



Je vertrouwt  
'm op zijn  
blauwe ogen.

**Sander van Dompsele (1979) is een fenomeen. De enthousiaste eigenaar van Van Dompsele Bespaar Advies bezorgt klanten in een ommezwaai een lagere energierekening. Dat doet hij door strategisch in te kopen, direct via de beurs. Dat is een vak apart. Het is bijtijds inspelen op tarieven die dagelijks wisselen. Soms ook een tarief juist vastzetten om de prijs op de dagmarkt te verslaan. Sander beheerst dat tot in de finesses. Ook adviseert hij op kundige wijze hoe je bespaart in verbruik. "We hebben zelf software in huis die de slimme meter uitleest en in grafieken laat zien wat je verbruikt. Per jaar, per maand, per dag - zelfs per kwartier. Meten is weten en bovendien wettelijk verplicht voor bedrijven die jaarlijks meer dan 50000 kWh aan stroom afnemen".**

**FOCUS OP HARDERWIJK EN OMGEVING** Met deze unieke aanpak - hij is de enige energie-nota-adviseur in Nederland - heeft Sander al vele ondernemers blij gemaakt. Uit heel het land komen aanvragen. Toch wil hij de focus vooral op Harderwijk en omgeving houden. "Dan blijft het behapbaar en kan ik die echte service waarmaken." Benieuwd wie hij al hielp? Loop even binnen bij café-restaurant De Boterlap en Kok Experience. Of wat te denken van vishandel Dries van den Berg. Allemaal dik tevreden en inmiddels ambassadeur. "We blijven maar groeien. Om aan de vraag te voldoen en de kwaliteit te waarborgen, kunnen klanten zich per 1 oktober op onze website aanmelden. Zowel particulieren, midden- en kleinbedrijf als ook grootzakelijke aansluitingen." Iedere klant profiteert van Sanders gunstige inkoopstrategie en ontvangt van Hezelaer het energiecontract welke valt onder de raamovereenkomst met heldere voorwaarden.

**INKOOP EN EXCLUSIVITEIT MET HEZELAER** Tot in detail uitleggen hoe Sander energie inkoop, voert net iets te ver. Maar indien gewenst, legt deze rekenmeester het tot achter de komma uit. De korte samenvatting dan: Sander heeft een exclusief partnership met energiemaatschappij Hezelaer. Net als bij aandelen kan hij dagelijks tegen dagkoers inkopen. Precies zoals alle energiemaatschappijen dat doen. Alleen hebben die daarbovenop een hogere kostenopslag. Dat is hun verdienmodel. Sander is echter zeer duidelijk: "Wij hebben voor elke aansluiting de laagste kostenopslag van NL per verbruikersprofiel". Met andere woorden: hij rekent niet de marge die grote energiepartijen zichzelf toebedelen. Geen commerciële handel dus, maar sociaal. Sander werkt sinds 2019 exclusief samen met Hezelaer, maar ontvangt van hen geen commissie. "Mensen denken dat soms, omdat het vrij gebruikelijk is in de financiële sector. Net als indertijd met hypotheekverstrekkers. Dus ja, ik vind die vragen terecht, maar klanten kunnen mij op mijn blauwe ogen geloven."

**VOLMACHT EN VASTE PRIJS PER JAAR** Wie de handtekening zet, geeft Sander een volmacht om de inkoop te verzorgen en te beheren. "Ik regel alles voor je en je weet gewoon: ik zit goed." Wat hij daarvoor terugvraagt? "In het begin bracht ik 20 procent van de besparing in rekening. Sinds 2014 zijn we

overgestapt op een vaste prijs per jaar. Zo hanteren we een tarief op maat, passend bij de situatie van de klant."

**HARDERWIJK, EERSTE ENERGIENEUTRALE STAD VAN NEDERLAND?** Sanders energiepartner Hezelaer heeft in Terheijden het eerste energieneutrale dorp van Nederland gerealiseerd. Alle bewoners zijn van het gas af en krijgen energie via een eigen warmtenet en zonne- en windmolenpark. Sander ziet ook volop kansen voor Harderwijk, als misschien wel de eerste energieneutrale stad van Nederland. Groene stroom is dan belangrijk, maar zeker niet het enige middel. "Je kunt nog veel meer verduurzamen door juist minder energie te verbruiken. Daarom is dat advies op maat ook zo belangrijk." Met zijn netwerk en enthousiasme wil Sander graag alle partijen verbinden. "Het is meer dan een droom. Ik zie het als een kwestie van tijd."

**"VERTROUWEN,  
ONTZORGEN,  
BESPAREN"**

**DNA ENERGIE** Na vijftien jaar in de horeca begon Sander in 2009 voor zichzelf. De energiemarkt intrigeerde hem. Niet zo gek, als je zijn doopceel licht. Opa Herman kwam destijds vanuit Amsterdam naar Putten en werd vanwege zijn technisch inzicht de eerste elektricien in het dorp. Sander laat een foto zien: opa die eind jaren twintig op grote hoogte sleutelt aan het eerste elektriciteitsnetwerk van de Veluwe. Hermans zoon Wim, Sanders vader dus, leidde in de jaren

tachtig en negentig de installatietak van Scheer & Foppen in Harderwijk. Met die genen zit het dus wel goed. "Pa ging de eerste jaren altijd mee als we een klant bezochten. Hij leerde mij veel over gas en elektra. Inmiddels heb ik zoveel connecties dat ik moeiteloos kan bemiddelen als een technische aanpassing tot een besparing leidt. Ja, alles voor de klant."

*"We groeien snel en willen zoveel mogelijk mensen helpen zonder dit mooie werk uit handen te geven. Daarom kun je je per 1 oktober gemakkelijk aanmelden op onze website. Maar... alleen als je ons vertrouwt."*

**VAN DOMPSELE BESPAAR ADVIES**  
www.vdba.info



Opa Herman