

Toekomst van De Windvogel

De wind draait, welke koers volgt de Windvogel?

1. Achtergronden bij deze notitie

De Windvogel bestaat dit jaar 30 jaar. Tijd om te reflecteren op onze rol, positionering en toekomst. In deze notitie gaan we in op de toekomst van De Windvogel. Dat doen we door kort stil te staan bij de geschiedenis van De Windvogel, de doelstellingen die De Windvogel nastreeft, het huidige coöperatieve landschap en overige overwegingen bij het nadenken over de toekomst van onze coöperatie. Vervolgens gaan wij kort in op het proces waarlangs we input voor dit document hebben verzameld en de uitkomsten van dit proces. Tenslotte staan we stil bij een aantal mogelijke scenario's en onze afweging daarvan.

1.1. Geschiedenis van De Windvogel

De Windvogel heeft een rijke geschiedenis. De oprichting vond plaats in 1991 in Reeuwijk (Zuid-Holland). In 1993 plaatste De Windvogel haar eerste windmolen, genaamd "De Windvogel", een tweebladige windturbine van de Nederlandse fabrikant Lagerwey met een vermogen van 80 kW. Door een combinatie van slim ondernemerschap en fusies met kleinere coöperaties wist De Windvogel een portfolio te ontwikkelen van 5 eigen molens in 2005. Daarna volgde een periode waarin er een politieke wens was om grotere windparken te ontwikkelen met een coördinerende rol voor de Rijksoverheid. De coöperatie werd gevraagd om te participeren in grote ontwikkelingen (Drenthe, Zeewolde) en meer recentelijk ook om lokale coöperatieve bewegingen door het hele land op gang te brengen of te versterken (Zuidenwind, Rijne Energie, Amsterdam Wind, VEC in Vlaardingen).

1.2. Doelstellingen van De Windvogel

Als we kijken naar de toekomst, is het belangrijk om stil te staan bij de doelstellingen die we nastreven. De doelstelling van De Windvogel is in het Ondernemingsplan van 2019 (pagina 4) als volgt verwoord:

"De Windvogel is een coöperatie van burgers met als doel samen de productie van duurzame energie in Nederland ter hand te nemen en te bevorderen."

In de statuten staat in Artikel 2 Doel het volgende geschreven:

1. De coöperatie heeft ten doel:
 - a. het stimuleren van het gebruik van duurzame energiebronnen.
 - b. het op levensvriendelijke wijze produceren en doen produceren van energie, direct of indirect ten behoeve van de leden, alles in de ruimste zin.
2. Zij tracht het doel te bereiken door:
 - a. het geven voorlichting over de opwekking en het gebruik van energie uit duurzame bronnen;
 - b. het uitoefenen van een bedrijf ten behoeve van de leden;
 - c. de verwerving, oprichting en exploitatie van één of meer windturbines;
 - d. het oprichten van, het deelnemen in of het samenwerken met organisaties met een aan het doel van de coöperatie verwante doelstelling of een doel dat daaraan bevorderlijk kan zijn;
 - e. in het kader van haar onderneming overeenkomsten met haar leden te sluiten; de coöperatie is ook bevoegd overeenkomsten met derden te sluiten;
 - f. het financieren van toepassingen voor het gebruik van duurzame energiebronnen;
 - g. alle overige wettige middelen.

In het Ondernemingsplan uit 2019 is dit vertaald naar de volgende praktische houding: “Op naar meer duurzame energie in Nederland”.

1.3. Het huidige coöperatieve landschap in Nederland

In het Klimaatakkoord en de onderhandelingen daarover is besproken dat lokale participatie bij ontwikkelingen op land een gegeven moet zijn. In de Regionale Energie Strategieën (RES'en) is dit vertaald naar een percentage: bij nieuwe ontwikkelingen moet 50% van het eigenaarschap lokaal zijn. Een van de vormen om lokaal eigenaarschap in te brengen, is via een coöperatie. Echter, niet in ieder zoekgebied is een coöperatie actief en niet alle coöperaties die er zijn, hebben de schaal of kapitaalcracht om het lokale eigendom te organiseren of vertegenwoordigen. In dat geval zoeken ze vaak ondersteuning bij een van de volgende drie partijen: Energie Samen, regionale projectenbureaus en De Windvogel of andere grote coöperaties. We lichten de vormen van ondersteuning die deze partijen (kunnen) bieden hieronder kort toe.

