

WIJ KUNNEN ONDERNEMINGEN EN ZORGORGANISATIES HELPEN MET ZONNEPANELEN AS A SERVICE

De behoefte aan duurzame energie is groot. En voor de toekomst is wel 60 keer meer zon- en windenergie nodig door de verdere elektrificatie van het transport en de industrie. Tegelijkertijd is er sprake van een groot ongebruikt potentieel in de vorm van lege daken en andere ongebruikte oppervlaktes die geschikt zijn voor PV (zonnepanelen). Dat biedt kansen voor vastgoedeigenaren en ondernemers, zeggen Jildar van der Galiën en Tonnie van Grinsven. Sunrock legt de link.

De markt voor zonne-energie ontwikkelt zich in hoog tempo en Sunrock levert daar een flinke bijdrage aan. Deze dienstverlener ontwikkelt, bouwt, financiert, exploiteert en monitort zonneparken, zowel op het dak als op de grond en op het water. 'Wij helpen bedrijven om hun duurzame ambities in te vullen en de afhankelijkheid van fossiele brandstoffen te verkleinen', zegt Jildar van der Galiën. 'De eerste stap is een

hoogwaardig zonnepanelenpark ontwikkelen voor de klant, maar daarna voorzien wij ook in storage oplossingen, laadinfrastructuur en geven wij advies over slim energieverbruik.' Die aanpak slaat aan. Sinds de start in 2012 is dit innovatieve bedrijf uitgegroeid tot marktleider in grootschalige zonnepaneleninstallaties op daken. Groot geworden met daken van partijen als Prologis, DHG en huurders zoals Coolblue, is het nu tijd voor de volgende stap: daken van commercieel vastgoed, ziekenhuizen en zorginstellingen. Juist voor deze partijen kan Zonnepanelen as a Service een uitkomst zijn.

Plezier

Beiden werken met veel plezier bij Sunrock. 'Het is een fantastisch bedrijf met gedreven professionals', vertelt Van Grinsven. 'Iedereen is enthousiast en heeft de wil om dingen snel en goed voor elkaar te krijgen. We willen impact maken door enorm veel stroom op te wekken. Denk aan het equivalent voor stroomgebruik van honderdduizenden huishoudens. Prachtig om te zien dat dat lukt.' Voor Van der Galiën past deze werkgever perfect bij zijn wens om te werken aan een duurzame wereld. Hij beseft al vroeg dat fossiele brandstof een doodlopende weg is, en zet zich graag in voor duurzame alternatieven. 'Sunrock is een leuke club met positieve slimme mensen die gemotiveerd zijn om het verschil te maken', verklaart hij. 'Daar krijg ik energie van.'

Er zijn veel aanbieders van zonnepanelen. Wat maakt jullie uniek?

'Zonnepanelen zijn booming. Er



Tonnie van Grinsven (L), Jildar van der Galiën

'Wij helpen ondernemers verduurzamen, dak voor dak'



zijn veel aanbieders, rijp en groen. Wij onderscheiden ons doordat we marktleider zijn op daken. Dankzij onze ontzorging, professionaliteit en schaalgroottes zijn we in staat onze opdrachtgevers de beste prijs/kwaliteit te bieden. Transparantie is voor ons een kernwaarde. We hebben oog voor de lange termijn en een visie op de toekomst. We hebben nog nooit serieuze incidenten

gehad. Tijdens de grote stormen dit jaar zijn er slechts drie van onze half miljoen panelen losgeraakt. Dat is miniem, maar toch onderzoeken we dat serieus, omdat we de zaak nog beter onder controle willen krijgen. Nadat het zonneproject door ons ontwikkeld is begint het vervolgproject om het tenminste 16 jaar in goede en veilige staat operationeel te houden. Wij beheren het gehele proces.'

Met het commercieel vastgoed en zorgvastgoed boren jullie een nieuwe markt aan. Wat maakt dit vastgoed zo geschikt voor het plaatsen van zonnepanelen?

