

Plan van aanpak voor 20 in 2020



Energiecoöperatie Zuiderlicht

Inhoud

Keukentafelinitiatief	2
Helder handelingsperspectief	2
Vrolijk verhaal, concreet resultaat	3
Samenwerking en structurele steun	3
Groei.....	4
Over ons	5
Bijlagen	6
Business Model Zuiderlicht	7
Waardepropositie (nieuwe) leden	8
Waardepropositie dakeigenaren	11
Schema financiën Zuiderlicht.....	13
Groeipotentie organisatie met en zonder externe steun	14
Groeipotentie eigen inkomsten met en zonder externe steun	15
Begroting.....	16

Keukentafelinitiatief

Het idee voor Zuiderlicht is ontstaan aan onze keukentafels. Wonend en werkend in woonarken aan het IJsbaanpad weten we ons omringd door natuur en infrastructuur. We duiken zo uit het raam de Schinkel in, maar op weg naar school ademen onze kinderen meer fijnstof in dan gezond voor hen is waardoor hun longinhoud aantoonbaar kleiner is.

En al ervaren we daar zelf nog niet de pijnlijke gevolgen van, we zijn ons zeer bewust van de opwarming van de aarde, de onherstelbare schade die we daar mee aanrichten en de consequenties die dat heeft voor de aarde, voor de dieren en ons, mensen.

Onnodig! We beschikken al lang over technieken om het anders te doen, afscheid te nemen van fossiele brandstoffen en over te stappen op 100% schone energie van oneindige bronnen als water, aardwarmte, wind en zon.

We zijn begonnen met de verduurzaming van onze eigen arken en hebben van daaruit de sprong gemaakt naar de scholen en sportvereniging van onze kinderen, naar de plekken waar we werken en vergaderen en andere gebouwen in onze directe omgeving. En van daaruit gaan we weer verder, van gebouw naar gebouw, om uiteindelijk heel Amsterdam op schone energie te brengen in 2028.

Dat doen we niet alleen. Dat doen we samen. Door samen op te trekken en onze kennis en ervaringen *open source* te delen.

Helder handelingsperspectief

Zuiderlicht realiseert duurzame energieprojecten, voorziet de gebruikers van eigen, groene stroom en stelt inwoners van Amsterdam en ver daarbuiten in staat laagdrempelig een bijdrage te leveren aan de energietransitie. Door financieel bij te dragen, mede-eigenaar van de installatie te worden en met rente over de lening(-en) mee te profiteren van de opbrengst.

Zuiderlicht biedt op een speelse en vrolijke wijze een helder en concreet handelingsperspectief met meer dan alleen financieel rendement.

Voor leden

80% van de Amsterdammers woont in gestapelde bouw, heeft geen eigen dak of deelt zijn of haar dak met anderen. Zelf eigen energie opwekken is, als huurder of VVE-eigenaar of bijvoorbeeld de bewoner van een monumentaal pand onmogelijk of voor menigeen een (te) grote uitdaging. Zuiderlicht biedt Amsterdammers - en niet Amsterdammers - de mogelijkheid om laagdrempelig en eenvoudig toch een bijdrage te leveren aan de Amsterdamse energietransitie. Voor een euro kan je lid worden. Met leningen a €250 kan je vervolgens mee investeren in energieopbrengst van zonnepanelen, windmolens of andere energieprojecten in de buurt. We streven naar een rente van tussen de 2% en de 5%.

Voor dakeigenaren/gebouwgebruikers

Als directeur van een bedrijf of bijvoorbeeld een school of sportclub, is het opwekken van eigen, schone energie geen core business. Je hebt er de kennis niet voor in huis en vaak ook niet de financiële middelen. Dankzij Zuiderlicht hoeft dat ook niet. Zuiderlicht zorgt voor alles, houdt de panelen in eigendom en draagt dus ook de risico's. Als dakeigenaar heb je geen zorgen en krijg je wél je eigen schone stroom, groene PR en de mogelijkheid om je werknemers, (ouders van) leerlingen en je sporters mee te laten investeren en profiteren.

Vrolijk verhaal, concreet resultaat

Zuiderlicht schenkt hele lekkere koffie met een verhaal, op markten, bijzondere evenementen en feestjes. We gaan het gesprek aan over schone energie en veel meer, met omwonenden en gebouwgebruikers. Om mensen te enthousiasmeren en te betrekken, mee te laten denken en participeren.

Paultje is het subtiele uithangbord van de coöperatie. Dit 25 cm. hoge blauwe stokstaartje, een kunstwerk van Jeroen Bisscheroux, vertelt een verhaal over hoe het stokstaartje energie haalt uit de zon. Zijn dikke buik verradt dat we meer dan genoeg energie hebben. Paultje vertelt zijn eigen verhaal en haalt nieuwe verhalen op. Als wisselbokaal van de F-pupillen. Als trofee voor de leerkracht die de meest inspirerende, grappige of misschien wel ontroerende manier schone energie en duurzaamheid in het lesaanbod heeft verweven. Als brenger van troost op de begraafplaats.

