

Energiebesparingsfonds mkb

Eindrapport fase 3
Invest-NL




Inhoudsopgave

Introductie

Selectie van de verstrekker

- Verschillende kredietverstrekkers
- Uitvoering van het kredietfonds
- Toelichting op de criteria
- Analyse van de bevindingen
- Toelichting op de bevindingen
- Keuze voor de verstrekker
- Rol van de banken

Advies voor de uitrol

- Ingroeimodel voor regionale aanwezigheid
 - Een stapsgewijze uitrol
 - Ontzorgingsprogramma verduurzaming mkb
- 

Introductie | Inrichting kredietfonds

Uit eerder onderzoek¹ is naar voren gekomen dat een kredietfonds de beste financiële ondersteuning is om het mkb te ondersteunen bij het uitvoeren van de verplichte energiebesparende maatregelen

Energiebesparingsplicht als startpunt

De energiebesparingsplicht is een wettelijke plicht om energie te besparen – volgens RVO in 2022 naar schatting van toepassing op 104.000 mkb adressen² – met als hoofddoel om het energiegebruik omlaag te brengen, met als bijkomstigheid het elektriciteitsnet te ontlasten en mkb'ers minder afhankelijk van de energieprijzen te laten zijn. Mkb'ers realiseren hiermee voor de langere termijn een operationele besparing die bedrijfswaarde toevoegt.

Beperkt toegang tot financiële middelen

Op dit moment voeren nog niet alle bedrijven met een plicht de vereiste energiebesparende maatregelen door. Daarbij blijken verschillende drempels een rol spelen. De drempels zijn daarbij op te delen in twee categorieën, de één is de beperkte toegang tot financiering (van kleine kredieten zonder onderpand) en de andere is gebrek aan kennis, tijd en prioriteit in het voorbereidingstraject om de maatregelen uit te voeren.

Uniforme aanpak en tools

Om het mkb op dit onderwerp te ondersteunen, kan een uniforme aanpak leiden tot een duidelijker handelingsperspectief voor het mkb. Door drempels uit het traject weg te nemen, wordt het mkb gefaciliteerd bij het uitvoeren van de verplichte energiebesparende maatregelen.

Als de mkb'er tot uitvoering van de maatregelen komt en financiering nodig heeft, is dat mogelijk dankzij het kredietfonds. Dit kredietfonds zorgt op een landelijke schaal voor funding voor leningen aan het mkb.

Onderzoeksvraag fase 3

Het ministerie van Klimaat en Groene Groei (KGG) heeft Invest-NL gevraagd om na de vaststelling van het kredietfonds mee te denken over de **best passende partij voor de uitvoering van het fonds**, en hoe het fonds gepositioneerd kan worden om het mkb te ondersteunen in het nemen van de verplichte maatregelen.



Introductie | Onderzoeksmethode – fase drie

Dit rapport bouwt voort op fase 1 en 2 en richt zich op de uitwerking van fase 3, waarbij er wordt gekeken naar de inrichting en structuur van het fonds en welke partij(en) daarbij betrokken kunnen worden.

Fase 1: De identificatie van de drempels en knelpunten voor het mkb



Fase 1 biedt een inzicht in de daadwerkelijke knelpunten en drempels die het mkb weerhouden van het doorvoeren van de energiebesparende maatregelen en het ophalen van de benodigde financiering. Daarbij wordt er gekeken naar alle stappen in het proces wat mkb'ers doorlopen om tot uitvoering van de maatregelen te kunnen komen.

Methodiek:

- Desk research
- Interviews
- Klantreis van een mkb
- Data van energieadviseurs en Ipsos onderzoek

Fase 2: De selectie van passende instrumenten en maatregelen



Met fase 2 wordt er voortgebouwd op de uitkomsten van fase 1, waarbij de knelpunten en drempels de leidraad zijn voor het selecteren van passende oplossingen. Door de verschillende opties van financieringsinstrument (op basis van een voorselectie door KGG) uit te zetten en te vergelijken middels een Multicriteria Analyse (MCA), wordt een instrument geselecteerd en gevalideerd bij verschillende experts en stakeholders. Voor advies & begeleiding wordt er gewerkt met ontwerpprincipes.

Methodiek:

- Interviews / validatie gesprekken
- Multicriteria analyse
- Ontwerpprincipes

Fase 3: De inrichting van de geselecteerde oplossingsrichtingen



Fase 3 focust zich op de inrichting van de geselecteerde oplossing voor het kredietfonds als financieringsinstrument. Daarbij is – met input van een vragenlijst en verschillende gesprekken – gekeken naar de best passende partij voor de uitvoering en aansluiting op bestaande programma's zoals het ontzorgingsprogramma en stimulerende regelingen zoals subsidies.

Methodiek:

- Validatie gesprekken
- Analyse o.b.v. criteria

Selectie van de verstrekker | Verschillende kredietverstrekkers

Tijdens fase 1 en 2 zijn er met verschillende kredietverstrekkers interviews gehouden. De combinatie van het aan kunnen bieden van kleine leningen en lokaal netwerk is schaars.

In het fase 1-2 onderzoek van Invest-NL naar een passend instrumentarium zijn er verschillende knelpunten en drempels naar voren gekomen ¹. Zo heeft het mkb moeite met het verkrijgen van de juiste kredieten, namelijk kleine leningen zonder onderpand. Daarnaast is er beperkt vertrouwd contact, en is er behoefte aan meer duidelijkheid en begeleiding in het proces aangezien het vaak geen onderdeel is van de core business.

Daarbij is naar voren gekomen dat de voorkeur voor een verstrekker uitgaat naar een bestaande partij waarbij gebruik gemaakt kan worden van lopende systemen en structuren. Bij voorkeur heeft deze partij aanwezigheid in de regio, bekendheid met de ondernemer en een netwerk om in te zetten om de doelgroep zo goed mogelijk te ondersteunen.

