



Ron
Schaafsma
accountmanager
Ecorus



Marcel
Verhaart
projectmanager
Ecorus



ECORUS WIL OOK IN MKB EN VASTGOEDSECTOR METERS MAKEN

Als zonne-energieprojecten je corebusiness is, zoals bij Ecorus, kun je een ambitie als ‘the sky is the limit’ bijna letterlijk nemen.

Met dien verstande dat de ambitieuze groei-doelstelling niet afhankelijk is van de zon, maar van het tempo waarin daken beschikbaar komen voor de steeds efficiëntere zonnepanelen.

Accountmanager Ron Schaafsma en projectmanager Marcel Verhaart leggen uit waarom Ecorus zich daarbij ook nadrukkelijk op het MKB en de vastgoedsector richt.

E

r is geen reden om het niet te doen', richtten Ecorus-oprichters Raphael Janssens en Philippe Vanhoef zich in het vorige nummer van VG Visie tot alle vastgoedeigenaren in Nederland.

Iedere woning, kantoor of bedrijfspand is immers voorzien van een dak en daar kunnen zonnepanelen op worden gelegd. Dat is duurzaam, de (verzekerings)technische belemmeringen zijn verwaarloosbaar en het levert een stabiele cashflow op. 'Om meters te maken hebben we vastgoedpartners nodig', verzekerden Janssens en Vanhoef namens Ecorus, dat zich in eerste instantie richtte op onder andere woningcorporaties en eigenaren van grote bedrijfspanden en logistieke centra, zoals Ahold, Bol.com en Lidl. Op het distributiecentrum in Venlo van laatstgenoemde supermarktketen werden eerder dit jaar 40.000 zonnepanelen gelegd. Met een vermogen van 13 MW is dat vooralsnog het summum in Nederland. 'Inmiddels hebben we onder de noemer 'Ecorus Business' ook de vastgoedsector en het MKB in onze strategie opgenomen als interessante partners', legt Verhaart uit. Schaafsma knikt. 'Voorheen hanteerden we wat het dakoppervlak betreft een ondergrens van 10.000 m². Maar een vastgoedbeheerder als Cushman & Wakefield heeft misschien geen panden met enorme daken, maar verspreid door Nederland wel heel veel gebouwen.' Verhaart: 'Als je die allemaal vol legt met zonnepanelen, praat je ook over een substantieel oppervlak.'

Ik kan me voorstellen dat bedrijven door de coronacrisis wel iets anders aan hun hoofd hebben...
Schaafsma: 'Klopt, maar er zijn ook sectoren die juist extra goed draaien. Supermarkten en bouwmarkten bijvoorbeeld, niet voor niets hebben we er daarvan onlangs nog een aantal van vol gelegd met zonnepanelen.'
Verhaart: 'In andere sectoren zie je wel dat financieringsbeslissingen worden uitgesteld, waardoor projecten vertraging oplopen. Niet nodig, omdat we voor een bedrijf dat even geen ruimte heeft om te investeren ook interessante verhuur- en leasemogelijkheden hebben.'
Schaafsma: 'Als je puur kijkt naar alle corona-voorzorgsmaatregelen die bij bouwwerkzaamheden genomen moeten worden, is het natuurlijk een groot voordeel dat wij in feite alleen op het dak hoeven te zijn. Winkelen, werken, wonen... Op de begane grond kan het allemaal gewoon doorgaan, terwijl een verdieping hoger de zonnepanelen worden geïnstalleerd.'

Werpt de focus op het MKB en de vastgoedsector vruchten af?
Schaafsma: 'Zeker. In opdracht van Cushman & Wakefield gaan we in eerste instantie vier kantoren van zonnepanelen voorzien, uiteraard in de hoop dat er meer zullen volgen. In de vastgoedsector zijn meer partijen met wie we graag op die manier in zee gaan. Ze hebben allemaal een energie-audit gehad en ze weten allemaal dat kantoren vanaf 2023 minimaal Energielabel C moeten hebben. Zonnepanelen zijn een prima middel om een gebouw te verduurzamen, om aan de regels te voldoen en om aan de overheid en de buitenwereld te laten zien dat je goed bezig bent.'
Verhaart: 'Behalve op één vastgoedeigenaar of -beheerder met meerdere gebouwen, richten we ons ook op bedrijventerreinen met meerdere gebouwen van verschillende eigenaren.'



