

**Handvatten en praktijkverhalen over
energiezuinig ondernemen in het mkb**

‘Groei slim, ondernemen groen’





Inhoud

MKB Green Deal

Introductie 3

Projectopzet 9

Resultaten 93

Lessons learned 99

Nawerk 106

Intermediar/ partner

NBOV/KNS 15

Tour d'Energie 27

MOED 39

**'E-Team' Koninklijke
Metaalunie 51**

Provincie Limburg 63

Brink Groep 75

**Koninklijke Horeca
Nederland 87**

Ondernemer

Slagerij Rutten 21

Bentacera 33

**Rhenus Contract
Logistics 45**

De Klerk 57

**Vakantiepark 't Rheezerwold
Hardenberg 69**

Jeveka 81

Introductie:

**‘Groeï slim,
ondernem
groen’**

Voorwoord

Elke ondernemer is voor energiebesparing. Ondernemers zijn zich er van bewust dat daar zeker nog winst mee valt te behalen. Winst voor het milieu, maar ook voor de eigen portemonnee. Met eenvoudige maatregelen kan al flink worden bespaard op de energierekening. Toch blijkt echt aan de slag gaan met het onderwerp voor veel ondernemers nog een lastige stap.

Samen met het ministerie van Economische Zaken en 21 partners (brancheverenigingen, parkmanagementorganisaties, gemeenten, provincies en lokale zakenpartners) heeft MKB-Nederland daarom de MKB Green Deal opgezet, een verzamelnaam voor 21 laagdrempelige projecten om mét ondernemers te werken aan energie besparen en duurzame energieopwekking.



Leendert-Jan Visser, directeur MKB-Nederland

‘Zomaar’ energie besparen is niet eenvoudig. Het vergt inspanning en je moet als ondernemer gemotiveerd zijn de stap te zetten. Ook een succesvol besparingsproject opzetten vergt het nodige voorwerk. Ieder bedrijf en ieder bedrijfsproces is anders en vraagt om een specifieke besparingsaanpak. Elke ondernemer gaat daar op zijn eigen unieke manier mee om. Dat blijkt ook uit de praktijkverhalen in dit boekje. Er is niet één panklare oplossing voor het complete bedrijfsleven. Er bestaan ook geen blauwdrukken voor succesvolle projecten.

Dat elke ondernemer, uit welke branche dan ook, energie kan besparen laten de ondernemers en onze partners zien die in dit boekwerk aan het woord komen. Besparen kan met simpele maatregelen zoals het aanbrengen van spaarlampen en het isoleren van leidingen. Of door bewustwording van verspilling en aanpassing van gedrag: 's avonds het licht uit bijvoorbeeld. Ondernemers die een stapje verder willen gaan investeren in energie-efficiënte oplossingen, zoals HR++ glas, energiezuinige warmte-systemen of zonnepanelen op het dak.

Leeswijzer

Deze speciale uitgave is een inspirerend boek over de veelzijdigheid van energiezuinig ondernemen. Het boek is een bundeling van ervaringen van de MKB Green Deal, zeven partners/intermediairs en zes ondernemers. Het boek is redactioneel opgebouwd uit drie delen. We hebben dit versterkt door elk deel een eigen vormgeving mee te geven. De leesrichting van het boek is non-lineair. Dit betekent dat er geen duidelijk begin en eind is. De artikelen kun je afzonderlijk van elkaar lezen en zijn dan ook als 'losse' delen ingestoken. Het is een fysiek boek dat de lezer ook fysiek uitdaagt om er mee aan de slag te gaan. De parallel met (energiezuinig) ondernemen is in deze snel gemaakt.

Juist door de praktische aanpak en het maatwerk is de MKB Green Deal een succesvol project geworden. Ruim 730 ondernemers zijn uiteindelijk met energiebesparing aan de slag gegaan, of gaan dat in de nabije toekomst doen. En – niet onbelangrijk – ondernemers hebben met elkaar ook flink bespaard op hun energierekening, zo'n zesduizend euro per bedrijf!

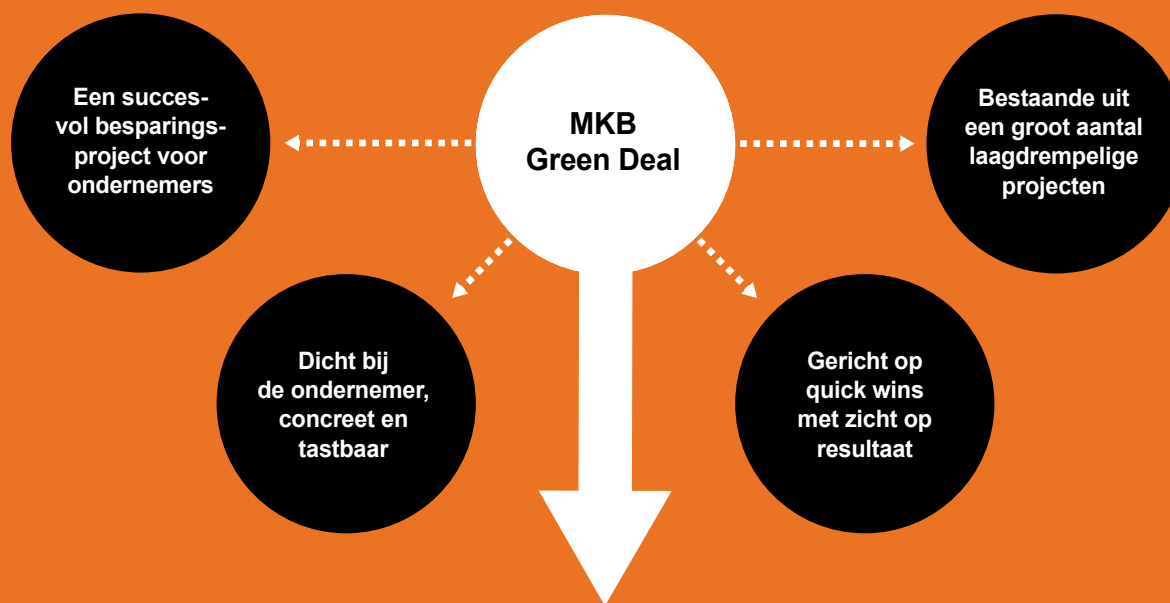
MKB-Nederland deelt graag de opgedane inzichten. In dit boek zijn veel praktische zaken over energiebesparingsprojecten op een rij gezet. De partners en betrokken ondernemers komen ook uitgebreid aan het woord. Laat u inspireren door onze ervaringen:

- Steun ondernemers in hun zoektocht naar oplossingen
- Laat u niet weerhouden door sceptici die denken dat het bedrijfsleven niet actief is noch wil worden
- Samen met het bedrijfsleven kunnen mooie en resultaatgerichte projecten worden opgezet
- Onze ervaringen kunnen daarbij helpen
- Mooie en succesvolle projecten gewenst!

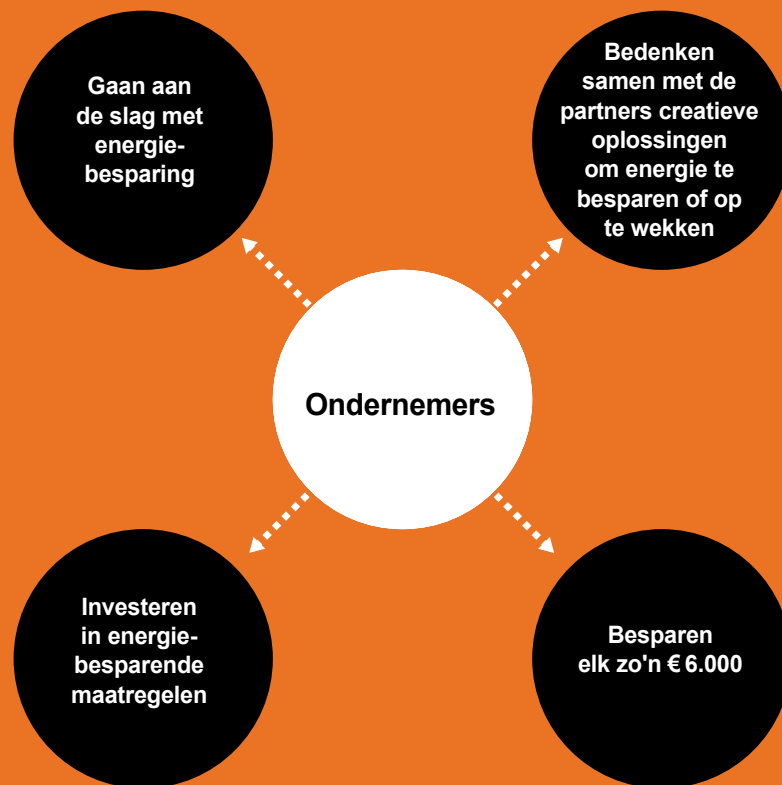
Leendert-Jan Visser,
directeur MKB-Nederland



De opbouw van de MKB Green Deal Project & Boek







Projectopzet:

Maatwerk in de aanpak



Achtergrond

De overheid ondersteunt burgers, bedrijven en (maatschappelijke) organisaties bij het realiseren van duurzame initiatieven. Met beleid en subsidies, maar ook met concrete projecten zoals de Green Deal.

De Green Deal helpt door belemmeringen weg te nemen. Bijvoorbeeld met eenvoudiger vergunningverlening, ondersteunen van afzetmarkten voor nieuwe technologieën en verbeteren van toegang tot kapitaal. In totaal sluit de overheid ruim 130 Green Deals. Het ministerie van Economische Zaken en MKB-Nederland sluiten in 2012 een Green Deal voor mkb-ondernemers om hen te ondersteunen bij hun plannen rond energiebesparing: de MKB Green Deal. MKB-Nederland maakt vervolgens afspraken met 21 verschillende intermediaire organisaties – gemeenten, provincies, brancheverenigingen en lokale belangenbehartigers – om maatwerk te kunnen leveren. Uiteindelijk gaat een groot aantal ondernemers aan de slag binnen concrete energiebesparingsprojecten.

Vooroordelen en drempels

Wie kan mij helpen? *Wie investeert? Ik als huurder of mijn verhuurder?* *Ik heb weinig tot geen financiële middelen voor maatregelen* *Waar begin ik?*

Energiebesparing is duur **Besparen doe je met andere zaken; niet met energie** *Ik heb last van conflicterende wet- en regelgeving*

Energie heeft minder prioriteit *Energie is maar een klein deel van de bedrijfskosten* *Ik kan mijn geld maar één keer uitgeven* *Hoe pak ik dit aan?*

Energiebesparing is lastig wat anders, wat is het nu?

People Planet Profit



Waarom een Green Deal voor het mkb?

Met ruim 800.000 mkb-bedrijven in Nederland ligt er een enorm potentieel als het gaat om CO₂-reductie. Deze omvangrijke doelgroep is door haar diversiteit in branches, sectoren en bedrijfsgrootte lastig te bereiken.

Het belang van maatgerichte aanpakken is daarom groot. Ondernemers gaan ook minder vanzelfsprekend actief met ‘energie’ aan de slag. Gerichte ondersteuning is welkom en nodig, vooral bij het wegnemen van drempels die ondernemers en hun adviseurs ondervinden. Dit biedt de MKB Green Deal. Een goede ondernemer is vaak duurzaam of maatschappelijk verantwoord bezig. Dat betekent voor veel bedrijven ondernemen met aandacht voor de drie p’s: people (mensen binnen en buiten het bedrijf), planet (het milieu) en profit (winst). Kostenbesparing is een belangrijke motivatie voor veel bedrijven om te investeren in energiebesparing. Dat dit ook nog goed is voor het milieu, is mooi meegenomen.



Wat willen we bereiken?

Het doel van de MKB Green Deal is om, met de partners, binnen twee jaar na aanvang van het project ervoor te zorgen dat:

- minimaal 480 mkb-bedrijven energiebesparende maatregelen nemen en daarmee een gemiddelde besparing realiseren van 20 procent op hun energieverbruik
- minimaal 20 mkb-bedrijven investeren in duurzame energieopwekking en daarmee tenminste 20 procent van het energieverbruik uit eigen duurzame opwekking verkrijgen.

Zeg het voort!

De insteek is dat iedereen die aan de slag wil met een energiebesparingsproject zijn voordeel moet kunnen doen met de ervaringen van de MKB Green Deal. Goede voorbeelden worden daarom gedeeld met voor het mkb relevante partijen. Ervaringen en leerpunten uit het project worden ingezet voor lobby voor het ontwikkelen van nieuw beleid voor het mkb op het gebied van energiebesparing.

www.mkb.nl/greendeal

Energie besparen zonder drempels



Fasering in de aanpak



Een praktische aanpak met snel resultaat

MKB-Nederland kiest voor een praktische aanpak met concrete producten; voor kleinschalige projecten dicht bij de ondernemer. Zij krijgen tips en hulpmiddelen aangereikt om energie te besparen, quick wins.

Verder slechten we de barrières waar ondernemers tegen-
aan lopen bij hun besparingsacties (gebrek aan geld, tijd
en kennis). MKB-Nederland maakt intensief gebruik van
de begeleidende rol van intermediaire partners, die ieder
op zich een natuurlijke band met ondernemers hebben.
We kiezen onze partners op basis van hun ambities,
kennis en belangen op het gebied van energiebesparing.
MKB-Nederland is verantwoordelijk voor de centrale
leiding van het project. De uitvoering van de deelprojec-
ten ligt bij de intermediairs (en door hen ingehuurd
adviseurs). Zij werken volgens een gestandaardiseerde
werkwijze, waarbinnen ze hun eigen unieke energie-
besparingsaanpak kunnen vormgeven.



Wie zijn onze partners?

MKB-Nederland vindt haar MKB Green Deal partners in:

- **Brancheverenigingen (7)**

Brancheorganisaties staan dicht bij hun leden, hebben sectorinhoudelijke kennis en daardoor ook invloed bij ondernemers.

- **Regionale en lokale samenwerkingsverbanden (9)**

Veel organisaties slaan op lokaal niveau de handen ineen om ondernemerschap te stimuleren. Deze zijn vrijwel altijd lokaal of regionaal georiënteerd en daardoor bekend bij ondernemers.

- **Private partijen (1)**

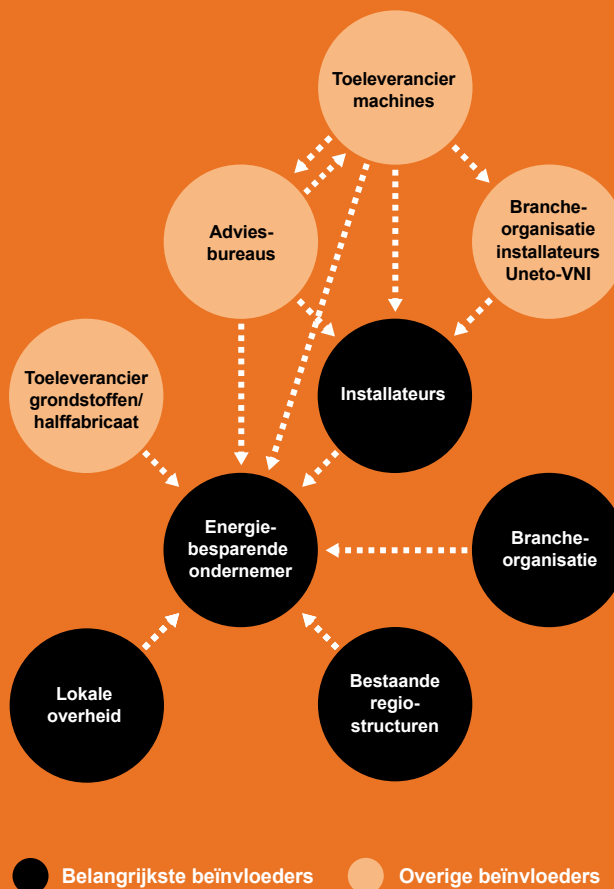
Private partijen vernieuwen en verbreden continu de activiteiten rond energiebesparing bij ondernemers. De samenwerking levert inzichten op, waar andere partijen en ondernemers hun voordeel mee kunnen doen.

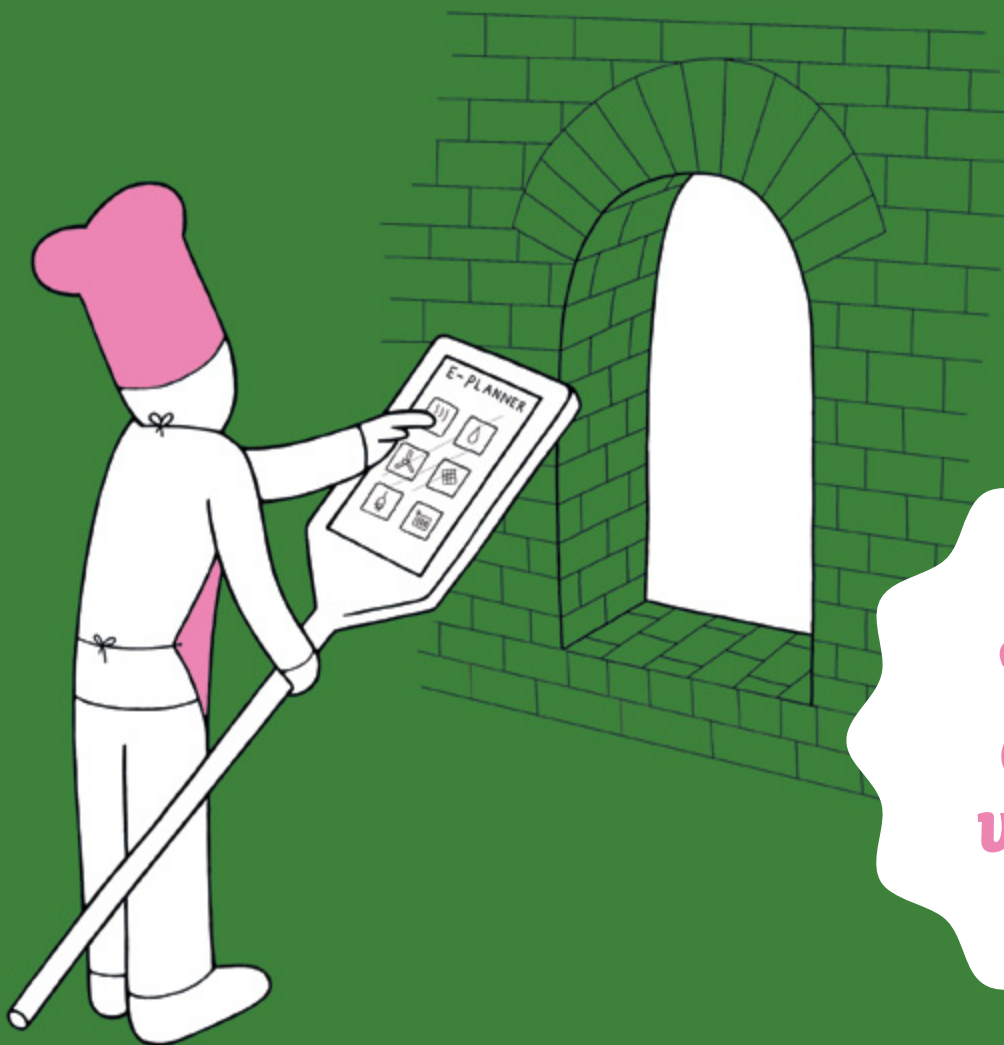
- **Gemeenten en Provincies (4)**

Pakken lokale en regionale overheden de rol van stimulator of verleider, of die van wetgever en oplegger van regelgeving? De MKB Green Deal helpt bij het bepalen van een positie.

- **Specialisten/adviseurs** ontfermen zich over de specifieke besparingsmogelijkheden van ondernemers en nemen de zorg uit handen.

Breng je stakeholders in kaart





NBOV/KNS:
**‘Grip op
energie-
verbruik’**

Bakkers en slagers krijgen grip op hun verbruik met de Energieplanner

Met het besparingsproject MKB Green Deal NBOV/KNS wordt vol ingezet op besparen met verlichting en productkoeling. Dit moet budgetneutraal kunnen, vinden de initiatiefnemers. Er wordt pas weer geïnvesteerd in nieuwe besparingsacties als er kosten zijn bespaard. De Energieplanner helpt hierbij.

Dat er flink te besparen valt op verlichting en productkoeling is op zich niet zo bijzonder. Het grootste deel van het elektriciteitsverbruik gaat naar verlichting en koeling. In de Green Deal NBOV (Nederlandse Brood- en Banketbakkers Ondernemers Vereniging) en KNS (Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie) gaan veertig bakkers en slagers aan de slag met energiebesparing. MKB-Energieadvies begeleidt het traject.

Stefan van Tongeren van MKB-Energieadvies: “Zowel de NBOV als de KNS zagen wel wat in een project op het gebied van energiebesparing en namen uiteindelijk het initiatief voor deze MKB Green Deal. Beide brancheorganisaties deden al veel op het gebied van voorlichting over energiebesparing. Door goed te kijken naar waar energiekosten heen gaan kun je al beginnen met besparen, zonder meteen fors te hoeven investeren. Hoe staat het bijvoorbeeld met de temperatuurinstelling van de koeling of vriezer? En hoe zijn de klokinstellingen van de ontdooicyclus van de koeling ingesteld? Zit er een tijdschakelaar op de verlichting in het magazijn? Zo hebben we een heel rijtje acties waarmee je met weinig of geen investering toch kan besparen. Ondernemers snappen het ook prima, maar doen het vaak niet. Het enige wat wij doen is ze erop wijzen. Je hoort dan vaak; ‘dat had ik zelf ook wel kunnen bedenken’.

Waarop ons antwoord is; ‘klopt, maar je hebt het niet gedaan’. Op de één of andere manier gaan ondernemers dan toch anders naar hun energiehuishouding kijken. Ze worden in feite wakker geschud. En met wat ze besparen kunnen ze weer nieuwe acties plannen, is onze insteek. Maar dan moeten verbruik en besparing wel zichtbaar zijn voor ondernemers. Dan pas gaat het leven en kunnen ze er wat mee. Daarvoor hebben we de Energieplanner ontwikkeld.”

