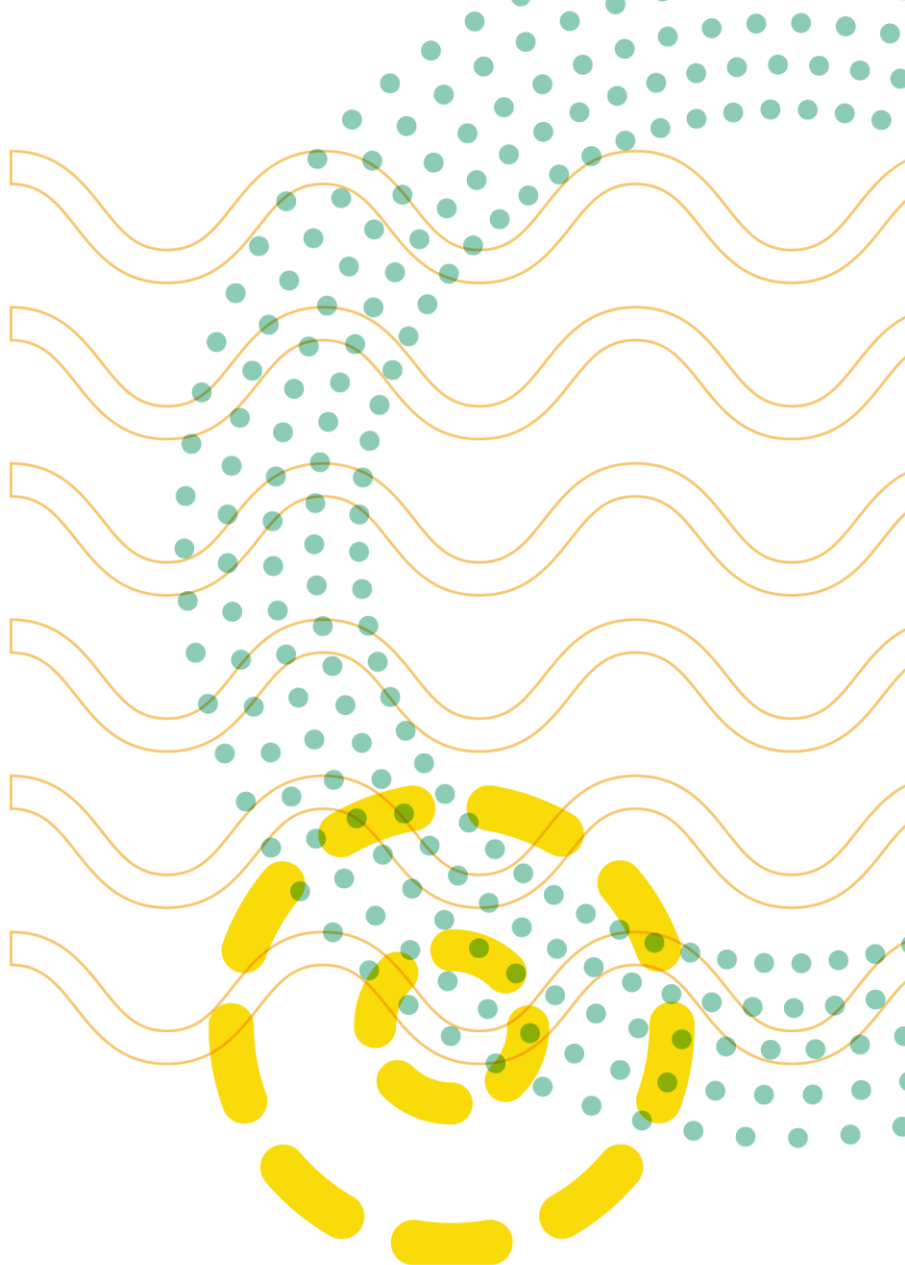
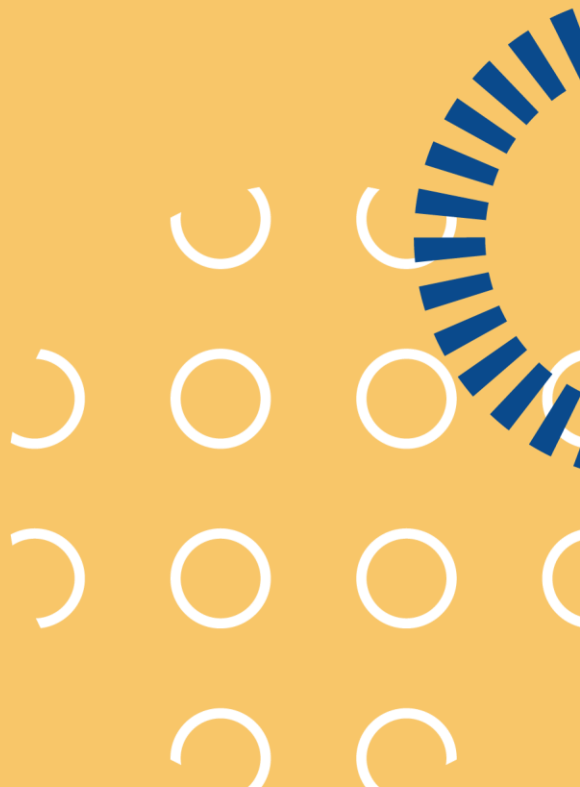




Handleiding samenwerkingsovereenkomsten

Eerste hulp bij samenwerkingscontracten met ontwikkelaars in
het kader van 50% lokaal eigendom

Inleiding	3
1.1 Samenwerken in de energietransitie	4
Deze handreiking	5
Hoofdstuk 2 De voorbereiding	6
2.1 Bereid je goed voor	7
Samenwerkingsovereenkomst	7
2.2 Context bepalen	7
2.3 De projectfase bepaalt mee	8
De projectfasen	8
2.4 Soorten samenwerkingsovereenkomsten	9
2.5 Doel en uitgangspunten	11
Hoofdstuk 3 Verrekenen van de kosten	13
3.1 De waarde van de inbreng	14
3.2 Voorloopkosten	14
3.3 Projectkosten en externe kosten	17
Hoofdstuk 4 Organisatie tijdens de samenwerking	18
4.1 Wat spreek je af	19
4.2 Overdracht van rechten van de samenwerkingsovereenkomst	21
4.3 Samenwerking in een project bv	22
Gezamenlijke bv of elk een eigen bv?	22
4.4 Koop en verkoop van aandelen	24
4.5 Vaststellen van de waarde van de aandelen	25
4.6 Overige afspraken	27
Colofon	29



Inleiding

1.1 Samenwerken in de energietransitie

De energietransitie is een complexe opgave waarin veel samengewerkt moet worden. Bijvoorbeeld tussen energiecoöperaties en bedrijfsmatige projectontwikkelaars. Om de verschillende uitgangspunten bij elkaar te brengen in zo'n samenwerking, helpt het om duidelijke afspraken te maken. Dat doe je in een samenwerkingsovereenkomst of samenwerkingsovereenkomst. Maar wat schrijf je op in een contract? En over welke zaken kan je onderhandelen?

Zonneparken en windparken in handen van slechts één projectontwikkelaar zijn verleden tijd. Zowel de wind- als de zonnesector hebben het streven naar 50 procent lokaal eigendom opgenomen in hun gedragscodes, en in veel gevallen wordt het al toegepast in projecten. Hiervoor is het nodig dat allerlei partijen gaan samenwerken: lokale energiecoöperaties, grondeigenaren, energieleveranciers en/of andere marktpartijen.

In deze handleiding hebben we de ervaringen van energiecoöperaties met samenwerkingsovereenkomsten gebundeld. Door deze kennis te delen kunnen we de belangen van de coöperatieve sector aan de voorkant goed borgen. De handleiding is geschreven op basis van de voorbeeld

samenwerkingsovereenkomst (SOK) van de waterschappen uit de Handleiding samenwerking energiecoöperaties van de Unie van Waterschappen¹.

De energiecoöperatie en de omgeving

In het klimaatakkoord staat dat we streven naar 50 procent lokaal eigendom van de lokale omgeving. In deze handleiding focussen we op de samenwerking tussen een energiecoöperatie en een ontwikkelaar. Want in veel gevallen wordt het eigendom van de omgeving georganiseerd door een energiecoöperatie. Mensen die collectief en democratisch aan de slag willen met bijvoorbeeld duurzame energie komen meestal uit op de coöperatie als rechtsvorm. Vandaar dat deze afspraak uit het klimaatakkoord vaak praktisch wordt ingevuld met een afspraak tussen een lokale energiecoöperatie en een (externe) ontwikkelaar. Dit wil echter niet zeggen dat een energiecoöperatie alle burgers vertegenwoordigd. Er zijn bijvoorbeeld direct omwonenden waarmee andersoortige afspraken worden gemaakt en er zijn ook mensen die helemaal niks te maken willen hebben met een energiecoöperatie of met duurzame energie. In de energiecoöperatie zijn mensen uit de omgeving verenigd die bereid zijn om gezamenlijk te ondernemen om 50 procent eigendom van de productie in handen te krijgen.

