

Batterij

Regeling.nl



VOORDEEL VIA JE WERKGEVER

TRAINING ADVISEURS

Alles wat je moet weten. Alles wat je moet kunnen.
Jouw gids voor **succesvolle gesprekken** met werkgevers.



JOUW ROL,
ONZE MISSIE



WAARDE VOOR
WERKGEVER &
WERKNEMER



SLIMME
OPLOSSINGEN



GROEI MEE MET
DE TOEKOMST



SAMEN BOUWEN AAN EEN
SLIMME, DUURZAME TOEKOMST
VOOR WERKGEVERS ÉN WERKNEMERS.



TRAINING
ADVISEURS
VERSIE 1.0

TRAININGSDOCUMENT ADVISEURS

BatterijRegeling.nl | Voordeel via het Werk B.V.

Inhoud

BatterijRegeling.nl Voordeel via het Werk B.V.	2
1. INTRODUCTIE.....	3
2. VISIE VAN VOORDEEL VIA HET WERK B.V.	4
3. WAT IS BATTERIJREGELING.NL?	5
4. WAAROM IS DIT CONCEPT ZO STERK?	6
5. BASISKENNIS THUISBATTERIJEN	6
6. EINDE SALDERINGSREGELING.....	7
7. FINANCIEEL VOORDEEL VOOR WERKNEMERS	8
8. VOORDELEN VOOR WERKGEVERS	8
9. HET COMPLETE PROCES STAP VOOR STAP	9
10. DE ROL VAN DE ADVISEUR	10
11. HOE VOER JE EEN GOED GESPREK?	10
12. VEELGESTELDE VRAGEN WERKGEVERS	11
13. OMGAAN MET BEZWAREN.....	14
14. HOE SLUIT JE EEN WERKGEVER AAN?	17
15. PRAKTISCHE WERKWIJZE	18
16. ONZE KERNWAARDEN	18
17. DO'S & DON'TS.....	18
18. SAMENVATTING	19

1. INTRODUCTIE

Welkom bij BatterijRegeling.nl.

Als adviseur ben jij het eerste contactmoment met werkgevers. Jij vertegenwoordigt niet alleen BatterijRegeling.nl, maar ook de visie van Voordeel via het Werk B.V.

Onze missie is groter dan alleen thuisbatterijen verkopen.

Wij bouwen aan hét platform van Nederland voor moderne secundaire arbeidsvoorwaarden.

Werkgevers zoeken vandaag de dag:

- onderscheidend werkgeverschap
- duurzame oplossingen
- aantrekkelijke voordelen voor medewerkers
- oplossingen zonder extra werkdruk

En precies daar komt ons concept samen.

Jij bent degene die werkgevers hierin meeneemt.

Belangrijk:

Jouw taak is NIET om batterijen technisch te verkopen aan medewerkers.

Jouw taak is:

- werkgevers enthousiasmeren
 - vertrouwen creëren
 - het concept uitleggen
 - ontzorgen
 - de serviceovereenkomst laten tekenen
 - zorgen dat de werkgever begrijpt hoe eenvoudig het proces is
-

2. VISIE VAN VOORDEEL VIA HET WERK B.V.

Voordeel via het Werk B.V. bouwt aan een platform waarbij werkgevers hun medewerkers collectieve voordelen kunnen aanbieden.

Wij geloven dat secundaire arbeidsvoorwaarden de toekomst zijn.

Niet alleen salaris is belangrijk.

Medewerkers willen ook:

- lagere maandlasten
- duurzaamheid
- gezondheid
- zekerheid
- slimme financiële voordelen

Wij maken dit mogelijk via collectieve regelingen.

BatterijRegeling.nl is het eerste concept binnen dit platform.

In de toekomst zullen ook andere diensten worden aangeboden zoals:

- energiecontracten
- laadpalen
- warmtepompen
- verzekeringen
- internet & telefonie
- lifestyle voordelen
- gezondheid & sport

Ons doel:

De grootste aanbieder van collectieve werknemersvoordelen van Nederland worden.

3. WAT IS BATTERIJREGELING.NL?

BatterijRegeling.nl maakt thuisbatterijen toegankelijk voor werknemers via de werkgever.

Het concept werkt vergelijkbaar met een fietsplan.