De Energieplanner

De Energieplanner is een web tool die direct en actueel inzicht geeft in energieverbruik, kostenbesparing en besparingsacties door ‘slimme’ meterdata. Een ervaren

MKB Energieadvies

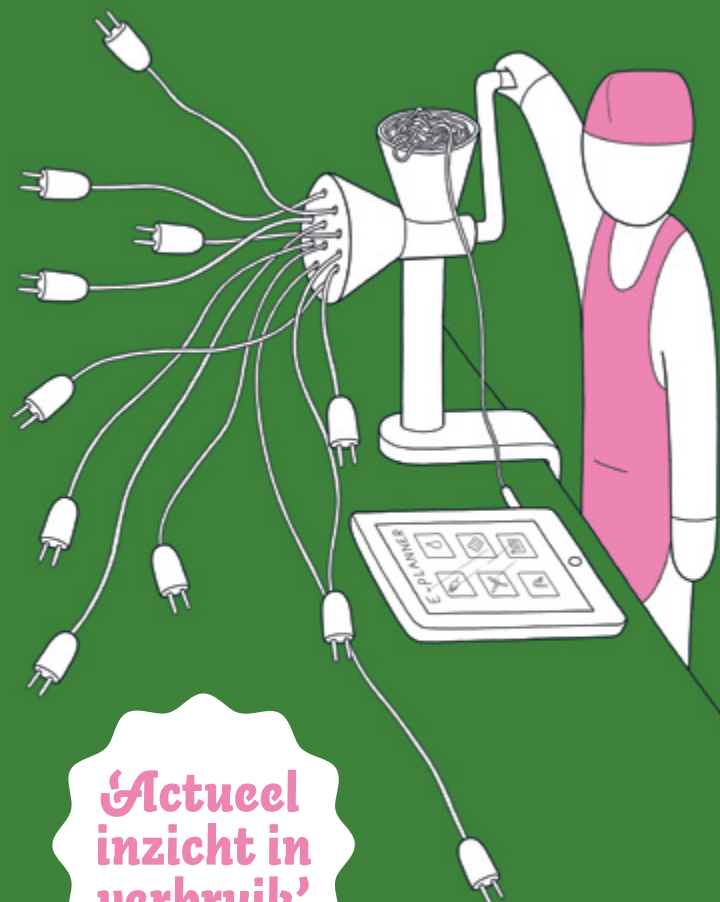
Stichting MKB Energieadvies helpt ondernemers met het verzilveren van alle energiebesparingskansen. Duurzaam ondernemen hoeft geen geld te kosten, maar levert geld op, is het motto. Medewerkers helpen bij het bepalen van besparingskansen en -acties, het vinden van de juiste leverancier, beoordelen van offertes, enz. De stichting is actief in 26 verschillende branches en werkt in opdracht van individuele bedrijven, bedrijventerreinen en overheden.

energieadviseur brengt de rendabele besparingsmogelijkheden voor een ondernemer in kaart op basis van bedrijfsvoering, energieverbruik en wensen. Stefan: “Na een eerste bezoek weten we welke maatregelen een bedrijf kan nemen. Die zetten wij in de tool. De tool werkt met een slimme meter, een simpel apparaatje dat verbruiksgegevens voor elektriciteit en gas op afstand, dus digitaal, doorgeeft aan de netbeheerder. Al die gegevens gaan in een grote database. Ondernemers kunnen als ze dit willen precies zien wat hun verbruik per uur, per dag of per week is en wanneer zich pieken in verbruik voordoen. Ook het sluipverbruik, bijvoorbeeld ’s nachts, wordt zichtbaar. Het ‘slimme’ aan de meter is de mogelijkheid van de meter om te communiceren. Hierdoor kunnen meterstanden op afstand worden uitgelezen. Wij halen die gegevens op bij het netwerkbedrijf en koppelen deze aan de individuele besparingsmogelijkheden van de ondernemer. Er zit een hele lijst met besparingsmaatregelen achter. Ondernemers kunnen per maatregel zien wat het effect is op het verbruik. Wat ze met welke acties besparen zien ze direct terug in een virtuele spaarpot. Dit gespaarde geld kan weer worden ingezet voor nieuwe besparingsacties. 10 tot 15 procent besparing op de jaarlijkse energienota is haalbaar. Dat is gemiddeld 1.000 euro voor een kleine ondernemer en 5.000 euro voor een middelgrote ondernemer.”

Energieplanner

- Is een laagdrempelige energiemanagementtool voor het mkb.
- Geeft grip op stijgende energiekosten.
- Biedt actueel inzicht in verbruik en besparing door 'slimme' meterdata en combineert dit met het individuele besparingsplan van de ondernemer.
- Is eenvoudig te bedienen en geeft op maat besparingsmogelijkheden.
- Zorgt voor een structurele oplossing voor elk bedrijf dat energie wil besparen.
- Ontzorgt bij offerteaanvragen.
- Biedt een deskundige helpdesk en energieadviesdiensten.

www.energieplanner.nl



Actueel
inzicht in
verbruik

Creativiteit in de aanpak

Stefan: “We hadden plek voor veertig ondernemers; twintig slaggers en twintig bakkers. De werving ging goed. De KNS beschikte over een lijst van slaggers die in het verleden al hadden aangegeven geïnteresseerd te zijn in energiebesparing. Na een bericht van de NBOV op twitter dat er veel geld te besparen viel op energie met het MKB Green Deal project, gingen we ineens van zes naar veertig geïnteresseerden. We waren echt verbaasd. Blijkbaar zitten er toch heel veel ondernemers op twitter.”

‘Advies op maat werkt’

Met de Energieplanner van MKB Energieadvies hebben de initiatiefnemers de juiste tool in handen om van het project uiteindelijk een succes te maken. De aanpak is verder vooral praktisch. Geen dikke rapporten en lange adviestrajecten. In een aantal stappen krijgt de ondernemer in hele korte tijd zicht op zijn besparingsmogelijkheden. Stefan: “Dat begint met een bedrijfsbezoek. Op basis daarvan stellen we een concreet besparingsadvies op, toegepast op de onderneming. Samen met de ondernemer maken we daarna een actieplan. Welke maatregelen heeft hij al genomen en welke nog niet? Wat wil en kan hij en wanneer? Welke leveranciers wil hij benaderen? Wij zetten alle gegevens in eerste instantie in de Energieplanner, maar dit kan een ondernemer later ook zelf.”

Deelnemers in de pers

Stefan: “Ons project heeft uiteindelijk veel persaandacht gekregen. Bakkerij Braaksma uit Oenkerk en Slagerij Rutten uit Panningen waren, naast Groenrijk Hans Menken uit Haule, in de race voor de Easy to be Green Award. Dit is een prijs voor de ondernemer die binnen de MKB Green Deal op meest effectieve, eenvoudige en creatieve wijze energie heeft bespaard.” Slagerij Rutten wint uiteindelijk de Award. Eigenaar Funs Rutten heeft flink weten te besparen op zijn energieverbruik door het plaatsen van een nieuwe koeling (30 procent besparing), het plaatsen van hoogfrequente TL5 verlichting (40 procent besparing op lichtverbruik) en door een systeem van warmteopwekking met terugwinning vanuit de koeling (70 procent besparing op gasverbruik). Jerke Braaksma heeft zijn energieverbruik omlaag weten te brengen door het plaatsen van zonnepanelen (besparing per jaar 1.600 euro), vloerisolatie (besparing 500 m³ gas), een energiezuinige deegbewaarder (12 procent besparing op het totale verbruik aan elektriciteit) en led-verlichting in de winkel (85 procent besparing op energieverbruik door licht in de winkel). “Dat zijn echt hele leuke voorbeelden.” Hans Menken, deelnemer aan de MKB Green Deal Tuinbranche Nederland, houdt zijn tuincentrum warm door te stoken op resthout (afvalhout van fabrieken in de omgeving). Een ‘slimme’ computer regelt de warmteafgifte.

“De computer regelt zelfs gedoseerde verlichting. Dat zie ik de bakkers nog niet doen met hun ovens, maar ik vind het een heel creatief voorbeeld.”

Hobbels

“We hadden opstartproblemen door de verplichte bureaucratische weg die het project moest doorlopen. Daar verander je niet zoveel aan, maar het kost wel tijd. Uiteindelijk konden we in december van start, maar dan zitten alle slagers en bakkers tot hun nek toe in het werk vanwege de feestdagen. We moesten onze acties dus over de jaarwisseling heen tillen. Ook de wachttijd op de slimme meters bij de netwerkbeheerders vertraagt. Ondernemers moeten soms 3 maanden of langer op een meter wachten. Dan haakt zo’n ondernemer af! We gaan nog wel rond de tafel met diverse netwerkbedrijven, zodat ondernemers sneller bediend worden. Ongeveer 25 procent van de deelnemers heeft uiteindelijk flink bespaard en geïnvesteerd. De rest van de groep heeft een aantal maatregelen uitgevoerd, maar is er nog niet aan toe gekomen om verder te investeren. Daarvoor is de looptijd van het project te kort.”

Hoe verder?

Stefan: “We zijn nu bezig om de Energieplanner bij een grotere groep ondernemers in te zetten. Met de Energieplanner forceren we met een simpele ICT toepassing

een doorbraak op het gebied van energiebesparing bij ondernemers. Dat zou de aandacht in Den Haag moeten wekken. Wie weet kunnen we de tool in een ander project verder doorontwikkelen. Overheden zeggen vaak ‘ondernemers moeten het zelf doen’, maar een ondernemer gaat niet investeren zonder inzicht. De Energieplanner geeft dit inzicht. Toch blijft het lastig om in Den Haag voet tussen de deur te krijgen. Het mkb is niet ‘sexy’ in Den Haag. Ik ben daarom groot voorstander van lokale aanpakken.”

Successen

- 40 slagers en bakkers deden mee
- 463.000 kWh bespaard (gemiddeld €1365 per jaar per ondernemer)
- 64 ton CO₂ besparing gepland
- €59.000,- bespaard
- Top 3 maatregelen: energiezorg, led-verlichting en HF-TI verlichting.

Slagerij Rutten:

**‘Weet wat
je wilt’**



‘Het is easy om green te zijn, heel easy’

Zuinig omgaan met energie is voor slager Funs Rutten en zijn team heel logisch. Funs: “Je draagt een steentje bij aan het milieu en de kosten blijven in de hand. Mijn gas-, energie- en waterverbruik zijn door de investeringen die ik heb gedaan enorm teruggelopen. Onze slagerij is in alle opzichten toekomstbestendig en dat is wel zo fijn voor de 5e generatie Rutten.”

Slagerij Rutten is opgericht op 28 mei 1928 en bestaat inmiddels 85 jaar. Een mijlpaal waar Funs Rutten trots op is. Het levenswerk waar overgrootopa in 1928 mee begon leeft nog steeds voort, momenteel door de 4e generatie; achterkleinkind Funs Rutten. Funs: “Wat al die jaren gebleven is, is de liefde voor het ambacht en de kwaliteit van de producten. Het assortiment is wel meegegroeid met de vraag van de hedendaagse culinaire consument. Zo ook de uitstraling van onze winkel en onze PR. We verkopen online en zijn actief op Facebook en Twitter. We hebben flink verbouwd en voldoen voor de komende jaren aan de strengste hygiënenormen, ofwel aan de ‘eischen des tijds’ waarmee overgrootopa al begon.”

Weet wat je wilt

Funs: “Als je aan de slag gaat met energie besparen is het belangrijk dat je genoeg informatie inwint. En dat je weet wat je wilt. Dat maakt het voor de leveranciers die de spullen leveren ook een stuk makkelijker om aan jouw vraag te voldoen.” Slagerij Rutten deed met zijn bedrijf mee aan de MKB Green Deal NBOV/KNS, een besparingsproject waar 40 bakkers en slaggers aan de slag gaan met energiebesparing. De slager werd in zijn acties ondersteund door een adviseur van MKB Energieadvies. Stefan van Tongeren van MKB Energieadvies: “Door





SLAGERIJ RUTTEN

Slagerij Rutten is een ambachtelijke moderne slagerij gevestigd in Panningen in Limburg. Onder eigen naam wordt een breed assortiment verse vleesproducten verwerkt, gemaakt en verkocht in de winkel en ook online. De slagerij won al diverse competities, waaronder die voor beste worstmaker (2009), de Slager met Stercompetitie (2 sterren) voor uitzonderlijke prestaties op het gebied van kwaliteit, service, organisatie en klantgerichtheid en de Easy to be Green Award, voor de vele energiebesparende maatregelen die de slager genomen heeft.

Meer info: www.slagerijrutten.nl

een goede analyse en goed te kijken waar energiekosten heen gaan kunnen ondernemers al beginnen met besparen, zonder meteen fors te hoeven investeren.” MKB Energieadvies maakt gebruik van De Energieplanner, een web tool die direct en actueel inzicht geeft in energieverbruik, kostenbesparing en besparingsacties door

‘slimme’ meterdata. Deze gegevens worden gekoppeld aan de rendabele besparingsmogelijkheden voor een ondernemer, in kaart gebracht op basis van bedrijfsvoering, energieverbruik en wensen. Ondernemers kunnen per maatregel precies zien wat het effect is op het verbruik en wat ze besparen. Uiteindelijk wist





**‘Samen
maken
we het
verschil’**



de slager uit Limburg met eenvoudige maatregelen relatief veel energie te besparen. Met de besparingen financiert hij weer nieuwe maatregelen.

Wat bespaart de slager?

- 30 procent minder elektriciteitsverbruik door centrale koelinstallaties
- 40 procent lagere verlichtingskosten door hoog-frequente armaturen met TL5 verlichting
- 70 procent minder gasverbruik door warmteterugwinning koelcel
- 60 procent minder waterverbruik door 2 water- en energiezuinige vaatwassers.

Funs: “Onze huisgemaakte soepen vormen een mooi voorbeeld. We gebruiken hiervoor het reeds voorverwarmde water van 60 graden. Daarnaast wordt het hele bedrijf gereinigd met hetzelfde voorverwarmde water. Dit water wordt nu opgewekt door middel van warmteterugwinning vanuit de koeling. Met als resultaat 70 procent besparing op ons gasverbruik. Ons koffiezetapparaat is eveneens op de warmte-terugwininstallatie aangesloten, en ook de vaatwassers krijgen warm water uit de installatie. We gebruiken hierdoor veel minder stroom. Verder hebben we naast de koeling en de energiezuinige vaatwassers diverse slagerijmachines aangeschaft die minder stroom verbruiken.”



MKB GREEN DEAL NBOV/KNS

De Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie (KNS) en de Nederlandse Brood- en banketbakkers Ondernemersvereniging (NBOV) slaan de handen ineen om energie (en kosten) te besparen in de food detailhandel. Dit met als doel om barrières te slechten en om minstens veertig slagers- en bakkersbedrijven actief bezig te laten zijn met energiebesparing.

Winnaar Easy to be Green Award 2013

Slagerij Rutten wordt beloond voor zijn inspanningen op het gebied van energiebesparing met de Easy to be Green Award. Dit is een prijs die door MKB-Nederland en Essent werd uitgereikt aan de ondernemer die op eenvoudige wijze energiebesparende maatregelen in zijn bedrijf toepast. De Limburgse slager dankt de prijs aan het gemak waarmee hij het energieverbruik- en de

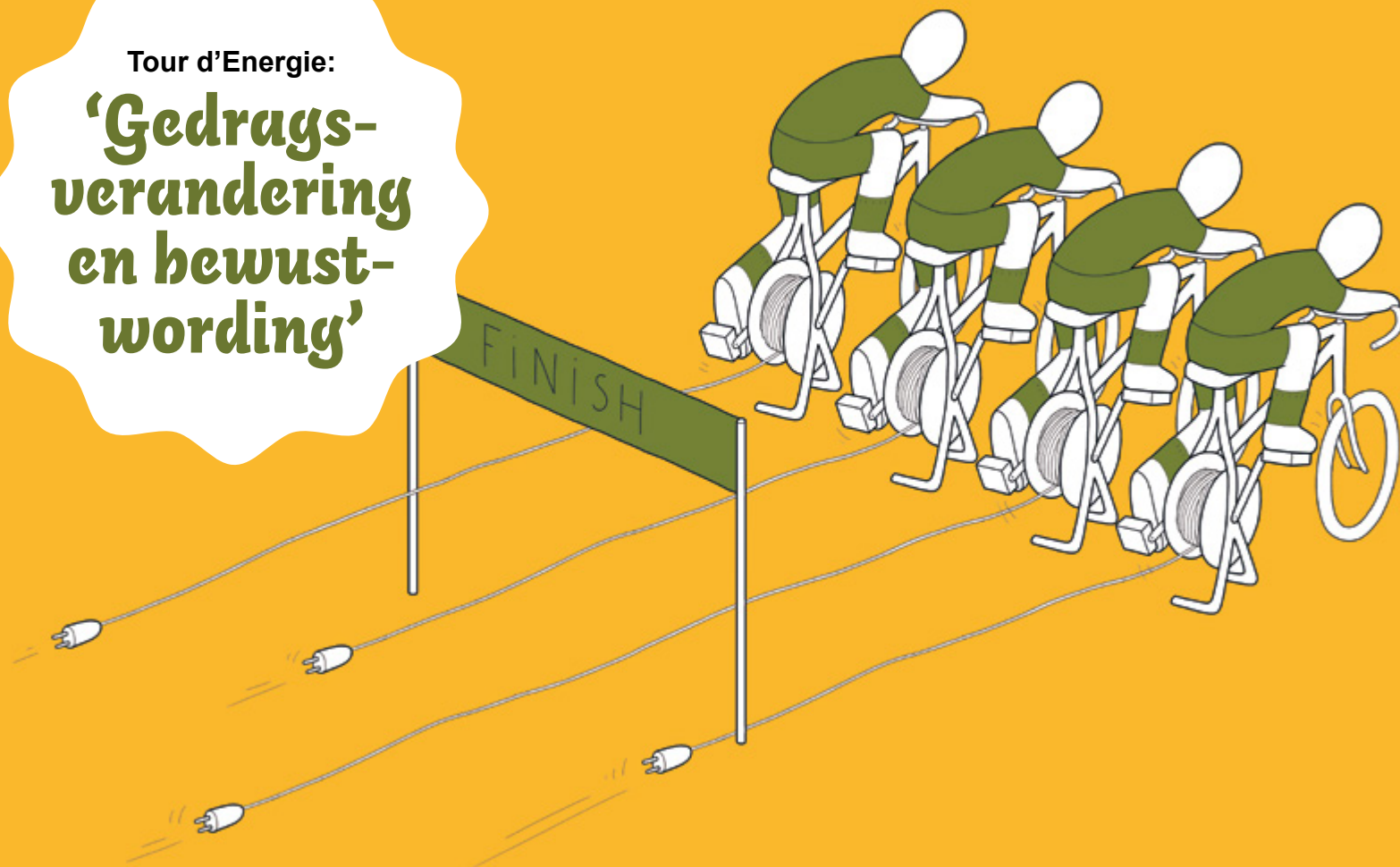
bijbehorende kosten in zijn onderneming heeft weten te verlagen. De jury, bestaande uit Helga van Leur (ambassadeur duurzaamheid), Bert de Vries (Ministerie van Economische Zaken), Diane Klok (Essent) en Leendert-Jan Visser (MKB-Nederland), prees vooral de eenvoud en kopieerbaarheid van de genomen maatregelen. Daarmee is de slager een goed voorbeeld voor andere ondernemers die ook energie willen besparen.



Aan de Award is een bedrag van 2.500 euro verbonden, waarmee de slager zijn bedrijfsproces nog verder kan verduurzamen. Funs: “Ik ben heel erg blij met deze prijs. Het is een waardevolle erkenning van de maatregelen die we hebben genomen om zuinig met energie om te gaan. En met het bedrag kunnen we nog meer doen om ons

steentje bij te dragen aan een beter milieu en om onze energiekosten in de hand te houden. We pakken nu ook de voorgevel van de slagerij aan. Voor de lichtreclame gebruiken we nieuwe energie zuinige led-verlichting. Daar gebruiken we het geld dat we gewonnen hebben voor.”

Tour d'Energie:
**'Gedrags-
verandering
en bewust-
wording'**



Meer energie besparen met betrokken medewerkers

Het mkb in Friesland realiseert met het project Tour d'Energie energiebesparing met de aanpak *slimmer werken*. In plaats van technologische oplossingen, wordt gewerkt aan gedragsverandering en bewustwording. Als bespaard wordt vanuit eigen motivatie, inzicht en teamspirit, vindt er vanzelf een cultuuromslag plaats die zorgt voor blijvende duurzame besparingen.

DNA-verandering

Tour d'Energie helpt ondernemers, scholen en instellingen. Jan-Peter Ensing en Yvonne van der Woude werken met hun beide bedrijven (Stuurmannen en Projectteam-work) onder de vlag van Tour d' Energie samen en zorgen voor de begeleiding van het gehele traject.

Jan-Peter: "Veel projecten worden op de oude manier aangepakt; met een besparingsadvies gebaseerd op het toepassen van led-verlichting of het plaatsen van een zonnepaneel. Dat is op zich niet verkeerd, maar wel heel conventioneel. Juist met een meer creatieve aanpak kun je grote stappen zetten. Die creativiteit proberen wij in ons project te brengen, door ons te richten op gedragsverandering. Wij zorgen ervoor dat duurzaam ondernemen en energie besparen in het DNA van het bedrijf komt te zitten en in de genen van de medewerkers. Dat maakt onze aanpak uniek. Pas als medewerkers betrokken raken en zich verbonden voelen, kun je echt energie besparen. Anders is het altijd opgelegd door derden. Leuke bijkomstigheid is dat het personeelsmanagement van een bedrijf ook direct een boost krijgt. Bovendien is bewustwording een interactief proces. Het duurt even, maar dan gebeurt er echt wat bij de medewerkers... van lampen en beeldscherm uit bij vertrek tot echte creatieve oplossingen om energie te besparen. Dat is leuk om te zien!"

Wedstrijdelement

Tour d'Energie is een praktisch en compact traject van gemiddeld 12 maanden. Adviseurs stippelen een op maat gemaakt parcours (vandaar de naam Tour d'Energie) voor de deelnemende bedrijven uit. Jan-Peter: "Zo rijdt elk bedrijf een eigen parcours. We laten de deelnemers niet aanmodderen. Ze worden begeleid door een coach, die ze helpt hun doelen te realiseren. Gedurende het traject zijn er verschillende etappes te winnen. Er zit dus een wedstrijdelement aan vast, wat enorm motiveert. De organisatie die de meest creatieve oplossingen heeft

Tour d'Energie

Het energiebesparingsproject Tour d'Energie in Friesland richt zich op de energiebesparing van binnenuit, op de mobilisering van de eigen kracht van de organisatie en de medewerkers. Aanpak en werkwijze zijn gebaseerd op de principes van het Nieuwe Werken. Als er vanuit een eigen motivatie en inzicht wordt bespaard vindt er vanzelf een cultuuromslag plaats die zorgt voor blijvende duurzame besparing. De fysieke en zichtbare maatregelen zijn hierbij ondersteunend. Partners in dit project zijn: Stuurmannen, Projectteamwork, MKB-Nederland, Stichting Energy Valley, provincie Friesland en projectbureau A7-Westergo.

bedacht en het parcours het beste heeft afgelegd wordt beloond met leuke prijzen. Variërend van meetapparatuur voor energieverbruik tot een duurzaam teamuitje".

Monitoring heel belangrijk

Belangrijke stap in het project is het meetbaar maken van gedragsverandering. Een lastig traject, want soms blijkt het appels met peren vergelijken. Jan-Peter: "Als je puur naar de cijfers kijkt kunnen bedrijven ook bespaard hebben doordat ze bijvoorbeeld de helft minder productie hebben gedraaid en niet door het doorvoeren van energiebesparende maatregelen. Het goed tussentijds monitoren en in perspectief zetten van de resultaten is dan heel belangrijk. Verder hebben we heel veel tijd besteed aan het boven tafel krijgen van de energiegegevens van de ondernemers. We merken dat ondernemers best goed weten wat ze betalen, maar als we vragen wat voor aansluiting ze hebben en hoeveel hun verbruik was het afgelopen jaar, krabben ze zich toch wel even achter de oren."

