

Energie met **Bart**

• Gratis gids voor ondernemers

5 vragen die u zich moet stellen **voordat u** **overstapt** van energieleverancier

Een overstap kan u geld besparen, maar niet altijd, en niet voor iedereen. Deze gids helpt u de juiste vragen te stellen, zodat u een weloverwogen keuze maakt. Geen verkooppraatje, gewoon een eerlijk overzicht.



Bart

Onafhankelijk energieadviseur voor ondernemers · 10 jaar ervaring

Elk jaar stappen duizenden ondernemers over van energieleverancier, soms terecht, soms niet. **Voordat u een handtekening zet, is het slim om uzelf deze vijf vragen te stellen.** Hieronder leest u waarom elke vraag ertoe doet en wat u concreet kunt controleren.

1

Wanneer loopt mijn huidige contract precies af, en wat is de opzegtermijn?

Veel bedrijven stappen over op een moment dat helemaal niet nodig of voordelig is, simpelweg omdat ze de einddatum en opzegtermijn van hun huidige contract niet scherp hebben. Een verkeerd getimede overstap kan onnodige kosten of een dubbele contractperiode opleveren.

Check dit: zoek de einddatum en opzegtermijn op in uw huidige contract, of vraag dit na bij uw leverancier. Zonder deze informatie kunt u geen goede vergelijking maken.

2

Vergelijk ik op basis van mijn werkelijke verbruik, of op een gemiddelde?

Vergelijkingssites en offertes werken vaak met landelijke gemiddeldes. Uw bedrijf verbruikt waarschijnlijk anders, door bedrijfstijden, seizoensinvloeden of specifieke apparatuur. Een tarief dat op papier goedkoop lijkt, kan in de praktijk duurder uitpakken.

Check dit: vraag een berekening op basis van uw eigen jaarverbruik (elektriciteit én gas), niet op basis van een gemiddeld profiel.

3

Wat gebeurt er met de vaste leveringskosten, netbeheerkosten en energiebelasting?

De prijs per kWh of m³ is maar een deel van het verhaal. Vaste leveringskosten, kosten voor uw netbeheerder en energiebelasting maken vaak een groot deel van de rekening uit, en die verschillen niet of nauwelijks tussen leveranciers. Let dus op waar de vergelijking écht op gebaseerd is.

Check dit: vraag een volledige kostenopbouw op, niet alleen het kale leveringstarief, zodat u vergelijkt wat er werkelijk toe doet.

4

Past een vast of een dynamisch contract bij mijn situatie?

Een vast contract geeft zekerheid over uw kosten. Een dynamisch contract volgt de actuele marktprijs en kan voordeliger zijn, vooral als u zonnepanelen heeft of uw verbruik kunt verschuiven naar goedkopere momenten. Er is geen universeel beste antwoord; het hangt af van uw risicobereidheid en bedrijfsvoering.

Check dit: bepaal eerst of u actief kunt (of wilt) meebewegen met de energiemarkt. Zo niet, dan is een vast contract vaak rustiger.

5

Is overstappen eigenlijk wel de beste stap, of is niets doen nu verstandiger?

Dit is de vraag die de meeste vergelijkers u niet stellen. Soms is uw huidige contract nog steeds scherp, loopt de markt op dit moment ongunstig, of is het slimmer om eerst te kijken naar besparen of verduurzamen voordat u overstapt. Een eerlijk advies begint met de vraag of overstappen überhaupt nodig is.

Check dit: vraag een onafhankelijke, persoonlijke check van uw situatie, niet alleen een prijsvergelijking, maar een advies op maat.

Snel overzicht om paraat te houden

- ☐ Einddatum en opzegtermijn huidig contract
- ☐ Jaarverbruik elektriciteit en gas (indicatie is prima)
- ☐ Volledige kostenopbouw, niet alleen het leveringstarief
- ☐ Vast of dynamisch: past bij mijn situatie
- ☐ Een onafhankelijke, persoonlijke check voordat ik beslis

Twijfelt u nog, of wilt u dit voor uw situatie laten uitzoeken?

Ik denk graag persoonlijk met u mee, telefonisch, zonder verkooppraatje. Ik reageer altijd binnen uiterlijk 1 dag.

Bart

06 40 20 31 24

bartkleene@hotmail.nl