

## ETECK LOODST VASTGOEDMARKT VAN FOSSIELE NAAR DUURZAME WERELD

Eteck bindt steeds meer prestigieuze vastgoedprojecten en gerenommeerde marktpartijen aan zich. De ambities van Nederlands grootste duurzame warmte- en koude-exploitant reiken echter verder. In 2050 wil Eteck aan 1 miljoen klanten duurzame warmte en koude leveren.

Onder aanvoering van **Jaap van Eck** leidt Eteck zijn derde leven. Het familiebedrijf begon in 1895 als Haagse slooponderneming. Zijn opa en vader transformeerden het naar een aanneming- en recyclingbedrijf, terwijl zoon Jaap vanaf 2001 richting duurzame energie bewoog. 'Met twee man en een team van vier stagiairs die er hun proefschrift over schreven, zetten we onze eerste stappen op dit gebied. We wisten dat duurzame energie een hoge vlucht zou nemen. Maar pas vanaf 2009 begon er echt een markt te ontstaan. Omdat we ook een sloop- en bouwvak hadden, wisten klanten niet goed waar we voor stonden en met welke vraag ze bij ons terecht konden. In 2009 en 2010 heb ik daarom besloten te focussen op duurzame warmte en alle andere activiteiten af te stoten', memoreert mede-eigenaar en directeur **Van Eck**.

Die keuze legde Eteck geen windeieren, helemaal niet sinds het kabinet in 2018 gasloze nieuwbouw verplicht stelde. 'In 2011 hadden we in totaal 2.000 WKO-aansluitingen gecontracteerd. Dit jaar hebben we meer dan 235 projecten onder contract, goed voor bijna 50.000 klanten. Daarmee zijn we ruimschoots de grootste WKO-aanbieder van het land en hebben we in 2019 al meer dan 36.000 ton CO<sub>2</sub> bespaard. In het huidige tempo voegen we daar jaarlijks 15.000 tot 20.000 aansluitingen aan toe. We werken momenteel met 85 medewerkers aan 37 bouwprojecten. Daarnaast contracteren we nog 50 nieuwe projecten en staan er bijna 500.000 aansluitingen in onze pijplijn. In dit tempo mogen we in 2024 ongeveer 130.000 klanten warmte en koude leveren', somt directeur ontwikkeling & organisatie **Rard Rijcken** op.

### FULL-SERVICE

Eteck ontwikkelt vooral collectieve duurzame energiesystemen voor nieuwe woonwijken; 80 procent van de projecten bestaat uit residentieel vastgoed

tegen 20 procent commercieel. Het bedrijf ontzorgt zijn opdrachtgevers daarbij volledig, zowel voor de realisatie als wel de langdurige exploitatie, legt **Rijcken** uit. 'Als leverancier van duurzame warmte biedt Eteck een full-service concept voor de lange termijn; we ontwikkelen, financieren, realiseren en exploiteren het energieconcept. Daartoe zijn we in staat, omdat we duurzame financiers als ASN, Triodos Bank en ABN Amro en een kapitaalkrachtige aandeelhouder achter ons hebben staan. We zoeken altijd de beste technische oplossing voor de klant. Daarbij maken we maximaal gebruik van lokaal beschikbare warmtebronnen. Hoewel we gespecialiseerd zijn in WKO, leveren we ook energie uit zonnepanelen, oppervlaktewater, lucht of duurzame restwarmte.'

### EARLY ADAPTORS

'Nieuwe technieken maakt Eteck zich eveneens snel eigen', vult directeur **Rijcken** aan. 'Onze werkwijze maakt ons onafhankelijk. Wij hoeven niet een bepaalde techniek of warmtepomp te verkopen waardoor wij early adaptors kunnen zijn van nieuwe technieken. Zo maken we gebruik van aquathermie, een duurzame techniek waarbij warmte gewonnen wordt uit drinkwater, afvalwater of oppervlaktewater. Ik zie ook een rol weggelegd voor ons als duurzame gebiedsregisseur. Bij een gebiedsontwikkeling met tien deelprojecten is het niet rendabel om 10 verschillende energiesystemen te realiseren. Bovendien is er meestal onvoldoende capaciteit onder de grond. Met onze ervaring kunnen we bepalen of er een collectieve oplossing mogelijk is.'

