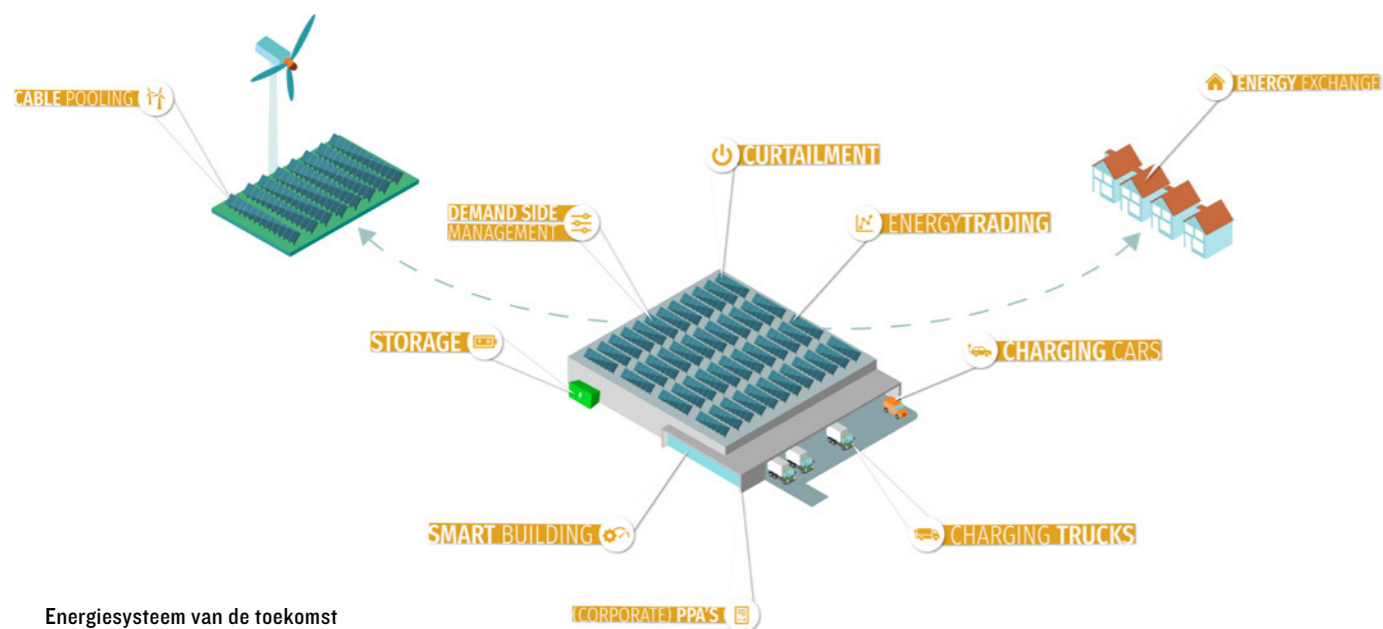


A man in a high-visibility yellow vest and dark jacket stands on a rooftop solar farm. The solar panels are arranged in neat rows, stretching into the distance under a clear sky. The man is smiling and looking towards the camera.

# KIESZON GARANDEERT BEDRIJVEN EN VASTGOEDEIGENAREN NIEUWE DUURZAME STROOM

KiesZon en business unit Business Integrated Solutions (BIS) ontwikkelen met klanten concrete oplossingen voor de energievraagstukken van vandaag en morgen. In de volle breedte. Dat kan voor beheerders en eigenaren van vastgoed tot interessante proposities leiden en hiermee wordt bovendien de energietransitie in goede banen geleid: met groene stroom, bij voorkeur van eigen dak. We spreken Fabio Pisano, Manager Business Integrated Solutions KiesZon, onderdeel van de Greenchoice Groep, over de mogelijkheden. 'Geen woorden maar daden.'

Fabio Pisano, Manager Business Integrated Solutions



Energiesysteem van de toekomst

We zien elkaar op een historische vastgoedlocatie schuin tegenover het station Rotterdam Centraal, namelijk in het oorspronkelijke gebouw waar aannemers pal na de Tweede Wereldoorlog zich vestigden om -hand in hand- de havenstad weer op te bouwen. Tegenwoordig zit hier de Greenchoice Groep, holding van KiesZon. In de lobby onthaalt Fabio Pisano zijn bezoek gastvrij. Pisano is een kleurrijke Dordtenaar met een Sardijnse vader, waardoor liefde voor de zon haast aangeboren lijkt. Tot zijn plezier ziet hij in het schotelvormige Greenchoice-kantoor een Feyenoord-shirt hangen: 'bij deze club heb ik de jeugdopleiding doorlopen.' We lopen opgewekt naar een meeting room, om het verhaal van KiesZon en BIS en de relevantie hiervan voor de vastgoedwereld op te tekenen.