1.3.1. Energie Samen

Energie Samen is een koepel die energiecoöperaties en -initiatieven in Nederland vertegenwoordigt. Focus ligt op de belangenbehartiging en lobby rondom bijvoorbeeld het belastingstelsel, of congestiemanagement. Daarnaast is de organisatie beheerder van het Ontwikkelfonds waaruit energiecoöperaties en -initiatieven geld kunnen lenen voor bijvoorbeeld personele ondersteuning (projectbegeleiding, training, e.d.), specialistische onderzoeken en andere zaken die nodig zijn om te komen tot een financieerbare businesscase en onherroepelijke vergunning voor je project. Ook richt de organisaties zich op nieuwe diensten voor coöperaties. Energie Samen is zelf ook een coöperatie, met een aantal dochterondernemingen waaronder bv's zoals het Bedrijfsbureau en Econobis die producten en diensten aan coöperaties bieden. Daarnaast is er een groot aantal samenwerkingsverbanden met andere organisaties zoals Hoom, Buurtwarmte en dergelijke. De Windvogel is zelf lid van Energie Samen en is sinds kort overgestapt voor haar ledenadministratie op Econobis. Wij hebben hierin in de afgelopen jaren ook geïnvesteerd om de totstandkoming van dit platform te versnellen.

1.3.2. Projectenbureaus

Projectenbureaus zoals Energie van Utrecht zijn ook een vorm van koepelorganisaties. Ze vormen een kanaal voor gelden vanuit provincies of gemeenten, soms met een match vanuit Energie Samen. De rol van projectenbureaus is in principe om ondersteuning te bieden aan lokale energiecoöperaties en daarnaast zijn er wensen om rendabele investeringen te doen.

1.3.3. De Windvogel

Ook De Windvogel wordt regelmatig benaderd door lokale coöperaties die geen ervaring hebben met windenergie en die gebruik willen maken van de kennis en ervaring van onze organisatie. Regelmatig worden wij benaderd voor steun, advies en samenwerkingen. Dit kan gaan over het meelezen met de tekst voor een op te zetten website, delen van ervaringen met het opstellen van een informatiememorandum voor participaties tot aan de medeontwikkeling van een wind- of zonnepark. Soms worden wij ook benaderd door een coöperatie die financieel een bepaalde periode moet zien te overbruggen (tot het vrijkomen van subsidie, of het aantrekken van voldoende participaties). Onze leden geven aan dat de Windvogel een aantal belangrijke en krachtige pluspunten heeft: een grote ledenbasis, een lange ervaring met het operationeel houden van windmolens, ervaring met omgevingsparticipatie. Hiernaast kunnen wij, door de prudente investeringen over de afgelopen 30 jaar, ook financieel meer dragen in de aanvangsfase van een project dan een beginnende coöperatie.

1.4. Overwegingen ten aanzien van de toekomst van De Windvogel

Als we kijken naar bovenstaande informatie in relatie tot de toekomst van De Windvogel, dan zien we een aantal belangrijke overwegingen.

1.4.1. Lokale participatie brengt dilemma's mee

Wij zijn vanzelfsprekend een groot voorstander van participatie in energieprojecten. Echter, de huidige eis in de RES'en van 50% lokale participatie stelt ons voor een dilemma. De Windvogel is immers een landelijke coöperatie, geen lokale. De vraag is dus of we willen participeren door lokale coöperaties of werkgroepen op te richten en/of te ondersteunen. In de samenwerking met lokale coöperaties maken wij vaak mee dat de (financiële) inbrengen in de aanvangsfase niet gelijk op lopen. Als we met lokale partijen willen samenwerken, roept dat vervolgvragen op ten aanzien van onder andere de volgende punten:

- Borgen van lokaal eigendom in het participatieproces;
- Waarborgen van voldoende kapitaalcracht op lokaal niveau, onder andere ook in relatie tot het tijdstip van de SDE-aanvraag, waarbij een toets op kapitaalcracht plaats vindt, terwijl er dan vaak nog geen of onvoldoende bijdragen van lokale leden zijn gevraagd;
- Onze rol en risicoprofiel;
- Juridische en financiële structuren en keuzes: vooraf vastgestelde 'pakketten', aandelenverhoudingen, type aandelen, ontwikkel-bv, en dergelijke.

Het lastige is dat gesprekken over bovenstaande punten bij gesprekspartners al snel de indruk wekken dat De Windvogel zaken naar zich toe wil trekken, of zichzelf te veel wil beschermen.

1.4.2. Grote landelijke vraagstukken komen eraan

Een andere overweging heeft te maken met het gegeven dat er een aantal grote dossiers aankomt. Het gaat dan om onderwerpen zoals negatieve prijzen voor (wind)elektriciteit op bepaalde momenten van de dag, congestie en de ontsluiting van flexibiliteit. Deze punten zijn zeker van belang in relatie tot de activiteiten van De Windvogel. Het vraagt veel inhoudelijke kennis en tijd om de implicaties daarvan te begrijpen, hierop in te kunnen spelen en erover mee te praten.

