

Limburgs energiebedrijf koopt elektriciteit voor mkb'ers

'Bij Nieuwe-Stroom betaal je nooit teveel'

Met NieuweStroom heeft Limburg sinds kort weer een eigen energiemaatschappij. Een bijzondere stroomleverancier welteverstaan. NieuweStroom hanteert transparante prijzen, is aanmerkelijk goedkoper dan andere aanbieders en kent geen vaste contracten. Daarmee is NieuweStroom een aantrekkelijke partij voor ondernemers in het midden- en kleinbedrijf.

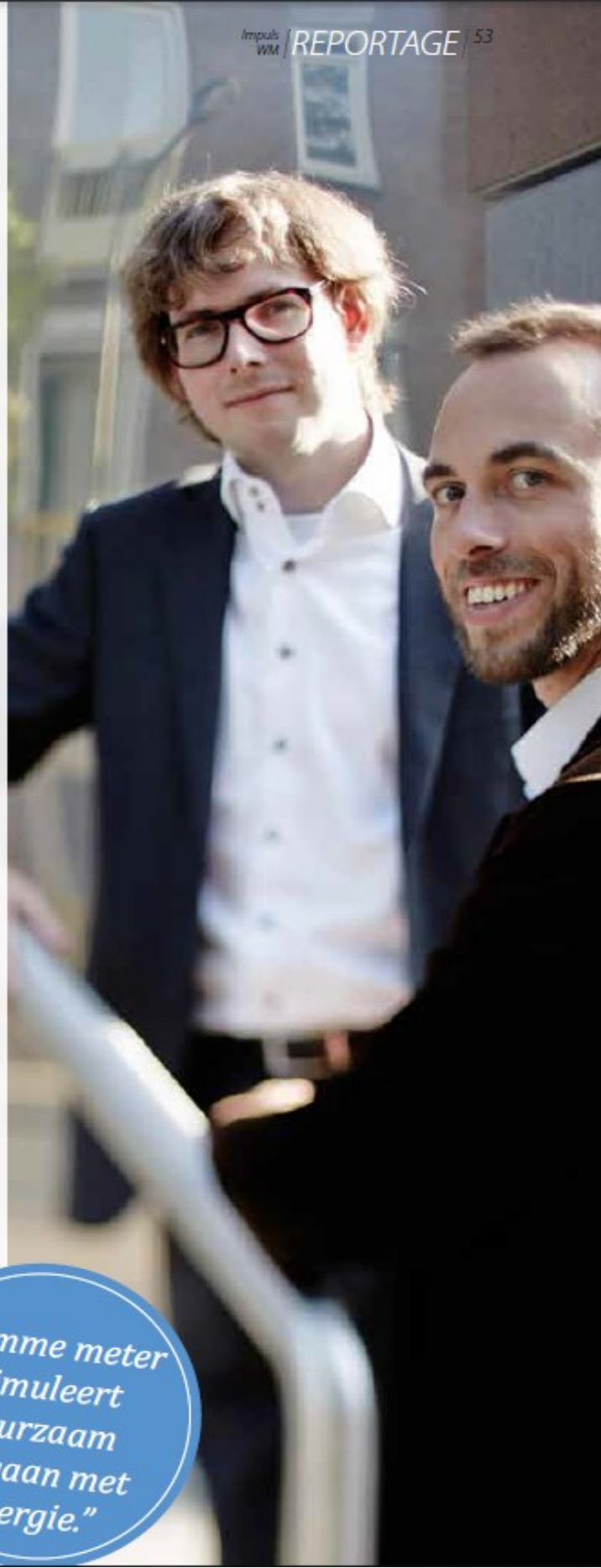
"Wij veranderen het speelveld in de energiemarkt. Onze aanpak ondermijnt de traditionele energieleverancier. Die werkt met een verdienmodel dat niet inzichtelijk is voor de klant", vertellen Geert van Lürnig (31) en Remko ten Barge (31), twee van de vijf oprichters van de besloten vennootschap 'Slim met Energie' die onder de handelsnaam NieuweStroom elektriciteit verkoopt. Lef en ambitie kun je deze eind 2012 gestarte onderneming niet ontzeggen. Tegen een leveringsprijs per uur verwerft NieuweStroom onvermoeibaar een positie in de markt van kleinverbruikers. Bakkerijen, kapsalons, agrariërs, tankstations, kantoren, restaurants: vele duizenden mkb'ers in den lande betrekken inmiddels hun elektriciteit van Limburgs enige energiebedrijf. NieuweStroom, dat gevestigd is in een bedrijfsverzamelgebouw van het LIOF in Maastricht, koopt iedere dag via de Amsterdamse Energiebeurs APX tegen groothandelsprijs stroom in voor de volgende dag. De stroom wordt doorverkocht met een vaste opslag aan de klant. Die moet dan wel beschikken over een digitale energiemeter. Deze 'slimme meter' geeft de stand van de elektriciteit op afstand door. Iedere dag kan de klant zijn verbruik aflezen. >>

Curriculum Vitae

Bedrijfsnaam:
NieuweStroom
Eigenaars:
Remko ten Barge,
Geert van Lürnig en
Willem van Eck
Diensten:
Energieleverancier

Personeel:
15 mensen
Gevestigd:
Maastricht

"Slimme meter
stimuleert
duurzaam
omgaan met
energie."



