

Buurtwerkplaats 3: Financiering coöperatieve warmte

Hoe maak je een goede businesscase? Op welke momenten moet je op zoek gaan naar een financier? Wat zijn de financieringsvoorwaarden? De financiën rondom het buurtwarmteproces en het realiseren van het warmtesysteem is een pittig vraagstuk voor bewonersinitiatieven. In de buurtwerkplaats op 3 maart 2021 zijn we hiermee aan de slag gegaan. Coöperatie Warmtenet Oost Wageningen (WOW) heeft de initiatiefase doorlopen en bevindt zich nu aan het einde van de ontwikkelingsfase. Theo de Bruijn deelde hun ervaringen op het gebied van financiën. Nienke Maas van TNO vertelde over de lessen uit het samenwerkingsproject FC Warmte over de financieringsvoorwaarden van banken. Gerwin Verschuur van Energie Samen Buurtwarmte behandelde tot slot de toekomstperspectieven.

I Coöperatie WOW en financiering

Theo de Bruijn is bewoner van de Benedenbuurt in Wageningen waar ze in 2016 een initiatiefgroep hebben opgezet voor het organiseren van een warmteoplossing. Het gaat om een wijk van 450 wooneenheden (waarvan 170 huurwoningen) uit de jaren '50. In de afgelopen jaren hebben ze een aantal hoogtepunten meegemaakt. Zo kregen zij in de eerste PAW-ronde (2018) een subsidie toegekend waarmee ze een projectteam van 4 leden (2fte) hebben kunnen financieren. In datzelfde jaar kwam de koning op bezoek en ontvingen ze als lokaal initiatief een prijs bij de Trouw duurzame 100. Tot slot hebben ze sinds januari 2021 een partner waardoor het warmtenet steeds dichtbij komt. Daarnaast benadrukt hij dat de samenwerking met de gemeente en woningcorporatie van groot belang is geweest

Kosten in de vier fases

Het ontwikkelen van een warmteoplossing kun je opdelen in 4 fases, bestaande uit 12 stappen zoals beschreven in het stappenplan van Buurtwarmte (zie onderstand overzicht). In alle fases moet je kosten maken, maar daarvoor is niet altijd financiering nodig. Financiering is het verstrekken van geldmiddelen die terugbetaald dienen te worden, in een bepaalde tijd, met een bepaalde risico-opslag of rente. Ook met giften, subsidies en schenkingen kun je kosten betalen.

Fase 1: oriëntatie

In fase 1, de initiatiefase, maak je onderzoekskosten om te kijken of je idee haalbaar is. Denk hierbij aan het maken van het buurtenergieplan met de omgeving en verkrijgen van steun voor het plan. Concreet gaat het hier bijvoorbeeld over het huren van een zaaltje, koffie voor de vergadering en eventueel het inhuren van een adviesbureau. Een schenking is voor deze fase gepast, omdat het de kwaliteit van de plannen verbetert en voorfinanciering niet mogelijk is. Bijvoorbeeld in de vorm van subsidies van gemeenten, provincies en het Rijk.

Fase 2: ontwikkeling

Aan het einde van fase 1 is het buurtenergieplan compleet en wil je de financiering voor fase 2, de ontwikkelfase, rond hebben. Eventuele schenkingen kunnen voor de tweede fase nog steeds een rol spelen maar ook financiering is hier gerechtvaardigd. Het gaat hier dan ook om het eerste financieringsaanvraag moment (FA1). Voor deze financiering kun je denken aan