Meeliften op bestaande initiatieven en netwerken

Om bekendheid aan het project te geven is veel energie gestoken in voorlichting en communicatie. Jan-Peter: "We hebben aansluiting gezocht bij het Koploperproject. Vooral uit praktische overwegingen, omdat dit project al de nodige bekendheid geniet onder ondernemers.



Tour d'Energie motiveert

Voor wie écht aan de slag wil met energie besparen binnen het bedrijf, is de betrokkenheid van de medewerkers cruciaal. Maar hoe krijg je iedereen zover om zich hiervoor in te zetten? Heel eenvoudig: door mee te doen met Tour d'Energie.

Een praktisch traject van gemiddeld een jaar, waarbij medewerkers op een motiverende manier aan de slag gaan om energie te besparen. De aanpak wordt vormgegeven in competitieverband. De teams die tegen elkaar strijden worden ondersteund door een coach. Er zijn diverse trajecten te volgen en de deelnemende bedrijven kunnen kiezen welk traject het beste bij de medewerkers en het bedrijf past. Elk team rijdt zijn eigen parcours, dat aansluit op het bedrijf. Gedurende het traject zijn er verschillende 'etappes' te winnen. Elk jaar op de Dag van de Duurzaamheid reikt een onafhankelijke jury de Tour d'Energie Trofee uit aan de organisatie die de creatiefste oplossingen heeft bedacht en het parcours volgens de jury het best heeft afgelegd.



**'Bewust
besparen!'**

Het Koploperproject helpt mkb'ers in een jaar tijd duurzamer ondernemen. In het project werken bedrijven en overheden in Friesland samen aan een gezonde en duurzame economie. Daarnaast hebben we ons eigen netwerk gebruikt. Er hebben zich zo'n 47 bedrijven aangemeld, waarvan er 30 actief meedoen. Tijdens startbijeenkomsten gaven we gratis meters weg. Hiermee kunnen bedrijven direct aan de slag met het monitoren van hun energieverbruik. Dit kunnen ze dan afzetten tegen een gemiddelde van vergelijkbare bedrijven. Dat geeft een goed beeld van waar je als bedrijf staat. Natuurlijk haken er ondernemers af. Die zijn in het begin enthousiast, maar lopen dan bijvoorbeeld toch tegen de kosten aan. Dat is een leerproces voor ons. Hoe steek je goed in met je kostencalculatie, zo dat bedrijven wél mee gaan? Dan zie je dat de investeringen die ondernemers moeten doen, zich in eerste instantie toch wel weer snel terug moeten verdienen. Dat maakt het voor ondernemers overzichtelijk en behapbaar”.

Open staan voor onverwachtse ontwikkelingen

Jan-Peter: “In het voortraject moet je ook niet alles willen dichttimmeren, een beetje out-of-the-boxdenken en fouten durven maken. Wij kregen het verzoek van een ROC, dat graag mee wilde doen aan ons project. Het ROC wilde duurzaamheid in het lesprogramma opnemen en

studenten laten nadenken over duurzaamheid. Op het moment dat studenten zich bewust zijn van wat er speelt en wat kan, zullen ze zich er ook naar gedragen, zo is de gedachte. Het ROC paste eigenlijk niet in het profiel bedrijven dat we zochten, maar we hebben ze toch mee laten doen. Daar hebben we geen moment spijt van gehad. Leerlingen die tijdens het schoolproject hebben geleerd wat speelt op het gebied van duurzaamheid, nemen deze kennis ook weer mee naar hun stageplek en uiteindelijk hun werkplek. Twee vliegen in één klap. Dat verdient zich terug.”

Meerwaarde MKB Green Deal

Het team van Stuurmannen en Projectteamwork heeft er veel tijd in moeten steken om het project op gang te krijgen. Jan-Peter: “We liepen al heel lang met het idee van het project Tour d'Energie rond. Zonder de MKB Green Deal was ons project niet haalbaar geweest, ook bedrijfseconomisch niet. De MKB Green Deal is onze springplank geweest. Wat je vaak ziet is dat de subsidie ingewikkelder wordt dan het doel waarvoor deze gemaakt is. Juist daar gingen de projectleiders van de MKB Green Deal van MKB-Nederland heel pragmatisch mee om. Ze fungeerden als klankbord, waren kritisch positief en dachten op veel fronten mee. MKB-Nederland heeft ook een hele positieve rol vervuld in de samenwerking met

Energy Valley en richting de provincie. Dit zijn voor ons belangrijke partijen. Met de provincie hebben we afspraken gemaakt over het opzetten van een fonds, waarmee we richting ondernemers een stukje voorfinanciering kunnen doen. En we merken dat ook ondernemersverenigingen en parkmanagementorganisaties vergelijkbare projecten als onze Green Deal gaan oppakken.”

Succesfactoren

- Motiveert medewerkers om zelf aan de slag te gaan met energiebesparing
- Vraagt weinig investeringen en gaat uit van quick wins
- Helpt bedrijven energie en kosten besparen
- Is concreet, praktisch en heeft een begin- en eindmoment
- Zichtbaar resultaat door gebruik slimme meter
- Versterkt de teamspirit binnen het bedrijf
- Geeft de mvo-visie van het bedrijf handen en voeten
- Het wedstrijdelement.



Bentacera:
**‘Besparen,
zonder grote
investeringsen’**

Welke vestiging bespaart de meeste energie?

“Tour d’Energie sluit naadloos aan bij wat we al doen met duurzaamheid. We doen mee aan deze MKB Green Deal omdat het project vooral inzoomt op het gedrag van medewerkers in plaats van technische snufjes. Beeldscherm uit als je je werkkamer verlaat, verwarming laag als het raam open gaat, dat soort zaken. Je kunt hiermee besparen op energie, zonder direct grote investeringen te hoeven doen.”

Sjoerd Anjema is vennoot bij Bentacera, een regionaal accountants- en advieskantoor met meerdere vestigingen in Friesland. Bentacera doet met vier vestigingen mee aan de MKB Green Deal Tour d’Energie. In dit project gaan mkb-bedrijven aan de slag met energiebesparing door slimmer werken. In plaats van technologische oplossingen worden medewerkers binnen een jaar energiebewuster gemaakt om de energierekening naar beneden te krijgen. Er wordt gewerkt aan gedragsverandering. Als bespaard wordt vanuit eigen motivatie, inzicht en teamspirit, vindt er vanzelf een cultuuromslag plaats die zorgt voor blijvende besparingen, is de gedachte.

Sjoerd: “Veel mkb-bedrijven, zo ook het onze, zitten in huurpanden. Als huurder investeer je niet snel in dure maatregelen als het vervangen van een ketel of zonnepanelen op het dak. Wat als het huurcontract afloopt? Van wie zijn dan de panelen? En hoe verdisconteert een verhuurder de besparingen in de prijs van de huurder? Ik geloof erin dat je op een andere manier ook veel kunt besparen. Denk bijvoorbeeld na voordat je iets uitprint of kopieert. Of zet je computer uit als je naar een klant gaat. Dit vraagt om anders denken en werken. Het zit hem in de details en die vonden we terug in dit project. Je zet mensen aan om over zuinig omgaan met energie na te denken en elkaar te stimuleren.”





BENTACERA

Bentacera is een regionaal accountants- en advieskantoor met vestigingen in Bolsward, Dokkum, Drachten, Heerenveen, Leeuwarden en Sneek. Er werken 220 medewerkers. Bentacera is een echt Fries bedrijf, dat door de regionale en lokale contacten dicht bij de klant staat. Duurzaam ondernemen is inherent aan de bedrijfsvoering. Het bedrijf doet met 4 vestigingen mee aan de Tour d'Energie.

Meer info: www.bentacera.nl

Continuïteit in de bedrijfsvoering

Sjoerd: “We willen continuïteit voor ons bedrijf en een sterke organisatie op langere termijn. Dan is het belangrijk dat je als bedrijf nadenkt over de omgeving, dat je verankerd bent in de maatschappij en zorgvuldig omgaat met iedereen binnen je eigen organisatie en daarbuiten. We houden ons al jaren bezig met MVO en maken bewuste keuzes. Toen we ons nieuwe pand in Dokkum betrokken hebben we in overleg met de eigenaar direct aangedrongen op een energiezuinig warmtesysteem dat

verwarmt in de winter en koelt in de zomer. We zien het terug in de hogere huurprijs, maar op de langere termijn verdient zich dit terug. Verder stimuleren we het gebruik van energiezuinige auto's onder de medewerkers en installeerden we bij meerdere vestigingen oplaadpunten voor elektrische auto's. We doen ook actief mee aan het Koploperproject Friesland, dat mkb-ondernemers helpt om duurzaam te ondernemen. Grote bedrijven die duurzamer willen ondernemen, huren hiervoor een MVO-specialist in. Mkb-bedrijven hebben hier niet altijd



**'Grote
investeringen
niet nodig'**

budget voor, maar er zijn meer mkb-bedrijven dan grote bedrijven. Dus door mkb'ers te ondersteunen bij duurzamer ondernemen valt er meer duurzame winst te behalen, is het idee achter dit project. We zijn onze MVO-inspanningen nu aan het structureren, zodat we nog gericht aan de slag kunnen met duurzaamheid. Via het koploperproject kwamen we ook in contact met de mensen van de Tour d'Energie."

De competitie

Bentacera doet met twee grote en twee kleine vestigingen mee aan de Tour. Heerenveen en Drachten vallen beiden onder de grootverbruikers. Dokkum en Sneek zijn kleinverbruikers. Om te kunnen vergelijken worden de uitkomsten gerelateerd aan de omstandigheden per kantoor. Sjoerd: "Er zit een intelligent meet- en datamodel achter, zodat je altijd de juiste vergelijking kunt maken.

Zo worden de besparingseffecten van de acties van het personeel ook altijd eerlijk met elkaar vergeleken in de competitie. En je kunt zien wat gelijksoortige bedrijven verbruiken, waardoor je komt te weten of je met je eigen verbruik aan de hoge of lage kant zit. Zo word je echt wakker geschud. Na een nulmeting volgt de eerste etappe waarmee de quick wins door en met het personeel in gang kunnen worden gezet. Denk aan de uitknop op de computer, het printgedrag, inregelen van de koffiemachines, enz. Wij hebben vier teams samengesteld die de vier vestigingen vertegenwoordigen. De teams gaan de strijd met elkaar aan welke vestiging het meest bespaart. Er zijn diverse parcoursen mogelijk binnen Tour d'Energie. Wij hebben ervoor gekozen om onze eigen vestigingen tegen elkaar te laten strijden, maar je kunt dit ook tegen andere organisaties binnen het project doen. We hebben regelmatig contact met deze bedrijven en zelfs met een

GREEN DEAL FRIES MKB - TOUR D'ENERGIE

Tour d'Energie richt zich op de energiebesparing van binnenuit, op de mobilisering van de eigen kracht van de medewerkers. Als er vanuit een eigen motivatie en inzicht wordt bespaard vindt er vanzelf een cultuuromslag plaats die zorgt voor blijvende duurzame besparing. De aanpak wordt vormgegeven in competitieverband. De teams die tegen elkaar strijden worden ondersteund door een coach. Partners in dit project zijn: Stuurmannen, Projectteamwork, MKB-Nederland, Stichting Energy Valley, provincie Friesland en projectbureau A7-Westergo.



ROC. We wisselen ideeën uit en houden elkaar scherp. We worden in het traject begeleid door coaches van de Tour, in ons geval door Yvonne van der Woude van Projectteamwork. Dit bedrijf is goed thuis in teambuilding en procesverbetering. Ze faciliteren onze competitie, bewaken de focus en begeleiden de teams naar resultaat. Na elke etappe volgt er een tussenstand, die we ludiek

bekend maken. En eens per jaar, op de Dag van de Duurzaamheid volgt een jaarlijkse eindstand.”

Gezonde business case

“Onze coaches hebben een business case voor ons opgesteld, waarmee we de investeringen die we doen in twee à drie jaar terug kunnen verdienen. Er is in beeld



gebracht wat ons historisch verbruik is geweest, waar welke besparingen zijn te halen en welke kosten we moeten maken. We hebben in de aanloop wel wat moeten investeren in het project. Zo hebben we slimme meters moeten installeren in de panden en zijn we jaarlijks kosten kwijt voor de coaching. Maar de kosten zijn overzienbaar. Ze variëren van een paar honderd euro voor het plaatsen van de meters tot circa 10.000 euro als je daarnaast volledig gebruik maakt van een team van medewerkers om bedrijfsbreed bewustzijn te stimuleren. We verdienen de investeringen die we doen uiteindelijk terug met de besparingen op onze energierekening. Dat moet ook. We zijn een zakelijke organisatie. MVO is belangrijk, maar daar moet wel een goede businesscase onder liggen. Alleen dan hebben projecten als de Tour effect. Begeleidende organisaties moeten die besparingen ook kunnen laten zien, ze tastbaar maken voor ondernemers.

Er zijn niet veel bedrijven die puur uit idealisme met duurzaamheid bezig zijn. Het moet echt wel iets opleveren. Er wordt heel vaak geroepen dat bedrijven duurzaam bezig moeten zijn, vooral uit idealisme. Als het al wat oplevert, is dat meegenomen. Wil je het mkb motiveren om aan duurzaamheid te doen, dan moet je de boodschap omdraaien. Je kunt als bedrijf besparen op energie en ook nog eens duurzaam bezig zijn.”

Toekomst

“We verwachten uiteindelijk 15 procent te besparen op energie door onze deelname aan de Tour d’Energie. We gaan dus zeker door. Blijkt de aanpak op de vier vestigingen een succes, dan nemen we de andere twee vestigingen ook mee in de competitie. We blijven intern continu op een lager energieverbruik insteken en willen dit ook verankeren in ons bedrijfsbeleid en onze MVO-aanpak.”



MOED:
**‘Wij namen
de zorg uit
handen’**



Ondernemers energie laten besparen? Houd het simpel en niet te duur

“Kom met goede concrete voorstellen, niet te duur en snel te realiseren. Geef ondernemers niet het gevoel dat ze op een commerciële glijbaan worden gezet.”

Herman Gels is programmamanager van de MKB Green Deal MOED I en MOED II. MOED is een publiek-private organisatie en staat voor Midden-Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij voor Energie en Duurzaamheid. Herman kreeg bij de introductie van het project regelmatig van ondernemers te horen dat ze liever niet meededen uit angst dat ze ergens aan vast zaten. ‘Straks moet ik gaan uitleggen dat ik iets niet wil’, was dan het argument.

Herman: “Ik begrijp dat wel. Ondernemers worden platgebeld door commerciële partijen die zeggen dat ze met een lampje vervangen heel veel geld kunnen besparen. Ze zien door de bomen het bos niet meer. Toen kwamen wij met nog een energiebesparingsproject. Hoe maak je dan het verschil? Ondernemers hebben weinig tijd om bezig te zijn met hun energiehuishouding. Geld besparen doe je met andere zaken, niet met energie, is de overtuiging. Het kost flink wat inspanning om de voordelen van energie besparen op het netvlies te krijgen. Uiteindelijk lukt dat wel. Ondernemers zien wel dat er her en der nog winst te behalen valt. Maar waar en hoe? Daar krijgen ze dan geen vinger op. Wij kregen dat wel met onze Green Deal aanpak. Ondernemers moeten ons wel kunnen vertrouwen als deskundige en onpartijdige partner.”

Kwestie van vertrouwen

Herman: “Het helpt als collega-ondernemers, vakgenoten of ondernemers- of brancheorganisaties zeggen dat het goed is. Je moet een goed aanspreekpunt hebben. Wij hadden dit met de parkmanagementorganisaties en de ondernemersverenigingen. Samen met hen creëerden we gelegenheden om met ondernemers over het onderwerp te praten. Van belang is verder dat je een goed verhaal hebt. Of beter nog; laat ondernemers die al bespaard hebben zelf het verhaal vertellen! Ondernemers zitten niet te wachten op bla-blaverhalen, ingewikkelde processtappen of dikke rapporten. Ze horen liever wat er moet gebeuren, tegen welke inspanning, wat het kost en wat het oplevert

MKB Green Deal MOED

In de MKB Green Deal MOED werken bedrijfsleven, overheid en onderwijs samen aan duurzame energieopwekking en energiebesparing in twee projecten, MOED I en II. Doel is om in elk project 20 bedrijven energiebesparende maatregelen te laten nemen. Betrokken ondernemers worden zoveel mogelijk ontzorgd met een heel pragmatische aanpak. Goede voorbeelden worden gedeeld om andere ondernemers over de streep te trekken om ook maatregelen te nemen.

en wanneer de kosten eruit zijn. Na zo’n sessie moet je de aandacht van ondernemers ook vasthouden. Het liefst direct afspraken met ze maken. Als je zegt ‘bel maar een keer’, kun je het wel vergeten. Uiteindelijk vinden veel ondernemers het wel fijn dat je het allemaal voor ze wilt uitzoeken.”

Snelle terugverdieners

Herman: “Bij de maatregelen die we voorstellen moet je vooral denken aan het vervangen van lampen, isolerende folie op de ramen of het isoleren van de warmteleiding. Heel laagdrempelig en snel terugverdiend. Het plaatsen van zonnepanelen om eigen energie op te wekken vinden ondernemers wel interessant, maar dan praat je toch over grotere investeringen. In de loop van het project zien we dat de snelle terugverdieners belangrijker zijn. In de beginfase is alles nog heel abstract en weten ondernemers niet direct waar ze in stappen. Dan helpt het zeker dat ze nog niet voor een advies hoeven te betalen. Dit moet je wel zo kunnen organiseren. Daar heb je partijen voor nodig, die met jou willen voorfinancieren. Die vinden wij via de MKB Green Deal.”

“Het helpt ook dat je het één en ander voor ze organiseert. Je redt het niet met even binnen lopen, een beetje rondkijken en vertellen welke maatregelen een ondernemer

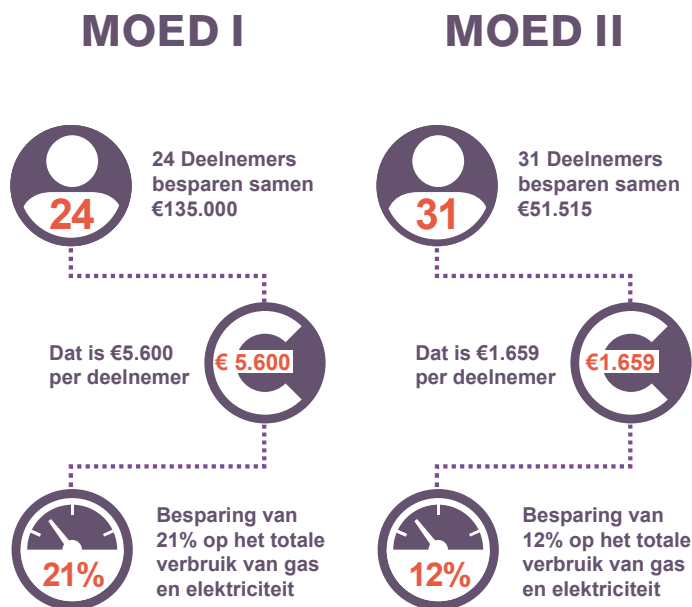
De MOED menukaart

- Inventarisatie besparingsbehoefte.
- Klopt mijn energierekening?
- Kan ik effectief op energiekosten besparen?
- Kan dat ook zonder te investeren?
- Eigen duurzame energie, wat levert dat op?
- Offerte commerciële partijen aanvragen en scannen
- Bespreken offertes met ondernemer
- Wel of geen actie door ondernemer?

‘Een
duurzame
keuze’



Resultaten



kan nemen. Je moet follow up kunnen geven en de ondernemer net zo lang kunnen begeleiden totdat hij echt gaat investeren. Verder moet je goed in beeld hebben welke bezwaren en barrières ondernemers ervaren. In feite moet je ondernemers de vraag stellen; ‘wat houdt je tegen om die en die maatregel te nemen, terwijl het je juist geld oplevert?’ Je moet een pasklaar antwoord hebben op argumenten als ‘ik zit in een gehuurd pand’, ‘ik heb geen eigen vermogen’ of ‘geen tijd’ en noem maar op, om ze toch over de streep te trekken. Daarmee laat je zien dat je als adviseur tot meer in staat bent dan een advies om een lampje te vervangen. Wij maken afspraken met leveranciers, vragen offertes op, nemen die met de ondernemer door en adviseren bij het maken van een keuze. Overigens zijn er zat ondernemers die dit allemaal zelf doen en al heel veel aanpassingen hebben gedaan in hun energiehuishouding. Ze zijn daar ook trots op en zien onze input als een bevestiging.”

Beperkte investeringsruimte

Belangrijk obstakel voor veel ondernemers is het gebrek aan investeringsruimte. Herman: “Ook al richten we ons op simpele maatregelen, soms zijn grotere investeringen nodig. Denk aan het vervangen van een ketel of het aanbrengen van isolerend glas. Dit zijn kostbare ingrepen die zich niet zo snel terug verdienen. Het helpt als je onder-

nemers hierbij een zetje in de rug kunt geven. We hebben dit al gedaan met de MKB Green Deal, maar kijken nu verder vooruit. We onderzoeken of we met een groep succesvolle ondernemers met voldoende eigen vermogen kunnen investeren in een aantal mkb-bedrijven. We denken aan een soort investeringsfonds, waar ondernemers gebruik van kunnen maken om energie-investeringen te doen. Je moet dan natuurlijk wel goede afspraken maken met ondernemers en risico's voldoende kunnen afdekken. Maar we zien zeker mogelijkheden.”

Geslaagd project

Herman: “Onze pragmatische aanpak sluit goed aan bij ondernemers. Met de MOED Menukaart en de quickscans worden de grootst mogelijke kostenbesparingen met een zo kort mogelijke terugverdientijd in beeld gebracht. Onze aanpak is niet gericht op één maatregel, maar op de regie over een breed scala van mogelijkheden voor energie-efficiency en duurzame energie. Groot pluspunt is de keuzevrijheid voor de ondernemer!”

Succesfactoren

- Concreet, gericht op het nemen van simpele besparingsmaatregelen
- Zien doet volgen! Gericht op koplopers en op innovatieve maatregelen die aanslaan
- De Menukaart en quickscan
- Kosteloos advies
- Ontzorgen van begin tot het eind
- Wegnemen van barrières.

Populaire ingrepen zijn; led-verlichting, hoogfrequente TL, invoering energiezorg, verdelen van verlichting over meerdere groepen, uitschakelen server, isolatiemaatregelen en voltagereductie.

A man with glasses, wearing a dark blazer, a light blue shirt, and red trousers, stands in the center of a long warehouse aisle. He is smiling at the camera. The aisle is lined with high industrial shelving units filled with cardboard boxes. The floor is light-colored, and the ceiling has bright overhead lights. A white, cloud-like graphic on the left contains text.

