

# ‘Huizenkoper wil niet over energie hoeven na te denken’



Bijna alle gebouwen moeten de komende decennia worden verbouwd om ze duurzamer en CO<sub>2</sub>-neutraal te maken. Een enorme markt voor een nieuw type bedrijf: de energy service company (esco)

**Bert van Dijk**  
Amsterdam

Even voordat de heilmachine een betonpaal de grond in slaat, hebben bouwers dunne witte slangen in de paal gemonteerd. Met die slangen wordt straks, als het appartementencomplex The Duchess naast het Amstelstation in Amsterdam klaar is, warmte uit de bodem naar boven gehaald.

De warmte zorgt via een collectieve warmtepomp voor verwarming en verkoeling van de appartementen. ‘Een simpele nieuwe techniek’, zegt John Braakman, ‘maar het heeft bloed, zweet en tranen gekost om de bouwsector er toe te brengen haar te implementeren.’

Braakman is oprichter en directeur van ZON, een bedrijf dat duurzame gasvrije energiesystemen in gebouwen installeert, en deze systemen exploiteert en beheert. Zijn bedrijf, in vaktermen een energy service company (esco) genoemd,

**‘De bouwsector is conservatief. Ik ben de hele dag als een ambassadeur bezig bouwers te overtuigen’**

won het contract voor de warmte, koude en stroomlevering voor de 48 appartementen die hier worden neergezet door ontwikkelaar Kondor Wessels Vastgoed.

De levering van deze energie gaat volledig zonder gas gebeuren. Zonnepanelen op het dak zorgen samen met stroomlevering via Greenchoice voor de elektriciteit en de warmte komt uit de bodem.

ZON en bouwverzorger Kondor Wessels Vastgoed hebben een prestatiecontract afgesloten. ZON garandeert levering van warmte, verkoeling en stroom, bouwt en onderhoudt het hele energiesysteem en financiert die investering uit een bijdrage van de ontwikkelaar en de besparing op energiekosten die over de komende dertig jaar wordt gerealiseerd. De risico's voor onderhoud en eventuele vervangingsinvesteringen liggen dan ook bij ZON. ‘Geen gedoe voor jou dus’, aldus de advertentietekst voor kandidaat-kopers op de website van het project.

Dit nieuwe type contract gaat volgens Braakman onder invloed van het (nog uit te onderhandelen) Klimaatakkoord een enorme vlucht nemen de komende jaren: ‘Dit feest duurt nog wel even.’ Zijn bedrijf heeft inmiddels duizenden woningen in portefeuille waaraan het energie levert. In 2022 gaat het om 5000 nieuwe woningen per jaar. Braakman: ‘Dan praten we over een business van € 50 mln per jaar.’ Met daarnaast nog een exploitatie van tientallen miljoenen per jaar. Dat geld ontvangt ZON langjarig via maandelijkse betalingen door de bewoners voor hun vastrechten en energieverbruik.

Braakman vergelijkt de energiemarkt met de IT-markt decennia geleden: een onstuimige groei en veel nieuwe partijen op de markt. Op deze gefragmenteerde markt is ZON een van de grotere partijen achter marktleider Eteck.

ZON heeft de ambitie de komende jaren minimaal 20.000 woningen van gasvrije duurzame energieoplossingen

**De bouw van The Duchess is in volle gang. Vanuit een centrale ruimte worden de stroom, verwarming en verkoeling van het complex geregeld (rechts).**

FOTO'S: RICHARD ROOD FOTOGRAFIE



**John Braakman** FOTO: ZON

te voorzien, wat neerkomt op een investering van € 250 mln. ING ziet daar wel brood in en ging, als eerste stap, over tot herfinanciering van de huidige portefeuille woningen van ZON. ‘Voorfinanciering is het lastigste traject’, aldus Braakman. ‘Als het project eenmaal draait, zijn de inkomsten voorspelbaar over een langere periode. Dat is aantrekkelijk voor financiers.’