De modelsamenwerkingsovereenkomst is op te vragen bij de Unie van Waterschappen via teamenergie@uvw.nl

¹ Timmerman, J.A., Groenveld, D. (2021).
Handleiding samenwerking energiecoöperaties.
Unie van Waterschappen,

<https://unievandwaterschappen.nl/wp-content/uploads/2022/02/Handleiding-SamenwerkingEnergiecooperaties.pdf>

Deze handreiking

Deze handreiking geeft inzicht in de volgende vragen:

- Wat is de onderhandelingspositie van energiecoöperaties?
- In welke fase stap je in en wat heeft dat voor invloed op de samenwerkingsovereenkomst?
- Wie is je tegenpartij en partner?
- Waar wil je eigenaar van zijn?

Er zijn verschillende samenwerkingsovereenkomsten:

- Opstalovereenkomst (dak of grond)
- Omgevingsovereenkomst
- Anterieure overeenkomst
- **Samenwerking marktpartij (ontwikkelaar)**
- PPA energieleverancier
- EPC contract

In deze handreiking gaan we in op de samenwerkingsovereenkomst met een marktpartij (ontwikkelaar). Een samenwerkingsovereenkomst is hetzelfde als een samenwerkingscontract.

Hoofdstuk 2

De voorbereiding

2.1 Bereid je goed voor

De afspraken uit Klimaatakkoord zijn al in veel gemeenten vertaald naar lokale beleidskaders. Als gevolg daarvan worden veel energievoerders inmiddels door ontwikkelaars benaderd om samen te werken. Voordat je hierop ingaat is het verstandig om je goed voor te bereiden, zodat je tijdens de gesprekken helder hebt waar je voor gaat en wat je zelf belangrijk vindt. Dit helpt het proces van onderhandelen te versnellen.

Voordat de onderhandelingen beginnen moet de coöperatie haar huiswerk goed doen. Je brengt goed in kaart brengen wat je positie en standpunten van de coöperatie zijn ten opzichte van de ontwikkelaar. Vanuit deze eigen standpunten kun je gaan bedenken op welke onderwerpen je eventueel water bij de wijn kunt doen. Door het gesprek goed voorbereiden voorkom je dat er een contract wordt aangeboden waar je terug op moet onderhandelen.

Om een project van de grond te krijgen, is goed samenspel tussen de projectpartners essentieel. [De 'Handreiking Rolverdeling bij het ontwikkelen van zonneparken en windmolens met lokaal eigendom'](#)

helpt je om een heldere rolverdeling en samenwerkingsafspraken te bepalen. In de handreiking die nu voor je ligt krijg je tips en adviezen over de bijbehorende overeenkomsten en contracten.

Samenwerkingsovereenkomst

De samenwerking tussen een energievoerder en een projectontwikkelaar wordt vastgelegd in een samenwerkingsovereenkomst. In het proces van totstandkoming en onderhandelen over zo'n samenwerkingsovereenkomst zijn er verschillende keuzes te maken. Die zijn soms afhankelijk van je positie (in welke positie zit je nog om eisen te stellen) en soms zijn ze afhankelijk van de rol die de energievoerder wil spelen in de toekomst.

Er zijn verschillende samenwerkingsovereenkomsten:

- Opstalovereenkomst (dak of grond)
- Omgevingsovereenkomst
- Anterieure overeenkomst
- **Samenwerking marktpartij (ontwikkelaar)**
- PPA energieleverancier
- EPC contract

2.2 Context bepalen

Toekomst

Voordat je in onderhandeling gaat moet je als energievoerder eerst goed nadenken over wat je wil in de toekomst. Je gaat immers een project bouwen voor de komende 25 jaar. Waar staan de huidige coöperatiebestuurders tegen het einde van de exploitatie? Het is daarom belangrijk om de mening van toekomstige bestuurders van de energievoerder ook mee te nemen.

Zeggenschap

Waar wil je zeggenschap over hebben en wat kan je bij andere partijen neerleggen? Bedenk van tevoren over welke onderwerpen niet valt te onderhandelen en waar je water bij de wijn kan doen. Je neemt in elk geval een beslissing over twee

zaken:

- 1) hoe wordt de besluitvorming geregeld
- 2) hoe lopen de geldstromen

Wat is de rol en belang van de andere partij?

In Nederland heb je verschillende partijen die wind- en zonneprojecten ontwikkelen, elk met z'n eigen belangen en wensen. Het is afhankelijk van welke rol je toekomstige samenwerkingspartner heeft waar ze bereid is om zaken aan de coöperatie over te laten. Een energieleverancier wil de stroom afnemen, maar het maakt voor deze partij niet zoveel uit wie het park bouwt. Een EPC partij zou zelf willen bouwen, maar zit niet gebonden aan een leverancier en zal wat minder eisen hebben over aan wie de stroom wordt verkocht:

- Adviesbureaus die ontwikkelen willen vooral zelf de benodigde adviesrapporten produceren. Investeren en risico lopen laten ze, zo mogelijk, liever aan een andere partij over;
- Energieleveranciers die ontwikkelen willen de stroom kunnen verkopen, maar vaak ook de projecten beheren;
- EPC partijen (Engineering, Procurement, Construction) die ontwikkelen willen vooral bouwen. Als de bouw is afgerond zijn vinden ze eigendom minder belangrijk en willen dan het project verkopen;
- Investeerders die ontwikkelen willen rendement uit het project halen, ze zijn niet

per se gebonden aan eigendom en willen het project verkopen;

- Grondeigenaren die (mee)ontwikkelen hebben belang bij een goede grondprijs en zijn gebaat bij goede samenwerking in de omgeving;
- Gemeenten of waterschappen die ontwikkelen doen dit veelal voor verduurzaming van hun eigen verbruik, het gaat hen er meestal niet om het project in eigendom te houden.

2.3 De projectfase bepaalt mee

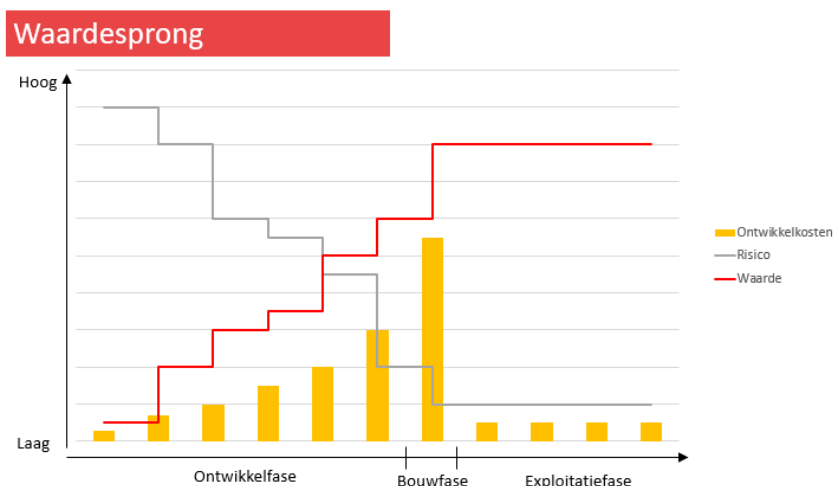
De onderhandelingspositie van de energiecoöperatie wordt ook bepaald door de fase waarin het project zich bevindt: ontwikkelfase, bouwphase of exploitatiefase. Om te begrijpen hoe de waarde van een energieproject zich ontwikkelt en hoe dat de onderhandelingspositie beïnvloedt kijken we eerst naar het concept 'waardesprong' van een project.

Waardesprong

In een project ontstaat een zogenaamde waardesprong: naarmate het project vordert en realisatie dichterbij komt nemen de risico's af en wordt het project steeds meer waard.

Bij deelname in het eigendom van het project, vanaf het begin, profiteer je mee met deze waardevermeerdering. Als je halverwege instapt, tegen de dan geldende waarde, ben je meer geld kwijt dan wanneer je vanaf het begin af aan mee-investeert. Juist daarom is het interessant om vanaf de start van een project mede-eigenaar te zijn en mee te ontwikkelen.

Wacht daarom niet af en ga zo snel mogelijk met ontwikkelaars om tafel. In [dit filmpje](#)² legt Gerlach Velthoven uit waarom dit zo belangrijk is:



Figuur 1: Waardesprong tijdens een project

Wacht niet af en ga gelijk met de projectontwikkelaar aan tafel.

Stap zo snel mogelijk in! Gebruik zo mogelijk het [Ontwikkelfonds voor energiecoöperaties](#)³.

De projectfasen

² <https://www.youtube.com/watch?v=1vu005xRnAg>

³ <https://energiesamen.nu/pagina/77/ontwikkelfonds-voor-energiecooperaties>

Ontwikkeelfase

Bij het begin van het project ga je samen waarde creëren en ontwikkelen. Dan is een gelijkwaardige samenwerking heel logisch. Dit betekent dat je als coöperatie ook zelf ontwikkelkapitaal moet organiseren om de kosten te delen.

Als een besluit tot planologische medewerking door de gemeente afhangt van de samenwerking met de omgeving, dan heb je als coöperatie een hele sterke onderhandelingspositie. De locatie is immers niet veel waard als de ontwikkelaar geen vergunning krijgt.

Vanuit het perspectief van de projectontwikkelaar is elke stap in het ontwikkelproces de creatie van *extra* waarde. Wanneer je pas vlak voor de bouwphase in het project stapt dan denkt de ontwikkelaar dat hij je heel veel waarde geeft. Dit is de perceptie van de ontwikkelaar, wees je daar goed bewust van. De perceptie van de coöperatie kan anders zijn -het komt immers best weleens voor dat een ontwikkelaar met z'n plannen veel onrust veroorzaakt in de buurt waardoor het project misschien niet doorgaat. Of in elke geval veel inspanning vraagt om de buurt en de gemeente mee te krijgen (zie ook onder '*Gelijkwaardigheid vanaf het begin*' op pagina 10).