Rhenus
Contract Logistics:

**‘Together
with
passion’**

Milieubeleid vanzelfsprekend bij Rhenus Contract Logistics

Mark van den Hout, Purchasing & Facility Manager bij Rhenus Contract Logistics in Tilburg, kreeg vanuit de gemeente het verzoek om mee te doen aan een project over energiebesparing. Dat was geen probleem. Milieubeleid is een vanzelfsprekendheid bij Rhenus Logistics.

Mark: “Duurzaam en energiezuinig ondernemen leeft heel erg binnen ons bedrijf. We worden hier ook jaarlijks op geaudit. We moeten voldoen aan strenge ISO-normeringen, waaronder ISO/PAS 28001, een management-systeemspecificatie, specifiek ontwikkeld voor logistieke dienstverleners. Zorg voor het milieu is hier een belangrijk onderdeel van. Voor het energiebesparingsproject MOED namen we het energieverbruik in het hoofdkantoor van onze divisie aan de Centaurusweg in Tilburg onder de loep. We staken de koppen bij elkaar en vroegen ons af: Wat hebben we al aan maatregelen genomen? Wat doen we nu? Wat willen we in de toekomst nog gaan doen en wat is haalbaar? Daar hebben we een overzichtje van gemaakt met maatregelen waarmee we aan de slag konden.”

In het pand van 40.000 m² in Tilburg verzorgt Rhenus Contract Logistics de logistieke dienstverlening van healthcare en hightech klanten. Mark: “Energie is een grote kostenpost voor Rhenus. Daarom werken we in ons bedrijf al jaren met de Milieubarometer. Dit instrument maakt onze milieuprestatie en bijbehorende kosten zichtbaar. Het gaat dus niet alleen om energie en water, maar ook om afval, emissies, transport en zaken als papierverbruik. We kunnen per pand precies zien waar we staan en waar we naartoe willen. Uit de metingen in ons pand

RHENUS LOGISTIC

De Rhenus Group biedt wereldwijd logistieke diensten aan en heeft een jaaromzet van €4 miljard. De groep heeft wereldwijd meer dan 24.000 werknemers, verdeeld over 350 locaties. De Rhenus divisies Contract Logistics, Freight Logistics, Port Logistics en Public Transport beheren complexe toeleveringsketens en bieden een schat aan innovatieve diensten. Rhenus Contract Logistics richt zich vooral op bedrijven die actief zijn in de healthcare en high tech industrie.

Meer info: www.rhenus.com



in Tilburg kwam naar voren dat we vooral op het elektriciteitsverbruik fors konden besparen. Daar hebben we met onze maatregelen op ingezet. Omdat we al zo lang met de milieubarometer werken en goed zicht hebben op de energieprestaties en besparingsmogelijkheden, was een energiescan vanuit het besparingsproject niet nodig. Wel is samen met MOED gekeken naar de diverse mogelijkheden om energie te besparen.”

Eenvoudige maatregelen

“We hebben gekozen voor eenvoudig uitvoerbare maatregelen, die zich ook snel terugverdienen. In onze cross stock, de eerste verdiepingvloer in ons magazijn, hebben we de reguliere TL vervangen door TL5. Dit was kostenefficiënter dan led, vanwege de gegarandeerde levensduur van 10 jaar. De besparingsopbrengst is vergelijkbaar met led en de lichtopbrengst voor de op deze verdieping uit te





voeren processen is zelfs beter met TL5. Een gedeelte van het cross dock is voorzien van lichtkoepels die daglicht binnen laten. Bij de koepels plaatsten we sensoren. Als de koepels voldoende licht binnen laten schakelt de verlichting op de cross dock vanzelf uit. Verder hebben we alle kantoren in het pand voorzien van bewegings-sensoren. De volledige verlichting in onze kantine is vervangen door led en ook de kantoren zijn nu aan de beurt. In feite gaat het om hele simpele maatregelen. Je bepaalt wat je wilt doen, vraagt offertes aan, kijkt wat alles kost en wat je ermee kunt besparen en let er vooral ook op wanneer je de investering terugverdient. Is dit binnen de twee tot vier jaar, dan doet daar niemand moeilijk over.”

Blijven vernieuwen

Mark: “De ervaring die we op ons hoofdkantoor hebben opgedaan, hebben we weer gebruikt voor ons pand op

bedrijventerrein Ekkersrijt in Son en Breugel. De ontwikkelingen gaan zo snel, dat je nieuwe inzichten altijd weer kunt gebruiken voor nieuwe projecten. Het pand in Son en Breugel omvat circa 57.000 m². Het gebouw geldt als een van de duurzaamste en meest vriendelijke industriële gebouwen van Nederland. In het ontwerp was al een uitgebreid pakket aan duurzaamheidsmaatregelen opgenomen, waardoor het pand heel duurzaam is in gebruik en voldoet aan toekomstige milieunormeringen. Het pand heeft extra isolerende gevels met een Rc-isolatiewaarde van 6 in plaats van de wettelijke voorgeschreven 2,5. Ook zijn de nieuwste snufjes op het gebied van verwarming, licht en ventilatie toegepast. Verder heeft het pand een verzwaarde dakconstructie, die volledig voorbereid is voor het plaatsen van zonnepanelen. Het hele pand is voorzien van led-verlichting, die wordt aangestuurd door middel van aanwezigheids-





MKB GREEN DEAL MOED

De gemeente Tilburg heeft de ambitie om in 2045 klimaatneutraal en klimaatbestendig te zijn. Deze ambitie kan alleen gerealiseerd worden als alle lokale partijen, waaronder bedrijven, daaraan een bijdrage leveren. In de MKB Green Deal MOED werken bedrijfsleven, overheid en onderwijs samen aan duurzame energieopwekking en energiebesparing. MOED staat voor de Midden-Brabantse Ontwikkelingsmaatschappij voor Energie en Duurzaamheid en is projectleider van deze MKB Green Deal.

Meer info: www.duurzaammoed.nl

en daglichtsensoren. Voor extra daglicht zijn in de gevel van de hal lichtstroken aangebracht.”

Ook in diverse andere panden wil Rhenus de conventionele verlichting uiteindelijk vervangen door led. Mark: “We verdisconteren de investeringen in de huurprijs, dus timing is heel belangrijk om de investeringen ook daad-

werkelijk terug te verdienen. We leren elke keer weer bij en proberen op die manier continu te vernieuwen als het gaat om duurzaamheid.”

Together with passion

Het MVO-beleid van Rhenus Contract Logistics komt terug in de slogan ‘Healthy employees, together with



passion in a safe en sustainable company.’ De speerpunten van het MVO-beleid komen overal in het bedrijf terug. Mark: “Op deze wijze worden alle medewerkers continu aan ons MVO-beleid herinnerd en dat helpt. Zo gaat het toch tussen de oren zitten.”

Met elkaar werken de medewerkers aan:

- het correct scheiden van afval.
- het terugdringen van de hoeveelheid afval en gebruikte materialen
- het terugdringen van het energieverbruik
- het duurzaam inkopen van producten en diensten bij leveranciers die ook waarde aan het milieu hechten.

Besparingen

“Ik weet uit ervaring dat we met het terugschroeven van het elektriciteitsverbruik in ons pand in Tilburg veel hebben bespaard. Maar we hebben er ook flink wat airco’s bij moeten plaatsen om te kunnen voldoen aan de eisen van nieuwe klanten. De airco’s pakken in hun gebruik juist weer stroom weg. We zijn in ieder geval niet meer gaan verbruiken, dus in dat opzicht hebben we zeker bespaard. Dankzij alle aanpassingen in het pand in Son en Breugel verwachten we daar een energiebesparing van 75 procent te realiseren.”



'E-Team'
Koninklijke Metaalunie:

**'We lossen
vragen
écht op'**



Koninklijke Metaalunie doet uitdagende oproep aan ondernemers

‘Daag het E-team uit om gratis uw energieprobleem op te lossen’, is de oproep van de Koninklijke Metaalunie aan haar leden. De brancheorganisatie heeft speciaal voor de MKB Green Deal Metaal een E-Team samengesteld om leden te helpen energie te besparen. Tientallen leden zonden hun energievraagstukken naar het E-Team. In totaal is, naar schatting, 1.552.000 kWh bespaard.

Het E-Team heeft uit de inzenders de zestien beste en/of meest veelbelovende vraagstukken geselecteerd. Deze ondernemers zijn individueel begeleid. Bij acht andere inzenders biedt het E-Team op basis van een energieadvies aan om de bedrijven op weg te helpen met energiebesparing. Ongeveer dertig ondernemers nemen deel aan workshops over restwarmte, energievraagstukken bij nieuwen verbouw van het bedrijfspand en zonne-energie.

Gerard Wyfker, projectleider van deze MKB Green Deal en beleidssecretaris Milieu en Energie Metaalunie: “Onze adviseurs rijden met elektrische auto’s door het land en lossen dringende energievraagstukken voor ondernemers op. Een beetje met een knipoog naar de serie The A-Team. Deze vraaggestuurde aanpak past heel goed bij onze brancheorganisatie. We weten het als brancheorganisatie niet beter en gaan ook niet verzinnen wat voor problemen ondernemers hebben. Nu komen ondernemers daar zelf mee, waarna het E-Team gericht op zoek gaat naar een oplossing. Het E-Team bestaat uit adviseurs van Stichting Adviescentrum Metaal (SAM), een betrouwbare kennispartner waar wij al jaren naar volle tevredenheid mee samenwerken. De adviseurs zijn experts op het gebied van onder andere energietechniek, Cradle2Cradle, ecodesign, gebouwtechniek & duurzaam bouwen en zelf opwekken van duurzame energie. Maar er is ook kennis in huis over



ruimtelijke ordening, juridische procedures en constructies. De ondernemers die begeleid worden stellen zelf de expertises van het E-Team samen. Echt maatwerk dus.”

Voldoende aanmeldingen

De brancheorganisatie doet, voor de inzet van het E-Team, een oproep aan al haar leden. Gewoon via de mail. Gerard: “We mikten op twintig aanmeldingen. Op 13.000 leden is dit natuurlijk maar een klein percentage, maar je moet dit nuanceren. Het aanbod van projecten en adviestrajecten over duurzaam ondernemen op internet is enorm. Veel ondernemers zijn op de één of andere manier al bezig met besparen, anderen schuiven het voor zich uit.

MKB Green Deal Metaal

Koninklijke Metaalunie is de ondernemersorganisatie voor het midden- en kleinbedrijf in de metaalsector en telt landelijk ongeveer 13.000 leden. De aard en omvang van de bedrijven in het mkb-metaal is divers en daardoor verschillen de mogelijkheden om energie te besparen sterk. Met de Green Deal maakt Metaalunie een stap voorwaarts in de branche, door barrières weg te nemen die ondernemers beperken bij het nemen van energiebesparende maatregelen en door bedrijven actief te begeleiden.

Dan is twintig deelnemers voor dit E-Teamtraject een heel mooi aantal. Budgettair is daar ook in voorzien. Het werden er uiteindelijk 38. Omdat we niemand wilden teleurstellen zijn we al deze ondernemers gaan helpen.

We verdeelden de deelnemers in drie categorieën:

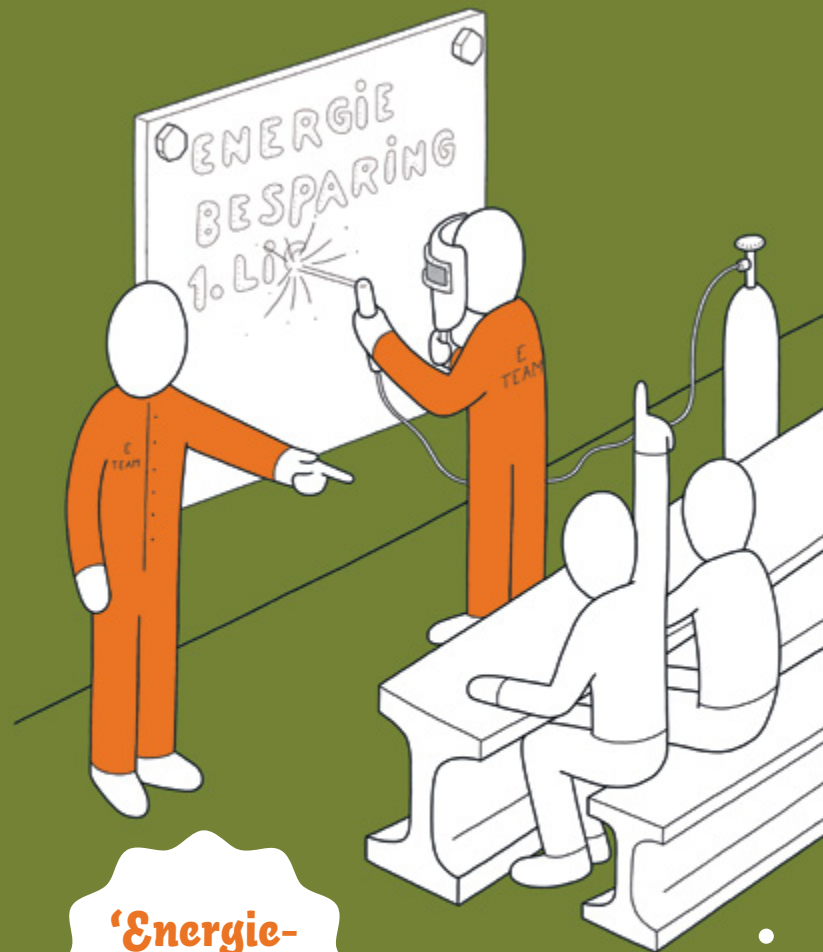
1. Ondernemers met een concrete individuele hulpvraag en behoefte aan individuele begeleiding door het E-Team.
2. Ondernemers die aan hun water voelen dat er wat moet gebeuren, maar nog niet weten wat. Deze ondernemers krijgen een gratis energieadvies van een adviseur van het E-Team, om ze op weg te helpen.
3. Ondernemers met hele concrete vragen, bij wie een zwaar individueel begeleidingstraject niet nodig is. Voor deze ondernemers organiseren we workshops.”

Unieke aanpak

Metaalunie komt niet met een gedefinieerd aanbod voor een energietransitie voor de ondernemer, maar met een oplossingsgericht team dat de drempels van de ondernemer weg neemt. De ondernemer is de energie-innovator, het E-Team lost zijn problemen op door concepten vanuit de markt te realiseren. Gerard: “Energie, grondstoffen en transport kosten geld. Besparen, op welke manier dan ook, is winst. Een bedrijfshal voorzien van energiezuinige verlichting of lekkage van persluchtapparatuur verhelpen

Veelgestelde vragen

- Ik ben grootverbruiker van energie. Ik wil graag een deel van de benodigde energie zelf opwekken. Hoe pak ik dit aan?
- Tijdens het productieproces komt veel warmte vrij. Hoe kan ik deze energie hergebruiken voor het verwarmen van onze bedrijfsruimte?
- Nieuwbouw biedt ons de kans om grote stappen te zetten op het gebied van MVO. Wat komt er allemaal bij kijken?
- Wij hebben tal van voorstellen om op onze energierekening te besparen. Wat is de haalbaarheid van deze plannen?
- Zonne-energie is voor ons de beste manier om zelf energie op te wekken. Maar hoe zit het met vergunningen en de mogelijkheid om terug te leveren aan het net?
- Met het testen van onze producten wekken wij veel energie op. Hoe kunnen we deze nuttig inzetten?



‘Energie-advies moet concreet zijn’

is vrij eenvoudig te realiseren. Maar wat als dat niet voldoende is en een ondernemer verder wil gaan? Of wanneer hij stuit op weerstand bij de overheid om een duurzame energietoepassing gerealiseerd te krijgen? Dan is hulp in de vorm van praktische expertise de oplossing. Het E-Team bood tot vier dagen gratis ondersteuning om een energievraagstuk van een ondernemer op te lossen. Dit, met dank aan de MKB Green Deal.”

Gerard: “Het E-Team heeft vrijwel alle vraagstukken kunnen tackelen. Bovendien hebben we als brancheorganisatie, op basis van de vraagstukken, ook onze algemene advisering over energiebesparing aan onze leden kunnen verfijnen.”

Workshops

“We bieden workshops aan over restwarmte, energievraagstukken bij nieuw- en verbouw en zonne-energie. Heel concreet en met deskundige mensen aan het woord. Onder andere over de ontwikkeling van de toepassing van zonnepanelen en de opbrengsten ervan. Of hoe restwarmtestromen effectief kunnen worden hergebruikt, met welke installaties en regels rekening moet worden gehouden en welke terugverdiëntijden er gelden voor de diverse processen. Tijdens de workshop energiebesparing bij herbouw/nieuwbouw tonen we aan de hand van

praktijkvoorbeelden dat er grote besparingen kunnen worden gerealiseerd in verbouw en nieuwbouw. We organiseren de workshops bij (gast)bedrijven thuis. Heel laagdrempelig en ondernemers onder elkaar.”

Geef blijk van kennis van de sector

“Wie als tussenpartij of adviseur met energiebesparingsprojecten voor het mkb aan de slag wil moet blijk geven van kennis van de sector waarin hij of zij adviseert. Dat geldt voor adviseurs uit de particuliere sector, ondernemers- en brancheorganisaties, maar ook voor ambtenaren. Heb je de kennis niet zelf in huis, zorg dan dat je krachten bundelt. En relatieve energiebesparing en de inzet daaromheen richting ondernemers. Ondernemers zijn op de wereld gezet om te ondernemen, niet om energie te besparen. Als adviseur wil je dit nogal eens uit het oog verliezen en doorslaan. Blijf kritisch op jezelf. Denk niet dat je de wijsheid in pacht hebt. Kijk vooral op welk vlak je ondernemers kunt ondersteunen, zorg dat je scherp blijft en sukkel niet in. Anders word je één van die adviseurs, die je zelf niet over de vloer wilt hebben, laat staan bij ondernemers.”

Niet verzanden in papier

Het succes van de Green Deal mkb metaal is volgens Gerard vooral de praktische E-Teamaanpak en de brede

technische expertise in de branche. Gerard: “We nemen ondernemers serieus en hebben de vragen die we kregen ook echt opgelost. Zo hoort het. We moeten er vooral voor waken dat we met zijn allen niet verzanden in papier. Dat we met nog meer dwingende lijstjes met energiebesparende maatregelen komen voor bedrijven. De overheid moet naar mijn idee veel preventiever en opbouwender te werk gaan. De MKB Green Deal vind ik in dat opzicht echt een prima initiatief dat van onderaf groeit en ondernemers ondersteunt waar nodig. Met de MKB Green Deal krijgen ondernemers net dat zetje wat ze nodig hebben om meer bewust bezig te zijn met zijn energiehuishouding.”

Snelle screenings

De adviseurs van het E-Team werken met een scan, die snel inzoomt op de kansen die een bedrijf heeft op het gebied van energiebesparing. De scan brengt de problemen en uitdagingen van een bedrijf in kaart. Het uiteindelijke databestand bevat per bedrijf gegevens over o.a. oppervlaktes van vloer, dak en glas, isolatie, verlichting, energie- en gasverbruik. Door een druk op de knop krijgt de gebruiker inzicht in verbruiksgegevens en besparingsmogelijkheden. Dit kan op het niveau van een bedrijf, branche, een regio of bedrijfsterein.

Succes in besparen

Besparingen MKB Green Deal E-Team:

- 1.552.000 kWh
- Jaarverbruik van 440 huishoudens
- 706.160 kg CO₂
- 254.000 liter benzine



De Klerk:
**‘Voortuarend
met duur-
zaamheid’**

E-Team schiet bouwbedrijf De Klerk te hulp

‘Daag het E-Team uit om gratis uw energieprobleem op te lossen’. Dat is de oproep die Koninklijke Metaalunie deed aan haar leden. De brancheorganisatie heeft een speciaal E-Team samengesteld om leden te helpen energie te besparen of energie- en materiaalstromen te verduurzamen. De Klerk Staalconstructie bv uit Werkendam kwam met een uitdagend vraagstuk en won hiermee uiteindelijk de competitie die aan het MKB Green Deal Metaalproject verbonden was.

De Klerk Staalconstructies past veel hoge sterkte staal S690 toe in haar producten. Denk bijvoorbeeld aan een havenkraan, waarvan de wielhouders enorm zwaar belast moeten kunnen worden. Of aan bruggen, sluisdeuren of pontons. Dit soort constructies stellen andere eisen aan het lassen. Om het staal haar sterkte te laten behouden moet het staal voorverwarmd worden. Dit voorverwarmen kost veel energie. Bij de opstart van het verwarmingsproces leidt dit zelfs tot een verdubbeling van het energieverbruik. De vraag die De Klerk bij het E-Team neerlegde was hoe zij bij dit proces energie kunnen besparen. Harry van Noorloos, bedrijfsleider bij De Klerk werktuigbouw en staalconstructies: “We verbruiken echt veel stroom bij het voorverwarmen van staal en zijn op zoek naar een andere methode, waarbij minder energie verbruikt wordt. Vooral om onze energierekening omlaag te krijgen, maar ook om het milieu minder te belasten. De oproep van Metaalunie kwam in dat opzicht als geroepen. Het E-Team is voor ons een goede mogelijkheid om met deskundige hulp te kijken hoe we nog beter energie kunnen besparen. Je kunt zelf veel dingen uitzoeken, maar voor meer complexere zaken, als het voorverwarmen van staal, heb je de behoefte aan kennis van experts. We kregen via het E-Team onze eigen expert toegewezen in de persoon van energieadviseur Erik Schepers van advies- en ingenieursbureau LBP|SIGHT.

DE KLERK

De Klerk Staalconstructie valt, samen met De Klerk Waterbouw en De Klerk Bouwbedrijf onder De Klerk bv, een innovatief bedrijf uit Werkendam. Werken van De Klerk duiken rond 1890 al op bij de afsluiting van de Zuiderzee en later bij de drooglegging van de IJsselmeerpolders en de Deltawerken. De Klerk breidt haar werkzaamheden in de twintigste eeuw uit naar het land. Transparantie en duurzaamheid zijn sleutelwoorden. Het bedrijf legt zich zelf hoge kwaliteitseisen op, getuige de vele certificeringen waaronder ISO 9001, VCA** (veiligheid, gezondheid en milieu), ISO 14001 (voor milieuzorg), CO₂-prestatieladder en FSC (oorsprong van producten).

