



Jeroen Saeijs op het dak van een parkeergarage in Breda waar zijn zonnepanelen staan.

Foto: Kees Bennema

Winst uit zonne-energie

Jeroen Saeijs van BrabantEnergy in Breda begeleidt bedrijven en instellingen bij het maken van de juiste afweging rondom zonnepanelen. Hij adviseert over de mogelijkheden en maakt inzichtelijk op welke termijn de investering zich terug verdient.

door Patricia Akkermans

“Op mijn woning wilde ik zonnepanelen laten plaatsen. Deze produceren elektriciteit door middel van zonlicht en hiermee zou ik de energiekosten in de hand kunnen houden”, legt Jeroen Saeijs uit. Toen hij hierover advies ging inwinnen, bleek echter dat het niet mogelijk was de panelen op zijn dak te laten aanbrengen. Voor een gemiddeld huishouden is 25 vierkante meter aan zonnepanelen voldoende om voor een jaar lang energie op te wekken. Het huis van Saeijs

heeft echter een dakkapel, waardoor de ruimte die overbleef niet zinvol te gebruiken was.

Voordelen

Dit vond hij jammer, want hij wilde graag duurzaam, opgewekte energie gaan gebruiken. “Ik zie veel voordelen in het gebruik van zonnepanelen. Hoewel het wel een forse investering is, vervalt meteen na de aanschaf al een groot deel van de maandelijkse elektriciteitsrekening. Ook word je onafhankelijk van wisselingen in de energieprijzen en hou je de energiere-

kening in de hand. Ongeveer na twaalf jaar zou mijn investering zijn geld opbrengen. De panelen gaan 25 tot 30 jaar mee en in het geval dat ik mijn huis zou willen verkopen, brengt het hierdoor ook weer meer geld op. Daarnaast heb je minder uitstoot van CO₂ en ben je dus milieubewust bezig.”

Bedrijven

Saeijs ging op zoek naar andere mogelijkheden en hij kwam er achter dat de panelen ook bijvoorbeeld op bedrijfspanden, overheidsgebouwen en flats geplaatst kunnen worden. Zo ontstond zijn idee, want hier zag hij een markt in. Met BrabantEnergy richt hij zich dus op bedrijven, gemeenten en woningcorporaties. Hoe kunnen

Eigenaar: Jeroen Saeijs

Bedrijf: BrabantEnergy

Plaats: Breda

Ondernemer sinds: Januari 2010

Tegenvaller: “Een nieuw concept in de markt zetten, vergt veel geduld en een lange adem”

Meevaller: “Ondernemers onderling zijn erg open en geïnteresseerd in samenwerking”

zij panelen plaatsen, zodat deze genoeg energie leveren voor hun bedrijfsvoering en hoe kunnen zij de overcapaciteit aan energie aan derden verkopen? Zodat de eigen energierekening tot nul gereduceerd wordt en er ook nog een extra inkomsten mee behaald kan worden.”

Achtergrond

Jeroen Saeijs deed de hbo-opleiding Makelaardij, maar werkte de afgelopen negen jaar bij ICT-dienstverlener Capgemini. Hier had hij verschillende functies en was hij ook nog twee jaar voor het bedrijf in Parijs werkzaam. Hij dacht er steeds vaker aan om voor zichzelf te beginnen. Ook had hij steeds ideeën over wat voor soort bedrijf het dan zou moeten worden, maar het ontbrak hem aan lef om ook daadwerkelijk te starten. “Nu ben ik blij dat ik uiteindelijk de beslissing genomen heb”, zegt de pas begonnen ondernemer. “Ik ben dag en nacht met het bedrijf bezig, want ook in mijn vrije tijd vind ik het leuk er tijd in te steken. Ik leer interessante mensen kennen en daarnaast krijg ik ontzettend veel energie van het ondernemerschap.”

Meer informatie: www.brabantenergy.nl