

A photograph of two men playing ping pong in a modern office. The man on the left, Martijn Couwenberg, is wearing a blue blazer and black pants, leaning forward. The man on the right, Jack Reukema, is wearing a dark jacket and tan pants, holding a red ping pong paddle. They are positioned around a black and silver Cornilleau 500 indoor ping pong table. The background shows a bright office space with large windows, tables, and chairs. A poster of tulips is visible on the wall to the left.

# TULP GROUP EN ENERGIEBESPAARDERS SLAAN HANDEN INEEN OM VERDUURZAMEN EEN BOOST TE GEVEN

Ondernemen is kansen zien en die verzilveren, die filosofie hebben de Tulp Group en Energiebespaarders gemeen. De Tulp Group ontwikkelde de Groene Vastgoedhypotheek, die wordt aangeboden met de kosteloze 'Verduurzamingscheck', uitgevoerd door Energiebespaarders. Martijn Couwenberg, manager marketing & sales van Tulp Group, en director marketing & partnerships Jack Reukema van Energiebespaarders leggen de nieuwe propositie energiek uit.

Martijn Couwenberg (L) en Jack Reukema

# ‘WE PROBEREN HET VERDUURZAMINGSproces zo makkelijk, efficiënt en toegankelijk mogelijk te maken voor alle woningeigenaren’

Hun werkgevers hebben eenzelfde DNA, er is een duidelijke ‘klik’, stellen Martijn Couwenberg en Jack Reukema eendrachtig vast ten kantore van Energiebespaarders. Allebei zijn het jonge bedrijven die werden opgericht in hetzelfde jaar, 2015. Beide door twee enthousiaste ondernemers met een goede neus voor ontwikkelingen in de markt. Voor beiden staan betrouwbaarheid, transparantie en onafhankelijkheid voorop. Tulp Group werkt met een team van ruim twintig ervaren professionals en werkt met veel business partners, Energiebespaarders telt momenteel zo’n zestig personeelsleden.

Tulp Group is opgericht door Paul Wessels en Pierre de Vos die de combinatie van jarenlang ondernemerschap, ervaring in de hypotheekmarkt én een groot netwerk (van internationale investeerders) hebben ingezet om een succesvol platform neer te zetten en te laten groeien.

Tulp Group kent meerdere merken zoals Tulp Hypotheken en De Nederlandse. Daarnaast voeren ze een aantal white labels en proposities. Zoals de Verduurzamingscheck, een mooie aanvulling op de Groene Vastgoedhypotheek van De Nederlandse.

Couwenberg zegt dat duurzaamheid en verantwoord ondernemen altijd al een prominente plek hebben bij Tulp Group. ‘Waar het kan dragen wij bij aan ESG. We bieden met onze groene hypotheek oplossingen voor vastgoedbeleggers en particulieren met kortingen als je wilt investeren om je woning of meerdere onderpanden naar een hoger energielabel te tillen. Als je meerdere labels verbeterd is je korting hoger.’

## Compleet ontzorgd

Voor Energiebespaarders is de missie om de Nederlandse woningmarkt te verduurzamen de core business. Het bedrijf is opgericht door Mark Zaal en Jeffrey Broek, twee in Delft opgeleide ingenieurs die acht jaar geleden al de kansen zagen van een verduurzamingsplatform, in een tijd waarin dat nog niet vanzelfsprekend was. Het bedrijf is vandaag de dag onafhankelijk verduurzamingsadviseur en praktisch gezien hoofdaannemer voor verduurzamingsinstallaties, maar software en technologie is altijd de ruggengraat geweest. Zo kan iedere bezoeker aan het platform de Bespaarcheck doen. ‘Dat is onze online softwaretool waarmee je binnen twee minuten kunt zien hoe je naar schatting kunt besparen op je energieverbruik’, zegt Reukema. Maar de kerndienstverlening ligt echt bij het advies, de installatiebegeleiding en de nazorg. ‘Onze adviseurs

rekenen na een uitgebreide woningopname voor wat de mogelijke scenario’s zijn en helpen wij je om je plannen te realiseren met coördinatie van installaties en subsidieaanvraag en energielabelregistratie, zodat je compleet ontzorgd wordt. We proberen het verduurzamingsproces zo makkelijk, efficiënt en toegankelijk mogelijk te maken voor alle woningeigenaren. Maar ook voor hypotheekverstrekkers en installateurs.’

