

Energieadvies nr 4

Advieskrant voor energie verantwoord ondernemen

OKTOBER 2006

Combinatie energie en energiediensten praktisch voor klant

Energie. Voor veel organisaties een belangrijke kostenpost. Beheersing van die kosten en besparing op energie zijn dan cruciaal. Maar ook het gebruik van duurzame energiebronnen wordt in de maatschappij een steeds belangrijker thema. Dat vraagt om oplossingen waarbij energie en energiediensten in combinatie met elkaar worden geleverd. Oplossingen die aansluiten bij dat wat de Europese Commissie beoogt met haar Richtlijn Energie

Dienstenbedrijven
‘Nederland loopt wat betreft die combinatie van energie en energiediensten achter bij de ontwikkelingen in de Verenigde Staten en Groot-Brittannië’, zegt Eric Jordans. Hij is manager marketing en productontwikkeling voor de energie expertise diensten binnen Essent.

Kostenbesparing
Kostenbeheersing
Kostenzekerheid
Duurzaamheid

Energiedienstenbedrijf
‘Daar bieden energiebedrijven hun klanten ook diensten aan via zogenaamde energiedienstenbedrijven. In Nederland is deze ontwikkeling nog niet zo ver. Een aantal energiebedrijven biedt geen energiediensten. Andere energiebedrijven hebben deze diensten ondergebracht in een dochterbedrijf dat opereert onder een andere naam. En tenslotte zijn er installatiebedrijven en adviesbureau’s die



Eric Jordans: ‘Terugverdientijd energiebesparende maatregelen steeds korter’

energiediensten aanbieden. Vormen waarbij energie en energiediensten in combinatie met elkaar worden aangeboden zijn schaars.’

Eigen expertise
Vooruitlopend op een soortgelijke ontwikkeling als in de Verenigde Staten, kiest Essent voor een marktbenadering die uitgaat van haar eigen expertise: energie en energiediensten. ‘We merken dat klanten uit alle segmenten min of meer soortgelijke behoeften hebben als het gaat om energie en om energiediensten. Klanten vragen ons met betrekking tot energie en energievoorzieningen vooral over kostenbesparing, kostenbeheersing en kostenzekerheid. Ze zien energie en energiediensten dan ook als een logische combinatie. Daarnaast spreken we, vanuit het standpunt van maatschappelijk verantwoord ondernemen, met klanten ook steeds vaker over de duurzaamheid van de energie.’

Competence centers
Tegen die achtergrond heeft Essent in 2002 haar diensten gegroepeerd in een energie diensten bedrijf, energie expertise diensten. Dit bedrijf kent drie competence centers die als volgt omschreven kunnen worden:

- Energie Advies & Inspectie (EA&I):
 - gegarandeerde energie beschikbaarheid en veiligheid conform wet- en regelgeving;
 - monitoring, inspecties, advies, audits en training;
- Energie & Installatie (E&I):
 - gegarandeerde kostenzekerheid voor 15 jaar bij gasgestookte toestellen;
 - ontwerp, installatie, onderhoud en service aan gasgestookte toestellen;

- Energie & Exploitatie (E&E):
 - gegarandeerde besparing met bonus afspraak;
 - ontwerp, installatie, financiering en beheer, monitoring, onderhoud en service van energie infrastructuur in combinatie met energielevering en vaak gerealiseerd met duurzame oplossingen. Totale ontzorging vanuit één aanbieder en daarmee een uniek product.

De drie competence centers gebruiken elkaars mensen en knowhow en werken op projectbasis samen met Essent als energieleverancier voor de zakelijke markt. Op pagina 2 van deze Nieuwsbrief gaan de competence center managers verder in op hun assortiment en werkwijze.

De verwachting is dat de vraag naar energiediensten nog verder zal toenemen. Ik denk dat het energiebedrijf dan een goede partner is.’

Kostenbesparing
Vooral kostenbesparing weegt zwaar, weet Eric Jordans. ‘Kijkend naar de toekomst moeten we er rekening

Energieadvies voor schaatstempel Thialf: tot 30 procent energiebesparing



Thialf is de belangrijkste overdekte schaatstempel van Nederland. Elke winter vormt de imposante hal in Heerenveen hét decor voor spectaculaire strijd en indrukwekkende prestaties. Vele persoonlijke, nationale en internationale records sneuvelden al onder dit dak. Als hoofdsponsor levert Essent hier al geruime tijd een belangrijke bijdrage aan. Maar daarnaast wordt er ook op een ander gebied vruchtbare energie gestoken in het Friese ijs.