Door gebruik te maken van:

- brutolooninruil
- WKR
- cafetariaregelingen

ontstaat er een financieel voordeel voor medewerkers.

Daarnaast verzorgen wij:

- begeleiding
- offertes
- service
- administratie
- installatie
- BTW begeleiding
- ondersteuning

Werkgevers worden volledig ontzorgd.



4. WAAROM IS DIT CONCEPT ZO STERK?

Ons concept combineert meerdere sterke onderdelen:

1. Financieel voordeel

Werknemers kunnen flink besparen.

2. Duurzaamheid

Thuisbatterijen worden steeds belangrijker.

3. Ontzorging

Werkgevers hoeven bijna niets zelf te doen.

4. Onderscheidend werkgeverschap

Werkgevers bieden een unieke arbeidsvoorwaarde.

5. Toekomstbestendig

Door afbouw van salderen groeit de behoefte enorm.

6. Collectieve kracht

Door via werkgevers te werken ontstaat schaalvoordeel.

5. BASISKENNIS THUISBATTERIJEN

Je hoeft geen technisch specialist te zijn.

Maar je moet wel de basis begrijpen.

Wat doet een thuisbatterij?

Een thuisbatterij slaat opgewekte zonne-energie op.

Die energie kan later worden gebruikt.

Bijvoorbeeld:

- in de avond
- tijdens piekuren
- bij hoge energietarieven

Waarom wordt dit belangrijk?

Door het afbouwen van de salderingsregeling krijgen mensen minder terug voor teruggeleverde stroom.

Dus:

- zelf opslaan wordt interessanter
- energie slimmer gebruiken wordt belangrijker

EMS systeem

EMS = Energy Management System.

Dit systeem stuurt:

- laden
- ontladen
- slim energieverbruik

automatisch aan.

6. EINDE SALDERINGSREGELING

Veel werkgevers kennen dit onderwerp al uit het nieuws.

Belangrijk om simpel uit te leggen:

Vroeger:

- teveel opgewekte stroom werd volledig verrekend.

Nu:

- die regeling stopt stap voor stap.

Daardoor:

- krijgen huishoudens minder terug
- wordt opslag interessant
- stijgt de vraag naar thuisbatterijen enorm

Belangrijk:

Wij verkopen geen angst, wij laten vooral de oplossing zien.

7. FINANCIIEEL VOORDEEL VOOR WERKNEMERS

Het grootste voordeel ontstaat door:

- brutolooninruil
- netto aflossing

Daardoor ontstaat vaak een voordeel tot tientallen procenten.

Daarnaast:

- lagere energiekosten
- meer eigen energieverbruik
- voorbereiding op de toekomst

Belangrijk:

Jij hoeft geen financieel adviseur te zijn, details worden door de service desk uitgelegd.

8. VOORDELEN VOOR WERKGEVERS

Werkgevers krijgen:

1. Onderscheidend werkgeverschap

Een unieke arbeidsvoorwaarde.

2. Geen investering vooraf

Werkgever hoeft systemen meestal niet zelf te betalen.

3. Volledige ontzorging

Wij verzorgen bijna alles.

4. Duurzaam imago

Past perfect binnen ESG en duurzame doelstellingen.

5. Tevreden medewerkers

Lagere energiekosten zorgen voor waardering.

6. Toekomstig platform

Werkgevers stappen direct in een groter voordelenplatform.

9. HET COMPLETE PROCES STAP VOOR STAP

Stap 1 – Kennismaking

Adviseur legt concept uit.

Stap 2 – Ondertekening serviceovereenkomst

Werkgever sluit zich aan.

Stap 3 – Activatie

Werkgever ontvangt:

- e-mail
- landingspagina

Stap 4 – Aanmeldperiode

3 weken vrijblijvende aanmelding medewerkers.

Stap 5 – Inventarisatie

Werkgever deelt:

- WKR
- cafetariaregeling
- loongegevens

Stap 6 – Offertes & begeleiding

Onze service desk begeleidt medewerkers.

Stap 7 – Definitieve selectie

Definitieve deelnemers worden verwerkt.

Stap 8 – Levering & installatie

Installatie bij medewerkers thuis.

Stap 9 – BTW begeleiding

Ondersteuning bij teruggave.

