

# **Regionaal expertiseteam energie (REE) voor bedrijven: goed idee?**

## **Bijlage 2: verslagen gesprekken met bedrijven**

## Inhoud

1	Bedrijvenpark Bijsterhuizen .....	3
2	Cinergie .....	4
3	Economisch Collectief Nijmegen .....	6
4	Green Business Club Gelderse Poort .....	8
5	Greenport .....	9
6	Health Ingredients Trading .....	10
7	Huis voor de binnenstad .....	11
8	Industriële Kring Nijmegen .....	12
9	IPKW .....	13
10	Lindus Groene Alliantie .....	14
11	OCO .....	15
12	OKA .....	16
13	Ondernemersvereniging Druten .....	17
14	Ondernemersvereniging Groesbeek .....	19
15	Ondernemersvereniging Heumen .....	20
16	Ondernemersvereniging Molenveld.....	22
17	Rijn IJssel energiecoöperatie .....	23
18	StAB .....	24
19	TPN West .....	25
20	Veron .....	27
21	VNO-NCW-Midden regio Arnhem Nijmegen .....	28

# 1 Bedrijvenpark Bijsterhuizen

**Gesproken met:** Pieter Bergshoeff

**Op Bijsterhuizen is al veel actie geweest op het besparen van energie en isoleren.** Alle ondernemers hebben de kans gehad zich te laten informeren en een scan uit te laten voeren. Ook bij het uitvoeren van de aanpassingen die uit die scan kwamen hebben ze ondersteuning gekregen. Omdat bij besparingsmaatregelen ook een direct voordeel voor ondernemers is en ze dat gewoon kunnen uitrekenen is daar veel gebruik van gemaakt. Wij spreken van een zeer succesvol traject.

Ik denk dat een expertisecentrum vooral geen eenrichtingsverkeer moet zijn. **Ze moeten oplossingen brengen naar bedrijven, maar ook kennis naar de overheid. Dan heb ik het over kennis over techniek en ook over kennis van toepassing bij bedrijven.**

Een expertisecentrum moet **projecten ondersteunen** die ondernemers al hebben opgestart of willen opstarten. Wij hebben ons uitvoerig laten informeren en hebben op gebied van besparing al veel gedaan. Collectieve inkoop van energie doen we al een jaar of 15. Enkele van de leden hebben op dit moment interesse om **projecten op te pakken die verder gaan dan besparen, bijvoorbeeld warmteopslag of een gesloten grid.**

In een expertisecentrum zou ik in ieder geval de volgende partijen zien:

**Liander;** de netgongestie is een groot probleem en dat blijft het de aankomende jaren ook. Het is belangrijk je daar niet voor weg te draaien en hen ook nauw betrokken te laten zijn bij ontwikkelingen op het moment dat er projecten aangaande opwekking worden opgestart. Als je niet kunt terugleveren of de kans bestaat dat als jij klaar bent met je project je op dat moment niet meer kunt terugleveren dan begin je er misschien niet aan óf begin je eraan vanuit een ander startpunt. Dan ga je kijken hoe je kunt opslaan of waar je die energie misschien wel kwijt kunt. Dat wil je als ondernemer van tevoren weten en uitdenken.

**Overheid;** Ondernemers hebben voor het uitvoeren van sommige projecten subsidie nodig om vooruit te kunnen. Zorg er wel voor dat je betrouwbaar bent; een ondernemer moet niet het gevoel hebben dat ze het risico lopen dat een subsidie wordt teruggetrokken. Ook kan de overheid hier een voortrekkersrol innemen. Ze kunnen er bijvoorbeeld voor kiezen om opslag in batterijen te ondersteunen, zo lang er netcongestie is. Zo kunnen ze ondernemers toch stimuleren om groene energie op te wekken.

**Techniek;** Een bureau met kennis zoals Pim de Ridder die heeft is een partij die je hierin nodig hebt. Om de problemen het hoofd te bieden hebben we technische innovaties en uitvindingen nodig. Zij hebben aansprekende projecten en hebben contacten met voorlopers die dan andere ondernemers weer kunnen aanhaken.

Met deze onderdelen in een expertisecentrum is het dan belangrijk dat ze zo snel mogelijk een aantal **voorbeeldprojecten** aanpakken. Je moet zo snel mogelijk laten zien wat je doet. Pak ook vooral in het begin een aantal niet te moeilijke projecten aan die je kunt dupliceren en dus aan een grotere groep ondernemers kunt aanbieden. Je laat dan meteen in de markt zien wie je bent en wat je kunt doen voor ondernemers, want dat vinden ze belangrijk. Ondernemers vinden over het algemeen dat er minder moet worden gepraat en meer moet worden gedaan. En ook niet te moeilijk doen. Begin klein en simpel en pak daarna meer ambitieuze projecten op.

## 2 Cinergie

**Gesproken met:** Mike Lusthof

Cinergie is een adviesbureau dat al 15 jaar betrokken is bij bedrijvenpark Bijsterhuizen. Ze zijn begonnen als inkooporganisatie van energie en hebben zich vanuit daar ontwikkeld, met voornamelijk technische kennis. Daarmee kunnen ze de organisaties die ze adviseren een echt onafhankelijk advies geven.

Ter vergelijking, als een adviesbureau een relatie heeft met een bedrijf dat zonnepanelen levert, is er een prikkel om zoveel mogelijk panelen te verkopen. Cinergie heeft dat soort verbanden niet en legt zich vooral eerst toe op de besparing, waaruit misschien wel komt dat je minder panelen nodig hebt omdat jouw vraag veel kleiner is dan je had verwacht.

**Uit onze ervaring blijkt dat bedrijven nergens op zitten te wachten.** Natuurlijk zijn er ondernemers en bedrijven met een groen hart, maar het blijven bedrijven. Een bedrijf is er om geld mee te verdienen en dat kan alleen als je niet zomaar je geld uitgeeft. Investeren in duurzaamheid en bijvoorbeeld energie besparen of opwekken kan dus alleen als daar een sluitende businesscase tegenover staat. Het moet economisch rendabel zijn.

**De overheid wil graag vinkjes zetten.** Zij zijn bezig met het klimaatakkoord en willen vanuit die doelstelling plannen uitvoeren. Dat willen ze opdringen aan de ondernemers.

Op Bijsterhuizen hebben we een project uitgevoerd waarin we de duurzaamheidsambitie van de overheid hebben gecombineerd met de wettelijke verplichting voor bedrijven om energie te besparen.

Gemeenten moeten kosten maken om de ODRN in te schakelen om controles uit te voeren op de verplichting. De ondernemers heeft geen zin in de ODRN over die vloer die komt vertellen wat er allemaal niet goed gaat. Wij hebben toen voorgesteld een deel van het geld dat naar de ODRN zou gaan te besteden aan subsidies om de ondernemers te helpen. We hebben een scan aangeboden die door ondernemer, gemeente en provincie wordt betaald. (niet gratis dus) Uit deze scan komt een onafhankelijk advies.

Belangrijkste topics:

Isoleren CV Leidingen

Led Verlichting

Bewegingsschakelaar verlichting

Weekklokschakeling koeling, ventilatie en verwarming

Slimme meters en energieportaal

Na het advies hebben we ondernemers (van de 48 scans hebben we 35 opdrachten gekregen) concreet geholpen bij het uitvoeren van het advies.