Lees verder op pagina 2

Inhoudsopgave o.a.



Rob Kool, SenterNovem:
‘Goed dat de markt zelf initiatieven neemt’

pagina 3



Ontzorging en besparing voor RADAR

pagina 3

‘Inspecteren ja, maar onze gasten mogen er in geen geval last van hebben’

pagina 4

EA&I gaat niet over één nacht ijs

Energieplan voor Thialf levert tot 30 procent besparing op

vervolg van pagina 1

Deze zomer voerde de dienst Energie Advies & Inspectie een uitgebreid energieonderzoek uit. Een voorzichtige schatting voorspelt nu een energiebesparing van tussen de 25 en 30 procent.

‘In het verleden hadden we al een paar keer een energierapport van Essent gekregen, waarin suggesties werden gedaan’, vertelt Jarko Nieweg, directeur van Thialf. ‘Deze en nieuwe aanbevelingen zijn nu volledig geconcretiseerd.’



Jarko Nieweg: ‘Van onderzoek tot en met uitvoering is het snel en goed gedaan.’

Splitsen en besparen

‘Het feit dat wij een energieonderzoek door Essent hebben laten uitvoeren heeft alles te maken met de hoge energiekosten en het enorme gasverbruik waar wij het afgelopen jaar mee geconfronteerd werden’,

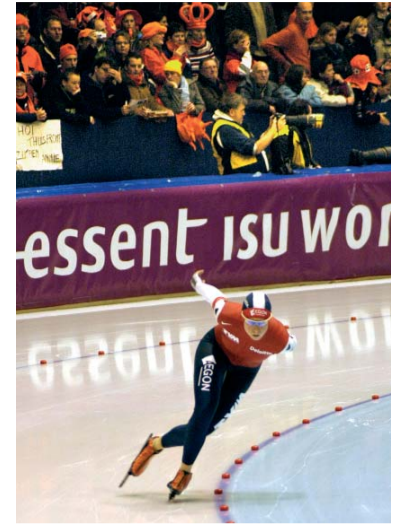
vertelt Nieweg. ‘Alles zat hier op één systeem en uit het onderzoek bleek dat we de zaak moesten splitsen. De verwarming van de hal, de verwarming van het dweilwater en

de verwarming van het douchewater moesten afzonderlijk van elkaar worden geregeld.’ Om deze aanpassingen te realiseren haalde EA&I de installatiepoot ES&T erbij. Na raming

van de kosten besloot Thialf om tot installatie over te gaan.

Terugverdienen

Uiteraard brengt de bouw van dergelijke nieuwe systemen kosten met zich mee. Nieweg: ‘Voor ons betekende dat een investering van ruim twee ton.’ Omdat er op een flinke besparing van de energiekosten gerekend kan worden, zullen deze kosten binnen vier à vijf jaar volledig terugverdiend worden. Overigens is Nieweg niet alleen tevreden over het resultaat, ook over de uitvoering van het hele project door de Essent-diensten is hij goed te spreken. ‘Van de eerste gesprekken over het besparingsonderzoek tot de oplossing van het energieprobleem nam een paar maanden in beslag. In het niet-ijsseizoen is de zaak gerealiseerd. Snel en goed gedaan’, aldus de Thialf-directeur.



Voor meer informatie over de artikelen in deze krant kunt u contact opnemen met **Essent Energie Advies & Inspectie**
Telefoon: **038 852 36 57**
E-mail: **energieadvies@essent.nl**

Competence Center Energie & Installatie

Gegarandeerde kostenzekerheid voor 15 jaar!

Energie & Installatie (E&I), op de markt bekend als Energie Services & Technische Installaties, is Essent's competence center voor installaties: verwarming, koeling, ventilatie, enzovoort. E&I adviseert haar klanten bij het ontwerp en verzorgt zelf de plaatsing. Via een uitgekiend onderhouds- en serviceprogramma garandeert E&I haar klanten

gedurende de duur van het contract een 100% kostenzekerheid van de instandhouding. Geen verrassingen.

