

# Directeur Michiel Kirch verwacht



Aankomend nieuwe directeur Michiel Kirch ...geen spijt van verkoop aan Electrabel...

(door Martin Steenbeeke) Electrabel nam met de overname van het leveringsbedrijf een forse hap uit Cogas Energie. Wat doet een energiebedrijf dat geen gas en elektriciteit levert, maar nog wel de leidingen en kabels in handen heeft en het kabelsignaal doorgeeft? Dat zet in op relatief nieuwe activiteiten als glasvezel, duurzame energie en slimme meters. "De omzet is wel gedaald, maar de winstgevendheid niet," zegt Michiel Kirch, vanaf oktober de nieuwe algemeen directeur van Cogas Energie, als opvolger van Nico Schiphorst.

Is er na de verkoop van het leveringsbedrijf aan Electrabel voor de buitenwacht wel wat veranderd? Electrabel heeft de naam Cogas in bruikleen en het merendeel van de werknemers die, samen met de commerciële systemen en klanten, over

zijn gegaan naar Electrabel hebben allemaal nog hun eigen (Almelose) werkplek. Het is een situatie die voor verwarring kan zorgen, geeft Michiel Kirch toe, maar binnen afzienbare tijd komt hier een einde aan. "Onze systemen zijn nog een tijdje aan elkaar verbonden maar we zijn bezig om de laatste draadjes door te knippen." Electrabel, de grootste stroomproducent van Nederland, moet uiterlijk 2009 een andere naam hebben gekozen waaronder het gas en elektriciteit aan haar klanten levert. En in 2010 loopt ook de werkgelegenheidsgarantie af, waardoor het denkbaar is dat Electrabel-werknemers in het Cogas-kantoor een andere standplaats krijgen.

## Commodity

Het huidige Cogas Energie is afgeslankt qua omzet (van 300 naar 60 miljoen) en omvang (350 naar 230 medewerkers) maar niet minder

winstgevend, benadrukt Kirch. "Het rendement is ongeveer gelijkgebleven. Dat zegt veel over een 'commodity' product als energie. Je hebt heel veel omzet nodig om een beetje marge te maken." Het beheer en onderhoud van het netwerk aan kabels en leidingen en het kabelbedrijf zijn nu de hoofdactiviteiten; daar zijn duurzame energie en het meetbedrijf (op afstand uitlezen van energieverbruik) als nieuwe loten aan toegevoegd. "De sterkte van die hoofdactiviteiten is dat je ze verbindt tot één geheel, het gezamenlijk aanbiedt aan klanten als woningcorporaties, gemeenten, vastgoedontwikkelaars en installatiebedrijven en beter in kunt spelen op snel toenemende eisen op gebied van energiebesparing en toepassing van duurzame energie. Gezien onze ervaring met langjarige exploitatie van infrastructuur, factureren en contacten met klanten zijn wij een sterke partij. Ik verwacht dat we de komende jaren met

# na Electrabel-deal weer groei

enkele tientallen arbeidsplaatsen gaan groeien." Voor de activiteiten die niet verbonden zijn aan het netwerk, is Cogas ook actief buiten haar oorspronkelijke verzorgingsgebied, zoals in Zeeland, de Randstad en Limburg.

## Twente

Kirch werkt sinds 2001 bij Cogas, als hoofd netbedrijf en directeur operations. Daarvoor was hij werkzaam als management-consultant in onder meer de energiebranche, laatstelijk voor Van Spaendonck. "Als adviseur sta je aan de zijlijn, maar elke adviseur wil een keer de 'lijn' in."

**'Ik verwacht dat we de komende jaren met enkele tientallen arbeidsplaatsen gaan groeien'**

Omdat zijn familie uit Twente afkomstig is (ex-directeur Paul Kirch van reorganisatie Rottink is zijn oom) denken velen bij Cogas dat Kirch 'terug' is gekomen. De waarheid is een stuk minder sentimenteel. "Ik ben niet 'terug' gekomen, want ik had hier geen directe binding. Ik kende alleen de omgeving een klein beetje." Kirch koos voor een "uitdagende functie" in een zich liberaliserende sector die hij dankzij zijn advieswerkzaamheden goed kende. "Ik kon Cogas uittekenen tot drie cijfers achter de komma, zonder dat ik er ooit geweest was. Voor de liberalisering kenmerkt de sector zich door een hoge mate van stabiliteit en weinig veranderingen. En dat had zijn effecten op de werkwijze en medewerkers." Ingedut, behoudend? "Nee, ik zou eerder zeggen wat traditioneel. Maar het voldeed uitstekend in die omstandigheden."

## Code-Rood

De liberalisering heeft voor een relatief kleine speler als Cogas niet slecht uitgepakt, beseft Kirch. "De afzet is verzevenvoudigd, het aantal retailklanten is verdubbeld en uit onderzoek blijkt dat wij op gebied van lage prijzen, efficiency, betrouwbaarheid en klanttevredenheid ook hoog scoren." Waarom was het dan toch nodig om het leveringsbedrijf af te stoten en een deel van de zelfstandigheid op te geven? "We hadden als kleine organisatie voldoende ondernemingslust om alle veranderingen te kunnen verstouwen maar tegelijkertijd was de markt heel onstuimig.