### Y-TOWERS

Met een steeds vollere projectenportefeuille hebben de directeuren amper tijd om stil te staan bij het 125-jarig jubileum van Eteck. 'De afgelopen tijd hebben



'IN 2024  
ZULLEN WE  
ONGEVEER  
130.000  
KLANTEN  
WARMTE  
EN KOUDE  
LEVEREN'

*Jaap van Eck (l) en Rard Rijcken*



1



1,2,3. Hyde Park, Hoofddorp



2

## ‘HYDE PARK IS MET 4.000 WONINGEN HET GROOTSTE WKO-PROJECT VAN EUROPA’

### HYDE PARK

Eteck kreeg deze projecten niet zomaar in de schoot geworpen, verklaart **Van Eck**. ‘Dit is de som van met toewijding bouwen aan het leveren van kwaliteit en investeren in een groot netwerk. Ik blijf trouw aan al mijn contacten. Zo heb ik met André Snippe al sinds de jaren negentig een goede relatie, ook al waren wij nog niet eerder tot zaken gekomen. Totdat hij me belde om een quick scan te maken voor Hyde Park, de gebiedsontwikkeling naast station Hoofddorp met 4.000 woningen. Tijdens Provada 2019 hebben we de deal gesloten voor een collectief warmte-koudesysteem. Dit is in de woningbouw het grootste WKO-project van Nederland én Europa. Waar we eerst moesten acquireren, worden we nu vaker gevraagd. Ook trekken we steeds meer op met grote institutionele beleggers en ontwikkelende bouwers als Amvest en Dura Vermeer.’

### BESTAANDE WONINGEN

Tot nu is Eteck vrijwel uitsluitend actief op de nieuwbouw. Maar daar komt verandering in, stelt **Rijcken**. ‘We willen ons ook steeds meer gaan toeleggen op bestaande bouw. Volgens het klimaatakkoord moeten in 2050 immers 7 miljoen bestaande woningen en 1 miljoen gebouwen gasloos zijn. Eteck wil in zee gaan met grote eigenaren, zodat we gelijk grote stappen kunnen zetten in de warmtetransitie. Denk aan een woningcorporatie die hele woonwijken bezit. Per jaar zullen zo’n 100.000 woningen van het gas moeten. Wij denken daarvan 20 procent voor onze rekening te kunnen nemen, dus 20.000 per jaar. Binnen 30 jaar hebben we dan 600.000 woningen gasloos gemaakt. In de nieuwbouw achten we ten minste 15.000 woningen per jaar haalbaar, dus in totaal 450.000 in 30 jaar. Zo bereiken we ons doel om in 2050 op ruim 1 miljoen aansluitingen uit te komen en daarmee impact te maken op de verduurzaming in Nederland.’ ■



Centrumeiland, Amsterdam IJburg

we WKO-installaties voor het nieuwe RAI-hotel in Amsterdam en het Haagse project Caland Dock met 598 appartementen opgeleverd. We zijn druk bezig met energieconcepten voor nieuwe projecten. Zo doen we een groot transformatieproject in Arnhem voor Borghese en hebben we de concessie gewonnen als duurzame energieleverancier voor Centrumeiland op Amsterdam IJburg. Voor Union Invest ontwikkelen we op de Noordelijke IJ-oever de Y-Towers, een hoteltoeren met 579 kamers, een congrescentrum voor 5.000 bezoekers en een woontoren met 174 appartementen. Vanaf 2023 zal Eteck 30 jaar warmte en koude leveren aan hotelexploitant Maritim en de toekomstige bewoners’, somt **Rijcken** op.

### WAT HEEFT INDRUK GEMAAKT IN JE LEVEN?

‘Daar hoef ik niet lang over na te denken; dat zijn de geboortes van onze kinderen.’

### WELKE TEGENSLAG HEEFT JE MEESTE GEVORMD?

‘De zakelijke en financieel moeilijke periode in 2009 met het sloopbedrijf Forteck. Hierdoor werden we gedwongen na te denken over een mogelijke andere wending van het familiebedrijf. ‘

### HOE WORD JIJ BEÏNVLOED DOOR SUCCES?

‘Succes geeft mij energie, zeker als er een moeilijk spel aan vooraf is gegaan.’

### EN WELK SUCCESMOMENT HEEFT JOU HET MEESTE BEÏNVLOED?

‘De eerste contracten die ik afsloot op het gebied van wko’s stimuleerden mij om door te pakken. En om later grote projecten zoals bijvoorbeeld Babylon, Rai hotel en Centrumeiland te mogen contacteren spreekt tot ieders verbeelding.’

