

VOOR ELKE KLANT EEN DUURZAME OPLOSSING

‘We staan als mensheid voor de grootste uitdaging aller tijden!’ **Carlos Mendes Aguiar** doelt op de klimaatverandering. Reden waarom hij sinds een jaar zijn commerciële vaardigheden inzet voor *‘the good’*. De missie van **Fudura** spreekt hem aan. ‘Bedrijven versneld en betaalbaar door de energietransitie loodsen.’

Met de focus op ‘zakelijk Nederland’ voorziet Fudura 25.000 klanten van advies en de praktische uitvoering daarvan rondom de verduurzaming van hun complete energie-infrastructuur. ‘De energiewereld verandert snel. Meebewegen is essentieel’, luidt de boodschap. In 2022 splitste het oorspronkelijke meetbedrijf zich af van netbeheerder Enexis en kwamen de aandelen in handen van een investeringsmaatschappij en pensioenfonds. Klanten komen uit verschillende sectoren zoals industrie, vastgoed, logistiek en retail; ook waterschappen, drinkwaterbedrijven en ziekenhuizen behoren tot de klantenkring. Voor de vastgoedsector is Fudura een interessante partner. ‘Energie wordt steeds meer een *high interest issue*’, stelt Carlos Mendes Aguiar.

ONZE ROL

Het bedrijfsmodel, de klanten, maar vooral de filosofie van Fudura spreken Carlos Mendes Aguiar aan. Die draait om de wens bedrijven en organisaties vooruit te helpen in de energietransitie. ‘We zijn ons erg bewust van onze rol: klanten





‘OVERAL LIGGEN
KANSEN EN ELK
BEDRIJF KAN
VERDUURZAMEN,
MAAR DE MATE
WAARIN VERSCHILT’

helpen om duurzame beslissingen te nemen en zo de wereld een beetje mooier maken. De energietransitie is in een stroomversnelling geraakt door stimuleringsmaatregelen van de overheid, geopolitieke oorzaken en het einde van de gaswinning in Groningen. Maar de overgang naar elektrisch verloopt niet zonder uitdagingen. Het elektriciteitsnet zit overvol en is niet ontworpen op energie teruglevering. Wij brengen voor bedrijven en instanties de volledige energie-infrastructuur in kaart en zoeken passende oplossingen voor verduurzamen, besparen en het garanderen van de energiecontinuïteit.’

‘RUIS OP DE LIJN’

‘Van origine leveren wij meet- en datadiensten en transformatoren’, vertelt Mendes Aguiar. ‘Vanuit die positie kunnen we bedrijven goed adviseren. We hebben veel informatie over energieverbruik en kunnen met onze meetapparatuur het verbruik van gas, warmte en elektriciteit bij bedrijven in kaart brengen. Door het overvolle elektriciteitsnetwerk zijn uitbreidingen en verzwaringen van aansluitingen niet altijd mogelijk. Maar binnen

bestaande aansluitingen zien wij nog potentie om meer capaciteit vrij te maken. We zien bij sommige klanten opvallend veel ‘blind verbruik’. Die blindstroom loopt wel door de kabels, maar kan niet worden verbruikt. Daardoor blijft, zonder dat klanten het beseffen, soms wel 15 tot 45 procent van het gecontracteerd vermogen onbenut!’

‘Dat heeft verschillende oorzaken. Voor hun processen hebben bedrijven een bepaald geschat elektriciteitsvermogen nodig waarvoor zij een aansluiting hebben en een transformator hebben aangeschaft. Intussen zijn er allerlei keuzes gemaakt die invloed hebben op de energiestroom, bijvoorbeeld voor laadpalen bij de parkeerplaats, ledverlichting in kantoor of energiezuiniger machines in de fabriek. Bij elke aansluiting kan ‘ruis op de lijn’ ontstaan, waardoor capaciteit verloren gaat. Ook verouderde apparatuur kan daar voor zorgen. Wij meten de *power quality*, de zuiverheid van het vermogen, om te ontdekken of en waar dat gebeurt. Bij de aansluitingen die de ‘lekkage’ veroorzaken, plaatsen we soms condensatorbanken die dat voortaan voorkomen. Zo wordt elektriciteit weer zuiver en optimaal bruikbaar en kan de



‘BINNEN BESTAANDE AANSLUITINGEN
ZIE WIJ NOG POTENTIE OM MEER
CAPACITEIT VRIJ TE MAKEN’

ondernemer uitbreiden zonder de aansluiting te verzwaren.’