1.4.3. De rol van De Windvogel is lang niet altijd voor iedereen duidelijk

Niet alleen De Windvogel is groot, Deltawind en Zeewind zijn dat natuurlijk ook. Energie Samen heeft veel contact met kleine coöperaties en verleent ook adviesdiensten en leent projectontwikkelaars aan coöperaties uit. Dat doen ook regionale Projectenbureaus. Voor vele partijen (gemeenten, coöperaties en commerciële bedrijven) is het niet duidelijk wie wat doet en tot wie ze zich moeten wenden. Een aanscherping van de strategie van De Windvogel zou gepaard moeten gaan met een opheldering van haar rol.

1.4.4. Benodigde schaalgrootte is onduidelijk

We zien dat het met de lopende projecten en bovenstaande ontwikkelingen voor onze coöperatie in de huidige situatie al een uitdaging is om voldoende middelen, tijd en energie te mobiliseren. Tegelijkertijd zien we dat op korte termijn veel ontwikkelingen vanuit de RES'en en op beleidsmatig en technisch vlak op ons pad gaan komen. Op dit moment is het echter lastig om vast te stellen welke schaalgrootte we nodig gaan hebben en hoe wij tot de gewenste schaal gaan komen. Dit punt is enigszins 'kip-ei', want hoe grootser onze ambities, des te groter de benodigde schaal. Je zou dus kunnen stellen dat dit punt niet bij de strategie, maar bij de uitvoering ervan hoort. Echter, ook als

we het bij de huidige projectomvang houden, zien we dat ontwikkelingen op het gebied van beleid en technologie aanvullende capaciteit en kennis gaan vragen. Om deze reden vinden we het wel degelijk een overweging voor de strategie zelf en niet alleen voor de uitvoering ervan.

2. Proces dat we hebben gebruikt om input te verzamelen

Bij het nadenken over de toekomst van De Windvogel hechten we er veel belang aan om dit op een zorgvuldige, transparante en participatieve manier te doen. In de afgelopen periode hebben we daarom de volgende activiteiten ondernomen om te komen tot dit stuk:

- Het dagelijks bestuur heeft de eerste ideeën naar aanleiding van ontwikkelingen die ze binnen en buiten De Windvogel zag, in een korte position paper uitgewerkt. Deze is in de Algemene Bestuursvergadering van 12 november 2020 besproken;
- In de periode na deze vergadering heeft de voorzitter de leden van het Algemeen Bestuur (AB) geïnterviewd. De uitkomsten van deze interviews zijn verwerkt in een PowerPoint genaamd 'Strategie brainstorm De Windvogel';
- Hierover is in januari weer door het AB van gedachten gewisseld;
- Op donderdag 18 februari, zaterdag 27 februari en donderdag 27 mei zijn er drie bijeenkomsten geweest. De eerste twee bijeenkomsten zijn met respectievelijk 24 en 20 leden geweest. De laatste bijeenkomst was iets minder druk bezocht.

De uitkomsten uit bovengenoemde gesprekken en bijeenkomsten en het Ondernemingsplan uit 2019 hebben we gebruikt als input voor deze notitie.

3. Bevindingen uit de gesprekken en bijeenkomsten

In de bijlage staan de bevindingen zoals gevonden in de verslagen van bovengenoemde bijeenkomsten en het Ondernemingsplan uitgebreid genoteerd. In deze sectie geven we een samenvoeging van de bevindingen weer.

3.1. Over de activiteiten van De Windvogel

- Vanuit de RES'en wordt er door gemeenten en provincies opnieuw naar zoekgebieden gekeken en wordt 50% lokaal eigenaarschap nagestreefd. Het is belangrijk om een lobby naar gemeenten en provincies in te zetten met Energie Samen om het streven op een eenduidige manier te laten vertalen in participatieplannen;
- In het verleden was De Windvogel 100% eigenaar van haar windassets. In een context van lokaal eigendom mede gefaciliteerd door de Windvogel zien we twee typen projecten: A. De Windvogel met een lokale coöperatie, B. De Windvogel met een lokale coöperatie en een commerciële partij;
- In aanvulling daarop kan bijvoorbeeld ook gekeken worden naar verankering van lokale initiatieven in een centrale coöperatie, of het model van Zuidenwind, waar met 'kringen' in de regio gewerkt wordt en waarbij Zuidenwind de ontwikkelaar is;
- Kijk naar de toekomst van de hoofdactiviteit 'wind-op-land' in verhouding tot andere duurzame energieontwikkelingen. Genoemde voorbeelden zijn onder andere 'wind-op-zee' en gecombineerde projecten (windparken bij bedrijfsterreinen gecombineerd met PV op daken, waterstofmolen van Lagerwey, wind en opslag, e.d.);
- Kijk naar financiële aspecten: risico-ontwikkeling en de financiële opslag daarvoor, maar ook aanpassing in eigendomsverhouding na enkele jaren exploitatie. De leden willen graag regelmatig bericht worden over de financiële gezondheid van de Windvogel;

- Om als coöperatie te participeren in grote projecten zal samenwerking gezocht moeten worden met andere grote coöperaties ter verbreding van het draagvlak en de kapitaalinvleg.

