

Peeeks-CEO: 'Flex is een bijproduct'

Energiebedrijf Eneco heeft zijn activiteiten in slimme aansturing van huishoudelijke apparaten onder één dak gebracht: het dak van dochterbedrijf Peeeks. Dat huisvest naast Peeeks nu ook Crowdnett en Ampard. Het bedrijf stopt met het aansturen van windparken.

De stap maakt deel uit van de huidige fase van [Eneco's innovatie-strategie](#). Die is overgegaan van "duizend bloemen laten bloeien" naar "snoeien", zoals woordvoerder Edwin van de Haar bij de jaarcijfers toelichtte. Daarmee doelde het bedrijf dat de focus nu ligt op "commercie en executie". In het geval van dochterbedrijf Peeeks betekent dat de strategie aanscherpen en keuzes maken.

Bijproduct

"Flex is een bijproduct", zegt Jorrit Lucas, één van de oprichters van Peeeks. Peeeks is leverancier van software die zorgt voor slimme aansturing op afstand. Het bedrijf wordt vaak omschreven als een aggregator of een leverancier van flexdiensten. Flexdiensten betekenen dat op aanvraag de afname van elektriciteit of de levering van elektriciteit op het elektriciteitsnet kan worden bijgesteld. Dat is nodig om de balans op het net constant te houden, en netbeheerders betalen flexleveranciers daarvoor.

"Vijf jaar geleden zijn wij Peeeks begonnen met het idee: geef ons jouw flex, dan geven wij jou euro's", zegt Peeeks-topman Lucas. Peeeks richt zich met name op de consumentenmarkt. Het bekendste project is met slimme boilers, die de piekproductie van windparken moeten doen afnemen door juist op die momenten het water extra te verwarmen. Toch blijkt de verkoop van flex niet het gouden idee te zijn geweest dat de oprichters in handen dachten te hebben. "We hebben ontdekt dat dat niet de meest slimme propositie is."

Tegenspraak

Dat lijkt direct in tegenspraak met de gangbare gedachte dat met de komst van volatiele elektriciteitsopwek, zoals zon en wind, er meer vraag zal zijn [naar flexdiensten](#). Vraagsturing gaat in de toekomst een belangrijke rol spelen gelooft ook Lucas. "De prijs staat nu onder druk, maar met de groei van productie uit zon en wind komt het moment dat je blij bent dat je flex hebt." Maar de paar euro die dat oplevert, overtuigt de burger er niet van om de controle over zijn boiler uit handen te geven. "Degeen met de asset vindt flex niet belangrijk. Die vindt het belangrijk dat hij of zij altijd warm water heeft. Als je dan ook nog kunt helpen om het

landelijk stroomnet te balanceren is dat nog mooier." Maar ook bijvoorbeeld het tegengaan van churn, het klantverloop, kan een reden zijn om slimme sturing in te zetten.

Het samentrekken van **Crowdnett**, dat batterijen aanstuurt, **Ampard**, dat slimme aansturing voor batterijen ontwikkelt, en Peeeks moet leiden tot synergievoordelen, zegt Dirk-Jan Middelkoop, manager business development Peeeks en voorheen verantwoordelijk voor Crowdnett. "Verschillende initiatieven met slimme sturing worden nu bij elkaar getrokken." Het doel is om "schaalbare, repeterende" manieren van aansturing te ontwikkelen voor alle mogelijke huishoudelijke apparaten: boilers, warmtepompen, laadpalen, et cetera. "Het wordt interessant als we het met duizenden tegelijk kunnen uitrollen."

Afscheid

De focus op slimme aansturing van huishoudelijke grootverbruikers heeft gevolgen voor het andere verdienmodel van Peeeks. Het bedrijf stopt met het **slim aansturen van windparken**. Dat is wel een gok, aangezien de windbusiness lucratief was voor het jonge bedrijf. "Ik geloof in achter de meter", zegt Lucas. "Wind is een mooi model, maar niet voor ons."

De focus ligt op volume en massa, en de Peeeks-mannen verwachten dat die behaald kan worden bij de aansturing van huishoudelijke energieverbruikers. "Af en toe moet je snoeien om te groeien", zegt Middelkoop. "Wij willen hier de beste in worden." Voor de voormalige windklanten wordt een andere oplossing gezocht. "Dat wij stoppen mag hen geen hinder opleveren", zegt Lucas. "Het is maatwerk per partij."

Flex in warmtenetten en gas

De huidige en toekomstige klanten van Peeeks zijn grote bedrijven als **energieleveranciers**. De eigenaren van de assets, dus de huishoudens met boiler, warmtepomp en laadpaal, komt Peeeks zelf niet tegen. Die contacten blijven bij de energieleverancier. Peeeks levert de software die de aansturing mogelijk maakt. Maar toch is juist dat huishouden de sleutel tot de Peeeks-formule, benadrukt CEO Lukas: "Het concept werkt uitsluitend als het huishouden het interessant vindt. De totaalpropositie moet kloppen, de eigenaar van de asset moet blij worden van meer comfort achter de meter en meer inzicht."



Het team van Peeeks in Rotterdam. Jorrit Lucas en Dirk-Jan Middelkoop staan niet op de foto. (Foto: Peeeks/Eneco)

Dat systeem hoeft zich niet te beperken tot elektriciteitsdiensten, die nu het leeuwendeel van de flexdiensten uitmaken. Peeeks is ook aan het kijken of het warmtenetten slim kan aansturen. Nu regelt elk huishouden de eigen warmtevraag met een thermostaat. Dat betekent, net als bij elektriciteit, een piekvraag op het moment dat mensen 's ochtends opstaan of 's avonds thuiskomen. "Met andere parameters kun je de piek verlagen en toch het huis warm hebben op het moment dat het moet", zegt Lucas. "Je zou bijvoorbeeld goed geïsoleerde huizen eerder kunnen verwarmen. Centrale regie kan ervoor zorgen dat de peak-units, meestal de vieste units, op koude dagen ook uit kunnen blijven." Er lopen gesprekken met een geïnteresseerde partij, maar daarover houdt Lucas verder de lippen stevig op elkaar.

Ook over gas denken de slimme stuurders na. "Stel dat je een hybride warmtepomp hebt", zegt manager Middelkoop. Een hybride warmtepomp bestaat uit een warmtepomp op elektriciteit en een gasketel voor de momenten dat de warmtevraag groter is dan de pomp aan kan. "Dan zou je op het moment dat er een piek in de elektriciteitsvraag is, een deel van die hybride warmtepompen over kunnen laten schakelen op gas. Dat is weer een andere vorm van flexibiliteit."