



SCRIPT MASTERCLASS

SPELREGELS VAN DE ENERGIEMARKT



Kennis
geeft **richting**



Inzicht
maakt het **verschil**



Actie
brengt ons **vooruit**

NAAR DE
TOEKOMST
→

KENNIS
INZICHT
ACTIE



IMPACT VOOR GENERATIES

OVERZICHT MASTERCLASS

OPENING

1. Spelregels van de Energiemarkt
2. Promotievideo
3. Waarom deze Masterclass?
4. Programma

DEEL 1 — HOE ZIJN WE HIER GEKOMEN?

5. 1989 – Geschiedenis
6. Hoe werkt Nederland?
7. Het probleem
8. Waarom juist nu?
9. Zakelijke markt
10. Particuliere markt
11. Dit is de realiteit
12. De stand van ons stroomnet
13. Einde saldering per 1 januari 2027

DEEL 2 — DE NIEUWE ENERGIEMARKT

14. Meerdere energiemarkten
15. EPEX
16. Onbalansmarkt

DEEL 3 — DE THUISBATTERIJ

- 17. De oplossing: thuisbatterij
- 18. Wacht even...
- 19. Word Appelmaniak
- 20. De Appelmarkt™
- 21. Ons magazijn
- 22. De vrachtwagen
- 23. Praktijkvoorbeeld
- 24. De persoonlijke assistent – EMS

DEEL 4 — WAAROM 20 kWh + 10 kW?

- 25. Waarom 20 kWh en 10 kW?
- 26. Méér dan einde salderen

DEEL 5 — KWALITEIT & ZEKERHEID

- 27. Hoeveel batterijfabrieken denkt u dat er zijn?
- 28. 12.000 batterijfabrieken
- 29. Kwaliteit boven alles
- 30. Wist u dat?
- 31. Back-up zonder compromissen
- 32. Twee soorten thuisbatterijen
- 33. De kracht van een complete oplossing

DEEL 6 — PRIJS & COLLECTIEF

- 34. Wat doet de markt?
- 35. Ons pakket – Collectieve aanbieding
- 36. Aanmelden

AFSLUITING

- 37. Vragen
- 38. Bedankt – U bent aan zet

SCRIPT MASTERCLASS

DIA 1 — SPELREGELS VAN DE ENERGIEMARKT

“Goed [morgen/middag/avond] allemaal en welkom.

Fijn dat jullie er zijn.

Ik wil meteen beginnen met één belofte.

Ik ga vandaag niet proberen om van jullie energiespecialisten te maken.

Sterker nog: als jullie na deze Masterclass alle termen kunnen uitleggen die tegenwoordig voorbij komen — EPEX, onbalans, netcongestie, salderen, EMS — dan heb ik waarschijnlijk iets verkeerd gedaan.

Want het doel van vandaag is veel eenvoudiger.

Ik wil dat jullie aan het einde begrijpen **wat er aan het veranderen is, waarom het verandert en vooral: wat dat voor jullie betekent.**

De energiemarkt verandert namelijk razendsnel.

En als de spelregels veranderen, kun je twee dingen doen.

Je kunt wachten tot je ermee geconfronteerd wordt...

of je kunt zorgen dat je de spelregels begrijpt.

En precies daarvoor zijn we vandaag hier.”

→ “Maar voordat ik jullie ook maar één grafiek of technisch verhaal laat zien, wil ik beginnen met een korte video.”

DIA 2 — PROMOTIEVIDEO

Coach zegt alleen:

“Kijk vooral even goed. Daarna kom ik bij jullie terug.”

→ START VIDEO

Na de video:

“Mooi.

En eigenlijk zit de kern van deze hele Masterclass al in die video.

Onze wereld verandert.

Ons energiegebruik verandert.

Maar het systeem waar al die elektriciteit doorheen moet, verandert lang niet zo snel mee.

En dáár begint ons verhaal.”

DIA 3 — WAAROM DEZE MASTERCLASS?

“Kijk eens naar deze dia.

Salderen. Netcongestie. Onbalans. EPEX. Terugleverkosten. Capaciteitstarieven.

Voor iemand die hier niet dagelijks mee bezig is, lijkt de energiemarkt inmiddels bijna een andere taal.

En ondertussen wordt er wél van u verwacht dat u keuzes maakt.

Moet ik nog zonnepanelen nemen?

Wat gebeurt er na 2027?

Heeft een thuisbatterij zin?

Moet ik een dynamisch energiecontract nemen?

En wat is in hemelsnaam onbalans?

Het probleem is dus niet dat er te weinig informatie is.