**KPI's van het project:**

- Het is een klein en overzichtelijk project;
- Samenwerking met gemeenten en bedrijvenvereniging is een must (in gemeenten waar de gemeente niet meedeed, of bedrijven buiten de bedrijvenvereniging waren bijna niet te mobiliseren);
- Bedrijven die deelnemen worden dat jaar niet gecontroleerd door ODRN.

Natuurlijk zijn de zaken die verplicht zijn verplicht, maar wanneer de ODRN langs komt krijg je er meteen een briefje bij dat je nog 3 maanden de tijd hebt om het te regelen. In plaats daarvan hebben we in het project de ODRN een stapje naar achteren gezet en de ondernemer geholpen het traject te doorlopen. Dat heeft goed gewerkt.

Belangrijk

**Ondernemers willen weten hoe snel/langzaam je iets terugverdient. Ze willen een beslissing kunnen nemen op basis van feiten.**

Ondernemers zijn niet gek! Ze zien allemaal dat er veel subsidie gegeven wordt aan bureau's die advies kunnen geven. Dat advies is lang niet altijd zuiver. Het gaat zelfs zo ver dat ODRN adviesbureau's voor energiebesparing (onze collega's) inhuurt om bedrijven te controleren. Totaal de omgekeerde wereld. Geef dat geld liever aan ondernemers door subsidie te geven op maatregelen waarmee ze daadwerkelijk kunnen besparen.

### 3 Economisch Collectief Nijmegen

**Gesproken met:** Martin Visser

**Martin geeft aan dat de meeste bedrijven al maatregelen hebben genomen die passend zijn bij het bedrijf.** Er zijn al ontzettend veel initiatieven geweest die ondernemers erop attent hebben gemaakt van de wettelijke maatregelen.

Er is behoorlijk wat subsidie gegeven en er zijn nogal wat bureaus actief die gratis scans hebben aangeboden en ook hebben uitgevoerd.

Al deze hulp heeft ervoor gezorgd dat het meeste laaghangende fruit al wel “geplukt” is. Denk daarbij aan besparingen zoals led-verlichting en bewegingssensoren, maar ook isolatie en bijvoorbeeld zonnepanelen. De aard en omvang van de genomen maatregelen zijn, zoals gezegd in grote mate afhankelijk van de aard van de onderneming. Bij kantoren zijn de mogelijkheden heel anders dan bij bijvoorbeeld industrie.

Ook problemen die in het verleden een grote rol hebben gespeeld, zoals bijvoorbeeld het verzekeren van zonnepanelen, zijn inmiddels opgelost of bijna opgelost. De ontwikkelingen zijn snel gegaan en nieuwe oplossingen komen snel bij ondernemers terecht.

Bijsterhuizen in Wijchen koopt via Synergie samen energie in. Deze partij geeft ook advies aan ondernemers over mogelijkheden die zij hebben om te besparen/verduurzamen.

Er is een groep ondernemers die de stap nog niet heeft gezet, en dat is een groep waarbij verschillende oorzaken een rol spelen. **Er zijn ondernemers die geen liquiditeit hebben om te investeren en mede door het gebrek aan die liquiditeit in de dagelijkse praktijk niet de mogelijkheid hebben om te ver in de toekomst te kijken. Er blijven ondernemers die het onderwerp niet begrijpen of niet belangrijk vinden.** Duidelijk is dat die groep nog niet bereikt is of voldoende geprikkeld door de acties in het verleden om die verduurzaming door te voeren. Het is echter wel een groep die inmiddels niet zo groot meer is.

Bij ondernemers is nu **behoefte aan projectmatig werken aan grotere onderwerpen.** Bij TPN West wordt op dit moment gewerkt aan het binnenhalen van een “Green Deal” en UTS Verkroost werkt samen met collega’s aan een project waarin ze de “Last Mile” uitdaging aanpakken.

De grootste **struikelblokken** van ondernemers op dit moment:

#### **ODRN/Vergunningen**

In Nijmegen loopt veel vast op de problematiek rond de asfaltcentrale. Dat is een vervuilend bedrijf en andere ondernemers, zoals ARN hebben daar last van. ARN wil een verandering toepassen in de fabriekshal waarmee zij per jaar behoorlijk wat gas kunnen besparen. Het vergunningenproces daarvoor loopt enorm lang en het project loopt daardoor op zijn minst enorme vertraging op. Dit is een voorbeeld, maar staat niet op zichzelf. Binnen ECN leeft de indruk dat de publieke discussie die gevoerd wordt invloed heeft op de manier waarop ODRN aanvragen van bedrijven benaderd; ze laten zich beïnvloeden en durven geen beslissingen te nemen.

#### **Netcongestie**

Er zijn behoorlijk wat ondernemers die wel willen investeren in opwek, maar die de energie op het net niet kwijt kunnen. Als het energienet vol zit, krijg je geen aansluiting en kun je de energie die je opwekt niet kwijt. Het rendement op de investering is vaak interessanter bij grotere projecten en die zijn natuurlijk het lastigst om aangesloten te krijgen. De oplossing duurt op vele plekken nog wel een paar jaar.

### **Daken die ongeschikt zijn**

Ondernemers die op zich graag zonnepanelen willen leggen, maar het pand of vooral het dak is constructief niet geschikt. Het geschikt maken van een dak is vaak voor het rendement funest. Een ondernemer kiest er dan over het algemeen voor om geen panelen te leggen.

### **Opslagcapaciteit**

Energie die opgewekt wordt moet kunnen worden opgeslagen om weer gebruikt te worden wanneer je het nodig hebt. Vooral om aan jezelf of als bedrijventerrein aan elkaar te leveren is dat van groot belang. Als de voornaamste opwekking bestaat uit zonne-energie moet je in staat zijn die energie op te slaan voor de momenten dat de zon niet schijnt.

### **Regionaal Energie Expertisecentrum**

Het expertisecentrum zou geleid moeten worden **door/vanuit ondernemers**. Je moet zorgen voor een **goed en onafhankelijk advies** en zorgen dat er voldoende kennis van de markt maar ook van techniek in wordt gestopt.

Wanneer je een **goed pakket kunt aanbieden waardoor verschillende ondernemers op hun eigen niveau ondersteund** worden kun je de meeste impact maken. Daarnaast kun je kijken of je op het niveau van de projecten zoals die van TPN-West een positieve bijdrage kunt leveren.

## 4 Green Business Club Gelderse Poort

**Gesproken met:** Milan Zewald

Als samenwerking zetten wij sterk in op duurzaamheidsvraagstukken bij onze ondernemers. Hierin zijn we actief en zijn er nog veel kansen. Mogelijkheden liggen bij zon op dak, energiebesparing, collectief aan de slag. En ook een koppeling maken met mobiliteit en circulair. Als green businessclub staat duurzaamheid centraal, zie de naam.

Er is een grote fasering tussen ondernemers. Wij ondersteunen de grote groep. Niet de koplopers, niet de niet-willenden maar de grote groep die een duwtje nodig heeft. En dat altijd op bedrijventerrein niveau. In gezamenlijkheid zit veel meerwaarde en kunnen we resultaten bereiken op energiebesparing gebouwen, bedrijfsvoering, opwek realiseren en koppeling maken met elektrisch rijden en laadpalen.