Met haar vrolijke boodschap en eenvoudig aanbod overtuigt Zuiderlicht dakeigenaren die anders nooit aan het opwekken van eigen energie waren begonnen. En weet Zuiderlicht mensen aan zich te binden die anders nog (lang) niet aan de energietransitie hadden bijgedragen. Zuiderlicht is mede initiatiefnemer van de Amsterdamse Zoncoalitie en Amsterdam Wind. Wat overheden en grote organisaties toezeggen in de verdragen die zij ondertekenen, is Zuiderlicht alvast aan het doen.

Samenwerking en structurele steun

Dat Zuiderlicht staat waar het nu staat is mede te danken aan de samenwerking met en de structurele steun van partners: de gemeente Amsterdam heeft bijgedragen aan de oprichting, Rabobank heeft drie jaar lang geholpen heeft met communicatiemiddelen en Alliander heeft een jaar lang gezorgd dat een aantal vrijwilligers voor een deel van de gemaakte uren betaald heeft gekregen. Dit heeft de organisatie in staat gesteld meer projecten en leden te werven en een professionele organisatie op te zetten, waardoor het staat waar het nu staat.

In augustus 2013 is de coöperatie opgericht. In 2014 heeft het haar eerste twee kleine projecten gerealiseerd en in 2015 twee grotere coöperatieve zonnedaken op het IJburg College en voetbalvereniging ASV Arsenal. De vier projecten staan voor in totaal bijna 700 panelen. Op dit moment lopen er zes SDE-aanvragen waarmee Zuiderlicht haar aandeel in duurzame energieopbrengst kan verdrievoudigen. Met uitzicht op nog meer daken in de tweede helft van dit jaar.

De organisatie staat en de orderportefeuille is goed gevuld. Toch heeft Zuiderlicht nog zeker twee jaar nodig om genoeg inkomsten uit projecten te genereren waarmee de coöperatie zelfstandig overhead en uren kan bekostigen.

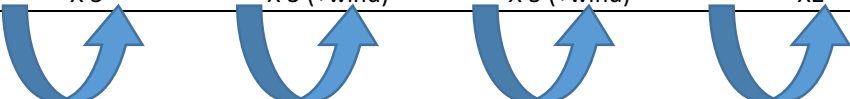
Met dit Plan van Aanpak laten we zien dat met een relatief kleine, maar structurele inleg Zuiderlicht in staat is om de komende twee jaar te overbruggen. We doen een beroep op een combinatie van grote en kleine investeerders met interesse in een eigen (financiële) bijdrage aan de energietransitie. Het gevraagde bedrag is in totaal twee maal €35.000, inclusief communicatiekosten. Zie ook bijgevoegde begroting in de bijlagen.

Groei

Het einddoel is de Metropoolregio Amsterdam op schone energie in 2028. Zuiderlicht levert hieraan een substantiële bijdrage, zowel direct als indirect door overdracht van kennis & ervaring, normen & waarden, spel & businessmodel en de verhalen.

Het tussendoel is om in 2020, 20 miljoen kWh aan schone energie op te wekken. Dit komt neer op een half procent van de huidige totale energiebehoefte van Amsterdam. Uitgaand van 50% zon en 50% wind hebben we het over 40.000 zonnepanelen en 3 windmolens. 20 miljoen kWh vraagt om een investering van 20 miljoen euro. Er van uitgaande dat leden hiervan €5 miljoen inbrengen en we de rest lenen bij het Amsterdamse Duurzaamheidsfonds of andere fondsen of banken, hebben we 10.000 leden nodig met gemiddeld 20 leningen a €250.

2016	2017	2018	2019	2020
300.000 kWh	1 milj. kWh	3-4 milj. kWh	10 milj. kWh	20 milj kWh
Groei: X 3 X 3 (+wind) X 3 (+wind) X2				



Over ons

Zuiderlicht is een initiatief van energie en communicatie-experts, waarvan de meesten wonen op een woonboot aan de Schinkel in de Stadionbuurt van Amsterdam.

Het bestuur bestaat uit:

- **Pauline Westendorp** (voorzitter) – netwerkspecialist en al 12 jaar kopvlieger in de wereld van Duurzame energie. O.a. initiatiefnemer van Wij Krijgen Kippen, NEWNRG, P-NUTS award en Oranje Energie.
- **Willemien van den Hoogen-Bakker** (penningmeester) - Hoofd *Renewables Trading* bij het meest duurzame energiebedrijf van Europa, het Noorse Statkraft.
- **Ronald van Oijen**, als energiespecialist oprichter en eigenaar van Aenergie en Coöperatie Warmte.
- **Yolanda Sikking**, communicatiespecialist en adviseur voor o.a. de Provincie Noord-Holland en Forest Coalition.