Het probleem is dat er **zóveel informatie is dat mensen het overzicht kwijtraken**.

Daarom gaan we vandaag niet beginnen bij een batterij.

We beginnen bij het systeem.

Want pas wanneer u begrijpt **waarom de markt verandert**, kunt u beoordelen welke oplossing bij die nieuwe markt past.”

→ “En daarvoor gaan we eerst een klein stukje terug in de tijd.”

DIA 4 — PROGRAMMA

“We nemen jullie vandaag mee door acht stappen.

We beginnen bij de geschiedenis.

Daarna kijken we hoe ons elektriciteitsnet eigenlijk werkt en waarom het op steeds meer plaatsen vastloopt.

Vervolgens kijken we naar de nieuwe energiemarkten.

Daarna pas komt de thuisbatterij.

En die gaan we zo eenvoudig uitleggen dat zelfs iemand die nog nooit een kilowattuur heeft opgezocht precies begrijpt wat hij doet.

Daarvoor hebben we trouwens iets bijzonders bedacht.

De Appelmarkt.

Daar komen we straks op terug.

En helemaal aan het einde laten we zien welke totaaloplossing wij hebben samengesteld en wat het collectief betekent.

Dus eerst kennis.

Dan inzicht.

En pas daarna praten we over een oplossing.”

DIA 5 — 1989 – GESCHIEDENIS

“Om te begrijpen waarom onze energiemarkt vandaag zo ingewikkeld lijkt, moeten we begrijpen waar we vandaan komen.

Vroeger was energie eigenlijk heel simpel.

Er waren grote energiecentrales.

Die produceerden elektriciteit.

Die elektriciteit ging één kant op: via het elektriciteitsnet naar huizen en bedrijven.

En de consument?

Die consumeerde.

Meer eigenlijk niet.

Vanaf de jaren negentig veranderde dat systeem steeds verder richting een vrije energiemarkt.

Er kwamen meer marktpartijen, meer concurrentie en uiteindelijk konden wij zelf onze energieleverancier kiezen.

Daar kwam vervolgens nog iets veel belangrijkers bij.

Zonnepanelen.

Windmolens.

Elektrische auto's.

Warmtepompen.

En ineens zijn wij niet alleen meer consumenten.

Steeds meer huishoudens produceren zelf elektriciteit.

En daarmee veranderde een relatief eenvoudig systeem in een enorm dynamisch systeem.”

→ “Om te begrijpen waarom dat problemen veroorzaakt, moeten we eerst weten wie eigenlijk wat doet.”

DIA 6 — HOE WERKT NEDERLAND?

“Dit is misschien wel een van de belangrijkste plaatjes van vandaag.

Bovenaan staat TenneT.

Zie TenneT als de snelwegbeheerder van onze elektriciteit. Zij zorgen voor het landelijke hoogspanningsnet en transporteren enorme hoeveelheden elektriciteit over grote afstanden.

Daaronder zitten de regionale netbeheerders.

Zij brengen die elektriciteit via het regionale en lokale net uiteindelijk naar wijken, bedrijven en woningen.

Dan hebben we de energieleverancier.

Dat is de partij waarvan u de factuur krijgt en waar u uw energiecontract afsluit.

En onderaan staan wij.

Huishoudens en bedrijven.

Maar hier ontstaat vaak een misverstand.

Elektriciteit wordt fysiek via het elektriciteitsnet bij u gebracht. Uw commerciële energieleverancier regelt onder andere uw contract, inkoop en facturatie.

En dat onderscheid is belangrijk.

Want wanneer het fysieke elektriciteitsnet vol zit, kan uw energieleverancier dat probleem niet simpelweg oplossen.

Dan hebben we een infrastructuurprobleem.”

DIA 7 — HET PROBLEEM

“En dat infrastructuurprobleem heeft inmiddels een naam die u waarschijnlijk steeds vaker hoort:

netcongestie.

Ik vergelijk het graag met de snelweg.

Stel dat een snelweg drie rijstroken heeft.

Dat gaat jarenlang prima.

Maar vervolgens gaan steeds meer mensen rijden.

Er komen elektrische vrachtwagens bij.

Meer woonwijken.

Meer bedrijven.

En ondertussen bouwen we niet snel genoeg extra rijstroken.

Wat gebeurt er?

File.

Precies dat gebeurt nu met elektriciteit.

We willen met z'n allen steeds meer elektriciteit door een netwerk sturen dat daar op veel plaatsen niet voor ontworpen is.

En het resultaat ziet u hier.

Wachttijden.

Bedrijven die niet kunnen uitbreiden.

Aansluitingen die niet verzwaard kunnen worden.

