

Voor elke klant optimale energie

"DE METERKAST VAN JE BEDRIJF IS HET KLOPPEND HART VAN JE ENERGIENOTA," ZEGT SANDER VAN VDBA. "ALS JE ZIET WAT DAAR BIJ ELKAAR KOMT! ZONDER DE JUISTE KENNIS KUN JE DAAR NIET DE JUISTE BESLISSINGEN OVER NEMEN. WIJ MAKEN JE BEDRIJF ENERGIE- EN TOEKOMSTBESTENDIG, OMDAT WIJ WÉL OVER DIE KENNIS BESCHIKKEN. DAT ZORGT ER OOK VOOR DAT JE VEEL GELD TERUGPAKT DAT NU WAARSCHIJNLIJK WEGLEKT."



PETER VAN DEN BERG;
"ALS EEN VIS IN HET WATER, ZO
VOELEN WIJ ONS BIJ VDBA!"

SANDER

WIJ VERKOPEN NIKS, WIJ
HELPEN JE AAN EEN TIJDLOZE EN
GEZONDE ENERGIENOTA



ONZE KENNIS VAN DE ENERGIEMARKT VIND JE ECHT NERGENS ANDERS

HARDERWIJK — Energie is hot, maar bij veel bedrijven nog niet hot genoeg, vindt Sander. Al sinds hij in 2009 zijn bedrijf Van Dompseleer Bespaar Advies oprichtte, helpt hij bedrijven besparen op energiecontracten en adviseert hij ze welke technische acties zij het beste kunnen nemen. Inmiddels behoort zo'n beetje half ondernemend Harderwijk tot zijn klantenkring, waaronder een groot deel van de horeca, makelaars, bakkers en vastgoedondernemers. Wat trekt ze naar VDBA?

De korte versie is dat VDBA de energienota als het ware opnieuw opbouwt, door nieuwe banden te creëren tussen ondernemers en bedrijven in de energiesector. Ook worden nieuwe samenwerkingen aangegaan waar nieuwe diensten uit voortkomen. Direct in het oog springt de aftocht van de klassieke vaste- en flexibele energiecontracten: zij maken plaats voor inkoop tegen dagprijzen op de energiemarkt. "Deze 'dynamische contracten' worden trouwens," zo meldt Sander tussen neus en lippen door, "binnen afzienbare tijd waarschijnlijk de verplichte Europese standaard."

PRIMEUR — Met VDBA heeft Sander in de loop der jaren laten zien dat zijn klanten een voor-sprong hebben. Want al in 2018 ging Sander een exclusief partnership aan met energieleverancier Hezelaer, in Nederland nu de nummer twee in dynamische contracten. Inmiddels is het tijd voor de volgende primeur: "Goed nieuws: per maart 2024 kan het MKB via onze website zelf een aanbod aanvragen en zich aanmelden,"

zegt Sander. "Zelfs het accorderen gaat online. Daarmee wordt dynamische energie inkoop echt toegankelijk voor iedereen. Zorgen over de liquiditeit van de energieleverancier hoeft je niet te maken. Sinds 2022 heeft ENVIEM met hun hoofdkantoor in Harderwijk en eigenaar van onder andere 400 TinQ tankstations in Nederland een meerderheidsbelang in Hezelaer Energy. Zij willen van liters naar kWh en zien in Hezelaer de ideale verduurzamingspartner."

ADVIES EN COÖRDINATIE — Al jaren helpt Sander zijn klanten met hun energienota. Wie een totaaloplossing wil voor de energienota, contractueel en technisch, kan dit gewoon via www.vdba.info regelen. Je kunt op deze website zelf een dynamisch aanbod aanvragen met de beste voorwaarden. Ook voor zon, accu's, laadpalen, hybride warmtepompen, aardwarmte en airco's kun je een aanvraag doen. Voor al deze verduurzaming werkt hij al sinds 2014 samen met Cobalt Energieoplossingen. Voor een landelijke dekking is dat per 2024 uitgebreid met Kous Duurzaam en Aalberts Duurzaam. Om je optimaal te kunnen helpen, werkt VDBA met een onvoorwaardelijke volmacht. Dat moet, legt Sander uit. "Wij treffen regelingen met de netbeheerder, de gemeente, met de energieleverancier, bedrijven die meters en laadpalen plaatsen, enzovoort. Zonder volmacht, lees vertrouwen, wordt dat ondoenlijk. In ruil daarvoor ontzorgen wij je volledig."

OPENHEID — Sander vindt dat het eerlijker zou zijn als voortaan elke leverancier eerst het totaalplaatje zou presenteren. "Wij doen dat standaard, omdat je zonder kennis niet weet waar je aan begint. Wij kijken qua keuzes al 10 jaar vooruit. Zonnepanelen op je dak zijn prima, maar als je ze goedkoop online aanschaft kan het zijn dat monteurs ze niet op de gewenste optimale software kunnen aansluiten. Of je hoort te laat dat je netbeheerder voorlopig geen zwaardere aansluiting heeft voor je zojuist bestelde laadpaal." Ondernemers die niet in die chaos willen belanden, kunnen hulp verwachten van VDBA. Sander sleutelt voortdurend aan diverse samenwerkingsverbanden. Dat gaat verder dan de dynamische-inkoopcontracten. VDBA heeft partners en verbindt je aan betrouwbare leveranciers. "Je wilt er niet alleen voor staan als onderneming, je wilt totale kennis van zaken om er uiteindelijk beter uit te springen."

GOUDEN KENNIS — Complete kennis, zo benadrukt Sander van Dompseleer, lijkt schaarser dan ooit. "Ik zie eigenlijk geen anderen in de markt die daarover beschikken, van de kleine ondernemer tot en met grote bedrijven tot op macroniveau. Hier bij VDBA zijn we helemaal up-to-date en voorbereid op veel nieuws wat er aankomt. Want het gaat harder dan ooit op energiegebied. Pak gewoon met ons die voor-sprong, klik naar onze site en blijf ook in de toekomst aangesloten!"

VAN DOMPSELER BESPAAR ADVIES B.V.
VONDELLAAN 9, 3842 EA HARDERWIJK
SERVICE@VDBA.INFO
VDBA.INFO

