over een eventuele toekomstige belasting op CO<sub>2</sub>. Dit betreft eveneens het beschikbaar zijn van subsidies, die nodig zijn om tot een sluitende business case te komen. Een langetermijnvisie van de overheid, liefst wettelijk vastgelegd, op de rol van subsidies in de energietransitie is nodig om te garanderen dat subsidies niet opeens wegvallen als er een ander kabinet aantreedt of het economisch tij keert.

De overheid kan het gevoel van urgentie in de markt vergroten door helder en lange-termijn bestendig beleid.

*Risico's reduceren*

Ook als facilitator kan de overheid meer doen dan nu gebeurt. Een interessante optie in dit verband zou verruiming van de Borgstelling MKB-kredieten (BMKB) voor ESCo's zijn. Omdat ze worden gezien als financiële instelling en niet als onderneming, vallen ESCo's niet nu onder deze regeling. Openstelling van de BMKB zou de business case van ESCo's aanzienlijk versterken. Het stelt ESCo's beter in staat risico's te dragen, bijvoorbeeld de risico's die verbonden zijn aan de prestatiecontracten die ze met hun klanten sluiten. ESCo's die niet sterk genoeg zijn om die risico's te dragen kunnen op die manier ondersteund worden. Dat gebrek aan draagkracht speelt voornamelijk in de opstartfase, waarin risico's niet over een groter aantal klanten kunnen worden gespreid.

Garantie-instrumenten zoals de BMKB kunnen ontwikkeling van de ESCo-markt ondersteunen.

*Complexiteit verminderen door informatie*

De overheid zou verder een positieve rol kunnen spelen in de informatievoorziening over de doelgroep 'Mkb'ers met energiebesparingspotentieel': wat zijn de aantallen en waar bevinden zich de grootste concentraties? Hoe is de doelgroep verder uit te splitsen (naar ondernemers in eigen

pand vs. huurpand, aantallen panden per ondernemer, per regio, etc.). Dit zou de markt voor ESCo's kunnen stimuleren doordat duidelijk wordt waar de potentiële afnemers zich bevinden. Een beter inzicht in de subdoelgroepen zou de financiers helpen te bepalen voor welke groepen het zinnig is om standaard financieringsmodellen (of richtlijnen) te ontwikkelen.

Ook onderzoek en publieke data kunnen de marktontwikkeling ondersteunen.

### **De ontbrekende schakel: regie**

Het belangrijkste knelpunt in de opbouw van een ESCo-markt is tot dusver het ontbreken van een regisseur. Financiers zien geen vraag vanuit het mkb komen omdat ondernemers de urgentie niet voelen, met andere zaken bezig zijn of wachten op een 'offer they can't refuse' van een ESCo. Dat 'offer' komt er doorgaans niet, omdat de aanbodzijde (potentiële ESCos zoals installatiebedrijven) aarzelt dit soort diensten te ontwikkelen. Zij zien immers ook geen grote marktvraag. Degenen die met vooruitziende blik wél de markt voor besparingsdiensten betreden, lopen vervolgens aan tegen versnipperde kennis over financiering, over potentiële markten (waar zit het grootste besparingspotentieel?) en tegen knelpunten in de regelgeving, zoals het feit dat zij niet in aanmerking komen voor de BMKB.

Het is niet is geen duidelijk aanwijsbare probleemeigenaar of regisseur

## Samenvatting en vervolgstappen

### De belangrijkste knelpunten

- Diversiteit in mogelijke ESCo-constructies maakt standaardisering van financiële producten en opschaling lastig.
- De markt voor ESCo's is onvolwassen. Er is weinig initiatief vanuit de markt door het ontbreken van een gevoel van urgentie, door gebrek aan kennis en door complexiteit.
- De business case van ESCo's is zwak, onder andere door de lage prijs voor energie en doordat doordat er weinig partijen in de markt zijn die de risico's kunnen dragen.
- Het ontbreekt aan een gevoel van urgentie in de markt en aan goede voorbeelden die ondernemers aanspreken.
- Het ontbreekt aan een regisseur die de ontwikkeling van een ESCo-markt op gang kan brengen.