En een systeem dat steeds harder moet werken om alles in balans te houden.”

DIA 8 — WAAROM JUIST NU?

“En nu komt de belangrijkste vraag:

Waarom wordt dit probleem juist *nú* zo groot?

Omdat bijna alles wat we verduurzamen uiteindelijk richting elektriciteit beweegt.

We vervangen gas door een warmtepomp.

Benzine door elektrisch rijden.

We plaatsen airconditioning.

We koken elektrisch.

We werken vaker thuis.

En tegelijkertijd hebben we steeds meer apparaten.

Dus onze vraag naar elektriciteit stijgt.

Maar niet alleen de hoeveelheid elektriciteit is belangrijk.

Voor al **wanneer** iedereen die elektriciteit gebruikt.

Als honderd auto's verspreid over een hele dag laden, hoeft dat geen probleem te zijn.

Maar als honderd auto's allemaal om zes uur 's avonds worden aangesloten, ontstaat een enorme piek.

En *dát* is waar de energiewereld steeds meer om draait:

niet alleen hoeveel energie we gebruiken...

maar vooral **wanneer**.”

DIA 9 — ZAKELIJKE MARKT

“Voor bedrijven is netcongestie inmiddels geen theoretisch probleem meer.

Stel: u heeft een succesvol bedrijf en wilt uitbreiden.

Nieuwe machines.

Een extra productielijn.

Misschien twintig laadpalen.

Alle investeringen zijn geregeld.

En vervolgens zegt de netbeheerder:

‘Het spijt ons. Er is geen capaciteit.’

Dan kan een elektriciteitsaansluiting ineens letterlijk de rem op economische groei worden.

Dat is waarom flexibiliteit en energieopslag in de zakelijke markt inmiddels zo belangrijk zijn geworden.

Bedrijven moeten steeds vaker leren werken met de capaciteit die er al is.”

DIA 10 — PARTICULIERE MARKT

“Maar denkt u nu: dat is vooral een probleem voor grote bedrijven?”

Nee.

Ook thuis veranderen de spelregels.

Zonnepanelen waren jarenlang bijna vanzelfsprekend financieel interessant.

Opwekken, terugleveren, salderen.

Maar dat systeem verandert.

We krijgen te maken met terugleverkosten, veranderende vergoedingen, dynamische prijzen en vanaf 2027 het einde van de salderingsregeling.

Dus de vraag verandert.

Vroeger vroegen we:

‘Hoeveel zonnepanelen passen er op mijn dak?’

Straks wordt de vraag:

‘Wat doe ik met de elektriciteit die mijn zonnepanelen produceren?’”

DIA 11 — DIT IS DE REALITEIT

“En als u denkt dat wij het probleem misschien wat zwaar aanzetten...

kijk dan eens naar deze krantenkoppen.

Dit zijn geen verhalen over een probleem dat misschien ooit komt.

Dit speelt nu.

Wachtlijsten.

Bedrijven die niet kunnen uitbreiden.

Problemen met woningbouw.

Storingen.

Miljardeninvesteringen in het net.

Nederland staat voor misschien wel één van de grootste verbouwingen van onze energie-infrastructuur ooit.

En die verbouwing gaat jaren duren.”

DIA 12 — DE STAND VAN ONS STROOMNET

“Je kunt de toestand van het elektriciteitsnet eigenlijk zien als een schaal.

Van groen naar zwart.

Groen betekent: voldoende ruimte.

Geel: de eerste knelpunten.

Oranje: congestie.

Rood: vrijwel geen ruimte meer.

En zwart is de echte noodsituatie.

Op veel plaatsen in Nederland zitten we inmiddels niet meer comfortabel in groen.

Dat betekent niet dat morgen overal het licht uitgaat.

Maar het betekent wél dat we anders met elektriciteit moeten leren omgaan.

Opslaan.

Slim sturen.

Eigen opwek gebruiken.

En flexibiliteit creëren.

Dat zijn geen modewoorden.

Dat worden essentiële onderdelen van ons toekomstige energiesysteem.”

DIA 13 — EINDE SALDERING PER 1 JANUARI 2027

“En voor huishoudens komt daar een heel concreet moment bij:

1 januari 2027.

Tot en met 2026 kunt u teruggeleverde zonnestroom nog salderen volgens de huidige regeling.

Daarna stopt dat.

En dan verandert de economische waarde van uw zonnepanelen.

Overdag produceren zonnepanelen vaak het meeste wanneer u zelf relatief weinig gebruikt.

Dus zonder opslag gaat die elektriciteit het net op.

Later, wanneer de zon weg is en u thuiskomt, koopt u elektriciteit weer terug.