Verschillende in het bestuur besproken scenario's:

- Fusie met andere grotere coöperatie om waarde en slagkracht te vergroten;
- De Windvogel als gekozen partner voor landelijke organisaties met lokaal grondbezit (o.a. Rijkswaterstaat) met als aanbod bijvoorbeeld wind en bos, wind en PV, wind en warmteopslag;
- Organische groei en nauwere samenwerking met Energie Samen;
- Opsplitsen naar regionale Windvogel organisaties die samenwerken met lokale projectenbureaus.

3.2. Over de organisatie

- Het eerlijke verhaal (wind op land is nog steeds de goedkoopste optie, er zijn voor- en nadelen) en de toegevoegde waarde van De Windvogel moet beter verteld worden. De toegevoegde waarde die genoemd wordt, is:
 - Biedt mede-eigenaarschap naast ondersteuning, ervaring en kennis;
 - Neemt genoeg met lagere winst dan commerciële partijen;
 - Creëert maatschappelijke waarde in de energietransitie en betaalt redelijk rendement aan leden in ruil voor participatie;
- Denk ook aan hoe om te gaan met het gegeven dat De Windvogel geen lokale coöperatie is, maar wel lokale projecten ondersteunt. Denk na over wat je lokale partijen biedt en vraagt en welke rol je leden wilt laten spelen op lokaal niveau;
- Er is onvoldoende duidelijkheid over de rollen van De Windvogel, Energie Samen en projectenbureaus in relatie tot elkaar;
- De Windvogel kan als organisatie moderner, slagvaardiger, meer met leden verbonden zijn;
- De werkwijze kan makkelijker/vlotter/meer gestandaardiseerd.

3.3. Over de interactie met de leden

- Leden vragen om verbetering van de mailings, lidmaatschapsinschrijvingen en actualisering van het logo;
- Deel informatie over ecologische footprint windmolens inclusief inzicht in wat er gebeurt bij einde levensduur;
- Eigen windmolens zijn lokaler en aansprekender dan participaties in grote parken;
- Maak onderscheid tussen activiteiten voor de leden en die voor lokale initiatieven buiten De Windvogel;
- Leden doen de suggestie meer rollen van betekenis voor actieve leden in bijvoorbeeld werkgroepen mogelijk te maken;
- Leden zijn op zoek naar informatie over hoe de eigen gemeente aan te spreken met voorgenomen duurzame energie-initiatieven.

4. Strategische thema's

De missie van de Windvogel luidt: "dankzij De Windvogel wordt lokaal eigendom versneld en succesvol gerealiseerd bij duurzame energieontwikkelingen op land".

Als we kijken naar deze missie, de bovenstaande achtergronden en bevindingen, zien we volop inhoudelijke aanknopingspunten met onze expertise en de manier waarop we onze projecten willen ontwikkelen. Dit leidt tot drie strategische thema's voor De Windvogel, die we eerst zullen noemen en vervolgens nader toelichten. Het gaat om de volgende thema's:

1. Inhoudelijke focus op duurzame elektriciteit op land, met koppelkansen
2. Het uitgangspunt bij nieuwe projecten is *samen*. Samen is een transparant begrip.
3. Financieel gezond
4. Meer slagkracht

4.1. Inhoudelijke focus op duurzame energie op land, met koppelkansen

De energietransitie biedt voortdurend nieuwe kansen en uitdagingen en de ontwikkeling van technologieën maakt vaart. Vanuit de RES'en en lokale initiatieven is er nu een momentum en veel vraag naar expertise en ervaring met projecten gericht op wind op land. Wij kunnen en willen op deze vraag inspelen, die naadloos aansluit bij hetgeen in onze doelstellingen is vastgelegd. Natuurlijk zouden we ook in kunnen spelen op allerlei innovaties, maar vooralsnog brengt het vergroten van de hoeveelheid wind- en zonne-energie op land al meer dan genoeg werk met zich mee. Batterijen, warmte, waterstof en dergelijke zijn allemaal waardevolle ontwikkelingen, die echter ook zonder onze inbreng kunnen worden ontwikkeld; Energie Samen doet bijvoorbeeld goed werk op dit vlak. Mocht zich een serieuze en relevante kans voordoen vanuit onze leden, dan kijken we hier uiteraard naar en we sluiten geen samenwerking op voorhand uit. Het gaat nu om het maken van impact in een gebied dat men vanzelfsprekend vaak acht, en dat toch te maken heeft met veel weerstand. De doelstellingen voor windenergie op land zijn nog lang niet gerealiseerd met voldoende participatie van de burger.

