



Roy Willekens met de medewerkers
Tanja Gielissen en Ivana Velikoska.



Ruim 12,5 jaar speler op de zakelijke energiemarkt

Ontstaan

In 2009 is Roy Willekens voor een marketingbedrijf energie gaan verkopen voor de zakelijke markt. Ruim twee jaar later richtte hij Enro Energy op om de complexe wereld van energie overzichtelijker te maken voor de zakelijke markt. Het doel was om samen een besparing te realiseren op de energierekening. Het aangaan van een langdurige relatie met ondernemers stelt Enro Energy in staat om op gunstige inkoopmomenten contracten af te sluiten voor haar klanten. We laten Roy Willekens aan het woord: Daarbij zijn we onafhankelijk in de keuze van energieleveranciers. Dit houdt in dat wij geen bonussen ontvangen van leveranciers, maar dat we de klanten vaste servicekosten in rekening brengen waardoor we tarieven nog gunstiger kunnen inkopen. Hierdoor geen snelle groei, maar een loyale klantengroep die steeds groter wordt.

Na 12,5 jaar kijken we met trots terug op de bereikte resultaten.

Vier jaar geleden, bij het begin van de coronapandemie, waren we ervan overtuigd dat we

moesten toeslaan op de energiemarkt en voor de maximale looptijd moesten inkopen. De wereld stond stil en inkooprijzen waren historisch laag te noemen. Enro Energy heeft destijds een campagne gestart om klanten te overtuigen de tarieven langdurig vast te leggen. We zijn verheugd dat nagenoeg alle klanten van Enro Energy akkoord gaven en nu dus nog profiteren van extreem lage prijzen tot 2026 en sommigen zelfs tot 2027. We zijn geen andere partij in de markt tegengekomen die deze tarieven kan aanbieden.

Terugblik op 2022

2022 was voor ons een hectisch jaar met hoge stroom- en gastarieven die nooit eerder op de markt vertoond waren. Ondanks dat de klanten van Enro Energy geen last hadden van de hoge prijzen op de markt, stond de telefoon roodgloeiend met zowel nieuwe als bestaande klanten. Normaal moeten we campagnes starten om nieuwe klanten te werven. De afgelopen jaren en zeker in 2022 wist menig bedrijf ons goed te vinden en hebben we veel bedrijven kunnen helpen bij het afsluiten van gunstige tarie-

ven ondanks de extreem hoge prijzen in de markt. Ook van bestaande klanten kregen we veel telefoontjes met de vraag of de contracten voor de komende jaren wel echt waren ingekocht en of de leverancier wel voldoende kredietwaardig was.

Er verschenen immers eerste berichten in de media dat energieleveranciers het financieel moeilijk hadden en niet veel later gingen de eerste leveranciers failliet. We waren opgelucht dat we geen zaken deden met aan Rusland gerelateerde energieleveranciers. Door de Russische inval in Oekraïne heeft Rusland de gaskraan richting Europa dichtgedraaid.

Klanten

Enro Energy heeft in de afgelopen 12,5 jaar een groot klantenbestand opgebouwd. We richten ons op de zakelijk klant met een redelijk volume waarbij we onze meerwaarde kunnen laten zien. Tijdens de energiecrisis kregen we bijna dagelijks verzoeken of we ook privé aansluitingen konden aanmelden. Dit is niet het geval. Onze doelgroep is de zakelijke markt, van cafétaria tot industri-

ele afnemers. Particulieren kunnen gebruik maken van diverse vergelijkingswebsites. Zakelijke klanten willen graag ontzorgd worden en geen omkijken hebben naar hun energiezaken.

Vanuit de overheid wordt ook steeds meer gevraagd om te verduurzamen en het verbruik inzichtelijk te krijgen. Ook dit behoort tot onze dienstverlening.

Door Roy Vermaire

MMC Weert

Binnen MMC is er dit seizoen hard gewerkt om de organisatie verder te ontwikkelen. We hebben de organisatie binnen onze jeugdafdeling onder de loep genomen en zijn aan het werk gegaan met het intern opleiden van onze trainers en coaches. Onder leiding van Shurell Wilson, onze Hoofd Jeugdopleidingen, zijn er inmiddels 14 trainers opgeleid tot Jeugd VoetbalCoach (JVC). Daarnaast willen we in de hoogste teams van de bovenbouw de trainers nog hoger opleiden. Hiermee zijn we ondertussen gestart. Om de kwaliteit te waarborgen hebben we een Voetbal Kadercoach aangesteld (VKC). Deze begeleidt en ondersteunt structureel onze jeugdtrainers. Verder is er een 'interne scout' aangesteld. Deze ziet erop toe dat de balans in onze jeugdteams bewaakt blijft en dat de spelers op het juiste niveau ingedeeld zijn. Om het geheel compleet te maken, zullen we vanaf komend seizoen als enige club in de regio onze jeugdafdeling, in samenwerking met de KNVB, gecertificeerd hebben. Op deze wijze verantwoorden we ons naar onze leden voor de kwaliteit en performance van onze jeugdopleiding.