Een belangrijk onderdeel is de businesscase. Dit moet ook in het experticeentrum centraal staan. We zetten in op een green deal voor de Gelderse Poort. Ontzorgen en beren op de weg wegnemen. Ondersteuning in de vorm van onderzoek de opties, ga dan voor een van die opties en zorg dat je slimme en goede plannen niet in de la blijven. Een proactieve houding naar ondernemers is dus cruciaal. Een experticeteam kan hier enorm bij helpen en daarmee ook als steun voor onze businessclub. Projecten organiseren waardoor je draagkracht en daadkracht hebt en dit kan met een experticeentrum gerealiseerd worden.

Kansen liggen bij projecten met carports met zonopwek. Er moet wel altijd rekening gehouden met pandeigenaren vs huurders. Inzet moet altijd hands-on zijn. Dit kan je faciliteren, geen papieren gebeuren. Als ondernemer of als groep ondernemers wil je weten waar kansen liggen, er 1 kiezen en uitwerken. Om te weten wat beste is, is expertise nodig die de meesten niet in huis hebben. En ook voor de uitwerking (implementatie en realisatie) ligt een rol voor experts weggelegd.

Een expertisecentrum kan dus met advies (kennis), projecten, en creatieve oplossingen helpen. Nadruk op projecten en collectiviteit en ondersteunend aan de club. Altijd hands-on, in ondernemerstaal, met kennis van financiën. En het liefst in een publiek-private setting. Wij kunnen helpen bij organisatie op ons terrein, communicatie, uitwisselen goede voorbeelden.

Tot slot: Er mag nog nagedacht worden over de rol van Arnhem en de kennis die hier al in huis is. Er zijn veel ondernemers op het gebied van energie en deze kennis beter ontsluiten voor MKB in de regio. En ook in projecten launching customer zijn van deze eigen kennis uit de regio. Waarom kennen niet alle bedrijven de zonnepaneelfolies en kansen hiervan? Zelfde rondom waterstof en opslag? Hier liggen kansen voor het centrum in samenwerking met Connectr.

## 5 Greenport

**Gesproken met:** Erik Kaemingk

De grootste uitdagingen ligt in het gasverbruik omlaag brengen voor de glastuinbouw. Vooral glastuinbouw in Lingewaard. Kansen liggen dus op energiebesparing van de gebouwen en bij energiebesparing van de bedrijfsvoering. Ook zijn er mogelijkheden voor opwek. We zijn al bezig met biomassa, warmtenet, panelen op water. Hiervoor organiseren we gesprekken, bijeenkomsten en communiceren we over de ontwikkelingen.

Een belangrijke voorwaarde wil een experticeentrum werken is dat het draait om ondernemers faciliteren. Dit betekent dat de businesscase centraal moet staan. En dat what's in it for me als ondernemer ook binnen een project met een groep duidelijk is. Dan is er energie en gaan we snelheid maken.

Hiervoor is kennisoverdracht nodig, onafhankelijk advies, inzet op projecten en creatieve oplossingen bij netcongestie. De nadruk op projecten is een grote wens, omdat je in gezamenlijkheid meer kunt dan alleen als ondernemer. Hier heb je organiserend vermogen voor nodig. Dit is mooi als je dit publiek-privaat doet. Ook de stimulering hiervan publiek-privaat. Een mogelijke kans ligt bij het tuinbelevingscentrum/meeting point in de regio. Hier gaan studenten aan de slag. We kunnen hier volop gaan experimenteren met de energietransitie.

Een belangrijke rol ligt ook bij hulp bij financiering. Een centrum moet niet alleen aan de voorkant aan de slag, maar helpen met de hele businesscase. Haalbaarheidsonderzoeken, garantstellingen, specialistische kennis voor de beste oplossing en ondersteuning van het hele proces.

Tot slot: Kijk ook naar kansen voor circulair. Maak het klein waar nodig, maar maak het breder als het kan. Anders moet er 2x hetzelfde opgetuigd worden dat ook in 1x samen kan. Zo kun je bijv mestvergisting meenemen en het breder trekken rondom duurzaamheid. Denk er ook over na om niet een project met een subsidie op te zetten, maar een toekomstbestendig model neer te zetten. Waar mogelijk projecten in beheer worden genomen om meer cashflow op gang te brengen. Denk aan beheer zonnepark/windmolen etc.

## 6 Health Ingredients Trading

**Gesproken met:** Frank Reijnen

**In mijn bedrijf hebben we het meeste laaghangende fruit al wel geplukt.** We hebben ledverlichting, een fietsplan, en stimuleren elektrisch rijden. We zijn een kantoorhoudend bedrijf en hebben daarom niet superveel mogelijkheden om te verduurzamen.

Ik zie **coöperatief inkopen als een kans** voor ons, omdat we daarmee samen kunnen werken met anderen. Ook voor kleinere vervuilers zoals ikzelf denk ik dat het combineren van duurzaamheidsinitiatieven positief kan zijn.

Het opzetten van een expertisecentrum is op zich geen slecht idee, maar als je er geen juiste inhoud aan geeft dan is het echt zonde van het geld.

In een expertisecentrum zou naar mijn mening kennis aanwezig moeten zijn rond de wet en regelgeving. Ondernemers moeten op basis van goede informatie juiste beslissingen kunnen nemen. Neem bijvoorbeeld zonnepanelen; je kunt ze op je pand willen leggen maar dan heb je wel nodig dat je ze kunt verzekeren.

**Daarnaast zou een expertisecentrum de ruimte moeten hebben om zich met het langzamere deel van de energietransitie bezig te houden.** Iedereen is bezig met de korte termijn en het laaghangend fruit, maar op de lange termijn gaan we het daar niet mee redden. Juist de overheid moet tijd en effort steken in het hoog-hangende fruit. Denk aan de ontwikkelingen op gebied van waterstof.

Het centrum moet een brede rol hebben, bijvoorbeeld warmtepompen, restwarmte, waterkracht.

Het centrum zou bedrijven die zelf al aan de verduurzamingsgrens aanzitten te helpen om de medewerkers te laten verduurzamen. Dat bijvoorbeeld Jan Modaal via de werkgever een huis kan verduurzamen net zoals bij een fietsplan.

Concrete voorstellen

Op kleinere schaal, voor ondernemers die nog niet zoveel in het domein aangepakt hebben, zou het centrum een checklist/standaard dienstverlening kunnen aanbieden om bijvoorbeeld de verlichting te vervangen.

Voor ondernemers die al een stuk verder zijn zou je met een interdisciplinair team bestaande projecten kunnen ondersteunen en versnellen.

## 7 Huis voor de binnenstad

**Gesproken met:** Maarten Mulder

Tip: Power to Nijmegen

HvdB; zelf met verduurzaming terrassen bezig geweest; hebben ondernemers daar ook ondersteuning voor gegeven.

Winkeldeuren Route, **campagne om de winkeldeuren in de winter dicht te houden**. Bijna alle kleine ondernemers die daar zelf verantwoordelijkheid in hebben zijn daar op de juiste manier mee bezig. Probleem zijn grotere (minimaal landelijke) ketens.

Duurzaamheidsmakelaar geïntroduceerd, samen met ondernemer en pandeigenaar. Eerlijke verdeling van kosten en baten van een verduurzaming maatregel die vastgoed gerelateerd is. **Via ondernemersfonds subsidie aangevraagd, adviesbureau voor ingehuurd. 10 rapporten hebben tot 2 projecten geleid; daarna gestrand in het delen van de kennis.**

Deze problematiek is zeer kenmerkend voor de binnenstad. Externe deskundige (onafhankelijk) heeft daar advies voor gegeven

Eigenaren hebben wel oren naar verduurzaming; is niet altijd de meest urgente kwestie. Ondernemers zijn er ook niet tegen, maar hebben misschien geen liquiditeit om dat te doen.