Energiebesparende technieken en 15 jaar garantie!

‘Energiebesparing is het uitgangspunt bij al onze projecten’, volgens directeur Ezra Zitoony. ‘Daarvoor gebruiken we de nieuwste technieken. En dat we daarin vertrouwen



hebben, blijkt uit onze 15-jarige garantie; 100% zekerheid op de kosten van de instandhouding van de installatie. Geen enkel ander bedrijf biedt een vergelijkbare garantie. Of het nu gaat om ketelhuizen voor scholen, woningbouwverenigingen, zorginstellingen, sportcomplexen of utiliteitsgebouwen.’

Ezra Zitoony: ‘Nieuwste techniek en lange garantie’

Samenwerking met andere (Essent) bedrijven

‘Toch blijkt dat de onze klanten meer willen’ aldus Zitoony. ‘Samen met onze collega's bieden we onze klanten de mogelijkheid om hun complete energiehuishouding aan ons uit te besteden. Wij nemen de exploitatie van hen over en garanderen de klant besparing. De drie competence centers werken in dit soort

trajecten nauw met elkaar samen om alle daarbij behorende producten en diensten goed afgestemd op elkaar te leveren.’ En wat betreft de levering van energie, ‘daarin heeft de klant het volledig voor het zeggen’ zegt Zitoony.

Competence Center Energie Advies & Inspectie

Gegarandeerde energie beschikbaarheid en veiligheid conform wet- en regelgeving



Energie Advies & Inspectie (EA&I) garandeert haar klanten dat de energie beschikbaar is (dus ‘achter de meter’ niet uitvalt) en efficiënt en veilig wordt gebruikt, conform de wet- en regelgeving. EA&I levert een modulair opgebouwd product en dienstenassortiment; van certificatenbeheer, (NEN)

Rense Louwes: ‘Totaal ontzorgingspakket voor de klant’

inspecties, implementatie arbeidsveiligheid elektrische installatie, monitoring, energie besparings advies, training en opleiding tot en met energiezorg. EA&I werkt samen met de klant aan Energiezorg programma's ter invulling van een meerjarenafspraken.

Energiebesparing

‘De energiekosten stijgen omdat de olie- en gasprijzen stijgen. Daar kunnen wij

niets aan doen’ zegt Rense Louwes, manager operations van EA&I. ‘Echter al van oudsher helpt Essent, bijvoorbeeld via EA&I, haar klanten energie te besparen. De basis daarvoor wordt gelegd bij energiemonitoring: het verbruik wordt (per locatie) online geregistreerd, grafisch gerapporteerd, voor graaddagen/productievolumen gecorrigeerd en gebenchmarkt. Vervolgens worden doelstellingen en plannen

geformuleerd. Deze plannen betreffen dan de implementatie van klantenacties ondersteund met EA&I dienstverlening en kunnen betrekking hebben op aanpassingen in gedrag, techniek en organisatie.’

Samenwerking met andere (Essent) bedrijven

Daar waar EA&I dienstverlening niet kan voorzien in de klantbehoefte wordt samen gewerkt met de andere

(Essent) bedrijven en competence centers. Bijvoorbeeld wanneer nieuwe installaties moeten worden ontworpen en aangelegd (Energie & Installatie) en eventueel dienen te worden gefinancierd en geëxploiteerd (Energie & Exploitatie). ‘Deze veelal langjarige samenwerking levert een totaal ontzorgingspakket voor de klant op.’

Competence Center Energie & Exploitatie

Gegarandeerde besparing met bonus afspraak

Het competence center Energie en Exploitatie (E&E), op de markt bekend als Arpas, is een zuivere Energy Service Company. Een energiedienstenbedrijf dat, op basis van prestatieovereenkomsten, investeert in energiebesparende voorzieningen bij haar klant en haar inkomsten haalt uit de gerealiseerde besparingen op verwarming, verlichting en koeling. Ontwerp, installatie, financiering en beheer, monitoring, onderhoud en

service van energie opwekking in combinatie met energielevering en vaak gerealiseerd met duurzame oplossingen.