Kijkende naar de verstrekkers die in fase 1 en 2 zijn meegenomen en hebben aangegeven interesse te hebben in het mogelijk verstrekken van de leningen uit het energiebesparingsfonds, dienen de optionele verstrekkers minimaal aan de volgende criteria te voldoen:

- Ervaring met het verstrekken van vergelijkbare kleine kredieten
- Ervaring met inzetten publieke middelen
- Geen marktverstoring

Vanuit die aanvliegroute zijn de volgende partijen meegenomen in de afweging van deze selectie analyse:

1. RVO
2. Qredits
3. SVn
4. Regionale Energiefondsen (REF's)

Selectie van de verstrekker | Uitvoering van het kredietfonds

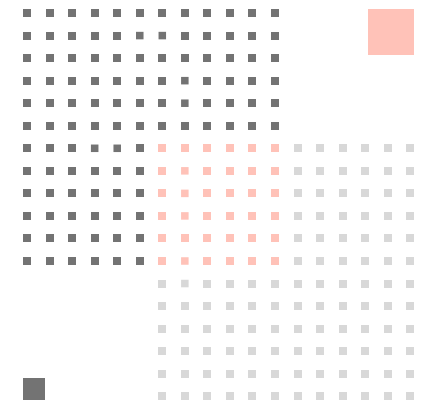
Om met het kredietfonds de beoogde impact te maken en de juiste doelgroepen te bereiken, zijn er enkele richtlijnen vastgesteld voor het verstrekken van de leningen.

Voor de uitvoering van het kredietfonds wordt er gekeken naar welke partij de uitvoering het beste op zich kan nemen als verstrekker van de leningen. Bij de vergelijking van de verschillende verstrekkers is er rekening gehouden met het volgende:

- Om de financiering van de energiebesparing betaalbaar te houden en de vooraf opgestelde terugverdientijd te bewaken, zouden de leningen moeten worden verstrekt met een **rente van 6,7%**. Deze rente is gebaseerd op de rekenrente die RVO heeft gebruikt voor het vaststellen van de business case van de EML, en is daarmee het uitgangspunt voor dit fonds. Deze rente zou bij voorkeur de kosten van het fonds dekken.
- Om het fonds zo snel mogelijk beschikbaar te stellen voor het mkb, moet het fonds **begin 2025 van start** kunnen gaan en moeten alle benodigde systemen en structuren zijn ingericht.
- Bij de beoogde leningen zal naar schatting de helft onder de €25.000 liggen, en data van energieadviseurs toont bij een terugverdientijd van 5 jaar een gemiddelde investering van circa €17.000 (komt voort uit het voorgaande onderzoek¹). Bij een terugverdientijd van 7 jaar gaat dat gemiddeld om €25.000. Grotere kredieten (vanaf €250.000) kunnen vaak makkelijker via bestaande routes worden aangevraagd. Om die reden moet het fonds zich focussen op kleine leningen en kredieten beschikbaar kunnen stellen tussen de **€10.000 en €250.000** voor het uitvoeren van de maatregelen.
- De toegang tot leningen uit het fonds moet realistisch zijn voor het mkb. Om die reden zou een verstrekker idealiter **geen onderpand** eisen voor de lening, wat veel ondernemers voor dit type investeringen namelijk niet kunnen aanleveren (komt voort uit het voorgaande onderzoek¹). Om toch voldoende zekerheid te bieden aan de verstrekker, kan een kredietcheck worden ingezet of gedeeltelijk eigen inbreng worden gevraagd. Of die keuze bij de ondernemer wordt neergelegd zal moeten worden uitgewerkt in de uiteindelijke fondsstructuur en voorwaarden.
- Zoals aangegeven in het vorige rapport worstelen mkb's niet alleen met financieringsdrempels maar ook met drempels die betrekking hebben op de voorbereiding van uitvoering van de maatregelen¹. Om die drempels in het voorbereidingstraject weg te nemen, dient de uitvoering van het fonds aansluiting te zoeken bij het bestaande ontzorgingsprogramma voor het mkb, waar advies en begeleiding wordt geleverd.



Op de volgende pagina staan de criteria voor de selectieprocedure van de verstrekker verder toegelicht, inclusief de rationale achter het meenemen van de criteria. Deze criteria zijn opgedeeld in criteria vastgelegd door KGG, en criteria die zijn toegevoegd door Invest-NL op basis van bevindingen uit eerder onderzoek (fase 1-2)