In de binnenstad gebeurt niet veel opwek; veel panden hebben verschillende eigenaren, zakelijk en niet zakelijk gebruik. Ingewikkelde VVE constructies, zorgen ervoor dat niet het gehele technische mogelijkheden uitgenut worden.

In de binnenstad komt daar ook hittestress bij kijken, daarvoor wil je groene daken maken.

**De grootste winst is te behalen bij het besparen van energie.** (vergeet zero-emmissie).

Veel ondernemers zitten al wel op het juiste spoor. Veel ondernemers hebben al led-verlichting, oog op koelingen, deuren open en dicht.

Gap voor centrum

Voor de binnenstad heeft voor de helft van de binnenstad geen zin omdat ze landelijk worden aangestuurd.

**De andere helft zou baat hebben bij objectieve informatie, zoveel mogelijk gevrijwaard van commerciële belangen. Zoveel mogelijk informatie van subsidies en wet en regelgeving. Ondersteuning van vergunning vraagstukken en bij het contact met ODRN. Ondernemers helpen om dingen uit te voeren.**

Een centrum moet niet het werk uit handen nemen. Om de commitment te krijgen, maar geen uitvoeringsorganisatie van maken. Er is een grote financiële prikkel, maar ook in de filosofie van veel bedrijven. Ondernemers gaan uit zichzelf wel aan de slag.

**Onderbrengen in een bestaand Gremium (is dat er op dit vlak van de Groene Metropool?).** We willen een ondernemer een objectieve en vertrouwde organisatie aanbieden die onafhankelijk informeert; is een actie die je op een Nijmeegs niveau moet overleggen. Publiek-privaat georganiseerd.

## 8 Industriële Kring Nijmegen

Een expertisecentrum moet alle vragen kunnen beantwoorden.

**Technische en praktische vragen over zonnepanelen;  
Nieuwe maatregelen en mogelijkheden rond CO2 normen;  
Ontwikkelingen rond nieuwe technieken zoals waterstof.**

In juli van 2023 komt hij er weer aan, de energiescan die bedrijven in moeten vullen. Daarna krijg je óf een controle van de ODRN óf je hoort er niets meer van. **Het centrum kan een schakel vormen tussen het rijk en de ondernemers.**

Zorg ervoor dat het invullen van een checklist niet het enige contact is en dat je met elkaar een traject aangaat. Je kunt dan ook ontdekken waar je elkaar vindt en de meeste versnelling te behalen is.

## 9 IPKW

**Gesproken met:** Kevin Rijke

IPKW is een innovatief bedrijventerrein met veel mooie bedrijven. Er is veel kennis aanwezig op het park. Denk aan Veolia, denk aan waterstof bedrijven. Zij trekken dit uiteraard ook door bij hunzelf. Er worden veel pilots gedraaid rondom duurzaamheidsoplossingen. Er wordt ingezet op energiebesparing van de gebouwen en met name bedrijfsvoering. We hebben projecten lopen op opwek en o.a. laadpalen. Als park hebben we binnenkort een windmolen. Voorwerk is al gerealiseerd en de windmolen komt.

Het park an sich heeft geen loketfunctie nodig. Maar bedrijven hebben wel de vraag hoe zij van het gas af moeten, terwijl ze veel warmte gebruiken voor hun productieproces. Practice what you preach. In Arnhem maken we de energietransitie. We beheersen speelveld rondom elektrificatie. Ga dit dan ook toepassen in onze eigen regio. Zet als gemeenten in op launching customor. Er is gedeeld belang bij veel ondernemers. Waarschijnlijk veel energieoplossingen bij 80% hetzelfde, zeker voor kleinere ondernemingen. Oplossing kan vanuit IPKW onderzocht worden en getrapd aangeboden worden. Het centrum kan hierbij helpen.

Daarnaast is Connectr aanwezig op het park. Hier worden zeer innovatieve projecten rondom energie opgesteld. In gezamenlijkheid en met studenten. Bij connectrcafe kunnen voorbeelden van ondernemers aan andere ondernemers gedeeld worden. Als experticeentrum wil je drempels wegnemen, kennis overdragen van ondernemer naar ondernemer en vooral bedrijven aan de gang helpen. Geen scans, geen commercie. Connectr is van een publiek private samenwerking een zeer goed voorbeeld. Opletten dat exp centrum geen overlap heeft met connectr. Mogelijk ook dat het onder de paraplu van connectr kan. Hier is nu ruimte voor paar grote pilots. Met dit zou het breder voor het mkb in de regio ingezet kunnen worden. Inclusief de kennis en inzet van onderwijsinstellingen.

Tot slot: kijk waar banken kunnen helpen businesscases. Het begint bij kennis, maar daarna zijn middelen altijd nodig om tot een project te komen.

## 10 Lindus Groene Alliantie

**Gesproken met:** Cris van Arkelen en Wim Nabbe

Als vereniging en alliantie zijn we samen bezig om ondernemers te helpen met duurzaamheidsvraagstukken. We zetten hierbij in op de grote groep (de middengroep). Niet de koplopers, niet de achterblijvers. We zetten hierbij in op energiebesparing van gebouwen en bedrijfsvoeringsprocessen. Opwek en kansen voor mobiliteit (elektrische rijden en laadpalen). Hiervoor hebben we een aantal projecten lopen. We zien nog veel kansen voor zon op dak, verder uitwerken van restwarmte, verduurzamen van transport en er zijn al 100 bedrijven bezig met energiebesparing. Wij koppelen hierbij ook circulair. Toekomstbestendige bedrijventerreinen niet alleen via energie, maar ook via circulaire footprint verlagen gaat via beide en loopt tegelijk.

Bij de opzet van een experticeentrum is het rondkrijgen van een businesscase cruciaal. Je wilt geen drukmiddelen inzetten. Maar projecten in gezamenlijkheid zijn alleen voor elkaar te krijgen met goede businesscases. Daarnaast moet je voortbewegen op wat er al is in de regio, geen nieuwe dingen ernaast opzetten. Een experticeentrum moet geen 100<sup>e</sup> loketje zijn, maar een vehicel die slagvaardigheid bevordert. Dichtbij georganiseerd is en waar partijen samen komen.

Er is zeker behoefte aan steun, facilitering. Ontzorging. Dichtbij hulp krijgen. Advies en samen doen. Altijd lokaal! Er zit winst in samen oppakken. Er is niet overal evenveel georganiseerd vermogen. Soms geen parkmanagement oid op het bedrijventerrein. We zien kansen in sluiten deals (bij greendeal) op bedrijventerreinen en van daaruit verder werken.

Hiervoor is kennis, onafhankelijk advies, stimulering, en ontzorging nodig. Een mix, omdat niet elke bedrijf even ver is. We zien geen voordelen in het aanbieden van vouchers, maar juist inzet op projecten. Als vereniging kunnen we helpen bij het organiseren van bijeenkomsten en in communicatie. Het delen van goede voorbeelden werkt altijd goed.