De dagelijkse leiding, de bedrijfsvoering en de projectontwikkeling is in handen van:

Frank Boon, oprichter van Green Bean Solutions, Frank is o.a. organisator van het tweewekelijkse Energie-ontbijt en de expert-sessies van Wij Krijgen Kippen, de jaarlijkse P-NUTS awards en researcher.

Verantwoordelijk voor communicatie en ledenwerving is:

Aukje van Bezeij, eigenaar van Tweede Stem en als tekstschrijver en online marketingstrateeg ook betrokken bij o.a. NEWNRG en Wijzijn0M.

Bijlagen

1. Business Model Zuiderlicht (april 2015)
2. Waardepropositie (nieuwe) leden
met *gains* en *pains*
3. Waardepropositie dakeigenaren
met *gains* en *pains*
4. Diagram inkomsten Zuiderlicht
5. Eigen inkomsten versus externe investeringen 2013-2018
Scenario's impact Zuiderlicht, met en zonder externe financiering
6. Begroting juli 2016-juli 2018

Business model Zuiderlicht

 PARTNERS • Alliander • Gemeente Amsterdam • Provincie • Rabobank • Greenchoice • Amsterdam Smart City • Collega cooperaties • Natuur en Milieu Team • De Gezonde Stad • Green Business Club • Dutch Green Company • Ministerie RvO	 HOOFD ACTIVITEITEN • Ontwikkelen duurzame energie projecten • Projecten koppelen aan leden / leden werven	 WAARDE PROPOSITIE Op speelse en vrolijke manier bieden van helder en concreet handelingsperspectief en meer dan alleen financieel rendement. Ri: leden laagdrempelige bijdrage leveren aan verduurzaming eigen omgeving en onderdeel worden van de transitie. Ri: dakeigenaren: zonder eigen middelen en zonder al te veel kennis en tijd schone energie opwekken en gebruikers/ omgeving daar bij betrekken. Ri maatschappij en co-financiers Helpen realiseren van klimaatdoelstellingen.	 KLANTEN BINDING Leden: • Vieren van successen • Betrekken bij ontwikkelingen (webiste, social media en nieuwsbrief) Dakeigenaren Naast schone energie, groene PR en maatschappelijk/educatief rendement: een goed verhaal.	 KLANT EIGENSCHAPPEN Leden: •(latent) bewust •Willen wel wat doen •Weten niet goed hoe Dakeigenaren: •Willen wel wat met hun dak •Is niet core business •Hebben geen middelen/ expertise/tijd •Zien belang van groen PR of maatschappelijke (buurt-) betrokkenheid. •Willen medewerkers laten mee investeren/ profiteren
	 MIDDELEN • www.zuiderlicht.nu • Kennis en ervaring • Opwekinstallaties • Netwerk		 COMMUNICATIE MIDDELEN Offline: presentaties, energie-ontbijt, koffie-kar en via via (veelal gebouwgebonden.) Online: Website, emailmarketing, social media, free publicity	
 UITGAVEN Urenvergoeding - PR, communicatie - Administratie (financieel en leden) – Leden-bijeenkomsten - Kantoorbenodigdheden		 INKOMSTEN Jaarlijkse bijdrage projecten, wederverkoop stroom en gas via Greenchoice, projectontwikkeling, externe financiering (Alliander, Rabobank, gemeente, provincie NH + overige partners)		

Waardepromissie (nieuwe) leden

Zuiderlicht biedt elke Amsterdammer, rijk of arm, bewust of maar een heel klein beetje bewust, met of zonder dak een helder handelingsperspectief om bij te dragen aan een schonere omgeving. Bijproducten zijn de feestjes, vrolijkheid, verhalen, Paultje en nieuwe ontwikkelingen waaraan leden wanneer zij dat willen (als vrijwilliger) een eigen bijdrage kunnen leveren.

Handelingsperspectief

- lid worden voor één euro – dat kan (bijna) elke Amsterdammer. Minderjarigen kunnen lid worden (en een lening verstrekken) via een meerderjarige
- met een lening mee investeren in opwek van energie en met een rente van 2% tot 5% mee profiteren van de opbrengst.
- De missie van Zuiderlicht helpen verspreiden door bijvoorbeeld zelf leden te gaan werven, binnen je club, in je buurt, bij familie en vrienden. Of zelf een project te starten, op een dak in de buurt.