UITDAGINGEN

De noodzaak om te verduurzamen wordt steeds meer gevoeld en daarmee groeit de belangstelling voor de diensten van Fudura. Mendes Aguiar: ‘Bedrijven willen wel, maar de uitdagingen liggen onder andere in het Nederlandse elektriciteitsnetwerk. Dat is heel goed, maar bereikt zijn grenzen. Het is van oorsprong niet berekend op het tweerichtingsverkeer van (decentrale) teruglevering. Daarbij komt dat het elektrisch maken van allerlei bedrijfsprocessen de druk op het net hoog houdt. Overal liggen kansen en elk bedrijf kan verduurzamen, maar de mate waarin verschilt. Soms verbruikt een productieproces zoveel energie dat het (nog) niet volledig duurzaam kan. Een andere keer is de financiering een probleem. Wij zoeken per klant naar oplossingen. Die zien wij in slimme innovaties, gedoseerd verbruik en eigen opwekking door de aanschaf of huur van zonnepanelen en opslagbatterijen. Ook de vastgoedsector kan daarmee een grote slag maken in duurzaamheid.’

ECONOMISCH INTERESSANT

Of het nu gaat om woonhuizen, winkels, kantoren of logistiek vastgoed: mensen maken er gebruik van en gaan er naartoe. Dat maakt vastgoed vanzelf tot een essentieel onderdeel in de verduurzaming van ons land. ‘Hoopgevend’, vindt Mendes Aguiar het, dat vrijwel alle vastgoedpartijen interesse hebben

in duurzame oplossingen. ‘Nieuwe wetgeving en veranderde vraag vanuit doelgroepen brengt partijen ertoe om te investeren in de energietransitie. Maar wanneer zij er zelf in geloven, gaat het vliegwiel pas echt draaien. Dat zie ik nu gebeuren.’

‘De eisen van huurders verschuiven. We stellen met elkaar hogere eisen aan bijvoorbeeld wooncomfort en het binnenklimaat in kantoren. Ook groeit de behoefte aan laadpalen. Allemaal ontwikkelingen die maken dat verduurzaamd vastgoed in waarde stijgt. Door nieuwe wet- en regelgeving en de vraag vanuit de markt wordt het economisch steeds interessanter om erin te investeren. Uit recent onderzoek blijkt dat de waarde van verduurzaamd vastgoed stijgt met veertig procent en de huur met zes procent ten opzichte van niet of minder verduurzaamd vastgoed. Wij zien bij vastgoedondernemers dan ook een toenemende intrinsieke motivatie om duurzame stappen te zetten.’

GEÏNTEGREERDE OPLOSSINGEN

Vastgoed kent daarin zijn eigen specifieke uitdagingen. Mendes Aguiar: ‘Er zijn vaak meer huurders in een pand. Je zult daarom veel meer op detailniveau het verbruik moeten meten, zodat je het op elk vlak helder hebt. Hetzelfde geldt voor retailvastgoed. Een supermarkt heeft een versafdeling waar het energieverbruik anders is dan op de broodafdeling. Het verbruik kan ook tussen vestigingen verschillen. Dat zijn interessante data die inzicht geven en uiteindelijk kunnen leiden tot stappen van besparing en verduurzaming. Meten



CARLOS MENDES AGUIAR
CCO Fudura

WELKE LEVENSLES HEB JE GELEERD EN VAN WIE?

Ik heb heel veel lessen geleerd van verschillende mensen en leer nog steeds. Niets komt vanzelf is misschien wel een goede les

WAT WIL JIJ MENSEN MEE GEVEN?

Neem niet alles als vanzelfsprekend aan, ga zelf op onderzoek uit

WAT WAS VOOR JOU EEN BESLISSEND MOMENT IN JE LEVEN?

Tijdens studietijd een vakantie in Italië, op werk sommige coachings sessies

WELKE WAARDEN WIL JE UITSTRALEN?

Vertrouwen, positiviteit en nieuwsgierigheid

WAT MAAKT JOU NIEUWSGIERIG?

Ik sta bekend als iemand die veel vraagt, ik wil zaken echt begrijpen

WAAR KOM JIJ 'S OCHTENDS

JE BED VOOR UIT?

Voor een fijn ontbijt kom ik graag mijn bed uit en om te sporten

HOE GA JIJ OM MET UITDAGINGEN?

Uitdagingen zijn motiverend, die zetten me nog meer aan

WAT MOTIVEERT JOU?

Resultaten halen bij klanten met mensen. Maar ook de trotsheid van mijn ouders

WAT IS JE DIEPSTE DRIJFVEER?

Geluk van mensen in mijn familie en vriendengroep

WAT WIL JIJ BIJDAGEN?

Klanten helpen de wereld iets beter te maken

WAAR SPREEK JE AF MET VRIENDEN EN WAAROM?

Twee specifieke locaties omdat we daar goede herinneringen aan hebben

WELKE VITAMINES SLIK JE DAGELIJKS?

Gezond eten, groente en fruit. Geen specifieke vitamines

WAAR KOM JE TOT RUST?

Thuis en op vakantie

WAT IS JE FAVORIETE UITWAAI-PLEK?

Het strand, daar wonen we

gelukkig dichtbij

HOE COMBINEER JIJ HART EN VERSTAND?

Door naar beiden te luisteren, dat heb ik wel moeten leren

HOE BEWAAR JIJ DE BALANS TUSSEN HOOFD EN GEVOEL?

Ik denk vaak als eerste maar voel snel daarna

WELKE BEZIELING ERVAAR JE IN JE WERK EN JE LEVEN?

