

Eneco

ENERGIE- TRANSITIE: SAMEN WAARDE CREËREN

MT1000 2024

78

De energiemarkt is al langer in beweging, maar de energiecrisis zorgde voor grote onzekerheid bij zakelijke gebruikers. Eneco heeft een heldere strategie en boodschap voor hen: "Met focus op duurzaamheid en klantgerichtheid bouwen we samen aan een stabiele, betaalbare en duurzame energievoorziening voor de toekomst."

"De kern van wat wij bij Eneco B2B, de zakelijke tak van Eneco, doen", begint Dick Velings, Managing Director B2B, het gesprek, "is onze zakelijke klanten begeleiden naar een duurzame, stabiele en toekomstvaste energievoorziening. Dit vereist binnen ons team andere vaardigheden dan vroeger. Het gaat niet alleen meer om het leveren van stroom. We moeten ook inspelen op bijvoorbeeld batterijen, waterstof, zonnepanelen en laadpalen." Dat is niet de grootste uitdaging: "Het gaat erom dat je betrouwbaarheid, betaalbaarheid en duurzaamheid tot één systeem maakt. Dat is ook op bedrijfsniveau belangrijk, om zowel nu als in de toekomst bedrijfsactiviteiten op een duurzame wijze te kunnen uitvoeren."

VERANDERDE MARKT

Voordat Velings de uitdagingen voor de klanten schetst, blikt hij terug op de reis die Eneco aflegde. "We komen

als nutsbedrijf uit een vrij statische zakelijke energiemarkt." Bedrijven sloten een contract af voor één of twee jaar en Eneco streefde naar een goede dienstverlening. Die situatie is veranderd. "Naast de noodzakelijke versnelling van de energietransitie, ontstond de energiecrisis." Deze ontwikkelingen zorgden ervoor dat de rol van Eneco sneller evolueerde naar die van een partner. Klanten zijn onzeker over leveringszekerheid, over welke energiedrager bij hun business past en over financierbaarheid. "Onze taak is het om voor elke klant inzichtelijk te maken wat dit betekent en te helpen om de juiste beslissingen te nemen voor nu en de langere termijn, zodat bedrijfsdoelstellingen kunnen worden gerealiseerd."

De interne transitie bij Eneco startte eerder. Het bedrijf is al bijna twintig jaar bezig met duurzaamheid. Velings: >>>



“Al in 2007 besloten we om een duurzame richting in te slaan en afscheid te nemen van fossiele energie; hiermee zijn we voorloper in de sector.” In 2021 versterkte Eneco dit streven met de doelstelling om in 2035 klimaatneutraal te zijn. “Dit betreft dan niet alleen onze eigen activiteiten, maar ook wat we aan onze klanten verkopen.”

TWINTIG JAAR ERVARING

Die bijna twee decennia ervaring betekent niet dat het team van Velings achterover kan leunen. “De tijdsdruk die bij de transitie komt kijken, is een uitdaging. Drie jaar geleden leek 2035 nog ver weg, maar het komt snel dichterbij; niet alleen voor ons, maar ook voor onze klanten.” Daarom committeert Eneco zich als partner aan het meenemen van klanten naar een duurzame toekomst. “Gelukkig zien zij ook steeds vaker dat duurzaamheid urgent is.” Ook omdat dit een randvoorwaarde is om in de toekomst betaalbare, beschikbare en duurzame energie te hebben. “Men wil verduurzamen en men ziet dat het moet, maar bedrijven weten vaak niet hóé. Daar helpen wij hen bij door het bieden van kennis, inzicht en concreet handelingsperspectief.”

INNOVATIEKRACHT

Intern betekent de overgang van leverancier naar partner dat Eneco de eigen medewerkers nieuwe vaardigheden moet bijbrengen. “Men moet goed kunnen luisteren naar klanten en hun ambities, plannen en zorgen vertalen naar een toekomstbestendige oplossing. Vaardigheden op het gebied van klantinzicht, marketing en klantsegmentatie zijn cruciaal. We moeten begrijpen wat de behoeften van de klant zijn. We gaan samen de energietransitie in en creëren gezamenlijk waarde. Een mooi voorbeeld van innovatie is de samenwerking tussen Eneco en Albert Heijn, waarbij we samen

‘BEDRIJVEN WILLEN VERDUURZAMEN EN ZIEN DAT HET MOET, MAAR WETEN VAAK NIET HÓÉ’



invulling geven aan het energiesysteem van de toekomst, zodat Albert Heijn de klimaatambitie om in 2050 net zero te zijn kan waarmaken.”

VIRTUAL POWER PLANT

Ook op de uitdagingen die de overgang naar een duurzaam energiesysteem met zich meebrengt speelt Eneco in, onder meer door digitalisering. “We hebben onze Virtual Power Plant”, zegt Velings. “Hiermee kunnen we opwek, opslag en verbruik optimaal afstemmen op verschillende energiemarkten. Zo brengen we vraag en aanbod in balans, zodat er minder onbalans is. Op landelijk niveau, maar ook op bedrijfsniveau. Door stroom op te slaan en het verbruik te sturen, kunnen bedrijven op steeds meer momenten gebruikmaken van duurzaam opgewekte stroom. Het slimme systeem zorgt ervoor dat dit maximaal duurzaam is en financieel rendement oplevert met continuïteit van het bedrijfsproces.”

Uit het relaas van Velings blijkt het belang van een sterke band tussen Eneco en de klant; weten waar de klant naartoe wil en ervoor zorgen dat dit op een duurzame manier lukt. “Belangrijk is ook de samenwerking tussen een groot aantal partners. De energietransitie vereist intensief contact met installateurs, softwarebedrijven en hardwarefabrikanten. Samen met hen zetten we stappen naar een duurzame toekomst.”



DEEL ONLINE