Selectie van de verstrekker | Toelichting op de criteria

	Criteria	Toelichting	Rationale
Must have	Landelijke dekking	Alle Nederlandse mkb's moeten een kredietaanvraag kunnen doen en daarbij geholpen zijn bij de financiering van hun maatregelen.	KGG
	Time to market	Het is de wens dat het fonds in Q2 2025 live kan gaan. De benodigde tijd om tot realisatie van het fonds te komen mag daarom niet te lang zijn.	KGG
	Directe bestuurbaarheid	Vanuit opdrachtgeverschap kan er direct kunnen worden bijgestuurd op de voorwaarden van de leningen en de performance van het kapitaal	KGG
	Flexibiliteit in het fondsmandaat	De mogelijkheid om in overleg kapitaal, scope of voorwaarden aan te passen gedurende de levensduur van het fonds	KGG
	Bekendheid bij de doelgroep	Het fonds moet toegankelijk en makkelijk te vinden zijn voor de doelgroep	KGG, Oliver Wyman ²
	Beschikbare capaciteit	De verstrekker moet genoeg capaciteit hebben om de benodigde processen (bijv. verstrekking) uit te kunnen voeren.	KGG
	Uniformiteit van voorwaarden	Er moet een level playing field zijn voor alle Nederlandse mkb's. Dit kan behaald worden door uniforme voorwaarden te hanteren.	KGG, IBO ³
Nice to have	Kosten	Lage (operationele) kosten zorgen voor de kans op een lager rentetarief en een beperkt verlies bij het uitblijven van interesse in de leningen.	KGG
	Koppeling ontzorgingsprogramma	Mogelijkheid tot aansluiting op het bestaande ontzorgingsprogramma om te verankeren in lopende processen voor ontzorging en begeleiding.	KGG, Oliver Wyman ²
	Persoonlijke benadering mkb	Actieve focus op het persoonlijk bereiken van het mkb om ondernemers bewust te maken en mee te nemen in de financiële mogelijkheden.	Invest-NL ¹
	Bredere lening bij één verstrekker (opwek/besparing)	De mogelijkheid tot één loket/plek voor financiering van bredere verduurzamingsmaatregelen (opwek en opslag) om het mkb te kunnen bedienen.	INNL ¹ , Oliver Wyman ²
	Inzet bestaand netwerk in de regio	Het mkb heeft behoefte aan bekende contacten zoals lokale verstrekkers, adviseurs en andere betrokkenen voor het vertrouwde karakter.	INNL ¹ , Oliver Wyman ²
	Additionele middelen van institutionele financiers	De mogelijkheid om meer middelen aan te trekken door delen van de portefeuille over te laten nemen door institutionele financiers.	Invest-NL ¹
	Additionele middelen vanuit Europa	Het bieden van additionele zekerheden voor het fonds en eventueel extra middelen van de EU. Hiermee kan er meer impact gemaakt worden.	Invest-NL ¹
Simpel kredietproces	Een proces waardoor de mkb'er niet afhaakt (binnen een maand geregeld en alleen het noodzakelijke aanleveren)	Invest-NL ¹	

Selectie van de verstrekker | Analyse van de bevindingen

Criteria		RVO	Qredits	SVn	REF's ¹
Must have	Landelijke dekking	+	+	+	-
	Time to market	+	+	+	+/-
	Directe bestuurbaarheid	+	+/-	+/-	+/-
	Flexibiliteit in het fondsmandaat	+	+	+	+
	Bekendheid bij de doelgroep	+	+/-	+/-	+
	Beschikbare capaciteit	+	+	+	+
	Uniformiteit van voorwaarden	+	+	+	+/-
Nice to have	Kosten	+/-	+/-	+	+
	Koppeling ontzorgingsprogramma ²	+/-	+/-	+/-	+
	Persoonlijke benadering mkb	+/-	+	+	+
	Bredere lening bij één verstrekker (opwek/besparing)	-	+/-	-	+
	Inzet bestaand netwerk in de regio	-	+/-	+	+
	Additionele middelen van institutionele financiers	+/-	+	+	+
	Additionele middelen vanuit Europa	+	+	+	+
Simpel kredietproces	+	+	+	+	

¹ Een status overzicht van de antwoorden van de REF's is te vinden in de bijlage

² De REF's hebben op dit criteria een voorsprong t.o.v. de andere partijen vanwege hun huidige samenwerkingen met de lopende ontzorgingsprogramma 's
Dat sluit niet uit dat de andere partijen een vergelijkbare samenwerking in de toekomst aan kunnen gaan

