



Bespaarenergiescan.nl



Even voorstellen

Ik ben Manfred de Loos, 43 jaar, woonachtig in Vught en reeds enkele jaren zelfstandig ondernemer en zo ook sinds kort oprichter van Bespaarenergiescan.nl

Wanneer ben je voor jezelf begonnen en waarom?

Ik heb in 2014 Bespaarenergiescan.nl gelanceerd uit interesse en uit eigen ervaring. Al jaren hoor ik vele huiseigenaren of bedrijven klagen over hun jaarafrekening om er vervolgens weer niets aan te doen om dit te veranderen.

Men weet vaak niet waar te beginnen en mensen “kennen” hun eigen huis vaak onvoldoende als het gaat om de valkuilen van hun verbruik qua gas en/of elektra. De meeste mensen zien pas wat men heeft verbruikt als de jaarafrekening op de deurmat valt, maar dan ben je natuurlijk te laat om tussentijds bij te sturen. Al begint men maar met maandelijks de meterstanden te noteren om te zien “of men op schema ligt”.

Zo kan het ene huishouden gebaat zijn bij minder stookkosten, het andere juist bij minder elektriciteitsverbruik en wellicht beiden. De complexiteit van factoren (o.a. soort pand, gezinssamenstelling, functie, inhoud e.d.) kunnen volledig afwijken, zelfs al betreft het aangrenzende panden. De onduidelijke tarieven die energieleveranciers en vergelijkingssites (vaak niet eens onafhankelijk maar een (in)direct initiatief van de energieleveranciers) erop na houden, ontmoedigen en stoten consumenten eveneens vaak af. Resultaat; teveel gedoe en dus blijft men maar weer zitten waar men zit en laat hiermee wederom enkele honderden euro's liggen door niet over te stappen. Mijn missie is het om hen als “coachend adviseur” de juiste richting te wijzen.

Wat kun jij betekenen voor je klanten?

Laagdrempelig en geheel onafhankelijk middels scherpe tarifiering huiseigenaren/bedrijven adviseren betreffende de besparingsmogelijkheden van hun energiekosten. Een particuliere energiescan slechts een kleine investering die veelal direct maar zeker op lange termijn dubbel en dwars wordt terugverdiend door de besparingen. Zo kan men ook een energiescan combineren met bijvoorbeeld burens, families of collegae. Indien bedrijven een energiescan laten uitvoeren betreft het een offerte op maat en kunnen zij zelfs in veel gevallen de bijkomende BTW terugvorderen bij de fiscus.

Waarin ben je uniek/onderscheidend?

Ik herken deze problematiek omdat ik zelf, wonend in een karakteristieke doch ongeïsoleerde houten 2-kapper uit de jaren '60, mijn eigen verbruik de laatste jaren drastisch heb teruggebracht. Ik herken de situatie waar mensen tegenaan lopen en achtte de tijd rijp om mijn expertise over te dragen. Het geven van inzicht en bewustwording is de 1^e stap naar duurzaamheid en werkt daarbij ook nog eens aanstekelijk.

Ook bieden we sinds kort de Bespaarenergie-waardecheque; een unieke en originele cadeaucheque die aan o.a. familie, vrienden en bekenden kan worden gegeven als presentje, een verjaardagscadeau, bij een verhuizing of voor de feestdagen. Vooral voor bedrijven en instellingen is deze waardecheque uitermate geschikt voor haar werknemers als incentive, verjaardagen, jubilea, verwelcoming nieuwe collega e.d.. En hoewel het nog ver weg lijkt is de waardecheque eveneens uitermate geschikt als origineel alternatief in een kerstpakket of als onderscheidend eindejaarsgeschenk aan zakelijke relaties. Het kan allemaal!

Hoe profileer je je bedrijf?

Als totaalaanbieder, laagdrempelig en no-nonsense, geen toeters en bellen maar gewoon 'what you see is what you get'.

Primair gericht op de particuliere huizenbezitter of huurder, maar ook bedrijven kunnen aankloppen om inzage en advies te krijgen in het energieverbruik. Voor o.a. woningstichtingen is het aantrekkelijk om diens huurders grootschalig een energiescan aan te bieden. Enerzijds kunnen bewoners de vaak behoorlijke huursom enigszins ondervangen door structureel eigen aanpassingen in het verbruikspatroon aan te brengen. Anderzijds kunnen de resultaten door de verhuurder als vertrekpunt worden genomen voor toekomstige investeringen of aanpassingen op het gebied van o.a. isolatie, verwarming e.d..

Ook kunnen bedrijven op de site adverteren mits zij in het werkgebied van duurzaamheid actief zijn; van installatiebedrijven tot leveranciers van meetapparatuur en alles daartussen.

Hoe vergroot je de aandacht voor jouw bedrijf?

Met name door het leveren van een maatwerkdienst en door goed te luisteren wat mensen willen en wat zij nastreven. Verder door gebruik te maken van de website, Facebook en Twitter en allerlei media als Provmedia, referenties e.d..

Waar wil je je verder nog in ontwikkelen?

Het uitbreiden en onderhouden van inhoudelijke technische kennis. Duurzaamheid is *de* toekomst en zal de komende jaren dagelijks (blijven) veranderen en dus ook de benodigde expertise.

Als je 1 advies mag geven aan je "klanten", wat zou dat zijn?

Begin simpel door je woonomgeving te (leren) snappen en daardoor weten waar je moet beginnen/zoeken. Besef dat structureel besparen op de energierekening zelden grote investeringen vergt, maar juist eenvoudige en relatief goedkope maatregelen kunnen een aanzienlijk en merkbaar rendement op korte, maar zeker op lange termijn opleveren. Het bekende ritje naar de bouwmarkt voor enkele spaarlampen is een begin, maar onvoldoende om structurele en substantiële besparingen op de maandelijks terugkerende lasten te realiseren.

Wat is jouw pitch om je bedrijf neer te zetten?

Energieleveranciers voorzien haar afnemers slechts van energie, maar het verbruikskarakter ligt bij de gebruiker(s) zelf. Door het verbruikspatroon te analyseren en in kaart te brengen, kan ik hen laten zien dat iedereen de mogelijkheid heeft om de maandelijks lasten aanzienlijk te reduceren zonder dat dit ten koste gaat van het wooncomfort.

Hoe word jij gevonden op internet?



Noot van de redactie

Manfred de Loos heeft zich toegelegd op het besparen van energie in uw woning of bedrijfspand. Daar hij zelf aan den lijven heeft ondervonden dat het ook anders kan, heeft hij een scan ontwikkeld om u op een simpele manier alert te maken op de mogelijkheden die er zijn.

Manfred is een veelzijdig persoon en vervult in zijn huidige bedrijf voornamelijk een adviserende rol, waardoor hij geheel onafhankelijk is en dus ook geen niet gebonden aan energieleveranciers. Ook kan hij u tips geven over vergelijkingssites.

Met een kleine investering, kunt u al fors besparen. Wilt u echter een uitgebreide rapportage met alle mogelijkheden en een mooi overzicht over het verbruik van uw apparatuur, ook dat is mogelijk. Het gaat bij deze besparingen vooral om bewustwording.

Laat u geld op straat liggen? Uw antwoord is waarschijnlijk “nee natuurlijk niet”. Toch doen we dit wel massaal, omdat we ons niet bewust zijn van ons verbruik. Doe de scan en zie wat u op straat laat liggen.