Binnen de genoemde focus blijft er voldoende mogelijkheid om te innoveren. Windenergie ontwikkeling kan gepaard gaan met koppelkansen. Zonne-energie is natuurlijk een eerste optie, maar, zoals is aangetoond in onze samenwerking met Staatsbosbeheer in Vlaardingen, windenergie kan ook samengaan met natuur- of bosontwikkeling. Zo zou De Windvogel ook de gekozen partner kunnen worden van bijvoorbeeld natuurorganisaties als het gaat om lokale ontwikkelingen met een "koppeldeal" waarbij bijvoorbeeld monocultuur agrarische grond wordt omgevormd naar duurzaam agrarisch natuurbeheer in combinatie met energielandschap. Partners zijn dan bijvoorbeeld Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten, lokale landschapsorganisaties, LTO en lokale initiatieven.

Offshore wind werd door de leden genoemd als een kans voor coöperaties. Als onderdeel van de Europese Richtlijn voor duurzame energie (Artikel 4, lid 8), moeten lidstaten aantonen dat de door hen opgelegde procedures niet discriminatoir werken voor burgers. Dit zou een gesprek mogelijk moeten maken met het Ministerie van EZK hierover. Op zee nemen de risico's echter toe, en de rendementen af. Hiernaast hebben molens op zee tegenwoordig een vermogen per stuk van bijna 10MW, wat de aanschafkosten van één turbine behoorlijk maakt. In de komende jaren wil de Windvogel het gesprek (her)openen met collega-coöperaties en de overheid over de wenselijkheid en mogelijkheid om deel te nemen.

4.2. Het uitgangspunt bij nieuwe projecten is samen. Samen is een transparant begrip

Door het streven in de RES'en naar 50% lokale participatie kunnen wij geen projecten meer realiseren zonder samenwerking met een of meer lokale partij(en) projecten. Deze ontwikkeling sluit naadloos aan op een weg die we zelf al zijn ingeslagen, waarin we in projecten samenwerken met in ieder geval een lokale partij (het aardbeimodel). Om een samenwerking succesvol te laten zijn, moeten beide partners weten wat ze aan elkaar hebben. De Windvogel zal haar rol moeten verhelderen ten opzichte van andere stakeholders in het land. En proactief kennis delen. Om uit te leggen hoe wij samenwerken met lokale coöperaties zien, heeft de Windvogel enkele jaren geleden het principe van het 'aardbeimodel' ontwikkeld: de Windvogel helpt een lokale coöperatie in het

zadel en ze financieren samen een windpark, en de lokale coöperatie gaat daarna zelf (of met nog een coöperatie) verder en financiert een volgende investering.

Een scenario dat op tafel heeft gelegen tijdens de gesprekken met zowel bestuur als leden, was het kiezen voor een “federatie (of kring) model”. In principe wil de Windvogel graag samenwerken met al bestaande/beginnende energiecoöperaties in een gebied. Echter kan het gebeuren dat er geen lokale coöperatie is bij aanvang van een project of dat de Windvogel niet mag samenwerken met een lokale coöperatie wegens haar landelijke karakter. Mocht dit zo zijn moet er pragmatisch worden nagedacht en zou een model waarbij leden die dichtbij de toekomstige park wonen gevraagd worden om een lokale afdeling van de Windvogel te vormen. In de komende jaren zal door het Bestuur gewogen of dit een model is waarmee wij willen en kunnen werken.

4.3. Financieel gezond

De leden van de Windvogel dragen niet alleen onze missie een warm hart toe maar ze vertrouwen ons ook met een deel van hun kapitaal. Samen nemen ze risico's zowel in de aanloop naar de bouw van een wind- en zonnepark als tijdens de operationele fase. In de operationele fase zijn weliswaar de risico's beperkt door de (nu nog) geldende subsidieregime. Maar als onderdeel van het Klimaatakkoord is door de partijen afgesproken deze subsidie per 2025 stop te zetten. Elk jaar nemen de basisbedragen voor de subsidie van hernieuwbaar energie op land af en neemt hiermee de rendabiliteit van investeringen af. De aanneme van PBL dat windmolens op land winstgevend zijn door dat ze steeds hoger worden, staat in schril contrast met de toenemende weerstand van burgers tegen hoge molens. Een deel van onze windmolens is uit de subsidiabele periode, ze genereren enkel inkomsten uit de Garanties van Oorsprong (bewijs dat de elektriciteit groen is) en de verkoop van elektriciteit. Hierdoor zijn deze assets ook meer blootgesteld aan grillige elektriciteitsprijzen (mede gegeven door dat het weer van toenemende invloed is op de elektriciteitsproductie in Europa). Renovaties en herinvesteringen moeten meer dan ooit prudent worden overwogen. Tegelijkertijd geven deze parken gelegenheid om innovatie toe te passen: gecontracteerde uitschakelbaarheid om congestie van het net te voorkomen of een batterij plaatsen. De toekomst van de Windvogel en uitvoerbaarheid van haar strategie hangt samen met haar financiële gezondheid. Gestreefd wordt om onze leden 5% rendement uit te keren op hun participaties.