Meer informatie: www.deklerkbv.nl



Proef met nieuwe verwarmingsmethode

Harry: “We verwarmen het staal nu voor met gasbranders of met weerstandverwarming. Samen met Erik zijn we gaan onderzoeken of inductief verwarmen als techniek bij ons toegepast kan worden. Deze manier van verwarmen

wordt al in tal van processen gebruikt en daarbij wordt over het algemeen minder energie verbruikt. Je kunt echter niet zomaar overstappen op inductie verwarmen. Dat heeft technisch nogal wat voeten in aarde. Samen met onze huisleverancier [Delta Heat Services](#) hebben we een



**‘Continu
op zoek naar
vernieuwing’**



proefopstelling van een te lassen werkstuk gemaakt. Een soort demomodel, waarmee we de verschillen in verbruik tussen conventioneel verwarmen en inductie verwarmen konden testen. Uit de vergelijking bleek dat voor het verwarmen van hetzelfde werkstuk er nagenoeg geen verschillen zijn in energieverbruik tussen inductie verwarmen en conventioneel verwarmen. Wel is de opwarmtijd met inductie veel korter, door het grotere beschikbare vermogen. Conclusie voor ons is dat onze huidige methode nog steeds de goedkoopste voor ons is.”

Eervolle erkenning

De vraag van De Klerk Staalconstructie is unaniem als winnaar uitgeroepen uit alle individuele vragen die het E-Team kreeg voorgelegd. ‘De concreetheid van de vraag, energiebesparing bij voorverwarmen van staal en de voortvarendheid van aanpakken tot en met proefnemingen maakt de casus tot een voorbeeld voor de sector’, aldus de jury. Harry: “Zo’n eervolle erkenning is een leuke bijkomstigheid. Het geeft toch blijk van waardering voor wat we doen. Wij werken wel vaker met



GREEN DEAL 'E-TEAM' METAAL

Koninklijke Metaalunie (KMU) is de ondernemersorganisatie voor de metaalsector. Bedrijven in het mkb-metaal kennen een grote diversiteit. De mogelijkheden om energie te besparen verschillen sterk. Met de MKB Green Deal Metaal neemt de Metaalunie barrières weg die ondernemers beperken bij het nemen van energiebesparende maatregelen. Speciaal voor het project is een mobiel E-Team, een team van experts op allerlei relevante gebieden, samengesteld dat bedrijven met concrete vraagstukken ondersteunt. KMU werkt in dit project nauw samen met Stichting Adviescentrum Metaal.



proefopstellingen voor andere toepassingen. Het zijn vaak kostbare trajecten, zonder dat je weet wat de uitkomsten zijn. Via de Green Deal MKB Metaal kregen we de kans om een dergelijk traject op een hele aantrekkelijke manier te doen. Voor ons was het nu zelfs kosteloos. Naast de kennis die het E-Team inbrengt is hun meerwaarde ook

dat je toch dieper op de materie ingaat. Alle facetten werden onder de loep genomen, tot en met mogelijke leveranciers aan toe. Je wordt gedwongen om je heen te kijken en op zoek te gaan naar mogelijkheden en kansen om zaken nog beter aan te pakken. Na de proefmetingen heeft het E-Team ons gewezen op de mogelijkheden van



‘Proeven
zetten je
aan het
denken’



infrarood verwarmen. In overleg met een leverancier van infrarood verwarmen gaan we nu op eigen kosten de proef uitbreiden met dit type verwarming.”

Met het oog op morgen

Duurzaamheid is voor de Klerk belangrijk in de bedrijfsvoering. Het bedrijf werkt al jaren hard aan CO₂-reductie. Bij de vervanging van hun wagenpark en materieel wordt hier rekening mee gehouden en ook wordt het aantal gereden kilometers in de hand gehouden. De Klerk is onder andere ISO 14001 gecertificeerd, wat betekent dat er ook elk jaar nieuwe plannen gemaakt moeten worden voor duurzame acties. Harry: “We hebben inductieverlichting aangebracht in de werkruimtes. Dit licht

gaat twee keer langer mee dan led, is heel erg zuinig in het gebruik en bovendien ligt de kleurechtheid zeer hoog. Het was met ongeveer 25.000 euro een behoorlijke investering, maar het verdient zich als het goed is in vijf jaar terug. Verder recyclen we het hout dat vrijkomt uit de waterbouw. De palen die uit het water worden getrokken worden opnieuw gezaagd. Het hout verkopen we of hergebruiken we in andere projecten. We hebben voor dit proces onder andere werknemers in dienst die in feite arbeidsongeschikt zijn, maar toch weer aan het werk willen. Zo blijven we continu verbeteren. We dragen ons MVO-beleid ook uit naar onze werknemers en onze klanten en werken graag met klanten die zelf ook duurzaam ondernemen.”



Provincie Limburg:
**‘Snel, goed
en objectief’**

170 ondernemers investeren in duurzaam en energiezuinig ondernemen

Bij investeren moet je denken aan het vervangen van conventionele verlichting door led-verlichting, het plaatsen van zonnepanelen of aan innovatieve samenwerkingsprojecten waarin ondernemers gezamenlijk energie gaan besparen.

Uiteindelijk tonen meer dan 400 ondernemers belangstelling voor de MKB Green Deal provincie Limburg. De MKB Green Deal sloot aan op de energie-investeringsregeling Bespaar en Verdien! Dit is een initiatief van de Kamer van Koophandel Limburg en de provincie Limburg. De stimuleringsregeling bood ondernemers een gratis energiescan met daarin informatie en advies over energiebesparende maatregelen.

Kracht van het project

Het EnergieBureau is verantwoordelijk voor de uitvoering van de MKB Green Deal in Limburg. Serge van den Berg, werkzaam bij Het Energiebureau en projectleider van deze Green Deal: “De kracht van ons project kan ik in drie woorden samenvatten: snel, goed en objectief. Persoonlijke aandacht en vertrouwen zijn daarbij heel belangrijk. De snelheid zat hem in de beknopte ontbijtsessies die door ruim 300 ondernemers bezocht werden. Uiteindelijk mochten we bij een kleine 100 ondernemers op de koffie komen voor een scan. Met die scan verzamelen we informatie, waar ondernemers dan zelf mee aan de slag kunnen. We kijken naar het hele energiesysteem van het bedrijf van inkoop tot afgifte. Ondernemers krijgen dus een compleet plaatje van de energiestatus van hun bedrijf. Drie vaste adviseurs voeren de scans uit. Enige voorwaarden zijn toegang tot de technische ruimte, een kopie van

de energienota en een kop koffie. Meestal zijn we binnen een klein uurtje klaar. Binnen een week ontvangt de ondernemer een A4tje met daarop de mogelijkheden van wat hij kan doen en wat niet. Het advies is goed en zo plat als een dubbeltje. Geen rapport van tien kantjes. Dat is onze kracht. Er zit voor de adviseur weinig spek aan, maar om die reden is het wel interessant voor de ondernemer. Veel ondernemers kunnen al direct besparen, zonder dat ze ook maar een euro hoeven uit te geven. We zien vrij veel fouten in de energienota's en we zien vaak ook ruimte om het energiecontract aan te scherpen. Ondernemers

MKB Green Deal provincie Limburg

De MKB Green Deal provincie Limburg sluit aan bij de energie-investeringsregeling 'Bespaar en Verdien', gericht op het mkb. De regeling biedt ondernemers een gratis energie-scan aan, met daarin informatie en advies over energiebesparende maatregelen. Insteek is om 170 ondernemers te laten investeren in duurzaam en energieverantwoord ondernemen. De activiteiten richten zich niet allen op energiebesparende maatregelen, maar ook op het opzetten van innovatieve samenwerkingsprojecten tussen mkb-bedrijven. Partners in dit project zijn: Kamer van Koophandel Limburg, Provincie Limburg, Omschakelpunt, MKB-Nederland.

blijven vaak lang hangen aan dezelfde energieleverancier, terwijl dit niet altijd voordeliger voor ze is.”

Ontbijtsessies

Serge: “We organiseerden in een tiental gemeenten ontbijtsessies voor 25 tot 50 ondernemers per sessie. Meestal in de eigen gemeente bij een ondernemer, dicht bij huis dus. Een ondernemer uit Maastricht moet zijn informatie niet uit Roermond halen. Dat werkt niet. Een zaaltje of een kantineruimte was voldoende, wij regelden de rest. Leuke bijkomstigheid was dat de gastheer vrijwel altijd een enthousiast praatje hield over wat hij al dan niet doet aan energiezuinig of duurzaam ondernemen. Dat helpt enorm; ondernemers onder elkaar die elkaar bijpraten over de mogelijkheden van energiebesparing en energie-opwekking en over de financiering en fiscale mogelijkheden die ze daarvoor hebben. Dat is ook de insteek geweest van onze ontbijtsessies.”

Logische boodschapper

“Als adviseur in een verduurzamingsproject moet je vertrouwen uitstralen. Het moet logisch zijn voor een ondernemer dat jij hem kunt helpen. De gemeente is in dit opzicht een vreemde eend in het project en zeker ook als uitnodigende partij. Bij de gemeente met de hoogste respons op een ontbijtsessie was de parkmanagementor-



**‘Ontbijt-
sessie dicht
bij huis’**

Aanpak

INFORMEREN

Tijdens ontbijtsessies worden mkb-ondernemers geïnformeerd over het project, veel voorkomende energiebesparende maatregelen en fiscale en financiële regelingen.

ACTIVEREN

Er worden gratis quickscans aangeboden, gericht op de meest voor de hand liggende besparende maatregelen. Ondernemers die hiervan gebruik maakten kregen een onafhankelijk maatwerkadvies.

ONTZORGEN

Ondersteuning bij het opstellen van een bestek, opvragen van offertes en de keuze van de leverancier.



ganisatie de uitnodigende partij. Het ligt er ook wel aan hoe je je als gemeente presenteert, wanneer, waar en met wie. Houd het vooral laagdrempelig, dat spreekt heel veel ondernemers aan, is onze ervaring. Gewoon 's ochtends vroeg, ontbijtje, korte sessie met deskundige mensen, en vervolgens met veel informatie weer naar huis. Als er een wethouder aanwezig was vertelde deze ook heel kort waarom de gemeente het onderwerp zo belangrijk vindt. Het helpt ook wel, een wethouder in de zaal. Iedereen vindt het leuk om even met de wethouder van gedachten te wisselen. Bovendien straalt een gemeente onafhankelijkheid uit. Als het gemeentelogo op de uitnodiging staat (niet als hoofdafzender), beschouwen ondernemers dat toch wel als betrouwbaar. De bijeenkomsten waren voor iedereen vrij toegankelijk. Dat zullen we niet zo snel meer doen. We trokken hier veel producenten en adviesbureaus mee. Dat verstoort de verhoudingen. Ondernemers willen helemaal geen discussie horen van twee fabrikanten over de prijs van zonnepanelen.”

Investeren in lokale netwerken

“Gemeenten laten veel kansen liggen richting ondernemers. Gemeentebreed een onderwerp bij de hand pakken is vrij makkelijk te organiseren. Wij hebben dit nu gedaan rond het thema Energie en duurzaamheid. Een thema dat veel ondernemers aanspreekt. Ze krijgen

allemaal een energierekening, dus dan heb je de grote gemene deler te pakken. Maar een dergelijk project kun je voor allerlei thema's oppakken. Met elkaar aan de slag voor een concreet doel verbetert het contact tussen gemeente en ondernemers en tussen ondernemers onderling. Bovendien zie je als gemeente heel snel met wie je rond de tafel moet om een project van de grond te krijgen. De mensen komen vanzelf als het onderwerp hen raakt en als ze ervaringen kunnen uitwisselen. Ik heb me er altijd over verbaasd dat wij ondernemers moeten wijzen op de fiscale mogelijkheden op het gebied van energiebesparing. Er zijn naar mijn idee genoeg lokale fiscalisten en accountants die ook thuis zijn in dit onderwerp. Ik heb altijd geprobeerd een lokale fiscalist of accountant in de zaal te krijgen. Een lokaal netwerk is voor ondernemers heel vanzelfsprekend en ook belangrijk. Natuurlijk hebben gemeenten te maken met aanbevelingsregels en kunnen ze niet met jan en alleman in zee gaan. Maar gemeenten kunnen het wel laten gebeuren binnen de lokale netwerken, zonder er zelf tussen te gaan zitten. Ze hoeven het alleen maar te organiseren en ervoor te zorgen dat de juiste mensen rond de tafel zitten.”

Adviseur nieuwe stijl

“Onze aanpak werkt, daar ben ik van overtuigd. De helft van de geadviseerde ondernemers gaat met maatregelen

aan de slag. Een aantal bedrijven heeft zonnepanelen geïnstalleerd of gaat dit op korte termijn doen. We werken met ervaren adviseurs, die een ondernemer kunnen overtuigen van wat wel en wat niet zou kunnen werken. De ondernemer moet daarna zelf met de informatie aan de slag, al dan niet met onze hulp. Onze aanpak is een bewuste keuze. Je moet als adviseur durven loslaten. Ondernemers weten al heel veel. Ze hebben in feite alle informatie binnen handbereik, maar kunnen dit niet altijd kanaliseren. Wij kunnen die informatie stroomlijnen en op een handige manier aanbieden, zodat ondernemers eigenlijk geen adviseurs meer nodig hebben. We hebben de scan ook zo geoptimaliseerd, dat ondernemers hier zelf mee aan de slag zouden kunnen.

Bespaar en Verdien

Mkb-ondernemers in Limburg maakten gebruik van de 'Bespaar en Verdienregeling'. Deelnemers ontvingen een voucher voor een energiescan en een bijdrage in de kosten voor energiebesparende maatregelen. In totaal investeerden 447 ondernemers voor ruim €6 miljoen in energiebesparende maatregelen. Samen bespaarden zij ongeveer 6 miljoen kWh elektriciteit, 900.000 m³ aardgas en vijf miljoen kg CO₂ per jaar (de jaarlijkse CO₂-uitstoot van ongeveer 1.600 huishoudens).

Succesfactoren

- 400 ondernemers tonen interesse
- 300+ ondernemers op de ontbijtsessies
- Ruim 100 quickscans uitgevoerd
- Ruim 35 procent voert concrete maatregelen uit tijdens het project
- Nog eens 123 bedrijven treffen maatregelen met gebruikmaking van de regeling 'Bespaar en Verdien'
- De meeste bedrijven konden na informatie en advies zelf aan de slag.



Vakantiepark
't Rheezerwold Hardenberg:

**'Groen,
duurzaam en
gastvrij'**

Duurzaam vakantiepark 't Rheezerwold

“Energiebesparende middelen zijn niet alleen goed om energie te besparen, maar ook goed voor het milieu en onze eigen portemonnee. We hebben dit jaar zelfs speelbeesten voor het zwembad aangeschaft die door de kinderen met de hand bediend moeten worden. Er staan bewust geen elektrische pompen achter. Dat scheelt energie en verhoogt tegelijkertijd het speelgenot van de kinderen.”

Chiel Palstring, mede-eigenaar van Vakantiepark 't Rheezerwold, is geen groentje op het gebied van duurzaam ondernemen. De afgelopen jaren is er fors geïnvesteerd in energiebesparende maatregelen om het vakantiepark duurzaam te maken. Chiel: “Ons doel is onze gasten een plezierig en ontspannen verblijf bezorgen in een natuurlijke omgeving. We liggen midden in de natuur met ons vakantiepark. Die ligging is mede bepalend voor ons succes. Daarom zien we het als onze plicht om verantwoord om te gaan met de natuur op en om de camping. Alles wat we doen, is met respect voor het milieu. Je ziet op onze camping een hele reeks milieu- en energiebesparende maatregelen terug. We gaan daar best ver in. We voldoen aan alle, voor ons bedrijf relevante, milieuwet- en regelgeving en houden jaarlijks verbruik en kosten van gas, elektra, water en afval bij. Op basis van onze prestaties stellen we weer nieuwe doelen, zodat we kunnen blijven verbeteren. Daar voeren we ook beleid op.”

Energiezuinig ondernemen blijft een uitdaging

Chiel: “Onze deelname aan het besparingsproject MKB Green Deal RECRON houdt ons nog eens extra scherp. Ik vind het een uitdaging om op onze camping zoveel mogelijk energiebesparende middelen in te zetten. Maar wel zodanig, dat het comfort voor onze gasten optimaal blijft. We zijn tenslotte een vakantiepark. We informeren



't RHEEZERWOLD

Vakantiepark 't Rheezerwold in het Overijsselse Vechtdal is een echt familiebedrijf. Gastvrijheid, persoonlijke aandacht en service staan voorop. De ANWB heeft het vakantiepark in 2013 een waardering van 5 sterren – Best Camping 2013 – gegeven. Green Key heeft het park gewaardeerd met een Gouden Sleutel, de hoogste waardering voor inspanningen op het gebied van duurzaamheid en MVO.

Meer informatie:

www.ardeer.com/rheezerwold



onze gasten altijd hoe wij met het milieu omgaan. We houden het verbruik van onze campinggasten ook bij met het ECS-systeem. Elke gast krijgt een vast aantal kW per dag, inbegrepen bij de huurprijs van de accommodatie. Gaan ze daarover heen, dan betalen ze bij. Op de receptie kunnen we zien hoeveel er verbruikt wordt. De reacties op dit systeem zijn in eerste instantie wisselend. Sommige gasten vinden het raar dat ze voor energie apart moeten betalen. Maar als ze eenmaal door hebben hoe

het werkt en waarom we het doen, vinden ze het wel een mooi systeem. Het maakt ze bewust van hun energieverbruik, ook op hun vakantieverblijf. We zien nu dat steeds meer gasten de kachel of airco uitzetten bij vertrek.”

Green Keys

De Green Key is het internationale keurmerk voor onder andere bedrijven in de toerisme- en recreatiebranche. Het keurmerk staat voor organisaties in de branche die



'Aanpak beloond met Green Key'

serieus en controleerbaar bezig zijn met duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO), en zorg dragen voor het milieu in hun bedrijfsvoering en de natuur in hun omgeving. Chiel: “Onlangs zijn we beloond met de Gouden Sleutel, voor de vele maatregelen die we genomen hebben. Dat is de hoogste waardering van de Green Key. Daar zijn we best trots op.”

Energiescan Overijssel

RECRON en MKB-Nederland sloten een Green Deal energiebesparing met als doel dat 20 recreatiebedrijven in Overijssel concreet werk maken van energiebesparing in hun bedrijf. Al binnen een jaar is dat doel ruimschoots gehaald. 30 bedrijven laten een energiescan uitvoeren. Met deze energiescan wordt het energieverbruik van een bedrijf overzichtelijk en snel in kaart gebracht. Ondernemers zien direct hoeveel ze kunnen besparen

op o.a. verlichting, verwarming en koeling. Naast inzicht in het eigen verbruik, krijgen ondernemers advies over hoe snel ze, zonder ingrijpende vervangingen, energie kunnen besparen. Ook kunnen ondernemers hun eigen energieverbruik vergelijken met dat van andere bedrijven binnen de branche (benchmarkoverzicht).

Chiel: “Ook wij startten met de energiescan. Al snel werd duidelijk dat onze 20 jaar oude boilers aan vervanging toe zijn. We zijn direct op zoek gegaan naar een systeem dat ons besparing zou leveren. Samen met een gespecialiseerde adviseur kwamen we tot de conclusie dat een ‘Rinnai’ gasgestookt model ketel de mooiste oplossing voor ons zou zijn. We gaan ervoor, al wordt het puzzelen om die oude bruine jongens eruit krijgen. Om onze energiebesparende maatregelen te bekostigen hebben we gebruik kunnen maken van





GREEN DEAL RECRON

RECRON is de brancheorganisatie voor ondernemers in de recreatiesector. In de MKB Green Deal RECRON maken 30 recreatiebedrijven in Overijssel werk van energiebesparing in hun bedrijf. Op basis van een energiescan en een Energie Reductieplan nemen de bedrijven concrete energiebesparende maatregelen die uiteindelijk een energiebesparing van 10-25 procent opleveren. Partners in dit project zijn, naast de recreatiebedrijven; MKB-Nederland, RECRON, Arcadis, Galema-Advies Bureau voor Ruimte en Vrijtijd en BGreen.

een energiesubsidie van de provincie. Met deze energie-subsidie kregen we 25 procent van de kosten voor onze energiebesparende maatregelen terug. De subsidie hebben we gebruikt voor onze led-verlichting en ook voor het vervangen van onze ketels. Daarnaast kregen alle ondernemers die een scan lieten uitvoeren de mogelijkheid om goedkoper te lenen. Een aantal Overijsselse gemeenten nam zelfs de helft van de kosten voor de Energiescan voor ondernemers op zich. De scan was daardoor voor ons helemaal gratis.”

Na de energiescan worden de bedrijven persoonlijk bezocht door adviseurs die het project namens RECRON uitvoeren. In deze nagesprekken is de basis gelegd voor ruim 25 Energie Reductie Plannen (ERP's). In feite een bedrijfsplan voor energiebesparende maatregelen die de bedrijven in twee jaar kunnen nemen. Dit is goed voor 0,5 miljoen aan investeringen die binnen vijf jaar moeten worden terugverdiend en een energiebesparing van 10-20 procent. Ook de maatregelen voor duurzame opwekking zijn met de scan geïnventariseerd.



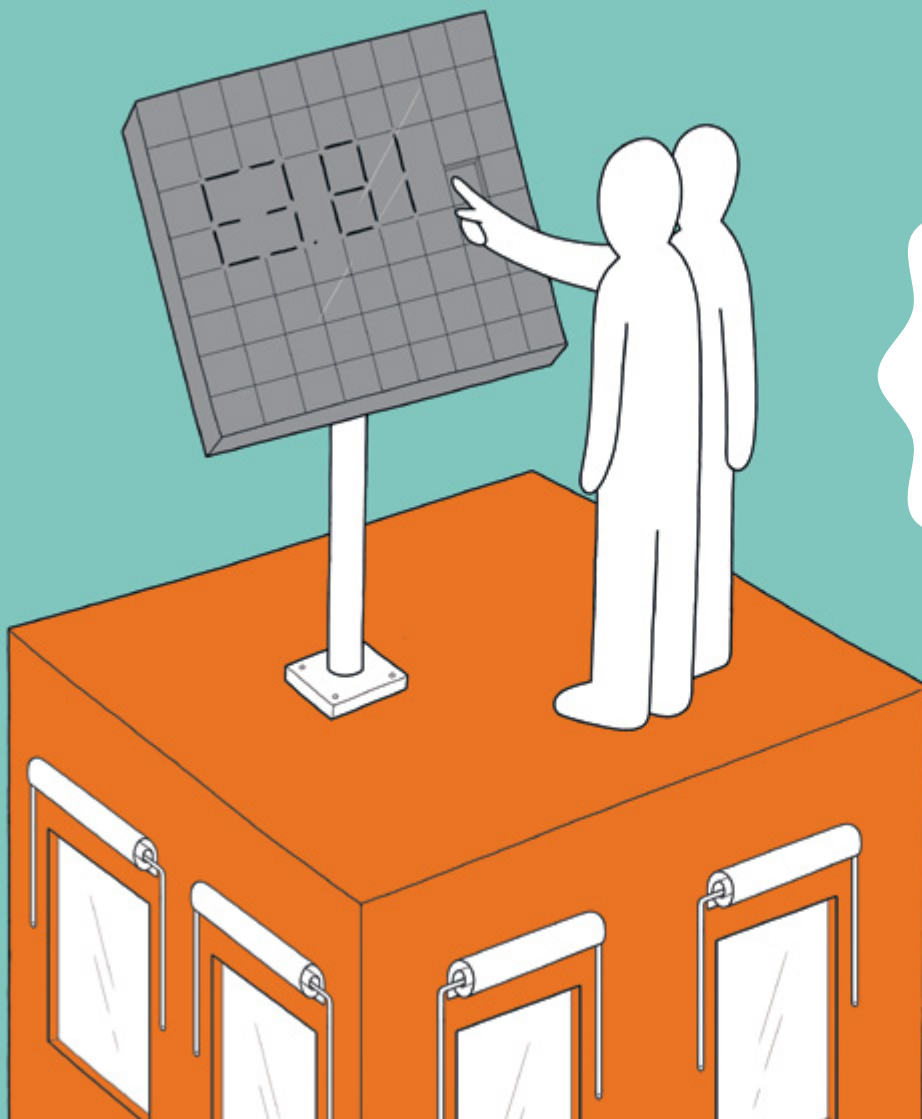
Energiebesparende maatregelen

De eigenaren van Vakantiepark 't Rheezerwold voerden tal van energiebesparende maatregelen door, waaronder:

- waterbesparende kranen/douchekoppen
- voldoende douchetijd, maar niet onbeperkt
- gloeilampen vervangen voor led/spaarlampen
- bewegingssensoren in de toiletgebouwen en het zwembad
- zwembadpompen lopen op lager vermogen als er niemand aanwezig is
- buitenzwembad wordt verwarmd d.m.v. zonnecollectoren
- ECS- systeem (energie control systeem, wat elke standplaats monitort in verbruik)
- met de hand bedienbare speelbeesten bij het zwembad
- zonnecollectoren voor verwarming van de zwembaddouche
- zonnecollectoren voor energieopwekking voor de air trampoline.