### Oplossingsrichtingen

- Ontwikkelen van model business cases voor een aantal veel voorkomende ESCo-constructies en klantgroepen (branche-specifiek?).
- Ontwikkelen van een assortiment financieringsopties voor bij deze model business cases (zie ook: Investor Confidence Project<sup>3</sup>).
- Tools voor ondernemers (zoals de Energy Checkup) direct koppelen aan (zoveel mogelijk gestandaardiseerde) opties voor financiering, zoals ESCo's, financiering bij de 'huisbank' en eigen middelen.
- Verder onderzoeken waar wet- en regelgeving knelt (eisen aan eigen vermogen, relatie tot BMKB en ander garantie-instrumentarium).
- De overheid vormt niet zozeer een knelpunt, maar zou wel een grotere, faciliterende rol in het geheel kunnen spelen, bijvoorbeeld door marktontwikkeling te ondersteunen met publieke data en garanties.

### Vervolgstappen en actiehouders

- Verzamelen en beschrijven van concrete, geslaagde voorbeelden – Expertisecentrum.
- Voorbeelden en informatie beschikbaar stellen aan ondernemers via branchespecifieke kanalen – ESConetwerk, VNO-NCW/MKB Nederland.
- Ontwikkelen model business cases en standaard financieringsmodellen – Expertisecentrum, VNO-NCW/MKB Nederland.
- Ontwikkelen van investor confidence projects – Expertisecentrum, ESConetwerk, BOM, Invest NL
- Regie organiseren – ESConetwerk, Expertisecentrum, VNG
- Collectief duurzaamheidsmaatregelen organiseren, bijvoorbeeld op bedrijfsterrainen – VNO-NCW/MKB Nederland.

---

<sup>3</sup> <http://www.eepformance.org/>.



## Bijlagen

### Lijst met deelnemers

<i>Voornaam</i>	<i>Tussenvoegsel</i>	<i>Achternaam</i>	<i>Organisatie</i>
Itske		Lulof	Triodos
Dorine		Putman	ASN
Dirk Jan	van	Swaay	ING
Julieke		Hoetz	ING
Peter	van	Eijndhoven	ING
Kay	van der	Kooi	ING
Hein		Brekelmans	ABN AMRO
Matthijs	van den	Heuvel	ABN AMRO
Leontien	de	Waal	Rabobank
Aart		Cooiman	Rabobank
Krijn		Kratsma	Energieke Regio
Mami		Veza	ESCo Netwerk
Christian		Lorist	VNO-NCW
Mario		Berends	BlauwStaete
Marco		Witschge	Fit Our Future
Joris	van der	Geest	De Brabantse Ontwikkelings Maatschappij
Sharon	van	Ede	NVB
Kelly		Bischoff	NVB
Philip		Janssen	NLII
Judith		Post	Ministerie van Infrastructuur en Milieu
Laurens	de	Vrijer	Uneto-VNI
Meike		Kerkhoffs	RVO
Jeroen	van den	Brink	RVO
Jac	van	Trijp	RVO
Anton		Duijnhouwer	RVO
Caspár		Bijleveld	RVO
Marnix	van	Os	CoTrust



### Over het Expertisecentrum

Het Expertisecentrum Financiering Duurzame Energieprojecten is een Green Deal tussen banken en overheid. De oorspronkelijke Green Deal is op 30 september 2013 gesloten tussen het ministerie van Economische Zaken, het ministerie van Infrastructuur en Milieu, ABN AMRO Groenbank B.V., ASN Groenprojectenfonds, ING Groenbank N.V., Rabo Groen Bank B.V. en Triodos Groenfonds N.V. Momenteel levert een bredere groep banken actief in de Green Deal, met de NVB als coördinatiepunt. Het Expertisecentrum brengt technische en financiële kennis samen om de financierbaarheid van 'non-mainstream' duurzame energieprojecten te vergroten.

Meer informatie en publicaties: <https://www.nvb.nl/thema-s/ondernemen-financiering/1998/expertisecentrum-financiering-duurzame-energieprojecten.html>.

### Auteursrechtelijke bepaling

Deze tekst mag worden gekopieerd, verspreid en doorgegeven voor niet-commerciële doeleinden, onder vermelding van de bron: het Expertisecentrum Financiering Duurzame Energieprojecten.