Doelgroep

Iedereen met een (latent) gevoel van onmacht en groeiend bewustzijn. Dat gevoel wil Zuiderlicht best aanwakken. De karakteristieken van deze doelgroep:

- Wel bewust maar niet goed wetend wat te doen
- Met belangstelling voor duurzaamheid
- En/of het financiële voordeel
- Zowel natuurlijk- als rechtspersonen,
- Wonend, werkend of recreërend in Amsterdam

Kanalen

De belangrijkste kanalen om deze doelgroep te bereiken zijn via:

- Fysieke bijeenkomsten
- Lokale media en bestaande netwerken
 - Vooral netwerken met een bewuste doelgroep zoals het Natuur & Milieu Team, GroenLinks, Vokum Mokum, Gezonde Stad, etc.
 - Maar ook het netwerk van de dakeigenaar, de gebruikers van het gebouw, de locatie of de buurt waarin het project wordt gerealiseerd. Voorbeeld zijn de voetballers van ASV Arsenal, de leerkrachten, leerlingen en ouders van het IJburg College
- Online media
 - Eigen website
 - Eigen nieuwsbrief en die van derden. Wat goed werkt hierbij is een bericht met concrete boodschap, doel, urgentie, tijdsbestek en handeling.
- Free publicity

Kosten/baten

De meest efficiënte kanalen vanuit een kosten-baten oogpunt zijn:

- Email marketing gericht op (euro-)leden om mee te investeren in nieuwe projecten

- Email marketing gericht op bestaande netwerken van de dakeigenaren of gebouwgebruikers. O.a. ook door het aanleveren van direct te plaatsen/door te sturen, op maat geschreven teksten voor diverse doelgroepen.
- Het geven van presentaties op bijeenkomsten, markten of evenementen – wanneer we daar voor worden benaderd. (er zelf achteraangaan kost relatief veel energie)
- Met de koffiekar aanwezig zijn en koffie schenken in ruil voor een verhaal, emailadres of (euro-) lidmaatschap.

☹ Pains 1 (ik wil wel wat doen maar weet niet wat)	☺ Gains
Ik ben me wel bewust van een klimaatprobleem maar weet niet goed wat ik daar zelf mee moet	Zuiderlicht biedt je de kans om ergens te beginnen, laagdrempelig. We dragen allemaal een beetje bij, maar samen met andere leden van Zuiderlicht is dat toch heel wat. Gebouw na gebouw verduurzamen we, waardoor we echt verschil kunnen maken en onze eigen omgeving schoner, socialer en duurzamer.
Ik wil wel zonnepanelen, maar ik heb geen (eigen) dak	Zeker in Amsterdam ben je niet de enige. 80% van alle Amsterdammers woont in gestapelde woningbouw, in een VvE of huurt en heeft daarmee meestal geen (eigen of geschikt) dak. Zuiderlicht biedt je de kans om toch schone energie op te wekken op een dak bij jou in de buurt. Je hoeft er geen eigen dak voor te hebben, je hoeft er ook niet je dak voor op. Dat scheelt een hoop gedoe. Als je ook schone energie wil afnemen kan dat via Zuiderlicht, bij Greenchoice.
Ik weet niets van energie	Dat hoeft ook niet, alhoewel we je via onze website, nieuwsbrieven en social media wel steeds een beetje wijzer maken in de wereld van (schone) energie.
Ik vind energie saai	Zeker, energie is niet het meest sexy onderwerp, maar wel iets wat al het leven op aarde bedreigt als we niets veranderen. We vallen je ook niet lastig met al te veel technische informatie, maar vertellen je graag waarom we ons zo inzetten voor energie uit schone, eindeloze bronnen. En we maken het nog leuk ook. We vieren onze successen, met onze leden. Ook daar krijgen we energie van.
Wat levert het lidmaatschap mij op?	Voor een euro ben je al lid en als lid mag middels leningen a €250 mede-eigenaar worden van zonnepanelen of - op termijn - een windmolen. Over je lening krijg je 2% tot 5% rente en zeggenschap.

⊗ Pains 2 (ik wil wel lid worden maar...)	☺ Gains
Ik heb geen geld	Lid worden kan al vanaf een euro. Het enige verschil met leenleden is dat je dan geen vetorecht hebt en geen rente ontvangt.
Wat als er iets gebeurt en ik mijn geld terug wil?	We zijn een coöperatie en zorgen goed voor elkaar. Onze regels zijn niet in beton gegoten.

Waardepropositie dakeigenaren

Doelgroep

Eigenaren en gebruikers van gebouwen met zonnige daken met een goede dakconstructie.

Gemeente en haven voor het realiseren van zonepanelen en windmolens.

Kanalen

- Via via. Op basis van reeds gerealiseerde projecten, via de ene school/sportclub naar de andere, en via onze eigen contacten, de scholen en sportverenigingen van onze kinderen, de brasserie waar we werken, etc..
- Via de contacten en netwerken van (actieve) leden
- Dutch Green Company (met in totaal 14 gebouwen die al SDE-subsidie hebben)
- Amsterdams zonnecollectief (met een top 100 van grootste dakeigenaren van Amsterdam)
- Amsterdam Wind (een gezamenlijk initiatief van de Windvogel, Onze Energie, Amsterdam Energie en Zuiderlicht).