'Greenchoice is een grote energieleverancier waarbij ongeveer 650.000 Nederlandse consumenten hun groene stroom en bosgecompenseerd gas kopen', trapt hij af, 'KiesZon is een van haar merken. We hebben een grote consumententak die onder andere laadpalen, warmtepompen en zonnepanelen aanbiedt voor de consument. Zo realiseren wij om en nabij de 4.500 zonne-installaties voor particulieren. Daarnaast is er de zakelijke tak, die zich richt op het bedrijfsleven. KiesZon ontwikkelt grootschalige zonnedaken en zonneparken en is complementair aan Greenchoice. De B2B tak richt zich op de ontwikkeling van zonnestroom installaties voor logistiek en commercieel vastgoed. Daarmee wordt groene stroom opgewekt. Wij ontzorgen de eigenaar van het pand volledig, regelen wat nodig is en de klant ziet geen enkele factuur voor de infrastructuur, integendeel: die leggen wij volledig ontzorgd neer. Met als gevolg betaalbare groene stroom zoveel mogelijk van eigen dak!'

### Netcongestie is een groot probleem

Pisano werkt nu twee jaar bij KiesZon en zag solar bedrijven mede door de forse energiesubsidies in aandeel toenemen. In zijn eerste jaar hield hij zich bezig met een Lean-programma om KiesZon toekomstbestendig te maken. Inmiddels vraagt de snel veranderende wereld om ons heen alweer om nieuwe oplossingen voor het bedrijf en voor de klant, constateert hij. 'De energievoorziening is steeds belangrijker geworden. Vanuit de ontwikkeling en realisatie van zonnestroomsystemen zoals KiesZon al ruim vijftien jaar doet, groeien we nu door naar aanbod van integrale oplossingen voor de - soms - complexe energievraagstukken van onze klanten, waarbij onze business unit Business Integrated Solutions, oftewel BIS, met klanten concrete oplossingen ontwikkelt voor de energievraagstukken van vandaag en morgen. In de volle breedte.'

Hierbij wordt nadrukkelijk gezocht naar oplossingen die integraal onderdeel zijn van de bedrijfsactiviteiten, benadrukt Pisano. Daarbij wordt gestreefd naar de combinatie van opwekking van zonne- energie, de laadinfrastructuur en een batterij die tot eenzelfde eco-systeem behoort. 'Je analyseert dan voor de klant voortdurend de gevraagde capaciteit, maar ook de beschikbaarheid van de lever- en teruglevercapaciteit. Anno 2023 is dat een kwestie van maatwerk waarbij slimme aansturing en optimalisatie van het energiesysteem van belang is.'

Pisano, die 'Manager Business Integrated Solutions' op zijn visitekaartje heeft staan, wijst ons op een actueel probleem in Nederland: 'netcongestie'. 'Dit impliceert dat het Nederlandse net nog niet geschikt is voor "opwekpieken".



Laden op Zon

**'WIJ BIEDEN VASTGOEDEIGENAREN AANTREKkelijk GEPRIJSDE GROENE STROOM AAN, ZOVEEL MOGELIJK VAN EIGEN DAK'**

Bijvoorbeeld op een winderige dag met veel zon: dan kan de daarbij opgewekte energie niet worden verwerkt of ten volle worden gebruikt. De netbeheerders willen het net hiertoe "verzwaren", maar wanneer is onbekend. Wij zien ook in meer flexibiliteit een oplossing van dit probleem. Door enerzijds vraag en aanbod beter op elkaar af te stemmen en anderzijds overproductie op te slaan en op een later moment in te zetten.'

