



ZAYAZ ZET BIJ ENERGIE-INKOOP IN OP BETAALBAARHEID, DUURZAAMHEID ÉN GEMAK

“De prijs is belangrijk, maar de echte winst zit ’m in minder handling”

Hoe krijg je groene energie voor een aantrekkelijk en eenduidig tarief? En hoe zorg je tegelijkertijd dat je veel minder tijd en geld kwijt bent aan de verrekening van de energiekosten met je huurders? Zayaz en twee andere corporaties gingen de markt op en kregen het “veruit beste antwoord” van Aenergie.

Met zo’n 13.300 woningen en 130 medewerkers is Zayaz een woningcorporatie van formaat binnen de gemeente Den Bosch. In haar dagelijkse handelen wil Zayaz zich onderscheiden als ‘woningcorporatie met de menselijke maat’. Medewerker financiële dienstverlening Rolf van Overbeek legt uit: “Vanuit onze maatschappelijke betrokkenheid hebben we veel oog voor de leefbaarheid in de wijk en voor de ondersteuning van kwetsbare groepen. Daarbij trekken we nauw op met onze maatschappelijke partners, zoals gemeente en zorgorganisaties.”

Bij de menselijke maat gaat het volgens Van Overbeek nadrukkelijk ook over de betaalbaarheid van de woningen. “We kijken daarbij niet alleen naar de huurprijs, maar juist ook naar de servicekosten. Voor zo’n 6000 woningen, de meeste in de hoogbouw, regelen we bijvoorbeeld de inkoop van energie voor de algemene ruimtes, liften en verlichting. Die energiekosten vormen een substantieel onderdeel van de servicekostenrekening. Scherp inkopen is dan belangrijk.”

Verder kijken dan tarieven

Van Overbeek is binnen de corporatie regieverantwoordelijke voor de verrekening van de servicekosten met de huurders. Vanuit die rol is hij sinds 2013 ook nauw betrokken de energie-inkoop. "Tot dan toe werd er met de energieleveranciers vooral gesproken over de tarieven. Over factuurvereisten en andere randvoorwaarden werden geen afspraken gemaakt. En dat merkten we hier op de afdeling: de factuurverwerking ging niet goed, we kregen de jaarnota's niet op tijd binnen en er was ook geen vaste procedure bij discussies over de eindafrekening."

Alle reden voor Van Overbeek om deze randvoorwaarden op een rij te zetten en mee te nemen in een collectief inkooptraject dat Zayaz samen met twee collega-corporaties initieerde: "Met de ondersteuning van een inkoopadviseur hebben we met verschillende energieleveranciers om de tafel gezeten. Uiteindelijk kwam Aenergie als veruit de beste uit de bus. Niet alleen wat tarieven betreft, maar ook qua invulling van de randvoorwaarden."

Winst in de handling

Dat Aenergie lage leveringstarieven biedt en geen nevenkosten zoals maandelijks vastrecht en administratiekosten hanteert, speelde volgens Van Overbeek mee in de keuze voor het inkoopcollectief. "Maar", zegt hij, "de prijs was voor ons niet het belangrijkste. De meeste winst halen we uit het feit dat we veel minder tijd kwijt zijn aan de hele handling van energienota's en af- en aansluiten."

Afrekenmomenten en energienota op maat

Van Overbeek: "Aenergie kwam met een duidelijk antwoord op onze vragen. Zo willen we graag dat het afrekenmoment gelijkloopt met ons serviceseizoen: van 1 januari tot 31 december. Dat was geen enkel probleem. Ook niet toen bleek dat de twee betrokken corporaties een ander afrekenmoment wensten."

"Ander pluspunt van Aenergie: alle nota's voldoen nu geheel aan onze wensen. En ze leveren ze compleet met Excel-specificaties. Omdat de nota's nu onze referenties bevatten, kunnen we alles heel snel boeken en meteen toewijzen aan het juiste complex. De jaarnota stuurt Aenergie trouwens netjes binnen twee maanden na afloop van de afrekentermijn. Huurders hoeven daardoor niet onnodig lang te wachten op de jaarafrekening van de servicekosten."

Tussenlevering: besparen met gemak

Van Overbeek is zeer te spreken over Aenergies tussenleveringsservice: "Bij mutaties staat een woning tijdelijk leeg. Normaal gesproken wordt zo'n woning afgemeld, waarna de lokale netbeheerder de woning afsluit. Bij een nieuwe huurder moet de netbeheerder dan opnieuw in actie komen. Dat afsluiten en aansluiten kost honderden euro's. Komt een woning nu leeg te staan, dan melden wij als corporatie de woning aan voor tussenlevering. Daarmee besparen we flink."

Het af- en aanmelden verloopt via het online portaal van Aenergie: "Onze wijkopzichters doen dat zelf. Die zijn weliswaar niet zo van het administratieve werk, maar het portaal werkt zo makkelijk dat ik er geen klachten over hoor."

Duurzaamheid

Bij Zayaz staat duurzaamheid hoog in het vaandel. Van Overbeek: "We gaan bijvoorbeeld het liefst voor groene energie. Daarbij maken we een goede afweging tussen duurzaamheid enerzijds en betaalbaarheid anderzijds. Hollandse wind is natuurlijk het groenste en beste wat er is, maar het moet de huurders niet te diep raken in hun portemonnee. Daarom hebben wij gekozen voor de gulden middenweg van Europese wind. Aenergie levert standaard Europese wind."

Servicegericht en alert

De samenwerking met Aenergie loopt volgens Van Overbeek naar wens: "Veel zaken regelen we digitaal. En moeten we iets snel regelen, dan staan de mensen van hun servicedesk altijd voor ons klaar. Soms heb je een nieuwbouwproject, waarbij de huizen even sneller moeten worden aangesloten dan de tien werkdagen die normaal gelden. Dat pakken ze dan meteen op."

Van Overbeek prijst ook de scherpste van de Aenergie-medewerkers: "Soms meldt een huurder binnen een complex zich aan bij een andere energieleverancier. De bewoner woont dan bijvoorbeeld zelf op nummer 2, maar op dat huisnummer staat dan ook onze algemene aansluiting geregistreerd. De nieuwe leverancier ziet bij aanmelding twee EAN-nummers en kiest er dan gewoon één uit. In een aantal gevallen de verkeerde: die van de algemene aansluiting. Op dat moment wordt onze aansluiting onterecht door de nieuwe leverancier van de huurder geswitcht. Gelukkig zijn ze scherp bij Aenergie en geven ze ons bij zo'n onverwachte uitswitch een melding en wordt de aansluiting weer teruggeswitcht."

Verder in 2020?

In 2017 verlengde Zayaz de energie-inkoopovereenkomst met Aenergie, in 2020 gaat de Bossche corporatie opnieuw aanbesteden. Als het aan Van Overbeek ligt, zet hij de prettige samenwerking voort. "Ze hadden tot nu toe altijd de beste kaarten."

► Meer weten over onze diensten voor woningcorporaties?

Neem contact met ons op via 035 – 33 33 500 en/of en maak vrijblijvend een afspraak met één van onze accountmanagers.