OVER ECORUS

Ecorus heeft Belgische roots: het bedrijf werd in 2010 door Raphael Janssens en Philippe Vanhoef opgericht in Vlaanderen en kreeg drie jaar later ook in Nederland vaste voet aan de grond, met een grote opdracht van Woningstichting Den Helder. Aan de ambitie om jaarlijks voor 500 MW aan nieuwe zonne-energiesystemen te realiseren, werken binnen Ecorus inmiddels ruim 90 medewerkers. Met de stellige overtuiging dat zonne-energie schoon, duurzaam, efficiënt en toekomstgericht is, valt voor het bedrijf nog een wereld te winnen: in Nederland zijn zonnepanelen nog maar goed voor vijf procent van de totale elektriciteitsproductie. Het Centraal Planbureau heeft berekend dat alleen alle daken van gebouwen op bedrijventerreinen al goed zijn voor ruim 40 terrawattuur (TW) aan zonne-energie.



Marcel Verhaart



RON SCHAAFSMA ZAKELIJKE VOORUITBLIK

1 Wat zijn jouw plannen voor 2021?

Groeien met de bedrijfstak Ecorus Business, de Business Unit nog beter op de kaart zetten.

2 Grootste uitdaging?

De salestak van de Business Unit gestroomlijnder maken.

3 Wat staat in elk geval op de planning?

Diverse zeer grote projecten en Tenders (die we hopelijk winnen) op stapel.

4 Wat ga je komend jaar anders aanpakken?

Structuur (van opdracht tot uitvoering en natuurlijk zeer belangrijk de after-sales)

ZAKELIJKE TERUGBLIK 2020

De grootste les van 2020 was voor mij:

Oordeel niet te snel, projecten waarbij je denkt (dat duurt nog jaren) besluiten het snelst

Welk cijfer geef je 2020: 7,5

Beste zet:

Dat de Business Unit bij Ecorus is opgezet

Mooiste stad:

Den Helder. De zonnigste stad van Nederland omringt door drie kanten water

Welk effect heeft Corona op je business gehad:

Geen, wij draaien op 100% door

Waarvan had je meer willen doen dit jaar:

Verzamel projecten (eigenaar met meerdere panden)

Top 3 projecten:

De 6 bouwmarkten van de Rab-groep

De 5 projecten voor Breve, oud eigenaar van de Basic Fit sportscholen.

Maar toch met stip op 1 de AH supermarkt waar ik zelf altijd mijn boodschappen haal

PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2020

De grootste les van 2020 was voor mij:

Ik ben altijd positief ingesteld maar af en toe moet je naar de realiteit kijken

Welk cijfer geef je 2020:

8

Topserie Netflix: Escobar

Sportieve hoogtepunt: Het uitpakken van mijn hardloopshirt

Corona effect positief: Meer tijd om met klanten te bellen

Corona effect negatief: Live minder contact met mensen

Diner:

Gezellige BBQ in de tuin

Goede traditie:

Kerst met de hele familie (dit jaar maar via teams)

Leukste stedentrip:

Praag

Hartverwarmend:

Mijn zoon die trots zijn 9 (of 10) laat zien

Zorgwekkend:

Corona

Welke eigenschap waardeert u in uw partner:

Staat altijd achter mij

Restaurant:

Kade 60

Wanneer het meest gelukkig:

Als het zonnetje schijnt

Beste plek om te wonen:

Den Helder

Hoe ontspant u zich:

Gezellig met familie in de tuin (wat in deze tijd helaas niet mogelijk is)

Welk verhaal wordt altijd

over jou verteld door je ouders:

Laat Ron zijn gang maar gaan



MARCEL VERHAART ZAKELIJKE VOORUITBLIK 2021

1 Wat zijn jouw plannen voor 2021?

Doorgroeien met Ecorus Business naar een groter team met een hogere omzet dan 2020. Voor het eerste kwartaal liggen we hiervoor op schema met een aantal grote projecten.