Uitwerking moet altijd publiek-privaat zijn. Niet alleen ondernemers, zeker niet alleen vanuit gemeenten. Geen Omgevingsdienst, die moeten zuiver in hun rol van handhaver blijven. Maar wel samen optrekken met de gemeente. Hiermee tot nu toe de meeste winst behaald bij projecten afgelopen jaren. Ook is het belangrijk als de vereniging helpt bij totstandkoming ondernemers vertegenwoordiging bij energyhubs/res/energie coöperaties

Tot slot: Schaalgrootte GMR past niet bij Liemers. Liever kennis inbrengen op lokaal niveau en met lokale partijen die al bekend en goed bezig zijn inbrengen. Inzet op bedrijventerreinen en met een hands-on mentaliteit.

## 11 OCO

### **Gesproken met:** Jeroen Sertons

Ondernemers hebben veel vragen rondom duurzaamheid. Er zijn veel marktaanbieders die allen beweren dat zij het beste product hebben en de keuze is breed. Er liggen kansen bij zon op dak. Zonneparken en opslag. We kunnen nog meer winst behalen uit energiebesparing van gebouwen, bedrijfsvoering, opwerk, omslag naar elektr mobiliteit. Maar er zijn ook mooie voorbeelden in de regio zoals Rijnstate dependance en waterstof. En project bij A325 waar ondernemers bezig zijn met zonnepark en opslag. OCO heeft hierin geen rol.

Een centrum kan vooral helpen bij het regelen van de belangrijke voorwaarde: de businesscase rondkrijgen. Hiervoor wil je ook 1-1 advies. Ook kennisdeling, hoe werken subsidies. En wat zijn kansen voor opslag. En wat zijn mogelijkheden voor gezamenlijke aanpak en inkoop? Altijd belangrijk is om op te letten of het gaat om pandeigenaren of huurders.

We zien een rol voor advisering 1-1, gezamenlijke projecten en zo nodig inzet op creatieve projecten vanwege netcongestie. De uitwerking zou publiek-privaat moeten zijn. Je hebt ondernemerstaal nodig, maar ook onafhankelijkheid en toegang tot financiering nodig. Coöperatieve vorm. Je wilt informeren van met name MKB (die zelf dus geen duurzaamheidsofficier of iets dergelijks hebben). Dga informeren. Een akkoord hebben en dan ontzorgen.

Als vereniging kunnen we helpen met faciliteren en uitwisselingen ervaringen van ondernemers uit de buurt Het organiseren van informatiebijeenkomsten bij bedrijfsbezoeken en de doorverwijzing naar experticeentrum oppakken.

Tot slot: het is van belang dat de parkmanagers goed worden meegenomen in de opzet.

## 12 OKA

**Gesproken met:** Toni Iniguez

Binnen OKA zijn er veel leden die bezig zijn met duurzaamheidsvraagstukken. Ook ondernemers die hier nu niet mee bezig zijn, omdat ze momenteel geen ruimte hebben voor investeringen doordat ze nog belastingen moeten terugbetalen vanuit corona. Er zijn echter ook nog veel vraagtekens bij wat het beste is rondom duurzaamheid. Kansen liggen bij energiebesparing. Dit kan iedereen. Voor pandeigenaren liggen er kansen voor zon op dak.

Inrichting van een centrum vraagt om nadenken over een aantal zaken. Er zijn allerlei opties voor energiebesparingen van gebouwen, waar mogelijk bij bedrijfsvoering, kansen voor opwek en elektrische mobiliteit. In een experticeentrum moet er aandacht zijn voor huurder versus pandeigenaar. Er zijn veel aanbieders in het veld, onafhankelijk advies is dus wenselijk. Verder moet het draaien om de businesscase en daar heb je goede onafhankelijke info voor nodig. Er zijn in recente verleden positieve en niet gelukte projecten geweest in Arnhem. Je wilt eenduidige info over do's en dont's, aanstaande en lopende wetgeving en een pakket aan mogelijkheden. Maak dit behapbaar. Gebruik de lokale ondernemersverenigingen als zendkanalen. En help met ontzorgen voor de ondernemers die t niet zelf willen/kunnen uitzoeken. Financiering is een belangrijk onderdeel van de businesscase. Dit deel moet goed ingericht zijn.

Maak het klein, zorg voor rendement ook bij informatievoorziening. Zet in op de grote groep. De groep die weet dat ze met duurzaamheid wat moeten. Ook wel een keer willen, maar om nu te starten duwtje in de rug nodig hebben. Als vereniging kunnen we op allerlei manieren helpen, maar met name in de stimulering, doorverwijzing en communicatie. Denk hierbij ook aan de markt van experts die niet in de expertpool komen. Maak een lijst van experts uit de buurt voor alle vragen die niet belegd zijn in het experticeentrum.

Tot slot: Voor de inrichting is een publiek-private inzet goed. Breng de ondernemersvereniging samen, zodat zij allen 1 boodschap uitdragen. En zet partijen in als Veca – vereniging pand eigenaren in Arnhem.

## 13 Ondernemersvereniging Druten

**Gesproken met:** Michel Klaassen en Henk Smits

De ondernemers in de vereniging zijn onderverdeeld in de categorieën:

Agrariërs  
Retail  
High Tech  
Transport  
Horeca  
Adviseurs

Er zijn in de gemeente erg veel ZP-ers waar de vereniging maar moeilijk contact mee krijgt.

**Binnen de ondernemers die bekend zijn in de vereniging is al veel gedaan.** De ondernemers hebben meegedaan aan de al dan niet gratis scans die worden aangeboden. Ondernemers hebben dan op individuele basis dingen gedaan om te besparen en een enkeling doet ook wel wat aan opwek. Er is binnen de ondernemers van Druten geen gezamenlijk project dat door meerdere ondernemers wordt opgepakt. Het verschil tussen de ondernemers is enorm.

**Aan de ene kant heb je een Huysman en een Exner die enorme voorlopers zijn en die het zelfs als core-business hebben om ondernemers te helpen met verduurzamen.**

**Aan de andere kant is daar de Werf in Druten dat een vreselijk niet duurzaam bedrijf is en daar ook helemaal niets aan doet. Er ook geen interesse in heeft.**

De winkeliers in het centrum zijn niet zelden niet de eigenaar van het pand waarin ze zitten. Verduurzaming en opwek is dan weer een hele andere discussie, omdat het aanleggen en het gebruik dan misschien wel in andere handen liggen. En als een pand niet van jezelf is dan is de investering ook niet altijd goed in een businesscase te vangen.

**Op dit moment worden ondernemers in Druten niet geholpen door de gemeente. Er is wel een energieloket voor burgers, we weten niet of ondernemers daar ook terecht kunnen.**

Algemeen:

**Het aankloppen bij een overheidsinstantie wordt door ondernemers niet als productief ervaren. De overheid is onbetrouwbaar en ook erg ondoorzichtig voor ondernemers.**

Ook als ze subsidie kunnen krijgen hebben ondernemers het gevoel dat ze beter iets meer kunnen betalen en dan zeker van hun zaak zijn. Om een vraag te stellen heb je vertrouwen nodig en het vertrouwen in de overheid is over het algemeen laag.

**Een ondernemersvereniging kan daarin wel helpen**, door bijvoorbeeld een **loketfunctie** te vervullen in het doorspelen van de vraag naar het centrum. Ondernemers komen in hun eigen vereniging makkelijker met een vraag naar voren dan dat ze naar een expertisecentrum gaan dat ze niet kennen en waarvan ze ook niet weten wat ze er kunnen verwachten. De ondernemersvereniging kan de vragen van opvangen en doorgeven. Het moet goed voelen en dicht bij huis zijn.