Selectie van de verstrekker | Toelichting op de bevindingen

Criteria	RVO	Qredits	SVn	REF's
Landelijke dekking	Landelijk beschikbaar	Landelijk beschikbaar	Landelijk beschikbaar	Niet in elke provincie zit een REF
Time to market	Q2 2025 is haalbaar	Q12 2025 is haalbaar	Mogelijk als er snel gestart wordt	Voor veel fondsen is Q2 2025 haalbaar
Directe bestuurbaarheid	Directe aansturing via opdracht mogelijk door de governance (met tranches voor de gelden)	Aansturing in overleg mogelijk indien afspraken worden gemaakt (met tranches voor de gelden)	Aansturing in overleg mogelijk indien afspraken worden gemaakt (met tranches voor de gelden)	Aansturing in overleg mogelijk indien afspraken worden gemaakt (met tranches voor de gelden)
Flexibiliteit in het fondsmandaat	Voorwaarden en scope kunnen altijd via de opdracht worden aangepast	Voorwaarden en scope kunnen op basis van afspraken en evaluaties worden aangepast	Voorwaarden en scope kunnen op basis van afspraken en evaluaties worden aangepast	Voorwaarden en scope kunnen op basis van afspraken en evaluaties worden aangepast
Bekendheid bij de doelgroep	Bekende partij voor het mkb en specifiek voor de EML informatieplicht	Bekend bij starters en micro-mkb maar over het algemeen niet de doelgroep	Bekend van enkele mkb producten en als uitvoerder van de REF in Friesland	Sluit aan op de huidige producten van de REF's m.b.t. de doelgroep en de energietransitie
Beschikbare capaciteit	Ervaring met fondsuitvoering en er is voldoende capaciteit	Ervaring met fondsuitvoering en er is voldoende capaciteit	Voldoende capaciteit vanuit huidige activiteiten en flexibele schil bij extra vraag	Voldoende capaciteit of beperkte uitbreiding vereist voor de werkzaamheden
Uniformiteit van voorwaarden	Uniforme voorwaarden voor alle leningen via het fonds	Uniforme voorwaarden voor alle leningen via het fonds	Uniforme voorwaarden voor alle leningen via het fonds	Vereist nog overleg tussen de REF's voor afstemming over voorwaarden
Kosten	Vaste operationele kosten (€) en daarmee relatief duurder bij het uitblijven van leningen	Fee (%) voor onboarding en beheer zijn relatief hoog	Kosten (€) voor onboarding en fee (%) voor beheer zijn relatief laag	Fee (%) voor onboarding en beheer zijn relatief laag
Koppeling ontzorgingsprogramma	Geen aansluiting bij ontzorging of advies, maar wel mogelijk in de toekomst	Geen aansluiting bij ontzorging of advies, maar wel mogelijk in de toekomst	Geen aansluiting bij ontzorging of advies, maar wel mogelijk in de toekomst	Staat al in contact met de provincies en het ontzorgingsprogramma
Persoonlijke benadering mkb	Past bredere communicatie toe richting de doelgroep, maar geen persoonlijke benadering	Zet coaches en netwerk proactief in om de doelgroep persoonlijk te kunnen bereiken	Zet relatiemanagers en netwerk proactief in om de doelgroep persoonlijk te kunnen bereiken	Zetten ambassadeurs en netwerk proactief in om de doelgroep te kunnen bereiken
Bredere lening bij één verstrekker (opwek/besparing)	Geen eigen financiering mogelijk om de scope van de leningen te verbreden	Mkb duurzaamheidslening voor opwek tot max €50k	Geen eigen financiering mogelijk om de scope van de leningen te verbreden	Mogelijkheid tot integratie met bestaande financiering voor opwek
Inzet bestaand netwerk regio	Geen directe aanwezigheid in de regio	Redelijk bekend vanuit andere mkb producten	Veel kanalen en relaties met gemeentes	Bekend in de regio's met REF via ambassadeurs
Additionele middelen van institutionele financiers	Samenwerking met institutionele financiers is niet gebruikelijk	Samenwerking met institutionele financiers is mogelijk	Samenwerking met institutionele financiers is mogelijk	Samenwerking met institutionele financiers is mogelijk
Additionele middelen van EU	Mogelijk om Europese middelen toe te voegen	Mogelijk om Europese middelen toe te voegen	Mogelijk om Europese middelen toe te voegen	Mogelijk om Europese middelen toe te voegen
Simpel kredietproces	Bij kleine kredieten (<€50k) een eenvoudig kredietproces met minimale beoordeling, en binnen een maand verwerkt	Bij kleine kredieten (<€50k) een eenvoudig kredietproces met minimale beoordeling, en binnen een maand verwerkt	Bij kleine kredieten (<€50k) een eenvoudig kredietproces met minimale beoordeling, en binnen een maand verwerkt	Bij kleine kredieten (<€50k) een eenvoudig kredietproces met minimale beoordeling, en binnen een maand verwerkt

Selectie van de verstrekker | Keuze voor de verstrekker

Doordat de Regionale Energiefondsen geen landelijke dekking kunnen garanderen en de overige partijen relatief vergelijkbaar scoren op de belangrijkste criteria, zal de selectie van een verstrekker een politieke/strategische keuze zijn

1

Het onderzoek van fase 1 -2 adviseert om bij de uitrol van het kredietfonds te kijken naar bestaande partijen die actief en betrokken zijn bij het mkb in de regio, zoals de Regionale Energiefondsen (REF's)¹. Doordat de focus komt te liggen bij bestaande partijen die al met eigen systemen werken, hoeven daar geen nieuwe systemen voor worden opgezet. Daarnaast zijn de verstrekkers actief in de regio, weten ze wat daar gebeurt en kunnen ze vanuit persoonlijk contact inspelen op wat de ondernemer nodig heeft. Op die manier kan de mkb'er ondersteund worden met de juiste financiering en lokale hulpmiddelen.

Waar de Regionale Energiefondsen echter niet aan kunnen voldoen, is de eis om landelijk dekkend te zijn. Doordat niet alle provincies een Regionaal Energiefonds hebben, kan er niet in elke provincie toegang tot het fonds worden gegarandeerd. Hierdoor kwalificeert deze optie zich niet voor een snelle en simpele start van het fonds.

2

Kijkende naar de andere verstrekkende partijen blijkt uit de analyse dat ze relatief vergelijkbaar scoren op de belangrijkste criteria: ze kunnen landelijk dekkend opereren, tijdig een fonds oprichten, hebben voldoende capaciteit, kunnen op basis van afspraken en tranches stuurbaar zijn voor KGG en zijn geschikt om de beoogde kleine kredieten te verstrekken op basis van bestaande systemen en instrumenten. Waar wel nog verschil inzigt zijn de opzet van de kosten (vast vs. variabel), waar het aantal verstrekte leningen een rol bij kan gaan spelen, en de direct bestuurbaarheid van de juridische constructie.

Doordat de beoogde partij (Regionale Energiefondsen) uit het eerdere onderzoek¹ afvalt als initiële verstrekker en de overige partijen relatief vergelijkbaar scoren op de belangrijkste criteria voor KGG, zal de keuze voor een verstrekker afhangen van de strategische lijn van het fonds en de politieke keuze voor een samenwerking en de type juridische constructie die daarbij komt kijken.

Selectie van de verstrekker | Rol van de banken

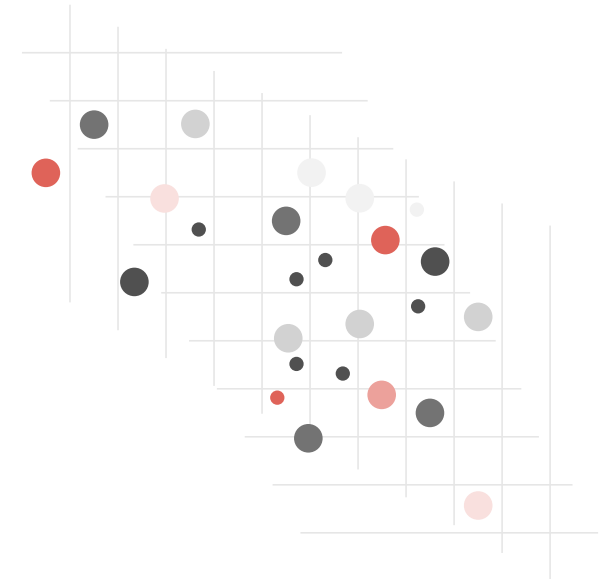
Op dit moment zien de banken geen directe mogelijkheid om aan te sluiten op het Energiebesparingsfonds, maar sluiten eventuele interesse in de toekomst niet volledig uit.

