

SAMENWERKING IS NOODZAKELIJK OM WARMTE-TRANSITIE TE VERSNELLEN

Warmteleverancier Eteck speelt soepel in op veranderingen in wetgeving, behoeftes van de markt en klanten. Dat heeft Eteck tot marktleider op het gebied van duurzame warmte- en koude opslag (WKO) gemaakt. Transparantie qua samenwerking en kosten, impact maken en bewoners eerst, is de missie van het bedrijf. Commercieel directeur Judith Koole en gebiedsontwikkelaar Tim Rijkhoek dragen die missie een warm hart toe.

Meer dan 20 jaar ontwikkelt, financiert, realiseert en exploiteert Eteck collectieve duurzame energiesystemen voor de gebouwde omgeving, met grote financiers achter zich. Het bedrijf sluit nieuwe woonwijken, grote gebiedsontwikkelingen en bestaande bouw aan en neemt regelmatig portefeuelles over met collectieve warmtesystemen. 'Wij ontzorgen overheden, woningcorporaties, projectontwikkelaars en vve's van A-Z en kijken wat voor hen de beste warmteoplossing is en of er bijvoorbeeld warmte-koude-opslag in combinatie met aquathermie of een collectieve luchtwarmtepomp ingezet wordt', vertelt Judith Koole.

Gericht op wat wel kan

Tim Rijkhoek laat met passie zien waar het om gaat: 'Wij willen een zo groot mogelijke bijdrage met maximale impact realiseren, ten behoeve van de verduurzaming van de Nederlandse warmte- en koudevraag. We geloven in lokaal hernieuwbaar opgewekte energie en gaan uit van wat wel kan.' Door de schat aan ervaring heeft Eteck een echte can-do mentaliteit. Nieuwe dingen uit proberen en zo voorop te lopen, het liefst in concrete projecten.

Rijkhoek ziet de warmtemarkt en elektriciteitsmarkt steeds meer naar elkaar toegroeien en springt daar dan op in. 'We merken dat we steeds vaker bij grote projecten met andere leveranciers van duurzame oplossingen zoals zonnepanelen en elektrisch laden kunnen samenwerken. Dat loont! Samen proberen we de files op het elektriciteitsnetwerk te verminderen met geïntegreerde duurzame oplossingen. Nieuwbouwwijken krijgen steeds vaker ook een extra functie zoals energiehubs, dat zie je ook bij The Pulse in Amsterdam.'

Samenwerken nodig

Judith Koole kwam anderhalf jaar geleden bij de warmteleverancier werken: 'Eteck is de afgelopen jaren hard gegroeid, we zijn ondernemend en hebben een duidelijke stem. Tijdig terugdringen van de CO₂-uitstoot in de gebouwde omgeving is onmogelijk wanneer we het woning voor woning aanpakken. De oplossing zit in een snelle gebiedsgerichte, collectieve aanpak. Maar aanbestedingen voor collectieve warmtesystemen zijn zelden succesvol. Hierover hebben we vorig jaar een whitepaper geschreven. Er lijkt een structurele mismatch tussen opdrachtgevers



JUDITH KOOLE
Commercieel directeur
Eteck

Welke levenslessen heb je geleerd en van wie?

Ik blijf altijd doorzetten, mijn glas is altijd halfvol. Mijn ouders hebben me geleerd te volharden en niet op te geven

Wat wil jij mensen mee geven?

Zorg goed voor jezelf (zowel fysiek als mentaal). Luister goed naar jezelf. Wat zijn je wensen en behoeften, hoe vul je die in. Kijk minder naar wat anderen van je willen of verwachten, blijf bij je kern

Wat was voor jou een beslissend moment in je leven?

Toen ik 3,5 borstkanker kreeg stond mijn leven totaal op zijn kop. Ik ben er trots op hoe ik het traject ben aangegaan en hoe ik er sterker (en weer gezond) uitgekomen ben.

Welke waarden wil je uitstralen?

Openminded, eerlijk, geïnteresseerd
Wat maakt jou nieuwsgierig?

Wat andere mensen drijft. Hoe andere mensen denken en handelen

Waar kom jij 's ochtends je bed voor uit?

Als ik ergens een bijdrage aan kan leveren

Hoe ga jij om met uitdagingen?

Ik ga ze 'gewoon' aan! Verder deel ik mijn uitdagingen met anderen, dat helpt me mijn gedachten en acties te ordenen. Hulp vragen vind ik overigens niet heel makkelijk. Maar als ik het doe, brengt het me wel heel veel

Wat motiveert jou?

Resultaten halen, iets voor iemand kunnen betekenen

Wat is je diepste drijfveer?

Altijd willen leren en ontwikkelen.

Openstaan voor nieuwe dingen, inzichten, mensen

Wat wil jij bijdragen?

Ik wil graag wat betekenen voor anderen: andere mensen helpen ontwikkelen, helpen met inzichten. Maar ook een bijdrage leveren aan de verduurzaming van Nederland. Om in gesprekken naar boven te krijgen wat mensen en partijen bindt ipv focussen op waar de verschillen zitten
Waar spreek je af met vrienden en waarom?
Jaarlijkse vakantie Ibiza/Spanje, concerten/festivals.



‘SAMENWERKEN MET ANDERE DUURZAME LEVERANCIERS LOONT’

Theater, uit eten of gewoon thuis aan de keukentafel

Waar kom je tot rust?