Bouwphase

Als er al een vergunning is afgegeven dan heeft het bevoegd gezag (gemeente of provincie) het recht verleend aan de ontwikkelaar om te bouwen. Ongeacht of de ontwikkelaar nu wel of niet een afspraak gaat maken met de omgeving. De lokale coöperatie heeft dan weinig te eisen. Je kan enkel hopen dat de ontwikkelaar, in de overweging dat hij 25 jaar lang een goede relatie met de omgeving wil opbouwen, een schappelijk aanbod doet.

Exploitatiefase

Wanneer een zonne- of windpark gebouwd is, zijn de meeste risico's eruit, en andere risico's zijn goed te overzien en af te dekken. Op dit moment wordt de waarde van het project bepaald op de netto contante waarde. Wanneer een energiecoöperatie pas in deze fase in gesprek komt, of wanneer de coöperatie afsprekt om in deze fase in te stappen, dan moet de toekomstige winst afgerekend worden aan de ontwikkelaar. Hij heeft deze winst tenslotte gecreëerd. Dit betekent dat er voor de energiecoöperatie weinig winst overblijft tijdens de exploitatiefase. Soms kan het voor een coöperatie toch een goed idee zijn om dan pas in te stappen. Bijvoorbeeld als het project onderdeel wordt van een grotere portfolio van projecten en dit eerste project strategisch een goede optie is. En soms word je serieuzer genomen als je al productie in eigendom hebt.

2.4 Soorten samenwerkingsovereenkomsten

In een project komen er verschillende samenwerkingsovereenkomsten voor. In deze handreiking gaan we vooral in op de het contract voor de samenwerking met een ontwikkelaar. Om de

context goed te schetsen staan in de volgende tabel alle andere benodigde contracten voor een wind- of zonnepark en wat daarin geregeld wordt.

Overzicht samenwerkingsovereenkomsten

Contract	Wat regelt het	Met wie	Belangrijke punten
Samenwerking ontwikkelpartner	Organisatorische en financiële afspraken met een andere partij om samen een project te ontwikkelen	Andere private partij die ontwikkelt in hetzelfde gebied. Dit kunnen ook grondeigenaren, waterschappen of gemeenten zijn. Meestal een marktpartij.	Overwegende dat (gezamenlijke waarden) Verrekening historische kosten (waarde en moment van verrekenen) Organisatievorm Eigendomsverhoudingen Besluitvormingsprocessen voorafgaand aan SPV/project bv Overdracht of verkoop aandelen Escalatiemodel Vertrouwelijkheid (geheimhouding)
Opstalovereenkomst (dak of grond)	Recht om jouw bezit (project) op iemand anders bezit te stallen	Grond- of dakeigenaar	Vergoeding Toegang tot installatie Voorkomt trekking na faillissement
Omgevingsovereenkomst	Afspraken met direct omwonenden, bredere groep omwonenden, natuurverenigingen en evt. andere stakeholders in het gebied.	Direct omwonenden individueel maar vaak in een vertegenwoordigend orgaan, soms ook breder. Soms met gemeente als vertegenwoordiger (zie anterieure overeenkomst)	Vergoedingen Bovenwettelijke afhandeling planschade Vertegenwoordiging
Anterieure overeenkomst	ruimtelijke en financiële afspraken zoals kosten ruimtelijke ordening, planning, het besluitvormingsproces en kosten tijdens de (grond)exploitatie zoals profijtplan	Bevoegd gezag	Verdeling kosten (plan en tijdens exploitatie bijvoorbeeld onderhoud) Soms financiële participatie
Engineering, Procurement and Construction (EPC) contract	Bouw van het wind of zonnepark	EPC partijen	Planning Schade Kostenoverschrijding Niet halen van de planning Commissioning en take over
Power Purchase Agreement (PPA)	Verkoop van de stroom	Energieleverancier	Duur Vaste prijs of variabel Verantwoordelijkheden onbalans Betaaltermijnen (verrekeningen)

Onderhoud- en beheercontract	Onderhoud en beheer van het zonne- of windpark	Assetmanagers	Risicoverlegging Productiegaranties Kosten onderhoud
------------------------------	--	---------------	--

2.5 Doel en uitgangspunten

Elk samenwerkingsovereenkomst begint met het doel en uitgangspunten van de samenwerking. Daar kan je lokaal maatwerk aan geven. Hieronder staan enkele basis zaken die je kunt benoemen. Je begint natuurlijk

met het doel dat van het gezamenlijk bouwen van een wind of zonnepark.

Het doel en de uitgangspunten kun je overnemen in de samenwerkingsovereenkomst

Doel

De samenwerking heeft het doel om gezamenlijk het / de volgende zonneweide(n) te realiseren in de gemeente xxxxxxxxxxxxxxx:

1. *[naam zonneweide] aan de [locatie-aanduiding zonneweide]*
2. *[naam zonneweide] aan de [locatie-aanduiding zonneweide]*
3. *[naam zonneweide] aan de [locatie-aanduiding zonneweide]*

Uitgangspunten

50% lokaal eigendom.

In de gedragscodes [zon op land](#)⁴ en [wind op land](#)⁵ staat dat bij voorkeur en op basis van gelijkwaardigheid met de omgeving projecten worden ontwikkeld. De ontwikkelaars weten, als het goed is, precies wat 50% lokaal eigendom betekent. Het kan natuurlijk geen kwaad om de gedragscodes te benoemen tijdens de gesprekken. Daarnaast is het belangrijk dat de landschappelijke inpassing en rekening houden met natuurwaarden goed wordt opgeschreven. Ook daarover zijn verschillende uitgangspunten opgenomen in beide gedragscodes.

Gelijkwaardigheid vanaf het begin

Beide partijen hebben hun eigen expertise en verantwoordelijkheden. Daarom maak je in het begin duidelijke afspraken over de rolverdeling. Een rolverdeling betekent niet dat een partij daar eenzijdig over kan besluiten. Het betekent dat je afspreekt wie wat doet en besluiten worden samen genomen. Dit leg je vast in een plan van aanpak en in de begroting. Je kan opschrijven dat je dit plan van aanpak en

begroting samen maakt of je neemt al een kleine voorschot hiervan in de bijlage van het samenwerkingscontract.

In de gedragscodes voor zon op land en wind op land, waar de zonnesector resp. windsector zich aan gecommitteerd hebben, staat dat bij voorkeur en op basis van gelijkwaardigheid, met de omgeving projecten worden ontwikkeld. De ontwikkelaars weten, als het goed is, precies wat 50% lokaal eigendom betekent. Het kan natuurlijk geen kwaad om de gedragscodes nog even te benoemen tijdens de gesprekken. Daarnaast is het belangrijk dat de landschappelijke inpassing, en rekening houden met natuurwaarden goed worden opgeschreven. Ook daarover zijn verschillende uitgangspunten opgenomen in beide gedragscodes.

LET OP: onze ervaring is dat in de onderhandelingen bijna altijd wordt voorgelegd dat je als coöperatie minder expertise en middelen hebt en daardoor geen gelijkwaardige partner kunt zijn. Maar een coöperatie

⁴ <https://hollandsolar.nl/u/files/gedragscode-zon-op-land.pdf>

⁵ <https://www.nwea.nl/wp-content/uploads/2020/11/20201103-Gedragscode-WoL-opgemaakt-FINAL.pdf>

heeft juist veel te bieden aan een projectontwikkelaar die vaak van buiten de regio van het project komt. De coöperatie voegt net zo goed kennis en expertise, en daarmee waarde, toe aan het project. Dit gaat dan over specifieke lokale kennis en een breed netwerk in de omgeving. Daarnaast is een coöperatie (via Energie Samen) onderdeel van een groot netwerk van

energiecoöperaties, waarbinnen veel kennis met elkaar gedeeld wordt. Kennis inbrengen in het project is voor een coöperatie dus goed mogelijk. Daarnaast is er via Energie Samen of regionale fondsen voor coöperaties veel mogelijk op het gebied van financiering.

Hoofdstuk 3

Verrekenen van de kosten

3.1 De waarde van de inbreng

Om het gesprek over de waarde van de inbreng van de verschillende partijen goed te kunnen voeren moeten we onderscheid maken tussen de verschillende soorten kosten. We gebruiken hiervoor de onderverdeling van de standaardovereenkomsten van de waterschappen.

In deze paragraaf gaan we uitgebreid in op de zogenaamde voorloopkosten omdat die lastig te bepalen zijn omdat ze gemaakt zijn voor dat de samenwerkingsovereenkomst er was. Verder bespreken we welke kosten verrekend kunnen worden, waarop de hoogte van de kosten gebaseerd wordt en wanneer ze afgerekend worden.