Naast de voorgestelde partijen uit de voorgaande analyse spelen de (huis)banken ook een belangrijke rol in het financiële speelveld van het mkb.

Op dit moment geven drie van de vier grootbanken (opgevraagd vanuit de NVB werkgroep bedrijfsfinanciering en het Nederlandse mkb) echter aan op korte termijn geen invulling te kunnen geven aan dit instrument, gebaseerd op de volgende argumentatie:

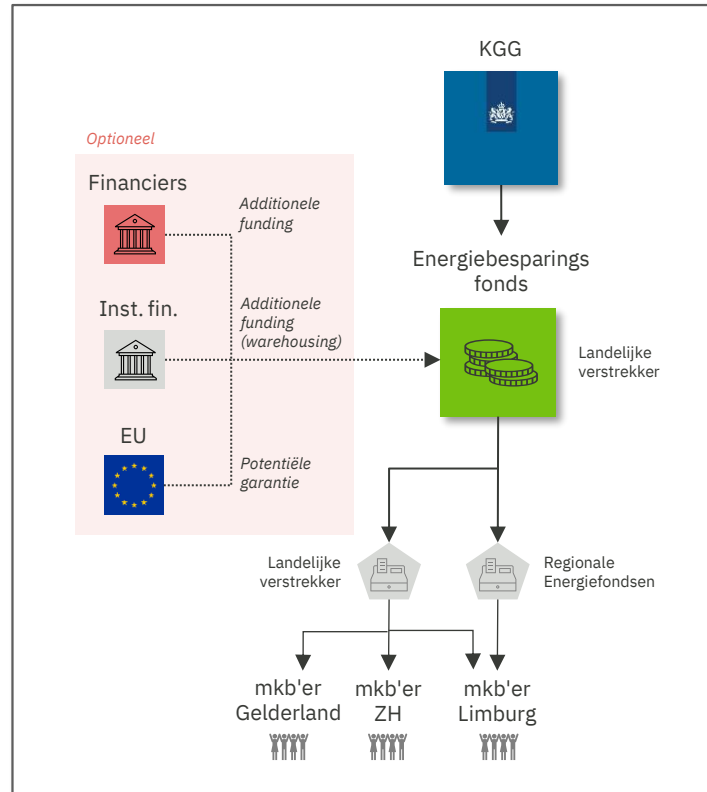
1. De banken kiezen voor een andere strategische met betrekking tot het klantsegment en verduurzamingsproposities
2. Er voor nu geen duurzaam commercieel product gevoerd kan worden wanneer de rente wordt vastgezet op de beoogde 6,7% (ook al neem je de risico premie weg middels een garantie)
3. De backlog met (verplichte) systeemtechnische wijzigingen dermate vol zit voor de komende 12 maanden dat er nu geen vooruitzicht is op implementatie mogelijkheden voor Q1 2025

Daarmee is er vanuit de banken aangegeven dat ze op dit moment geen toewijding kunnen bieden op de uitvoering van het beoogde instrument, maar dat ze een eventuele aansluiting in de toekomst niet uitsluiten wanneer het product verder ontwikkeld is, of een individuele bank interesse heeft om toch een uitvoerende rol onder het fonds op te pakken.



Advies voor de uitrol | Ingroeimodel voor regionale aanwezigheid

Door te werken met een ingroeimodel kan er op korte termijn een fonds worden opgezet met een landelijke verstrekker, waarbij in de toekomst partijen aangesloten kunnen worden om de regionale aanwezigheid te vergroten.



Invest-NL adviseert om te starten met het uitrollen van het Energiebesparingsfonds bij een landelijke verstrekker, waarna de landelijke partij uitgebreid kan worden met actieve partijen in de regio's (zoals de Regionale Energiefondsen). Met dit ingroeimodel kan er snel een start worden gemaakt voor de oprichting van het fonds, terwijl het voor de toekomst potentie biedt om regionale aanwezigheid toe te voegen wat uit eerder onderzoek als een belangrijke factor naar voren kwam¹.

Gebruik maken van het regionale netwerk

Regionale aansluiting op het fonds wordt ook ondersteund vanuit het mkb ontzorgingsprogramma en de provincies, die aangeven daar meerwaarde in te zien om de ondernemer zoveel mogelijk in het eigen netwerk te bedienen en alle diensten dicht bij elkaar te houden. Dit maakt het voor de mkb'er toegankelijker en overzichtelijker om met de maatregelen aan de slag te gaan.

Verbreden van de scope

Daarnaast blijkt uit de validatiegesprekken dat zowel financiers als adviseurs en provincies meerwaarde zien in het verbreden van de scope van de leningen, door opwek vanuit additionele middelen toe te voegen. Het aanbieden van een bredere lening sluit volgens deze partijen beter aan op de vraag van ondernemers, die kijken naar de grotere verduurzamingsopgave. De Regionale Energiefondsen bieden in meerdere provincies de kans om de additionele maatregelen vanuit eigen funding te financieren, waardoor de ondernemer bij één loket kan lenen.