Eigenlijk verkoopt u uw eigen product wanneer het ruim beschikbaar is...

en koopt u het later terug wanneer u het nodig heeft.

Dat is precies waarom opslag interessanter wordt.

Niet omdat zonnepanelen ineens slecht zijn.

Maar omdat **zelf gebruiken** steeds belangrijker wordt.”

DIA 14 — MEERDERE ENERGIEMARKTEN

“Maar nu wordt het interessant.

Want elektriciteit heeft niet één vaste prijs.

Er zijn verschillende markten.

Vandaag behandelen we er twee.

De EPEX-markt.

En de onbalansmarkt.

En onthoud vanaf nu één regel:

vraag en aanbod bepalen de prijs.

Is er heel veel elektriciteit beschikbaar en weinig vraag?

Dan daalt de prijs.

Is er weinig elektriciteit en heel veel vraag?

Dan stijgt de prijs.

En zodra u elektriciteit kunt opslaan, ontstaat daar iets interessants.

U kunt tijd gaan gebruiken als onderdeel van uw energiestrategie.”

DIA 15 — EPEX

“Dit is EPEX Day-Ahead.

Iedere dag worden prijzen voor de volgende dag vastgesteld.

En tegenwoordig bestaat een dag uit 96 prijsblokken van vijftien minuten.

Kijk naar dit voorbeeld.

Om drie uur 's nachts: vijf cent.

Om zes uur 's avonds: 31 cent.

Om acht uur 's avonds: 42 cent.

Exact hetzelfde product.

Elektriciteit.

Maar een totaal andere prijs.

Waarom?

Vraag en aanbod.

En nu komt de simpele gedachte achter energieopslag:

Als u kunt kopen wanneer energie goedkoop is en gebruiken of verkopen wanneer energie duur is, ontstaat waarde.

En daarvoor heb je opslag én voldoende vermogen nodig.”

DIA 16 — ONBALANSMARKT

“Dan de onbalansmarkt.

En ook dit gaan we heel simpel houden.

Het elektriciteitsnet moet voortdurend in balans zijn.

Producenten en marktpartijen voorspellen hoeveel elektriciteit er geproduceerd en gebruikt gaat worden.

Maar voorspellen is niet hetzelfde als weten.

Stel dat er acht uur zon wordt verwacht.

In werkelijkheid schijnt de zon twaalf uur.

Of andersom.

Dan klopt de voorspelling niet meer met de werkelijkheid.

Er is te veel of te weinig elektriciteit.

Dat noemen we onbalans.

En omdat het elektriciteitsnet voortdurend in evenwicht moet blijven, heeft flexibiliteit waarde.

Een batterij kan snel elektriciteit opnemen of juist leveren.

En precies daarom is een batterij veel meer dan alleen een kast waarin u zonnestroom bewaart.”

DIA 17 — DE OPLOSSING: THUISBATTERIJ

“En daarmee komen we bij de thuisbatterij.

Een goede thuisbatterij kan in de basis drie dingen doen.

Eén: opslaan.

Uw eigen zonnestroom bewaren om later te gebruiken.

Twee: slim handelen.

Elektriciteit opslaan wanneer de prijs laag is en inzetten wanneer de prijs hoog is.

Drie: noodstroom.

Bij de juiste technische configuratie kan het systeem bij stroomuitval belangrijke delen van uw woning blijven voeden.

En nu zou ik u natuurlijk twintig minuten kunnen lastigvallen met kilowatt, kilowattuur, laadcycli en vermogenscurves.

Maar dat gaan we niet doen.”

→

“Vanaf nu bestaat elektriciteit namelijk even niet meer.”

DIA 18 — WACHT EVEN...

“Ja, u hoort het goed.

We stoppen even met stroom.

Want ik heb inmiddels vaak genoeg gezien dat zodra iemand begint over kilowattuur en kilowatt, de helft van de zaal afhaakt.

Dus vanaf dit moment bestaat stroom niet meer.

Vanaf nu hebben we alleen nog...

appels.

Eén appel staat voor energie.

Een batterij wordt een magazijn.

En vermogen wordt een vrachtwagen.

Als u dát begrijpt, begrijpt u straks vrijwel alles wat u over een thuisbatterij moet weten.”

DIA 19 — WORD APPELMANIAK

“Welkom op de Appelmarkt.

Vanaf nu zijn we allemaal appelhandelaren.

We kunnen appels bewaren.

We kunnen ze goedkoop kopen.

We kunnen ze duur verkopen.

En als onze normale appellevering uitvalt, kunnen we appels uit ons eigen magazijn gebruiken.

Klinkt simpel?

