

Encon en het belang van het resultaat voor de klant

Meten en creatief redeneren, is rendement garanderen

De dag dat we Robin Bruninx van Encon ontmoetten, gingen de Vlaamse subsidies voor zonnepanelen drastisch naar omlaag. Een symbolische dag dus om het te hebben over de manier waarop zijn energiestudiebureau bedrijven bijstaat in het besparen en produceren van duurzame energie. Wie met Bruninx spreekt, beseft dat duurzaam omspringen met energie de toekomst is. "Desnoods zonder subsidies." *Jochen Bessemans*



© Mine Dalemans

Maar laten we beginnen bij het begin. Encon werd exact tien jaar geleden opgericht door Robin Bruninx en Kathleen Venderickx, zijn oud-docente aan de Xios-hogeschool. "We wilden bedrijven helpen besparen op hun energiekosten. In de eerste plaats richtten we ons op persluchtinstallaties en verlichting." Bruninx en Venderickx begonnen hier voor zelf de prestaties van persluchtcompressoren te meten – los van de technische specificaties die de fabrikanten opgeven. Het was een aanpak die de rode draad zou vormen door de werkwijze van Encon.

"Wie bij ons aanklopt, kan rekenen op twee zaken. Eén: wij zorgen voor alles. Niet enkel de analyse en het ontwerp van de bespa-

ringmaatregelen of energieproductie, maar ook de volledige realisatie ervan. En twee: het geld dat wij de klant kosten, verdient hij in veelvoud terug." Bruninx staat deze straffe woorden met besparingen op projecten van 70 procent en meer die onder andere werden gerealiseerd bij IKEA, Stanley Black&Decker en Brussels Airlines.

Boerenverstand

De formule die binnen Encon gehanteerd wordt, laat zich samenvatten in continue metingen, analyse, ervaring, en een gezonde dosis boerenverstand. "Elke berekening is ook niet meer dan dat: een theoretische benadering van wat we in de praktijk mogen

verlichtingsniveau tot drie procent. Die ingeving zorgde voor een besparing van zeventig procent en passen we nu toe in de andere vestigingen van Stanley Black&Decker.

Twintig jaar garantie

Voor zijn projecten heeft Encon geen vaste leveranciers. "Voor ons telt niet het merk, maar het resultaat: het effectieve rendement en het comfort voor de klant." Hierbij gaat het bedrijf van Bruninx zelfs zo ver dat het bij leveranciers een garantie van twintig jaar afdwingt op de prestaties van de toestellen. "Neem nu de lampen die we in een hangar van Brussels Airlines plaatsten. We hebben de garantie dat deze 56.000 branduren

Robin Bruninx: "Voor ons telt niet het merk, maar het effectieve rendement en het comfort voor de klant."

groeien zeer snel en hebben dus een hefboom in de onderhandelingen."

Verder kijken

Energie besparen of duurzaam produceren vraagt natuurlijk een investering. "De terugverdiendtijd van de pure investering is meestal zeer kort. Men vergeet vaak dat er daarnaast een opbrengst is door minder onderhoud – vroeger moesten de lampen bij Brussels Airlines jaarlijks vervangen worden, nu maar om de zeven jaar – en lagere exploitatiekosten. Daarom adviseren we soms een duurder product als we weten dat wanneer dit allemaal in rekening wordt gebracht, de terugverdiendtijd korter is dan bij de goedkopere variant. Maar ook het op maat dimensioneren van een installatie kan veel geld besparen. In investering én in verbruik. Het vraagt alleen ervaring en extra rekenwerk."

Niet enkel bij zijn klanten focust Encon op de langere termijn. Ook in het eigen bedrijf ligt er een duidelijke toekomstgerichte lijn vast. Zo komen er dit jaar nog zeven personeelsleden bij, wat het totaal op veertig brengt. Binnen twee jaar moeten dat er vijftig zijn. Hierbij zullen ook de winnaars zitten van de Encon Energieprijs die dit jaar voor de tweede keer wordt georganiseerd onder laatstejaars uit de Ingenieursrichtingen binnen Vlaamse hogescholen en universiteiten. En in september lanceren ze hun ENO-campagne, maar hierover zal u ongetwijfeld nog meer horen.

"Het geld dat de klant aan ons betaalt, verdient hij in veelvoud terug"

verwachten. We analyseren daarom al sinds ons ontstaan alles wat we hebben geïmplementeerd. We bouwden zo ervaring op en weten daardoor welk rendement onze installaties in de praktijk halen."

En dat boerenverstand? Bruninx: "Laat me het voorbeeld van Stanley Black&Decker geven. Bij een bezoek aan een van hun magazijnen zag ik dat er minder heftrucks waren dan rekken. Die kunnen toch niet overal tegelijk zijn, dacht ik. We plaatsten daarom een sturing met sensoren die er rekening mee houdt dat volgens de veiligheidsvoorschriften de gangen permanent verlicht moeten zijn. Is er een vorkheftruck, dan werkt de verlichting op honderd procent. Is er niemand, dan daalt het

aankunnen, wat neerkomt op vervanging om de zeven jaar. Haalt een lamp dit rendement niet, dan wordt ze gratis door de leverancier vervangen. Ook bij zonnepanelen doen we dat. We plaatsen een meter om exact te weten hoeveel zonlicht er was en wat dus het rendement moest zijn. Halen de panelen het rendement dat met de fabrikant werd overeengekomen niet, dan moet hij onze klant een boete betalen."

De verklaring waarom fabrikanten met dergelijke strikte voorwaarden van Encon akkoord gaan, zit in de cijfers. Zo begeleidde het bureau van Bruninx bijvoorbeeld drie miljoen vierkante meter zonnepanelen. "We