Snelle groei dus, maar Harry Sterk, directeur van Esconetwerk.nl, plaatst wel wat nuances. Zo moet er nog wel een professionaliseringslag plaatsvinden, zowel bij opdrachtgevers als bij esco's. Een esco moet niet uit zijn op snel geld, zegt Sterk, hoe verleidelijk dat ook is in de huidige bouwmaatschappij. Dus niet ‘snel wat dozen uit een bestelbus schuiven’ bij een bouwproject, maar streven naar een langjarig contract voor een goed duurzaam project. ‘Dat zou verstandiger zijn.’

Maar kijk als esco wel goed naar de kans dat de partner — een bedrijf of

## Esco's in alle soorten en maten

**E**sco's zijn er in alle soorten en maten. Bedrijven zoals ZON profileren zich als echte esco's, maar traditionele energiebedrijven zoals Eneco richten soms voor specifieke projecten ook een aparte esco op. Zo werkt het Rotterdamse energiebedrijf in een esco samen met Dura Vermeer bij de verduurzaming van tien woon-

zorgcentra van zorgcoöperatie Amstelring met ‘Nul op de Meter’ voor energie, zonder investeringen van de zorgcoöperatie zelf. Ook andere bouwers zijn soms actief als esco. Zo is Strukton verantwoordelijk voor de verduurzaming van negen Rotterdamse zwembaden, waar de gemeente een onderhoud- en energieprestatiecontract voor heeft

afgesloten. Buitenlandse partijen roeren zich ook nadrukkelijk op de Nederlandse markt. Zo tekende Dalkia, onderdeel van het Franse EDF jaren geleden al een esco-contract met Douwe Egberts voor de verduurzaming van de fabriek in Joure. Engei Services, het vroegere Cofely, deed hetzelfde voor Nutricia in Zoetermeer.

## Rol van een esco

Esco staat voor energy service company, een bedrijf dat energiediensten levert. Dit is de essentie van een esco-overeenkomst:



eigenaar van een gebouw dus — over twee of drie jaar nog steeds bestaat, waarschuwt Sterk. ‘En neem clauses op dat bestaande energiecontracten bij een eventuele nieuwe eigenaar worden gehonoreerd.’

Wezenlijk is Sterk positief gestemd. De trend naar grote langjarige contracten is onomkeerbaar, denkt hij. Esco's zijn in zijn visie een uiting van een nieuwe economie, zoals Airbnb en Uber, waarbij steeds meer gebruik, in plaats van bezit, wordt gewaardeerd: ‘De technologische ontwikkelingen gaan zo snel dat steeds meer gebouw-eigenaren zich afvragen of ze alles nog wel zelf willen en kunnen doen. Een ziekenhuis hoeft niet de koning van de klimaatapparatuur-installatie te worden.’

Hoe snel de markt groeit, blijft onduidelijk, omdat er nog geen betrouwbare cijfers zijn. De markt is er gewoonweg te jong voor.

De grootste uitdaging ligt voor Braakman van ZON bij de bouwers, meer dan bij toekomstige bewoners. ‘De bouwsector is conservatief, nog steeds. Ik ben de hele dag als een ambassadeur bezig bouwers te overtuigen nieuwe gasvrije energiesystemen, met een dichte portemonnee, te installeren’, vertelt hij op het hoofdkantoor van ZON in Spanbroek. Dat kantoor is gevestigd in het oude Dirk Scheringa-museum, voorzien van bodembronnen en warmtepompen voor verwarming en koeling.

Ook is volgens Braakman de trend naar uitbesteding van de energielevering onomkeerbaar. Hij wijst op het grote aantal jeugdige werknemers bij zijn eigen bedrijf. ‘Jongeren weten niet anders. Voor hen is verduurzaming en gasvrij de normaalste en meest logische zaak van de wereld. Zij gaan het straks bepalen. Het duurt misschien nog een generatie, maar dat is prima. Deze tijd is ons gegund en veel sneller kunnen we ook niet gaan.’