Stap 10 – Nieuwe rondes

Elk kwartaal nieuwe instapmogelijkheid.

10. DE ROL VAN DE ADVISEUR

Jij bent:

- adviseur
- verbinder
- uitlegger
- vertrouwenspersoon

Niet:

- installateur
- technisch specialist
- financieel adviseur

Jouw doel:

Werkgevers laten begrijpen:

"Dit is interessant én eenvoudig."

11. HOE VOER JE EEN GOED GESPREK?

Begin altijd met vragen

Bijvoorbeeld:

- Hoe kijkt u naar duurzame arbeidsvoorwaarden?
- Zijn jullie bezig met duurzaamheid?
- Hoe belangrijk is goed werkgeverschap?

Praat simpel

Geen ingewikkelde technische uitleg.

Focus op voordelen

Niet op techniek.

Leg nadruk op ontzorging

Werkgevers willen geen extra werk.

Wees enthousiast

Enthousiasme verkoopt.

12. VEELGESTELDE VRAGEN WERKGEVERS

Kost dit ons veel tijd?

Nee. Juist daarom is BatterijRegeling.nl volledig ingericht op ontzorging.

Wij verzorgen onder andere:

- communicatie richting medewerkers
- landingspagina's
- begeleiding van medewerkers
- offertes en administratie
- ondersteuning bij vragen
- installatieplanning
- service en opvolging

De werkgever hoeft in de praktijk vooral:

- de activatiemail door te sturen
- de WKR/cafetaria gegevens aan te leveren
- de loonverwerking correct uit te voeren

Daarna nemen wij vrijwel het volledige proces over.

Moeten wij investeren?

In de meeste gevallen niet.

Afhankelijk van de gekozen financieringsconstructie worden de systemen gefinancierd via erkende financiers zoals:

- De Lage Landen (DLL)
- Ned Fund Finance B.V.

De werkgever fungeert hierbij voornamelijk als facilitator binnen de regeling.

Daardoor kunnen werkgevers hun medewerkers een unieke duurzame arbeidsvoorwaarde aanbieden zonder grote investeringen vooraf.

Wat gebeurt er bij uitdiensttreding?

Hiervoor is een uitgebreide zekerheidsstructuur ontwikkeld.

Bij uitdiensttreding worden eerst:

- vakantiegeld
- vakantiedagen
- bonussen
- overige tegoeden

verrekend met de openstaande verplichting.

Daarna maakt de werknemer afspraken over de resterende betaling.

Daarnaast blijft de batterij gedurende de looptijd dienen als onderpand.

Pas wanneer alle overeengekomen stappen aantoonbaar zijn doorlopen, wordt eventueel een resterende schuld overgenomen vanuit de afgesproken risicoafdekking.

Hierdoor wordt het risico voor de werkgever maximaal beperkt.

Zijn wij aansprakelijk voor de batterij?

Nee.

De verantwoordelijkheid voor:

- productkwaliteit
- installatie
- technische werking
- garanties

ligt bij de aangesloten leveranciers en installateurs.

Werkgevers sluiten een serviceovereenkomst voor deelname aan het concept, maar dragen geen technisch productrisico.

Daarnaast werken wij uitsluitend met professionele partners en gecertificeerde installateurs.

Is dit legaal?

Ja.

Het concept is gebaseerd op bestaande fiscale mogelijkheden zoals:

- WKR (Werkkostenregeling)
- cafetariaregelingen
- brutolooninruil

constructies die in Nederland al jarenlang worden toegepast, bijvoorbeeld binnen fietsplannen.

Belangrijk is wel dat de regeling correct wordt verwerkt binnen de salarisadministratie.

Daarom begeleiden wij werkgevers actief bij de implementatie en verwerking.

Waarom nu?

De energiemarkt verandert snel.

Door de afbouw van de salderingsregeling ontvangen huishoudens steeds minder vergoeding voor teruggeleverde zonne-energie.

Daardoor groeit de behoefte aan:

- energieopslag
- slimmer energieverbruik
- onafhankelijkheid van energieleveranciers

Thuisbatterijen worden hierdoor de komende jaren steeds relevanter.

