

**KIESZON**

ESTHER VERHEIJEN, *commercieel medewerker B2B*

COEN ALLEMAN, *senior accountmanager B2B*

# COMPLETE ENERGIEOPLOSSINGEN LATEN ZIEN DAT KIESZON TAAL VASTGOEDONDERNEMERS SPREEKT

Vastgoedeigenaren volledig ontzorgend, geeft **KiesZon** sinds de start in 2009 vorm aan wat de dochteronderneming van Greenchoice zelf de 'solar revolutie' noemt. Dit essentiële onderdeel van de energietransitie komt neer op het opwekken van steeds meer groene stroom met behulp van zonnepanelen, zodat fossiele brandstoffen kunnen worden uitgefaseerd. Als onderdeel van het B2B-team Grootzakelijk ziet senior accountmanager **Coen Alleman** het als zijn taak om het vastgoedondernemers daarbij zo makkelijk mogelijk te maken.





## ‘KIESZON IS ALTIJD IN BEWEGING EN VOORTDUREND OP ZOEK NAAR NIEUWE KANSEN EN UITDAGINGEN IN DE ZONNESTROOMMARKT’

Operational lease, dakverhuur of toch een koopconstructie? Voor vastgoedeigenaren, beleggers en ontwikkelaars die besluiten met KiesZon in zee te gaan, zijn dat de drie mogelijkheden waar ze uit kunnen kiezen. ‘De keuze is afhankelijk van heel veel factoren’, vertelt Alleman. ‘Voor ik in de zomer van 2022 voor KiesZon aan de slag ging, heb ik jarenlang gewerkt in zowel de solar- als de vastgoedsector. Na mijn studie heb ik bijvoorbeeld eerst jaren als BOG-makelaar gewerkt. Mijn kennis en ervaring uit die tijd komen nu goed van pas. Ik spreek de taal van vastgoedondernemers, weet wat

ze beweegt en wat belangrijk voor ze is en kan ze helpen om op het gebied van verduurzaming de juiste keuze te maken.’

### EXTRA IMPULS

De komst van vastgoedspecialisten als Alleman gaf een extra impuls aan het B2B-team van KiesZon, dat in 2009 een vliegende start kende. De realisatie van 2.800 zonnepanelen op 21 Amsterdamse scholen, was op dat moment het grootste volledig gefinancierde zonnestroomproject van Nederland. Dat zonne-energie sindsdien een enorme vlucht heeft genomen, blijkt in de eerste plaats uit de schaal van de KiesZon-projecten: sinds 2021 wekken 77.250 zonnepanelen op de daken van de gebouwen van Verbrugge Terminals in Vlissingen jaarlijks 25 miljoen kWh aan stroom op. Met 64.705 zonnepanelen, jaarlijks goed voor 20 miljoen kWh aan stroom, mag ook het Cosun Solar Park in Puttershoek er in meerdere opzichten zijn. Wie een kijkje neemt op de KiesZon-site wordt, dankzij een serie luchtfoto’s, ondergedompeld in een zee



## ‘ONZE MISSIE IS OM ZONNESTROOM VOOR IEDERE ONDERNEMER HAALBAAR EN BETAALBAAR TE MAKEN, DOOR ZE VOLLEDIG TE ONTZORGEN’

van zonnepanelen, keurig verdeeld over daken van bedrijfsgebouwen en zonneweides. ‘Inmiddels beschikken we over ruim 265 van dergelijke duurzame energiecentrales, goed voor een maximaal vermogen van 350 megawattpiek’, somt Alleman op. ‘And counting. Onder de grote projecten die in de pijplijn zitten, bevindt zich bijvoorbeeld een bedrijfsverzamelgebouw in de regio Den Haag dat we gaan voorzien van zonnepanelen met een capaciteit van 4 MW.’

### POTENTIËLE ENERGIECENTRALES

Zoals de naam al aangeeft, is het B2B-team Grootzakelijk van KiesZon waar Alleman deel van uitmaakt gefocust op de grootzakelijke markt en grote oppervlakten. ‘Maar binnen KiesZon richten collega’s zich nadrukkelijk ook op het MKB en met z’n allen zijn we altijd op zoek naar synergie en kruisbestuivingsmogelijkheden’, verzekert Alleman. ‘Onze missie is om zonnestroom voor iedere ondernemer haalbaar en betaalbaar te maken, door ze volledig te ontzorgen, van de ontwikkeling en

financiering tot de realisatie, de exploitatie, het onderhoud en de monitoring.’ Ondernemers die hun pand willen verduurzamen door het dak van zonnepanelen te voorzien, kunnen volgens hem vrijblijvend contact met KiesZon opnemen. ‘Maar op zoek naar potentiële energiecentrales, benaderen we de markt zelf ook actief. De focus van het B2B-team Grootzakelijk ligt daarbij op daken vanaf circa 1.000 m2 die geschikt zijn voor zonnepanelen. In de wetenschap dat zonnepanelen steeds lichter worden, valt er daarbij nog een wereld te winnen. Voor ons, maar ook voor vastgoedeigenaren en -ontwikkelaars, die met zonnepanelen op het dak van hun vastgoed de bedrijfsvoering kunnen verduurzamen.’