Vanaf komend seizoen hebben we een nieuwe hoofdcoach (Chris Burhenne) voor onze selectie. Naast de verantwoordelijkheid voor het 1e elftal zal hij er in samenwerking met Hoofd Jeugdopleidingen voor zorgen dat de aansluiting van de jeugd naar de selectie soepel verloopt door een duidelijke visie op het gebied van trainen en voetballen. Om óók op fysiek vlak de prestaties te verbeteren neemt Chris Burhenne een assistent-trainer mee die gespecialiseerd is in het fysiologische vlak. MMC investeert vanaf komend seizoen in een camera- en videosysteem om op basis van beelden wedstrijden en trainingen te kunnen analyseren. Ook dit zal bijdragen aan de verdere ontwikkeling van onze voetbalvisie.

Om bovenstaande te kunnen realiseren zijn er op bestuurlijk niveau ook de nodige aanpassingen geweest. Zo is de jeugdcommissie MMC uitgebreid. Zij zijn verantwoordelijk voor het realiseren van alle benodigde randvoorwaarden, die nodig zijn om optimaal te kunnen presteren op elk niveau en plezier te beleven. Ook is de organisatie van de Technische Commissie (TC) verder verbeterd. Door de focusgebieden binnen de TC te verdelen over selectie, overige seniorteam, damesteam en de hoogste teams uit de bovenbouw van onze jeugd, reageren zij nog sneller, efficiënter en proactiever op ontwikkelingen binnen deze teams.

Naast presteren en plezier beleven aan voetbal willen we het verenigingsleven verder vergroten. Dit doen we door gezamenlijk evenementen te organiseren die voor alle leden aantrekkelijk zijn. Denk hierbij aan een grote Afsluitdag aan het einde van het seizoen. Op deze dag sluiten we gezamenlijk het seizoen af met activiteiten voor jong en oud. Maar zo is er dit seizoen ook een avond met led-voetbal georganiseerd voor de jeugd of een fietsroute langs diverse andere amateurverenigingen.

In de samenwerking met Enro Energy hebben we de ideale partner gevonden die ons als MMC ondersteunt. Na de moeilijke coronajaren, waarin de financiële gevolgen van de verhoogde energietarieven een grote impact op de vereniging hadden, hebben zij voor ons een mooi energiecontract kunnen samenstellen dat ons de komende jaren financieel ondersteunt om onze ambities als club te gaan realiseren. Door onze samenwerking hebben zij een grote bijdrage geleverd aan onze club. We zijn Enro Energy hiervoor dankbaar en hopen onze samenwerking nog lang te kunnen voortzetten.

Vlnr. Rene Vermaire (bestuurslid), Klaus Klein (sponsorzaken) en Roy Willekens.



Team

We hebben een klein team dat goed op elkaar is ingespeeld. Ieder heeft zijn eigen taak en specialisme. Tanja werkt al bijna tien jaar voor Enro Energy en Ivana bijna één jaar. Roy sluit alle contracten persoonlijk af met klanten waardoor hij volledig op de hoogte is van alles wat er speelt per klant.

Toekomst

Jaren geleden was energie voor menig bedrijf een kostenpost die niet de hoogste prioriteit had. De inkooprijzen waren laag en de vraag naar verduurzaming speelde veel minder.

Met de recente ontwikkelingen op de energiemarkt krijgen we te maken met netcongestie en terugleverkosten waardoor steeds meer bedrijven te maken krijgen met negatieve tarieven.

Door de teruglevering van de zonnepanelen kan dit voor een bedrijf negatief uitpakken. Op dit moment zijn we bezig met een aantal bedrijven om de aansturing van de zonnepanelen te regelen zodat zij hun rendement hiervan zien toenemen.

We zijn en worden steeds meer afhankelijk van natuurlijke bronnen zoals wind en zon waardoor het prijsverloop grilliger wordt en onvoorspelbaarder tijdens de seizoenen. In 2027 zal naar verwachting de salderingsregeling verdwijnen waardoor het rendement op zonnepanelen flink zal afnemen. Hierdoor rijst de vraag of het nog rendeert om zonnepanelen te plaatsen. Batterijen zullen mogelijk een uitkomst bieden. De toekomst zal dit moeten uitwijzen.

Maatschappelijke betrokkenheid

Veel verenigingen hebben de laatste jaren te maken met een verdubbeling van de energiekosten. Voor menige vereniging zijn de kosten voor verwarming en verlichting van de (sport) velden één van de grootste kostenposten en dragen een groot deel van het clubbudget. Een jaarlijkse kostenpost van € 50.000,00 voor energiekosten is geen uitzondering.

In de regio Weerterland en Peel en Maas mogen we voor menige sportvereniging de energiezaken verzorgen en hebben we er gelukkig voor kunnen zorgen dat zij hun energiekosten minimaal hebben zien stijgen.

Vorig jaar kwamen we in contact met MMC Weert. Ze hadden jaren geleden al geïnvesteerd in het verduurzamen van hun clubgebouw en de lichtmasten. Net als veel verenigingen zagen ook zij hun energiekosten bijna verdubbelen. MMC Weert benaderde ons als Enro om te kijken of er een besparing op de energiekosten te realiseren was. We kwamen er al snel achter dat het een mooie vereniging is die de laatste jaren grote stappen heeft gemaakt.



Emmasingel 7A | Weert
0495 634 090 | www.enro-energy.nl