

‘ELK DAK EEN DUURZAME ENERGIECENTRALE’

Zijn stelling is duidelijk: vastgoed dat niet is verduurzaamd met zonnepanelen doet zichzelf tekort. Erik Snijders staat sinds kort aan het roer van KiesZon, dat zeer succesvol is in het ‘verduurzamen’ van met name logistiek vastgoed. Daadkracht, vakmanschap en partnership staan centraal. In gesprek met een bevlogen directeur, die met zijn team vormgeeft aan de solar revolutie in Nederland.



'VASTGOED DAT NIET IS VERDUURZAAMD MET ZONNEPANELEN DOET ZICHZELF TEKORT'

Het kantoor van KiesZon langs de A59 pal naast het Autotron is niet te missen. Prominent op de donkerstenen gevel prijkt de naam van het inmiddels tien jaar geleden opgerichte bedrijf. Binnen wacht algemeen directeur Erik Snijders, die op 1 januari de algehele leiding overnam. Enthousiast geeft hij een rondleiding door het pand, waar *as we speak* zonnepanelen op worden gelegd. Natuurlijk door KiesZon zelf. 'Je moet het goede voorbeeld geven, toch?' De begane grond wordt bevolkt door onder meer technici, engineers, data analisten en projectleiders. 'Hier pakken we de grootzakelijke projecten beet. Tien, vijftien- vijftigduizend panelen of meer, met onze eigen mensen.' Een verdieping hoger gaat het om kleinere projecten, maar de aantallen zijn niet minder gering. Daar wordt de b2b2c markt bediend, in twee jaar tijd vertienvoudigd, geeft Snijders aan. Met name de woningcorporaties zetten vol in op duurzaamheid. 'Vastgoed, groot of klein, dat de waarde met zonnepanelen toeneemt valt niet te ontkennen.'

NIEUW TEAM _ Terug op de benedenverdieping, waar grote tv schermen de prestaties tonen van diverse zonnedaken verspreid door heel Nederland, steekt Erik Snijders van wal. Opgeleid als bedrijfskundige begon hij in de zomer van 2017 bij KiesZon, na een verleden bij onder meer KPMG en energiebedrijf RWE / Essent. 'De energiemarkt is mij, met ruim 15 jaar ervaring op de teller, verre van vreemd. Hier bij KiesZon werd ik verantwoordelijk voor de b2b2c markt, die inmiddels fors is gegroeid.' Na de overname door duurzame energieleverancier Greenchoice eind 2016, volgde begin 2019 een wisseling van de wacht. Een nieuw directieteam trad aan, bestaande uit Snijders zelfs, als algemeen directeur, Bram Peperzak als operationeel directeur en Daan de Haas als financiële man. Zij moesten de volgende stap vorm gaan geven van het groeiende KiesZon. 'We bouwen voort op het geweldige fundament dat de afgelopen tien jaar is gelegd. KiesZon werd als eerste actief met het aanbieden van

grootschalige gefinancierde zonnestroomprojecten. Daarmee liep het bedrijf vooruit op de markt en dat is het blijven doen. Inclusief het ontwikkelen van nieuwe concepten zoals "Dakhuur", waarbij eigenaren hun dak kunnen verhuren aan ons voor het plaatsen van zonnepanelen. Dat idee kwam uit dit kantoor en is hier grootgemaakt.'

Voor zonnepanelen kan iedereen bij KiesZon terecht, toch is er een sterke focus, zo legt Erik Snijders uit: 'Logistiek vastgoed is het marktsegment waar we ons primair op richten. Nederland is een distributieland en de ontwikkeling van nieuwe centra is explosief. Daarnaast liggen er grote kansen in het verduurzamen van bestaand vastgoed in deze sector. De daken zijn er, het is (nood)zaak ze te benutten.'

VEEL DAK _ De voordelen voor logistiek vastgoed om daken in te zetten als duurzame energiecentrale zijn volgens de KiesZon directeur evident: 'Er is veel vlak dak beschikbaar en constructietechnisch zijn er weinig hindernissen. Belangrijk is de bewustwording dat daken zoveel meer kunnen doen dan alleen regenwater opvangen: ze vormen een veelal *underutilized resource*; en daarmee een kans om extra waarde toe te voegen. Door zonnepanelen te laten plaatsen profiteert de investeerder vanaf dag 1 van een nieuwe inkomstenstroom. En daarbij zijn er ook nog subsidies vanuit het Rijk beschikbaar. Het momentum is dus volop daar.' Snijders zet de urgentie nog wat scherper aan: 'Het is een absolute must have. Gebouweigenaren zien dat nog onvoldoende in – ze missen inkomsten en tevens een significante waardeontwikkeling van het pand – maar ook gebruikers laten kansen liggen. Ook zij kunnen profiteren van de productie van duurzame stroom; een win-win situatie dus. Ontwikkelaars, beleggers en huurders kunnen zelf bepalen hoe zij de extra opbrengsten verdelen. We zien dat duurzame gebouwen beter verhuurbaar zijn en die ontwikkeling zet in de toekomst alleen maar verder door. Soms vraag ik me af waarop wordt gewacht.'