Energiebesparing gegarandeerd

‘Wij nemen exploitaties van gebouwen over’, legt Ger Kempen, directeur E&E uit. ‘We investeren in energiebesparende maatregelen. We monitoren het energieverbruik en sturen zo nodig bij. En we investeren in bijvoorbeeld

ketels of verlichting, waar mogelijk in duurzame energietechnieken zoals warmtepompen of warmte-koude opslag. De investeringen worden terugverdiend uit de energiebesparing.’ ‘Na achtereenvolgens het haalbaarheidsonderzoek en de intentieverklaring, gaan wij door met metingen, ontwerpen en een bestek maken. Pas daarna sluiten we een contract. Meestal voor tien jaar. Gedurende die tijd nemen wij de volle-

dige zorg van de klant over. En tegen lagere kosten dan voorheen!’

Samenwerking met andere (Essent) bedrijven

‘In de prestatieovereenkomst is voorzien dat Essent in elk geval in het eerste contractjaar de energie levert. Echter daarna heeft de klant het recht om concurrerende offertes op te vragen. Als die gunstiger zijn hebben wij het recht om dit aanbod te matchen (dan blijft

Essent leverancier) en anders gaat onze klant verder met een andere energieleverancier. Het prestatiecontract wordt verder gehandhaafd en de energiebesparing blijft gegarandeerd’ vertelt Ger Kempen.

Ger Kempen: ‘Investeringen terugverdienen uit energiebesparing’



Rob Kool, SenterNovem: 'Goed dat de markt zelf initiatieven neemt'

Energiediensten dragen bij aan energiebesparing, innovatie en zorg voor het milieu. Europese beleidsmakers dragen het fenomeen een warm hart toe. Toch kan de bekendheid van energiediensten nog niet bogen op brede bekendheid. En dat terwijl op het niveau van Europese regelgeving nadrukkelijk staat vermeld dat energiediensten moeten worden gestimuleerd. 'Ik merk wel dat het geleidelijk begint te beklijven', zegt Rob Kool, manager internationale duurzame ontwikkeling SenterNovem. 'De wil in Europa is wel aanwezig, maar hoe energiediensten het best kunnen worden gestimuleerd, dat is nog niet duidelijk.'

In Europa opererende energiediensten zijn meestal onderdeel van energiebedrijven of zijn gespecialiseerde partners in de markt, zoals installatiebedrijven. 'Dat met name energiebedrijven met betrekking tot besparing en duurzaamheid in de Europese regelgeving worden genoemd, vind ik zeker een argument om ook voor energiediensten naar de energiebedrijven te kijken', zegt Kool.

Doorontwikkelen

'In het verlengde van energielevering is het een perfecte extra dienst. Daar plaats ik wel meteen de kanttekening bij dat het energiebedrijf energiediensten dan wel als een serieuze aangelegenheid moet zien. En dus niet als "dat doen we er wel even bij". Op dit moment zijn energiediensten in z'n algemeenheid denk ik nog niet genoeg doorontwikkeld.'

Europese betrokkenheid

Sterk punt van een vanuit een energiebedrijf opererend energiedienstenbedrijf vindt Kool de grote technische kennis. 'Bovendien ken je je klant. Mogelijke verbetering zie ik in de marketing en financierskants. In de ontwikkeling van energiediensten loopt op dit moment een Europees project vanuit het Internationaal Energie Agentschap. Essent speelt daar als Nederlandse vertegenwoordiger een rol in. Het project is er op gericht om te kijken welke instrumenten je het best achter energiediensten kunt zetten.'

Initiatieven

Een voorbeeld van een goed te gebruiken instrument vindt hij slimme constructies met financieringen. 'Dat Essent samen met de ING-bank klanten al geruime tijd een dergelijke financiering aanbiedt, geeft aan dat het een instrument is waar de klant baat bij heeft. Zo zie je dat de markt zelf al goede dingen ontwikkelt. Je kunt als overheid daarin misschien wel stimuleren, maar het is goed dat de markt initiatieven neemt. En misschien worden organisaties daar in het begin niet meteen erg rijk van, maar als ik de grote omzetten zie die in de VS en UK worden behaald, dan voorzie ik hier een goede toekomst voor deze nieuwe business.'

