

REPORTAGE

EVS Energy vindt voor elke klant de beste energieleverancier

'WIE VERTROUWT OP ONS ADVIES, KAN VEEL GELD UITSPAREN'

Als je efficiënt energie wil aankopen voor je bedrijf, sta je voor een lastige opdracht. De energiemarkt is erg complex en weinig transparant. Een kmo met een forse energierekening kan een besparing van duizenden euro's per jaar realiseren. Maar hoe selecteer je de beste leverancier voor jouw bedrijf? En hoe krijg je bij die leverancier de beste voorwaarden? EVS Energy wijst de weg.

Met een klein en hecht team verleent EVS Energy advies over de aankoop van energie aan een indrukwekkende lijst klanten, verspreid over het hele land. Oprichter en bezieler Marc Scheelen, energieconsultant An Boonen en energie-deskundige Steven De Backer kennen de energiemarkt door en door en gaan voor hun klanten op zoek naar de beste leverancier. Nik en Hanneke Scheelen, zoon en dochter van Marc, zorgen voor de broodnodige ondersteuning.

An Boonen: "EVS Energy maakt een inventaris van alle installaties van de klant en verwerkt alle gegevens over het verbruik. We brengen het energieprofiel van het bedrijf in kaart, bekijken hoeveel energie er moet worden aangekocht en op welke manier dat best kan gebeuren."

EVS Energy werkt volledig onafhankelijk van de energieleveranciers. "We geven advies aan onze klanten op contractuele basis", zegt An Boonen. "Daardoor zijn we onafhankelijk en onpartijdig. We werken met alle energieleveranciers." Die aanpak verschilt van de werkwijze van concurrerende bedrijven, merkt Marc Scheelen op. "De meeste concurrenten krijgen hun geld op een of andere manier van de energieleveranciers. Daardoor kunnen ze nooit onafhankelijk werken."

| METEN IS WETEN

Om tot het juiste advies te komen, baseert EVS Energy zich op harde data. Marc Scheelen: "We hebben, vrijwel als enige op de markt, rechtstreeks toegang tot de verbruiksgegevens van de klant en kunnen ze ook verwerken. Omdat we zo

het volledige energieprofiel van de klant in kaart kunnen brengen, krijgen we een nauwkeurig inzicht in het verbruik en zien we ook hoe het evolueert in de loop van de dag. Soms kan je veel geld besparen door simpele ingrepen. Je kan bijvoorbeeld toestellen of processen op een ander moment inschakelen, of als kleinere verbruiker een eigen hoogspanningscabine plaatsen."

Ook heffingen als de Turteltaks spelen een belangrijke rol, weet An Boonen. "Stel dat een bedrijf in een bepaald verkooppunt net te veel verbruikt, waardoor het in een hogere verbruiksschijf komt te zitten. Als je dan het verbruik met pakweg 2% terugdringt, kom je weer in een lagere schijf en bespaar je honderden euro's. Als je bedrijf 100 verkooppunten heeft en je in elk verkooppunt zo'n besparing kunt realiseren, telt dat aardig op."

| SLIM AANKOPEN OP EEN COMPLEXE MARKT

Efficiënt energie aankopen vergt een grondig inzicht in een kluwen van leveranciers, netwerkbeheerders, markten, heffingen, prijsberekeningen en nog veel meer. An Boonen: "Leveranciers nemen marges op energie en hanteren daarvoor allerlei formules. Wij kennen het verbruik van de laatste 12 maanden van onze klanten. Op basis daarvan schrijven we een tender uit, waarin we het historische verbruik van de klant koppelen aan de markten en de formules die de leveranciers toepassen voor de berekening van hun prijzen." Steven De Backer vult aan: "We zoeken voor de klant de meest voordelige formule. Het is best mogelijk dat een klant op dit moment wat meer betaalt, maar over een heel jaar gezien juist minder. Of omgekeerd."