Expertisecentrum:

De ondernemersvereniging kan geen uitvoerende rol in het centrum op zich nemen, zoals gezegd wel als doorgeefluik.

De **ODRN heeft alleen een controlerende functie** en kan in die rol ook niet in het expertisecentrum plaatsnemen. Zij controleren en als ze iets zien dat niet volgens de regels is dan hebben ze ook geen mogelijkheid om dat te laten gaan. Ze kunnen dus niet adviseren en helpen bij projecten, al helemaal niet als ze die later moeten controleren.

**Het centrum moet ondernemers ontzorgen en niet met extra problemen opzadelen en dat is wat er gebeurt als het ODRN erbij wordt betrokken.**

In het **expertisecentrum is technische kennis nodig** om projecten te helpen ondersteunen. De ondernemers kunnen dan terecht met vragen en het is nodig dat een centrum ze concreet verder helpt in het uitvoeren van het project.

In het centrum is ook kennis en ontzorging op gebied van subsidies nodig, zodat je projecten kunt oppakken waarvoor steun is vanuit de overheid.

**Ten slotte moet er geen centrum gemaakt worden waarbij de mensen die er werken alleen maar bezig zijn met het voortbestaan van het centrum.** Het moet een doel dienen en als dat lukt dan blijven ze vanzelf bestaan. Als dat niet lukt moet je er ook zo snel mogelijk weer mee stoppen.

## 14 Ondernemersvereniging Groesbeek

**Gesproken met:** Pjotr van der Horst

Pjotr twijfelt in eerste instantie of hij voldoende kennis heeft van het onderwerp. Hij denkt dat een expertisecentrum voor het MKB echt iets voor het MKB moet betekenen.

### SUPER-LAAGDREMPELIG

Ondernemers in de horeca zijn voornamelijk bezig het hoofd boven water te houden. Alles wat erbij komt wat ingewikkeld is, formulieren benodigd, daar zit niemand op te wachten. Ondernemers moeten echt ontzorgd worden (voorbeeld van de bomen); je moet het voor ze regelen.

### Kleine projecten

In datzelfde licht is het aanpakken van kleine projecten een must. **Veel geld om grote investeringen te doen is er niet in de branche, maar wel een kans om kleine projecten te doen die bijvoorbeeld snel een besparing opleveren.** Als je door je bedrijf heen loopt en je ziet bijvoorbeeld dat het licht op de toiletten de hele dag aan staat; kun je eenvoudig berekenen van het je oplevert om een bewegingssensor in te zetten.

### Financiële prikkel

Helemaal in de branche een belangrijke motivator. Als iets geld kost kan het nu niet; als het geld opbrengt is er juist wel weer interesse. Met dien verstande dat ondernemers op dit moment alle zeilen bij moeten zetten. Echt ontzorgen is dus belangrijk, het voor ze regelen.

### Iets dat echt zichtbaar is

Kleine projecten, door en voor ondernemers waarvan je ook de voordelen ziet en zonder moeite kunt begrijpen hebben de meeste kans. Een zonnepaneel waar de gasten van een restaurant de elektrische fietsen aan kunnen opladen bijvoorbeeld.

### Bio-vergister

Pjotr heeft het idee om in het centrum van Groesbeek een bio-vergister neer te zetten de restaurants rond het plein kunnen het GFT-afval in deze vergister stoppen en daarmee stroom opwekken. Het separaat laten ophalen van dit afval is een gedoe en kost veel geld (financiële prikkel); ook hier kan bijvoorbeeld een fietslaadpaal aangemaakt worden. Dat is een klein en overzichtelijk project; waarvan je de uitkomst heel direct kan zien.

## 15 Ondernemersvereniging Heumen

**Gesproken met:** Taecke Halma

Samen met collega-ondernemer Jos Wijnacker heeft Taecke een uitgebreide inventarisatie uitgevoerd onder de ondernemers in Heumen. De gemeente kenmerkt zich door kleine familiebedrijven, waarbij wonen en werken niet zelden verweven zijn. In het onderzoek hebben zij zich geconcentreerd op de volgende punten:

Led Verlichting  
Zonnepanelen  
Bewegingsmelders  
Heaters in bedrijfshallen (vervangen door airco)  
Isolatie (bij panelen op dak)

**In het onderzoek bleek dat 90% van de ondernemers in meer of mindere mate, bovenstaande maatregelen/acties in de ondernemingen hebben toegepast.**

In volgorde van aandeel:

Zonnepanelen (indien het dak daarvoor geschikt is)  
Isolatie van het dak (daar direct mee verbonden)  
Onderhoud van/nieuwe ketel  
Led verlichting  
Bewegingsmelders  
Bij kleinere bedrijven is elektrisch rijden of het plaatsen van een paal geen prioriteit.

De ondernemers in de gemeente Heumen hebben voor een groot deel dus al een steentje bijgedragen aan de energietransitie en verduurzaming van de onderneming. De volgende stappen zijn ingrijpender en vaak economisch onrendabel (neem het isoleren van de gevel). De prijs van de volgende stappen is te hoog en de investering wordt niet terugverdiend; dat zorgt ervoor dat ondernemers die stap niet willen zetten.

Vouchers / subsidie

**Ondernemers staan over het algemeen niet te springen om vouchers en subsidies.** Het is een hoop uitzoekwerk en over het algemeen vindt de ondernemer dat hij de tijd die hij eraan kwijt is niet terugverdiend door de voucher/subsidie (een natuurlijk afhankelijk van de hoogte van de bijdrage).

ODRN

**De ODRN is een doorn in het oog van de vooruitgang van de ondernemers.** De dienst wordt gezien als halstarrig, weinig inlevend en niet bevorderlijk voor de ontwikkeling in het algemeen en daarmee ook niet voor de energietransitie of verduurzaming.

Expertisecentrum

**Het is van belang dat in het expertisecentrum ondernemers plaatsnemen, daarnaast moet het centrum over vakkennis beschikken om ondernemers te helpen en te ondersteunen. Dit kun je aanvullen met bestuurlijke ondersteuning, bijvoorbeeld op gebied van subsidies.**

**Het expertisecentrum moet ook opereren als een bescherming; kleine ondernemingen die hun steentje hebben bijgedragen moeten niet verplicht worden om onrendabele acties uit te voeren. Kijk daarvoor eerst naar de grotere vervuilers en start daar.**

Het expertisecentrum moet een spin in het web zijn en dus ook **signalen** van de ondernemers **teruggeven** aan bijvoorbeeld de Groene Metropoolregio en de provincie. Dit

moet een continu proces zijn, waardoor signalen vanuit de ondernemers eerder en serieuzer opgepakt kunnen worden. Niet alleen zenden, maar ook ontvangen, waardoor snelle en gerichte beslissingen kunnen worden genomen.

Qua rechtsvorm kunnen we het expertisecentrum onder de Groene Metropoolregio laten vallen. Het kan niet bij de ODRN en ook niet bij een commerciële onderneming. In het centrum moeten ondernemers, coöperaties, vakmensen en overheid samenwerken. Leveranciers staan daarbuiten, als het centrum daar iets in oppakt is dat enkel het onder de aandacht brengen van lokale leveranciers.

