

Klimaatneutraal in 2035: dat is de ambitie van Eneco. De versnelling van de energietransitie vraagt om een digitale transformatie. Met onder meer een Virtual Power Plant wil Eneco de doelstelling realiseren. “De groei van duurzame energiebronnen én digitalisering zijn bepalend voor de ontwikkeling van energiesystemen.”

H

et energiesysteem verandert. Voorheen was het aanbod van energie af te stemmen op de vraag door het opschalen van de capaciteit van de centrales. Om optimaal van duurzame opwek gebruik te kunnen maken moet die flexibiliteit voor de BV Nederland nu anders worden ingeregeld. “Het in balans brengen van vraag en aanbod is belangrijker dan ooit”, geeft Vincent Tuk, Chief Digital Officer bij Eneco, aan: “De vraag fluctueert door elektrificatie; denk aan het opladen van elektrische auto’s. Maar het aanbod varieert ook, nu er meer duurzame opwek is. Wind- en zonne-energie zijn immers niet altijd beschikbaar.”

De ontwikkeling van energie-opslag en het stimuleren van continu regelbare opwekcapaciteit zijn onmisbaar, legt Tuk uit. “Eneco levert hier een bijdrage aan met de Virtual Power Plant. Hiermee kunnen we slimmer gebruikmaken van de flexibele capaciteit van wind- en zonneparken en batterijen.”

Er zijn veel data nodig voor het managen van het energiesysteem nieuwe stijl. Zeker als je, zoals Eneco, een ambitieuze duur-

zaamheidsdoelstelling hebt. “We maken samen met onze klanten een enorme transitie door. Dit kan alleen met een datagrid dat het delen van informatie mogelijk maakt”, vertelt Mieke Feenstra, Head Marketing & Customer Experience B2B bij Eneco. “Voor het balanceren van het net is een continue uitwisseling van data essentieel. Hierbij leveren onze assets niet alleen informatie, maar ze zijn ook op afstand stuurbaar.”

Klantsegmentatie

“Aanbieders en klanten gaan straks anders met elkaar om”, weet Tuk. “Het worden hechtere relaties. Hoe meer we samen met de klant naar nieuwe producten en diensten kijken, hoe meer ze deelgenoot worden van het verhaal – dat uiteindelijk moet leiden tot een CO₂-neutrale onderneming in 2035.” De uitdaging daarbij is dat een ‘one size fits all’-oplossing niet mogelijk is, geeft Feenstra aan. “Onze grote groep zakelijke klanten is beslist niet homogeen. De klanten variëren van een kleine bakker tot een eventcenter en van een zorgcollectief tot een telecomprovider.” Bij een deel van hen is energie een basisbehoefte en zijn betaalbaarheid



“We bouwen het energiebedrijf van morgen”

Mieke Feenstra

Vincent Tuk



en beschikbaarheid een motivator voor verduurzaming. Een ander deel is intrinsiek gemotiveerd om CO₂-doelstellingen te behalen. Feenstra: “Je kunt je voorstellen dat betaalbaarheid wat anders betekent voor een bakker op de hoek dan voor een supermarktketen.”

Voor een klant waarbij energie essentieel is voor de bedrijfsvoering, zoals een datacenter of een ziekenhuis, is vooral leveringszekerheid van groot belang. Terwijl voor een onderneming waarbij energie een groot deel van de prijs van het

product bepaalt, de kostprijs van energie doorslaggevend is. “Zo heeft iedereen eigen intrinsieke drijfveren en behoeften. Samen met klanten komen we tot oplossingen die bij zijn of haar behoefte passen. Cocreatie is key in een transitie. Wij leren van de klant en samen geven we de energietransitie vorm”, stelt Feenstra.

“De uitdaging voor de digitale transformatie bij dit alles is hoe je dat partnership met de klanten op een schaalbare manier inricht”, zegt Tuk. “Je probeert de verschillende segmenten te bedienen, maar het is de uitdaging om dat voor tienduizenden klanten in dat segment gelijktijdig te doen. Hier speelt digitalisering een belangrijke rol.” In de digitale platforms, die een cloud-based ICT-architectuur als basis hebben, kijkt Eneco wat

het gedrag is binnen de klantprofielen. “Vanuit die kennis brengen we onze proposities naar de markt, kan de energietransitie versnellen en bereiken we de klimaatdoelstellingen.”

Virtual Power Plant

Al die inspanningen zijn niet alleen nodig om het aanbod en de vraag op nationaal niveau in balans te brengen. Feenstra: “Het is belangrijk dat we de transitie ook in dat opzicht voor individuele klanten samen invullen. Zodat ook hier balans in opwek en verbruik van duurzame energie mogelijk is.” Ook hierbij speelt de Virtual Power Plant, die sinds september live is, een belangrijke rol. Tuk: “Daarmee wordt duidelijk wanneer het voor bedrijven qua energie goedkoper is om te produceren of juist niet. Zo kunnen wij en de afnemers continu de energiebalans optimaliseren.”

Eneco wil vervolgens een stap verder gaan, door de rol van energieleverancier te transformeren. “We willen het managen van het energiesysteem van een klant als een ‘as a service’-model in de markt zetten”, legt Tuk uit. “Dan trekken we projectontwikkelaars die duurzame energieprojecten ontwikkelen naar ons toe met de belofte dat wij sneller dan anderen waarde uit hun assets halen. Zo transformeren we naar het energiebedrijf van morgen.” ◀

**Digitalisering
is de
steunpilaar
van de
energietransitie.**

