

Berenschot

A photograph of a two-story brick house with a red-tiled roof. A large array of solar panels is mounted on the roof. The house has a green door and several windows with white frames. A bicycle is parked in the foreground, and a small tree is in front of the house. The scene is brightly lit, suggesting a sunny day.

Energy-as-a-Service in de B2C-markt

Berenschotvisie op nieuwe verdienmodellen in de energiesector

Energy-as-a-service (EaaS):

Een dienst die losgekoppeld is van kWh, m³ en/of GJ, maar waarin wél energieverbruikskosten verwerkt zitten; *de klant betaalt niet per eenheid verbruik*, maar voor *wat de dienst hem/haar oplevert*

Bijvoorbeeld: 'altijd een huis op 20°C'

Toegevoegde waardediensten ('verservicing') staan binnen de energiesector al tien jaar in de aandacht; begonnen met Esco, nu EaaS

"Duurzame energie-belegger snuffelt aan nieuw fenomeen 'esco'" (Energeia, 2011)

"More complex and interactive relationships with consumers are required" (Accenture, 2015).

"De energietransitie maakt dat de tijd van het verkopen van een kWh stroom en kubieke meters gas eindig is." (Eneco, Energeia, 2020)

PWC (2015) voorziet een uitbreiding van de huidige asset-based business modellen naar service-based business modellen

"Energy will be bundled into customer-centric subscription models and sold as a secondary product embedded in primary products, such as 'an electric car that has power' or 'a home that is warm'." (Deloitte, 2019)

In de B2C energiemarkt zien we de opkomst van aanvullende service concepten, maar echte EaaS is (nog?) nauwelijks zichtbaar

Lease

Producten voor energiebesparing/-opwekking leasen zodat consument niet hoeft te investeren

Sealed

THE FCTRE

Sorelease

Slimme thermostaat

Het bieden van inzicht en het slim kunnen aansturen van verwarming, zodat consument energie bespaart

Honeywell

Nest

Quby

(Peer2peer) platformen

Het bieden van een platform waar consumenten hun energie en opslagcapaciteit met elkaar kunnen delen



sonnen



powerpeers
power to the people

Daarmee is EaaS voorlopig vooral een concept; de vraag is of daar op korte termijn verandering in komt

Mogelijke redenen waarom EaaS (nog) niet van de grond komt



Terughoudendheid bij klanten

- Onbekend maakt onbemind
- Wantrouwen tegen gevestigde (commerciële) partijen



Complex en risicovol voor aanbieders

- Geen zekerheid over het daadwerkelijke energieverbruik van de klant
- Als EaaS ook investeringen in assets omvat (PV, isolatie, WP, etc.), is een lange contractperiode nodig om de investering terug te verdienen; lock-in kan gevoelig liggen
 - die business case is bovendien afhankelijk van het bespaarpotentieel, dat in beter geïsoleerde woningen en met de huidige lage gasprijs beperkt kan zijn

Daarom ziet Berenschot in de B2C energiemarkt voorlopig wel volop kansen voor 'toegevoegde waarde diensten', maar niet voor EaaS

Deze toegevoegde waarde diensten zijn in te delen in drie niveaus:



Niveau 1: ontzorging per asset

Voorbeeld: aanschaf hybride warmtepomp inclusief advies over type en grootte, een financieringsarrangement, installatie en onderhoud bij één partij



Niveau 2: integratie tussen assets (smart home oplossingen)

Voorbeeld: technologie zorgt ervoor dat je automatisch je elektrische auto laadt als je zonnepanelen stroom opwekken



Niveau 3: integratie tussen huizen (smart neighbourhood, peer2peer)

Voorbeeld: technologie en afspraken zorgen ervoor dat je jouw huisbatterij kan opladen met de zonnestroom van het kantoorgebouw in de buurt

Mogelijk extra kansen als de salderingsregeling na 2023 afbouwt

Hogere complexiteit, meer toegevoegde waarde



Deze kansen voor ‘toegevoegde waarde diensten’ voor consumenten worden groter naarmate de energietransitie vordert

Drijfveren voor consumenten voor het afnemen van energiediensten zijn o.a.:

- Lagere maandlasten
- Meer comfort
- Gevoel van verantwoord bezig zijn en/of klaar zijn voor de toekomst
- Onwetendheid/onbekendheid en er niet mee bezig willen zijn (advies & ontzorging)

Toegevoegde waarde diensten worden steeds belangrijker bij het voorzien in bovenstaande klantbehoeften

- Naarmate de gebouwde omgeving meer elektrificeert en het aandeel hernieuwbare energie in de Nederlandse energiemix toeneemt, stijgt de waarde die ontwikkeld kan worden met niveau 2 en 3 diensten én neemt de complexiteit voor consumenten toe

Mogelijk biedt de energietransitie in de toekomst kansen voor EaaS business modellen, maar voor nu lijkt het ontwikkelen van andere passende toegevoegde waarde diensten het meest op te leveren voor zowel marktpartijen, klanten als de energietransitie



Michiel van Werven

Senior Managing Consultant

m.vanwerven@berenschot.nl
06-10967530



Arthur Vernooij

Senior Consultant

a.vernooij@berenschot.nl
06-14746531



Anne Koot

Junior Consultant

a.koot@berenschot.nl
06-29397393

Berenschot