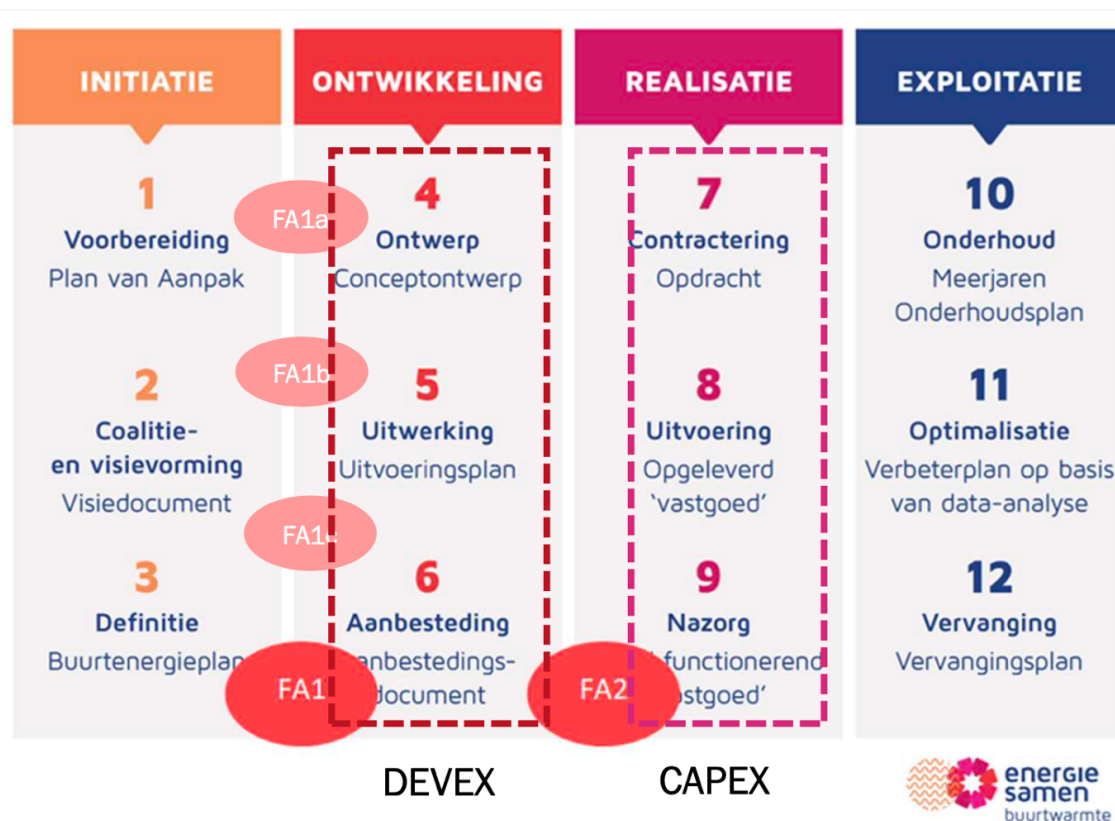
subsidies, risicofondsen, regionale energiefondsen, maar ook financiering van nieuwe spelers, traditionele warmtebedrijven en ontwikkelaars zouden hier een rol kunnen spelen. Er is geld nodig voor een advies- en engineeringsbureau om een ontwerp te maken van de warmtevoorziening en eventuele aanpassingen in woningen. Daarnaast is dit de tijd om business case sluitend te maken, de propositie bekend te maken, handtekeningen van bewoners te verzamelen voor de financiering, vergunningen te krijgen, de aanbestedingsdocumenten voor te bereiden en de financieringsaanvraag voor de realisatie en exploitatie op te stellen. Hiermee werk je toe naar de financial close aan het einde van de ontwikkelfase. Dit is het tweede financieringsaanvraag moment (FA2) waar je kunt denken aan bewoners (basaansluitkosten, obligaties / certificaten, crowdfunding), marktpartijen (als medeaandeelhouder), banken, fondsen en subsidiemogelijkheden van de provincie, het Rijk (RVO, DEI) of Europese Unie.

Fase 3 realisatie en fase 4 exploitatie

In fase 3 worden dan de hulpmiddelen aangeschaft en het warmtenet gerealiseerd en in fase 4 worden er ook inkomsten gegenereerd. In deze vierde fase ontstaat er mogelijk een nieuw financieringsvraagstuk, om het verschil in het moment dat uitgaven gedaan worden in balans te brengen met het moment dat inkomsten ontvangen worden. Dit noem je cashflowfinanciering.

De WOW in deze fasen

Coöperatie WOW zit nu in fase 2 tussen stap 4 en 5 en Theo de Bruijn geeft aan dat het bij alle momenten waarop financiering wordt aangevraagd belangrijk is om helder te krijgen wat de voorwaarden zijn van de financier en of je hieraan wil en kan voldoen.



Financiering WOW 2016-2020

Theo de Bruijn heeft in onderstaande tabel de bestede uren en bijdragen van de bewoners, gemeente, woningcorporatie, provincie en BZK op een rijtje gezet. De uren van de bewoners zijn vrijwillige uren. De uren van gemeente en woningcorporatie zijn gemaakt door medewerkers maar zijn nog niet gekapitaliseerd. De 2 FTE van het projectteam zijn in de bijdragen verwerkt. Ze hebben nog een jaar ontwikkeltijd nodig maar het gaat hier dus om ruim 500.000 euro voordat er werkelijk een warmtenet gerealiseerd is. Hij benadrukt wel dat de leerkosten lager worden omdat de opgedane kennis wordt gedeeld binnen het netwerk van Buurtwarmte.