'De zorg heeft enorme uitdagingen. De vergrijzing zorgt voor een grote behoefte aan personeel en vastgoed. Over 20 jaar werkt 1 op de 4 Nederlanders in de zorg als het zo doorgaat, nu is dat nog



TONNIE VAN GRINSVEN

Hoe oud ben je:

61

Waar groeide je op:

Uden

In welke stad/dorp ligt je hart:

Amsterdam

Ben je geworden wat je wilde worden:

Ja, ik ben gelukkig geworden en kan andere mensen helpen

Ben je geworden wie je wilde worden:

Ik had het niet voorzien maar het is toch gelukt

Waar ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt:

Bij vrienden

Binnen- of buitenmens:

Buiten

Introvert of extravert:

Extravert

Sporter of studiebol:

Sporter

Socialist of kapitalist:

Socialist

Risico's mijden of nemen:

Nemen

Luisteren of spreken:

Luisteren

Werken of vrij zijn:

Werken

Fietsen of auto:

Fietsen

Thuis koken of buiten de deur eten:

Thuis

Passie voor:

Scoren

Grootste inspiratie:

Ghandi

Dit raakt mij persoonlijk:

Overconsumptie

Topserie Netflix:

Breaking Bad

Favoriet vervoersmiddel:

Fiets

Ultieme ontspanning:

Heerlijke fietstocht in de lentezon

Beste sportprestatie:

Halve marathon in anderhalf uur

Guilty pleasure:

Chocoladekoekjes

Beste zakelijk advies:

Vaker nee zeggen

Waaruit bestaat een perfecte dag voor jou:

Zonige Mei dag in de natuur

Voor wat in het leven ben je het meest dankbaar:

Mijn partner

Is er iets waarvan je al heel lang droomt:

Lang en gezond blijven leven

Als je morgen zou kunnen wakker worden met een goede eigenschap of talent erbij, wat zou dat zijn:

Een ijzersterk geheugen hebben

Hoe kijkt u naar de toekomst van zorg en de gevolgen voor uw zorgvastgoedstrategie?

Het aantal mensen ouder dan 75 jaar stijgt van 1,4 naar 2,6 miljoen in 20 jaar. Het RIVM verwacht verdubbeling in zorgkosten van 100 naar 200 miljard in 25 jaar door vergrijzing.

TNO berekende voor ACTIZ 225 miljoen jaarlijkse extra investeringsbehoefte

voor benodigd vastgoed voor ziekenhuizen en verpleegtehuizen. Niet alleen door vergrijzing maar ook door onderinvestering in vastgoed

Wat zijn voor jullie relevante ontwikkelingen in de sector?

Ondanks gevoelde urgentie groeit zorg van 7 naar 8% van de jaarlijkse CO2 productie

Met zorgvastgoed staan we voor een aantal flinke uitdagingen, welke volgens u?

In volgorde van belangrijkheid.

A: Zorgverlening voor groeiende groep cliënten.

B: Aantrekken en behouden van deskundig personeel.

C: Passend zorgvastgoed.

D: Verduurzaming

Wat zijn de financiële uitdagingen binnen de zorgvastgoedsector?

Financiering van de groeiende zorgverlening en tegelijkertijd omgaan met bezuinigingen en kostendruk. Normatieve huisvestingscomponent in de zorgtarifiering houdt geen pas met benodigde vastgoedinvesteringen en verduurzaming

Hoe maak je zorgvastgoed nog aantrekkelijker voor investeerders?

Sunrock zorgt voor hogere waarde van nieuw vastgoed en energiekostenverlaging op bestaand vastgoed. De schaarse expertise is beschikbaar bij Sunrock om dit gedegen te laten uitvoeren. Zonder investering

de meerwaarde oogsten voor betere vastgoedprestaties

Welke innovatie gaat het verschil maken bij zorgvastgoed?