Mooi.

Want energie werkt straks precies hetzelfde.”

DIA 20 — DE APPELMARKT™

“Op onze Appelmarkt verandert de prijs gedurende de dag.

Om drie uur kost een appel vijf cent.

Om vijf uur nog steeds vijf cent.

Om zes uur 's avonds 31 cent.

En om acht uur 42 cent.

Nu stel ik jullie één vraag.

Wanneer zou u appels willen kopen?

[WACHT OP ANTWOORD]

Precies.

Als ze vijf cent kosten.

En wanneer zou u ze liever verkopen?

[WACHT]

Als ze 42 cent waard zijn.

Gefeliciteerd.

U begrijpt nu de basis van EPEX-handel.”

DIA 21 — ONS MAGAZIJN

“Nu hebben we alleen nog een probleem.

Als appels om drie uur goedkoop zijn, maar we willen ze pas om acht uur verkopen, moeten we ze ergens bewaren.

Daarvoor hebben we een magazijn nodig.

En dát is uw batterij.

Een magazijn van 10.000 kilo kan 10.000 kilo appels bewaren.

Een magazijn van 20.000 kilo kan twee keer zoveel bewaren.

Bij een batterij noemen we dat kilowattuur.

10 kWh.

20 kWh.

Dus vanaf nu:

kWh zegt hoeveel energie u kunt opslaan.

Of in onze taal:

hoe groot uw appelmagazijn is.”

DIA 22 — DE VRACHTWAGEN

“Maar een groot magazijn alleen is niet genoeg.

Want die appels moeten ook het magazijn in en uit.

Daar hebben we een vrachtwagen voor nodig.

De ene vrachtwagen kan 5.000 kilo per uur vervoeren.

De andere 10.000 kilo.

Dat is het verschil tussen 5 kW en 10 kW.

Dus:

kWh is de grootte van het magazijn.

kW is hoe snel u het magazijn kunt vullen of leegmaken.

En dit onderscheid is ontzettend belangrijk.

Want een groot magazijn met een klein vrachtwagentje ervoor kan nog steeds heel beperkt zijn.”

DIA 23 — PRAKTIJKVOORBEELD

“Stel nu dat appels alleen tussen drie en vijf uur 's nachts extreem goedkoop zijn.

We hebben dus maar twee uur.

Met de kleine vrachtwagen kunnen we in die periode een bepaalde hoeveelheid ophalen.

Maar met de vrachtwagen die twee keer zoveel per uur vervoert, kunnen we in exact dezelfde goedkope periode twee keer zoveel meenemen.

En daar ziet u waarom vermogen zo belangrijk is.

Een batterij kan misschien twintig kilowattuur groot zijn...

maar als u hem niet snel genoeg kunt laden of ontladen, kunt u kansen op de markt missen.

Dus:

koop goedkoop, laad snel, gebruik of verkoop wanneer de waarde hoger is.”

DIA 24 — DE PERSOONLIJKE ASSISTENT: EMS

“Maar nu hoor ik sommige mensen denken:

‘Moet ik dan iedere dag om drie uur 's nachts wakker worden om appels te kopen?’

Gelukkig niet.

Daar hebben we het EMS voor.

Het Energy Management System.

Zie dat als uw persoonlijke energie-assistent.

Het systeem kijkt onder andere naar prijzen, productie, opslag en verbruik en stuurt het systeem automatisch aan.

Wanneer opslaan?

Wanneer gebruiken?

Wanneer laden?

Wanneer juist niet?

Het doel is dat u geen energiehandelaar hoeft te worden.

De techniek doet het werk.

En dát is uiteindelijk waar slimme energie om draait:

niet harder nadenken over energie...

maar technologie slimmer voor u laten werken.”

DIA 25 — WAAROM 20 kWh EN 10 kW?

“Nu kunnen we eindelijk een vraag beantwoorden die we vaak krijgen.

Waarom kiezen jullie als basis voor 20 kWh opslag en een 10 kW omvormer?

Waarom niet 10 kWh en 5 kW?

En inmiddels kent u het antwoord eigenlijk al.

Links ziet u een kleiner magazijn met een kleinere vrachtwagen.

Rechts een groter magazijn met een vrachtwagen die twee keer zoveel kan verplaatsen.

Voor alleen wat zonnestroom opslaan kan een kleinere combinatie in bepaalde situaties prima zijn.

Maar wij kijken niet alleen naar vandaag.

We kijken naar meerdere functies van de batterij.

Opslag.

Handel.

Vermogen.

Noodstroom.

En toekomstige elektrificatie.”

DIA 26 — MÉÉR DAN EINDE SALDEREN

“En hier ziet u waarom.