4.4. Meer slagkracht

Tenslotte is duidelijk dat we ons verder moeten verstevigen. Er is nu momentum, dus vraag in de markt en wij zijn een voor de hand liggende partner bij het realiseren van projecten. Om in te kunnen spelen op het momentum, is het belangrijk dat we meer financiële, administratieve en bestuurlijke slagkracht ontwikkelen. Oftewel, er is een noodzaak tot: positioneren, professionaliseren en participeren.

Positioneren

Het is belangrijk dat we kijken naar wie we zijn en willen zijn. We hebben een maatschappelijke doelstelling en zijn geen commercieel gedreven partij. We zijn 30 jaar geleden opgericht om het gebruik van duurzame energiebronnen te bevorderen, we zijn gestart met 100% eigenaarschap en we zijn doorgegroeid naar samenwerkingsmodellen en kennisdeling. We geven daaraan invulling door onder andere het volgende te doen:

- Onze expertise en kennis omzetten in begrijpelijke documenten die vrij toegankelijk komen voor stakeholders van De Windvogel: onze leden, gemeenten, andere coöperaties;

- Doorgaan in de lijn van onze ‘voorbeeldprojecten’ waarin het lokale eigendom goed uit de verf komt; Expliciet maken van de “standaard” rolverdeling en verwachtingen in een samenwerking met een lokale coöperatie. Dit zodat wij een heldere propositie kunnen doen richting de lokale coöperatie. Het maakt samenwerken met de Windvogel laagdrempeliger;
- Onze uitgangspunten in gedeelde projecten op voorhand transparant delen met alle geïnteresseerde partijen: hoe lopen de geldstromen, welke inbreng kan men van De Windvogel verwachten, welke rechtsvormen neemt de samenwerking aan om de risico’s in aanloopfase te compenseren;
- Genoegen nemen met lagere winst dan commerciële partijen, omdat we maatschappelijke waarde te creëren in de energietransitie en een redelijk rendement aan leden te betalen in ruil voor participatie;
- Ons blijven verbinden met Energie Samen om toegang tot meer lokale initiatieven te krijgen en input te geven aan de lobby;
- Ons naar buiten profileren en positioneren als betrouwbare partij en daarbij het ‘eerlijke verhaal’ vertellen over de doelstellingen van De Windvogel en over windenergie van kop tot staart (financiën, CO₂ en recyclebaarheid bij productie, gebruik en buitengebruikstelling van windturbines).

Professionaliseren

Als we meer projecten oppakken en ons als voorkeurspartner willen positioneren, zullen we onze werkwijze voor de realisatie van projecten moeten professionaliseren. Onze leden hebben ook aangegeven dat zij ons graag het ‘eerlijke verhaal’ zien vertellen naar buiten toe; we kunnen daarin alleen een betrouwbare partij zijn als we onze zaken op orde hebben. Dat geldt ook voor werving van, contacten en samenwerking met leden. Dit betekent onder andere dat we de volgende dingen willen doen:

- Meer standaardisering aanbrengen in de realisatie van onze projecten, werken met draaiboeken e.d. Dit betekent niet dat we niet meer kunnen inspelen op lokale ontwikkelingen en wensen, wel dat we in plaats van 100% bijvoorbeeld 20% maatwerk bieden;
- In ledenwerving en contacten met leden slim gebruik maken van automatisering en van ambassadeurschap van huidige leden;
- Verdere professionalisering maakt het mogelijk om meer leden te verwelkomen, waardoor er meer fondsen beschikbaar komen en we een steviger partner zijn. Ook biedt het ons een betere positie en toegang tot het ontwikkelfonds dat Energie Samen beheert.

Participeren

We willen bijdragen aan de energietransitie door samen te werken met en te participeren in lokale initiatieven. Daarnaast willen we ook leden de gelegenheid bieden om actiever te participeren, zoals ook in de ledenvergaderingen is gesuggereerd. Dit betekent dat we het volgende willen doen:

- Proactiever communiceren over de voordelen van een samenwerking met De Windvogel in de totstandkoming van lokale participatie. Hiertoe zullen wij getuigenissen van onze huidige partners vragen en transparant communiceren over onze werkwijze;
- Door gebruik te maken van werkgroepen de kennis, ervaring en contacten van onze leden veel meer te benutten dan we nu doen en hopelijk de betrokkenheid van leden bij de organisatie en haar projecten verder te vergroten;
- Ons bestuur versterken met minstens één lid met kennis van ledenparticipatie om zodoende de kennis van onze leden beter te kunnen benutten.