In de uitvoering van deze Samenwerkingsovereenkomst maken Partijen onderscheid tussen de volgende kosten:

- (a) Voorloopkosten. Dit zijn de kosten die [invullen Partij] hebben gemaakt tot aan het moment van ondertekening van deze Samenwerkingsovereenkomst. De voorloopkosten zijn beschreven in Bijlage 1 Plan van Aanpak bij de samenwerkingsovereenkomst⁶;
- (b) Projecturen en -kosten. Dit zijn de uren om de activiteiten beschreven in het Plan van Aanpak uit te voeren en de business case voor het Duurzame Energieproject uit te werken. Elke Partij zal zijn projecturen bijhouden. Tarieven van projecturen worden beschreven in het Plan van Aanpak. De Projectleider heeft in het uitbesteden van deze uren de regie.
- (c) Externe kosten. Dit zijn de kosten van uitbesteding van activiteiten aan derde partijen vanaf de ondertekening van deze Samenwerkingsovereenkomst. Externe kosten kunnen alleen worden gemaakt na instemming van alle Partijen.
- (d) Investeringskosten. Dit zijn de kosten die betrekking hebben op de totstandkoming van de eigen investeringen van een Partij inzake het Duurzame Energieproject. Deze kosten zijn voor eigen rekening van de Partij die de kosten heeft gemaakt en worden niet ingebracht.

3.2 Voorloopkosten

Een groot struikelblok in de onderhandelingen is vaak het verrekenen van de zogenaamde voorloopkosten. Dit zijn kosten die gemaakt zijn vóórdat de samenwerkingsovereenkomst is gesloten. De voorloopkosten zijn dus niet gemaakt in gezamenlijk overleg. Dit zorgt daarom vaak voor discussie. Het gaat dan concreet over het moment van betalen en de waardering hiervan. Het is het redelijk dat ieder die kosten voor zichzelf draagt en inbrengt aan het eind van het project.

Om wat en hoeveel dit gaat moet wel goed worden afgesproken. Zo voorkom je verassingen van verborgen voorloopkosten die op het laatste moment worden ingebracht en die zwaar drukken op de businesscase. In het kader hieronder staat een formulering van de afspraken. Deze formulering komt uit de standaardcontracten van de waterschappen. Dit is op het gebied van risico en redelijkheid de beste formulering. Wij adviseren om het op deze manier op te nemen in de samenwerkingsovereenkomst.

Kritisch kijken naar de voorloopkosten

Dat er discussie ontstaat heeft te maken met de waardesprong. Sommige ontwikkelaars denken dat de euro's die ze in een project hebben gestopt automatisch extra toekomstige waarde toevoegen. Het is belangrijk om daar kritisch naar te kijken. Wij hebben ervaren dat die investeringen in sommige gevallen erg prematuur waren of dat er veel tijd is besteed aan onnodige stappen. Daarnaast is er door de energiecoöperatie soms ook veel geld en tijd gestoken in de voorbereiding, en in gesprekken met gemeenten over het mogelijk maken van projecten in de regio.

Het gesprek moet gaan over hoe deze inbreng gewaardeerd wordt wanneer je gaat samenwerken. Zorg er daarom voor dat de coöperatie een dossier opbouwt van al haar activiteiten (inclusief de besteedde uren) met betrekking tot het mogelijk maken van projecten in de regio.

⁶ De modelsamenwerkingsovereenkomst is op te vragen via teamenergie@uwv.nl

Voorloopkosten bij vroeg in het project instappen

In veel gevallen, wanneer een ontwikkelaar de coöperatie in een vroeg stadium betreft, zijn deze kosten op de hele businesscase minimaal. Het is niet nodig om over een paar duizend euro een punt te maken. Het zijn vaak alleen uren en hier en daar een klein onderzoek.

Voorloopkosten als de coöperatie later in het project instapt

Wanneer de energiecoöperatie later in het project instapt zijn vaak al meer kosten gemaakt door de ontwikkelaar. In dat geval moet er goed overwogen worden welke kosten echt relevant waren voor het project en welke kosten de ontwikkelaar zelf moet betalen als ondernemer (investeringskosten). Ook moet bedacht worden wat een redelijke waardering is voor de gemaakte kosten.

Wat in elk geval niet redelijk is, is als een verdrievoudiging van de kosten in rekening wordt

gebracht omdat de ontwikkelaar speculatief waardeert wat de waarde is van de kosten (zie ook de paragraaf over de waardesprong in op pagina 7).

De waarde manifesteert zich immers pas bij vergunningverlening en die vergunning krijg je door samen te werken.

Wel kan je nadenken over een risicowaardering van deze kosten. Bij sommige ontwikkelaars wordt er een doorlopend rentepercentage aan gekoppeld. De kosten waren X en worden ingebracht als kosten plus X procent per jaar vanaf het moment dat de kosten gemaakt werden. Gebruikelijk is 7 procent.

Er is nog een manier om voorloopkosten te verrekenen. Dit gaat op basis van de tot dan toe behaalde mijlpalen in een project. Bijvoorbeeld: grondcontracten gesloten, principeverzoek ingediend, of een omgevingsovereenkomst met direct omwonenden. Aan deze mijlpalen (als ingebracht resultaat) wordt een vast bedrag gekoppeld.

De kosten worden als volgt door de Partijen gedragen:

- (a) *De Voorloopkosten blijven in eerste instantie voor rekening van de Partij die deze heeft gemaakt. Verrekening of compensatie van Voorloopkosten vindt eerst plaats na Financial Close. Indien Partijen in geen enkele samenstelling tot Financial Close onder deze Samenwerkingsovereenkomst komen, blijven de Voorloopkosten voor rekening van de Partij die deze maakte en vindt op de Voorloopkosten geen verrekening plaats.*
- (b) De Projecturen en -kosten en de Externe kosten worden gedragen door de Partijen naar rato van de Belangen. Verrekening vindt plaats overeenkomstig het bepaalde in artikel 9.2 en 9.3.
- (c) De Investeringskosten worden gedragen door de Partij die de betreffende uren en kosten maakt.

Het kan voorkomen dat de ontwikkelaar niet akkoord gaat met bovenstaande formulering. In dat geval kan er onderhandeld worden over drie punten:

- de hoogte van de in te brengen voorloopkosten,
- de waarde ervan,
- en het tijdstip van afrekenen (betalen).

Wat kan de ontwikkelaar aan voorloopkosten verrekenen?

De coöperatie kan onderhandelen over of de ontwikkelaar die kosten, of een gedeelte daarvan, kan inbrengen in het project. Wij adviseren over het algemeen om dit praktisch te benaderen, ook al heeft de coöperatie niet mee besloten over deze kosten. Je bekijkt hoeveel impact de betreffende activiteiten hebben op de totale businesscase. Als de kosten die er redelijkerwijs tegenover staan weinig uitmaken over een periode van 20 jaar, dan kan je ervoor kiezen om er geen groot punt van te maken.

Als de kosten heel hoog zijn ten opzichte van de daadwerkelijke resultaten dan kun je er wel een principieel punt van maken. Je hoeft natuurlijk niet te betalen voor slecht ondernemerschap.

Om welke kosten gaat het?

De kosten gaan over betaalde onderzoeken die nodig en nuttig zijn voor de vergunningsaanvraag: het is helder wat de kosten waren, want er zijn facturen van, en je weet zeker dat het bijdraagt aan de ontwikkeling van het project.

Wat moeilijker is in te schatten zijn de waarde van uren en activiteiten. Het is belangrijk om hier kritisch over door te vragen om te kunnen bepalen wat de waarde daadwerkelijk is.

Moment van bepalen van de hoogte van de kosten

Bij alle opties van het bepalen van de hoogte van de kosten kan een keuze gemaakt worden om dit bij

moment van tekenen van de samenwerkingsovereenkomst te doen of om ze bij Financial Close te verrekenen. In het laatste geval is er geen risico voor de coöperatie, maar betaal je wel een risico-opslag over het bedrag. Dit is een risico-afweging die de coöperatie zelf moet maken.

Moment van betalen

Ook is het moment van betalen van deze kosten van belang. In sommige situaties krijgen energiecoöperaties een rekening gepresenteerd van 50 procent van de al gemaakte kosten door de ontwikkelaar. In de meeste gevallen heeft de energiecoöperatie dat geld niet, maar zo'n rekening presenteren op moment van tekenen van de samenwerking is ook niet redelijk.

Dat heeft twee redenen:

- Je werkt samen op basis van gelijkwaardigheid en deze kosten zijn niet in gezamenlijk overleg

gemaakt. Als energiecoöperatie heb je niet mee kunnen besluiten over deze gemaakte kosten en had je het waarschijnlijk anders en goedkoper aangepakt.

- De ontwikkelaar heeft zich niet aan de gedragscode gehouden. Hij heeft eerst het project ontwikkeld en veel kosten gemaakt en is toen pas in gesprek gegaan met de omgeving. Een project dat al volgeladen is met kosten is een veel hogere drempel om in te stappen.

Voorloopkosten kunnen bestaan uit

- Nominale kosten (werkelijke kosten)
- Op basis van nominale kosten + risicorente ingebracht bij financial close of tekenen SOK
- Op basis van vaste bedragen per mijlpaal
- Instapbedrag op basis van (speculatieve) waarde (af te raden)

3.3 Projectkosten en externe kosten

Over de andere kosten, dus vanaf het moment van tekenen, is geen discussie meer als je goede afspraken hebt gemaakt. Je maakt gezamenlijk een plan van aanpak en een begroting. Je beslist samen over grote kosten of kosten die buiten de begroting vallen. Die

kunnen dan niet meer als verrassing komen. Als je onderstaande formuleringen gebruikt in de samenwerkingsovereenkomst, dan is gelijkwaardige samenwerking geborgd.