	2016	2017	2018	2019	2020	totaal
uren bewoners*	500	500	2.000	1.000	1.000	5.000
uren ambtenaren *	80	416	624	832	832	2.784
Uren medewerkers corporatie *	80	208	208	208	416	1.120
Totaal uren *	660	1.124	2.832	2.040	2.248	8.904
Bijdragen:						
Totaal Bijdragen *		€ 110.000	€ 167.000	€ 57.000	€ 200.000	€ 534.000

* schatting

Lessen WOW

Bij WOW hebben ze in de afgelopen jaren drie businesscases uitgewerkt op basis van de geleerde lessen. Deze businesscases waren daarnaast ook input voor de rekentool die vanuit Buurtwarmte is ontwikkeld. Deze rekentool is geschikt voor initiatieven die al even bezig zijn (tussen stap 2 en 3 in fase 1) en laat zien wat de impact is van keuzes die je maakt. De ontwikkelingen van WOW hebben dus geleid tot een aantal belangrijke lessen.

1. Middelen, zoals subsidie voor de opstart, revolverend fonds voor de ontwikkeling en financiering voor de realisatie, zijn cruciaal om een coöperatief warmtenet mogelijk te maken.
2. Er is behoefte aan ondersteuning, onder andere door Energie Samen Buurtwarmte of andere coöperatieve ondersteuners.
3. Er is ontwikkelruimte vanuit de gemeente nodig zodat een initiatief de kans en ruimte om de realisatie van een warmtenet zelf op te pakken.

II FC warmte: financiering coöperatieve warmte

WOW heeft ook meegewerkt aan het FC warmte onderzoek van TNO, Energie Samen Buurtwarmte, de Rabobank, de ASN bank en Invest-NL. Daarnaast hebben ook 050 Buurtwarmte/ Grunneger Power, Warm Heeg en Energiek Poelgeest als coöperatieve warmte-initiatieven input geleverd. TKI Urban Energy heeft dit project medegefinancierd. Samen hebben ze onderzocht wat er nodig is om coöperatieve warmtenetten te financieren. Dit onderzoek heeft een handboek opgeleverd om initiatieven te helpen bij het aanvragen van financiering. Nienke Maas van TNO deelt de belangrijkste inzichten uit dit project.

Het blijkt dat financiers warmte-initiatieven zien als grote kans door het laagste volloopprijs, hun lange adem en de laagste rendementseis. Tegelijkertijd genereren deze initiatieven ook het laagste eigen vermogen, kunnen ze alleen gebruik maken van projectfinanciering (geen

vermogensfinanciering) en stellen de grote financiers dat ze ervaring missen. Er is geen financiering voor de ontwikkelfase omdat de businesscases zich nog moeten bewijzen en de banken nog niet bekend zijn met de wereld van de coöperaties. Daarom kan die ervaring ook niet worden opgebouwd. Daarnaast zijn we nog volop aan het experimenteren waarvoor leergeld nodig is, missen we een werkend ecosysteem met een uitgebreid dienstverleningspakket en beginnen we niet bij de makkelijkste wijken qua technologie en grote afnemers.

Criteria

In onderstaande opsomming wordt aangegeven waar banken naar kijken bij een financieringsaanvraag. Het allerbelangrijkste is de vrouw/man en het plan. Dit kun je zien als een beauty contest; het is heel belangrijk om meteen een goede indruk te maken. Daarna volgt de betalingscapaciteit, oftewel de business case in cijfers waaruit blijkt dat het project met een comfortabele marge de rente en aflossingen op het bancaire deel kan betalen (Debt Service Coverage Ratio, DSCR). Vervolgens gaat het om de solvabiliteit die iets zegt over de mate van eigen vermogen. Eigen vermogen is bijvoorbeeld overheidssubsidies, BAK, obligaties, ledencertificaten, crowdfunding en achtergestelde leningen. Dit zou minimaal 30% moeten zijn van het totale benodigde vermogen. Financiers vinden het belangrijk dat leden ook een eigen bijdrage leveren, om een 'skin in the game' hebben en te laten zien dat ze er vertrouwen in hebben. Als laatste kijken de financiers naar de zekerheden, zoals hypotheek op onroerende zaken en verpanding van roerende zaken, vorderingen.

Hoofdstuk	Onderdelen	Waaronder:
Organisatie en project	Inleiding, juridische structuur, beschrijving van project, overige informatie	Organisatievorm, ledenovereenkomsten, due diligence, TVW, Bijlage CO2 reductie
Betalingscapaciteit	Investeringsbegroting, exploitatiebegroting (business case) Stresstesten, rendement	Vrije kasstroom, DSCR, EPC contracten, reserves volloopsenarios, WACC
Solvabiliteit	Verhouding VV/EV	EV en afkomst, Debt ratio
Zekerheden	Hypotheek, Cashflowwaterval	Pandrecht, bouwdepots, volgorde geldaanwending

Systeemknelpunten

Tijdens het project FC Warmte zijn een aantal systeemknelpunten zichtbaar geworden die op dit moment de ontwikkeling van coöperatieve warmtenetten belemmeren.