Werkgevers die nu instappen:

- lopen voorop in duurzaamheid
 - bieden een innovatieve arbeidsvoorwaarde
 - onderscheiden zich richting personeel
 - stappen vroeg in een snelgroeiende markt
-

13. OMGAAN MET BEZWAREN

Een goede adviseur probeert bezwaren niet weg te drukken.

Bezwaren betekenen meestal:

- interesse
- behoefte aan zekerheid
- behoefte aan vertrouwen
- behoefte aan duidelijkheid

Blijf altijd:

- rustig
- professioneel
- positief
- adviserend

Luister eerst. Onderbreek niet.

Vaak zit achter een bezwaar een andere onderliggende twijfel.

Gebruik daarom altijd vragen zoals:

- “Waar twijfelt u vooral over?”
- “Wat zou u nodig hebben om hier vertrouwen in te krijgen?”
- “Wat houdt u op dit moment nog tegen?”

Het doel is niet om te ‘verkopen’, maar om vertrouwen te creëren.



Bezwaar 1 – “Ik wil er eerst over nadenken.”

Dit betekent meestal:

- ik begrijp het nog niet volledig
- ik wil zekerheid
- ik wil intern overleggen
- ik voel interesse maar wil geen druk

Reageer nooit met druk.

Goede reactie:

“Dat begrijp ik volledig. Het is ook een vernieuwend concept. Mag ik vragen waar u vooral nog over twijfelt? Dan kan ik daar eventueel nog wat extra duidelijkheid over geven.”

Of:

“Logisch. Juist daarom plannen veel werkgevers eerst een vrijblijvende kennismaking in voordat we starten.”

Belangrijk:

- houd controle over het gesprek
- stel vervolgvragen
- plan altijd een vervolgactie

Bijvoorbeeld: “Zullen we anders alvast een kort vervolgmoment inplannen?”

Bezwaar 2 – “Dit kost ons waarschijnlijk veel tijd.”

Dit is één van de meest voorkomende bezwaren.

Werkgevers zijn vaak bang voor:

- extra administratie
- vragen van medewerkers
- extra werkdruk
- complexe implementatie

Daarom is ontzorging één van onze belangrijkste pijlers.

Sterke reactie:

“Juist daarom hebben wij het volledige proces ingericht op ontzorging. In de praktijk hoeft u vooral de activatiemail door te sturen en de benodigde WKR- en salarisgegevens aan te leveren. Daarna nemen wij vrijwel het hele traject over, inclusief begeleiding van medewerkers, offertes, administratie en service.”

Extra sterke toevoeging:

“Werkgevers zijn vaak positief verrast hoeveel wij daadwerkelijk uit handen nemen.”

Bezwaar 3 – “Ik ken thuisbatterijen eigenlijk niet goed.”

Dit bezwaar komt vaak voort uit onzekerheid.

Belangrijk: Maak het onderwerp simpel.

Ga niet technisch praten.

Sterke reactie:

“Dat horen we vaker. Juist daarom begeleiden wij het volledige traject. U hoeft geen specialist in thuisbatterijen te zijn. Wij zorgen ervoor dat medewerkers goed worden geïnformeerd en begeleid.”

Eventueel aanvullen:

“De markt ontwikkelt zich momenteel enorm snel door de afbouw van de salderingsregeling. Daardoor groeit de interesse in energieopslag sterk.”

Bezwaar 4 – “Ik weet niet of medewerkers hier interesse in hebben.”

Belangrijk: Haal de druk weg.

Sterke reactie:

“Juist daarom starten we met een vrijblijvende aanmeldperiode. Medewerkers kunnen zich vrijblijvend aanmelden waarna wij inzichtelijk maken hoeveel interesse er daadwerkelijk is.”

Of:

“Veel werkgevers denken vooraf dat de interesse beperkt zal zijn, maar zijn verrast door het aantal medewerkers dat actief informatie aanvraagt.”

Extra sterke toevoeging:

“Door de stijgende energiekosten en het einde van salderen leeft dit onderwerp momenteel enorm onder werknemers.”

Bezwaar 5 – “Wat als een medewerker uit dienst gaat?”

Dit is vaak een belangrijk beslispunt.