De samenwerking tussen de hypotheekverstrekker en duurzaamheidsexpert bleek op de particuliere markt een succes. Zo ontstond vorig jaar bij Paul Wessels, het idee deze service uit te breiden naar de zakelijke markt.

Vorig jaar benaderden ze hun partner Energiebespaarders, en nu is er dus de Verduurzamingscheck van De Nederlandse. Een nieuwe dienst aanvullend op de Groene Vastgoedhypotheek. Geheel kosteloos komt de verduurzamingsexpert van Energiebespaarders langs bij de onderpanden die verduurzaam worden. De hypotheekadviseur kan meekijken in het online portal en samen met de klant bepalen wat er verduurzaamd wordt, tegen welke prijs en doorlooptijd en met welk beoogd resultaat.

## Hoger rendement

Een logische stap, stellen beide partners vast. Couwenberg: ‘De vastgoedbeleggers waar wij ons op richten, kopen of verbouwen panden die ze verhuren als woningen. Een groot deel daarvan is geschikt om te verduurzamen, en dan komt een verduurzamingscheck van Energiebespaarders natuurlijk uitstekend van pas.’

De vastgoedbelegger heeft veel te winnen bij verduurzaming, stelt hij vast. ‘Als je je energielabel verbetert, levert dat meerdere voordelen op. Met een hoger energielabel kun je meer huur vragen, omdat de energierekening lager wordt voor de huurder. Ook wordt het pand meer waard doordat het verduurzaamd is. En gezien de aangekondigde veranderingen in het huurpuntensysteem is de noodzaak woningen zo energiezuinig mogelijk te maken voor vastgoedbeleggers groter dan ooit. Dan kunnen ze de huidige huren handhaven, anders moeten ze wellicht minder huur gaan vragen. Dan komen ze met hun rendementen niet meer uit.’

Maar er is meer. ‘Bovendien verkoop je je bezit met een beter energielabel ook beter, als het eventueel zou moeten of wanneer dat in de portefeuillemix zo uitkomt. Dus aan alle kanten biedt verduurzaming voordelen. Dat willen we dan



**JACK REUKEMA**  
Director marketing & partnerships van Energiebespaarders

**Welke waarden wil je uitdragen met je bedrijf en waarom?**

Om als snelgroeiende scaleup niet onze cultuur en waarden te verliezen maken we veel gebruik van onze kernwaarden in alles wat we doen: Be Brave, Create Convenience, Keep Committed en Emit Energy. Op die manier zorgen we ervoor dat we de platte en open organisatie van pragmatische impactmakers blijven

**Waar haal jij je inspiratie vandaan?**  
Overall Podcasts, boeken en blogs door experts en ervaringsdeskundigen zijn erg leerzaam, maar een koffietje met een bekende kan net zoveel inzichten bieden. Daarnaast probeer ik zoveel mogelijk inzichten en

inspiratie te halen uit de mensen uit alle lagen in de teams: zij zijn vaak degenen die al met bepaalde ideeën rondlopen voor kansen en uitdagingen waar we als bedrijf mee te maken hebben

**Welk boek moet iedere ondernemer lezen/welke podcast moet iedere ondernemer volgen?**

Socrates op Sneakers: het is een gemakkelijk boek met concrete tips over écht luisteren en begrijpen van anderen. Ondernemers zijn vaak erg gedreven mensen die met een bepaalde snelheid door het leven bewegen. Dat is doorgaans goed en positief, maar de valkuil is dat ze anderen niet meekrijgen in hun zienswijze en doelen of dit op een verkeerde manier proberen te doen. Dit boek gaat je helpen om de ander te horen en hoe hiermee om te gaan

**Hoe reageer jij op**

**tegenslag?**

Ik wil vaak eerst goed begrijpen wat het probleem nu echt is en wat er uit te leren valt. Dan een keer vloeken, er een grap over maken en weer door om de volgende uitdaging te tackelen

**Wat kenmerkt modern leiderschap voor jou?**

Het draait om flexibiliteit in je stijl en aanpak: goed begrijpen hoe je team in elkaar zit als individu en als groep en in bepaalde situaties je aansturing aanpassen op wat er op dat moment nodig is om de persoon en het team mee te krijgen richting het doel. Daarnaast de open deur: écht luisteren en oprecht geïnteresseerd zijn

