

Meer rendement door CO₂-reductie

Duurzaam ondernemen loont

TEKST LINDA GROOTHUIJSE FOTOGRAFIE JAN SPRIJ



Jan van Hout en Jacko ter Beek

Het advies- en installatiebureau Van Hout heeft een rijke geschiedenis die bijna 80 jaar teruggaat. Toch richt directeur Jan van Hout, de derde generatie binnen het familiebedrijf, zich vooral op de toekomst: CO₂-reductie en duurzame energie. 'Dankzij deze focus kunnen we onze klanten een hoog rendement op hun installaties garanderen tegen verrassend lage investeringskosten en met een snelle terugverdientijd', aldus Jan.

Het familiebedrijf is al decennia lang een begrip in Brabant. Ook in de rest van Nederland krijgt Van Hout steeds meer voet aan de grond. Jan legt uit hoe dat komt: 'We bieden meer dan alleen het vakmanschap van onze 75 medewerkers en een 24-uurs service en onderhoud. Onze toegevoegde waarde ligt in het feit dat we niet alleen geven wat de klant vraagt, maar daarnaast altijd ook een alternatief bieden. De samenwerking met onze opdrachtgevers zien we meer als een partnership. Vanuit een helicopterview gaan we op zoek naar de vraag achter de vraag. Dat wordt gewaardeerd.'

We bieden altijd een alternatief

Jacko ter Beek, commercieel manager, vult aan: 'Het kost wellicht meer tijd om de verschillende opties te bespreken en te vergelijken. Deze extra inspanning vertaalt zich echter letterlijk in een grote kostenbesparing. Vaak wordt ten onrechte gedacht dat zonnepanelen en windenergie het meeste rendement opleveren. Dit is een misverstand; dat is zo'n 6 tot 7%. Met oplossingen zoals een warmtepomp, regeltechniek, isolatie, zuinige verlichting, koude-warmte opslag of een warmtekrachtkoppeling behalen we gemiddeld 11.7% rendement op de investering. Vergelijk dat maar eens met het rendement dat banken momenteel bieden!'

Besparing van 65 miljoen
Volgens Jan wil ieder bedrijf meer rendement behalen, maar wordt er zelden gekeken naar de mogelijkheden die de energiereke-

De Witte Dame in Eindhoven

ning biedt. 'Duurzaam ondernemen loont. Een grondige herziening van energievoorzieningen kan leiden tot een fors hoger rendement en meer comfort voor de gebruikers van het gebouw. Sinds 2011 hebben we inmiddels aantoonbaar ruim 65 miljoen euro weten te besparen voor eigenaren van allerlei gebouwen: van monumentaal tot nieuwbouw, van klein tot groot. Soms uitsluitend door installatietechnische oplossingen, vaak ook in combinatie met bouwkundige maatregelen.' Hoe overtuigt Jacko zijn klanten van het rendement dat een duurzame oplossing oplevert? 'Ik maak de vergelijking vaak met een goedkope wasmachine die een laag energielabel heeft. Die is wellicht voordeliger in aanschaf, maar kost je in het jaarlijkse verbruik uiteindelijk veel meer.' Jan voegt daaraan toe: 'We laten bovendien zien dat duurzame energie en installatietechniek niet alleen voordelen heeft voor de portemonnee van onze opdrachtgevers, maar zeker ook voor het milieu en het behalen van de MVO-doelstellingen van een organisatie.'

Aangescherpte wetgeving
Jacko vertelt dat bedrijven er rekening mee moeten houden dat de Nederlandse wetgeving op het gebied van CO₂-reductie is aangescherpt. 'Bedrijven zijn op grond van de Wet Milieubeheer verplicht energiebesparingen door te voeren die binnen zes jaar kunnen worden terugverdiend. Het gaat om specifieke eisen ten aanzien van CO₂-reductie.' Jan vult aan: 'Er bestaan inmiddels zo'n vijftien verschillende regelingen, subsidies en fiscale constructies om energiebesparende projecten tegen relatief lage kosten en soms zelfs geheel kosteloos te realiseren. Wij kennen de mogelijkheden

en weten als geen ander hoe we deze optimaal voor onze klanten kunnen benutten.' Daarnaast verhoogt een hoger energielabel direct de waarde van een pand. Jacko haalt een voorbeeld aan: 'Van Hout heeft Rijksmonument De Witte Dame in Eindhoven ingrijpend vernieuwd. In slechts negen weken ging het gebouw van energielabel D naar A. De CO₂-uitstoot is met maar liefst meer dan 20% gereduceerd en de luchtkwaliteit is significant verbeterd. Door deze maatregelen is de beleving en het comfort in het gebouw aanzienlijk verbeterd hetgeen onmiddellijk resulteerde in nieuwe huurders.'

In negen weken van label D naar A

Gratis rendementsscan

Om klanten zekerheid te geven biedt het bedrijf de Van Hout Garantie. Jan legt uit wat dit inhoudt: 'Hiermee committeren we onszelf zwart op wit aan minimaal verbruik en maximale besparingen. Wanneer de energiekosten hoger zijn dan is voorspeld, dan vergoeden wij het verschil. Voldoet het comfortniveau niet aan de afspraken, dan zijn wij razendsnel ter plaatse om de installatie in te regelen. Wij zorgen dat dit probleem wordt verholpen. Voor organisaties die begrijpen dat slim installeren direct voordelen oplevert, biedt Van Hout maandelijks tien gratis rendementsscans aan. Jacko licht toe: 'Door middel van onze scan maken we inzichtelijk op welke vlakken een bedrijf energie en geld verspilt. Aanluitend stellen onze adviseurs een eveneens



Referenties

Tot de opdrachtgevers van Van Hout behoren commercieel vastgoedeigenaren en gebruikers, zorginstellingen, gemeenten, scholen, zwembaden, horeca en woningbouwcorporaties. Enkele referenties zijn: Philips, Deli XL, VDL Groep, ASML, Vitelco en Van Dooren.

gratis adviesrapport op, waarin we aangeven met welke maatregelen er energie kan worden bespaard. Ook laten we zien van welke fiscale voordelen er gebruik gemaakt kan worden.' Volgens Jan kan het bijvoorbeeld voor de eigenaren van een pand op een verouderd industrieterrein, in de Tilburgse spoorzone of het Strijp T-gebied in Eindhoven heel interessant zijn om het energieverbruik eens goed onder de loep te nemen. 'Het is onze ambitie om de grens van 100 miljoen euro aan gerealiseerde besparingen te doorbreken. We komen dan ook graag langs bij bedrijven die hun energiekosten tot het uiterste willen terugbrengen.' ■

Van Hout
De Run 5443
5504 DG Veldhoven
T 040-2532352
E info@van-hout.com
I www.van-hout.com

