

Vattenfall Nederland

RICHTING GEVEN EN ONZEKERHEID WEGNEMEN

De energietransitie heeft met de energiecrisis een enorme impuls gekregen. Als leidend energiemerk in de transitie ziet Vattenfall het als zijn taak om huishoudens en bedrijven te ontzorgen. Een taak die zich met name toespitst op de adviesfunctie in duurzame energie en inzicht geven in slimme en betaalbare oplossingen.

Vattenfall was enkele jaren geleden een van de eerste energieleveranciers die het thema duurzaamheid op de agenda zette en zich opwierp als nieuwe leider in de energietransitie. We spreken hierover met Cindy Kroon, CCO Vattenfall Nederland: "Duurzaamheid zit in onze roots. Ons moederbedrijf komt uit Zweden, dat als land een pionier is op het gebied van hernieuwbare energie. Voor ons is het daarom logisch dat we in Nederland netto nul CO₂-uitstoot in 2040 als doel hebben. Om de afhankelijkheid van fossiele brandstoffen af te bouwen, zijn we begonnen bij onszelf. Tevens helpen we klanten op allerlei manieren om ook hun bijdrage te leveren."

ONZEKERE ENERGIEMARKT

Nederland was voorheen altijd een stabiele markt. Sinds de energiecrisis zijn de tijden veranderd. Kroon is daar

duidelijk over: "We zien een enorme onzekerheid in de markt. Aan de ene kant komt dat door de schommelende energieprijzen. De energieprijzen zijn gelukkig niet meer zo hoog als tijdens de energiecrisis, maar nog steeds hoger dan voor de crisis. Aan de andere kant zien we dat Nederland worstelt met een vol elektriciteitsnetwerk. De vraag naar elektriciteit én het aanbod groeien sneller dan het net kan bijhouden. Met alle gevolgen van dien. Omvormers die uitvallen. Onzekerheid of je je auto wel kunt opladen. Vertraging voor nieuwbouw. Dat geeft bij onze klanten veel onrust."

EXTRA FACTOREN

Kroon voegt er nog enkele factoren aan toe die bijdragen aan de onrust: "Tegelijkertijd zijn er verschillende ontwikkelingen op het gebied van overheidsbeleid die bij de consument voor onduidelijkheid zorgen. Neem de





Cindy Kroon

'ONZE INNOVATIEVE OPLOSSINGEN LEIDEN TOT SLIMMER ENERGIEVERBRUIK EN EEN LAGERE REKENING'

afschaffing van de salderingsregeling. Eerst wel, dan weer niet, dan weer wel. Maar ook innovaties zoals de warmtepomp. In hoeverre stimuleert de overheid dit? Wordt de cv verboden of toch niet? Is de aanschaf van zonnepanelen nog wel rendabel? Is elektrisch rijden wel verstandig? En alsof dat nog niet genoeg is, worden huishoudens ook nog eens bestookt met tegenstrijdige en vaak goedbedoelde adviezen van energie-experts in diverse media. Het is dus voor een gemiddelde consument enorm lastig om voor zichzelf goede keuzes te maken. We vinden het daarom belangrijk dat wij onze expertise zo veel mogelijk delen met onze klanten, zodat ze de juiste informatie hebben en beter hun keuze kunnen maken op basis van hun persoonlijke situatie. Dat is een hele uitdaging, want alles heeft te maken met vertrouwen. Gelukkig heeft Vattenfall op dat gebied een goede reputatie."

SLIMMER ENERGIEVERBRUIK

Kroon vindt dat klanten ook hun eigen rol moeten pakken. "Ik zeg altijd: 'De goedkoopste energie is de energie die je niet gebruikt.' We geven onze klanten daarom waar mogelijk inzichten. Niet alleen met advies, maar ook door middel van tools. We hebben een energie-app, we leveren maandelijks energierapporten op over het gebruik, we geven energieadvies aan huis of met een online videoscan. Ook bieden we oplossingen zoals zonnepanelen, warmtepompen en laadpalen. Zo helpen we onze klanten met duurzame en innovatieve energieoplossingen in het huis die leiden tot slimmer energieverbruik en een lagere energierekening. Hier intern noemen we het daarom ook wel



'je huis als eigen energiecentrale.' Vattenfall is voortdurend bezig met de energietransitie. Ook voor de toekomst is de marktleider op zoek naar duurzame oplossingen die betaalbaar blijven.

DE TOEKOMST

Kroon vervolgt: "Er komen meer digitale middelen in de markt, terwijl steeds meer mensen gaan elektrificeren. Dit betekent dat we een nieuw soort digitale intelligentie nodig hebben. Al die producten en oplossingen verbonden in één ecosysteem. Het zogeheten Home Energy Management System. Met zo'n systeem kunnen we samen met de klant de energiestromen in de toekomst nog beter beheren. Maar ook op andere vlakken blijven we kijken naar betaalbare mogelijkheden. Een mooi voorbeeld is onze zonnestroomboiler. Die is niet nieuw, maar wel onbekend bij het grote publiek. De zonnestroomboiler verwarmt je douche- en tapwater met stroom direct van je zonnepanelen. Dus niet met een dure thuisbatterij, maar gewoon met een boiler die nog geen derde van de prijs kost. Zo verbruik je fors meer van je zelf opgewekte zonnestroom. Kwestie van omdenken. Op deze manier blijven we continu op zoek naar innovatieve oplossingen die niet alleen bijdragen aan het verminderen van CO₂-uitstoot, maar ook betaalbaar en toegankelijk zijn voor al onze klanten."



DEEL ONLINE