Advies voor de uitrol | Een stapsgewijze uitrol

Door middel van een stapsgewijze aanpak kan het fonds snel worden opgezet in een simpele en toegankelijke vorm, waarna het op basis van performance uitgebreid en aangepast kan worden.



Advies voor de uitrol | Ontzorgingsprogramma verduurzaming mkb

Vanuit het ontzorgingsprogramma verduurzaming mkb worden ondernemers ontzorgd in hun verduurzamingsopgave, wat kansen biedt om aansluiting te zoeken op het Energiebesparingsfonds

Ontzorgingsprogramma verduurzaming mkb

Het ontzorgingsprogramma is in het leven geroepen om 5700 mkb's te helpen met hun verduurzamingsopgave en loopt voor nu tot mei 2027. Met het programma worden mkb's bestaande uit 2 tot 50 fte geholpen bij het maken van een verduurzamingsplan. De middelen uit het programma (23 mln. euro) worden beschikbaar gesteld voor advies en begeleiding, niet voor de bekostiging van de verduurzamingsmaatregelen. Tevens ligt de uitvoering van het programma niet bij de nationale overheid maar bij de 12 provincies. Zo kan er direct ingespeeld worden op wat er lokaal speelt en kan er makkelijker aangesloten worden bij lokale/regionale structuren (bijv. de Regionale Energiestrategieën of Transitievisies Warmte). Op dit moment wordt er gekeken naar een verbreding van het programma wat betreft scope (ook toegankelijk maken voor energie intensieve bedrijven) en de middelen. Dit zal aan moeten gaan sluit op het Energiebesparingsfonds en zal dan tegelijkertijd lopen.

De raakvlakken tussen het ontzorgingsprogramma en het servicepunt uit fase 1 & 2

Zoals aangegeven in het vorige rapport worstelen mkb's niet alleen met financieringsdrempels maar ook met drempels die betrekking hebben op de voorbereiding van uitvoering van de maatregelen. Er is daarom naast het advies een kredietfonds te realiseren ook het advies gegeven een servicepunt¹ op te zetten om de drempels die voortkomen uit het voorbereidingstraject te overkomen.

Het beoogde servicepunt moet zo een centraal platform worden waar mkb'ers een vervroegde krediettoets kunnen aanvragen en waar zij terecht kunnen voor betrouwbare informatie over de maatregelen. Ook is het idee dat zij er terecht kunnen om een adviseur te vinden die ze ondersteunt met advies en begeleiding.

Met het ontzorgingsprogramma wordt er advies en begeleiding geboden aan het mkb. Wat echter nog ontbreekt is het beschikbaar stellen van passende financiering – waar het Energiebesparingsfonds in zal gaan voorzien.

Waarom aansluiting zoeken?

Aansluiting van het fonds bij het ontzorgingsprogramma klinkt als een logische stap om het Energiebesparingsloket te verbreden en kan daarmee zorgen voor:

- **Meer bekendheid onder het mkb:** Ondernemers die deelnemen aan het programma worden gewezen op het bestaan van het kredietfonds.
- **Vergroot bereik door het lokale karakter:** Decentrale uitvoering van het ontzorgingsprogramma zorgt voor extra bereik in de regio, wat een mooie toevoeging kan zijn op de landelijke uitvoering van het kredietfonds.
- **One-stop-shop:** Vanuit de Europese visie om meer te werken met het one-stop-shop principe (of vanuit loketten) is het logisch om de functie van financiering aan te vullen met (gesubsidieerde) ondersteuning uit het ontzorgingsprogramma, om zo bij het gehele proces een ondernemer te kunnen helpen (o.a. advies, krediettoets, documentatie)

Validatie met de provincies

Uit gesprekken met de provincies is voortgekomen dat aansluiting mogelijk is. Het aansluiten omhelst dan voornamelijk het benoemen van het fonds als mogelijk financieringsoptie en het bekend maken van de vervroegde krediettoets. Daarbij werd aangegeven dat budgettaire opschaling voor advies om zo meer mkb'ers te ontzorgen waarschijnlijk (voor nu) niet nodig gaat zijn. Invest-NL adviseert daarom om bij de uitrol van het Energiebesparingsfonds met de provincies te blijven afstemmen om processen zo optimaal mogelijk op elkaar aan te sluiten.