Rob Kool: 'Energiebedrijven hebben veel technische kennis en kennen hun klanten'



EA&I verzorgt Keuring Laagspanning

'Er zijn maar weinig bedrijven met zoveel ervaring en expertise'

Een belangrijke dienst van Energie Advies & Inspectie is de Keuring Laagspanning. Aan de hand van vaststaande normen verricht EA&I veiligheidskeuringen aan elektrische installaties voor een breed scala aan bedrijven. Dat begint bij het midden- en kleinbedrijf en eindigt bij grote zakelijke klanten zoals de Nederlandse Aardolie Maatschappij en Akzo Nobel. Veiligheid van installaties is essentieel voor het welzijn van werknemers. Maar daarnaast kunnen de inspecties ook veel kosten besparen.

'Er wordt wel eens geklaagd dat inspecties zo duur zijn', zegt Hans Santing, salesmanager bij EA&I. 'Maar als je nagaat wat het kost als de productie een dag uitvalt, dan ben je gauw uitgepraat.'

Werkwijze

'Wij hebben een team van accountmanagers verdeeld over heel Nederland. Deze mensen zijn actief op de markt aan het zoeken naar bedrijven die gebruik willen maken van onze diensten. In negentig procent van de gevallen komt de klant niet bij ons, wij zoeken hem op', legt Santing uit. 'Als we bij een bedrijf komen, inventariseren we eerst wat er in het verleden al is gedaan. Dan peilen we de behoefte en maken afspraken over het soort rapport dat er gemaakt gaat worden. Ook moet er afgesproken worden welk gedeelte gekeurd moet worden. Vervolgens maken we praktische afspraken over de metingen. We moeten altijd een gedeelte van de installaties spanningsloos maken en dat moet gepland worden, meestal buiten kantoor- of productietijden.'

Ervaring

Er is veel concurrentie in Nederland op het gebied van veiligheidskeuringen. Maar volgens Santing heeft Essent een stevige marktpositie: 'er zijn maar weinig bedrijven die zoveel ervaring en expertise hebben als wij. We hebben natuurlijk van oudsher zeer ervaren inspecteurs binnen ons bedrijf lopen en die hebben we nu verzameld binnen EA&I. Onze mensen hebben enorm veel verstand van zaken en zij moeten in wezen ook reclame voor ons maken door een goede rapportage achter te laten.' Ook na de keuring houdt



EA&I namelijk contact met de klant. Daarmee wordt regelmatig weer nieuw werk gegenereerd. 'Zoals de Accor Hotelgroep. Die hebben naar aanleiding van onze rapportage een hoop hersteld en daar doen we nu ook de herkeuring.'

E&E buigt klacht om naar langdurige klantrelatie Ontzorging en besparing voor RADAR

RADAR ondersteunt en begeleidt mensen met een (verstandelijke) beperking. De organisatie beheert meer dan tweehonderd locaties in Zuid-Limburg zoals dagcentra, kleinschalige woonvormen en kinderdagverblijven. Al deze gebouwen worden al jaren door Essent van energie voorzien. Begin dit jaar overwoog RADAR echter om over te stappen naar een andere leverancier. Energie Exploitatie greep in en bedacht een constructie waar zowel Essent als RADAR langdurig financieel voordeel van zullen hebben. Hoe een klacht werd omgebogen in een langdurige klantrelatie.

berg aan papieren rompslomp op, waar we gewoon niet meer doorheen kwamen.'

Eén aanspreekpunt

Om uit het doolhof van voorschotten, mutaties en afrekeningen te komen, zocht RADAR aanvankelijk zijn heil buiten Essent. 'Wij waren al in gesprek met verschillende bedrijven die hun dienstverlening kwamen toelichten', herinnert Jean Pierre Giesen zich. 'Maar toen kwamen we bij de dienst Energie



Exploitatie terecht. Zij zijn voor ons als tussenpersoon gaan fungeren. Wij hebben nu één aanspreekpunt dat zorgt voor alle mutaties, beheer en financiële stromen. En daar zijn we heel erg blij mee. We betalen weliswaar voor deze service, maar als je dat afzet tegen de capaciteit die dat zowel op de facilitaire afdeling als op de financiële administratie

kostte, dan levert het een enorme besparing op.'