### WAT TYPEERT JOUW STIJL VAN LEIDING GEVEN?

‘Ik probeer iedereen de ruimte

te geven om zelf na te denken zonder de volledige controle weg te geven.’

### WELKE ONDERNEMER BEWONDER JE HET MEEST?

‘Feike Sijbesma. Hij heeft een bijzondere kijk op hoe men zou moeten ondernemen en hij beseft hoe belangrijk duurzaamheid is.’

### WAT IS JE LEVENSFILOSOFIE?

‘Thinking out of the box.’

### HOE KOM JE TOT JEZELF?

‘Door met mijn gezin te zijn. Met de drukte van hen om mij heen kan ik mijn gedachten verzetten.’

### WAT BETEKENT DUURZAAMHEID VOOR JOU?

‘Het verschil kunnen maken om de wereld in goede en verbeterde staat door kunnen geven aan de volgende generatie.’

### WAT DOE JE ALS HET EVEN TEGENZIT?

‘Ik ben er aan gewend dat zaken af en toe tegen kunnen zitten. Ik blijf dan net zo lang denken tot ik een plan heb hoe daarmee om te gaan. Vervolgens biedt een plan mij altijd weer houvast

en overtuiging om de tegenslagen te overwinnen.’

### WAT WAS JE HOOGTEPUNT IN 2019?

‘Het sluiten van het contract voor Hyde Park op de Provada.’

### WAT IS JOUW ULTIEME DOEL ALS ONDERNEMER?

‘Naam en faam creëren voor Eteck. Dat klanten en medewerkers er trots op zijn om bij Eteck te horen.’

### WANNEER BEN JE SUCCESVOL?

‘Als alles gaat zoals we voor ogen hadden. En tegenslagen overwonnen zijn.’

### WELK VRAAGSTUK HOUD JE HET MEESTE BEZIG?

‘Hoe ik Eteck naar een next level kan brengen.’

### WAT WIL JE ALS ONDERNEMER NALATEN AAN DE VOLGENDE GENERATIE?

‘Een gezond succesvol bedrijf met potentie.’

### WELKE ROL SPEELT LEEFTIJD IN JOUW OGEN?

‘Een belangrijke rol, millennials in je bedrijf zijn nodig om dingen anders te zien en te begrijpen. Het is nuttig om verschillende leeftijdsgroepen in je bedrijf te hebben om daarmee balans

### WELK OBSTAKEL GA JE IN Q3/Q4 NEMEN?

‘Ik hoop/verwacht



Jaap van Eck

te creëren.’

### IN HET WEEKEINDE WERK IK WEL/NIET OMDAT?

‘De wereld staat niet stil in de weekenden en dat geldt ook voor Eteck. Privé en zakelijk loopt eigenlijk volledig door elkaar heen.’

### WAAR HEB JE ONTZETTEND HARD OM MOETEN LACHEN?

‘Om het certificaat dat ik kreeg van mijn dochter voor het behalen van de 1001 snapchat-dagen.’

### WAT WAS JE BESTE ZAKENLUNCH?

‘Ik organiseer 6 keer per jaar uitgebreide lunches en diners. Ik doe dit al ruim 20 jaar. Ik

een nieuwe financiering te contracteren, de eerste serieuze projecten in de vervangingsmarkt te contracteren en de verhuizing te effectueren.’

### WAAR HEB JE ONTZETTEND HARD OM MOETEN LACHEN?

‘Om het certificaat dat ik kreeg van mijn dochter voor het behalen van de 1001 snapchat-dagen.’

### WAT WAS JE BESTE ZAKENLUNCH?

‘Ik organiseer 6 keer per jaar uitgebreide lunches en diners. Ik doe dit al ruim 20 jaar. Ik

geloof niet dat ik er één specifiek kan benoemen.’

### WAT WAS HET BESTE FEEST DAT JE ZELF HEBT GEGEVEN?

‘Dat zou dit jaar plaats gaan vinden ter gelegenheid van het 125-jarig bestaan van het familiebedrijf. Helaas kon dat niet doorgaan, maar dat wordt vervolgd...’

### WAT IS JE EXIT MOMENT?

‘Dat is voorlopig nog niet aan de orde. En in principe wil ik nooit stoppen met ondernemen. Hooguit zal ik wat moeten temperen als ik wat ouder word.’