Kosten/baten

Kansrijke daken zijn daken van gebouweigenaren en/of gebruikers die baat zien in groene PR, maatschappelijk of educatief rendement of een gevoel van urgentie hebben.

Locaties waar een financieel motief de belangrijkste reden is haken vaak af omdat men denkt via een andere partij meer voordeel te kunnen behalen. Meestal maakt de locatie dan geen keuzen en komen er geen zonnepanelen.

Werkwijze/aanpak

We onderscheiden een aantal fases waarin zonnepanelenprojecten steeds concreter worden:

- Oriëntatie (gesprekken met nieuwe locaties)
- Eerste intentie (nodig voor aanvraag SDE)
- Tweede intentie (waarbij ZL gaat investeren in haalbaarheid van het project: draagkracht, recht van opstal, contracten, financiering vreemd vermogen, offertes zonnepanelen etc.)
- Op basis hiervan wordt een definitieve overeenkomst opgesteld. Na ondertekenen wordt de financiering door nieuwe en bestaande leden (eigen vermogen) opgezet.
- Bij voldoende leningen geven we de opdrachtbevestiging aan de gekozen leverancier en liggen de panelen er een paar weken later op.

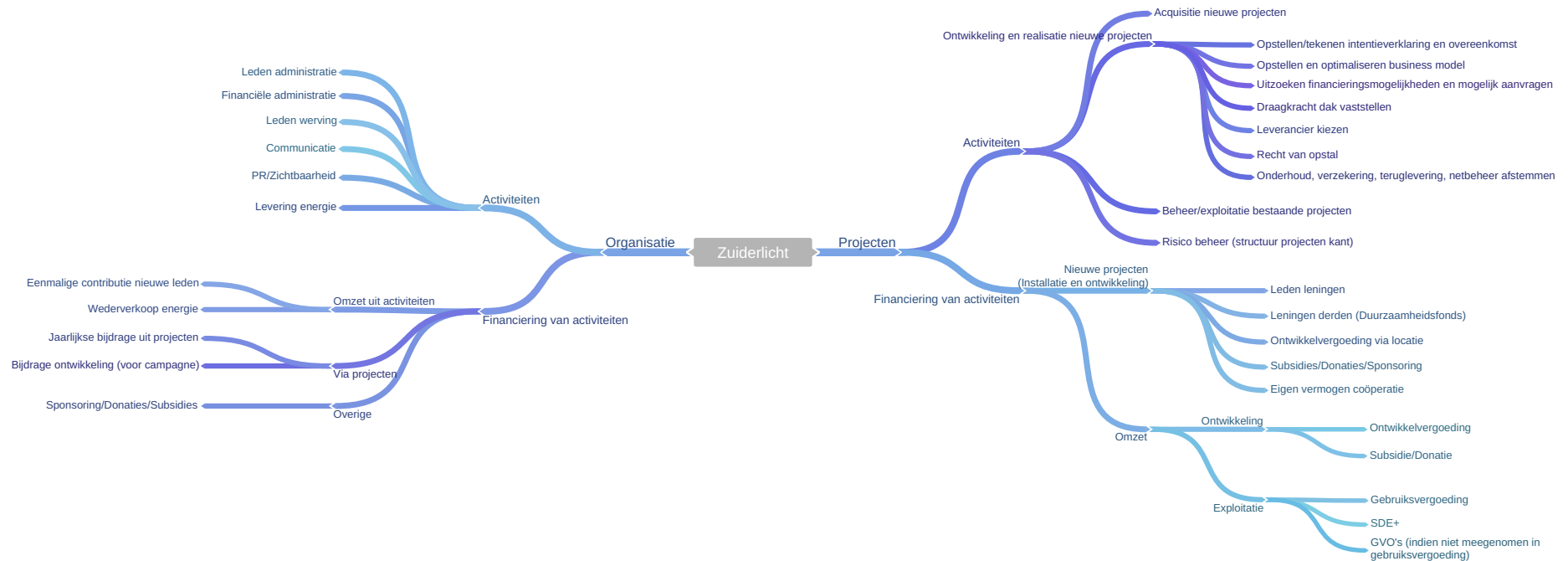
We hebben nog geen cijfers maar de meeste projecten die het niet worden blijven meestal hangen bij de eerste overgang, van gesprek naar intentie.

Net als naar onze leden toe, bieden we een eerste laagdrempelige stap aan: een vrijblijvende intentieverklaring, waarmee we SDE kunnen aanvragen. Hoewel de intentie beide partijen tot niets verplicht is deze vol van ambitie en aangewakkerd verlangen.