Een veelheid van innovaties doen ertoe op gebied van zorgvastgoed: innovaties op gebied van behandeling, verzorging, IT, domotica, milieu, transport, communicatie, energiebronnen, energiegebruik, IT etc etc.

Afhankelijk van het doel zal een innovatie belangrijker zijn

Hoe ziet een goede businesscase eruit voor alle betrokkenen?

Vanzelfsprekend een businesscase die voor alle betrokkenen voordeel oplevert. Op gebied van zonnepanelen gaat het dan vaak om de vastgoedeigenaar (vergoeding), de gebruiker (lagere stroomkosten), de financier (rendement met aanvaardbaar risico) en ontwikkelaar (marge).

Afhankelijk van schaarste zijn genoemde opbrengsten hoger of lager

Met welke partijen werken jullie allemaal samen?

Ziekenhuizen en Zorginstellingen, Consultants, Architecten, Banken, Verzekeraars, Installateurs, Beheermaatschappijen, Dakdekkers, Netbeheerders, RVO (Min van Economische Zaken), Gemeenten en Provincies

1 op de 7. Op het gebied van vastgoed committeerde de zorg zich aan de CO₂ reductiedoelen van Parijs. Het merendeel van de zorgorganisaties ondertekende de Green Deal Zorg of gaat dit binnenkort doen. Zorgorganisaties zijn nu bezig om de routekaart voor CO₂ neutraal op te stellen. Stroomopwekking maakt daar onderdeel van uit. Dat biedt kansen. Ziekenhuizen en andere zorginstellingen hebben meestal grote daken, terreinen en parkeerplaatsen. Dat betekent: veel mogelijkheden voor energieopwekking. Zeker met de stimuleringsmaatregelen vanuit de overheid is het interessant om daar iets mee te doen. Wat het mkb betreft geldt: veel kleine daken bij elkaar bieden toch schaalvoordelen. En voor bedrijven met veel filialen of franchiseconstructies hebben we een raamovereenkomst die makkelijk uitrolbaar is. Wij helpen ondernemers verduurzamen, dak voor dak. Van zorgorganisaties tot het logistieke gebouw van een bloemenveiling: de reis begint bij zonnepanelen.'

Wat kunnen jullie betekenen voor huurders en vastgoedeigenaren?

'Wij kunnen ondernemers en zorginstellingen helpen de verduurzamingsslag te maken. Dat is ook financieel interessant, want zonnepanelen zorgen voor voordelige schone stroom en verhogen de waarde van een pand. Het managen van installaties en het slim gebruiken van groene stroom wordt steeds belangrijker. Er zitten echter veel juridische, economische en technische aspecten aan die niet tot de corebusiness van ondernemers behoren. Wel tot die van ons. Wij kunnen vastgoedeigenaren daarin compleet ontzorgen.'

Welke trends zien jullie in de markt en wat verwachten jullie van de toekomst?

'De toekomst is elektrisch, dus de vraag naar duurzaam opgewekte energie wordt alleen maar groter. Het gros van de zonnepanelen ligt op daken, maar we zijn in toenemende mate ook actief op andere plekken. Zo hebben we een aanbesteding gewonnen voor panelen langs de A12. Ook de vuilstort, vuil water of braak liggend terrein groen ingeklemd tussen snelweg en het spoor komen steeds vaker in beeld als goede plekken voor zonnepanelen. Daarnaast groeit de interesse voor solar op

'Wij willen impact maken door enorm veel stroom op te wekken'

het dak van commercieel vastgoed, zoals supermarkten, groothandels, bouwmarkten of shopping malls. Even naar de bouwmarkt en intussen onder het solar parkeerdak je auto opladen; dat komt steeds vaker voor. Het is een mooie manier voor bedrijven om te laten zien dat ze duurzaam bezig zijn. Daarnaast zien we ook dat de interesse voor zonnepanelen groeit door de hoge stroomprijs. Zelf stroom opwekken maakt je minder afhankelijk van de beweging op de energiemarkt. Wij denken altijd vooruit. Daarom zijn we nu al bezig met zaken als batterijen, waterstof en zelfs zonnepanelen op de zee naast een offshore Windpark zijn denkbaar. Dingen die nu nog niet vliegen, maar waar we wel ervaring mee op willen doen om goed voorbereid te zijn op toekomstige ontwikkelingen. Dat is 360 graden professionaliteit.'