**Hoe blijf jij bij leren?**

in wil groeien en dan duik ik in een aantal luisterboeken en podcasts over dat onderwerp

**Wat is het ultieme doel dat je wilt bereiken met je bedrijf?**

Onze missie is woningverduurzaming toegankelijker, slimmer, en betrouwbaarder te maken. In 2030 willen we met onze tools en diensten 1 miljoen woningen verduurzaamd hebben

**Wat maakt jou nieuwsgierig?**

economische ontwikkeling en overheidsbeleid

**Wat is je diepste drijfveer?**

Leren. Ik wil graag dingen beter begrijpen, mezelf blijven verbeteren en learnings meer kunnen toepassen. Ik zou niet iets kunnen doen in het leven waarbij ik niet voortdurend de kans en ruimte zou hebben om mezelf te verbeteren en nieuwe dingen te leren

**Waar spreek je af met vrienden en waarom?**

in eerste instantie te denken en analyseren, terwijl je vaak ook een hoop bereikt (en soms in kortere tijd) door op je gevoel af te gaan. Ik heb over de afgelopen jaren beter geleerd om die twee samen te laten gaan: zet het hoofd in om te bepalen wat de échte kansen of uitdagingen zijn en zet het gevoel in om te bepalen welke oplossingen het beste gaan werken om het doel te bereiken

**Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?**

Met een paar sociale afspraken voor borrels en etentjes op vrijdag en zaterdag. Zondag lekker lui op de bank met een krantje of serie en een rondje hardlopen of racefietsen

**Hoe krijg jij zaken in beweging?**

Door bloot te leggen wat de doelen, uitdagingen en achterliggende oorzaken zijn. Vaak probeer ik daarbij de juiste personen te vinden voor de uitdaging of kans die voor ons ligt, bijvoorbeeld door te kijken wie het leuk zou vinden om een bepaald probleem te tackelen, wie bepaalde ervaring of eigenschappen heeft of wie eerder al eens een kans heeft geïdentificeerd. Dat is vaak het eerste zetje wat nodig is en vervolgens vind ik het leuk om geregeld te polsen en adviseren

# ‘AAN ALLE KANTEN BIEDT VERDUURZAMING VOORDELEN. DAT WILLEN WE DAN OOK VOLOP STIMULEREN MET ONZE GROENPROPOSITIES’

ook volop stimuleren met onze groene hypotheek. Als je Energielabel A hebt, krijg je bij ons al korting op je hypotheek. Maar wat uniek is aan de Groene Vastgoedhypotheek is dat als je een verbetering van twee energielabels doorvoert, je een grotere korting krijgt. Omdat daar de grootste winst te behalen valt op energiebesparing. Voor een funder van de hypotheek is label A natuurlijk het interessantst. Maar binnen het grotere plaatje van de klimaatdoelstellingen heb je veel meer aan mensen die meerdere labels verbeteren.’

Reukema schat dat woningen met A-labels nog altijd maar een derde van de totale woningvoorraad uitmaken. ‘Als je de huizen met label B ook uitsluit, biedt dat dus nog verduurzamingskansen voor meer dan de helft van de Nederlandse woningvoorraad.’

Ook de huurder heeft tegenwoordig veel meer eisen wat het energieverbruik betreft. Om kosten te besparen, maar ook vanuit een maatschappelijke verantwoordelijkheid, en natuurlijk vanwege het grotere wooncomfort. ‘Je verhuurt een duurzame woning nóg gemakkelijker’, constateert Couwenberg. Bovendien wijst hij op een relatief nieuw aspect, dat ook is meegenomen in de Groene Vastgoedhypotheek: ‘Huurders hebben ook steeds vaker elektrische auto’s. Daarom is in de propositie ook een gecombineerd plan opgenomen van Energiebespaarders en 50Five, dat ze gezamenlijk presenteren aan de vastgoedbelegger die ook geïnteresseerd is om laadpalen te laten installeren en zich daarover te laten adviseren. 50Five is een partner gespecialiseerd in laadoplossingen en is indien gewenst een onderdeel van de Verduurzamingscheck.’