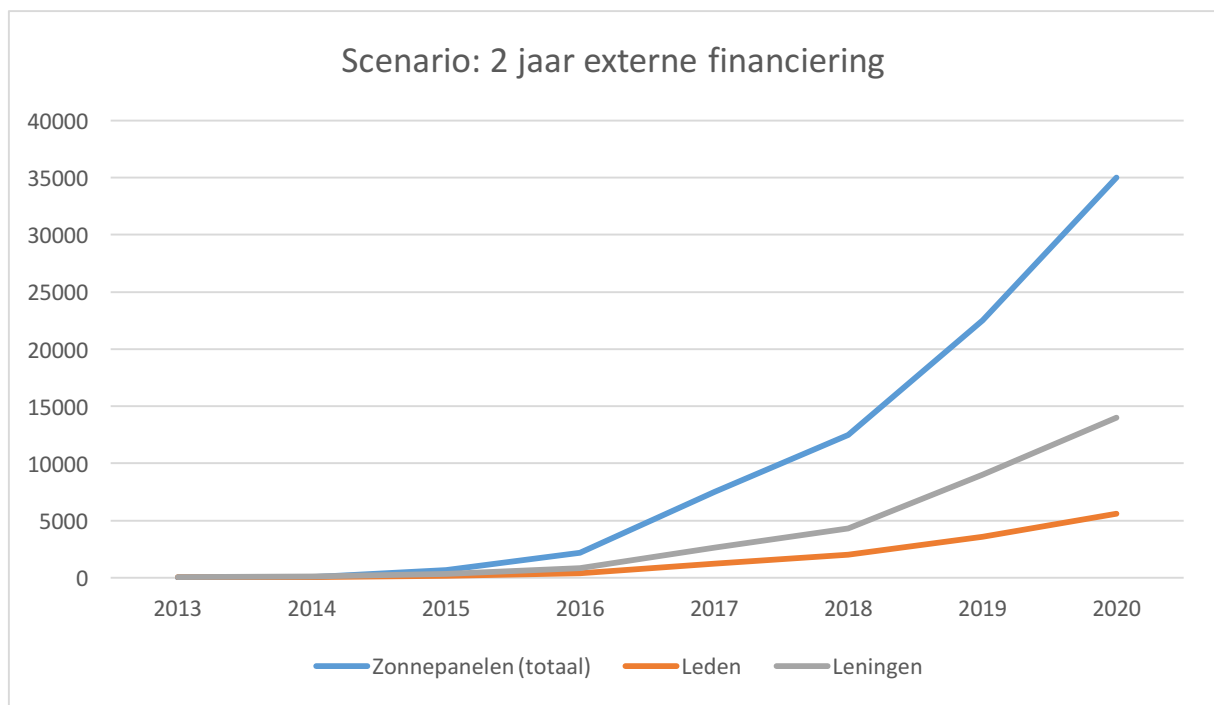
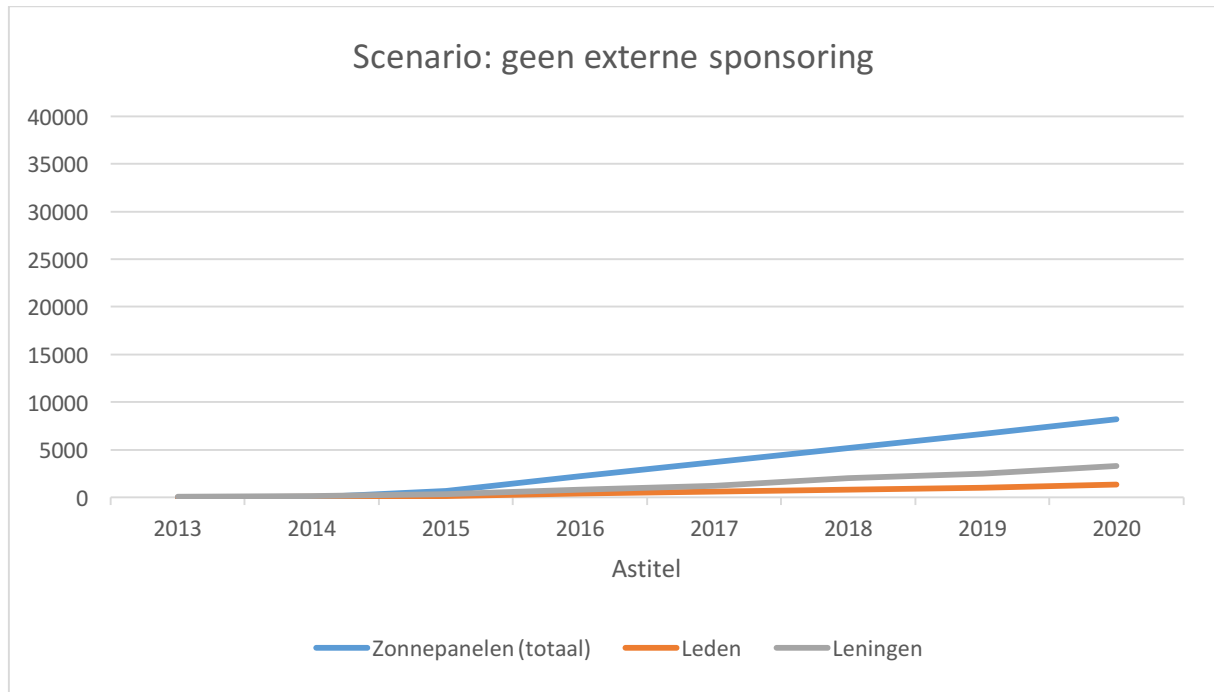
⊗ Pains 1 (ik wil wel zonnepanelen, maar...)	☺ Gains
Ik heb er geen geld voor	We hebben het geld: - van leden die daar 2% tot 5% rente over krijgen - en het Duurzaamheidsfonds dat ons voor minder dan 2% leent.
Het rendement weegt niet op tegen de kosten	Als grootverbruiker van stroom betaal je relatief weinig per kWh. Voor je zelfopgewekte stroom krijg je ook minder per kWh. De terugverdientijd ligt boven de 20 jaar. Voor een kleinverbruiker is dat 8 jaar. Met behulp van een SDE+ subsidie wordt de terugverdienperiode ongeveer gehalveerd tot ca. 10 jaar. Wij vragen deze subsidie aan.
Ik heb er geen tijd voor	Wij regelen het voor je
Ik heb er geen verstand van	Wij hebben de ervaring, samen met een onafhankelijke partij zoeken we uit wie de beste producten en diensten kan leveren tegen de beste prijs. Omdat we met wind- en zonneoogst onze eigen leden terugbetalen en rente geven zijn we ook zelf gebaat bij kwaliteit en duurzaamheid van de installaties.
Ik heb er geen baat bij	misschien niet als je alleen denkt in financieel rendement, alhoewel we - zeker voor maatschappelijke instellingen - wel streven naar een win-win voor alle partijen. Elk gebouw krijgt groene PR en een prachtig verhaal. En Paultje, een kunstwerk van Jeroen Bisscheroux, dat je helpt dat verhaal uit te dragen en te delen.