Samenvattend:

Onze positionering is die van coöperatieve partner voor lokale initiatieven en voor maatschappelijke en commerciële partners die net als wij duurzame energie op land zien als een cruciaal onderdeel van de energietransitie. We realiseren onze projecten en organisatie op een professionele wijze. We participeren samen met lokale partijen in projecten en we benutten daarbij de gezamenlijke kennis van alle leden en partners zo goed mogelijk.

5. Acties op korte termijn

Als we kijken naar onze strategische thema's, zien we dat we al volop bezig zijn met activiteiten waarmee we invulling geven aan 1. Inhoudelijke focus op wind op land en 2. Projecten altijd samen. Ons derde thema 3. Meer slagkracht, kan ervoor zorgen dat we nog meer projecten samen met anderen kunnen realiseren¹. Echter, dan moeten we daar op korte termijn al een aantal dingen voor doen:

- **Aangescherpte positionering/communicatiecampagne:** als we meer projecten willen realiseren, hebben we meer leden nodig. Onze leden dragen bij aan de financiële basis voor participatie, ze kunnen ondersteunen middels werkgroepen en ze zijn ambassadeurs van duurzame energie. Om meer leden en partners te werven, onze huidige leden en partners te bevestigen in hun keuze en van ons enigszins 'stoffige' imago af te komen, zetten we een nieuwe communicatiecampagne op, benutten we social media, richten we ons op positieve communicatie met vleugje activisme;
- **Bestuurlijke versterking:** er komt veel werk op ons af en we hebben op dit moment al onze handen vol aan projectontwikkeling en gebiedscommunicatie in Amsterdam, Utrecht, Diemen, Vlaardingen, Bodegraven-Reeuwijk. Om meer projecten te kunnen oppakken, moeten er mensen bij. Ledenparticipatie in werkgroepen is belangrijk, maar ook versterking van het bestuur. Het voorstel is om maar liefst 4 nieuwe bestuursleden voor te stellen in de volgende ALV;
- **Standaard documentatie:** om snel op kansen in te kunnen springen met de menskracht die we hebben en om van tevoren transparant te kunnen zijn naar partners, moeten we standaardiseren. Niet iedere keer het wiel opnieuw uitvinden over rechtsvormen, notariële trajecten, bonusrisico's en dergelijke, maar standaard overeenkomsten, informatie, draaiboeken, downloadables, en dergelijke klaar hebben staan.
- **Projectenwerving:** om gezamenlijke projecten te realiseren, willen we actief partners benaderen en gesprekken met hen voeren. We zien nu twee belangrijke richtingen: 1. Een samenwerking met een landelijke partij met lokale grond, zoals bijvoorbeeld Rijkswaterstaat en/of 2. Met Energie Samen verbinding zoeken als 'redder in nood' van lokale coöperaties die een beroep willen doen op gelden uit het Ontwikkelingsfonds en die last hebben van 'bestuurlijke bloedarmoede'. Vanuit De Windvogel kunnen wij hen helpen door hen tijdelijk te versterken/coachen, langdurig te ondersteunen en door te participeren.

Bijlage: Belangrijkste punten in relatie tot toekomst De Windvogel uit de diverse geraadpleegde documenten.

Ondernemingsplan 2019

- De Windvogel richt zich op windmolens bouwen (pagina 3).
- Onze prioriteit ligt bij windenergie op land, omdat dit op dit moment de meest rendabele vorm van duurzame energie is en veel elektriciteit oplevert (pagina 19)
- Onze ambities (pagina 19):
 - Zoveel mogelijk wind- en zonne-energie produceren in Nederland, voor en door burgers;
 - Zoveel mogelijk burgerparticipatie door groei van het aantal leden bij energie-coöperaties en bij De Windvogel;
 - Op de lange termijn: werken zonder subsidies en zonder energiebelasting;
 - De transitie naar meer duurzame energie in Nederland stimuleren, door zoveel mogelijk samen te werken met energiecoöperaties, gemeenten en initiatiefnemers en ervoor te zorgen dat burgers kunnen participeren in duurzame energieprojecten middels direct eigendom;
 - De opbrengsten van duurzame energieprojecten duurzaam en sociaal inzetten in de omgeving, zodat de acceptatie en het draagvlak van windenergie vergroot wordt. Met andere woorden: windmolens als vliegwielen voor verdere lokale duurzame ontwikkeling.
- Marketingmodellen bekeken door PR-Mansion in 2017 (pagina 21):
 - A. Een aanpak op verschillende niveaus: plaatselijk/regionaal/landelijk
 - B. Een aanpak gericht op onderscheiden doelen: hoeveelheid extra leenkapitaal/groter ledenaantal
 - C. Een aanpak gericht op mogelijke doelgroepen: eigen leden/omwonenden van de initiatieven/afnemers van onze groene stroom/duurzame investeerders.