Wat zijn jullie plannen voor de toekomst?

'Wij willen een Europese speler van formaat worden. Vorig jaar zijn we in Duitsland begonnen en later dit jaar gaan we ook in Frankrijk en België de markt op. Verder gaan we door met het ontwikkelen van andere markten zoals het commercieel vastgoed en zorgorganisaties, want daar zit nog veel potentieel. En tot slot kijken we ook naar andere mogelijkheden om stroom op te wekken, bijvoorbeeld op zee rondom windmolens of in stuwmeren in de bergen. Dat past prima bij onze Europese ambities. Daarbij helpt het dat we zijn overgenomen door de Cofra Holding (de Brenninkmeijer familie). Die geven ons vleugels als het gaat om ambities en financiering.'



JILDAR VAN DER GALIËN

Jildar

Hoe oud ben je:

34

Waar groeide je op:

In Terwolde, een klein dorp aan de IJssel tegenover Deventer

In welke stad/dorp ligt je hart:

Ik hou van ruimte en buiten zijn, maar ik ben toch wel verknocht aan het mooie Amsterdam

Ben je geworden wat je wilde worden:

Impact maken binnen de duurzame sector is wat ik wil doen. En het afgelopen decennium heb ik dat zeker kunnen doen. Echter moet er nog veel gebeuren om de transitie naar een duurzame wereld te laten slagen

Ben je geworden wie je wilde worden:

Ouder worden is een mooi en ingewikkeld proces, ik zit op het goede weg maar de weg is nog lang

Waar ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt:

Een paar uur klussen aan mijn sloepje maakt het hoofd snel weer leeg

Binnen- of buitenmens:

Buiten

Introvert of extravert:

Mensen zien mij denk ik als extravert maar ik kan erg goed alleen zijn en mij dan goed vermaken

Sporter of studiebol:

Geen van beiden

Socialist of kapitalist:

Beiden

Risico's mijden of nemen:

Nemen

Luisteren of spreken:

Beiden gaan mij goed af, althans dat denk ik

Wie is je grote voorbeeld:

Elon Musk

Werken of vrij zijn:

Zonder gebondenheid geen vrijheid of hoe zeggen ze dat? Ik vind het leuk om altijd bezig te zijn, maar de wereld rondden lijkt mij ook niet vervelend

Fietsen of auto:

Fietsen

Thuis koken of buiten de deur eten:

50/50 is de ideale mix

Passie voor:

Duurzaamheid en alles wat te besturen is op het water

Grootste inspiratie:

Dat kan iedereen zijn, variërend van de groenteboer op de hoek tot mijn oom met zijn agrarische bedrijf in Friesland

Dit raakt mij persoonlijk:

Grote bedrijven die geen verantwoordelijkheid nemen op het gebied van duurzaamheid

Topserie Netflix/HBO:

Game of Thrones

Favoriet vervoersmiddel:

Tesla Model 3; de Ford T van de 21ste eeuw, deze auto gaat de geschiedenis in als een absolute gamechanger op het gebied van vervoer hoe wij het kennen

Ultieme ontspanning:

Een fluitje drinken op het terras

in de zon

Beste sportprestatie:

Met mijn broertje naar Kopenhagen gefietst

Beste zakelijk advies:

Investeren in zonnepanelen

Waaruit bestaat een perfecte dag voor jou:

Een mooie dag op het water met vrienden en daarna uit eten en de stad in

Voor wat in het leven ben je het meest dankbaar:

Het leven