⊗ Pains 2 (als ik in zee ga met Zuiderlicht)	☺ Gains
Wie draagt de risico's?	Wij dragen de risico's en sluiten hiervoor verzekeringen af. Om het risico van faillissement van dakeigenaren niet bij onze leden te leggen vragen we recht van opstel, of een gelijkwaardige constructie.
Wie komt er hoe vaak op mijn terrein en mijn dak?	We komen een keer (of indien nodig meerdere keren) kijken naar de constructie, het draagvermogen en de afmetingen van het dak. De installatie van de panelen duurt, afhankelijk van (weers-)omstandigheden ongeveer een week??
Wat kost het me?	Zuiderlicht vraagt een vergoeding voor de tijd en expertise die wij er in steken. Omdat wij geen financieel maar een maatschappelijk winstoogmerk hebben, zijn die kosten relatief laag. Onze businessmodellen stellen we zo dat het jou als dakeigenaar niets anders kost. Wat je er voor terug krijgt is eigen, schone energie en een goed verhaal. Dat verhaal schrijven wij, We verspreiden het en we vieren het.
Als ik belangstelling heb, zit ik er dan meteen aan vast?	Grote daken hebben subsidie nodig om de businesscase rond te krijgen. Daarvoor is een intentieverklaring nodig. Een verklaring die nog tot niets verplicht. Het kost je ook niets.