### Energiebehoefte in kaart brengen

#### Waarom is dit belangrijk voor KiesZon en haar klanten?

Pisano: 'netcongestie betekent dat er onvoldoende capaciteit is op het elektriciteitsnet. Het net zit vol, waardoor er bijvoorbeeld geen afname of teruglevering mogelijk is. Gevolg hiervan is dat sommige zonneparken door de terugleveringsbeperking on hold komen te staan en dat door het gebrek aan afname vastgoedontwikkelaars hun nieuwe gebouw niet kunnen ontwikkelen. Daarnaast zal de elektriciteitsbehoefte alleen maar toenemen door de opkomst van elektrisch vervoer. Met andere woorden: er is niet genoeg capaciteit. Dit zorgt voor een sneeuwbal effect. Concreet vertaald naar de praktijk: zoals bekend vormt Rotterdam een transportcorridor, richting bijvoorbeeld Noord-Italië, de zogenoemde logistieke banana. Nederland heeft een goede infrastructuur voor logistiek. Een groot deel van de economie draait om logistiek. Maar nu zie je die positie onder druk komen te staan, onder andere door netcongestie. Dat heeft ook effect op bijvoorbeeld de werkgelegenheid. Een ander voorbeeld: een vastgoedontwikkelaar ontwikkelt voor

# ‘DE ENERGIEVOORZIENING GAAT EEN STEEDS STRATEGISCHERE ROL SPELEN IN DE ONTWIKKELING VAN VASTGOED’

een supermarktketen een pand. De supermarktketen heeft een diepvrieskoeling nodig om zijn producten koel te houden. Door de beperking op het net is er onvoldoende afname beschikbaar, waardoor de ontwikkelaar niet kan voldoen aan de eis van de supermarktketen. Er is niet voldoende capaciteit beschikbaar voor die koeling.’

## Totale ontzorging

### Wat doet KiesZon om zulke patstellingen ten goede te keren of te voorkomen?

‘Wij helpen de klant bij voorkeur al aan de tekentafel om de toekomstige energiebehoefte goed in kaart te brengen en deze af te dekken. Zonder last te hebben van netcongestie. Daarvoor hebben we de “Power 2 to Build”-propositie ontwikkeld. Met de Power 2 Build propositie zorgen wij ervoor dat er toch voldoende power beschikbaar is voor die koeling. In samenwerking met Greenchoice ontwikkelt KiesZon oplossingen die onderdeel zijn van de bedrijfsvoering, welke bestaan uit verschillende componenten zoals zonnestroom, opslag, laadinfra. We sturen het slim aan en optimaliseren het. Daarmee leiden we voor bedrijven de energietransitie in goede banen. Om daarin de datatransitie te integreren, werken we samen met een partner. KiesZon helpt klanten, vastgoedeigenaren, met het opstellen van plannen en de uitvoering daarvan. Wij ontzorgen de klant als gezegd compleet. We zorgen dat het plaatje goed past, maar begrijpen ook dat het uitgevoerd moet worden. Onder het bekende motto: geen woorden maar daden!’

Dat ontzorgen werd laatst goed verwoord door een klant, een vastgoedeigenaar, die wilde zijn pand verduurzamen en zijn terrein voorzien van laadpalen, zonder daar zelf voor te willen investeren. Met deze wens klopte hij aan bij KiesZon en aldus geschiedde.

‘Wij ontwikkelden, realiseerden en exploiteren de laadpleinen en de zonnestroominstallaties op de daken van de vastgoedeigenaar. De laadpleinen zijn direct gekoppeld aan de zonnestroominstallaties, waardoor het personeel van de huurder voertuigen kan opladen met 100% zonnestroom van eigen dak. Dit sluit mooi aan op het “donkergroene” imago van ons moederbedrijf Greenchoice en op dat van KiesZon. Voor onze klanten is het een goed verhaal naar buiten toe.’

Soms moet KiesZon creatieve oplossingen bedenken om alle vergunningen en stakeholders binnenboord te krijgen, zoals laatst bij een project waar sprake was van netcongestie. Een laadplein is daar nu semiopenbaar gemaakt om het project toch te realiseren: extern bezoek kan zich, op bepaalde tijden buiten kantooruren, via de intercom melden, dan gaat de hefboom open en kunnen dus meerdere automobilisten gebruik maken van dit laadplein. Pisano: ‘Het verschilt van plek tot plek, hoeveel laadcapaciteit je krijgt, wat kan en gewenst is en wanneer je kan laden. In dit specifieke geval was een voorwaarde vanuit de netbeheerder voor het verkrijgen van een eigen aansluiting dat het laadplein 24/7 voor iedereen toegankelijk moet zijn. Wij nemen veel ervaring mee om vastgoedeigenaren en dus ook hun huurders optimaal te servicen. Dat is hier weer gelukt.’