Chiel: “We hebben een slim computersysteem aangeschaft dat de pompen in het zwembad op vol vermogen laat draaien op het moment dat er mensen aanwezig zijn. Dus als het ook echt nodig is. Als er geen mensen zijn, vooral 's nachts en soms ook overdag, dan draaien de pompen op minder vermogen. Ook de verlichting schakelt dan uit. In feite gaat alles op een lager pitje. Verder hebben we bovenop de kleedruimte zonnecollectoren laten plaatsen voor het verwarmen van de buitendouches.”





Brink Groep:

**‘Samen mét
ondernemers
aan de slag’**

Vastgoed- ondernemers verduurzamen hun bedrijfs- pand

Hoe help je ondernemers met het verduurzamen van hun bedrijfspand? Deze vraag stond centraal bij de MKB Green Deal Zakelijke dienstverlening. Brink Groep, een management- en adviesbureau binnen de bouw-, huisvestings-, en vastgoedmarkt, ging met ondernemers aan de slag en vond antwoord op de vraag.

Jim Teunizen is namens Brink Groep projectleider van deze MKB Green Deal. Jim: “Ondernemers zijn sneller geneigd te investeren, mits het rendement uit de investering leidt tot besparingen in de exploitatie. Dit maken we zichtbaar. We vertalen oplossingen in geld. We starten met een duurzaamheidsscan van het vastgoed of met een uitgewerkte business case voor bijvoorbeeld het plaatsen van zonnepanelen op eigen dak. Zo krijgt een ondernemer snel en voordelig inzicht in de besparende maatregelen en het bijbehorende kostenplaatje. Bij maatregelen moet je denken aan verbeterde spouw-, vloer- en dakisolatie, naad- en kierdichting, warmtescans en warmteterugwinning. Bij energieopwekking kun je denken aan zonnepanelen, zonnecollectoren en windturbines. Dit is slechts een greep uit de vele mogelijkheden. Per kantoorpand maken we een (financiële) afweging of bepaalde maatregelen of pakketten interessant kunnen zijn voor de ondernemer.”

Maatwerk met handige tools

Brink Groep heeft een breed pakket aan tools voorhanden om maatregelen te adviseren voor zowel nieuwbouw, bestaand vastgoed als restauratietrajecten. Jim: “Met de smarttool Leaf, maken we een quickscan van het vastgoed. We stellen met de ondernemer een financieel haalbaar en duurzaam maatregelenpakket samen en



geven ondernemers inzicht in de kosten, kwaliteit en opbrengsten van de duurzame technische maatregelen. We zitten als het ware met de ondernemer achter een dashboard, visualiseren de mogelijkheden en geven ondernemers direct zicht op resultaat op hele korte termijn. Verder hebben we een speciaal rekenmodel ontwikkeld om inzicht te geven in de aanschaf en terugverdiendtijd van zonnepanelen. We houden hierbij rekening met juridische en fiscale aspecten en ook met financieringsmogelijkheden. Bij restauratieprojecten kijken we naar mogelijkheden om een gebouw duurzaam

Brink Groep

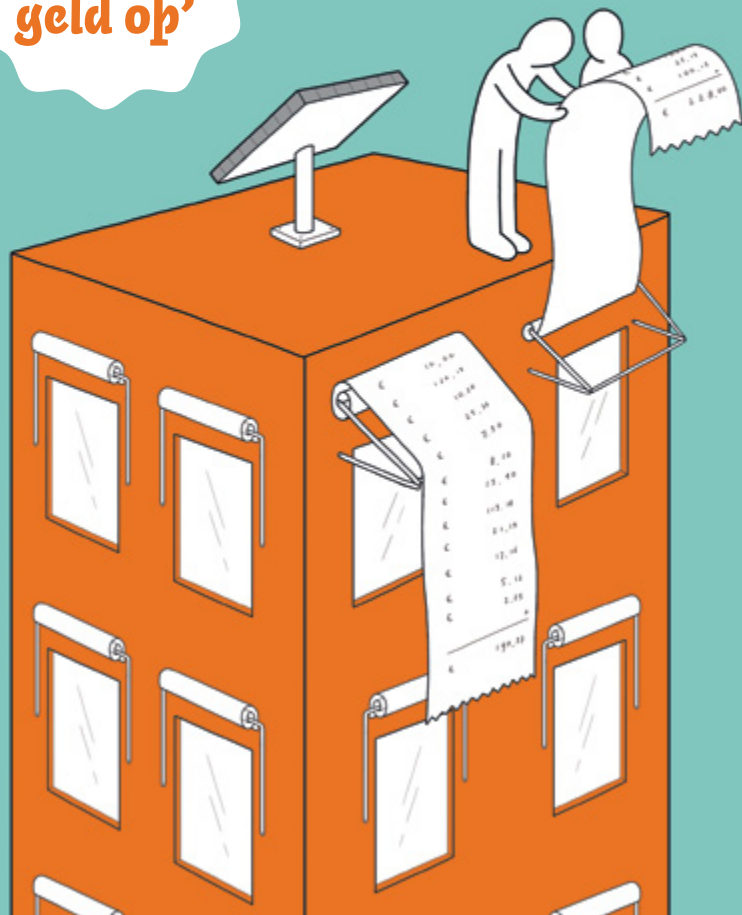
Brink Management & Advies is een management- en adviesbureau binnen de bouw-, huisvestings- en vastgoedmarkt en onderdeel van Brink Groep. Brink Management & Advies richt zich op (complexe) projecten en vraagstukken in de bouw-, huisvestings- en vastgoedwereld en biedt daarvoor betrouwbare, praktische en vernieuwende oplossingen, met waar mogelijk aandacht voor duurzaamheid. Naast Brink Management & Advies zijn ook Ibis, Kontek en Innvire onderdeel van Brink Groep. Brink Groep is opgericht in 1972 met als overtuiging dat de bouw effectiever en efficiënter kan. Dit, met als motto: 'De goede dingen goed doen'.

te maken met respect voor de kwaliteiten van het monumentale pand en voor de portemonnee van de ondernemer. Bij nieuwbouwprojecten helpen we ondernemers bij het kiezen van een duurzaamheidspakket en nemen we samen met de ondernemer de do's en dont's in verduurzaming door.“

Accentverschuiving in de aanpak

Jim: “Het vinden van ondernemers die echt aan de slag willen met energiebesparing en verduurzaming en daarin ook willen investeren heeft veel meer voeten in aarde gehad dan ik had verwacht en gehoopt. Dit geldt volgens mij voor alle Green Deals. De vertaling van acquisitie naar realisatie geeft de nodige hobbels. Veel van onze trajecten komen pas in een later stadium van het project echt op stoom. Je kunt daar ook totaal niet op sturen. Dat zit in de financiering en de bereidwilligheid van ondernemers om te investeren. Het gaat soms toch om flinke investeringen. Een groot nadeel is ook dat er zoveel Green Deals zijn. Voor ondernemers is niet altijd duidelijk door wie en hoe deze zijn georganiseerd. Geef je project dus een heldere, originele en project dekkende lading. Persoonlijk contact en het gunnen spelen zeker een rol. Daarom heeft koude acquisitie ook geen zin bij dit soort projecten. De meeste ondernemers zijn overigens erg enthousiast als we ze benaderen,

**‘Je pand
levert
geld op’**



Minder leeg-stand in duurzaam pand

De vraag naar duurzame en energiezuinige kantoorruimte groeit. Steeds meer bedrijven hebben ambities als het gaat om duurzaam ondernemen en stelt in dat opzicht ook eisen aan het pand waarin ze ondernemen. Zij gaan op zoek naar een ruimte waarin het goed en prettig werken is.

Nieuwbouwpanden zijn in dit opzicht erg in trek. In Nederland staat circa 8 miljoen m² bruto vloeroppervlak aan bestaande kantoren leeg. Er is vooral leegstand in niet-duurzame kantoren. Deze kantoren hebben een slecht energielabel en zijn daarom (ook financieel) minder interessant voor potentiële huurders. Steeds meer vastgoedeigenaren zien de meerwaarde om ook bestaande panden te verduurzamen en deze energieneutraal te maken om zo de waarde van het pand te verhogen. Uitgesproken duurzame gebouwen staan vrijwel nooit leeg en zijn erg in trek bij gebruikers en daardoor meer waard voor de eigenaren.



maar hebben tijd nodig om grote investeringsbeslissingen te nemen. Die tijd moet je ze geven, anders haken ze af. Als ze dan uiteindelijk met ons in zee gaan groeit het enthousiasme. Zeker als ze het advies zien en wat ze er in financieel opzicht mee winnen.”

“Ondernemers die willen verduurzamen moeten voor de soms forse investeringen vaak bij een bank aankloppen voor geld. Dan hebben ze een goed onderbouwde business case nodig met een akkoord van de accountant en die werkt echt niet altijd mee. Bij veel accountants

MKB Green Deal Zakelijke dienstverlening

Brink Groep heeft als visie leegstand te kunnen verminderen door de bestaande voorraad te transformeren naar duurzame en energiezuinige (kantoor-)gebouwen. Bedrijven kunnen op deze manier hun vastgoed weer aantrekkelijk maken, waardoor de marktwaarde wordt verhoogd en op de exploitatiekosten kan worden bespaard. De MKB Green Deal Zakelijke dienstverlening richt zich vooral op vastgoedbedrijven die hun panden willen verduurzamen en deze daardoor aantrekkelijker willen maken voor verhuur, maar niet weten hoe, door gebrek aan inzicht in de financiële consequenties. Partners zijn: Brink Groep en MKB-Nederland.

staat investeren in verduurzaming niet echt op het netvlies. Investeren doe je in het primaire bedrijfsproces en niet in een pand, is een veel voorkomende opvatting. Dat is best lastig! Je moet als adviseur, zowel inhoudelijk als financieel, behoorlijk stevig aan tafel zitten om mkb-ondernemers mee te krijgen in de verduurzamingsslag.”

Stimuleren in plaats van subsidiëren

Jim: ‘Specifieke steun en advies aan het mkb vraagt om kennisontwikkeling en stimulering, niet per se om subsidies. Het is fijn dat ze er zijn, daarom activeren we ze voor ondernemers. Maar je ziet nu dat zelfs bedrijven met een gezonde bedrijfsvoering en een goede business case worden gesubsidieerd. Dit is niet nodig. Wel is er behoefte aan informatie over bepaalde onderwerpen waar mkb-ondernemers tegenaan lopen. Stel, je gaat als verhuurder investeren in verduurzaming. Hoe ga je die investering dan verrekenen aan de huurder? De overheid zou veel meer een initiërende rol kunnen spelen bij kennisontwikkeling en bij het opzetten van fondsen waar ondernemers die willen verduurzamen terecht kunnen voor een goedkope financiering. Ook adviserende partijen zouden eigen businessmodellen moeten kunnen bedenken op basis van de inzichten uit de Green Deals. Ik zie nog uitdagingen genoeg voor komende jaren.”

Veelbelovende resultaten

Brink Groep heeft tussen de vijftig en zestig ondernemers geadviseerd over het verduurzamen van hun kantoorpand. De resultaten zijn overwegend positief. Jim: 'Bij 20 tot 30 procent van de adviezen is de verduurzaming succesvol verlopen en zijn maatregelen getroffen. Denk aan het toepassen van led, het plaatsen van zonnepanelen, waterbesparende kranen of zelfs complete duurzame nieuwbouw. Bij 10 tot 20 procent van de bedrijven is het nog onduidelijk of deze ooit wat met de adviezen gaan doen. De overige bedrijven zitten nog in de fase van wikken en wegen. Wat dat betreft is de looptijd van het project te kort, gezien de soms forse investeringen die gedaan moeten worden.'

Geslaagde voorbeelden zijn Gigant en Jeveka. Gigant, een bedrijf op het gebied van podia en evenementenconstructies wilde zonnepanelen op het dak van hun nieuwe pand in Eersel. Brink Groep zette de investeringen en besparing in energielasten naast elkaar. Inmiddels zijn tweehonderd zonnepanelen geplaatst en wordt voldoende stroom opgewekt om het gehele kantoor van stroom te voorzien. Voor de nieuwbouw van Jeveka in Almere Poort heeft Brink Groep de duurzaamheidsambities vertaald in concrete maatregelen als een warmte- en koude opslaginstallatie (WKO), drielaags glas en zonnecollectoren op het dak.

Succesfactoren

- Investeer in persoonlijk contact, activeer eigen netwerken en warme contacten
- Lever maatwerk, gebaseerd op professionele tools en intensieve begeleiding van het bedrijf. Begeleid de ondernemer stapsgewijs door het proces
- Werk met onafhankelijke deskundige adviseurs. Met een slap kwantitatief verhaal kom je er niet
- Maak gebruik van natuurlijke momenten voor een bedrijf. Bijvoorbeeld als bepaalde bedrijfsmiddelen toch al vervangen moeten worden
- Zorg voor complete en juiste financiële informatie rond investering en terugverdientijd. Neem fiscaliteit en subsidiemogelijkheden mee in het advies
- Geef veel bekendheid aan je project; onbekend maakt onbemind
- Investeer in de relatie aan de voorkant en in ondernemers met ambitie die bereid zijn vervolgstappen te zetten. Leg afspraken ook vast.

A man and a woman are standing on a rooftop. The man is wearing a grey blazer over a pink shirt and light-colored trousers. The woman is wearing a bright red quilted jacket over a black top and black trousers. They are both smiling. In the background, there are several solar panels installed on the roof of a building. A white cloud-like shape contains text on the left side of the image.

Jeveka:

‘Duurzame keuzes in de bouw’

Duurzame nieuwbouw voor Jeveka in Almere Poort

Na twee jaar van ontwerpen, ontwikkelen en bouwen is de nieuwbouw van Jeveka in mei 2014 een feit. Trots en tevreden kijken directeuren Stephanie en Adriaan Veltkamp terug op het gehele bouwproject. In minder dan negen maanden tijd heeft Heembouw het kantoor en de bedrijfsruimte van in totaal 7.200 m² bruto vloeroppervlak gebouwd

Stephanie: “Ons pand in Amsterdam Zuid-Oost werd te klein voor de huidige omvang van onze activiteiten. En nu is er dan een nieuw pareltje in de al lange familiehistorie van Jeveka. Er is veel aandacht besteed aan energiereductie en de toepassing van duurzame materialen. We vinden het belangrijk dat medewerkers kunnen werken in een prettig en gezond binnenklimaat. Daarnaast heeft de verduurzaming effect op de onderhouds- en energielasten.” 25 jaar geleden is door vader Hans Veltkamp de bestaande huisvesting van Jeveka in Amsterdam Zuid-Oost gerealiseerd. Toentertijd bestond Amsterdam Zuid-Oost nog alleen uit weilanden en was Jeveka één van de eerste nieuwe bewoners van het gebied. Ook toen werd Brink Groep benaderd om Jeveka te ondersteunen ten behoeve van het projectmanagement en directievoering. Een kwart eeuw later benaderde Jeveka Brink Groep opnieuw voor haar nieuwe huisvesting in Almere.

Alles duurzaam

Het ambitieniveau qua duurzaamheid voor de nieuwbouw in Almere Poort lag hoog. De Green Deal Zakelijke Dienstverlening heeft Jeveka geholpen bij het maken van rationele keuzes ten aanzien van de (energetische) verduurzaming van de nieuwe huisvesting. Brink Groep, trekker van deze Green Deal, heeft samen met



JEVEKA

Jeveka is specialist in bevestigingsartikelen en gereedschappen, zoals moeren en schroeven. Het bedrijf levert als zelfstandige groothandel sinds 1937 aan verschillende industrieën. Inmiddels staat de derde generatie aan het roer. Jeveka besteedt voortdurend aandacht aan milieuaspecten bij de bedrijfsvoering. Denk aan energiebesparende investeringen, de keuze van de verpakkingen en producten en het scheiden en hergebruik van afval. Het nieuwe duurzame pand van Jeveka is gevestigd op bedrijventerrein Lagekant in Almere Poort.

Meer informatie: www.jeveka.com



Heembouw aan Jeveka inzicht gegeven in de financiële consequenties van duurzaamheidsmaatregelen. Dit was vaak niet eens nodig, doordat Stephanie en Adriaan Veltkamp vanuit hun intrinsieke motivatie om ‘goede’ huisvesting te realiseren al keuzes maakten voor de meest duurzame materialen en installaties.

De nieuwbouw heeft een hoog Energielabel. Het gebouw scoort gemiddeld hoger dan een GPR 7,5 (met GPR worden de effecten van ontwerpkeuzes meetbaar) en heeft vele duurzame maatregelen in zich. Bij het ontwerp zijn de volgende maatregelen toegepast: warmte- en koudeopslag, noorderlichtkappen met PV-cellen,





**‘Maat-
regelen
verdienen
zich terug’**

driedubbele beglazing, led-verlichting, aanwezigheidsdetectie en daglichtregeling, hoge isolatiewaarden voor de schil en warmteterugwinning. De maatregelen zijn in beeld gebracht in een animatiefilm (kijk op YouTube: ‘nieuwbouw Jeveka Almere Poort’).

Stephanie: “We geloven in energetische, comfortabele en productiviteitsverhogende huisvesting voor onze medewerkers. De extra investeringen vinden we geen belemmering om dergelijke maatregelen toch door te voeren.

Het is natuurlijk mooi meegenomen dat onze energielasten worden verlaagd en op termijn de maatregelen zichzelf gaan terugverdienen.” Jeveka maakte gebruik van de Energie Investeringsaftrek (EIA) en Vamil-regeling, stimuleringsregelingen van de overheid. Beide regelingen maken fiscaal voordelig investeren in energiezuinige technieken en duurzame energie mogelijk en kunnen daarmee investeringsdrempels wegnemen aan het begin van het project. Dit levert een (netto) voordeel op van circa 15-20 procent van de totale investering.



MKB GREEN DEAL ZAKELIJKE DIENSTVERLENING

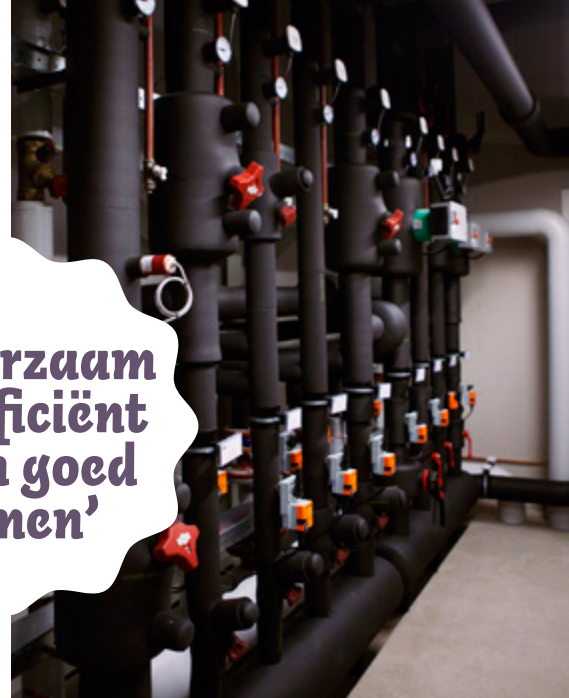
De MKB Green Deal Zakelijke dienstverlening richt zich op vastgoedbedrijven die hun panden willen verduurzamen en deze daardoor aantrekkelijker willen maken voor verhuur. Door verduurzaming wordt de marktwaarde verhoogd en kan op de exploitatiekosten worden bespaard. Partners zijn: Brink Groep, management- en adviesbureau binnen de bouw-, huisvestings-, en vastgoedmarkt en MKB-Nederland.

Snelle realisatie

Stephanie: “Na ondertekening van het contract ging het snel. Door efficiënt en adequaat management aan zowel opdrachtgever- als opdrachtnemerzijde is de nieuwbouw zonder noemenswaardige opleverpunten gerealiseerd en afgerond. Tijdens de realisatie is er op de bouwplaats veel aandacht geweest voor duurzaamheid. Afvalstromen werden gescheiden en restafval werd tot een minimum beperkt. Verder werd er gebruik gemaakt van duurzame vervoersmiddelen en van webcams, waardoor we de bouw

op afstand real time konden volgen. We maakten alles van heel dichtbij mee. Dit alles had niet kunnen gebeuren zonder nauwe samenwerking met Heembouw, Habeon Architecten en Brink Groep. We zijn blij met het resultaat en zijn ook echt allemaal terecht trots op onze nieuwe duurzame huisvesting.”





**‘Duurzaam
en efficiënt
gaan goed
samen’**



Koninklijke
Horeca Nederland:

**‘Horeca
wordt
koploper’**



Horeca loopt voorop op het gebied van duurzaam ondernemen

Om een bijdrage te leveren aan de verduurzaming in Nederland wil Koninklijke Horeca Nederland (KHN) de horeca als koploper op het gebied van duurzaam ondernemen krijgen. Zo wil de branchevereniging samen met haar horecaleden een voorbeeld stellen naar alle gasten en omgeving.

