

## MAIN: 'Klantwensen omzetten in dienstverlening geeft energie'

29-05-2020 15:00

**Klimaat is al langere tijd een hot item. Zeker nu tijdens de coronacrisis merken we dat schone lucht heel belangrijk is. Heeft dit invloed voor energieleveranciers? En wat zijn de verwachtingen van Label C voor kantoorpanden binnen drie jaar nu er geluiden rondgaan dat die eis misschien niet zo streng is? VJ vroeg dit en meer aan Dennis Ostendorf, commercieel directeur bij [MAIN Energie](#).**

Ostendorf vertelt dat de coronacrisis veel invloed heeft op het leveren van energie. "De olieprijs is gezakt en dat heeft ook effect op de energieprijzen. Dat betekent dat veel partijen nu energie inkopen tegen lagere tarieven en hiervoor een nieuw contract afsluiten. Dat heeft direct effect voor de huurder en is dus vaak interessant".

Hij vervolgt: "Verder is het gemiddelde verbruik tijdens de coronacrisis naar beneden gegaan, maar niet zoveel als we in eerste instantie hadden verwacht. We hebben bijvoorbeeld ook horeca in onze portefeuille, maar met alle afhaalconcepten wordt hier natuurlijk ook energie verbruikt. En hoewel de meeste mensen thuis werken, zijn kantoren vaak wel open voor enkele medewerkers en dat betekent dat er energie verbruikt wordt. Bijvoorbeeld voor het licht en de luchtventilatie en het maakt dan niet uit hoeveel mensen er in het pand zijn. We zitten op ongeveer 15% minder verbruik".

### Wind in de rug

MAIN is al sinds 2004 groeiende. "We hebben de wind in de rug en dat geeft het team energie", grapt Ostendorf. Met name de afgelopen drie jaar heeft het bedrijf enorme stappen gemaakt. "Drie jaar geleden hielden we ons nog alleen bezig met energie leveren en advisering hierover. Nu bieden wij onze klanten het hele pakket aan, van A tot en met Z. De energiesector transformeert en wij kijken vooruit naar de toekomst om ook dan onze klanten op de juiste manier te kunnen blijven bedienen. We denken bijvoorbeeld na over accuoplossingen als aanvulling op zonnepanelen waarbij je energie niet teruggeeft maar opslaat voor jezelf. Ik verwacht dat over vijf jaar de eerste klanten al goede oplossingen hebben die rendabel zijn. Onze missie is om al onze klanten energie uit eigen productie te leveren. Wij vallen onder het Spaanse Audax Energia en in Zuid Europa is het al mogelijk om energie te leveren uit eigen wind-/zonneparken, helaas in Nederland nog niet omdat we te weinig parken hebben. Maar we kijken welke toekomstige lokale nieuwe oplossingen wel mogelijk zijn".

### Paraplu

MAIN heeft alles onder één paraplu en zo krijgen klanten ook maar één factuur, wel zo handig. "Veel partijen zijn gespecialiseerd in één deel en leveren dat, wij hebben alles gebundeld. Klanten waarderen dat", zegt Ostendorf. "We zijn daarnaast ook een heel persoonlijk bedrijf. Ondanks dat wij alle specialismen in huis hebben, hebben klanten niet met verschillende afdelingen te maken. Iedere klant heeft één vaste contactpersoon en dat is heel prettig voor beide kanten".

### Per huurder

Ostendorf merkt vanuit de markt steeds meer behoefte aan een bredere dienstverlening. Het lijkt heel logisch om het verbruik individueel af te rekenen, maar dat blijkt niet zo te zijn. "Wij zijn de enige partij in Nederland die het verbruik per huurder inzichtelijk kunnen maken en dat is belangrijk voor verhuurders. Huurders zijn veranderd de afgelopen jaren, van altijd netjes betalende huurders naar mondige huurders die willen weten wat er gebeurt met hun geld. Wij kunnen afrekenen per huurder omdat wij gebruik maken van slimme digitale tussenmeters met kostenverdeelsleutels. Dit neemt de verhuurders veel werk uit handen, het is transparant en inzichtelijk en de verhuurders voldoen hiermee aan alle wet- en regelgeving van de overheid".

## **Geld besparen**

Daarnaast werkt MAIN heel proactief en klantgericht. Zij kijken van afstand naar energieverbruik van panden en bekijken samen met de klant waar bespaard kan worden. “Door inzicht te geven in het verbruik kan er al direct bespaard worden”, legt Ostendorf uit. “Op basis van de data kunnen wij adviseren en optimaliseren. Denk bijvoorbeeld aan feestdagen, dan zijn kantoren vaak leeg maar gaat toch automatisch op de ingestelde tijd het licht en de luchtventilatie aan en dat is niet nodig. Daar zijn direct kosten te besparen omdat het inzichtelijk en tastbaar is en daar adviseren wij de klant bij”.

## **Elektrische auto's**

De markt van de elektrische auto's wordt steeds populairder, dus ook hier ligt een grote opgave voor MAIN. “De verkoop van elektrische auto's stijgt, maar het aantal laadpalen blijft achter en daar gaan we mee aan de slag. Men loopt achter met de infrastructuur, zeker kantoren. De normering van de Europese Unie is dat er bij een nieuwbouw- of gerenoveerd pand minimaal tien laadpalen moeten zijn. Bij bestaande bouw liggen er een hoop uitdagingen. Past het binnen de infrastructuur van het pand? We zijn bezig met slimme oplossingen voor een marktversnelling, want voor deze markt moeten we echt vooruit kijken”, zo vertelt Ostendorf.

## **Label C**

In 2023 moeten alle kantoorpanden in Nederland minimaal energielabel C bezitten. Er gaan verhalen de ronde dat dit op de lange baan wordt geschoven, hoe kijken jullie hier tegenaan? Ostendorf: “De verplichting blijft, maar hoe er gehandhaafd gaat worden is lastig in te schatten, dat ligt aan het volgende kabinet. Maar wij zitten hier heel proactief in. Het is ontzettend belangrijk voor klanten dat een kantoorpand minimaal label C heeft, daar kun je veel winst behalen uiteindelijk. Zaak blijft dat de energie goed geregeld moet zijn en de data inzichtelijk is, dan kunnen we kijken welke stappen er genomen moeten worden om het label te verbeteren. We lezen data uit en kijken dan welk label een pand heeft. Als dat slechter is dan C gaan we proactief in contact met de eigenaar/verhuurder en bekijken we samen welke stappen genomen kunnen worden, want wij vinden dat heel belangrijk”.

Charlotte Bijenveld