De kosten worden als volgt door de Partijen gedragen:

- (a) De Voorloopkosten blijven in eerste instantie voor rekening van de Partij die deze heeft gemaakt. Verrekening of compensatie van Voorloopkosten vindt eerst plaats na Financial Close. Indien Partijen in geen enkele samenstelling tot Financial Close onder deze Samenwerkingsovereenkomst komen, blijven de Voorloopkosten voor rekening van de Partij die deze maakte en vindt op de Voorloopkosten geen verrekening plaats.
- (b) **De Projecturen en -kosten en de Externe kosten worden gedragen door de Partijen naar rato van de Belangen. Verrekening vindt plaats overeenkomstig het bepaalde in artikel 9.2 en 9.3.**
- (c) De Investeringskosten worden gedragen door de Partij die de betreffende uren en kosten maakt.

Investeringskosten

In principe voldoet onderstaande tekst met betrekking tot afspraken over investeringskosten. Maar er wil nogal eens discussie ontstaan over waar het opzetten van de coöperatie eindigt en waar het participatieproces voor het zonne- of windpark begint. Maak hier goede afspraken over in het plan van

aanpak. Bijvoorbeeld: bestuurs- en algemene ledenvergaderingen zijn investeringskosten van de coöperatie, participatiebijeenkomsten waar informatie over het park gedeeld wordt, en activiteiten rondom ledenwerving zijn projectkosten.

De kosten worden als volgt door de Partijen gedragen:

- (a) De Voorloopkosten blijven in eerste instantie voor rekening van de Partij die deze heeft gemaakt. Verrekening of compensatie van Voorloopkosten vindt eerst plaats na Financial Close. Indien Partijen in geen enkele samenstelling tot Financial Close onder deze Samenwerkingsovereenkomst komen, blijven de Voorloopkosten voor rekening van de Partij die deze maakte en vindt op de Voorloopkosten geen verrekening plaats.
- (b) De Projecturen en -kosten en de Externe kosten worden gedragen door de Partijen naar rato van de Belangen. Verrekening vindt plaats overeenkomstig het bepaalde in artikel 9.2 en 9.3.
- (c) **De Investeringskosten worden gedragen door de Partij die de betreffende uren en kosten maakt.**

Hoofdstuk 4

Organisatie tijdens de samenwerking

4.1 Wat spreek je af

In de samenwerkingsovereenkomst spreek je af hoe je met elkaar samenwerkt. Dit betekent niet dat er dan een juridische entiteit is waarbinnen de samenwerking is vastgelegd in statuten en eventueel directiereglementen. Hiervoor geeft het standaardcontract van de waterschappen⁷ een goede en uitgebreide formulering. Hieronder geven we tips mee en beschrijven we mogelijke aanpassingen van het standaardcontract.

- Wijs gezamenlijk een projectleider aan. In onderstaande tekst wordt deze bij naam genoemd. Het is gebruikelijk dat er wordt afgesproken dat die wordt aangewezen, maar dit hoeft niet per se bij naam, als de procedure maar duidelijk is. Dit kan een extern persoon zijn of iemand uit de organisatie van één van de beide partijen. De projectleider werkt in het belang van het project.
- Maak binnen de coöperatie goede afspraken over het mandaat van de bestuursleden in de stuurgroep. Je kunt geen project ontwikkelen als elk besluit eerst aan het bestuur van de coöperatie moet worden voorgelegd, of zelfs aan de ALV.
- Maak in de coöperatie duidelijke afspraken over wie uitvoerende taken doet en wie toezicht houdt op de uitvoering.
- Maak in de coöperatie duidelijke afspraken over welke vergoedingen beschikbaar zijn voor uitvoerende bestuursleden, projectleiders en toezichthoudende bestuursleden.
- Investeer in iemand (directiesecretaris) die goede notulen maakt en afspraken goed vastlegt én de vastgelegde procedures goed in de gaten houdt tijdens de vergadering.

Artikel 8 Aansturing en controle

- 8.1 Voor de aansturing van de activiteiten die uit deze Samenwerkingsovereenkomst en gevolgtijdelijk het Plan van Aanpak voortvloeien, stellen Partijen een Projectleider aan en stellen een Projectgroep en een Stuurgroep in.

Projectleider

- 8.2 Partijen komen overeen dat **[invullen]** optreedt als Projectleider.
- 8.3 De Projectleider heeft de dagelijkse leiding over de werkzaamheden onder deze Samenwerkingsovereenkomst. De uren zoals gemaakt door de Projectleider worden beschouwd als Projecturen.
- 8.4 De Projectleider heeft de eindverantwoordelijkheid om de activiteiten onder de Projecturen en -kosten doelmatig en op de juiste kwaliteit uit te voeren.
- 8.5 De Projectleider bereidt, in overleg met de Projectgroep, de vergaderingen van de Stuurgroep voor.
- 8.6 De Projectleider doet daartoe datumvoorstellen aan de andere Partijen. Alle Partijen kunnen agendapunten aandragen. De Projectleider stelt een agenda op, bereidt de begeleidende stukken voor en formuleert waar mogelijk (in concept) de te nemen besluiten. De Projectleider verspreidt de stukken tijdig onder de andere Partijen.
- 8.7 Opdrachten aan derden worden voorbereid door de Projectleider en voorgelegd aan de Stuurgroep.

Projectgroep

- 8.8 De Projectgroep bestaat uit een vertegenwoordiger van ieder van de Partijen.
- 8.9 De Projectgroep is verantwoordelijk voor het bewaken of en in hoeverre de activiteiten in het Plan van Aanpak inhoudelijk correct, volgens planning en op kwaliteit verlopen. De Projectgroep draagt bij met kennis en expertise om de kwaliteit van de uitvoering van het Plan van Aanpak zo goed mogelijk te laten zijn. Activiteiten omvatten onder meer: afstemmen interne activiteiten, afstemmen beschrijving externe uitbestedingen, selectie externe uitvoerders, beoordeling offertes, bespreken tussenresultaten, overeenkomen eindresultaten.
- 8.10 De Projectleider zit de Projectgroep voor. Partijen bereiden de Projectgroep voor, zorgen voor adequate verslaglegging en zorgen dat acties volgens planning verlopen.

⁷ De modelsamenwerkingsovereenkomst is op te vragen via teamenergie@uwv.nl

- 8.11 De Projectgroep overlegt tweewekelijks, of zo vaak als nodig alsmede op verzoek van de Projectleider en elke Partij bereidt en Projectgroep overleg goed voor.
- 8.12 De Projectgroep kan beslissen over beperkte overschrijdingen van het budget uit het Plan van Aanpak tot een bedrag van maximaal [invullen]. Overschrijding van Plan van Aanpak zal alleen bij consensus onder alle Partijen kunnen plaatsvinden.
- 8.13 De Projectgroep bestaat bij aanvang uit:
 [invullen Partij] : [invullen naam]
 [invullen Partij] : [invullen naam]
 Indien leden van de Projectgroep wijzigen, zal de desbetreffende Partij dat direct doorgeven aan de Projectleider. De Projectleider communiceert dit aan alle leden van zowel de Projectgroep als de Stuurgroep.
- 8.14 De Projectgroep kan inhoudelijk worden ondersteund door werkgroepen, die in kleinere samenstelling activiteiten onder het Plan van Aanpak uitvoeren. De werkgroepen rapporteren aan de Projectgroep.
- 8.15 De uren zoals gemaakt door ieder van de Partijen in het kader van de Projectgroep (en evt. werkgroepen) worden beschouwd als Projecturen.
- Stuurgroep*
- 8.16 Ieder van de Partijen wijst een vertegenwoordiger aan. Deze vertegenwoordigers vormen tezamen de Stuurgroep.
- 8.17 De Stuurgroep heeft als primaire taak:
- (a) het bewaken van de kwaliteit van de Projectleider en de Projectgroep;
 - (b) het nemen van besluiten over de wijziging van het Plan van Aanpak, en goedkeuring van de deliverables;
 - (c) het voorbereiden van besluitvorming door individuele Partijen ten aanzien van de FID.
- 8.18 Elk voorstel tot wijziging en/of aanvulling van het Plan van Aanpak zal voldoende informatie bevatten opdat de Stuurgroep een goed gefundeerd oordeel kan vormen over de kwaliteit van het voorstel. Indien er majeure aanpassingen dan wel overschrijdingen van de planning en kosten van het Plan van Aanpak plaatsvinden, wordt er in de Stuurgroep over besloten. Van een majeure kostenoverschrijding is sprake indien [invullen wanneer dat is met als ondergrens een overschrijding van meer dan EUR [invullen]]. Iedere Partij krijgt ten minste [invullen] werkdagen om een voorstel tot wijziging en/of aanvulling van het Plan van Aanpak te beoordelen. Wijziging en/of aanvulling van het Plan van Aanpak zal alleen bij consensus onder alle Partijen kunnen plaatsvinden.
- 8.19 Wanneer externe aanvragen worden gedaan of verplichtingen worden aangegaan met betrekking tot allerhande toestemmingen en vergunningen die in het kader van het Duurzame Energieproject nodig zijn (bijv. het verkrijgen van grondopties, de aanvraag van vergunningen en subsidies) wordt hierover in de Stuurgroep besloten.
- 8.20 De Stuurgroep benoemt uit haar midden een voorzitter die de vergaderingen van de Stuurgroep voor zit. Partijen bereiden Stuurgroep voor, zorgen voor adequate verslaglegging en zorgen dat acties volgens planning verlopen.
- 8.21 De Stuurgroep besluit op basis van consensus en kan zowel tijdens fysieke bijeenkomsten als per e-mail besluiten nemen. De Stuurgroep komt elke twee maanden bijeen, of zo vaak als nodig en als de Projectleider dat wil.
- 8.22 De Stuurgroep bestaat bij aanvang uit:
 [invullen Partij] : [invullen naam]
 [invullen Partij] : [invullen naam]
 Indien leden van de Stuurgroep wijzigen, zal de desbetreffende Partij dat direct doorgeven aan de Projectleider. De Projectleider communiceert dit aan alle leden van zowel de Stuurgroep als de Projectgroep.
- 8.23 De uren zoals gemaakt door ieder van de Partijen in het kader van de Stuurgroep worden beschouwd als Projecturen en -kosten.