2 Grootste uitdaging?

Organisatie opzetten waarbij we met een groter team toch snel en kwalitatief goed projecten kunnen realiseren.

3 Wat staat in elk geval op de planning?

We gaan 4 grote projecten doen voor Ecorus Development. Dit zijn dakhuurprojecten

bij een aantal grote distributiecentra, waarvan 3 groter dan 1 MW.
4 Wat ga je komend jaar anders aanpakken?
Doordat Ecorus Business nog niet zo lang bestaat is er nog zeker ruimte voor een betere structuur rondom de processen van een project. De eerste grote stap hebben we hierbij gezet door een nieuwe projectmanagementtool in gebruik te nemen.

PERSOONLIJKE VOORUITBLIK 2021

1 Wat ga je anders doen dan in 2020?

Door Corona is mijn badmintoncompetitie stilgelegd. Hopelijk kunnen we volgend jaar

wel weer vol aan de bak.
2 Wat staat absoluut in je agenda?
Hopelijk weer een verre reis maken.
3 Waar ga je meer tijd en aandacht aan schenken?
Waaraan minder?
Door Corona ben ik weer meer gaan fietsen en wandelen, dit wil ik zeker blijven volhouden. Ik hoop dat het thuiswerken wel weer een beetje afgebouwd kan worden in 2021.

ZAKELIJKE TERUGBLIK 2020

De grootste les van 2020 was voor mij:
Ik ben sinds juni werkzaam bij Ecorus en dit is ook mijn eerste baan in de zonne-energie. Deze hele

periode is voor mij dus één grote les geweest
Welk cijfer geef je 2020:
8

Belangrijkste moment:
Het kunnen starten met mijn nieuwe baan, nadat deze 2 maanden was uitgesteld door Corona

Beste zet:
Het veranderen van baan waardoor ik veel nieuwe uitdagingen heb gekregen

Mooiste stad:
Haarlem, waar ik al 10 jaar met veel plezier woon

Welk effect heeft Corona op je business gehad:
Qua projecten is alles wel doorgelopen, belangrijkste effect is dus vooral het thuiswerken en het overleggen via digitale kanalen

Waarvan had je meer willen doen dit jaar:
Meer reallife contacten met collega's

Top 3 projecten:
• De 6 bouwmarkten van de Rab-groep • De 4 Cushman Wakefield projecten op moeilijke locaties o.a. naast Centraal Station in Amsterdam • De 5 projecten voor Breve, waaronder een tennishal en een Basic Fit sportschool
Opvallendste nieuws:
Uiteraard alles rond Corona aangezien dit zoveel effect heeft gehad op 2020
Welk app het meest gebruikt:
Whatsapp

PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2020

De grootste les van 2020 was voor mij:
Hoeveel ik het reizen mis als het niet kan

Welk cijfer geef je 2020:
7
Sportieve hoogtepunt:
Voor het eerste 100km op de racefiets gedaan in 2020. Helaas zijn alle andere sportplannen in het water gevallen door Corona

Restaurant:
Spektakel in Haarlem

Allergezondste:
Veel sporten

Wanneer het meest gelukkig:
Buiten zijn in de natuur met verrekijker en camera in Nederland of het buitenland

Beste plek om te wonen:
Haarlem

Hoe ontspant u zich:
Naar buiten de natuur in, in Nederland of daarbuiten



‘Wat voor zonnepanelen geldt, gaat ook op voor de SDE++-subsidie: waarom zou je het niet doen?’

Vaak is er al een VvE die voor ons het aanspreekpunt wordt, waarna alle MKB-bedrijven die participeren kunnen profiteren van de schaal- en efficiëntievoordelen die wij aanbieden.’

