
Gemeenten zien voordelen ESCo's (nog?) niet

Het realiseren van energiebesparing door middel van een Energy Service Company is niet populair bij gemeentelijke vastgoedafdelingen. Veel vastgoed is niet geschikt en ESCo's zijn financieel niet interessant, zeggen diverse gemeenten die de mogelijkheden van een ESCo serieus hebben onderzocht. Andere zijn nog zoekende.

Tekst: Piet Scheerhoorn

Bij een ESCo besteedt een gebouw eigenaar de energievoorziening en het management uit aan een marktpartij. Met energiebesparing als doel. De contractpartner investeert in energiebesparende maatregelen en verdient deze tijdens de contractperiode terug uit de besparing. Op het eerste gezicht lijkt dat een aantrekkelijk aanbod: energie besparen zonder zelf te investeren. Maar in de praktijk zoeken gemeenten naar constructies die beter aansluiten bij hun praktijk.

gelden deze conclusies uit België ook voor Nederland. Daarnaast wordt gewezen op de kwaliteit van het vastgoedmanagement (onderzoek van VNG/RHDHV, mei 2015). Als een gemeente haar portefeuille niet op orde heeft, is het energieverbruik niet bekend en kan ook de besparing niet worden uitgerekend.

Gunstige financieringsvoorwaarden

De gemeente Utrecht kwam in 2013 na onderzoek tot de conclusie dat een ESCo voor zwembaden geen meerwaarde oplevert. De potentiële besparing op de relatief nieuwe zwembaden was niet hoog genoeg. Ook voor andere projecten in Utrecht bleken ESCo's niet interessant. Volgens manager portefeuillemanagement Frits Velthuis van de Utrechtse Vastgoed Organisatie komt dit met name vanwege de financiering door een marktpartij. Financiering is voor gemeenten vaak niet het probleem. Zij kunnen tegen gunstige condities lenen. "Een ESCo is een marktpartij die verdient aan de geleverde producten en risico's moet afdekken. Dat is kostenverhogend. Daarmee is het veelal duurder als die de financiering overneemt van de gemeente."

Ook het openbreken van contracten kost geld. Als je het pand gedurende de contractperiode wilt afstoten of de functie wilt wijzigen kan dat alleen tegen hoge kosten. "Een ESCo is alleen zinvol voor organisaties die hun pand nog jarenlang op dezelfde manier willen blijven gebruiken en moeite hebben met de financiering van energiebesparende maatregelen", legt Velthuis uit. "Dan denk ik bijvoorbeeld aan scholen."

Geen rocket science

Ook Almere heeft de mogelijkheden van een ESCo voor sporthallen en zwembaden onderzocht en het uiteindelijk niet via een ESCo opgepakt. "De kosten van de externe adviseurs voor het vervolgtraject (aanbesteding, contractvorming) waren hoog", laat projectmanager Anko

'Ik vind dat het gebruikersgedrag en de energiemonitoring beter te beïnvloeden is, als er sprake is van een prestatiecontract met een externe partij'

De aandacht voor ESCo's is het gevolg van een Europese richtlijn, waarin staat dat alle Europese landen hun lagere overheden moeten stimuleren deze contracten toe te passen. In Duitsland, Frankrijk en Spanje is dat succesvol, zo blijkt uit onderzoek van het EU Joint Research Centre naar de Europese ESCo-markt. Landen als Nederland en België blijven achter. Dat ligt niet aan de aanbieders. De markt is er klaar voor.

Tijdens een symposium in Vlaanderen, in de lente van 2015, over de drempels voor ESCo's werd de conclusie getrokken dat er drie redenen zijn waarom ESCo's niet goed van de grond komen. Zo bestaat er wantrouwen jegens de nieuwe manier van werken, is er gebrek aan kennis en de complexiteit van de contracten zorgt voor een drempel om met ESCo's te beginnen. Mogelijk

Kuyt bij de gemeente Almere weten. “Daarnaast hadden wij bedenkingen bij de contractduur van vijftien jaar vanwege eerdere ervaringen met langdurige contracten. Het maatregelenpakket voor de energiebesparing bevatte verder geen *rocket science*, dus het risico op het niet behalen van de besparingsdoelstellingen is niet zo groot.” Voor de financiering heeft Almere een oriënterend bezoek gebracht aan Groningen, waar men een ‘interne ESCo’ heeft opgestart. Kuyt: “Naar aanleiding van dit bezoek hebben ook wij besloten de maatregelen op deze manier op te nemen in de programmabegroting. Ik vind wel dat het gebruikersgedrag en de energiemonitoring beter te beïnvloeden is, als er sprake is van een prestatiecontract met een externe partij. Wij hebben als gemeente geen capaciteit om dat op afstand te monitoren.”