Het MKB Green Deal project KHN sluit goed aan bij deze ambitie. “Green Deal-initiatieven zijn erg belangrijk. Ze dragen bij aan een toekomstbestendige horecabranche waarin duurzaamheid een vanzelfsprekendheid is”, aldus KHN. Arjen van den Dool is namens KHN project-leider van de MKB Green Deal. KHN is van mening dat energiezuinig ondernemen altijd samen hangt met duurzaam ondernemerschap, met zorg dragen voor kostenbeheersing en kwaliteit. Dit betekent werken met goed personeel en goede leveranciers en producten. Arjen: “Duurzaamheid is dan helemaal geen issue. Het hoort gewoon bij ondernemen en moet ook zo gebracht worden. Het is dodelijk voor het slagen van je project als je duurzaam of energiezuinig ondernemen brengt als iets wat moet.”

Benut de funkant

KHN voegt een fun-element toe aan de Green Deal aanpak. De brancheorganisatie werkt met partners die laten zien dat het leuk is om energiezuinig te ondernemen. Arjen: “We organiseren regelmatig schoolreisjes voor onze leden. Zo hebben we een bezoek gebracht aan een ondernemer die al een goed ontwikkeld duurzaam concept heeft neergezet. Deze ondernemer begon met een volledig biologisch ontbijt, maar merkte al snel dat zijn klanten meer wilden. Hij heeft naar zijn klanten geluis-



terd en het duurzame en biologische concept daarna tot in de puntjes doorgevoerd, tot en met de servetten aan toe. Hij heeft hiervoor gebruik gemaakt van een groene financiering. Dit is een financiering tegen een lagere rente (zie regeling Groen Projecten www.rvo.nl). Het restaurant loopt als een trein. Dit zijn echt leuke verhalen die andere ondernemers inspireren. Zien doet volgen merken wij.”

Geclusterd aanbod

Arjen: “Centraal in onze aanpak staat de vraag of ondernemers eerder geneigd zijn te investeren als er een partij is die ze alles uit handen neemt. En zo ja, met wat voor producten? Ondernemers willen best investeren in duurzaam ondernemen, maar dan wel met een aantal

Koninklijke Horeca Nederland

Koninklijke Horeca Nederland (KHN) is belangenbehartiger van ruim 20.000 ondernemers in de horecabranche, zoals hotels, restaurants en fastfood service. KHN zet zich met concrete producten en diensten in voor leden die duurzaam willen ondernemen. De MKB Green Deal maakt hier onderdeel van uit. Duurzaam Ondernemen levert een bijdrage aan de maatschappij, maar levert vooral ook geld op voor de leden.

randvoorwaarden. We zagen al snel dat maatwerk heel belangrijk is. Bovendien heb je meer succes als je een advies combineert met het aanbod van bepaalde producten. Wij hebben voor deze Green Deal maatwerk-pakketten ontwikkeld voor de specifieke clusters in onze achterban, van cafébedrijf tot grote hotels.”

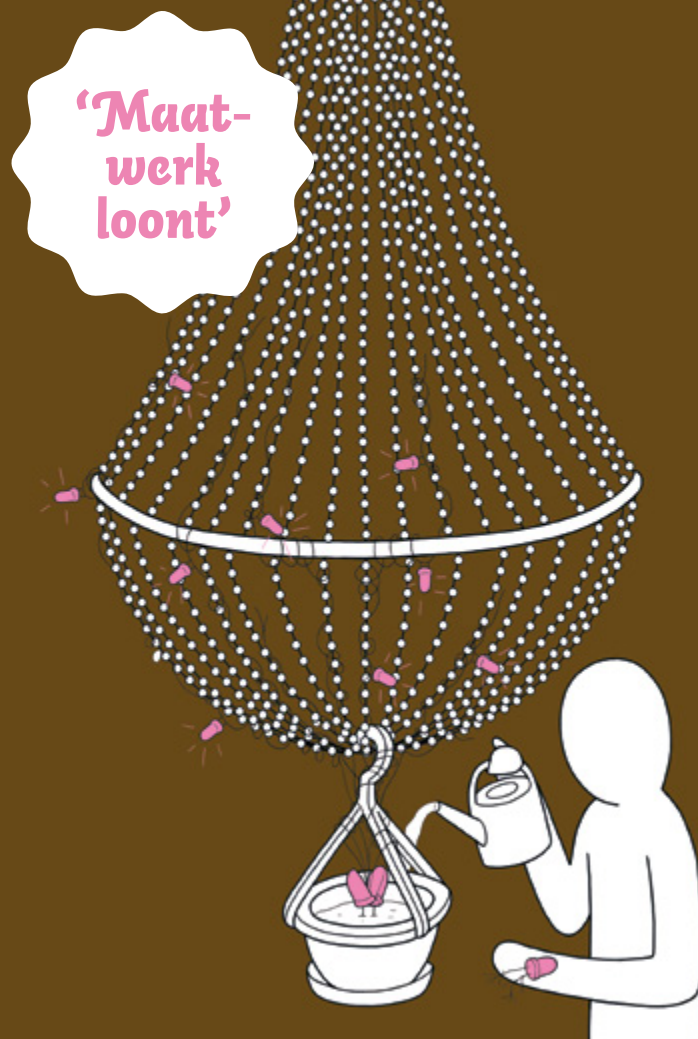
Maatwerk met drie Green Deals

KHN zet in op drie projecten, onder andere op het gebied van verlichting, energie-inkoop en energiemangement en duurzame opwekking. Uit de drie projecten worden kant-en-klare concepten opgeleverd waarmee ondernemers meteen aan de slag kunnen.

Arjen: “In de horeca is sfeer heel belangrijk. Verlichting is daarbij de basis van de beleving. Dit op een efficiënte manier doen is lucratief. Samen met [Switch my Light](#) voeren we op verzoek, op locatie, een complete lichtscan uit, inclusief een demonstratie van de mogelijkheden met led, sfeereffecten, kosten en besparingen. We kunnen alles direct visualiseren.”

Snel resultaat

Met de Retrofit is KHN het meest succesvol. Arjen: “We wilden met twintig ondernemers aan de slag maar hebben er uiteindelijk ruim zeventig geadviseerd.



Maatwerk met drie Green Deals

- 1 Een *Retrofit* van verlichtingsinstallaties. De huidige verlichtingsinstallatie wordt onderzocht, er volgt een advies en de geadviseerde maatregelen worden uitgevoerd
- 2 *Energiebesparingscontracten*. Contracten waarbij KHN alle energiebesparingsissues uit handen neemt, zodat de horecaondernemer kan doen waar hij goed in is. Deze contracten zijn maatwerk, naar wens van de klant
- 3 Het *opzetten van een duurzame energiecoöperatie*. Samen slim ondernemen op de markt van duurzame energieopwekking voor eigen gebruik, maar ook voor derden.



We hebben als KHN een groot netwerk. We denken heel bewust na over wat we aanbieden aan onze leden. Direct persoonlijk contact helpt ook. Je moet in dit soort projecten dan ook vooral niet blind gaan schieten. 43 procent van de deelnemers heeft de voorgestelde maatregelen ook echt uitgevoerd. Dan moet je vooral denken aan maatregelen in de verlichtingssfeer. Ik weet zeker dat we een score van 95 procent gaan halen zodra we de investeringsdrempels bij ondernemers weten weg te nemen. Dit kan door een stuk voorfinanciering in samenwerking met bijvoorbeeld banken.”

Arjen: “Voorwaarde voor het slagen van energiebesparingscontracten is dat je met een herkenbaar product moet komen. Het moet aanspreken. En je moet substantiële rendementen kunnen bieden, met een terugverdientijd van hooguit twee jaar. Een goed voorbeeld hiervan is een voltoptimalisatiesysteem. Dit systeem verlaagt de door energiebedrijven geleverde stroom van 230+ Volt naar 215-220 volt, waardoor het energieverbruik vermindert met 10 tot 15 procent. Vooral kantoren, hotels en restaurants kunnen hier baat bij hebben.”

Een duurzame energievoöperatie blijkt vooralsnog niet levensvatbaar. Arjen: “We hebben een coöperatie proberen op te zetten met een aantal hotels, maar het

is moeilijk om alle neuzen één kant op te krijgen. De betrokkenen zien elkaar als concurrenten. Dan krijg je zo’n samenwerkingsproject niet van de grond. Bovendien zijn de grote hotels en ketens lastig te benaderen. De verantwoordelijke personen zitten vaak op afstand op het hoofdkantoor, niet op de locatie waarmee wij aan de slag willen. Het is een leuk bedacht concept, dat zeker zou kunnen werken, maar we hebben nog geen sluitende aanpak om het succesvol neer te zetten.”

Is er leven na de MKB Green Deal?

Arjen: “Voor ons stopt het niet na de MKB Green Deal. We hebben veel ideeën opgedaan om ons advies- en productenpakket verder uit te breiden. We hebben veel goede producten ontwikkeld, waaronder onze Vergroenen & Verdienen aanpak. Kijken ik naar de toekomst, dan:

- is KHN Energie een feit
- is onze aanpak Vergroenen & Verdienen veel ingezet
- is er een contract voor afvalverwerking
- houden we een lijntje met het Energieakkoord
- proberen we dit ‘sexy’ te maken voor ondernemers
- maken we nog meer gebruik van digitale meters.

Zo kunnen we ondernemers actief monitoren en ondersteunen en hen attenderen op lekken in hun energiehuishouding, inclusief tips om hier wat aan te doen (een soort abonnementenservice).

Wat ik vooral geleerd heb, is dat een concreet aanbod en goede service veel belangrijker zijn dan ondernemers kennis bijbrengen. Ondernemers hoeven geen energie-experts te zijn. Daar zijn specialisten voor. Je moet er ondernemers juist op attenderen dat ze toegang kunnen krijgen tot de kennis die er al is. Wij hebben die kennis in een advies en in producten gestopt. Allemaal heel concreet en zo toegankelijk mogelijk voor ondernemers. Doe je dit niet, dan haken ze af.”

In twee stappen slim en effectief verduurzamen

KHN Vergroenen & Verdienen is een programma van Koninklijke Horeca Nederland, Klimaatroute en Green Leisure (Group) waar KHN-leden gebruik van kunnen maken. Het programma bestaat uit twee scans. Eén gericht op kostenbesparing (gas, water en licht), de ander op omzetverhoging (mobiliteit, inkoop, personeel en communicatie). Beide scans leveren de horecaondernemer een advies op met maatregelen, besparingspotentieel en kansen.

Succesfactoren

- Benut de funfactor. Duurzaam ondernemen moet vooral leuk zijn
- Gebruik digitale rekenmodellen
- Bied kleine tools aan
- Combineer een collectieve aanpak met een individueel aanbod en voordeel
- Maak je aanbod opschaalbaar. Dat versterkt je onderhandelingspositie met aanbieders
- Benut je vertrouwenspositie als intermediair
- Probeer in het aanbod het kaf van het koren te scheiden, zonder partijdig te zijn
- Laat de markt vooral zijn werk doen. Stop met fiscaliseren.

Tip voor ondernemers!
Neem de moeite om een rekensom te maken.

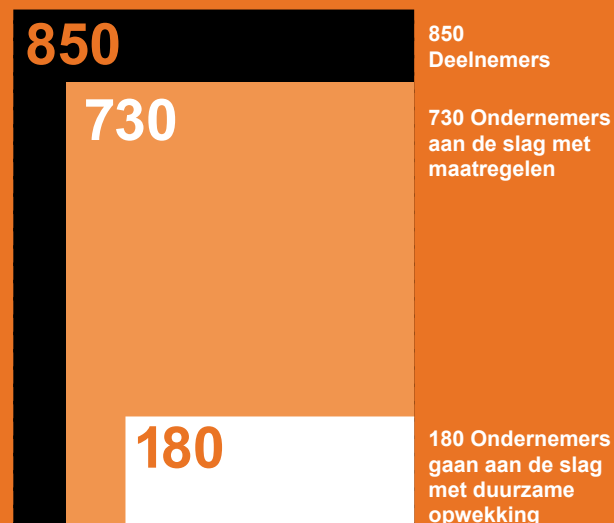
Resultaten:
**Een
geslaagde
deal**

Ondernemers boeken resultaat

It's Easy to be Green! Duurzaam ondernemen en tegelijkertijd kosten besparen op energie is mogelijk. Dat laten de partners en ondernemers in de MKB Green Deal zien.

Ondernemers kunnen al snel en met relatief kleine ingrepen energie en dus kosten besparen. Weerhield gebrek aan geld, tijd en kennis hen ervan om serieus met energiebesparing aan de slag te gaan; de MKB Green Deal gaf deelnemers net dat zetje. Besparingsmogelijkheden – vaak eenvoudig en soms ook innovatief – komen scherp in beeld en kunnen concreet en zonder al te veel inspanning genomen worden. Uiteindelijk gaan ruim 730 ondernemers concreet aan de slag met energiebesparende maatregelen. Hiervan investeren ruim 180 ondernemers ook in duurzame opwekking. Een geslaagde MKB Green Deal!

Resultaten in beeld



Deelnemers besparen meer dan 300.000 m³ gas en ruim 5 miljoen kWh elektriciteit

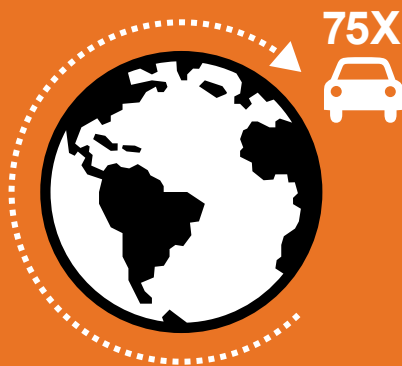


In potentie kan nog eens 2,4 miljoen m³ gas en meer dan 15 miljoen kWh elektriciteit bespaard worden

Opbrengst voor het milieu



3.300x



75X

Vergelijkbaar met het gemiddelde energieverbruik van bijna 3.300 huishoudens of drie miljoen gereden autokilometers. Dat is 75 maal de aarde rond!

Energiebesparing

Energie besparen doe je niet op een namiddag. Ondernemers moeten de tijd krijgen om beslissingen te nemen over noodzakelijke investeringen en het tijdstip waarop ze die investeringen doen.

Vaak is dit op een ‘natuurlijk’ moment, bijvoorbeeld als een verlichtingsinstallatie of een verwarmingsketel vervangen moet worden. Om zicht te krijgen op de resultaten is er daarom onderscheid gemaakt in gerealiseerde en geplande energiebesparing en besparing door de spin-off van het MKB Green Deal project. Medio 2014 hebben deelnemers meer dan 300.000 m³ gas en ruim 5 miljoen kWh elektriciteit bespaard. Met op stapel staande maatregelen (geplande besparing) komt daar nog eens 2,4 miljoen m³ gas en meer dan 15 miljoen kWh elektriciteit bij. Dit komt overeen met bijna 15 miljoen kg vermeden CO₂-uitstoot. Vergelijkbaar met het gemiddelde energieverbruik van bijna 3.300 huishoudens of drie miljoen gereden autokilometers. Dat is 75 maal de aarde rond! En: besparingen blijven jaarlijks terugkomen.

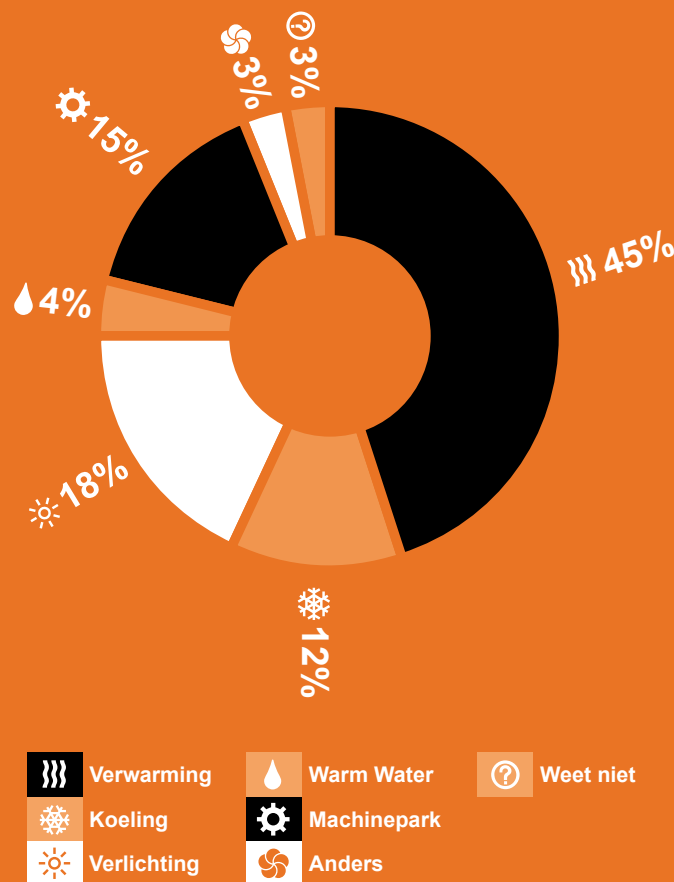


Energiewinst

Ondernemers verdienen het meest aan de energie die ze niet gebruiken, dus er valt winst te behalen op energie!

Met kleine en snel terug te verdienen ingrepen in de energievoorziening houden ondernemers geld in eigen zak. Denk aan aanpassingen in de airco of koeling, maar ook aan een simpele tijdschakelaar op de koffiemachine. Alleen al door aanpassingen in de verlichtingsinstallatie besparen ondernemers 40 tot 60 procent op die energiekosten. Met deze simpele maatregelen kunnen deelnemers aan de MKB Green Deal gemiddeld 6.000 euro per bedrijf besparen op de energierekening. De MKB Green Deal levert hiermee in potentie ruim 4,5 miljoen euro aan energiebesparing op in het midden- en kleinbedrijf.

Verdeling energiekosten mkb



Bron: Essent

“Voor Nieuwe Energie in bedrijf, een ambitieus project om ruim 1400 ondernemers in twee jaar tijd te voorzien van een energieadvies, is een relatief zwaar communicatietraject opgebouwd. Via allerhande kanalen is het project, en het bijbehorende subsidieaanbod van de provincie, kenbaar gemaakt. Parkmanagement-organisaties en energieadviseurs met korte lijnen naar leden en bekend in de regio of branche, konden het belang van energiebesparing prima overbrengen, ondernemers direct ondersteunen en besparingsopties goed in kaart brengen. Een gedeeld belang.”

Martin Kloet, projectleider MKB-Nederland

Economische waarde

De MKB Green Deal heeft geleerd dat het rendabel is om te investeren in energiebesparing in het mkb. Door de inspanningen en resultaten van de deelnemers levert de MKB Green Deal niet alleen voordeel op voor het milieu en de betrokken ondernemers, maar ook voor de omgeving.

Deelnemers besparen gezamenlijk ruim 4,5 miljoen euro (gemiddeld 6.000 euro per bedrijf). Dat is een flinke spaarpot om mee te investeren in de (lokale/regionale) economie. In de MKB Green Deal is voor bijna 9,5 miljoen euro geïnvesteerd in energiebesparing.

Dankzij de MKB Green Deal konden tal van energieadviseurs, aanbieders, financiers en installateurs in hun gemeente/regio aan de slag om ondernemers op weg te helpen. Bedrijfspannen zijn door de maatregelen verduurzaamd en in waarde gestegen.



Toegepaste maatregelen

Maatregelen die ondernemers kunnen toepassen zijn onder te verdelen in organisatie, gedrag en techniek.

Organisatie Energie besparen begint met inzicht krijgen. Dit levert gemiddeld 15 procent besparing op. Ondernemers krijgen een nulmeting aangeboden. Energiegegevens, mogelijke maatregelen en effecten worden zichtbaar; bedrijven kunnen met deze informatie ‘sturen’ op hun energiehuishouding.

Gedrag In diverse projecten zijn medewerkers betrokken. Energie besparen gaat zo in het DNA van het bedrijf zitten. Aanpakken van gedrag levert al snel tussen de 10 en 15 procent besparing op de energierekening op en is relatief goedkoop.

Techniek Onder techniek vallen alle mogelijke fysieke (tastbare) maatregelen, die concreet door te rekenen zijn zoals verlichting, verwarming, koeling en isolatie. Met een kort energieonderzoek krijgen deelnemers snel en overzichtelijk inzicht in voor hen rendabele maatregelen.

Top 50 meest geadviseerde maatregelen

13x

GEDRAG

Uitschakelen van apparatuur 's nachts en in de weekenden, een goedkopere energieleverancier en de energiebesparende modus van pc's



8x

ORGANISATIE

Energiemanagement en -monitoring, schakelklokken, sensoren en groene stroom, aanschaf van zonnepanelen (een zichtbare en daardoor aantrekkelijke maatregel)



29x

TECHNIEK

Verlichting, verwarming, koeling en isolatie. In de top 10 gaan zelfs 8 maatregelen in op verlichting, die al snel een rendement van 50 procent opleveren



Bezoek www.mkb.nl/infobladen voor de 10 beste besparingstips

Lessons learned:

Bruikbare inzichten



Introductie

In de MKB Green Deal krijgen de partners opdracht om op een eigen manier een besparingstraject vorm te geven en uit te voeren.

MKB-Nederland maakt daarbij dankbaar gebruik van de natuurlijke relatie van onze partners met ondernemers. Zo komen we tot bruikbare, kopieerbare en vooral ook werkbare aanpakken, die nauw aansluiten bij de behoeften van mkb-ondernemers. Projecten komen succesvol van de grond.

Een energiebesparingsproject met ondernemers: wat werkt?



Een goed energiebesparingsadvies is:

- kort & bondig
- snel & overzichtelijk
- onafhankelijk
- betrouwbaar (afzender)
- maatwerk
- ontzorgt.

En biedt inzicht in:

- (type) maatregelen
- investering
- terugverdientijden (<5 jaar)
- een benchmark
- (concreet) te nemen stappen om maatregelen te nemen.

What's in it for me? What's in it for them?

Energiebesparingsprojecten voor mkb-ondernemers komen alleen goed van de grond als er bij alle partijen een juiste motivatie en overtuiging is het energie-vraagstuk ook daadwerkelijk op te pakken. Vraag je dus af: what's in it for me? en vooral ook: what's in it for them?

