

Cleantech Energy Crossing: duurzame energie over landsgrenzen

De bebouwde omgeving is verantwoordelijk voor 30 à 40% van het totale energieverbruik in Nederland en Duitsland. De omschakeling naar duurzame energie gaat niet vanzelf. Nieuwe en duurzame technologieën moeten concurreren tegen bestaande en vaak goedkopere fossiele alternatieven. Om de klimaatdoelstellingen van beide landen te halen, zijn nieuwe producten en diensten nodig die het energieverbruik verduurzamen en/of verminderen. In het Interreg DE-NL-[project Cleantech Energy Crossing \(CEC\)](#) werken daarom 2 netwerkorganisaties samen met kennis- en onderzoeksinstituten om innovaties een boost te geven en te zorgen dat kennis vanuit de kennisinstellingen bij mkb's terechtkomt. Dit alles gebeurt vooral in het grensgebied van Noordrijn-Westfalen en Overijssel, Gelderland, Noord-Brabant en Limburg.



Interreg maakt professioneler

Joep Lauret (projectmanager bij [Elestor](#)): “De CEC-subsidie was een uitkomst voor onze start-up. Met de ondersteuning vanuit Interreg zijn we inmiddels doorgroeid naar scale-up. Het was mijn eerste ervaring met een subsidieproject, dus ik moest in het begin stevig in de documenten en de regels duiken. Maar ik werd goed geholpen door het Interreg-secretariaat Duitsland-Nederland. De mensen daar legden me alles haarfijn uit. Zo’n Interreg-project dwingt je om je administratie in orde te krijgen. Voor ons als start-up was dat juist goed. Het maakte ons professioneler. En met dat subsidiepercentage van 50% kan je dubbel zo veel doen.”

Ervaringen en kennis delen

Jochem Garthoff (programmamanager energietransitie bij [Stichting Kiemt](#)) had al ervaring bij Interreg en hoe die projecten binnen grote organisaties werken. “De samenwerking met 30 mkb'ers ging heel goed. Ik probeerde eerst de projectbijeenkomsten zo effectief en kort mogelijk te houden. Maar op

een gegeven moment lieten we dat los. Juist het samenkomen in de werkpakketten vonden we ontzettend waardevol. Ervaringen en kennis delen: dat is echt een mooie winst van zo'n project."

Van elkaar leren

Garthoff: "We ontwikkelden veel producten tegelijk. Dat kost tijd. In de eerste 1,5 jaar moesten alle partners ook wennen aan de samenwerking. Maar mensen wisten elkaar steeds beter te vinden, waardoor het project in een versnelling kwam." Lauret vult aan: "We hadden bijvoorbeeld een discussie over energy accounting: hoe kan je garanderen dat de elektriciteit die iemand thuis krijgt groen is? Klanten willen dit zeker weten. We leerden van andere partners dat er een manier is om dat te laten zien: door een andere vorm van accounting te gebruiken. Dat had ik nooit eerder gezien." Een Duitse partner wilde in Mönchengladbach op een terrein een batterij voor energieopslag plaatsen. Elestor was daarbij betrokken. Lauret: "We leerden wat daarvoor allemaal nodig is, in de fysieke omgeving én vanuit een klantperspectief."

Samenwerken over de grens

Voor Elestor was het niet het eerste contact met Duitse bedrijven, maar wel de eerste echte samenwerking met Duitse partners. In het begin waren er vooroordelen, maar de samenwerking was een groot succes. Kiemt speelde hierbij een belangrijke rol: de stichting bracht partijen bij elkaar en gaf ruim de gelegenheid tijdens meetings. Garthoff: "Alles wat we doen staat in het teken van het netwerk. Als die activiteiten kunnen groeien of beter werken als zij een partner over de grens hebben, dan is dat precies wat wij willen." Beiden zijn het erover eens dat de leadpartner een behoorlijke administratieve last heeft. De partners ondersteunden Kiemt door allemaal 5% van hun subsidie af te dragen.

15 producten verbeterd

Lauret: "We hebben batterijen voor de opslag van energie erg verbeterd. Ook ontwikkelden we een [techniek](#) die er wereldwijd nog niet was. Het is niet gelukt om een batterij op locatie te plaatsen, maar we konden de tegenslag die ze hadden wel opvangen. Een mooi resultaat, want voor een volgende stap in de energietransitie is opslag keihard nodig." Garthoff: "De batterijen van alle innovatie-bedrijven zijn verbeterd en overwonnen alle kinderziektes. Samen werkten we aan 15 producten en elke partij had iets aan de stapjes die werden gezet."

Kansen voor financiering en kennis

Beiden zien dan ook de voordelen van Interreg en willen meewerken aan nieuwe projecten. Lauret: "Alle begin is lastig. Er zat zelfs een beetje privégeduld van oprichters in de financiering van de start-up. Maar hoe verder je komt, hoe meer investeerders je aantrekt. En ervaring in EU-projecten maakt het weer makkelijker om andere cofinanciering te krijgen."

Garthoff is blij met de selectie die Interreg maakt: "Dat scheidt het kaf van het koren. Zo blijven alleen echt interessante projecten over die ook echt iets kunnen waarmaken. Als partner word je ondersteund, kan je andere markten verkennen, en vooral nieuwe kennis opdoen. Het zijn hele

moie trajecten om bottom-up-samenwerking te ondersteunen. Verder biedt het je bedrijf een platform als etalage en veel reclamemogelijkheden, omdat er veel events worden georganiseerd en artikelen worden geplaatst.”

Garthoff: “Het was een mooie, complexe reis die veel heeft opgeleverd voor Kiemt en alle partners.”
Bekijk [hier het eind-event van Cleantech Energy Crossing](#). Lauret: “Europese subsidies zijn belangrijk om in heel Europa door te gaan met de omslag naar duurzame energie.”



Cleantech Energy Crossing officieel gelanceerd – deelnemers op de foto