Het grootste zonnedak van Nederland in Venlo. Ruim 28.000 zonnepanelen wekken hier jaarlijks ruim 7.000.000 kWh op.



Het zonnedak van Greenchoice in hartje Rotterdam. Het kantoor van de moederorganisatie van KiesZon ging van energielabel F naar A.

HELE KETEN _ Een integrale propositie, dat brengt kwaliteit en daarmee rendement. **Snijders** legt uit: ‘KiesZon onderscheidt zich doordat we alles zelf doen: ontwikkelen, financieren, realiseren en exploiteren. Deze vier pijlers hebben we in huis om onze opdrachtgevers volledig te ontzorgen. Dat is onze meerwaarde, we bieden de hele keten aan: van de eerste dak analyse tot realisatie tot en met beheer en onderhoud. Wanneer opdrachtgevers de systemen niet zelf in bezit willen nemen kunnen ze deze van ons leasen. We hebben een groot aantal systemen in eigen portefeuille en van daaruit ook belang bij de lange termijn kwaliteit ervan.’ KiesZon kiest er bewust voor met eigen medewerkers de zonnestroomsystemen te realiseren, aldus **Snijders**. ‘Wij garanderen de opbrengst van onze zonnepanelen. Mocht er onverhoopt een defect zich voordoen dan is onze data analist er direct bij om dat te signaleren en te verhelpen. Zo maken we de businesscase optimaal renderend. De transparantie die daarbij hoort geven wij vorm door externe partijen ons werk en onze materialen te laten controleren. Dat geeft helderheid richting opdrachtgevers en eindgebruikers.’

Het compleet ontzorgen van die opdrachtgevers en eindgebruikers staat bij nieuwe projecten centraal: ‘Wij verzorgen bijvoorbeeld het overleg met de netbeheerders die nieuwe projecten moeten aansluiten. Onze ervaring is dat we steeds sneller in het proces dit contact moeten leggen, om samen te onderzoeken of en hoe de zonnepanelen kunnen worden aangesloten. Capaciteit bij de netbeheerders is schaars dus dat betekent op tijd acteren.’ Wat daarbij helpt is dat KiesZon steeds vaker al aan tafel zit voordat projectontwikkelaars beginnen met bouwen: ‘Vanaf het begin rekening houden met de plaatsing van zonnepanelen, zo zijn er verderop in het proces minder verrassingen. Wij adviseren ontwikkelaars vroegtijdig. Dat is voor iedereen prettig samenwerken.’

LANGJARIGE SAMENWERKING _ Met dat laatste begrip hebben we een van drie kernwaarden van KiesZon te pakken: *partnership*. Een principe dat volgens **Snijders** betrekking heeft op de wijze waarop wordt gewerkt met opdrachtgevers: ‘In alle openheid zoeken we naar de beste oplossing. Wil je weten wat wij eraan overhouden? Prima, we doen het samen, opdrachtgevers hebben baat bij de plaatsing van de panelen, wij ook. Maar transparantie is niet het enige, *partnership* is ook na oplevering de deur niet achter ons dichttrekken.’ De oplevering markeert het begin van een langjarige samenwerking, aldus **Snijders**: ‘Wij gaan het commitment voor minimaal 16 jaar aan. Dus ontwikkelen, financieren en realiseren is één, goede exploitatie is twee. Je wil, moet, het meeste uit een systeem halen.’

De kernwaarde *daadkracht* heeft naast het eigen investeringsvermogen ook betrekking op snel en flexibel kunnen schakelen: ‘En dat vertaalt zich onder meer in de substantieel hogere realisatiegraad van KiesZon. Gemiddeld slaagt in Nederland zo’n 70 procent van alle projecten waar subsidie voor is aangevraagd, bij KiesZon

is dat circa 90 procent.’ Het *vakmanschap* tenslotte komt volgens **Snijders** tot uiting in de genoemde kennis onder één dak. ‘Een interessante ontwikkeling is dat we nu losse pijlers *stand alone* gaan leveren. Bijvoorbeeld de exploitatie van bestaande systemen, waar beleggers ons steeds vaker om vragen. Wij beginnen dan met een scan van de huidige prestaties en staat van het systeem en dragen indien nodig verbeteringssuggesties aan. Daarna nemen wij het systeem in beheer en exploiteren we het volgens onze eigen kwaliteitsstandaarden.’



Eén van de zonnedaken van Jumbo Supermarkten in Veghel. 4.784 zonnepanelen wekken in totaal 1.200.000 kWh per jaar op.

Panelenveld op het dak van Rhenus Logistics in Eindhoven. Daar wekken ruim 15.000 panelen elk jaar 4.000.000 kWh op.





