

Duurzaam investeren krijgt rendabele top

Investeringen in duurzame energie-infrastructuur komen niet eenvoudig van de grond. Hoewel de maatschappelijke steun hiervoor groeiend is en er juist voor dit onderwerp kapitaal beschikbaar is, blijken bijvoorbeeld onbekendheid met aangedragen oplossingen en onzekerheid over de houdbaarheid van business modellen een drempel op te werpen in de markt. Hoe deze drempel te slechten?

Er zijn bij initiatieven op dit terrein een aantal risico's te onderkennen. Belangrijk voor het opstellen van een haalbare business case is de allocatie van die risico's bij de juiste partijen. In een recent uitgewerkte business case vetaalde dit zich naar het het leggen van het risico van afname van energie van een KWO (koude-warmte-opslag) netwerk bij de gemeente en het risico van aanleg en exploitatie bij een marktpartij. Dit betekent dat beide partijen, publiek en privaat, risicodragend moeten instappen in het eigen vermogen van een onderneming die aanleg en exploitatie op zich neemt.

De optimale allocatie van risico's alléén is niet voldoende voor een sluitende business case. In de ogen van de financiële markt (banken) bestaat, zeker omdat het nieuwe techniek betreft, een groot risico. Daarvoor kan de publieke partij een garantie afgeven. Zij heeft namelijk toegang tot kapitaal tegen relatief lage kosten. Als tegenprestatie dwingt zij vervolgens af dat het rendement op het eigen vermogen een maximum krijgt. Daardoor ontstaat er een marge op de te leveren energie die kan worden doorgegeven aan de afnemers. Zij krijgen daardoor hun energie goedkoper dan wanneer zij bijvoorbeeld gas als energiebron gebruiken. Hiermee zijn alle direct betrokken partijen deelgenoot in het initiatief en hebben allen een belang om het tot een succes te maken. Vertrouwen is een van de belangrijkste ingrediënten van de samenwerking: zowel aan publieke (overheid) als private kant (bij zowel marktpartij, financiers als afnemers) moet vertrouwen bestaan in de robuustheid van de business case en in elkaar als partners.

Door middel van financial engineering heeft DHV Investment Services in het onderhavige geval de business case vormgegeven. De aanleg en exploitatie van het KWO netwerk geeft daarin een positief rendement, ook in het worst case scenario. Na een jaar of drie kan de garantie komen te vervallen, want dan is er een voldoende aantal gebruikers aangesloten. Het rendement op het eigen vermogen geeft de

gemeente op termijn de mogelijkheid haar aandelen te verkopen, en zo budget vrij te maken voor de volgende duurzame investering met een rendabele top.

Belangrijk is het hierbij op te merken dat de oplossing die we in deze case gehanteerd hebben, niet altijd voor alle duurzame investeringen met een (on)rendabele top beschikbaar is. Bij investeringen in nieuwe technologie moet men bereid zijn een maatpak te laten maken. Precies dát is waar financial engineering meerwaarde oplevert: financial engineering neemt de top niet weg, maar kan een onrendabele top rendabel maken!

Nadere inlichtingen bij:

*DHV B.V.
Ruimte en Mobiliteit
Investment Services*

*Dhr. Ir Kuno MH Buyze
Laan 1914 nr. 35
3818 EX Amersfoort
Postbus 1132
3800 BC Amersfoort
T (033) 468 3580
M 06 51 090 101
F (033) 468 28 01
www.dhv.nl/diswww.dhv.nl*