Bijlage



Bijlage | Inventarisatie kredietverstrekkers Energiebesparingsfonds mkb

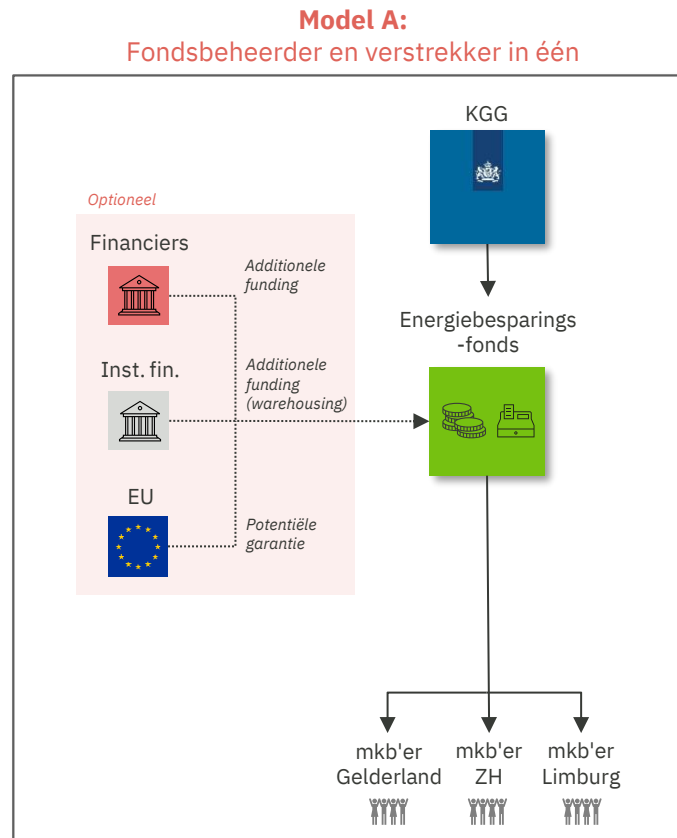
1. Hoe snel kunnen jullie operationeel zijn om de kredieten te verstrekken. Is Q1 2025 haalbaar?
2. Hebben jullie voldoende capaciteit om de leningen voor energiebesparing te verstrekken?
3. Het gaat in eerste instantie om bedrijven die vallen onder de energiebesparingsplicht (verbruik > 50.000 KWh of > 25.000 m3 gas). Zien jullie hier raakvlak binnen jullie huidige klantenbestand?
4. De kredieten zullen zijn vanaf €5.000 tot ca. €250.000. Kan dit passen in jullie line of business?
5. Het rente percentage van de leningen zal gekoppeld zijn aan de rekenrente van RVO, en zal daardoor rond de 6,5-7% zijn. Is dat haalbaar?
6. Zijn er nog additionele middelen beschikbaar (bijvoorbeeld eigen funding) om een mkb'er met een bredere financieringsvraag voor verduurzaming te helpen, dus bijvoorbeeld ook voor energie opwekkende maatregelen?
7. Wij willen graag maandelijkse aflossingen met een automatische incasso. Past dit?
8. Om financiering voor de verplichte mkb-groep beschikbaar te stellen, kijken we voor het fonds naar geen tot weinig zekerheden. Zien jullie daar bezwaren? En hoe gaan jullie daar nu mee om (zie IB ondernemers, eigen inbreng, kredietgrenzen voor zekerheden)?
9. Hoe gaan jullie om met uitwinning bij default? Wanneer gebeurt dit actief en wanneer niet?
10. Bij welke kredietgrootte kijken jullie naar welke (financiële) data van een ondernemer? *Denk aan offerte investering, laatste (en voorlaatste) jaarrapport, IB aangifte, eigendomsbewijs pand/huurcontract, verbruiksoverzicht elektra/gas*
11. Hoe ziet jullie onboarding proces er voor nieuwe leningen uit en welke systemen gebruiken jullie voor krediet acceptatie?
12. Welke kosten rekenen jullie voor:
 - A. Het onboarding proces (inboeken lening, creditcheck, visitatie etc.)
 - B. Jaarlijkse kosten t.b.v. kredietbeheer (incasso en administratie, revisie, rapportage etc.)En is er daarbij sprake van een minimale omvang / uitgangspunten / % van de lening ?
13. Hoe ziet jullie loanmanagement systeem eruit? Kan je op repeterende basis het volgende rapporteren: Betalingen en aflossingen, achterstanden, dwarsdoorsnedes, ratings sectoren etc.
14. Hoe staan jullie in contact met ondernemers en zorgen jullie voor vindbaarheid?

Bijlage | REF status per provincie

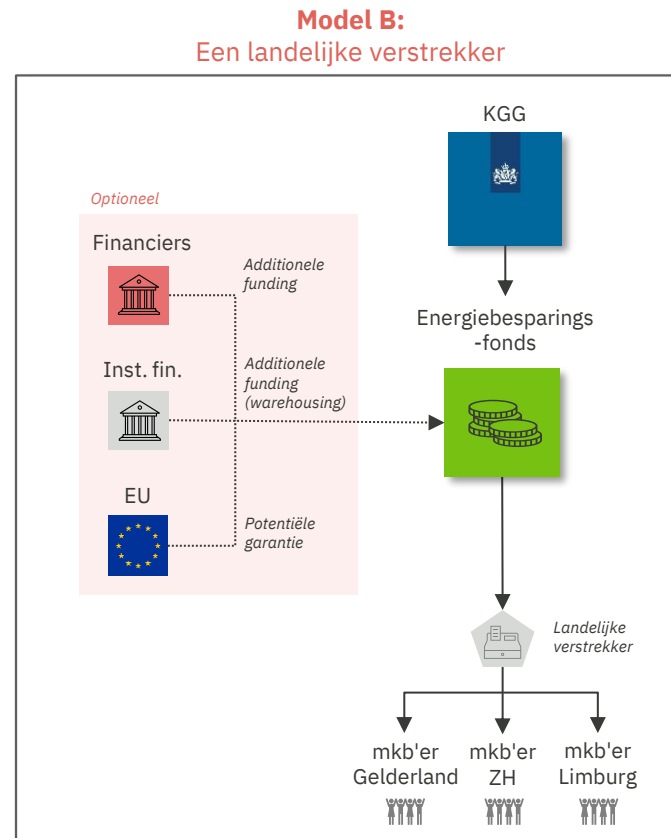
criterium	Maximum punten	Gron.	Friesland	Drenthe	Flevoland	Overijssel	Gelder.	Utrecht	Noord-Holland	Zuid-Holland	Zeeland	Noord-Brabant	Limburg
De mate waarin de activiteiten zijn ingebed in het beleid van de REF en aansluiten op regionale netwerken en structuren	15	15	15	15	15	10	15	15	x	0	x	10	15
Ervaring met uitzetten en beheren kleine tickets	20	20	20	20	20	5	5	20	x	0	x	5	5
Bereidheid tot uitwerking van de aanpak om te komen tot verduurzamende maatregelen bij de beoogde doelgroep(en).	30	30	30	30	30	30	15	30	x	10	x	25	25
De start van de uitvoerbaarheid van de activiteiten binnen de gestelde periode	20	20	20	20	20	20	10	20	x	0	x	15	20
De mogelijkheid om extern kapitaal via de dienstverlening van de REF uit te zetten	15	15	15	15	15	15	0	15	x	0	x	0	15
Totaal	100	100	100	100	100	80	45	100	0	10	0	55	80