– **Wat is je favoriete stad in Nederland?** 'Maastricht. De stad waar ik heb gestudeerd en met veel plezier aan terugdenk en naar terugkeer voor de pleinen, terrassen en restaurants.'

– **Wat is je favoriete Public Space?** 'Strand van Cadzand in Zeeuws-Vlaanderen; Voor mij de plek waar het altijd een beetje mooier is dan in de rest van het land.'

– **Wat is je favoriete Food&Beverage-concept?** 'Een voorliefde voor foodcourts met Asian Streetfood. Voor koffie de Starbucks.'

– **Waar neem je zakenrelaties mee naar toe voor een zakenlunch of diner?** 'Het Wilhelminapark in Utrecht. Mooie locatie en uitstekend eten. Of Café Moekes in Hollandsche Rading. In Den Bosch is het natuurlijk bijna overal goed toeven.'

– **Welke innovatie gaat het verschil maken?** 'Naast de continue verbetering in techniek op het gebied van panelen en omvormers gaat opslag een belangrijke rol spelen. Met opslag ontstaat flexibiliteit met kansen voor nieuwe businessmodellen.'

– **Passie voor...** 'Koken! Ik volg iedere maand kookles met mijn kookclub. Zeer ontspannend om samen te koken, te proeven en eindeloos te praten over eten, wijn en waar je goed kunt eten.'

– **Mijn verborgen talent...** 'Opruimen; ik kan goed en snel zaken ordenen.'

– **Wat wil ik nog bijleren...** 'Iets meer geduld, ik denk vaak dat alles sneller kan en moet.'

– **Missie voor 2019...** 'KiesZon als beste zonnebedrijf van Nederland verder laten groeien.'

– **Dit raakt mij persoonlijk...** 'De veranderingen in ons klimaat; hoe zorgen we dat we met al onze kennis de aarde leefbaar houden en dat we dat op een reële manier doen? Mondiaal probleem waarbij de neiging kan zijn het zo groot te maken dat kleine individuele stapjes zinloos lijken, terwijl dat natuurlijk niet zo is. Hoe neem je iedereen daar in mee? Hoe breng je het besef van de noodzaak tot verandering zonder nodeloos alarmerend te zijn?'

– **Mijn inspiratiebron...** 'Mensen die vanuit passie en geloof in eigen kunnen er helemaal voor gaan; of dat nu ondernemers, muzikanten of sporters zijn.'

– **De ultieme ontspanning...** 'Een warme zomeravond, genieten van eten en drinken samen met vrienden en familie.'

DOKVAST locatie in Tilburg, 11.620 zonnepanelen wekken jaarlijks 3.000.000 kWh op.



TWIJFEL WEGNEMEN _ Wat prioriteiten betreft benadrukt **Snijders** de voorlichtende rol die KiesZon als kartrekker heeft: 'Tijdens kennismakingsgesprekken horen we vaak eerst waarom het plaatsen van panelen niet zou kunnen of waarom het niet interessant zou zijn. Wij zien dat er veel twijfel en onduidelijkheid leeft. Daar willen we iets aan doen.' Misvattingen die voor onduidelijkheid zorgen zijn er in overvloed: 'Mijn dak is niet geschikt, horen we vaak als eerste. Maar qua constructie is er vaak veel mogelijk, ook omdat materialen steeds lichter worden. Ook nemen omvormers en kabels veel minder ruimte in beslag dan men denkt. Ook vermeende hoge investeringen vormen een onnodige drempel. Daarin kunnen wij een oplossing voorzien met lease- en dakhuurconstructies. Een derde misvatting: het verbruik van een pand zou te laag zijn. Ons antwoord, het is juist een kans. Het 'teveel' aan groene stroom kan via een door KiesZon ontwikkelde propositie worden teruggeleverd aan het net. Wat weer voor extra rendement zorgt.'

NIET SNEL TEVREDEN _ Het bedrijf nu overziend is **Snijders** trots op de organisatie die er staat: 'We hebben een geweldig team, dat met de voeten in de klei staat. Bij een bedrijf waar doorgroei volop mogelijk is; een verkoopmedewerker die zonnepanelen eerst per stuk verkocht leidt nu projecten van 5 tot 10 miljoen euro. Dat is geweldig om te zien.' Hoe kijkt hij tegen de komende tijd aan? 'In de eerste plaats het fundament met de vier pijlers verder uitbouwen. Zowel alleen als in onderlinge samenhang liggen daar volop kansen. Ik denk bijvoorbeeld aan het aanbieden van onze O&M-expertise bij partijen voor wie wij het zonnestroomsysteem niet hebben gebouwd. Daarnaast zijn er nieuwe technologische ontwikkelingen waar we op zullen inspelen, bijvoorbeeld op het gebied van energieopslag. Dat kan gevolgen hebben voor de businesscase van onze projecten. In die trends van de steeds veranderende markt moeten we mee. We zijn niet snel tevreden wat dat betreft. Alleen door onszelf hoge eisen te stellen behouden we onze koppositie.'