Voor de liberalisering was de prijs heel stabiel, maar nu verschilde het per dag of week. In hittevolle periodes met code-Rood schoot de elektriciteitsprijs omhoog naar wel het honderdvoudige. In die periode ging je met gekromde tenen naar kantoor om je af te vragen hoe het er vandaag uit zou zien." De verhoogde risico's van inkoop van energie in combinatie met de nakende splitsingswet (die energiebedrijven verplicht netwerken te scheiden van de handel, productie en levering) bracht Cogas ertoe om "anders tegen de wereld aan te kijken," aldus Kirch. Niet lang nadat in april 2006 de splitsingswet in de Tweede Kamer werd aangenomen, verkocht Cogas voor 75 miljoen euro de leveringsactiviteiten aan Electrabel. "Hun aanbod konden we niet weigeren." Opmerkelijk is dat de Eerste Kamer de splitsingswet (nog) niet heeft aangenomen en dat Cogas eerder dan noodzakelijk geanticipeerd heeft op een wetswijziging. "Dat was best even slikken, maar de signalen zijn toch nog steeds dat de splitsingswet volledig wordt doorgevoerd. Ook met de informatie van vandaag is het een verstandige beslissing geweest."

## Glasvezel

De concurrentie lijkt het meest sterk in de kabelsector. Verschillende bedrijven storten zich op de kabelmarkt, waarbij glasvezel het toverwoord is. Door een verglaasde kabel kan meer en sneller data worden verstuurd. Ongeveer de helft van de klanten die het televisiesignaal via Cogas krijgt, heeft internet via het kabelnetwerk. Kirch noemt het verglaasde netwerk van Cogas, 'state of the art' maar de verglazing eindigt ergens onder de openbare weg en loopt niet door tot in de meterkast. En juist rond die laatste meters ontspint zich in den lande een felle strijd tussen bijvoorbeeld KPN en Reggefiber van Dik Wessels. Reggefiber wil de komende tien jaar jaarlijks 150.000 Nederlandse huishoudens aansluiten op een glasvezelnetwerk. In Oost-Nederland is Reggefiber al aan de slag in Deventer; Rijssen-Holten en Denekamp moeten snel volgen. Cogas gaat ook die laatste paar honderd meter tot aan de voordeuren verglazen, maar nu nog niet, zegt Kirch. "De vraag is op welk moment je dat moet doen. Bij nieuwbouw leggen we direct glasvezel aan of een leeg buisje naast een coaxkabel, waar glasvezel door heen kan. Met het huidige netwerk denken wij tot ver na 2010 toe te kunnen. De snelheid kan dankzij de voortschrijdende technologie nog steeds worden verhoogd. Voor

de behoefte van de gemiddelde consument is het voorsnog ruim voldoende. Je moet geen geld steken in iets wat je niet renderend kunt maken." Cogas heeft vorig jaar de grote zakelijke klanten aangesloten op het glasvezelnetwerk en mikt in 2007 op de MKB-klanten.

## Duurzame energie

De film van Al Gore, de klimaatverandering en de plannen van overheden om de CO<sub>2</sub>-uitstoot te verminderen spelen Cogas op de markt voor duurzame energie in de kaart. Nieuwe technieken zijn nodig om doelstellingen te halen. Cogas heeft al een gasexpansie-machine (drukverschillen brengen energie voort), een stortgasinstallatie en bouwt in Goor een biomassa-installatie maar verwacht veel van warmte-koudeopslag, de techniek waarbij voor verwarmen en koelen van woningen en gebouwen gebruik wordt gemaakt van ondergrondse waterbronnen. "Ten opzichte van de traditionele verwarming reduceer je de CO<sub>2</sub>-uitstoot met veertig tot tachtig procent. Ik ben ervan overtuigd dat over vijf of tien jaar de helft van de nieuwbouw wordt voorzien van warmte-koude systemen." De techniek neemt momenteel volgens Kirch "een grote vlucht", met dank aan burgemeester Jorritsma van Almere.

**'Je moet geen geld steken in iets wat je niet renderend kunt maken'**

De energiebron onder haar huis werd door het ontbreken van vergunningen onderwerp van een politieke rel. "Zij heeft het populair gemaakt," zegt Kirch met een grote glimlach. Het energieverbruik kan ook omlaag door de introductie van de zogeheten 'slimme meters' in huishoudens. Voor de zakelijke markt is het al ingevoerd maar ook de consumenten krijgen binnenkort een nieuwe meter waarbij op afstand meterstanden en verbruiken kunnen worden afgelezen. In het gebied van Cogas moeten tot 2014 zo'n 200.000 traditionele gas- en elektriciteitsmeters worden verwisseld. Het aantrekkelijke voor een bedrijf als Cogas is dat daar andere diensten aan kunnen worden gekoppeld. "Je kunt klanten wijzen op bepaalde patronen. Je kunt bij wijze van spreken hier op kantoor zien wat per uur wordt verbruikt. Bedrijven kunnen we bovendien adviseren over een gunstiger inkoopmoment van energie." ■