Bijlage | Toelichting verschillende modellen

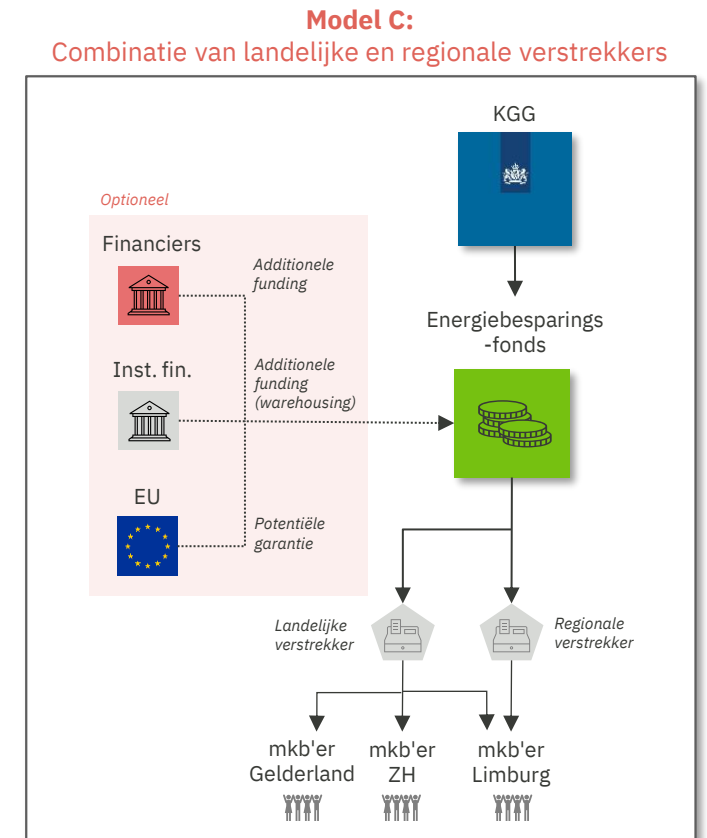
Bij de verdere uitwerking van de fondsstructuur wordt er gekeken naar drie verschillende modellen als optie voor de uiteindelijke opzet van het fonds.



Het Energiebesparingsfonds wordt op een landelijk niveau beheert en verstrekt door één partij



Het Energiebesparingsfonds wordt landelijk verstrekt door een enkele partij, waarbij de rol van beheerder en verstreker gesplitst is tussen verschillende uitvoerders

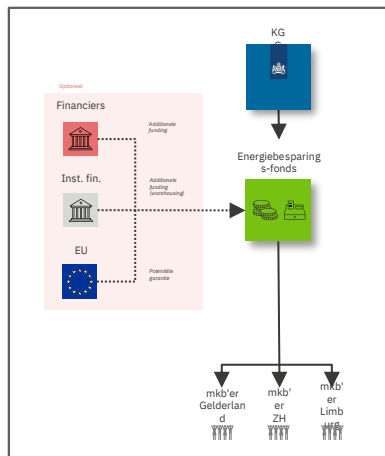


Het Energiebesparingsfonds wordt landelijk verstrekt door een enkele partij, aangevuld met additionele verstrekkers in de regio

Bijlage | Analyse van de modellen

Elk type model kent verschillende eigenschappen, en daarmee voor- en nadelen. Deze dragen bij aan de keuze voor de uiteindelijke inrichting van het fondsmodel.

Model A:
Fondsbeheerder en verstrekker in één



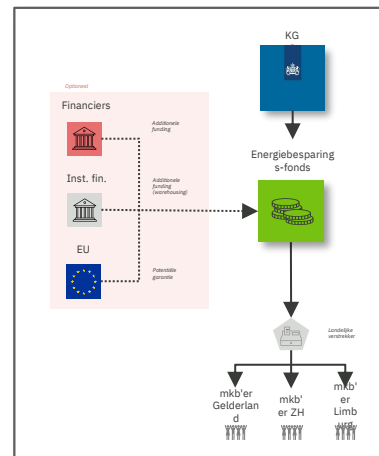
Voordelen van het model

- Makkelijk bestuurbaar via direct aanspreekpunt
- Snelle opstart met een enkele partij
- Directe samenwerking beheer en verstrekking

Nadelen van het model

- Afhankelijk van kennis, netwerk en kunde van een enkele partij

Model B:
Een landelijke verstrekker



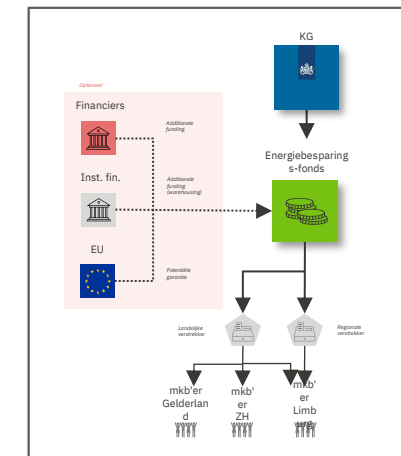
Voordelen van het model

- Makkelijk bestuurbaar via direct aanspreekpunt
- Snelle opstart met een enkele partij

Nadelen van het model

- Afhankelijk van kennis, netwerk en kunde van een enkele partij

Model C:
Combinatie van landelijke en regionale verstrekkers



Voordelen van het model

- Regionale kennis en netwerk
- Ervaring met de doelgroep en kleine tickets

Nadelen van het model

- Meerwerk door afstemming met meerdere partijen