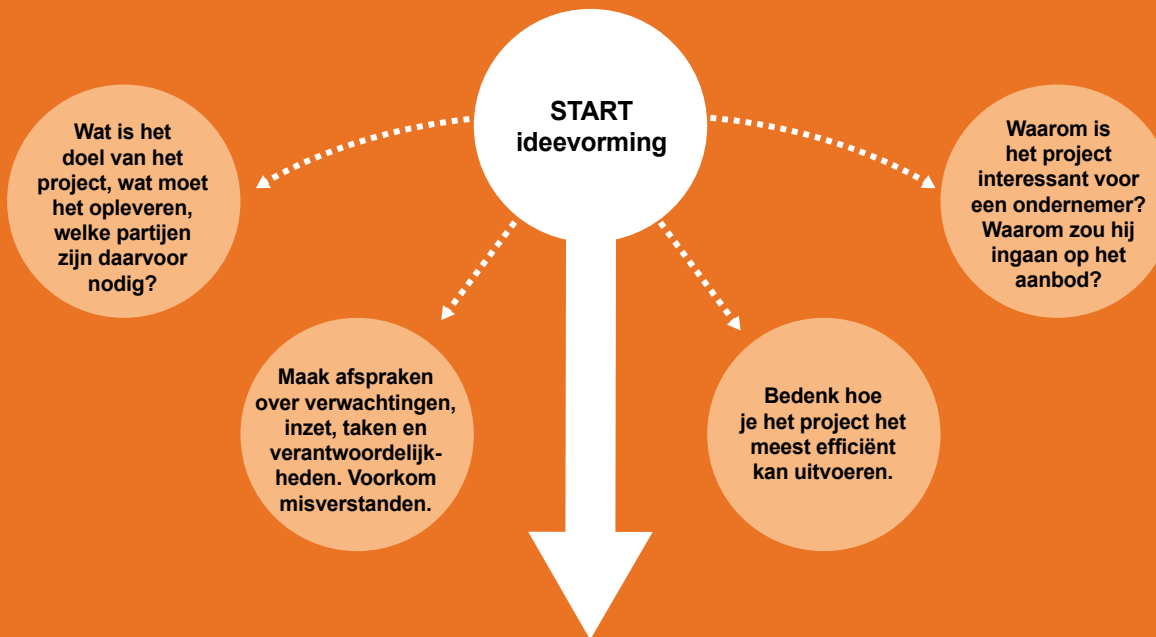
For me? Wat wil je met je project? En waarom? En waarom is dat goed voor de ander? Wat is er nodig om dat te realiseren? Wat zijn keerzijdes en hoe kun je deze oplossen of wellicht zelfs voorkomen?

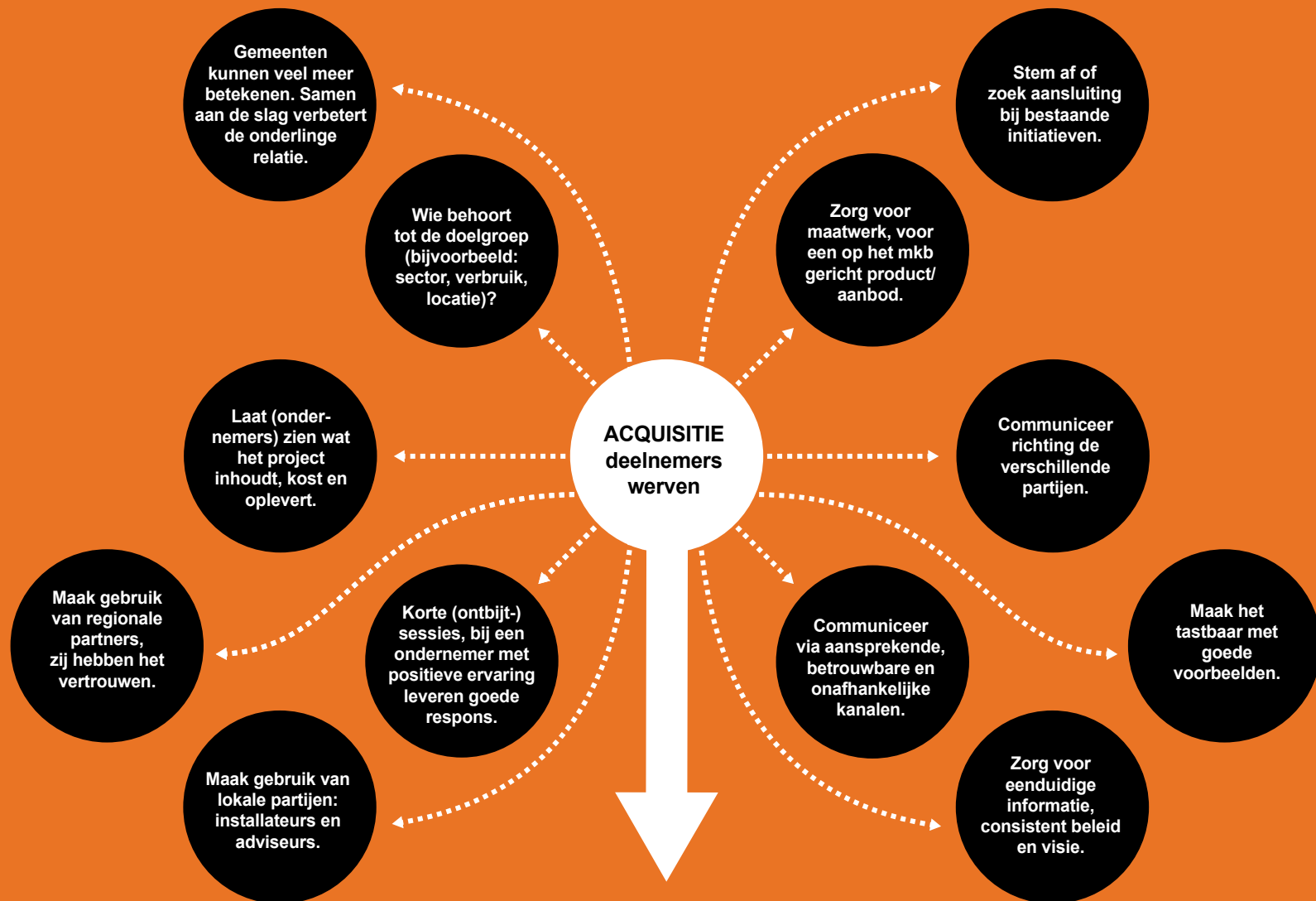
For them? Om te overtuigen moet je stil staan bij het belang van de ander. Ga op de stoel van de ondernemer zitten. Waarom wordt het project georganiseerd? Wat zijn de voordelen voor de ondernemer? Wat heeft hij er voor baat bij? Wees ook duidelijk waarom juist jij het project organiseert. De kans van slagen is veel groter als je je hier goed in inleeft en op voorbereidt.

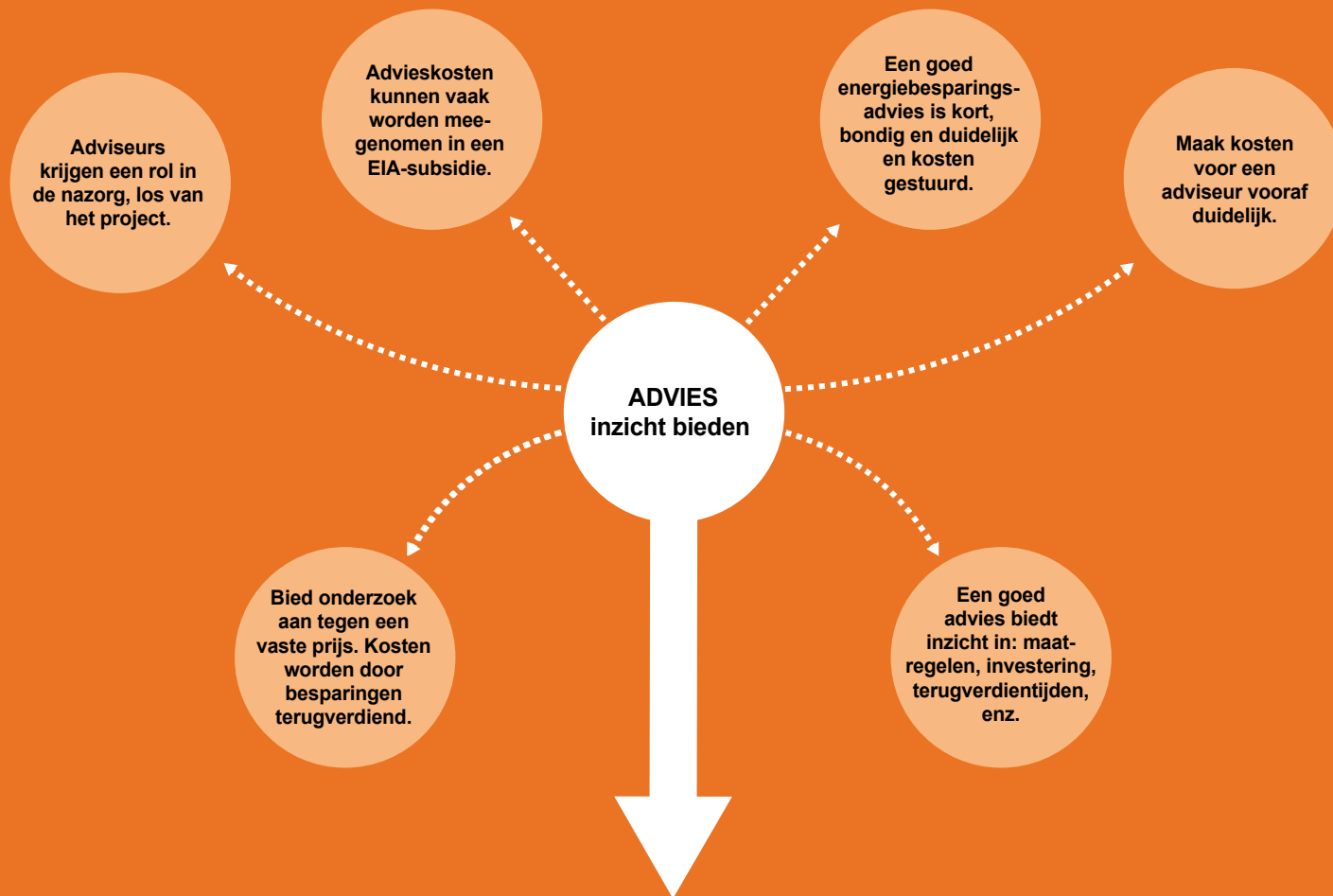
Van idee tot implementatie

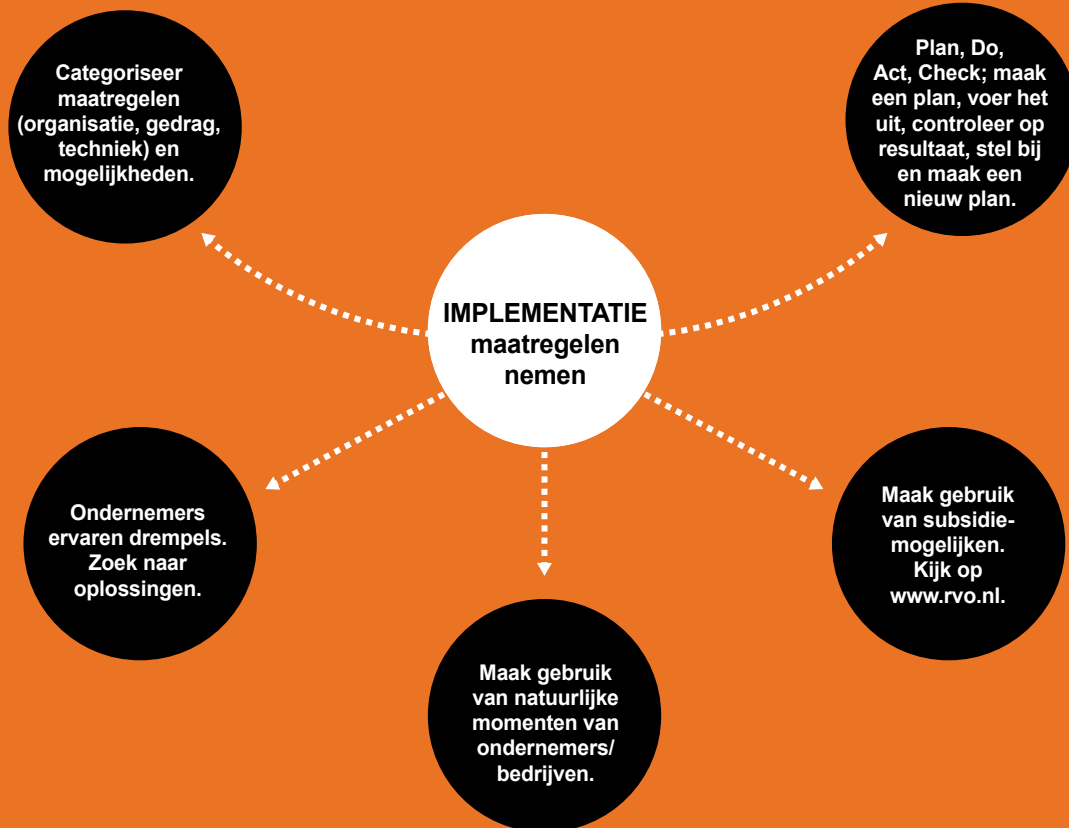
Wat zijn de stappen?

Ieder project bestaat uit een aantal fasen: van ideevorming, naar acquisitie, advies, uitvoering tot en met de uiteindelijke evaluatie en nazorgfase. Uit alle projecten is lering te trekken uit zaken die succesvol zijn geweest of minder goed zijn gegaan. We noemen er een paar. Wie weet komen deze leermomenten van pas voor wie zelf met een energiebesparingsproject aan de slag wil.









Nawerk:

**Over
MKB Green
Deal**



“Elke euro kan maar één keer uitgegeven worden”

Martin Kloet en Coen van den Berg zijn verantwoordelijk voor de uitvoering van het project MKB Green Deal voor MKB-Nederland. Zij hebben, samen met de partners en met steun van het ministerie van Economische Zaken het project vormgegeven.

MKB Green Deal heeft hen geleerd dat, zodra energiebesparing tastbaar wordt én het nemen van energiebesparende maatregelen de ondernemer niet te veel tijd kost, de bereidheid om te investeren in besparende maatregelen en in energiezuinige installaties toeneemt.

“We mikten vooraf op 500 ondernemers, dat werden er 730. We zijn heel blij met deze belangstelling voor het project. We hebben inzicht gekregen in wat ondernemers motiveert, maar ook in wat hen belemmert. We hebben



Martin Kloet, projectleider MKB Green Deal

gezien hoe onze partners, samen met ondernemers, stappen hebben kunnen zetten in het realiseren van besparingen. Welke projecten kans van slagen hebben, welke aanpakken werken en welke (onder)steunende partijen hier een rol in kunnen spelen. Zo zijn we tot bruikbare, kopieerbare en werkbare aanpakken gekomen, die nauw aansluiten bij de behoeften van ondernemers.” De belangrijkste drempels om energie te gaan besparen bevinden zich in de eigen onderneming. Maar: energie-management kost tijd en dat hebben ondernemers vaak niet. Daarnaast maken ondernemers financiële afwegingen. “Elke euro kan maar één keer uitgegeven worden. Een terugverdientijd van meer dan vijf jaar voor een energiezuinige investering is voor veel ondernemers echt te lang. Toch is het mogelijk, zo hebben de ervaringen met MKB Green Deal geleerd, ondernemers te motiveren.”

Dankwoord

Het project MKB Green Deal van MKB-Nederland heeft een schat aan ervaringen, inzichten, cijfers en heldere opzetten voor ‘mkb-projecten’ gericht op energiebesparing opgeleverd. “Belangrijk is te noemen dat wij hiervoor dank zijn verschuldigd aan onze Green Deal-partners en hun bereidheid hun ervaringen en inzichten met ons te delen. Met een onverminderde inzet en enthousiasme voor en naar het mkb hebben zij aangetoond dat er vele mogelijkheden zijn voor het bedrijfsleven om energie te besparen. Zij hebben ook bewezen dat er meer resultaat geboekt kan worden door de ‘ontzorging’ van ondernemers in een project op te nemen. MKB-Nederland zal dankbaar gebruik maken van alle resultaten en de opgedane ervaringen voor het verder ontwikkelen van steun aan het mkb.”

Coen van den Berg, projectleider MKB Green Deal



MKB-Nederland:

Voor een kansrijk ondernemersklimaat!

Met ruim 150.000 bedrijven en instellingen uit 120 brancheorganisaties, is de Koninklijke Vereniging MKB-Nederland dé centrale ondernemersorganisatie voor het midden- en kleinbedrijf.

MKB-Nederland bundelt de belangen van ondernemers en ondernemersorganisaties in het mkb en (publieke) instellingen die zich met ondernemerschap identificeren met als doel het ondernemerschap in al zijn facetten te versterken. MKB-Nederland is actief op Europees en landelijk niveau, in steden en regio's, en binnen alle branches, om meer ruimte te creëren voor ondernemers en ondernemerschap. MKB-Nederland kenmerkt zich door:

- doelgerichte lobby en dienstverlening
- kennis van de dagelijkse ondernemerspraktijk
- een ijzersterk organisatievermogen.

Projecten

Brancheverenigingen

- Koninklijke Metaalunie (KMU)
- Koninklijke Horeca Nederland (KHN)
- Koninklijke Nederlandse Slagersorganisatie (KNS)
- Nederlandse Brood- en Banketbakkers Ondernemers Vereniging (NBOV)
- Federatie van Organisaties in de Carrosserie- en Wagenbouw en Aanverwante bedrijven (FOCWA)
- Koninklijke OnderhoudNL (OnderhoudNL)
- Vereniging van Recreatie Ondernemers Nederland (RECRON)
- Branche voor de tuinketen (TuinbrancheNL)

Private partijen

- Brink Groep

Gemeenten en provincies

- Gemeente Tilburg (MOED I)
- Gemeenten Waalwijk en Goirle (MOED II)
- Gemeente Utrecht
- Provincie Limburg
- Provincie Overijssel

Regionale en lokale samenwerkingsverbanden

- Bedrijvenvereniging Wateringveldsche Polder (BWP)
- Deltalinqs
- Energy Valley: Groningen
 - Clean Campagne
- Energy Valley: Friesland
 - Tour d'Energie
- Energy Valley: Drenthe
 - VPB Emmen
- Parkmanagement Zeeland
- Samenwerkingsverband zorginstellingen (CLD)
- Punt Welzijn
- Vereniging MKB Deventer

Betrokken adviseurs

- Green Goals
- Duurzame Energiematch
- MKB Energieadvies
- Het Energiebureau
- Milieubuddy
- LBP Sight/SAM
- Brink Groep
- Energiekenniscentrum
- Het Bureau voor Ruimte en Vrije Tijd
- Arcadis
- Natuur- en Milieufederatie Groningen
- Projectteamwork & Stuurmannen
- CLD Energiemanagement

MKB Green Deal

MKB Green Deal werd mogelijk gemaakt door het ministerie van Economische Zaken.



Drukkerij Tuijtel: Groen in elk detail

Houtvrij, chloorvrij, gerecycled – in de papierindustrie is verduurzaming al heel lang gemeengoed. Milieubeleid rondom het drukwerkproces zelf is sinds een jaar of vijf in een hogere versnelling gekomen.

Zaken als energieverbruik van een drukkerij, gebruik van inkt, milieubelasting door transport en papierproductie werden voorheen buiten beschouwing gelaten. Sommige grafische bedrijven nemen nu volledige verantwoordelijkheid voor de door hen geproduceerde middelen – tot op de pagina nauwkeurig.

In Nederland is drukkerij Tuijtel uit Hardinxveld-Giesendam het eerste bedrijf dat, sinds 2010, 100 procent gecertificeerd klimaatneutraal drukwerk kan leveren. De drukkerij voldoet aan alle randvoorwaarden op het gebied van milieuvriendelijk produceren en is daarvoor ISO-gecertificeerd. Directeur Albert Tuijtel: “Standaard drukken wij met milieuvriendelijke bio-inkten en op

FSC®- of PEFC-papier. Daarbovenop hebben opdrachtgevers de mogelijkheid te kiezen voor volledig gecertificeerde compensatie van CO₂-uitstoot, ecologische biofolie of laminaat en nog veel meer.”

De energievoorziening van de drukkerij is zo zuinig mogelijk ingericht en de restwarmte van compressoren wordt hergebruikt. Daarnaast motiveert het bedrijf zijn opdrachtgevers om de eigen producties te verduurzamen. Tuijtel: “Alle aspecten van het productieproces worden meegewogen in de milieubelasting en vertaald naar de hoeveelheid CO₂. Compenseren van die uitstoot kan door te investeren in een duurzaam initiatief van onze partner natureOffice®, zoals het planten van bomen of het steunen van een maatschappelijk verantwoord milieuproject in een ontwikkelingsland. De opdrachtgever plaatst het klimaatneutraallogo met uniek controlenummer in de publicatie en toont daarmee het maatschappelijk verantwoord milieubewustzijn van de organisatie.” Het resultaat: kwaliteitsdrukwerk dat zichtbaar groen is in elk detail.

TUIJTEL ideas
to paper

www.tuijtel.com

Colofon

Dit boek is een uitgave van
Koninklijke Vereniging MKB-Nederland
Postbus 93002
2509 AA Den Haag
T. +31 (0)70 349 09 09
www.mkb.nl
www.mkb.nl/greendeal
www.twitter.com/mkbnl

Projectleiding MKB-Nederland

Martin Kloet
kloet@vnoncw-mkb.nl
+31 (0)6 1135 1757
Coen van den Berg
berg@vnoncw-mkb.nl
+31 (0)6 1135 1758

Tekst en redactie

Mariska van der Starre
Beleidsadvies en communicatie
+ 31 (0)6 2421 5631
mariskavanderstarre@gmail.com

Eindredactie

Katja Lamers
redactie en communicatie
VNO-NCW en MKB-Nederland
+31 (0)70 3490 174
lamers@vnoncw-mkb.nl

Concept en Ontwerp

Studio Piraat
Binckhorstlaan 36
2516 BE Den Haag
+31 (0)70 3927 128
www.studiopiraat.nl

Illustratie

Tomas Schats
www.tomasschats.nl

Fotografie

Anne Carolien Köhler, Koninklijke
Nederlandse Slagersorganisatie,
Michel Grollé en Giovanni Smulders.

Druk

Drukkerij Tuijtel
Industriestraat 10
3371 XD Hardinxveld-Giessendam
+31 (0)184 614 011
www.tuijtel.com

Deze publicatie is met zorg samengesteld.
Er kan echter geen enkele aansprakelijkheid worden aanvaard voor (schade door) eventuele onjuistheden of onvolkomenheden. Vermenigvuldiging van (delen van) deze uitgave is toegestaan, mits met bronvermelding.

© Koninklijke Vereniging MKB-Nederland

September 2014



In de MKB Green Deal zijn veel ervaringen opgedaan. Werken met ondernemers is uitdagend en niets is vanzelfsprekend of eenvoudig. Dit boekwerk wil anderen inspireren ook besparingsprojecten te starten. Maar, net als werken met ondernemers is dit niet één-op-één zomaar een boek. Op meerdere manieren is het te openen; wordt de lezer meegenomen in ervaringen, uitgangspunten en resultaten. Dat vergt wat, maar vergt werken voor ondernemers niet diezelfde souplesse en creativiteit?

“Wie wil er nu niet energiezuinig ondernemen? Daarmee is immers meteen winst te behalen, die je niet eerst hoeft te verdienen. De praktijk is weerbarstiger. De motivatie tot duurzaam gedrag ligt vooral in onze omgeving. Mensen zijn sociale dieren en daardoor vooral gevoelig voor wat een ander doet. Ons brein is ingesteld op het kopiëren van soortgenoten. ‘Goed voorbeeld doet goed volgen.’ Daar sluit dit boek mooi op aan. Laat je inspireren en ontdek jouw motivatie!”

Helga van Leur, meteorologe RTL / ambassadeur duurzaamheid