Sterke reactie:

“Daarvoor hebben wij een uitgebreide zekerheidsstructuur ontwikkeld. Eerst worden openstaande tegoeden verrekend, daarna volgen betalingsafspraken met de werknemer en daarnaast blijft de batterij dienen als onderpand. Hierdoor wordt het risico voor de werkgever maximaal beperkt.”

Belangrijk: Straal hierbij rust en zekerheid uit.

Bezwaar 6 – “Wij willen geen financieel risico lopen.”

Sterke reactie:

“Dat begrijpen wij volledig. Daarom hebben wij het concept juist opgebouwd met professionele financiers, duidelijke overeenkomsten en een uitgebreide risicoafdekking. Daarnaast ligt het technische productrisico bij de leveranciers en installateurs.”

Belangrijkste les bij bezwaren

Een bezwaar is geen afwijzing.

Een bezwaar betekent meestal:

- iemand denkt serieus na
- iemand zoekt zekerheid
- iemand wil vertrouwen voelen

De beste adviseurs:

- blijven rustig
- luisteren goed
- praten eenvoudig
- creëren vertrouwen
- nemen onzekerheid weg

Verkoop nooit vanuit druk.

Verkoop vanuit duidelijkheid, rust en vertrouwen.

14. HOE SLUIT JE EEN WERKGEVER AAN?

Doel van het gesprek:

- vertrouwen creëren
- concept begrijpelijk maken
- ontzorgen
- serviceovereenkomst laten tekenen

Belangrijk:

Laat zien hoe simpel het proces is.

15. PRAKTISCHE WERKWIJZE

Na ondertekening:

1. Werkgever ontvangt activatie mail
2. Werkgever stuurt mail door
3. Medewerkers melden zich aan
4. Service desk neemt over

Adviseur blijft betrokken voor relatiebeheer.

16. ONZE KERNWAARDEN

Zekerheid - Alles goed geregeld.

Kwaliteit - Professionele partners.

Ontzorgen - Wij nemen werk uit handen.

Echt voordeel - Tastbare voordelen voor werkgevers én werknemers.

17. DO'S & DON'TS

DO'S

- luister goed
- stel vragen
- praat simpel
- wees enthousiast
- focus op voordelen
- straal vertrouwen uit

DON'TS

- te technisch worden
- te ingewikkeld praten
- druk zetten
- financiële garanties geven
- improviseren bij juridische vragen



18. SAMENVATTING

BatterijRegeling.nl is veel meer dan alleen een regeling voor thuisbatterijen.

Wij bouwen aan een vernieuwend platform waarbij werkgevers en werknemers samen profiteren van slimme, duurzame en financieel aantrekkelijke oplossingen. Wat vandaag begint met energie en thuisbatterijen, groeit door naar een compleet ecosysteem van moderne secundaire arbeidsvoorwaarden.

Wij geloven dat de toekomst van werkgeverschap draait om:

- échte voordelen voor medewerkers
- duurzaamheid en innovatie
- financiële bewustwording
- collectieve kracht
- volledig ontzorgde oplossingen

Daarom bouwen wij aan:

- een krachtig voordelenplatform
- collectieve regelingen met tastbaar financieel voordeel
- duurzame energieoplossingen voor de toekomst
- innovatieve arbeidsvoorwaarden
- langdurige samenwerkingen met werkgevers
- een merk waar vertrouwen, kwaliteit en service centraal staan

BatterijRegeling.nl helpt werkgevers niet alleen met verduurzamen, maar ook met:

- het aantrekken van personeel
- het behouden van medewerkers
- onderscheidend werkgeverschap
- medewerkerstevredenheid
- maatschappelijke en duurzame doelstellingen

En precies daarin ligt jouw rol als adviseur.

Jij bent niet zomaar iemand die een dienst verkoopt.

Jij bent degene die werkgevers laat zien:

- hoe eenvoudig het concept werkt
- hoeveel impact het kan maken
- hoe goed alles georganiseerd is
- hoeveel voordeel het oplevert voor medewerkers
- en hoe weinig tijd het de werkgever daadwerkelijk kost

Jij creëert vertrouwen.

Jij brengt enthousiasme.

Jij bent het gezicht van het concept.

Na een goed gesprek moet een werkgever denken:

“Dit is slim, dit is professioneel, dit past perfect bij de toekomst en verrassend genoeg is het ook nog eens ontzettend eenvoudig geregeld.”