Besparing

Ook op het gebied van energieverbruik helpt Energie Exploitatie intensief mee met het terugdringen van de kosten. 'Dat gaat op basis van een no cure no pay, waarbij Essent allerlei activiteiten ontplooit om energie te besparen', vervolgt Jean Pierre Giesen. 'Die besparing wordt dan fifty-fifty verdeeld. Dat zal bij ons moeten leiden tot een structurele besparing van rond een ton op jaarbasis.'

Minder kopzorgen

Naast het financiële profijt is RADAR met het nieuwe contract ook een hoop kopzorgen kwijt. 'Het gebeurde bijvoorbeeld nog wel eens dat een locatie, buiten het contract van RADAR om, inging op een aanbod van een andere leverancier. Daardoor werd een locatie in één keer bij Essent afgesloten. Dat is nu niet meer mogelijk. Ook als wij nieuwe panden betrekken en een nieuwe aansluiting nodig hebben, wordt dat allemaal voor ons geregeld.'

'Al onze woonvoorzieningen hadden eerst een eigen contractje met Essent', zegt Jean Pierre Giesen, hoofd facilitaire zaken van RADAR. 'Dat leverde ons een enorme

E&E helpt ouderen koel de zomer en goedkoop de winter door Warmtepompsysteem in woonzorgcentrum mede mogelijk gemaakt door Essent

Wooncorporatie Antares Woonservice is verantwoordelijk voor de bouw van het woonzorgcentrum Zonneveld in Blerick, een modern complex met 43 comfortabele huurappartementen. Hoe geliefd de woningen zijn, bleek deze zomer onder meer uit een groot artikel in het Dagblad van Noord Limburg. Daarin werd het warmtepompsysteem dat voor de verwarming én verkoeling zorgt, van alle kanten geprezen. 'Koel zorgcomplex doet wachtlijst groeien', zo kopte de krant. Wat het artikel niet vermeldt, is dat de komst van deze energiezuinige klimaatbeheersing mede mogelijk werd gemaakt door Essent.



'We hebben samen met Essent een financieringsconstructie bedacht waarbij de bewoners uiteindelijk niets extra betalen', vertelt Jan Meelkop van Antares Projecten trots. De meerinvestering van de warmtepomp werd betaald uit de besparing die de energiezuinige installatie over de duur van het contract oplevert. 'Het voorstel van Essent paste precies bij de behoefte die wij hebben bij dit soort projecten.'

Toekomstig voordeel
De meerwaarde van de warmtepomp zit volgens Jan Meelkop vooral in het finan-

cieel rendement voor de bewoners op de langere termijn. 'In de toekomst zullen de energieprijzen, met name de gasprijzen, verder stijgen', zo legt hij uit. 'Doordat wij met dit systeem veel minder gas verbruiken, betekent dat in de toekomst een behoorlijk voordeel in de portemonnee.' Daarbij komt dat het systeem tegen minimale kosten ook kan koelen. Daar waren de bewoners deze hete zomer zeer over te spreken, zo bleek ook uit het krantenartikel.

Maatwerk

'Ik heb het genoeg gehad om dit concept bij meerdere projecten met Essent te mogen uitvoeren', vervolgt Jan Meelkop. 'En het is voor mij heel prettig om een groep mensen erbij te hebben die zeer creatief en constructief meedenken. Het blijft bij ieder project maatwerk en wat dat betreft wordt op vele fronten meegedacht.'

'Inspecteren ja, maar onze gasten mogen er in geen geval last van hebben'



Martin Riemens: 'Goede contacten en ook de prijs klopte'

Centerparcs is een grote internationale organisatie. In Nederland heeft het acht parken met gemiddeld 650 huizen. Dorpen op zich, met veel voorzieningen met installaties om het verblijf voor de gasten in het park zo aangenaam mogelijk te maken. EA&I is bezig om

die installaties te inspecteren volgens de NEN 3140. Een toch wel speciale klus, volgens Martin Riemens, manager maintenance van Centerparcs. Want één ding is vooral van belang: 'de gasten mogen in geen geval last hebben van de inspectie.'