Artikel 9 Verslaglegging Duurzame Energieproject

- 9.1 De Projectleider voert een aparte projectadministratie en legt daarmee financiële rekening en verantwoording aan de Partijen af. De Partijen hebben desgewenst inzage in de projectadministratie.
- 9.2 Binnen [invullen] werkdagen na afloop van een kalendermaand maken de Partijen aan de Projectleider kenbaar hoeveel Projecturen, Projectkosten en Externe kosten zij hebben gemaakt.
- 9.3 Facturering aan de Partijen vindt op kwartaalbasis achteraf plaats waarbij een beschrijving van kosten wordt opgevoerd met het respectievelijke bedrag naar rato van de Belangen van de Partijen. Deze facturering bevat ook details van tot dan toe gefactureerde en betaalde bedragen, en een indicatie van het aandeel van het totale bedrag van het Plan van Aanpak. De Projectleider stuurt binnen [invullen] werkdagen na afloop van een kwartaal een factuur met alle gemaakte Projecturen en -kosten en Externe kosten naar rato van de Belangen van de respectievelijke Partijen. De facturen worden binnen [invullen] kalenderdagen na ontvangst door de Partijen voldaan aan de Projectleider.
- 9.4 Aan het einde van elk kwartaal maakt de Projectleider een rapportage met een vergelijking van gemaakte kosten en uitgaven van het voorafgaande kwartaal en overlegt daarbij een verantwoording van eventuele kostenoverschrijdingen.

4.2 Overdracht van rechten van de samenwerkingsovereenkomst

Een energiecoöperatie wil niet opeens met een andere partij aan tafel te komen zitten. Bijvoorbeeld wanneer de ontwikkelaar (een deel) van zijn portfolio verkoopt aan een derde partij. Continuïteit in je communicatie

en samenwerking is belangrijk Om die reden spreek je af dat de energiecoöperatie daar schriftelijk toestemming voor moet geven. De waterschappen formuleren dit als volgt:

Artikel 17 Overdracht rechten en plichten

- 17.1 Het is Partijen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de andere Partij niet toegestaan hun rechten en plichten uit hoofde van deze Samenwerkingsovereenkomst geheel of gedeeltelijk over te dragen aan een of meer derde(n). Deze toestemming zal niet op onredelijke gronden worden onthouden
- 17.2 Het voorgaande geldt niet in de situatie dat het een overdracht betreft aan een onderneming waar een Partij in haar groep ex. artikel 2:24b BW is verbonden, met dien verstande dat de gelieerde entiteit minimaal dezelfde financiële stabiliteit dient te hebben als de overdragende partij.

Ontwikkelaar draagt over aan de coöperatie

Wat wel in overweging genomen kan worden is dat de ontwikkelaar zijn deel aan de coöperatie aanbiedt, die dan de rechten en plichten van het gehele project overneemt.

Je spreekt in dat geval af, dat tijdens de ontwikkeling geen overdracht mag plaatsvinden, of dat er een aanbiedingsplicht (verplichting om het aandeel aan de andere partij aan te bieden) is.

Het is belangrijk dat je dan ook de kosten voor de overname afsprekt. Dat kan op dezelfde manier als de afspraken die je maakt over de voorloopkosten, alleen moet je bij een overname wel direct betalen.

Terugtrekken uit de samenwerking

Het kan ook zijn dat een partij ermee wil stoppen. Dit moet kunnen. Het is in dat geval redelijk om die partij te vergoeden voor de gemaakte kosten. Dat kan ook

bij financial close, mocht de coöperatie op het moment zelf nog niet voldoende middelen hebben.

Indien een Partij zich geheel of gedeeltelijk terugtrekt uit de Ontwikkeling is deze gehouden al hetgeen tot desbetreffend deel van de Ontwikkeling behoort tegen een redelijke vergoeding over te dragen aan de andere Partij of desbetreffende project bv/ SPV. Tot dat deel van de Ontwikkeling behorende aandelen in SPVs worden daarbij overgedragen aan de andere Partij.

SPV: Special Purpose Vehicle, is vergelijkbaar met een project bv.

4.3 Samenwerking in een project bv

In de samenwerkingsovereenkomst spreek je af in welke juridische constructie de samenwerking wordt omgezet. In veel gevallen wordt een project ontwikkeld door een project bv. Een project bv is een besloten vennootschap waarbinnen alle rechten en plichten en het eigendom van het wind of zonnepark worden ontwikkeld. Het is een juridische entiteit met een duidelijk afgebakend doel: het project ontwikkelen en exploiteren.

In de samenwerkingsovereenkomst moet worden afgesproken hoe die bv wordt ingericht en hoe de aanvankelijke samenwerking na de overeenkomst overgaat in samenwerking in de bv.

Zo'n organisatie heeft de volgende kenmerken

- Eén project bv
 - Projectteam: uitvoering binnen begroting en werkplan
 - Bestuur samengesteld door aandeelhouders: vaststellen begroting, werkplan en externe afspraken die toekomstige SPV bindt
 - Eén vergunning, één aansluiting en één PPA, en één financiering

Gezamenlijke bv of elk een eigen bv?

Veel zaken zijn onderdeel van de standaard statuten van een bv en zijn wettelijk bepaald.

In deze paragraaf bespreken we enkele punten waarover je wel kunt onderhandelen. In de samenwerkingsovereenkomst hoeft je dus niet uitgebreid bv-statuten uit te werken. Je neemt alleen een paar keuzes op die worden overgenomen in de bv-statuten. Een belangrijke keuze is of je een gezamenlijke bv opzet, of dat elke partij haar eigen project bv opzet.

Gezamenlijk eigendom: de coöperatie is aandeelhouder van de gezamenlijke bv

In deze constructie is er één bv waar de ontwikkelaar en de energiecoöperatie samen, naar rato van inbreng, aandeelhouders zijn. Dit heeft als voordeel dat de structuur simpel en helder is. Het nadeel is dat de coöperatie met haar deel van altijd gebonden is aan de andere partij tijdens de exploitatie.

Gesplitst eigendom: coöperatie en ontwikkelaar hebben ieder hun eigen projectentiteit

Bij gesplitst eigendom zijn er twee project bv's. Elke partij is voor 100 procent eigenaar van haar eigen project bv. De beide bv's bouwen samen één park waarbij het eigendom wordt gesplitst over de twee project bv's. Dit heeft als voordeel dat je geheel vrij bent tijdens de exploitatieperiode. De geldstromen en energiestromen worden gesplitst over de twee bv's en je kan als energiecoöperatie zelfstandig besluiten over wat je met jouw deel doet. Het nadeel is dat er veel afspraken tussen de project bv's nodig zijn om gezamenlijk een wind of zonnepark te bouwen. Het vraagt een dubbel aantal afspraken en contracten.

Zo'n organisatie heeft de volgende kenmerken:

- Elke partij heeft z'n eigen project bv
- Gezamenlijk projectteam: uitvoering op basis van de begroting en het werkplan die binnen de samenwerking tussen bv's worden vastgesteld

- Gezamenlijk vergunningstraject, maar een gesplitste vergunning
- Elk een eigen aansluiting via een aansluiting op MLOEA (Meerdere Leveranciers Op Een Aansluiting)
- Elk een eigen PPA,
- Elk een eigen SDE,
- Elk zorgt voor z'n eigen beheer
- Elk een eigen financiering

Over bouw en beheer kunnen gezamenlijke afspraken worden gemaakt –op contractbasis: twee partijen die tekenen.

De keuze hangt af van de context van het project en wat voor toekomstvisie je hebt als energiecoöperatie. Eén gezamenlijke project bv is een goed idee bij het eerste project van de energiecoöperatie, met de bedoeling om alleen een kasstroom op gang te brengen en de winst lokaal in te zetten voor nieuwe projecten. Het is een eenvoudigere manier van ontwikkelen dat bij gesplitst eigendom.

Wil de coöperatie meer dan alleen de kasstroom, bijvoorbeeld om in de toekomst stroom direct te kunnen leveren aan de leden, of om te gaan werken met batterijen. En wil de coöperatie per se zeggenschap hebben over alles van haar deel, dan kun je beter kiezen voor gesplitst eigendom.

Welke vorm gekozen wordt heeft ook te maken met hoeveel druk er op het project zit: als het project onder grote tijdsdruk staat, is een dubbel aantal contracten en afspraken (dat krijg je bij gesplitst eigendom) geen goed idee.