Thuis

Wat is je favoriete uitwaai-plek?

Wandelen in de polder (Hoeksche Waard)

Hoe bewaar jij de balans tussen hoofd en gevoel?

Moeilijke vraag. Mijn belangrijkste keuzes maak ik op gevoel.

Maar ik dwing mezelf om altijd wel te kijken naar ratio/argumenten en vervolgens af te pellen waarom mijn gevoel dan wat anders zegt

Welke bezieling ervaar je in je werk en je leven?

Ik ben heel gedreven om zaken tot een succes te maken en resultaten te leveren. Wat voor mij uiteindelijk wel het belangrijkste is, is mijn basis

Hoe kom jij tot jezelf na een drukke werkweek?

Mario karten met de kinderen

Uitslapen, sporten, thuis chillen

Hoe blijf jij trouw aan jezelf?

Door goed in verbinding te staan met wie ik ben, waar ik voor sta en hoe ik me beweeg in mijn (werk) omgeving.

Signalen oppakken en daar naar handelen. Als iets me structureel meer energie kost, dan dat het me brengt, dan zal ik hier naar handelen. Het leven is te kort om in situaties (privé/zakelijk) te blijven zitten waar je niet tot je recht komt of onvoldoende energie uit haalt

Hoe ga je om met ergernissen? Ik kijk altijd eerst naar mezelf en wat ik daar aan kan doen. Andere mensen verander je niet, je kan je eigen gedrag en reactie daarop wel beïnvloeden. Soms laat ik het afglijden

(choose your battles), andere keren ga ik vol de confrontatie in. Dat hangt dus heel erg af van hoe dicht eea bij mijn normen/waarden patroon komt

Hoe krijg jij zaken in beweging?

Door te schetsen waar we heen kunnen/moeten en vervolgens de stappen daar naar toe goed in het oog houden. Verder door gewoon volhardend te zijn

Wat zou je nog een keer over willen doen?

Reis naar bijv. Australië/Nieuw-Zeeland, langere tijd weg met het gezin

Durf jij groot te dromen? En waarover? Ik durf het wel, maar ben juist blij met wat ik nu heb. Mijn gezin, familie, vrienden, werk. Dit is waar ik heel blij van word en dankbaar voor ben

en warmteleveranciers.’ Met name de risicoverdeling tussen de aanbestedende partij en de marktpartijen is een struikelblok. Daarnaast vergen aanbestedingen veel tijd en geld. ‘Om de warmtetransitie te laten slagen, is samenwerking tussen gemeenten, warmtebedrijven en andere stakeholders cruciaal’, vindt ze. Daar biedt de nieuwe Warmtewet zeker ook ruimte toe.

Organisch groeien

De warmtetransitie is een enorme uitdaging en niemand weet wat de beste weg daarnaar toe is. Gemeenten zoeken geregeld middels een grote aanbesteding naar de perfecte oplossing en nieuwe innovaties terwijl er in grote ontwikkelingen nog zoveel onzekerheden zitten. Daarnaast is er sprake van stapeling van eisen. Dat alles vertraagt volgens Rijkhoek. Hij wil juist versnellen door zich te richten op wat op dit moment wel kan en bestaande mogelijkheden met elkaar te verbinden. Innovatie op basis van nieuwe samenwerkingsvormen. ‘Begin klein, bijvoorbeeld met een hybridepomp en koppel die aan andere systemen. Ga zo verder, als kralen rijgen’, raadt hij aan. ‘Op die manier kun je duurzame warmte organisch laten groeien. Anders halen we de gestelde doelen nooit.’ Eteck realiseerde hierdoor 275 plus projecten met meer dan 100.000



The Pulse Amsterdam



HydePark Hoofddorp

woningen onder contract die zijn aangesloten op een warmtesysteem. Hiervan is het project HydePark in Hoofddorp de grootste.

Bewoners centraal

Het bedrijf groeit hard, er werken nu 130 mensen. Dat komt, volgens Koole, omdat het bedrijf ondernemend is, goed kijkt naar de behoefte en waar het naar toe gaat. ‘We zijn niet afhankelijk

‘WE WILLEN ZICHTBAAR EN BENADERBAAR ZIJN’

van techniek a, b of c, maar flexibel om te kiezen welke duurzame oplossing in welke situatie en locatie de juiste is.’ Belangrijk vindt de turn-key warmteleverancier dat ze betaalbare oplossingen aanbieden aan de bewoners en transparant communiceren. ‘Transparantie is een duidelijk speerpunt geworden. Daar gaan we verder in dan onze concurrenten. In apps zien huurders het verbruik en waarvoor ze betalen, signaleren we hoogverbruik en is er een speciaal callcenter voor bewoners. Eteck gaat regelmatig met een infobus naar nieuwe woonwijken om inwoners te vertellen over het nieuwe systeem. Het Welkom-Thuis team helpt bewoners bij de sleuteloverdracht op weg met hun installatie. Zo maken we onszelf zichtbaar en benaderbaar met als doel een zorgeloos en prettig binnenklimaat voor bewoners. Daarnaast organiseren we bewonersavonden, beleevingsdagen en geven welkomspakketten. Bij problemen met oude, overgenomen apparatuur zoeken we samen naar oplossingen. Alles voor de bewoners.’