Notulen AB 12 november 2020, bespreking position paper

- Maak onderscheid tussen activiteiten voor de leden en die voor lokale initiatieven buiten De Windvogel;
- Onderzoek mogelijke lokale verankering van initiatieven in een centrale coöperatie;
- Kijk naar de toekomst van de hoofdactiviteit 'wind-op-land' in verhouding tot andere duurzame energie-ontwikkelingen.

Powerpoint presentatie

- RES'en leiden tot hernieuwde uitspraken over zoekgebieden, impact op locatieontwikkeling is nog onduidelijk;
- Onduidelijkheid over rollen De Windvogel, Energie Samen en projectenbureaus in relatie tot elkaar;
- Twee typen projecten: A. De Windvogel met een lokale coöperatie, B. De Windvogel met een lokale coöperatie en een commerciële partij. Dus niet meer zoals in het verleden: 100% De Windvogel als eigenaar;
- De Windvogel kan als organisatie moderner, slagvaardiger, meer met leden verbonden zijn;
- De werkwijze kan makkelijker/vlotter/meer gestandaardiseerd;
- Wees duidelijk over wat je biedt en verwacht van lokale coöperaties;
- Er is een duidelijke positionering nodig: De Windvogel is niet lokaal, hoe gaan we daarmee om? Gaan we van de lokale leden een actievere rol vragen? Gaan we lokaler opereren?
- Kijk naar financiële aspecten: risico-ontwikkeling en de financiële opslag daarvoor, maar ook aanpassing in eigendomsverhouding na enkele jaren exploitatie;

- Toegevoegde waarde De Windvogel:
 - Biedt mede-eigenaarschap naast ondersteuning, ervaring en kennis;
 - Neemt genoegen met lagere winst dan commerciële partijen;
 - Creëert maatschappelijke waarde in de energietransitie en betaalt redelijk rendement aan leden in ruil voor participatie.
- Scenario's:
 - Fusie met andere grotere coöperatie om waarde en slagkracht te vergroten;
 - De Windvogel als gekozen partner voor landelijke organisaties met lokaal grondbezit (o.a. Rijkswaterstaat) met als aanbod bijvoorbeeld wind en bos, wind en PV, wind en warmteopslag;
 - Organische groei en nauwere samenwerking met Energie Samen;
 - Opsplitsen naar regionale Windvogel organisaties die samenwerken met lokale projectenbureaus.
- Punten die bij elk scenario belangrijk zijn (mijn interpretatie): profileren, professionaliseren en participeren.

Notulen AB 14 januari 2021, bespreking PowerPoint presentatie

- Aanvulling op modellen A en B: model Zuidenwind, waar met 'kringen' in de regio gewerkt wordt en waarbij Zuidenwind de ontwikkelaar is.

Verslag strategiesessies 18 en 27 februari 2021

- Verbeterpunten De Windvogel richting leden: mailings, lidmaatschapsinschrijvingen, logo, leden voorzien van informatie waarmee zij anderen (inclusief lokale pers) kunnen informeren, toekomstvisie duidelijker beschrijven, deel informatie over ecologische footprint windmolens inclusief inzicht in wat er gebeurt bij einde levensduur;
- Verbeterpunten algemeen: toelichten USPs, PR, 'eerlijke verhaal' vertellen, duidelijk maken dat wind op land nog steeds de goedkoopste energie is;
- Overwegingen: rol van De Windvogel, windparken bij bedrijfsterreinen in combinatie met PV op daken, hulp bij Zon op Eigen Dak, invulling lokaal eigendom via lobby naar gemeenten en provincies met Energie Samen inzetten, eigen windmolens zijn lokaler en aansprekender dan participatie in grote parken (identiteit en identificatie), kijk naar kansen vanuit de nieuwe Warmtewet, kijk naar de waterstofmolen van Lagerwey en draag kennis van innovaties (batterijopslag, verticale PV-toepassingen) uit.

Notulen AB 11 maart 2021

- Leden geven de volgende punten aan:
 - Meer rollen van betekenis voor actieve leden in bijvoorbeeld werkgroepen mogelijk maken;
 - Informatie beschikbaar stellen aan de leden over:
 - a. Hoe de eigen gemeente aan te spreken met voorgenomen duurzame energie-initiatieven;
 - b. Met als uitbreiding daarop informatieavonden organiseren;
 - c. En informatiepakketten samenstellen;
- Van de besproken innovaties zal Wind-op-Zee onderzocht worden. Zon-op-Zee wordt ook genoemd (maar lijkt niet uitgezocht worden);
- Om als coöperatie te participeren in grote projecten zal samenwerking gezocht moeten worden met andere grote coöperaties ter verbreding van het draagvlak en de kapitaalleg;
- Elders genoemd: er komt een campagne ter viering en bekendmaking van het dertigjarig bestaan van De Windvogel.