## 16 Ondernemersvereniging Molenveld

**Gesproken met:** Willem Spann - Aannemingsbedrijf Spann Eerden

Willem is enorm selectief, waarin hij zijn tijd wil investeren. Een belangrijke boodschap vooraf is dat hij vindt dat er enorm veel clubjes en samenwerkingsverbanden zijn waar niets uit komt. Er gaat allemaal geld naartoe dat gebruikt kan worden om goede dingen mee te doen.

Hij wil niet praten voor zijn collega's maar heeft zelf wel een relevante vraag. Hij wil graag zonnepanelen op zijn bedrijven leggen en wil ook nieuwbouw bouwen. **Willem gaat daarmee wachten, omdat hij de panelen niet verzekerd krijgt. Wanneer een gebouw met panelen erop zou afbranden wordt het opruimen van het puin (dat dan in zijn geheel aangemerkt wordt als chemisch afval) niet verzekerd.** Dat is een risico dat Willem niet wil lopen. Hij wacht nu met het leggen van de panelen tot er vanuit de verzekering een oplossing is.

**Daarnaast verwacht hij dat terwijl hij aan het wachten is, er nieuwe technieken gebruikt gaan worden waardoor de panelen an sich ook minder milieuvriendelijk worden.**

Van een expertisecentrum verwacht hij concrete hulp met dit dilemma.

## 17 Rijn IJssel energiecoöperatie

**Gesproken met:** Albert Bloem

Als coöperatie heb je een andere rol dan een ondernemersvereniging. Wij hebben experts in huis en zetten in op projecten. Daarnaast zijn we eigenaar. We zijn veel bezig met zon op dak projecten, windmolens en collectieve inkoop.

Bij ondernemers zien we vooral problemen rondom de businesscase rondkrijgen. Voor zon op dak zijn er problemen rondom dakconstructies en verzekeringen. Hier moeten ze bij geholpen worden. Hoewel er veel 1-1 is, liggen de grote kansen in gezamenlijke projecten. Een centrum kan dit aanjagen. Helpen bij de businesscase en daarna overdragen. Voorfinanciering en/of garantstellingen zijn daarbij ook nodig.

Bij het centrum moet er goede samenwerking worden gezocht met gemeenten, bedrijven, bedrijventerreinen/parkmanagement en ondernemersverenigingen. En daarnaast met de coöperaties die er zijn. Opletten met commerciële partijen voor kwaliteitsgarantie.

Op het gebied van arbeidsmarkt moeten we trainees koppelen aan de res. Vragen stellen door studenten/afgestudeerden aan ondernemers. Zo is de aansluiting onderwijs wel geregeld. Er is namelijk een opleidingsvraag en die moet aansluiten. Het risico is nu dat de dat het energievraagstuk niet is gekoppeld aan de arbeidsmarkt. Er moeten simpelweg meer mensen geënthousiasmeerd worden om de opgave uit te voeren.

## 18 StAB

**Gesproken met:** Hans Robert van der Doe

Wij zetten in op bedrijventerreinen en helpen ondernemers op deze terreinen. Het voortbestaan van ondernemers en op goede terreinen is daarbij belangrijk. De stijgende energiekosten en de opgaves moeten haalbaar en betaalbaar blijven. Voor ondernemers liggen er mogelijkheden om te besparen op gebouwen, bedrijfsvoering, zijn er soms kansen voor opwerk en overstap naar elektrische mobiliteit. Echter dit moet passen in de bedrijfsvoering en begrotingen.

Bij het inrichten van een centrum is het van belang dat de aandacht ligt bij de businesscase. Geen papieren advies. Het snel terug kunnen verdienen is een stok achter de deur. En door de vele aanbieders is het naar de ondernemer toekomen in ondernemerstaal met een onafhankelijk aanbod nodig. Daarnaast heb je een paar ondernemers nodig op een terrein die wel willen, denk hierbij bijvoorbeeld aan IJsseloord.

Het niveau waarop je wilt werken is maximaal op bedrijventerrein grootte, hier kun je projecten realiseren. Samen kun je als ondernemers voordeel halen uit gezamenlijk onderzoek, voorbeelden anderen en collectieve aanpak. Het centrum kan helpen bij informatie, kennisdeling, wat zijn de verschillende opties? Inzicht in verbruik terrein. Kijken naar alle opties, 1 kiezen en dan gezamenlijk aan de slag. 1-1 advies, gezamenlijke projecten en aan de slag als er netcongestie is is zinnig. Leg de nadruk op projecten. Daar zit collectiviteit in en kun je meer bereiken dan als ondernemer alleen. Dit moet wel hands on in ondersteuning. Geen hoog over, aan de slag. Maak een deal over 5 jaar wij xx resultaten mee beogen en dan daarmee aan de slag.

Bij de inrichting is governance iets wat je samen wilt oppakken. Zeker niet geheel bij gemeenten leggen. Mogelijk zelfs geheel bij ondernemers. En daarnaast zou het goed zijn om door te verwijzen naar uitvoerende bedrijven (lokale) die expertise hebben die niet is opgenomen in het centrum. Op ondersteuning bij projectvorming mag ook meer tempo hier blijven echt kansen liggen. Zon op dak kan gewoon bij nieuwbouw, maar kan door netcongestie niet. En daarnaast is ook belangenbehartiging voor ondernemers belangrijk.

Tot slot: Uiteraard is zoals benoemd bij de businesscase ook de financiering belangrijk. Nadenken over voorfinanciering en garantstellingen horen hier ook bij. Houd het op uitvoering. Je kunt hele wereld betrekken, maar zet expertise in een team en laat die elke keer een terrein afgaan. Daarmee help je. Houd je het simpel en ga je aan de slag. Ondernemers zitten in verschillende fases. Dus aanbod gefaseerd. Opletten bij pandeigenaren versus huurders. Inzet op gedeeld belang en houd ze bij elkaar.

## 19 TPN West

**Gesproken met:** Marcel Lieskamp

Marcel Lieskamp is middag 2021 bij TPN West terecht gekomen voor de public affairs. Er zijn 2 ondernemers die regelmatig negatief in het nieuws komen. Ze hebben een grote open dag georganiseerd, waarmee ze goede positieve aandacht hebben gegenereerd.

**De ondernemers op het bedrijventerrein zijn al ontzettend veel bezig met circulariteit en duurzaamheid.** Veel laaghangend fruit is al geplukt en ondernemers zijn over het algemeen veel verder dan de overheid denkt. Familiebedrijven lopen vaak voorop omdat zij een langetermijnvisie hebben en daar ook zelf in kunnen besluiten te investeren.

**Er lopen op TPN West verschillende projecten, op het gebied van verwerken van reststromen piepschuim, hout en afgeschreven IT-hardware.**

Het bedrijventerrein heeft een samenwerking opgezet met Rabobank, HAN, ARN, Engie en dus TPN West. Marieke Butterhof is vanuit ECN aangehaakt en samen proberen ze een Green Deal binnen te slepen op een drietal projecten:

- Vergroening van het bedrijventerrein
- Aansluiting op het warmtenet van ARN
- Vormen van een Smart EnergyHub

Vorm van een expertisecentrum

**Ondernemers nemen graag iets aan van andere ondernemers. Als een ambtenaar komt vertellen wat ze moeten gaan doen is dat niet iets wat als positief wordt ervaren.** Houd daar rekening mee en zorg dat de ondernemers in het expertisecentrum betrokken zijn.