1. Er is in Nederland nog geen coöperatief ecosysteem met banken, dienstverlening en standaarden. Energie Samen is dat voor kennis, standaarden en dienstverlening aan het opbouwen. Er zijn in Nederland maar een paar grote warmtebedrijven en is er beperkte transparantie. Een goed inzicht in de opbouw van bestaande businesscases ontbreekt. In Denemarken zijn wel goed werkende openbare benchmarks.
2. Er zijn hier geen financiers voor de ontwikkelfase. Er zijn nog geen ontwikkelfondsen voor coöperatieve warmteprojecten zoals die er wel voor zon en wind zijn. In Denemarken geven gemeenten garanties af omdat zij wel upfront kunnen financieren. Daar is de ontwikkelfase geen knelpunt.
3. We beginnen hier ingewikkeld in plaats van te starten met de gemakkelijke projecten met grote afnemers. In Denemarken beginnen coöperatieve projecten bij grote klanten en wordt het voor consumenten/ eigenaar-bewoners makkelijker om in te stappen.
4. De prijs voor warmte is in Nederland 30% hoger dan andere landen in Europa. De gasprijs voor bewoners hoort ook bij de hoogste, vooral door de belastingen. De hoeveelheid warmte die bewoners gebruiken per woning is daarentegen lager dan de meeste andere landen.
5. Tot slot is hier de risicoperceptie bij financiers van coöperatieve warmtenetten veel groter. Nog niet bewezen innovaties gaan banken niet financieren. Maar zonder die financiering kunnen ze niet bewezen worden. Dan valt ook weer op dat in Denemarken de banken juist de coöperatieve warmteprojecten als een zekere belegging zien.

III Toekomstperspectieven

Tot slot van deze Buurtwerkplaats heeft Gerwin Verschuur van Energie Samen Buurtwarmte toekomstperspectieven geschetst om toch stappen te kunnen maken en voorbij de systeemknelpunten komen.

In de beginfase hebben initiatieven een gebrek aan kennis, positie en geld. Om kennis te bieden, bundelt en valideert Buurtwarmte opgedane coöperatieve kennis en deelt deze vanuit de kennisacademie. De positie zijn coöperaties aan het verwerven door te lobbyen bij de verschillende betrokken overheden. Lokale initiatieven verwerven positie door de gemeente te laten zien dat ze in staat zijn een warmteproject te realiseren. Ook biedt Buurtwarmte professionele ondersteuning om de realisatie van een coöperatief project kracht bij te zetten. Om geld te organiseren is er tot slot een coalitie nodig die gezamenlijk gaat pleiten voor ontwikkelgeld. Energie Samen Buurtwarmte werkt hieraan. Tegelijkertijd onderzoekt Buurtwarmte samen met EBO Consult, andere Deense partners en TNO hoe we de ontwikkelkosten kunnen verlagen. In de toekomst kunnen we hopelijk ook gebruik maken van het ontwikkelfonds voor coöperaties.

Hoe hiermee verder

Op dit moment is een PAW subsidie de beste manier om zowel ontwikkelgeld te verkrijgen als de onrendabele top in de businesscase te financieren. Eind oktober 2021 sluit de derde ronde van de aanvragen. Wil je hulp bij het maken van een PAW-aanvraag, meld je dan aan voor het

drieluik van Buurtwarmte om met elkaar goede PAW aanvragen te maken. We starten op 13 april 2021. Voor meer informatie [klik](#) hier.

De Handleiding Financieringsvoorwaarden is opgesteld om huidige en toekomstige coöperatieve warmte initiatieven te ondersteunen in het rondkrijgen van de financiering voor een coöperatieve warmtevoorziening. Deze handleiding beschrijft de activiteiten, voorwaarden en te leveren bewijsmaterialen voor het opstellen van een financieringsaanvraag (FA) voor de ontwikkelfase (FA1) en voor de realisatie- en exploitatiefase (FA2) van een coöperatieve warmtevoorziening. De handleiding kun je [hier](#) vinden.

Tenzij anders vermeld is alles in dit werk gelicenceerd onder een Creative Commons BY-NC-SA 4.0 licentie. Wanneer je gebruik wilt maken van dit werk, hanteer dan de volgende methode van naamsvermelding:

Energie Samen Buurtwarmte, Buurtwerkplaats 3: Financiering coöperatieve warmte

(2021), CC BY-NC-SA 4.0 gelicenceerd. De volledige licentie-tekst is te lezen op: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