Schema financiën Zuiderlicht

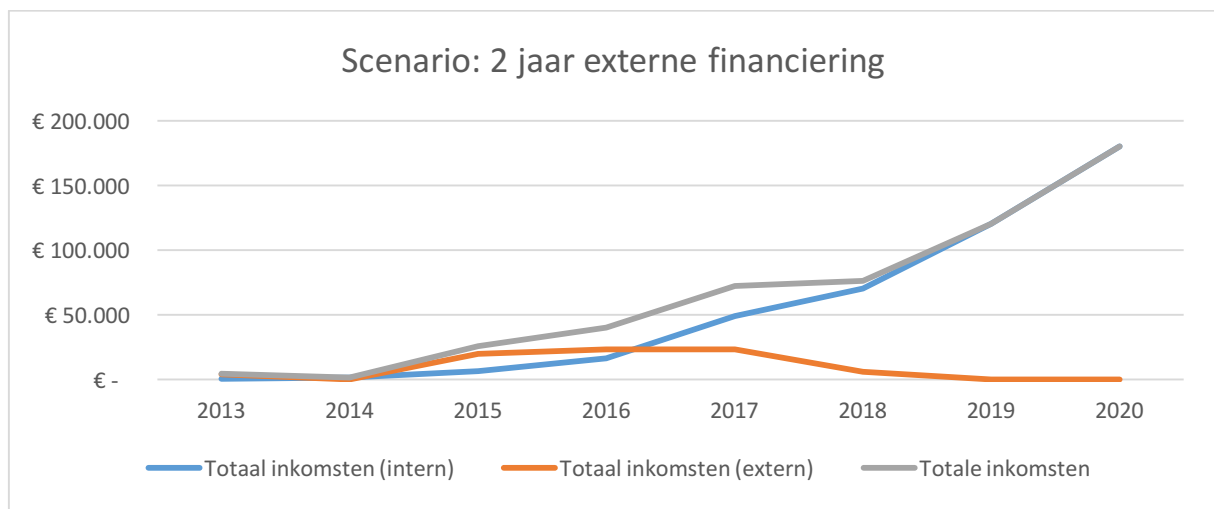
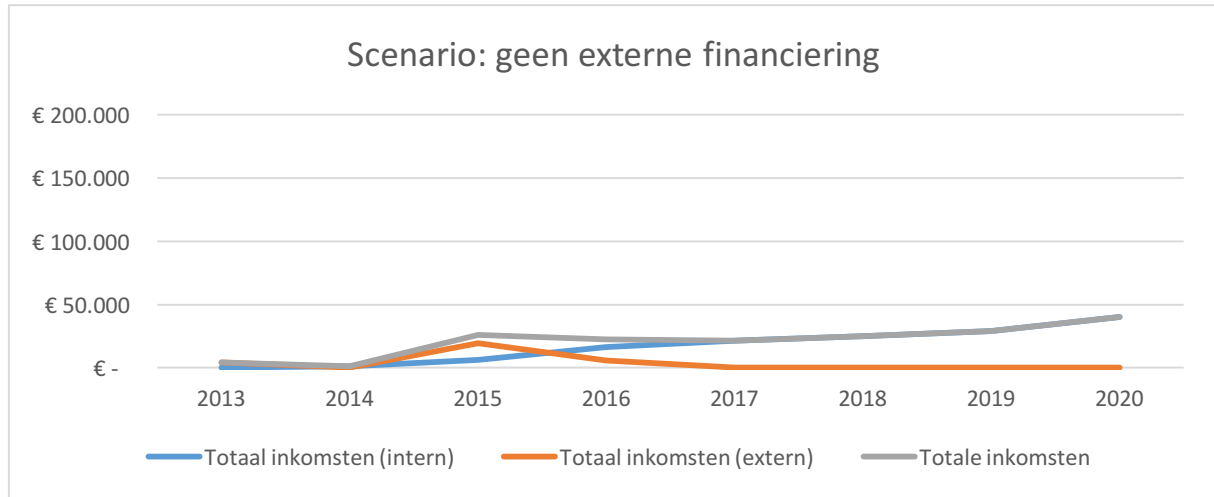
coggle



Groeipotentie organisatie met en zonder externe steun



Groeipotentie eigen inkomsten met en zonder externe steun



Begroting 20 in 2020

Het betreft kosten die we maken van juli 2016 tot juli 2018

Post	kosten*	aantal	kosten totaal
uren bedrijfsvoering en projectontwikkeling (5 uur per week a €45 x 52)	€ 11.700	2	€ 23.400
uren communicatie, PR en ledenwerving (4 uur per week a €45 x 52)	€ 11.700	2	€ 23.400
kosten communicatie en PR - op basis van begroting 2016	€ 12.500	2	€ 25.000
Totaal			€ 71.800
* exclusief BTW			

Begroting Communicatie Zuiderlicht 2016

Doelstelling: 250 extra leden

Post	kosten*	aantal	kosten totaal
Onderhoud website	€ 1.000,00	1	€ 1.000,00
Offline momenten met de koffiekar	€ 200,00	5	€ 1.000,00
Paultje	€ 250,00	20	€ 5.000,00
ALV	€ 250,00	2	€ 500,00
ontwerp folder	€ 750,00		€ 750,00
folder	€ 0,10	5000	€ 500,00
ontwerp boekje Paultje	€ 750,00		€ 750,00
Boekje Paultje - met QR code	€ 2,00	300	€ 600,00
Filmpje - animatie?*	€ 1.500,00	1	€ 1.500,00
Persberichten mmv Layana en Mabelle	€ 125,00	4	€ 500,00
Onvoorzien	€ 400,00	1	€ 400,00
Totaal			€ 12.500,00