Medewerkers het beste uit zichzelf laten halen. Mijn kinderen het beste uit zichzelf laten halen

HOE KOM JIJ TOT JEZELF NA EEN DRUKKE WERKWEEK?

Sporten, wandelen, met mijn partner leuke dingen doen

HOEVEEL UUR SPORT JE PER WEEK?

3 uur minimaal

HOE BLIJF JIJ TROUW AAN JEZELF?

Door een paar levenslessen in acht te nemen en goed naar mijn gevoel te luisteren

HOE GA JE OM MET ERGERNISSEN?

Bespreken en uitpraten, dat is vaak het beste recept

HOE KRIJG JIJ ZAKEN IN BEWEGING?

Met mensen praten en het goede voorbeeld geven

WAT ZOU JE NOG EEN KEER OVER WILLEN DOEN?

Twee specifieke voetbal wedstrijden zou ik nog wel eens over willen spelen. Schoolvoetbal finale waar we 6-1 verloren en halve finale Ajax supporters toernooi waar we na een gelijkspel uitgeschakeld werden

DURF JIJ GROOT TE DROMEN?

Jazeker, we bouwen het meest koele energie transitie bedrijf van de Benelux

IN WELKE STAD ZOU JE GRAAG WILLEN WONEN?

Ergens in een Portugese badplaats

NAAR WELKE PODCAST LUISTER JE GRAAG?

Hangt van de stemming af. Zakelijk over transities en energie. Privé over van alles

WELK BOEK LEES JE NU?

Momenteel heb ik geen tijd om een boek te lezen, wel lees ik veel over bedrijven, energie en luister ik regelmatig podcasts



‘ELKE GROTE VERANDERING BEGINT MET HET ZETTEN VAN DE EERSTE STAP’

‘DE WAARDE VAN VERDUURZAAMD VASTGOED STIJGT MET VEERTIG PROCENT’

wordt steeds belangrijker, maar ook de behoefte aan geïntegreerde oplossingen. Zodat de stroom in kantoor niet uitvalt als alle twintig laadpalen op het parkeerterrein in gebruik zijn. Dat modelleren van de elektriciteitsbehoefte is onze hobby, daar zijn we goed in. Daarmee helpen we bedrijven met huidige en toekomstige vraagstukken in de transitie.’

APPARATUUR HUREN

Carlos Mendes Aguiar wil de toegevoegde waarde van Fudura verder vergroten met producten en diensten die aansluiten op de behoeften van de klant. Daarbij vraagt het overvolle elektriciteitsnet om creatieve oplossingen. ‘Op individueel bedrijfsniveau kan *time shifts* helpen. Bijvoorbeeld door het energieverbruik te verplaatsen naar momenten waarop de energieprijs laag is, of de opwek van duurzame energie hoog. Ook *peak shaven* kan interessant zijn, zodat je onder je contractvermogen blijft en vermogenspieken uitsmeert en verplaatst naar momenten waarop je meer ruimte hebt.’

Investeren in eigen energieopwekking is niet voor alle bedrijven financieel haalbaar. Fudura biedt de mogelijkheid deze kostenpost van ondernemers over te nemen. Mendes Aguiar: ‘Wij hebben transformatoren, meters, zonnepanelen, opslagbatterijen en laadinfrastructuur die bedrijven voor een vast maandbedrag van ons kunnen huren. Dat scheelt een hoge initiële kostenpost en klanten ontvangen service en onderhoud van ons, dus ze hoeven geen eigen technisch personeel in dienst te



hebben. Bijkomend voordeel is dat deze apparatuur direct gerepareerd of vervangen wordt wanneer die kapot gaat. De energielevering is daarmee veilig gesteld.’

GEZAMENLIJK BELANG

Die gegarandeerde levering van energie is met klanten als waterschappen en ziekenhuizen pure noodzaak. ‘Zij kunnen het zich niet veroorloven zonder energie te zitten’, zegt Mendes Aguiar. ‘Daar zijn wij diep van doordrongen. Het brengt een enorme verantwoordelijkheid met zich mee waar heel ons systeem op is ingericht. Vakmanschap, veiligheid en betrouwbaarheid zijn eigenschappen die klanten van ons waarderen. Zij gebruiken onze spullen, dus we hebben een gezamenlijk belang. Daarom staan we met het energievraagstuk naast de ondernemer en investeren we bewust in vakbekwaam en tevreden personeel. Ik vind het bijzonder dat wij veel jonge mensen aantrekken. Zij voelen de noodzaak een bijdrage te leveren aan een betere wereld. Techniek is een ambacht waar veel mensen nodig zijn. Onze medewerkers zijn van onschatbare waarde, daar zijn we zuinig op.’

De klimaatverandering is een groot probleem en niet in één generatie op te lossen. Maar elke grote verandering begint met het zetten van de eerste stap. Die doet ertoe, ook op het kleinst mogelijke niveau. Wij helpen bedrijven daar graag bij.’