Welke leverancier de beste keuze is, hangt sterk af van het energieprofiel van de klant, beklemtoont Marc Scheelen. "Er zijn markten die elk uur van de dag andere

VLNR: An Boonen, Hanneke Scheelen, Steven De Backer, Nik Scheelen en Marc Scheelen



prijzen hanteren. Als je produceert tot 22 uur en je energie koopt op een beurs waar de prijzen 's avonds hoog staan, is dat niet interessant."

In de energiesector hoor je vaak het woord 'samenaankoop' vallen. EVS Energy is er niet zo'n voorstander van, zegt Marc Scheelen. "Samenaankoop is altijd minder voordelig voor een deel van de samenwerkende klanten, omdat de profielen van de klanten te sterk verschillen." An Boonen vult aan: "Daarom willen wij bij een gezamenlijke tender altijd de beste prijs voor elke klant apart."

Wie met EVS Energy werkt, kan beslist besparen op de energiefactuur. "Vanaf een verbruik van 500 megawatt per jaar kan je meer besparen dan we voor onze service aanrekenen", vertelt An Boonen. "Toch hebben we ook klanten die onder dat verbruik zitten", stipt Marc Scheelen aan. "Die willen met ons werken omdat ze zeker willen zijn dat ze een correcte prijs voor hun energie betalen."

Wie de beste leverancier voor een klant is, wordt grotendeels bepaald door de prijs. Maar ook andere factoren hebben hun belang, zegt Marc Scheelen. "Naast de prijs, de voorwaarden en de facturatie kijken we ook naar de mogelijkheid om GSC- en WKK-certificaten apart aan te kopen. Kan je kiezen voor een variabele prijs? Kan je dan op elk moment overschakelen naar een vaste prijs? Kan je nu



An Boonen



MARC SCHEELLEN:

"We werken datagedreven en zijn volledig onafhankelijk van de energieleveranciers."

al weten wat je energie binnen twee jaar zal kosten? Hoe soepel is de leverancier tegenover veranderingen in het bedrijf die tot een lager verbruik kunnen leiden? Dat speelt allemaal mee."

Een door veel klanten geapprecieerd onderdeel van de service van EVS Energy is de nauwgezette controle van de energiefacturen. An Boonen: "De meeste bedrijven controleren alle facturen, behalve die voor energie, omdat het te ingewikkeld is. Wij controleren de energiefacturen van onze klanten en zien dat de leveranciers veel fouten blijven maken. Niet omdat ze de klant willen benadelen, maar omdat het door de steeds complexere regelgeving en formules heel ingewikkeld is geworden om correcte berekeningen te maken."

| BESPAREN MET WARMTEKRACHTKOPPELING

Sinds kort gaat EVS Energy nog een stapje verder in de dienstverlening aan de klant. Steven De Backer: "We bekijken welke

klanten voordeel kunnen halen uit een warmtekrachtkoppelinginstallatie. Het gaat om een motor die een alternator aandrijft die elektriciteit opwekt. De restwarmte van de motor wordt opgevangen en kan gebruikt worden voor warm sanitair water, gebouwverwarming, proceswarmte, enzovoort. De motor kan op verschillende brandstoffen draaien. We denken in eerste instantie aan aardgas, maar het kan ook via hernieuwbare energiebronnen."

Uniek aan de nieuwe service is het feit dat de klant zelf niet moet investeren, zegt Steven De Backer. "Wij plaatsen in eigen beheer een installatie en verkopen de elektriciteit en de warmte die het toestel opwekt aan de klant. Omdat die energie goedkoper is dan elektriciteit via het net, kan de klant een nettobesparing bekomen zonder investeringen."

Een extra reden voor de klant om de plaatsing en uitbating van de installatie aan EVS Energy over te laten, is de complexiteit van een efficiënte uitbating. Steven De Backer: "Wanneer zet je de installatie aan en wanneer niet? Dat hangt af van de prijs van elektriciteit op de markt. Soms is het interessanter om het toestel uit te zetten en elektriciteit aan te kopen, of omgekeerd. Die balans kan je als niet-specialist niet correct maken."



Steven De Backer

CONTACT EVS Energy, Beemdenstraat 33, 2340 Beerse, tel. 014 72 65 26, info@evsenergy.be, www.evsenergy.be