

# Underdog ontwikkelt zich tot leider op de warmtemarkt

 [change.inc/energie/underdog-ontwikkelt-zich-tot-leider-op-de-warmtemarkt-35797](https://change.inc/energie/underdog-ontwikkelt-zich-tot-leider-op-de-warmtemarkt-35797)



Jaap van Eck is de vierde generatie die aan het roer staat van Eteck Energiebedrijven

Eteck legt zich tegenwoordig volledig toe op het ontwikkelen van duurzame warmtesystemen voor de woning- en utiliteitsbouw. “Na de verkoop van diverse bedrijfsactiviteiten begonnen we in 2011 opnieuw, met twaalf mensen, een balans van niks en een banksaldo van nul”, blikt Van Eck terug.

## Underdog

---

Inmiddels is Eteck stevig gegroeid. In 2020 zal de omzet rond de 40 miljoen euro uitkomen. “We hebben ons jarenlang als underdog kunnen positioneren. Het is voorgekomen dat vastgoedinvesteerdere liever zaken deden met de bekende energiebedrijven. Prima, dacht ik dan. De grote partijen doen het erbij, maar wij hebben focus en zijn specialist. Maar we hebben ons gerevancheerd. Wij zijn nu groter in lokale duurzame warmte dan alle traditionele energiebedrijven. Bovendien groeien we in dat segment ook harder. We zijn geen kleine partij meer.”

De groei die Eteck realiseert komt nu voornamelijk door nieuwbouwprojecten. Van Eck heeft veel contacten bij projectontwikkelaars en vastgoedinvesteerdere. “We vinden elkaar.”

## Maximaal bijdragen aan duurzaamheid

---

Het project HydePark in Hoofddorp, waar de komende jaren bijna vierduizend woningen gerealiseerd worden, is het grootste project dat Eteck tot vorig jaar heeft gecontracteerd. De ontwikkelaars Bouwfonds en Snippe Projecten stampen vlakbij Amsterdam deze ‘aantrekkelijke stedelijke woonwijk’ uit de grond. “Wonen in de stad wordt te duur, Snippe zoekt locaties uit waar het weer betaalbaar is. Wij doen het ontwerp, de realisatie en exploitatie van het warmte- en koudenet. Want het wordt een aardgasvrije wijk.”

Eteck heeft 45.000 woningen van het gas afgehaald en is nu 20.000 nieuwe aansluitingen aan het realiseren. Van Eck heeft een heldere missie geformuleerd voor zijn bedrijf: “Eteck wil maximaal bijdragen aan de verduurzaming van de Nederlandse warmte- en koude vraag.” Daarvoor ontwerpt, ontwikkelt en financiert Eteck collectieve systemen, die zoveel mogelijk gebruik maken van lokale duurzame bronnen, zoals warmte- en koudeopslag in de bodem (WKO), warmte uit lucht en warmte uit oppervlaktewater (aquathermie).

Over de vraag ‘wat is maximaal?’ hoeft Van Eck niet lang na te denken: “Maximaal is zoveel als mogelijk is. Ik heb weleens gezegd dat we streven naar 1 miljoen aansluitingen met duurzame warmte in 2050. Als we dat over tien jaar bereikt hebben, dan is dat dus niet het maximale, want dan kan er blijkbaar nóg meer. Waar het op neerkomt, is dat ik impact wil maken. En dat doen we door te groeien.”

## **Snelle groei**

---

Snel groeien is geen doel op zich voor Van Eck. “Maar als we snel groeien, worden we ook steeds goedkoper. En als we goedkoper worden dan wordt onze oplossing beter betaalbaar en kunnen we meer impact maken. Dan kunnen we Nederland dus nog eerder van het gas afhaken. We streven dat vliegwieleffect na.”

De snelle groei is volgens de Eteck-directeur vooral mogelijk door zijn personeelsbeleid. “Onze strategie staat of valt bij de kwaliteit van de medewerkers. Wij hebben een interessante missie en zijn de kinderschoenen ontgroeid”, vertelt Van Eck. “Die missie en werkwijze trekt jong talent en betere mensen aan. Als je tevreden, blij en trotse medewerkers hebt, dan zorgen die voor tevreden klanten. Met ontevreden medewerkers krijg je nooit tevreden klanten. Daarom doen we er alles aan om de beste mensen aan ons te binden, en te zorgen dat ze met ons mee kunnen groeien.”

Dat binden van goede mensen lukt “door ze onderdeel van het succes te maken”, zegt Van Eck. “Door ze te laten zien dat ze onderdeel zijn van een bedrijf met een historie van 125 jaar, waarin we ons al diverse malen opnieuw uitgevonden hebben.” Van Eck is daarbij wel veeleisend. “Ik stel het belang van het bedrijf boven het individu. En soms moet je dan met respect afscheid nemen van mensen als ze hier niet passen.”

Nu de groei er goed in zit, komt ook een nieuwe markt in zicht; die van de bestaande bouw. Oudere woningen zijn vaak slecht geïsoleerd en verbruiken veel energie. Bestaande woningen aanpakken is dan ook de grootste en moeilijkste opgave bij het verduurzamen van het Nederlandse woningbestand.

## **Bestaande woningen verduurzamen**

---

“In die markt is een grote vraag waar we nu wat kleine projecten aan het doen zijn”, zegt Van Eck, die ook hier voor een eigen aanpak kiest. “Grote partijen praten ellenlang over het van het gas halen van blokken van tienduizend woningen. Wij kijken naar projecten van enkele tientallen woningen. Ik wil eerst bewijzen dat we het

kunnen. De markt moet ook zien dat het lukt en dat je ervaring opbouwt. Daarmee creëer je draagvlak. Daarna kun je pas gaan opschalen. Je kunt beter lessen trekken uit een project met tien woningen, dan nat gaan op een project van tienduizend woningen.”

Eén van de projecten op dit vlak betreft een blok met tachtig bestaande appartementen in Egmond aan Zee, die van het gas af gaan. “Daar werken we met de vereniging van eigenaren en de architect aan. Er moet geïsoleerd worden, het leidingwerk moet vervangen worden, en er komen warmtepompen.”

Van Eck streeft in principe liever naar kleinschalige dan grootschalige oplossingen. “Mijn stelling is: als je een warmte-koude opslag individueel kunt realiseren, dan moet je dat doen. En als het niet individueel kan, dan kijk je of het lokaal of collectief kan. Pas als dat te weinig potentieel heeft, dan moet je het centraal organiseren, door industriële warmte te betrekken. Maar ik vind principieel dat die bedrijven hun restwarmte moeten proberen te minimaliseren in plaats van het elders weg te zetten.”

duurzaam-bouwen