### BUSINESS INTEGRATED SOLUTIONS

Dat Alleman binnen het B2B-team Grootzakelijk niet de enige is die de taal van vastgoedondernemers spreekt, blijkt uit de waaier van complete energieoplossingen die KiesZon inmiddels aanbiedt. ‘Daadkracht, vakmanschap en



partnership zijn van meet af aan de kernwaarden van KiesZon', legt Alleman uit. 'Dat sprak me ook aan in het bedrijf en was een van de redenen om bij KiesZon te gaan werken. Maar qua dienstverlening is het bedrijf ook duidelijk met zijn tijd meegegaan. Ontwikkeling, financiering, realisatie, exploitatie, onderhoud, monitoring... Op al die gebieden kunnen we ondernemers nog steeds volledig ontzorgen, waarbij ze dus kunnen kiezen tussen operational lease, dakverhuur of een koopconstructie. In aanvulling hierop heeft onze Business Unit Business Integrated Solutions diensten als 'Laden op Zon' en 'Power 2 Build' ontwikkeld. Ze helpen ondernemers om op een slimme en energie-efficiënte manier uitdagingen op het gebied van laadinfrastructuur, energieopslag en netcongestie het hoofd te bieden. Als onderdeel van integrale oplossingen, kunnen we daarnaast via ons moederbedrijf Greenchoice snel en efficiënt invulling geven aan vraagstukken op het gebied van Power Purchase Agreements (PPA). Het spreekt voor zich dat zonnepanelen altijd deel uitmaken van de integrale oplossingen waar ondernemers voor kunnen kiezen, met KiesZon als partner voor alle energievraagstukken.'

#### SLIM EN DUURZAAM

Binnen het B2B-team Grootzakelijk wordt Alleman ondersteund door een aantal specialisten, waaronder commercieel medewerker Esther Verheijen. Zij is

## 'BIJNA VIJFTIEN JAAR NA DE START IS KIESZON EEN UITGEKRISTALISEERD EN VOLLEDIG VERTICAAL GEÏNTEGREERD ZONNESTROOMBEDRIJF'

gespecialiseerd in het stroomlijnen van de complexe trajecten die tot een SDE++-subsidie en/of een omgevingsvergunning leiden. 'Ook dat maakt deel uit van de complete energieoplossingen van KiesZon: we kunnen voor een vastgoedondernemer uitzoeken of er een omgevingsvergunning nodig is voor de zonnestroominstallatie. En als dat het geval is, bijvoorbeeld bij een zonneweide, kunnen we hem ook helpen om die omgevingsvergunning te krijgen.' Dat geldt volgens haar ook voor SDE++-subsidie: namens KiesZon weet Verheijen er niet alleen alles van, ze kan een vastgoedondernemer ook helemaal ontzorgen door de aanvraag voor hem te regelen. Allemaal 'part of the deal', bij KiesZon, en volgens Verheijen maakt het niet uit of het om een dak van een distributiecentrum, bedrijfspand of kantoor

gaat. 'Het dakoppervlak van kantoren is vaak kleiner, maar door meerdere dicht bij elkaar gelegen kantoren tegelijk van zonnepanelen te voorzien kun je toch een substantieel oppervlak én een goede basis voor een slim en duurzaam energiesysteem creëren. SDE++ is daarbij een welkome subsidie, die bijvoorbeeld banken voor een periode van zestien jaar de zekerheid biedt die ze prettig vinden.'

#### GOEDE LANDSCHAPPELIJKE INPASSING

Hoe de SDE++-subsidierегeling er in 2024 precies uit komt te zien, is volgens Verheijen nog niet bekend. 'Maar de verwachting is dat het een belangrijke katalysator van de energietransitie blijft.' Tel daar de huidige energieprijzen én de professionele, dynamische en snelgroeiende organisatie van KiesZon bij op en er lijkt zeker op korte termijn geen vuiltje aan de lucht voor de 'vormgever van de solar revolutie in Nederland'. 'De toekomst ziet er zeker goed uit', blikt Alleman monter vooruit. 'Bijna vijftien jaar na de start zijn we een uitgekristalliseerd en volledig verticaal geïntegreerd zonnestroombedrijf, met een goed verhaal en een duidelijke meerwaarde voor vastgoedondernemers. Dat we als lid van het Consortium Zon in Landschap inmiddels ook veel aandacht besteden aan een goede landschappelijke inpassing van zonneweides, vind ik een kwestie van finetunen van onze corebusiness.'

#### LEUK, JONG EN DYNAMISCH

Terwijl Verheijen instemmend knikt, voegt Alleman er aan toe dat KiesZon nog een belangrijke pré heeft: het is een leuk, jong en dynamisch bedrijf om voor te werken. 'Never a dull moment. KiesZon is altijd in beweging en voortdurend op zoek naar nieuwe kansen en uitdagingen in de zonnestroommarkt waarin het een van de grotere spelers is. Dat vraagt veel van de inmiddels circa 150 medewerkers, maar je krijgt er ook heel veel energie van.' Verheijen: 'Wat me meteen opviel toen ik hier kwam werken, is dat iedereen heel gedreven is. De passie spat er vanaf.' Alleman: 'Ik werk nu ruim een jaar bij KiesZon en heb gemerkt dat het ook veel voldoening geeft om met zo'n gedreven team, vol professionals waarvoor geldt dat ze precies de juiste man/vrouw op de juiste plaats zijn, een bijdrage te leveren aan een van belangrijkste maatschappelijke opgaven van tegenwoordig: de energietransitie.'

**'WAT ME METEEN OPVIEL TOEN IK BIJ KIESZON KWAM WERKEN, IS DAT IEDEREEN HEEL GEDREVEN IS. DE PASSIE SPAT ER VANAF'**