Gesplitst eigendom betekent niet dat je alles apart hoeft te doen. Wat je wel samen doet spreek je af in de samenwerkingsovereenkomst. Tijdens het project komen er mogelijk situaties voor waarover niets in de samenwerkingsovereenkomst staat. Deze kun je dan tijdens de projectvergaderingen in goed overleg bespreken. Dat biedt beide partijen efficiëntie en kostenbesparing.

Waar kan je zoal bij samenwerken?

- gezamenlijk principeverzoek/projectvoorstel naar gemeente
- inhoudelijk zelfde vergunningaanvraag - ook al heb je straks elk je eigen vergunning
- vereiste onderzoeken gezamenlijk laten uitvoeren – bijvoorbeeld flora- en faunaonderzoek
- soms is het handig om samen een landschapsstudie (landschappelijke inpassing) te laten doen
- de bouw gezamenlijk aanbesteden, hierdoor krijg je ook schaalvoordelen

Organisatie van de project bv

- Energiecoöperatie is aandeelhouder
- Statutair directeur/bestuur
- Aandeelhoudersovereenkomst
 - Afspraken uit de samenwerkingsovereenkomst zijn overgenomen:
 - Verkoop aandelen
 - Hoe kosten worden ingebracht, enz.

4.4 Koop en verkoop van aandelen

In sommige gevallen bestaat er al een project bv. In de samenwerkingsovereenkomst spreek je dan af op welke manier de coöperatie kan instappen in de project bv. Deze afspraken zijn vergelijkbaar met de afspraken over de voorloopkosten, alleen zitten deze kosten verwerkt in de prijs van de aandelen.

Koop van aandelen

Je stapt in door aandelen te kopen. De waarde hiervan tijdens de ontwikkeling van een project kun je, net als de voorloopkosten, op verschillende manieren waarderen:

- werkelijke kosten
- op basis van werkelijke kosten + risicorente
- op basis van vaste bedragen per milestone
- instapbedrag op basis van netto contante waarde

Verkoop van aandelen

Een belangrijk punt dat moet worden opgenomen in de statuten van de bv en/of in de samenwerkingsovereenkomst is hoe en of een aandeelhouder zijn aandelen mag verkopen. Dit kan een discussie zijn bij het maken van de statuten van de bv, maar vaak worden de afspraken hierover ook al gemaakt in de samenwerkingsovereenkomst. Het is, wat ons betreft, verstandig om dit al in de samenwerkingsovereenkomst op te nemen. Op het moment dat de bv moet worden opgericht, is er vaak al sprake van tijdsdruk op het project. Als je dan nog over dit soort zaken moet onderhandelen is daar eigenlijk te weinig tijd voor, en neem je zaken eerder voor lief om een deadline te kunnen halen.

Bij verkoop van aandelen zijn er twee discussiepunten: wat is de procedure wanneer een aandeelhouder de aandelen verkoopt, en, wanneer er onderling verkocht wordt: wat is de waarde van deze aandelen.

In het geval van een gesplitste aanpak is deze discussie niet aan de orde, bij verkoop van de bv is de aparte bv

van de ontwikkelaar nog steeds gehouden aan alle afspraken die onderling zijn gemaakt. Het is wel cruciaal dat deze worden herbevestigd na de samenwerkingsovereenkomst of dat er een nieuwere uitgebreidere samenwerkingsovereenkomst tussen de twee bv's komt.

Er zijn twee mogelijkheden om het goed te regelen:

- in je samenwerkingsovereenkomst staat dat de afspraken overgenomen worden door de project bv's
- of je maakt een uitgebreide samenwerkingsovereenkomst tussen de twee bv's waar de oude afspraken in worden meegenomen.

Procedure

De eerste vraag is natuurlijk: mag een partij haar aandelen verkopen aan een derde partij? Er zijn maar weinig projectontwikkelaars die akkoord gaan met een overeenkomst waarbinnen ze niet mogen verkopen. Soms staat in lokaal beleid dat de gemeente de voorkeur geeft aan een ontwikkelaar die bereid is te verkopen aan een lokale partij. Dit kan ertoe leiden dat de gemeente de vergunning verleent aan die ontwikkelaar die bereid is om dat op te nemen in de samenwerkingsovereenkomst. Maar dit komt niet zo vaak voor. We gaan daarom hier uit van de situatie dat de ontwikkelaar de aandelen mag verkopen. Er zijn dan nog veel keuzes te maken met betrekking tot de procedure die bepaalt hoe dit gebeurt.

Verkoop aan groepsmaatschappijen (bv Holding)

Het kan voorkomen dat een coöperatie of de ontwikkelaar haar bv's in een holding onderbrengt en niet direct aandeelhouder blijft. Het is handig dat elke partij die vrijheid blijft behouden zonder veel beperkingen. De enige beperking die wel belangrijk is, is dat de nieuwe partij alle afspraken die gemaakt zijn overneemt. Dit kan dus de holding zijn, of een andere, derde, partij.

Elke Partij is bevoegd om haar aandeel in een SPV onder te brengen in een groepsmaatschappij waarin zij direct of indirect de beslissende zeggenschap heeft, mits deze groepsmaatschappij de rechten en plichten van betreffende Partij ingevolge deze intentieovereenkomst met betrekking tot desbetreffende Zonneweide(n) naast dezelve tot genoegen van de andere Partij op zich neemt.

Een extra optie die een coöperatie kan toevoegen is dat dit ook geldt wanneer de verkoop plaatsvindt aan een andere lokale energiecoöperatie.

Verkoop aan derden door ontwikkelaar

In de samenwerkingsovereenkomst spreek je de procedure af hoe toekomstige aandelen in een gezamenlijke project bv kan verkopen.

Er zijn verschillende mogelijkheden:

- Alleen de beperking dat de derde partij alle plichten van de overdragende partij overneemt.
- Er is een aanbiedingsplicht aan de andere partij
- Weigeringsrecht
- Bijzondere optie

De eerste spreekt voor zich. We bespreken de andere drie mogelijkheden.

Aanbiedingsplicht

Een aanbiedingsplicht is een plicht om de aandelen eerst aan de andere aandeelhouders in de bv aan te bieden, voordat deze verkocht worden.

Bijzondere optie; optie voor overname aandelen door een lokale coöperatie

Wanneer een project speciaal is ontwikkeld is voor de lokale coöperatie, wordt er ook een bijzonder optierecht afgesproken. Dit komt bijvoorbeeld voor als er in een gemeente nog geen coöperatie is die het project kan ontwikkelen, of maar voor een klein deel kan ontwikkelen. Dan kan het zijn dat een 'coöperatieve ontwikkelaar' het project ontwikkelt.

De coöperatieve ontwikkelaar

Dit is een collega coöperatie of een partij die in het belang van de coöperatie ontwikkelt. Het project wordt dan altijd ontwikkeld met de intentie het over te dragen zodra er een coöperatie is of zodra de bestaande coöperatie er klaar voor is. Een coöperatieve ontwikkelaar wil zoveel mogelijk lokale waarde lokaal laten.

→ Deze methode wordt toegepast binnen het netwerk van Energie Samen, bij coöperaties onderling.

Voorbeelden: De Nieuwe Molenaars (Zeewolde) en Zuidenwind (windmolen de Coöperwiek, Neer).

Het bijzondere oprecht wordt alleen gebruikt bij coöperatieve ontwikkelaars. Dit optierecht betekent dat de ontwikkelaar wordt verplicht om het aandeel te verkopen op verzoek van de coöperatie. Dit werkt alleen als je ook een vaste prijs afspreekt voor de verkoop van de aandelen. Als er later nog een

onderhandeling moet plaatsvinden over de waarde van de aandelen kan de andere partij (ontwikkelaar met wie de coöperatie samenwerkt in het project) in een later stadium daar niet mee akkoord gaan. De beste methode is hier een nominale plus risico-opslag.

Optierecht

De lokale energiecoöperatie xx, gevestigd te xx kan opteren voor de overname van een of meer aandelen van haar medeaandeelhouders in de vennootschap. Het inroepen van de optie wordt onderling tussen partijen schriftelijk vastgelegd en als een partij weigert kan de lokale energiecoöperatie xx de optie bij aangetekende optie inroepen jegens de wederpartij. De vaststelling van de waarde geschiedt zoals in artikel xx vermeld. De aandelen moeten binnen xx jaar na het inroepen van de optie worden geleverd.

4.5 Vaststellen van de waarde van de aandelen

Wanneer er een aanbiedingsplicht is moeten de coöperatie en de ontwikkelaar in de samenwerkingsovereenkomst vastleggen hoe de waarde van de aandelen wordt bepaald. Hiervoor zijn een paar mogelijkheden:

- Op basis van de markconforme waarde
- Op basis van een waarderingsmodel: NCW-methode (netto contant waarde van de kasstromen)
- Nominale waarde plus risico-opslag

Marktconforme waarde

Dit is een lastige term en in veel gevallen ook niet in het voordeel van de coöperatie om dit op te nemen. Het betekent namelijk dat het aandeel wel wordt aangeboden aan de coöperatie, maar dat de coöperatie dezelfde prijs moet betalen als wat bijvoorbeeld een pensioenfonds wil betalen. Een pensioenfonds heeft een heel ander risicoprofiel en kan een veel hogere prijs betalen voor de aandelen.