Er zijn vier redenen.

Eén: einde salderen.

Wilt u alleen zonnestroom van overdag bewaren voor 's avonds, dan kunnen beide oplossingen afhankelijk van de situatie geschikt zijn.

Maar dat is slechts één functie.

Twee: zekerheid.

Meer opslag betekent dat u bij stroomuitval langer energie beschikbaar kunt hebben, afhankelijk van uw verbruik en de technische configuratie.

Drie: maximaal profiteren.

Soms duurt een gunstig prijsmoment maar kort.

Dan wilt u niet alleen voldoende opslag hebben, maar die opslag ook snel kunnen vullen.

Daarom telt kW net zo goed mee als kWh.

En vier:

de toekomst.

Elektrische auto.

Warmtepomp.

Inductie.

Airconditioning.

Onze woningen worden steeds elektrischer.

Daarom kiezen wij liever een krachtige basis die niet alleen bij vandaag past...
maar ook bij morgen.”

DIA 27 — HOEVEEL BATTERIJFABRIEKEN?

“Nu gaan we het over iets anders hebben.

Kwaliteit.

En ik wil eerst een gokje uit de zaal.

Hoeveel batterijfabrieken denken jullie dat er wereldwijd zijn?

Honderd?

Duizend?

Vijfduizend?

Wie durft?

[LAAT ENKELE MENSEN ANTWOORDEN]

Het interessante is namelijk dat de batterijmarkt gigantisch is.

En daardoor is het voor een consument bijna onmogelijk om zelf te bepalen wat goed is.”

DIA 28 — 12.000 BATTERIJFABRIEKEN

“Op deze dia gebruiken we het getal van meer dan 12.000 batterijfabrieken wereldwijd, waarvan een groot deel in China.

En dan ontstaat een nieuw probleem.

Welke kiest u?

De goedkoopste?

De mooiste brochure?

Degene met de grootste capaciteit?

Dat zegt allemaal nog weinig over kwaliteit, veiligheid, garanties en ondersteuning.

Daarom vinden wij dat u als consument niet zelf door die enorme markt zou moeten zoeken.

Wij hebben juist geprobeerd dat huiswerk vooraf te doen.

Niet zoeken naar de goedkoopste batterij.

Maar naar een combinatie waarop we een complete oplossing kunnen bouwen.”

DIA 29 — KWALITEIT BOVEN ALLES

“En dit is de combinatie waarvoor wij hebben gekozen.

Een 10 kW Solis-omvormer.

20 kWh Pylontech-opslag.

Een slim EMS.

En een back-upstelsysteem.

Maar het belangrijkste woord op deze dia staat bovenaan:

kwaliteit.

Want een thuisbatterij koopt u niet voor volgend jaar.

Dit is een systeem waarvan u jarenlang afhankelijk wilt kunnen zijn.

Daarom kijken wij niet alleen naar capaciteit.

Maar naar het hele systeem:

techniek, aansturing, garantie, installatie en back-up.”

DIA 30 — WIST U DAT?

“En dan een vraag waarvan het antwoord veel mensen verrast.

Werken uw zonnepanelen tijdens een normale stroomstoring?

Het antwoord is:

nee.

Een standaard zonnepanelensysteem schakelt bij uitval van het openbare net om veiligheidsredenen uit.

Dus u kunt twintig zonnepanelen op uw dak hebben...

de zon kan volop schijnen...

en tóch kan uw woning zonder stroom zitten.

Daarom is een échte back-upoplossing iets anders dan simpelweg een batterij in huis hebben.”

DIA 31 — BACK-UP ZONDER COMPROMISSEN

“Bij de juiste configuratie verandert dat.

Wanneer de netspanning wegvalt, schakelt het back-upsysteem automatisch om.

De woning kan dan vanuit het batterijsysteem worden gevoed binnen de technische grenzen van de installatie.

En in deze opzet kan zonne-energie via het systeem beschikbaar blijven om de batterij te ondersteunen.

Dat is belangrijk.

Want een batterij zonder energiebron loopt uiteindelijk leeg.

Met een goed ontworpen combinatie van zonnepanelen, omvormer, batterij en back-up ontstaat een veel completere noodstroomoplossing.

Daarom zeggen we steeds:

kijk niet alleen naar de batterij.

Kijk naar **het systeem.**”

DIA 32 — TWEE SOORTEN THUISBATTERIJEN

“En dan nog een onderscheid dat belangrijk is.

U ziet tegenwoordig steeds meer stekkerbatterijen.

Die kunnen voor bepaalde toepassingen een interessante instapoplossing zijn.

