

Samenwerking coöperatie - ontwikkelaar

Twee modellen besproken:

- Samen optrekken
- Ontwikkeld of gebouwd project overnemen (eventueel gedeeltelijk)

Aantal noties bij de toelichting van Martijn ten Klooster

Algemeen

Onderken de stappen in de levenscyclus van 'projectontwikkeling' (zie het plaatje hiernaast dat wij vaak gebruiken)

Effectieve en fijne samenwerking vereist vertrouwen en is:

- Voorspelbaar: verwachtingen managen aan de voorkant
- Transparant

Vershil in kennis en ervaring is complicerend, tijd en aandacht om de opeenvolgende ontwikkelstappen te doorgronden is nodig

Vershil in belang: tussen coöperatie en ontwikkelaar (max. financieel rendement ≠ maximaal maatschappelijk rendement). Maar ook: de ene coöperatie is de andere niet. Onderken en respecteer verschil in belang en bespreek dit



Aandachtspunten (onderling samenhangend)

Organisatorisch

- spreek een structuur voor hoofdlijnen en uitvoering (bestuursniveau en projectniveau)
- Zeggenschap en besluitvorming: wie heeft waarover inspraak en zeggenschap (verschil in belang)
- Wat is je doel en wat betekent dat organisatorisch (en juridisch); verschil eigendom, rendement, exploitatie, etc

Financieel

- financiële risico's verschillen per ontwikkelstap, net als financieringsbronnen.
- Begrijp waardeontwikkeling van mijlpaal naar mijlpaal.
- (Coöperatief karakter is voor een samenwerking een waarde op zichzelf (bv geëist door bevoegd gezag))
- Wie niet delen kan, kan niet vermenigvuldigen
- Verdeling van kosten/investeringen hangen vaak samen met verdeling van eigendom/zeggenschap
- Bepaal het juiste moment om afspraken te maken: is het noodzakelijk op moment x? Te vroeg kan te duur zijn.

Juridisch

- Afspraken juridisch borgen (voorspelbaarheid)
- Aan het begin van het proces zijn afspraken makkelijker te maken dan gaande het proces of achteraf
- Toekomstige situatie vereist mogelijk juridische structuur nu (bv eigen vergunning bij eigen exploitatie)

Technisch

- Doorgrond verschillen in opties, technische checks (bijv technische keuring bij overname) zijn gebruikelijk
- Innovatief kan moeilijker te financieren zijn (terughoudende financiers, kinderziekten, etc)

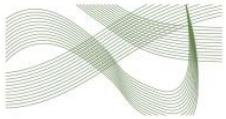
Communicatie/informatie

- Als coöperatie heb je een kennisachterstand. Zorg dat je betrokken bent en tijd neemt om de achtergrond van keuzes te begrijpen en bespreken
- Houdt je achterban op de hoogte omdat die al snel een kennisachterstand hebben op de mensen in het project

Overname na ontwikkeling

- Financieel: afspraken vooraf, financiering als ware het een hypotheek (vergelijkbare rechten en verplichtingen)
- Organisatorisch: loop mee in ontwikkeling en bouw om project en leveranciers te kennen, snap keuzes en de consequenties van keuzes
- Juridisch: checks and balances inbouwen, borg een overgangperiode)
- Communicatief: onderling maar ook naar de achterban
- Technisch: opleveringscontrole (fysiek maar ook performance tot op moment van overname)
- Laat een 'due diligence' uitvoeren: volledigheid contracten, vergunningen, etc, technische staat, etc

Vragen: m.tenklooster@ponderaconsult.com



Onshore wind



Offshore wind



Geothermal



Solar PV