## Kleine stappen

Er valt op het gebied van energiebesparing en verduurzaming nog veel te winnen, stelt Reukema vast: ‘In verreweg de meeste gevallen zijn zowel consumenten als zakelijke beleggers vooral bezig met het afsluiten van hun hypotheek en denken ze nog niet aan verduurzaming, al is dat het afgelopen jaar wel aan het versnellen en veranderen. Vaak denken ze: verduurzamen is duur, en het is maar de vraag of het wat oplevert. Daar kan de hypotheekadviseur een belangrijke rol in spelen, om te informeren over de financieringsmogelijkheden. Natuurlijk, als je een woning hebt met energielabel G en je wilt hem helemaal verduurzamen, zit er wel een kostenplaatje aan, maar daar zijn vaak hele goede oplossingen voor. En daarnaast zeggen wij als Energiebespaarders: verduurzamen hoeft niet per definitie meteen van label G naar A, laten we vooral kijken wat je mogelijkheden zijn om de eerste stappen te zetten. Als je kijkt naar het verminderen van het energiegebruik en de CO<sub>2</sub>-uitstoot, maak je veel grotere stappen van F naar E dan van B

naar A en daarboven. Dus ook voor de wereld om ons heen is het heel interessant die stappen te zetten.’

Energiebespaarders stuurt na de Verduurzamingscheck niet alleen een expert om een inspectie van het onderpand uit te voeren, het bedrijf kan ook als aannemer optreden en de klant volledig ontzorgen. Dat geldt zowel voor de particuliere als de professionele markt. ‘Wij zijn in eerste instantie een adviseur die een zo onafhankelijk mogelijke rol inneemt, maar ons advies is wel altijd gericht op praktische verduurzaming’, legt Reukema uit. ‘We willen dat mensen in beweging komen. Wij brengen offertes uit, als rekenvoorbeeld en om te laten wat de mogelijke investeringen zouden kunnen zijn, met welk rendement, welke besparing dat oplevert en wat terugverdientijd is. Als de klant een van die offertes accordeert zetten we onze adviseurspet af en onze pet van hoofdaannemer op om alle uitgezette opdrachten te realiseren. Zo ontzorgen we de klant geheel. En onze installatiepartners hebben er ook profijt van, want we nemen ze veel werk uit handen, denk maar aan marketing en sales, administratie, facturatie, enzovoorts.’

## Geen standaardproduct

De bal ligt nu bij de hypotheekadviseur. Gaat die naast de Groene Vastgoedhypotheek ook de Verduurzamingscheck adviseren? Daar hebben beide partners alle vertrouwen in. Tulp Group heeft een flink marktgebied en daarbij zal de kosteloze verduurzamingscheck van Energiebespaarders ongetwijfeld het nodige gewicht in de schaal leggen. Couwenberg wil nog een belangrijke USP van de nieuwe propositie onder de aandacht brengen. ‘De hypotheekadviseur die voor een vastgoedbelegger de Groene Vastgoedhypotheek afsluit, kan de verduurzamingscheck ook aanbieden voor panden die niet door ons worden gefinancierd. Dat is uniek en komt ook weer overeen met ons ESG-beleid. Iemand die er drie panden bijkoopt en maar één onderpand bij ons laat financieren en de andere twee bij een concurrent, mag toch kosteloos Jack’s verduurzamingsexpert naar alle drie de panden sturen.’

‘We willen allebei meer bieden dan een standaardproduct’, constateren Couwenberg en Reukema. ‘Samen willen we de klant helemaal ontzorgen. En bovendien willen we hem of haar stimuleren bij te dragen aan een duurzame samenleving.’

Het is mooi te zien dat twee bedrijven met ondernemerschap en vergelijkbaar DNA elkaar opzoeken en een samenwerking optuigen en doorontwikkelen. Een samenwerking die goed is voor klanten én bijdraagt aan het grotere geheel.

tulpgroup.com  
www.energiebespaarders.nl



**MARTIJN COUWENBERG**  
Manager marketing & sales van Tulp Group

**Welke waarden wil je uitdragen met je bedrijf en waarom?**  
We zijn persoonlijk, open en eerlijk. We hebben duidelijke doelen, zijn daar samen voor op pad en doen zaken op een persoonlijke manier. Daarbij behandelen we onze business partners en klanten zoals we zelf behandeld willen worden en zijn we transparant in wat we doen en aanbieden. **Op welke manier is jouw ondernemerschap gegroeid?** Kenmerkend voor ondernemerschap vind ik het zelfstarten. Alles begint met een idee dat verder gebracht moet worden. En uitvinden hoe je dat het beste verder brengt, dat heb ik gedurende