De SDE++-subsidierегeling wordt de komende jaren minder aantrekkelijk voor zonnepanelen. Is het nog de moeite waard om een aanvraag in te dienen?

Verhaart: ‘Absoluut. Omdat we de hele keten beheersen, van ontwerp, financiering en bouw tot beheer en onderhoud, kunnen wij de aanvraag verzorgen voor een ondernemer. Daarbij is het een prettige gedachte dat we een uitstekend track-record hebben: de realisatiegraad bij beschikte subsidies is bijna honderd procent. Binnen de SDE++-subsidierегeling verschuift de prioriteit inderdaad van het opwekken van duurzame energie naar het stimuleren van CO₂-reductie en zonne-energie krijgt concurrentie van relatief goedkope technieken als CCS en industriële restwarmte. Toch is het de komende jaren zeker nog de moeite waard om er gebruik van te maken. Ook ondernemers die al wel SDE++-subsidie

toegekend hebben gekregen maar terugschrikken voor de investeringskosten, raad ik aan om contact met ons op te nemen. Ecorus biedt aantrekkelijke leasemogelijkheden aan, zodat het project toch nog tijdig van de grond kan komen.’

Schaafsma: ‘Onder één MW moeten goedgekeurde SDE++-subsidieaanvragen binnen anderhalf jaar worden gerealiseerd, anders vervalt de beschikking. Dat zou echt weggegooid geld zijn. Wat voor zonnepanelen geldt, gaat ook op voor de SDE++-subsidie: waarom zou je het niet doen? In combinatie met de steeds betere efficiëntie en prijs/kwaliteitverhouding van zonnepanelen helpt het om de terugverdientijd te verkorten, tot vijf à zes jaar.’

Verhaart: ‘Wellicht komt er een moment waarop zonne-energieprojecten niet meer in aanmerking komen voor SDE++-subsidie of niet kunnen concurreren met bijvoorbeeld CO₂-opslag, maar dat is op dit moment zeker niet het geval. Des te meer reden om gebruik te maken van de subsidieregeling zolang het nog kan.’

The sky is the limit... Wat zijn de beren en valkuilen op de weg naar een Nederland dat mede dankzij de grootschalige opwekking van zonne-energie die doelstellingen in het Klimaatakkoord haalt?

Schaafsma: ‘Die zijn er niet. Althans, wij zien ze niet, oplossingsgericht als we zijn. Soms levert de constructie van een gebouw hoofdbrekens op en soms eist een verzekeraar extra maatregelen, maar in de praktijk komen we daar vrijwel altijd uit. Wat daarbij meespeelt is dat onze zonnepanelen veilig en hoogwaardig zijn, net als de kwaliteit van onze controleprocedures en de installatiepartners waar we gebruik van maken.’

Verhaart: ‘We zien nog zoveel mogelijkheden. Wat te denken van onoverdekte parkeerterreinen bij bedrijven en kantoren? Waarom zou je die niet voorzien van een houten carport met zonnepanelen op het dak? Een deel van de opgewekte energie kan dan worden gebruikt voor het opladen van elektrische auto’s.’

Schaafsma: ‘De ambitie is om te groeien naar 500 MW aan nieuwe zonne-energiesystemen per jaar, zodat er in 2025 één kolencentrale dicht kan.’

Verhaart: ‘Als ik kijk naar de flow waar we nu inzitten, zeg ik: dat gaan we halen. Ecorus heeft inmiddels zoveel kennis en ervaring van ‘harvesting nature’s energy’, oftewel het ontwikkelen van zonne-energieprojecten, dat het ongelooflijk snel kan gaan. Een mooi voorbeeld is een multifunctioneel gebouw op Texel, dat we volgende week van zonnepanelen gaan voorzien. De SDE++-subsidieaanvraag werd eind juni door RVO goedgekeurd, dus dan heb je het over een doorlooptijd van nog geen drie-en-een-halve maand. Binnen ons zonovergoten werkgebied zijn er weinig bedrijven die ons dat nadoen.’ •