In de ledenvergadering van dit jaar heeft TPNWest daar gebruik van gemaakt door 12 ondernemers te laten presenteren in "interviewvorm". Ze hebben een presentatrice uitgenodigd en in plaats van het laten houden van een "spreekbeurt" hebben ze ondernemers later vertellen in een interviewvorm. Ontzettend veel leuke info aan het licht gekomen en ook voor de ondernemers die ernaar gekeken hebben heel inspirerend.

**Als je iets van ondernemers wilt moet je ze kennen en weten wat ze bezighoudt.** Je moet ze kunnen spreken in hun eigen taal en inspelen op de behoeften die op dat moment spelen in de projecten die ze aan het doen zijn. **Er is niet "een ondernemer" of "een MKB", de groep is niet homogeen en heeft dus een maatwerk benadering nodig.** Bij een kleine ondernemer; begin klein. Bij grotere ondernemers die grotere projecten aan willen pakken is een andere manier van werken nodig.

**Idee: Interactieve kaart van reststromen en behoeften**

Als het expertise-centrum een interactieve kaart kan maken met de reststromen van bedrijven en de energiebehoeften van bedrijven, kunnen ondernemers daar informatie vandaan halen om projecten te laden.

Bijvoorbeeld de ijzergieterij die heel veel restwarmte over heeft en zijn buurman die warm water wil hebben om kratten schoon te maken. Door de kaart kun je ook bijvoorbeeld aangrenzende (afhankelijk van het project) bedrijventerreinen betrekken in een project. Op TPN West wordt piepschuim ingezameld door VBI, dat zouden ze ook op Bijsterhuizen kunnen doen.

**Ze hebben studenten van de HAN al opdracht gegeven om te kijken of zo'n kaart te maken is, maar weten wel dat het bijhouden een helse klus wordt.** Als gemeenten/GM daar de effort in kunnen steken kunnen ze op die manier heel concreet duurzaamheidsprojecten aanjagen  
Marketing en Communicatie

**Een expertisecentrum kan ondernemers ook helpen met de communicatie over duurzaamheid aan de buitenwereld.** Je kunt dan denken aan een keurmerk, maar ook daar weer aan maatwerk-advies voor een specifiek project. Als je als ondernemer duurzaam werkt dan wordt je pand meer waard, je onderneming wordt meer waard. Maar, ook heel belangrijk, je trekt er talent mee aan! Jonge mensen willen niet meer bij een vervuilend bedrijf werken. Ze kiezen de organisatie waar ze aan de slag gaan met veel zorg uit. Helemaal in de huidige arbeidsmarkt en de krapte die veel ondernemers ervaren in het aantrekken van talent is dat een heel belangrijke feature.

## 20 Veron

**Gesproken met:** Jaap Sommerdijk

Bij onze ondernemers en bedrijventerreinen staat duurzaamheid op de agenda. Ondernemers hebben last van prijsstijgingen energie, zijn bezig om te kijken hoe verduurzamen ook past als bedrijfsmodel en willen en moeten mee rondom de energietransitie. Hierin wil je een koppeling met SDG's maken.

Ondernemers zijn op zoek naar betrouwbare partners hierin. Onafhankelijk advies en uitvoering kun je dus oppakken in een centrum. Niet elke MKB'er heeft mogelijkheden om zelf alles te doen dus facilitering en waar nodig ontzorging is gewenst. Hierbij staat de businesscase rondkrijgen centraal.

Verder heb je aanbieders/experts nodig die ondernemerstaal spreken en daardoor verder komen. Een hands-on aanpak is de enigste manier om resultaten te behalen.

Binnen een experticeentrum kan 1-1 advisering zijn, projecten op bedrijventerrein niveau. Er liggen kansen voor zon op dak, voor de glastuinbouw en elektrisch vervoer. Als er ingezet wordt op bedrijventerrein dan is hier sprake van versplintering. Niet iedereen zit in zelfde fase en soms is er nog ondersteuning nog op organiserend vermogen. Ondernemers zijn al veel geholpen bij kennisdeling en betere informatie. Daarna projecten en vooral hulp bij het kiezen tussen alle opties. Dan een businesscase en dus de weg naar financiering. Maar ook hulp in uitvoering en ontzorgingen zijn onderdelen. Aan de slag dus, een experticeentrum dat hoog over blijft wil niemand.

Tot slot: governance is het beste als deze publiek-privaat wordt ingericht. Denk hierbij ook aan de rol van het onderwijs. Er is verder ook veel kennis in de regio over energie. Bijvoorbeeld bij IPKW, deze kan veel beter ontsloten worden.

## 21 VNO-NCW-Midden regio Arnhem Nijmegen

**Gesproken met:** 5 leden (Ilko Bosman voorzitter)

Ondernemers in de regio zien zowel kansen als uitdagingen voor duurzaamheidsvraagstukken. Uit ons panel blijkt dat investeringen door de crisis deels doorgaan, maar ook deels uitgesteld worden. De investeringen die worden gedaan staat duurzaamheid in de top 3, maar als we vragen wat er wordt uitgesteld zijn dit ook investeringen op duurzaamheid.

In de regio hebben ondernemers last van de gestegen energieprijzen. Echter als ze de businesscase rond krijgen dan zijn er kansen voor zon op dak en van het gas af. Hierbij is de uitstraling van een duurzaam bedrijf ook een belangrijke drijfveer. Keramiek, tuinbouw specifiek voor gas. Bedrijven met grote daken o.a. logistiek in de Liemers voor zon op dak. In de steden zijn veel huurders. Hier moet rekening mee worden gehouden. Verder zijn er voorbeeldprojecten rondom opwerk en mobiliteit. Een paar warmtenetten (bijv. ARN) en een paar pilots met waterstof.

Een aantal bedrijventerreinen zijn aangewezen als smart energy hubs. Dit is in opstartfase. Daarnaast zijn er green deals in de maak. Bijv op TPN-West. Bedrijven zijn geïnteresseerd in smart grids, batterij oplossingen, slimme oplossingen bij netcongestie. Daarnaast is er eerste enthousiasme voor gezamenlijke inkoop. Echter er is ook nog veel onbekendheid en bewustwording nodig. Soms is het ook geen prio, vanwege hogere prijzen en terugbetaling belastingen door corona.

De grootste kansen in de regio voor facilitering ligt bij 1-1 onafhankelijk advies, projecten op bedrijventerreinen, creatieve oplossingen bij netcongestie. De nadruk moet liggen op de businesscase en op in ondernemerstaal de ondernemers benaderen. Onafhankelijk integraal advies is daarbij belangrijk. Nadruk op projecten daar waar het gezamenlijk is, ontzorgen waar nodig bij 1-1. Haalbaarheidsonderzoeken en garantstellingen zijn nodig om de boel aan de gang te krijgen.

Als vereniging kunnen wij helpen met communicatie, delen van ervaringen, doorverwijzen, ophalen net markt, organiseren van financiën en grootschalige projecten. Wij zien dan ook een publiek-private inzet van het expertisecentrum.

Tot slot: Houd het simpel. Maar maak koppeling met energie coöperaties, ConnectR en onderwijs. Neem circulair hierin mee. Maar blijf bij bedrijventerreinen. Team dat in en uitvliegt. Eigenaarschap bij lokale ondernemers blijven houden, niet geheel overnemen.