Eenvoudig, relatief klein en snel te plaatsen.

Maar een vast geïnstalleerd systeem is een andere categorie.

Meer capaciteit.

Meer vermogen.

Uitbreidbaarheid.

Integratie met EMS.

En mogelijkheden voor back-up.

Daarom moet u niet vragen:

‘Welke batterij is het goedkoopst?’

De juiste vraag is:

‘Wat wil ik dat mijn energiesysteem de komende tien jaar kan?’

Pas daarna kiest u de techniek.”

DIA 33 — DE KRACHT VAN EEN COMPLETE OPLOSSING

“En hiermee komen alle onderdelen bij elkaar.

De omvormer.

De opslag.

Het EMS.

De back-up.

Maar óók installatie.

Garantie.

Ondersteuning.

Financieringsmogelijkheden.

En begeleiding rondom bijvoorbeeld de BTW-teruggave waar die van toepassing is.

Want vier goede losse producten maken nog niet automatisch één goed energiesysteem.

De onderdelen moeten technisch én functioneel bij elkaar passen.

Dat is precies waarom wij spreken over een **totaaloplossing**.”

DIA 34 — WAT DOET DE MARKT?

“En uiteindelijk komt natuurlijk de vraag:

Wat kost zoiets?

Op deze dia vergelijken we ons pakket met wat wij als gemiddeld vergelijkbaar pakket in de markt neerzetten.

Daarbij ziet u iets belangrijks.

Kijk niet alleen naar het bedrag onderaan.

Kijk wat er daadwerkelijk in zit.

Hoeveel opslag?

Welk vermogen?

Welke back-upfunctionaliteit?

Welke installatie?

Wat kost het EMS per maand?

Welke garanties krijgt u?

En wie helpt wanneer er iets niet goed gaat?

Want twee offertes waarop allebei ‘20 kWh batterij’ staat, kunnen technisch totaal verschillende oplossingen zijn.

Op deze vergelijking zetten wij een gemiddeld marktpakket op €12.000 exclusief btw tegenover ons reguliere pakket van €9.000 exclusief btw, met het EMS zonder maandelijkse abonnementskosten zoals op de dia weergegeven.”

DIA 35 — COLLECTIEVE AANBIEDING

“En omdat deze Masterclass onderdeel is van ons collectief, kunnen we daar nog een stap bovenop zetten.

Het pakket blijft hetzelfde.

20 kWh opslag.

10 kW omvormer.

Back-up.

EMS.

Gecertificeerde installatie.

Maar de collectieve prijs die hier wordt aangeboden is:

€7.900 exclusief btw.

Waarom kan dat?

Omdat we niet iedere klant afzonderlijk hoeven te werven.

We organiseren dit gezamenlijk.

We bundelen deelnemers.

Daardoor kunnen we efficiënter werken en een deel van dat voordeel teruggeven aan de deelnemers.

En belangrijk:

u hoeft vandaag niets te beslissen.

Deze Masterclass is juist bedoeld om u eerst te laten begrijpen wat u koopt.”

DIA 36 — AANMELDEN

“Bent u na vandaag geïnteresseerd?”

Dan is dit de volgende stap.

U kunt zich vrijblijvend aanmelden via de QR-code of via de contactgegevens op het scherm.

Daarna kijken we naar uw persoonlijke situatie.

Uw woning.

Uw zonnepanelen.

Uw verbruik.

Uw aansluiting.

Uw wensen.

Want hoewel wij een duidelijke voorkeur hebben voor een krachtige basisoplossing, moet een energiesysteem uiteindelijk technisch bij uw woning passen.

Aanmelden betekent dus niet:

‘Ik koop vandaag een batterij.’

Het betekent:

‘Ik wil weten wat in mijn situatie verstandig is.’”

DIA 37 — VRAGEN?

“En voordat we afsluiten wil ik graag ruimte maken voor jullie vragen.

En er bestaan hier geen domme vragen.

Sterker nog: als één persoon iets niet begrijpt, is de kans groot dat tien anderen precies dezelfde vraag hebben.

Dus alles mag.

Salderen.

EPEX.

Onbalans.

Back-up.

Zonnepanelen.

Batterijen.

Prijs.

Installatie.

Leg het maar op tafel.”

[VRAGENRONDE]

Na de laatste vraag:

“Mooi. Dan wil ik afsluiten met één gedachte.”

DIA 38 — BEDANKT

“En daarmee zijn we aan het einde gekomen van deze Masterclass.

Maar voordat jullie opstaan, wil ik nog drie belangrijke dingen meegeven.

Allereerst...

Jullie hebben zojuist in een uur tijd behoorlijk veel geleerd.