mijn carrière geleerd. Maar de vervolgstap is minstens zo belangrijk, mensen meekrijgen. En dat is iets wat ook in je moet zitten. Dat is een competentie die ik van mezelf ken inmiddels, mensen enthousiasmeren. **Hoe motiveer jij je mensen, ook gezien de grote onzekerheden momenteel in de markt en de wereld als geheel?** Het is belangrijk inzicht te hebben. En dan kan het zijn dat er soms dingen niet gaan zoals je zou willen. De blik op de kansen en mogelijkheden richten is essentieel. Daarbij moet je niet alleen positiviteit uitstralen, je moet dat ook zo voelen. **Waar haal jij je inspiratie vandaan?** Uit alle mensen die ik tegenkom! Vooral in real life, maar ook verhalen bijvoorbeeld op LinkedIn van mensen uit mijn

netwerk. **Go with the flow of eigen koers varen?** Eigen koers in de flow van de mensen die hetzelfde denken ;-). **Visionair of down to earth?** Down to earth, met een sterke drive om de visie van ons bedrijf waar te maken. **Op welke plek kun jij je echt opladen?** Buiten! In combinatie met actief zijn, wandelen, fietsen of sporten. **Hoe reageer jij op tegenslag?** Ik ben van nature positief en zie vrij snel het goede aan een situatie. **Wat kenmerkt modern leiderschap voor jou?** Een modern leider geeft het goede voorbeeld én inspireert. En waar het nodig is, moet een modern leider duidelijke keuzes maken. **Op welke manier kun jij groeien als persoon?**

Ik groei voor mijn gevoel elke dag. Daarbij is gedreven met werk bezig zijn een item, maar ook ontspannen. En als je zo nu en dan reflecteert op wat je doet en waarom dan groei je. **Hoe kijk jij naar de volgende generatie/ de generatie boven je?** Ik denk dat we heel veel kunnen leren van de generatie “boven” me. Er zit veel kennis, maar ook de mentaliteit is mooi: gewoon hard werken en je best doen én iets bijdragen (maatschappelijk). Dat vind ik mooi. En de jongere generatie. Ja ook super belangrijk en mooie kenmerken. De wereldwijde blik vind ik heel mooi, we hebben iedereen nodig om de wereld beter te maken. Met focus op klimaat. Maar ook dat niet alles in het leven draait om werk. De balans werk en privé is belangrijk, zeker

met alle (sociale) druk waar ze mee te maken krijgen. Er is zoveel aan informatie beschikbaar, waar en niet waar, vind daar maar eens een weg in. **Welke levenslessen heb je geleerd en van wie?** Blijf niet hangen in het verleden, raak niet gestrest over de toekomst maar leef in het heden en geniet! **Wat wil jij mensen mee geven?** Blijf heel dicht bij jezelf. **Wat maakt jou nieuwsgierig?** Eigenlijk alles ;-), ik ontwikkel mezelf graag en heb een zeer brede interesse. Ik zie graag direct het leuke en mooie in iets nieuws. **Wat wil jij bijdragen?** Ik draag graag bij aan een stukje positiviteit, dat mensen in mijn omgeving dat meekrijgen. **Waar spreek je af met vrienden en waarom?** Thuis met een wijntje en borrelplank, of in een grand café in een

gezellige stad zoals Utrecht of Amersfoort. Ideale settings om plezier te hebben met elkaar en/of een goed gesprek te voeren. **Wat is je favoriete uitwaai-plek?** Het Noorderstrand! Heerlijke plek waar ik niet vaak maar al te graag ben. **Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?** Door te sporten of te wandelen. Dat is sowieso ook door de weeks heel goed voor de balans. En een mix van in- en rondom huis bezig zijn (klusjes, tuin doen) en met vrienden en familie afspreken. **Durf jij groot te dromen? En waarover?** Hoe groot is groot?! Maar ik denk van wel. Zakelijk gezien zie ik Tulp Group groeien met haar merken en op een onderscheidende manier bijdragen. Aan oplossingen voor klanten en adviseurs, maar ook kijken naar het grote plaatje zoals met de klimaatproblematiek en de situatie op de woningmarkt. Elke dag een beetje beter worden, als je dat lang genoeg volhoudt maak je impact.