"Wij
waarschuwen
de klant als het
energieverbruik
stijgt."



Profiteren

"De klant", leggen financieel directeur Ten Barge en operationeel directeur Van Lümig uit, "betaalt ieder uur van iedere dag de prijs die stroom werkelijk kost op de APX-beurs. Die prijs schommelt, maar daardoor profiteert hij ook van de laagste energieprijzen. Het prijsvoordeel door dit flexibele tarief varieert tussen de tien en dertig procent vergeleken met de traditionele energiebedrijven. Zij rekenen ook hun overheadkosten door in de stroomprijs. Bij een ander betaal je nooit te weinig, bij ons nooit teveel."

NieuweStroom stelt elke maand het voorschotbedrag vast op basis van het werkelijke verbruik. Bovenop de uurprijs van APX rekent NieuweStroom een opslag van 0,8 cent per kilowattuur (kWh). "Dat is de marge die wij eraan verdienen. Heel transparant. Bovendien zit je bij ons ook niet vast aan een lang contract. De klant kan elk moment opzeggen", onderstrepen Ten Barge en Van Lümig. De twee kennen elkaar van hun studie economie in Tilburg. Geert van Lümig werkte daarna enkele jaren aan glasvezelprojecten in Afrika. Remko ten Barge was adviseur bij de kredietafdeling bij een bank.

Private investeerders

Een onstilaar verlangen naar zelfstandig ondernemerschap bracht het duo in 2012 weer bij elkaar. Samen met partner Willem van Eck, nu algemeen directeur van NieuweStroom, ontwikkelden ze een nieuw prijsconcept voor kleinverbruikers van energie. Geert van Lümig: "Grootverbruikers als de NS en staalproducenten kopen al vele jaren stroom via de Amsterdamse energiebeurs in. Het midden- en kleinbedrijf kon dat nog niet. Dus hebben we het concept met de slimme meter gekopieerd naar het mkb."

Bij de Autoriteit Consument en Markt (ACM) werd vergunning aangevraagd om energie te mogen leveren. "De ACM reageerde enthousiast", vult Ten Barge aan. "Op een concurrerende energiemarkt voegen wij volgens de ACM duidelijk meerwaarde toe."

Voor de financiering van hun businessplan klopte NieuweStroom aan bij het LIOF. Daarvoor moest de nieuwe onderneming wel in Limburg zijn gevestigd. Dat werd Maastricht. De kredietaanvraag bij het LIOF bleek echter niet binnen de voorwaarden te passen. De zoektocht naar private investeerders uit Quote Top-500 leverde wel succes op. Ten Barge: "Tien investeerders hebben het benodigde kapitaal ingebracht. Dat is onder meer gebruikt voor de bouw van de ICT die het stroomverbruik van de klanten uitleest."

Zwitsers uurwerk

NieuweStroom streeft naar een markt-aandeel van drie tot vijf procent binnen vier jaar. "Sinds de start stromen de klanten binnen. Mond-tot-mondreclame zorgt voor een olievlekwerking. Wij ontzorgen de klant ook door de plaatsing van de slimme meter te regelen en leveren desgevraagd groene stroom. We praten nu ook met een woningcorporatie in Limburg en met een ondernemersvereniging in Brabant over ons concept."

De bedrijfsvoering van NieuweStroom is volgens de twee directeurs te vergelijken met een geolied Zwitsers uurwerk. "Er zit geen radertje teveel of te weinig tussen. We lopen ook geen risico aangezien alle belangrijke investeringen al gedaan zijn. Het merendeel van onze vijftien medewerkers zijn adviseurs die bij mkb-ondernemers in het land ons product promoten. Omzet kan de mkb'er in deze economisch moeilijke tijd nauwelijks sturen, wel zijn energiekosten. Wie geregeld zijn verbruik afleest, kan eenvoudig bepalen welke uren de voordeligste zijn om machines of andere apparatuur aan te zetten. De ondernemer raakt zo bewust van duurzaam energieverbruik. Dat zorgt ook voor minder CO₂-emissie. Als de data in ons ICT-centrum in Maastricht aangeven dat het energieverbruik toeneemt en de rekening oploopt, attenderen wij de klant hierop. Het doorsnee energiebedrijf doet dat niet, maar verrast achteraf wel met een hogere rekening" •

tekst Loek Kustak

Curriculum Vitae's

Naam:
Geert van Lümig
Leeftijd:
31 jaar
Bedrijf:
NieuweStroom

Functie:
Operationeel directeur (2012)
Hobby's:
Reizen, koken, film en fotografie

Naam:
Remko ten Barge
Leeftijd:
31 jaar
Bedrijf:
NieuweStroom

Functie:
Financieel directeur (2012)
Hobby's:
Politiek en brainstormen met ondernemers