De parken moesten worden onderworpen aan een nauwgezette controle aan de hand van een uniform inspectieplan. 'Eerder hadden we dit soort inspecties niet uniform geregeld op onze parken. Door dat gelijk te maken en uit te laten voeren door EA&I zijn we als Centerparcs gegarandeerd van een uniforme benadering van de NEN 3140 inspectie.'

Inspectieplan

Van der Heide, een bedrijf dat zich richt op inspecties, schreef het inspectieplan dat model staat voor alle parken. Zo wordt een vergelijking van appels met peren voorkomen. Daarna moesten alle parken volgens dit plan worden geïnspecteerd. Een forse klus die werd uitbesteed aan de beste aanbieder.

Contacten

'Essent was voor Centerparcs de meest aantrekkelijke partij om mee in zee te gaan', zegt Riemens. 'We hadden al vele jaren goede contacten met jullie EA&I-accountmanager door eerdere inspecties. Die rapportages waren degelijk en goed en omdat het bij deze inschrijving ook op grond van de kosten klopte, gingen we met ze in zee.'

Specifieke inspectiemethode

De Centerparcs zijn verdeeld in huisjes en centrumgebouwen. In de huisjes worden de elektrische installatie, de verwarming, de luchtbehandeling en het warmwater geïnspecteerd. Bij de centrumgebouwen ook, maar dan gaat het om winkels, restaurants, entertainment en het subtropische zwembad. In de centrumgebouwen worden alle installaties geïnspecteerd. De installaties in de huisjes ook, maar door een statistische methode te hanteren hoeven niet alle huisjes te worden gecontroleerd.

Cyclus

'Worden in het te inspecteren deel van de huisjes fouten gevonden dan breidt de inspectie zich uit naar een groter deel van een park. Dat kan zelfs leiden tot een inspectie van alle huisjes. In een cyclus van vijf jaar krijgen zo alle installaties een inspectie. Daarna begint de inspectie weer van voren af aan. 'Dus wanneer Essent zijn werk goed doet, inspecteert het de komende vijf jaar onze parken. En wie weet daarna ook, maar deze overeenkomst is voor vijf jaar.'

Goede relaties duren vaak lang

Al sinds decennia hebben de Groningse woningbouwvereniging In en ES&T contacten. Goede contacten vindt Brenda Delger. De technisch adviseur installaties van het planmatig onderhoud van de woningen van In weet dat vooral kwaliteit en vertrouwen daarin de basis zijn.

Scholen en gebouwen waren het in de jaren tachtig. Maar de werkzaamheden breidden zich uit en nu doet ES&T voor In de cv- en warmwater installaties van een groot aantal wooneenheden. Dit zijn met name installaties waar sprake is van ketelhuizen met centrale warmteopwek-

king, waar eventueel ook warmwater wordt gemaakt voor sanitaire doeleinden.

Vistekaartje

'Een deel van onze woningen krijgt warmte vanuit een aantal grote ketelhuizen. ES&T doet het onderhoud daarvan, maar ze doen zonnig ook vervanging van onze installaties. Onlangs begonnen ze aan de ketelvervanging van wel een heel oud pand. Het zeshonderd jaar oude Pepergasthuis. En ze lossen ook alle voorkomende storingen op. Tot bij de huurder thuis. Dat vereist een klantgerichte en flexibele opstelling. Je kunt dus met stelligheid zeggen dat ze ook ons visitekaartje naar de klant moeten zijn', aldus Brenda Delger.

Contract

In en ES&T gieten samenwerking in vijfjarige contracten. 'Dat gaat overigens niet vanzelf hoor. Voor iedere vijf jaar bekijken we opnieuw met wie we in zee gaan. Op basis van prestaties, deskundigheid, betrouwbaarheid en klantgerichtheid naar ons en naar onze huurders. Maar natuurlijk kijken we ook naar de prijs. We hebben juist weer een contract met ES&T afgesloten.'

Brenda Delger: 'Ze zijn het visitekaartje naar onze klant'



Energiediensten kunnen voor B2B nét het verschil maken

Onze samenwerking met Energie Advies & Inspectie heeft aantoonbare toegevoegde waarde voor de klanten van B2B vindt Math Hamelers. B2B is het Essent onderdeel dat zich volledig richt op zakelijke klanten. Hamelers, accountmanager van B2B, weet dat juist die klanten naast een goede energieleverancier behoefte hebben aan diensten als inspecties en monitoring van hun installaties door een gecertificeerd bedrijf.