Over ons elektriciteitsnet.

Over netcongestie.

Over het einde van salderen.

Over EPEX en onbalans.

Over energieopslag, vermogen en slimme aansturing.

En daarom krijgt iedereen die deze Masterclass heeft gevolgd van ons het certificaat:

‘Basiskennis Energietransitie’.

Die kunnen jullie na afloop hier bij mij ophalen.

En wees daar gerust een beetje trots op.

“Dan heb ik nog één vraag aan de zaal.

Zijn hier toevallig ondernemers?

Werkgevers?

Managers of HR-verantwoordelijken?

Of misschien mensen die actief zijn binnen een VvE, sportvereniging, ondernemersvereniging of een andere organisatie?”

[HANDEN LATEN OPSTEKEN / EVEN DE ZAAL RONDKIJKEN]

“Dan wil ik jullie specifiek vragen om na afloop even bij ons langs te komen.

Want deze Masterclass die jullie vandaag hebben gevolgd, kunnen we ook **kosteloos voor jullie medewerkers, leden, bewoners of achterban organiseren.**

Wij regelen de Masterclass.

Wij nemen de kennis mee.

Wij helpen met de communicatie en organisatie.

En jullie bieden simpelweg jullie mensen de mogelijkheid om dezelfde kennis op te doen die jullie vandaag hebben gekregen.

Dus denk je nu:

‘Dit zou eigenlijk interessant zijn voor mijn bedrijf, mijn collega’s, mijn VvE of mijn vereniging...’

Loop dan straks even naar ons toe.

Dan kijken we samen wat mogelijk is.”

DAN HET VISITEKAARTJE — DIT MOMENT BEWUST LANGZAAM DOEN

“En dan krijgen jullie allemaal nog iets van ons mee.

Een klein kaartje.

Maar ik wil heel even uitleggen wat daarop staat, want het heeft **twee verschillende kanten**.

Aan de ene zijde staat de QR-code waarmee jullie terug kunnen naar **jullie persoonlijke aanbod**.

Dus wilt u thuis nog eens rustig kijken, iets bespreken met uw partner of later alsnog uw gegevens achterlaten?

Bewaar dit kaartje.

Scan de QR-code en u komt weer op de juiste pagina terecht.”

[KAARTJE OM DRAAIEN / OMHOOG HOUDEN]

“En dan de andere kant.

Daar staat onze **Vrienden Deal**.”

“En ik wil daar meteen iets heel duidelijk bij zeggen:

Wij willen absoluut **geen Tupperwareparty** worden.”

[GLIMLACH — EVEN LATEN LANDEN]

“U hoeft morgen dus niet uw hele familie te bellen.

Maar...

misschien zit u volgende week bij uw buurman, vrienden of bij familie.

En het gesprek gaat toevallig over zonnepanelen, het einde van salderen, de energierekening of een thuisbatterij.

En iemand zegt:

‘Hé, dat klinkt eigenlijk interessant. Kan ik ook gebruikmaken van dat aanbod?’

Dán is deze kant van het kaartje bedoeld.”

HIER DE VRIENDEN DEAL HEEL DUIDELIJK UITLEGGEN

“Die persoon scant dan de QR-code van de **Vrienden Deal**.

Daar kan hij of zij zich aanmelden om óók gebruik te maken van het exclusieve aanbod dat bij deze Masterclass hoort.

En daarbij staat één belangrijk veld:

‘Naam certificaathouder’.

Daar vullen ze **uw naam** in.

Dus stel dat ik hier vandaag de Masterclass heb gevolgd en mijn buurman wijs op deze mogelijkheid... dan vult mijn buurman bij ‘Naam certificaathouder’ mijn naam in.

DE DEFINITIEVE AFSLUITER

“Dus als jullie zo meteen naar huis gaan, krijgen jullie eigenlijk drie dingen mee.

Jullie krijgen jullie certificaat **Basiskennis Energietransitie**.

Jullie krijgen het kaartje met jullie eigen aanbod én de Vrienden Deal.

En hopelijk nemen jullie vooral iets veel belangrijkers mee:

kennis.

Want de energiemarkt gaat veranderen.

Of we dat nu leuk vinden of niet.

De salderingsregeling stopt.

Nederland elektrificeert.

Ons elektriciteitsnet wordt intensiever gebruikt.

En energieprijzen worden steeds dynamischer.

Maar verandering betekent niet alleen onzekerheid.

Verandering creëert ook nieuwe mogelijkheden.

Als je maar begrijpt hoe de spelregels werken.”

En vanaf nu **bent ú aan zet**.

Dank jullie wel.”