

ENERGIE BIEDT BEDRIJVEN STRATEGISCHE KANS

Veel ondernemers weten niet hoe ze de energietransitie en verduurzaming moeten aanpakken. Wie energie en duurzaamheid strategisch aanpakt, ziet dat de mogelijkheden rendabeler zijn dan gedacht. Bedrijven die nu stappen zetten, versterken hun concurrentiepositie. Eneco helpt bedrijven met kennis en concrete oplossingen.

Ondernemers optimaal helpen maakt deel uit van Eneco's missie. "Om te weten wat onze klanten bezighoudt", vertelt Dick Velings, sinds vier jaar managing director B2B, "luisteren we heel goed naar hen: wat speelt er nu en hoe kijken ze naar de toekomst van hun bedrijf? Op de zakelijke energiemarkt is dat ook wat ons onderscheidt. Dat we vorig jaar beste dienstverlener waren, zagen we als kroon op ons werk. Maar het heeft ons ook aan het denken gezet over hoe we nog beter kunnen worden in wat we doen. Hoe kunnen we onze klanten blijven helpen – economisch én ecologisch – om te zorgen dat de energietransitie geen zware wissel trekt op hun bedrijfsvoering, maar juist kansen biedt?"

Klanten van Eneco hebben een vaste contactpersoon, vervolgt Velings. "Zelf zit ik ook regelmatig met klanten aan tafel. Tijdens die gesprekken en bijeenkomsten horen we vaak dat klanten willen – en soms ook moeten – verduurzamen, maar geen idee hebben hoe ze dat moeten aanpakken. Dat is niet verwonder-

lijk, want er zijn zo veel opties en mogelijkheden. Wij zetten met klanten samen alles op een rijtje, zodat zij keuzes kunnen maken die bij hun bedrijfsvoering passen."

STRATEGISCH THEMA

Voor alle ondernemers, van grootzakelijk tot en met mkb, vormen energiekosten een substantieel deel van de bedrijfskosten. Daarmee is energie volgens Velings een strategisch thema geworden. "Daarom is het belangrijk dat ondernemers integraal naar energie en duurzaamheid kijken. Het gaat niet alleen om wat het bedrijf nu nodig heeft; juist de langere termijn is belangrijk, want er kan al meer dan veel ondernemers denken."

In gesprek met klanten maakt Eneco die mogelijkheden duidelijk. "Omdat energie niet hun corebusiness is, doen wij ons best om die oplossingen toepassingsgericht en in duidelijke taal aan ondernemers te laten zien, zodat ze weten wat het hun bedrijf oplevert, nu en op langere termijn", legt Velings uit. "Klanten

Dick Velings >>>



“ ONZE KLANTEN KUNNEN FINANCIEEL BETER WORDEN VAN ENERGIE BESPAREN



DEEL ONLINE

willen zich op hun bedrijfsvoering richten, en op het gebied van energie en duurzaamheid willen ze worden ontzorgd."

ROADMAP

"Op basis van onze gesprekken met klanten stellen we samen met hen een roadmap op door naar hun huidige en toekomstige behoeften te kijken, met de bedrijfsstrategie als uitgangspunt. Het kan gaan om aspecten waar ze zelf nog niet echt over hebben nagedacht, maar die waardevolle en strategische kansen kunnen bieden. Denk aan uitbreidingsplannen die zonder netverzwaring toch blijken te kunnen, of aan de elektrificatie van het wagenpark die door een eigen zonnedak met batterij ineens wel mogelijk is. Een roadmap maakt ook zichtbaar welke afhankelijkheden en risico's er ontstaan als ondernemers geen stappen zetten. Energie is niet langer een vanzelfsprekendheid, en het is belangrijk om hierop vanuit strategisch oogpunt voor te sorteren. We reiken klanten hiermee de juiste kennis en een concreet handelingsperspectief aan."

SLIMME OPLOSSINGEN

Een van de producten waarmee Eneco ondernemers wil ontzorgen, is GroenGebouw. Met die totaaloplossing helpt het energiebedrijf pandeigenaren en bedrijven stappen te zetten naar verduurzaming, waarbij Eneco met partners de vergunningen en installatie regelt en een energiecontract de onderliggende basis vormt. "Het is voor veel gebouwen verplicht om minimaal een energielabel C te hebben", weet Velings. "Dat lijkt vaak ingewikkeld, maar



daar kunnen wij bij helpen. Daarnaast kunnen ondernemers een goed rendement tot wel 10% per jaar halen. Zo kunnen onze klanten financieel beter worden van energie besparen." Ondernemingen met zonnepanelen die voor stroomlevering en -teruglevering in zee gaan met het energiebedrijf uit Rotterdam krijgen automatisch Eneco's oplossing OpwekOptimaal erbij. "Dan profiteer je van goede teruglevertarieven voor wat je niet zelf verbruikt én lever je een positieve bijdrage aan het oplossen van de netcongestie."

KANSEN BENUTTEN

"Alles wat we doen, vloeit voort uit ons One Planet Plan", vervolgt Velings. "Daarin hebben we ons verplicht om – samen met onze klanten – in 2035 klimaatneutraal te zijn. Zo

krijgen zakelijke klanten van Eneco alleen groene stroom. We liggen goed op koers: onze CO₂-emissies zijn gedaald naar 9,3 Mton. Zeker zo belangrijk is hoe onze missie dag in, dag uit in ons bedrijf doorwerkt en ons denken en doen aanstuurt. Dat zit echt in ons DNA." Dat vertaalt zich terug in de diensten die Eneco ondernemers biedt, ziet Velings. "We willen hen helpen om stappen te zetten, want duurzaamheid is niet alleen goed voor de wereld, maar biedt ook mogelijkheden. Wat je als ondernemer ook doet: laat je niet verlammen door bedreigingen en zie de energietransitie als een kans. Met onze oplossingen is veel waarde te creëren en word je minder afhankelijk van de energiemarkt. Maar wacht niet te lang." <