Zakelijke klanten willen graag op energieverbruik besparen. Met de stijgende energieprijzen verdienen energiebesparende maatregelen zich snel terug. Maar ook monitoring, het op afstand uitlezen van de gegevens van een installatie, is een beproefd middel om de vinger aan de energiepolts te houden.

Compleet product

'Met Essent in zee gaan kan voor



klanten soms juist afhangen van de compleetheid die we als B2B samen met energiediensten kunnen aanbieden', weet Hamelers. 'De deal die we onlangs sloten met de grote internationale vervoerder DHL, kwam juist tot stand doordat wij via Energie Advies & Inspectie een aantal energiescans voor hun vestigingen aanboden. Dat maakt dan net het verschil. En de samenwerking com-

pleteert het product naar de klant. Wij kunnen de klant naast energie ook energiediensten aanbieden. Maar zijn de mensen van de energiediensten bij de klant, dan wordt ook gesproken over de energielevering van Essent.'

Marktconform

De samenwerking met Energie Advies en Inspectie lijkt voor B2B

misschien vanzelfsprekend, maar de keuze kon alleen op marktconforme gronden. Hamelers: 'Dus zowel wat betreft prijs als het hebben van de juiste certificeringen moest het kloppen. Maar als je dan nog steeds intern terecht komt, dan is de keus niet moeilijk. Misschien is het net als bij auto's. Die zijn tegenwoordig allemaal goed. Maar wanneer je bijvoorbeeld bij NedCar werkt ga je toch ook niet in een Volkswagen rijden?'

Na woorden daden

Ook Wim van der Schaft, DHL, vindt energiediensten in het verlengde van energielevering een logische combinatie. 'Ik vind dat de leverancier ook een taak heeft als het gaat om het zichtbaar maken van het gebruik van energie en waar je acties kunt ondernemen om slimmer met verbruik en dus de kosten kunt omgaan. Die benadering vanuit Essent vind ik goed, maar na woorden wil ik ook daden zien. Wat dat betreft kijk ik met belangstelling uit naar begin volgend jaar wanneer de resultaten zichtbaar worden.'

Agenda

11-13 oktober
Beurs Energie 2006 voor grootzakelijke eindgebruikers
Organisatie: Libéma Exhibitions/F&B
Den Bosch

19 oktober
Workshop Energiebesparing in de rioolwaterzuivering.
Organisatie: SenterNovem
Beverwijk

31 oktober
Plenaire Eerste Kamer over Splitsingswet
Den Haag

2 november
Nationaal Congres Gezond Binnen 2006
Organisatie: Stichting Platform Binnenmilieu
Locatie: Meervaart te Amsterdam
Informatie: www.gezondbinnen.nl of www.rostra.nl

17 november
Nationale Dubodag 2006
Organisatie: SBO
Utrecht

20-21 november
Internationaal congres Duurzame Mobiliteit
Leeuwarden
Informatie: www.energyvalley.nl

20-22 november
Energy Convention Groningen 2006 Internationale Energieconferentie
Academiegebouw, Broerplein 5 (opening) en Martiniplaza, Leonard Springerlaan 2 (programma) te Groningen
Informatie: www.energy-convention.nl

29-30 november
Nationaal Energie Forum 2006
Organisatie: Euroforum;
Scheveningen

12-14 december
Elektro Vakbeurs Hardenberg 2006
Hardenberg
Informatie: info@evenementenhardenberg.nl

14-16 maart 2007
Zorg & ICT
Locatie: Jaarbeurs, Utrecht
Informatie: www.zorg-en-ict.nl

Colofon

Energieadvies is een uitgave van Energie Advies & Inspectie
Postbus 89
8000 AB Zwolle
Tel. 038 852 36 57
Fax 038 852 36 55
email energieadvies@essent.nl

Eindredactie Bert Spielman
Tekst Castel Mediaproducties
Vormgeving Rob Lucas
Fotografie Hilbrand Hut en Bart Willemsen