‘De gemeente Zwolle heeft de ambitie om met een publieke ESCo een grootschalige verduurzaming van het maatschappelijk vastgoed te faciliteren’

In Overijssel wordt samen met de provincie, het Energiefonds Overijssel en de gemeenten Almelo, Deventer, Hengelo, Olst-Wijhe en Zwolle gekeken naar de mogelijkheid van een ‘publieke ESCo’. Arjan Ekelenkamp, strategisch adviseur vastgoed bij de gemeente Zwolle: “De ambitie is om met een publieke ESCo een grootschalige verduurzaming van het maatschappelijk vastgoed te faciliteren. Het gaat om een innovatief concept, waarin publieke partijen op regionale schaal willen samenwerken in een ESCo. Het onderzoek start na de zomer.”

Ruime begripsopvatting

Het begrip ESCo lijkt ondertussen een eigen leven te gaan leiden. Teamcoördinator Leendert Odijk van de afdeling maatschappelijk vastgoed bij de gemeente ‘s-Hertogenbosch herkent die spraakverwarring. “Een ESCo is geen verkeerd instrument, maar je moet wel weten waarover je het hebt en wanneer je het inzet.”

Op de vraag ‘Hebben jullie ervaring met ESCo’s?’ bestaat volgens hem geen eenvoudig antwoord. “Terminologieën worden door elkaar gehaald. Mensen hebben het over een ESCo, maar bedoelen een prestatiecontract. Partijen duiken in de definitie van ESCo, vinden het te complex, ontdekken dat het eigenlijk niet om een ESCo gaat en haken dan af.”

Odijk spreekt liever over prestatiecontracten. “Daarmee wordt de discussie helder over wat men werkelijk wil.



Leendert Odijk: “Een ESCo is geen verkeerd instrument, maar je moet wel weten waarover je het hebt en wanneer je het inzet.”

Omdat gemeenten zelf willen en kunnen investeren, is het voor hen interessanter om te werken met prestatiecontracten. Je vraagt de markt welke kwaliteit leverbaar is voor het beschikbare budget. Hoe meer kwaliteit, hoe beter. Dat laten we toetsen door een onafhankelijk bureau. Daarmee bereiken we dat marktpartijen het probleem op een hele creatieve manier benaderen en met oplossingen komen waar wij niet aan hadden gedacht. Als gemeente ben je dan financier en creëer je een interne ESCo.”

Maatwerk en flexibiliteit

Erwin van Proosdij, hoofd van het vastgoedbedrijf van Enschede, ziet weinig kansen voor ESCo's in gemeenteland. De doorsnee vastgoedportefeuille is zeer divers van aard. Dat is een complicerende factor bij het afsluiten van een dergelijk contract. Vaak is er een te gering besparingspotentieel. "In Enschede hebben twee bureaus dit onderzocht. Daaruit blijkt dat in onze totale portefeuille een energieverbruik omgaat van circa € 3 miljoen per jaar. Om dat met dertig procent omlaag te brengen, is een investering van circa € 25 miljoen nodig. De besparing op de energierekening (circa € 1 miljoen) staat daarmee in geen verhouding."

Enschede kiest voor de invoering van prestatiecontracten ten aanzien van het onderhoud. Daarin wordt onder anderen vastgelegd, dat de opdrachtnemer jaarlijks een

'We zoeken liever samen met partijen naar oplossingen die vooruit helpen'

voorstel doet dat leidt tot drie procent energiebesparing. Door rendabele investeringen, sturen op gedrag, beter inregelen van installaties of een combinatie van die maatregelen. "De overeenkomst met ESCo's is dat we de markt om oplossingen vragen en lange termijn overeenkomsten aangaan. We vragen de markt niet om haar risico's aan de voorkant af te prijzen, wat vaak leidt tot complexe contracten. In tegenstelling tot ESCo's houden we, samen met onze huurder, de regie in eigen hand. Onze prestatiecontracten zijn geen belemmering om panden gedurende de looptijd van het contract af te stoten, dus ook op dit punt behouden we onze flexibiliteit."

Flexibel in gebouwgebruik

Onder de paraplu van Bouwstenen voor Sociaal, een platform voor maatschappelijk vastgoed, heeft een groep vastgoedprofessionals de voors en tegens van ESCo's op een rij gezet. "Men is positief over de focus op energieprestaties en de aandacht voor energiemangement", vertelt Bouwstenen-directeur Ingrid de Moel. "Een gemeente kan dit ook zelf oppakken, maar het moet dan natuurlijk nog wel gebeuren. Daar is vaak nog winst te behalen. Als nadelen worden genoemd dat het afdekken van risico's altijd geld kost en gemeenten zelf goedkoper dan de markt aan geld kunnen komen. Al zullen er ook gemeenten zijn, waar dit niet zo eenvoudig is." Volgens haar willen gemeenten flexibel kunnen zijn in



Erwin van Proosdij: "Omdat gemeenten zelf willen en kunnen investeren, is het voor hen interessanter om te werken met prestatiecontracten."

het gebruik van de gebouwen. "Hiervoor bieden de contracten onvoldoende ruimte. Daarbij overwegen veel gemeenten vastgoed te verkopen en willen dan geen nieuwe contracten op het pand. Ik denk niet dat het helpt om nog een keer aan gemeenten uit te leggen wat een ESCo is en te stellen dat ze het misschien niet begrijpen of te wantrouwend zijn. We zoeken liever samen met partijen naar oplossingen die vooruit helpen." ●