Waarderingsmodel

Het waarderingsmodel spreek je af op moment van oprichting van de bv. Dit is een model waarin je alle kostenposten en variabelen kunt invullen op het

moment van verkoop. Er ontstaat dan minder discussie over de uitkomst. Van belang in zo'n model is de *discontovoet*. Die bepaalt in grote mate de prijs van het project, maar ook de kosten. Gezien de toegevoegde waarde en het doel van lokaal eigendom is het redelijk om een kostenpost in het waarderingsmodel op te nemen voor de bedrijfsvoering van de coöperatie in de komende jaren, zolang het project bestaat. De kostenpost bevat de vaste kosten van je organisatie en budget voor doorontwikkeling. Een kostenpost verlaagt de toekomstige kasstroom en dus de waarde van het aandeel. Deze besparing op de prijs van het aandeel kan de coöperatie in de toekomst inzetten voor verdere ontwikkeling.

Bij verkoop van een Projectaandeel, of een deel daarvan, tussen Partijen onderling wordt de prijs of waarde daarvan bepaald op basis van de NCW-methode (netto contant waarde van de kasstromen), waarbij Partijen vooraf het waarderingsmodel (hierna Waarderingsmodel) vaststellen. In het model wordt het uitgangspunt gehanteerd dat lokaal eigendom veel waarde en draagvlak heeft toegevoegd aan het project en dat lusten van het project lokaal moeten landen. Er zal derhalve een kostenpost coöperatieopbouw opgenomen worden in het waarderingsmodel.

Partijen gaan ervanuit dat in het overeen te komen Waarderingsmodel wordt uitgegaan van een verdisconteringsvoet van X% op het Project, zonder projectfinanciering. Bij het oprichten van de projectentiteit wordt het in waarderingsmodel en disconteringsvoet definitief vastgesteld.

Nominale waarde plus risico-opslag

In sommige gevallen werk je samen met een coöperatieve ontwikkelaar (zie ook onder 'De coöperatieve projectontwikkelaar' op pagina 24). Deze ontwikkelaar hoeft geen hoge prijs voor zijn of haar aandelen. De coöperatieve ontwikkelaar wil alleen het

geïnvesteerde geld terug en een redelijke vergoeding voor het genomen risico. De waarde van de aandelen wordt dan gewaardeerd op de nominale kosten + risico-opslag. Het Ontwikkelfonds voor energiecoöperaties hanteert hiervoor per fase van de ontwikkeling een bepaald percentage als risico-opslag.

4.6 Overige afspraken

In deze laatste paragraaf gaan we in de laatste thema's die belangrijk zijn voor de samenwerkingsovereenkomst. We gaan in op hoe en wanneer de coöperatie het kapitaal inbrengt, wat je kunt afspreken over vertrouwelijkheid en hoe je omgaat met afspraken over exclusief samen werken met één partij.

Inbreng kapitaal

Het wil nog weleens voorkomen dat de ontwikkelaar met wie een coöperatie gaat samenwerken een discussie begint over hoe het kapitaal door de coöperatie wordt ingebracht. Dat gaat dan bijvoorbeeld over definiëren van wat lokaal is en waar de coöperatie mag werven, of een aanbiedingsplicht wanneer de coöperatie het kapitaal niet lokaal weet te verwerven. Ons advies is om hier niet in mee te gaan. Bij een coöperatie gaat de algemene ledenvergadering hierover, en staat het doel van de coöperatie en hoe er kapitaal wordt opgehaald in de statuten. Andere partijen gaan hier niet over. Coöperaties willen over het algemeen juist het geld lokaal ophalen, bij de leden, zo blijft ook de opbrengst lokaal. Soms heeft een coöperatie echter (tijdelijk) kapitaal van buiten

nodig om aan de verplichtingen te kunnen voldoen. Dat moet mogelijk zijn.

Vertrouwelijkheid

Vaak liggen van begin af aan al geheimhoudingsclausules op de documenten met als gevolg dat coöperaties huiverig zijn om advies in het onderhandelingstraject in te winnen. Een coöperatie moet immers transparant zijn naar de leden: het kan niet zo zijn dat alleen het bestuur de afspraken kent met derde partijen. Strengere eisen van vertrouwelijkheid zijn niet wenselijk en kunnen negatieve gevolgen hebben voor de coöperaties. Aan de andere kant kan het het project schaden als alles maar volledig transparant is. Er moet wel een zekere mate van beperking zijn op wat openbaar gemaakt kan worden.

Er zijn twee mogelijkheden om hier mee om te gaan: of de vertrouwelijkheid wordt uitgebreid naar een bredere groep, of er wordt in redelijkheid rekening gehouden met het coöperatieve karakter.

De vertrouwelijkheid uitbreiden naar een bredere groep dan de ondertekenaars:

Alle informatie door Partijen over en weer verkregen bij het aangaan en uitvoeren van deze Overeenkomst heeft een vertrouwelijk karakter en mag niet verder worden verspreid buiten Partijen, tenzij dit wettelijk is voorgeschreven.

Het voorgaande geldt niet voor bekendmaking aan (i) medewerkers van Partijen of van groepsmaatschappijen als bedoeld in artikel 2:24b van het burgerlijk wetboek (ii) professionele adviseur en opdrachtnemers van Partijen die ten behoeve van het Project worden ingeschakeld (iii) (iv) relevante ledencommissies en bestuur van de coöperatie (v) informatie die op grond van een wettelijke plicht bekend moet worden gemaakt, en (vi) informatie die al openbaar is op het moment van bekendmaking, zonder dat daarbij een vertrouwelijkheidsverplichting is overtreden.

In goede afspraken en in redelijkheid, rekening houdend met het coöperatieve karakter:

Geheimhouding

1. Partijen zijn gehouden tot zorgvuldig omgang met alle informatie over de Ontwikkeling en hun Samenwerking.
2. De lokale energiecoöperatie is bevoegd haar leden op gepaste wijze te informeren over de Ontwikkeling en de Samenwerking rekening houdend met de gerechtvaardigde belangen van Initiatiefnemer.
3. Partijen zijn verplicht tot geheimhouding van vertrouwelijke informatie.

Uit contracten van de waterschappen:

Niettegenstaande het voorgaande staat het de Energiecoöperatie vrij om een samenvatting betreffende de Samenwerkingsovereenkomst en de daarbij behorende Informatie te delen met haar leden c.q. haar algemene ledenvergadering, doch alleen als daar:

- (a) een noodzaak toe bestaat vanuit de wet en/of de statuten van de Energiecoöperatie;
- (b) de informatie die wordt gedeeld zo min mogelijke inbreuk maakt op de overeengekomen n confidentialiteit; en
- (c) pas nadat de andere Partij voorafgaand is geïnformeerd dat de leden en/of de algemene ledenvergadering worden geïnformeerd en de andere Partij kennis heeft kunnen nemen van de informatie die wordt gedeeld.]

Exclusiviteit afspreken?

Exclusiviteit betekent dat je als energiecoöperatie maar met één partij in de regio afspraken maakt. Dit is meestal niet verstandig. Bijvoorbeeld in een situatie waarin er meerdere locaties tegelijkertijd ontwikkeld worden, die niet conflicterend zijn. Dit komt vaak voor bij verschillende zonprojecten in een regio.

In andere situaties, bijvoorbeeld bij een maatschappelijke tender, verbind je je aan de ontwikkelaars die voldoen aan de eisen van de maatschappelijke tender. Het is dan vaak ook niet logisch om exclusiviteit af te spreken.

Aan de andere kant is het begrijpelijk dat een projectontwikkelaar niet wil dat je conflicterende afspraken maakt met een andere ontwikkelaar binnen hetzelfde projectgebied in de hoop dat in ieder geval één project toegekend wordt aan de coöperatie. Deze strategie van twee walletjes willen eten is een slechte strategie. Het resultaat is meestal dat er niks gebeurt.

Wanneer er verschillende projectontwikkelaars actief zijn in een gebied raden we aan om alle partijen bij elkaar te brengen en gezamenlijk afspraken te maken in hetzelfde gebied. Dit is beter voor de projectontwikkeling, de ruimtelijke ordening en de voortgang van het project.

*De model-samenwerkingsovereenkomsten
is op te vragen bij de Unie van
Waterschappen via teamenergie@uvw.nl*

Vrijwaring

Deze handreiking is een samenvatting van ervaringen met onderhandelingen over samenwerkingsovereenkomsten voor 50 procent lokaal eigendom. We hebben dankbaar gebruik gemaakt van de standaardcontracten die de waterschappen gemaakt hebben voor dit onderwerp. Al deze standaarden en adviezen moeten gezien worden als een voorbeeld van hoe het op andere plekken is afgesproken. Elk project is maatwerk en de verantwoordelijkheid van de afspraken ligt bij de coöperaties zelf. Doe je voordeel met de adviezen en voorbeelden. Hanteer het niet als enige waarheid of als in beton gegoten. Onderhandelen is geven en nemen en de uitkomst is afhankelijk van een samenspel tussen twee partijen, je positie en de context van het project. Vraag altijd een juridisch expert om mee te kijken met het afsluiten van contracten.

Tenslotte

Dit is de eerste versie van dit document. Vragen en opmerkingen zijn van harte welkom via contact@energiesamen.nu

Contact

contact@energiesamen.nu

<https://energiesamen.nu>

Auteur

Siward Zomer

Einderedactie

Liesje Harteveld

Datum

3 juni 2022

