

Handleiding zon op bedrijfsverzamelgebouwen

Een zonnecentrale installeren op een bedrijfsverzamelgebouw is vaak een goed idee: het gebouw bespaart stroom en geld, krijgt een beter energielabel en vergroot de uitstraling van de bedrijven die erin werken. Uit onderzoek van de Noordhollandse Energie Coöperatie blijkt onder meer dat veel verschillende factoren ten grondslag liggen aan het feit dat nog maar zeer weinig bedrijfsverzamelgebouwen in Noord-Holland zonnepanelen op het dak hebben. Het onderzoek geeft echter ook aan dat er kansen genoeg liggen om de barrières te slechten. De voor u liggende handleiding legt in een handig stappenplan de kansen en de veel voorkomende kwesties bloot. Zodat enthousiaste ondernemers in bedrijfsverzamelgebouwen met goede moed aan de slag kunnen voor een eigen zonnecentrale. Het stappenplan is gevisualiseerd via een besliswijzer aan het einde. Voor diepere achtergrond en uitwerking, die vaak nodig zijn om lastige momenten door te komen, verwijzen wij naar het complete onderzoek, beschikbaar via oa website www.nhec.nl.

1. **INTERESSE.** Vanzelfsprekend is er geen zonnecentrale op een bedrijfsverzamelgebouw denkbaar zonder interesse van een of meerdere gebruikers en/of eigenaren van het pand. **Tip:** De huurder of eigenaar kan alvast de interesse polsen van collega's van het gebouw. Meer interesse is te kweken aan de hand van uitkomsten van volgende stappen.
2. **BOUWTECHNISCH.** Iemand met verstand van zaken zal moeten bepalen of het gebouw geschikt is voor een zonnecentrale. De specialist zal onder meer kijken naar de draagkracht (constructie) van het dak en de ligging (aantal m², oriëntatie, schaduwwerking etc). De specialist kan een pv-installateur zijn, of een constructeur. **Tip:** vraag een pv-installateur om een vrijblijvende 'quick scan' offerte waarin hij ook specifiek kijkt naar de bouwkundige kanten.
3. **VERBRUIK IN VERHOUDING MET EIGENDOM EN AANSLUITINGEN.** Hier moeten een aantal factoren in samenhang met elkaar bekeken worden. Uitgaande van gunstige bouwkundige omstandigheden moet de initiatiefnemer onderzoeken hoeveel collectief verbruik er is, en hoeveel verbruik per unit. Dit is belangrijk voor de vraag hoeveel panelen er kunnen komen en hoe rendabel het project kan worden. Logischerwijs moet er ook gekeken worden naar het aantal elektrische aansluitingen. Vervolg vragen worden beantwoord als: zijn de aansluitingen goed bereikbaar? En van wie zijn de aansluitingen? **Tip:** dit is een lastige stap; het kan efficiënt zijn om deze vóór of parrallel aan stap 2 te nemen.
4. **DAKEIGENDOM.** Als het dak van de VvE is, dan zal de VvE moeten beslissen over het al dan niet toestaan van en/of financieren van een zonnecentrale. Is het dak van verschillende eigenaren, dan kan iedere uniteigenaar beslissen om mee te doen of niet. **Tip:** het kan helpen om eigenaren die nog niet overtuigd zijn positief te stimuleren, bijvoorbeeld via een gunstige (concept) businesscase en een 'artist impression' van de centrale.
5. **KEUZE VOOR SYSTEEMCONFIGURATIE (METHODE).** Het is tijd te bepalen voor welk verbruik de zonnecentrale stroom moet gaan opwekken. Voor het collectieve verbruik, voor een of meerdere units, of misschien zelfs voor beide? De businesscase is hier mede van afhankelijk. Twee korte fictieve voorbeelden. Eerste: de keuze valt op een collectief verbruik van 20.000 kWh. Om rendabel te kunnen salderen zal de capaciteit van de centrale onder de 20.000 kWh moeten blijven. Dat betekent minder dan 100 panelen, maar wel met redelijke korte terugverdientijd. Tweede voorbeeld:

de keuze valt op iedere unit een eigen systeem, bijvoorbeeld omdat er geen collectief verbruik is. Niet iedere unit doet mee, en iedere unit heeft verschillend verbruik dat wel onder de 10.000 kWh per unit blijft. Dat betekent meerdere aparte kleine systemen op maat installeren, met ieder een eigen omvormer. Complexer en duurder om te installeren dan voorbeeld 1, maar het (maximaal gunstig) salderen onder de 10.000 kWh uur maakt de businesscase toch interessant. **Tip: mocht niet iedereen gelijk mee willen doen, kies dan voor een 'instapmodel' zodat mensen de kans krijgen enthousiast te worden van het voorbeeld en later kunnen aanhaken.**

6. **AFSPRAKEN.** De VvE zal de centrale moeten goedkeuren in het geval van een gezamenlijk dak. Misschien moeten er regelingen getroffen worden tussen eigenaren en huurders. In het geval de keuze valt op een systeem met Herman de Zonnestroomverdeler, moeten er duidelijke afspraken gemaakt worden tussen uniteigenaren onderling en met het bedrijf achter Herman. Ook afspraken over de administratie worden gemaakt. **Houd er rekening mee dat veelal VvE's niet goed georganiseerd zijn – wellicht is daar in een vroeg stadium wat aan te doen.**
7. **DEFINITIEVE BUSINESSCASE.** Eerder zijn er al goede schattingen gemaakt van kosten en opbrengsten, nu is het tijd deze definitief uit te werken. Door de keuze van de systeemconfiguratie en de gemaakte afspraken kunnen offertes worden aangevraagd bij installateurs. Deze kosten kunnen vervolgens in relatie gebracht worden tot de opbrengsten. Hier moet ook een definitieve keuze gemaakt worden voor de wijze van financiering: hoe veel investeert welke eigenaar, wordt er geleend, of kiest men voor financiële ontzorging via een ESCO? **Tip: eigen vermogen inzetten komt financieel altijd gunstiger uit.**
8. **INSTALLATIE EN FEESTJE.** Misschien moet in dit stadium nog een officieel bouwkundig rapport komen over de draagkracht van het dak, maar daarna is het dan toch echt tijd voor de installatie. **Tip: vier een feestje op het dak!**



Beslisdiagram voor zonnecentrale op bedrijfsverzamelgebouw