### Ook zonder zon is er stroom

Al eerder viel even de term ‘batterij’ die Kieszon plaatst in de configuratie van zonnestroominstallaties en laadpleinen bij bedrijven. ‘Dat is wat we ook doen: onze oplossing staat in het teken van het waarborgen van de continuïteit van de bedrijfsvoering van onze klanten. Dit wordt bereikt door het modelleren van energiesystemen en het dimensioneren van batterijen in combinatie met de

## OVER KIESZON

Voor veruit de meeste bedrijven is duurzaamheid een belangrijke factor. Toch lijkt zelf investeren in een duurzame energievoorziening, zoals zonnepanelen, vaak een stap te ver. De relatief hoge initiële investering vormt vaak een drempel. Reden voor Frank Heijckmann en Gideon Overwater om in 2009 KiesZon op te richten. KiesZon heeft met haar partners de afgelopen tien jaar de basis gelegd voor de volgende stap in de energietransitie: een 100 procent groene stroomvoorziening. Ze integreren innovaties in slimme energiesystemen, met het zonnedak als basis. Zo bouwt KiesZon de elektrische infrastructuur van de toekomst en maakt het vastgoed niet alleen aantrekkelijker, maar ook toekomstbestendig.

[www.kieszon.nl](http://www.kieszon.nl)



## ‘ONZE OPLOSSING STAAT IN HET TEKEN VAN HET WAARBORGEN VAN DE CONTINUÏTEIT VAN DE BEDRIJFSVOERING VAN ONZE KLANTEN’

laadbehoefte, de energiebehoefte van het gebouw en de capaciteit van de netaansluiting.’

Uiteindelijk is het doel om samen met de klant te komen tot een toekomstbestendig plan met 1 enkel contract, 1 samenwerkingsovereenkomst dus 1 overzichtelijk loket met complete ontzorging en duurzaam stroomaanbod, benadrukt Pisano nog eens. ‘Duurzame stroom voor altijd en iedereen en overall toegankelijk maken, dat is ook ons mission statement. We laden op zon, klanten krijgen “the Power 2 Build”. Maar met zonnepanelen alleen kom je er niet. Wij blijven dagelijks voor onze klanten werken aan het uitkomen van de wens “ik wil groene stroom” en “ik wil leveringszekerheid” ... en dat voor een marktconforme prijs.’

Er zijn niet veel partijen met een vergelijkbare aanpak, zegt Pisano. ‘Wij zitten aan de voorkant en bieden totaalontzorging. KiesZon biedt opgewekte stroom aan in een aantrekkelijk pakket waar alles inzit.’

### Hoe werkt dat dan verder?

‘We beginnen met een vrijblijvend gesprek.

Gaan dan na wat de ambities en uitdagingen zijn en komen met een maatwerkoplossing. Het modelleren van energieopslag, managen van productie en verbruik is waar we goed in zijn. Wij schetsen na onze intake en data-analyse in drie plaatjes precies wat je energieverbruik en -behoefte voor je bedrijfsvoering is. En sluiten je daar donkergroen op aan. That’s all.’

VERDER LEZEN OVER KIESZON:  
[www.kieszon.nl](http://www.kieszon.nl)

Meer weten over de mogelijkheden van KiesZon voor jouw organisatie? Neemt contact op met Fabio Pisano via [info@kieszon.nl](mailto:info@kieszon.nl)

## OVER GREENCHOICE

Greenchoice is het moederbedrijf van KiesZon. ‘We weten allemaal dat het duurzamer kan, zelfs moet. Dus is het tijd om keuzes te maken, hoe lastig dit ook is. En zoals bij veel dingen die lastig zijn, kun je daar wel wat hulp bij gebruiken. Daarom zijn wij er: Greenchoice. Wij willen dat iedereen kan profiteren van de energietransitie’, stelt het bedrijf zelf. Greenchoice is ‘Industrie Leider’ in de Sustainable Brand Index 2023.

Lees verder op:  
[www.greenchoice.nl/over-ons](http://www.greenchoice.nl/over-ons)