

Propositieonderzoek lokale energie

Voor Deltawind

18-12-2023



mountainview
research

Voorwoord

“Met veel plezier hebben we de nieuwe propositie besproken met inwoners van Goeree-Overflakkee. We kregen hiermee niet alleen inzicht in de manier waarop dit nieuwe idee landt, maar ook hoe zij dit al dan niet vinden passen in het dagelijks leven van mensen op het eiland.”

Anke Bergmans, Senior onderzoeker

CONTACT

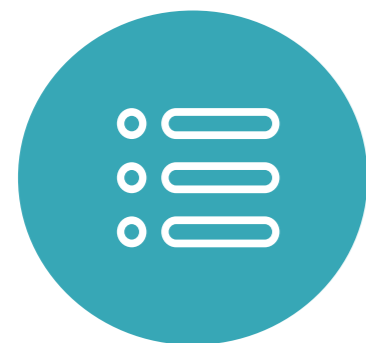


Mountainview Research
Anke Bergmans

SENIOR MARKET RESEARCHER

M: anke@mountainviewresearch.nl
T: 06-12059614

INHOUD



- | | |
|-----------------------------|---------|
| 1. Geteste proposities | pag. 3 |
| 2. Managementsamenvatting | pag. 4 |
| 3. Beoordeling propositie | pag. 5 |
| 4. Onderzoeksverantwoording | pag. 22 |

Over Mountainview Research

Mountainview Research is een marktonderzoeksbureau gespecialiseerd in maatschappelijke vraagstukken. Wij onderzoeken een vraagstuk vanuit de doelgroepbehoefte: wat heeft de doelgroep nodig en welke rol kan een organisatie daarin spelen. Door de stem van de klant bij onze opdrachtgevers naar binnen te brengen, bieden we heldere inzichten om beleid, communicatie en producten op te ontwikkelen.

Proposities



Elke respondent kreeg een van de drie verschillende proposities voorgelegd.



KOSTPRIJS+ ENERGIECONTRACT  

DUURZAAM OPGEWEEKTE STROOM VOOR DE KOSTPRIJS+. LOKAAL STEMMEN KLANTEN HUN STROOMGEBRUIK ZO GOED MOGELIJK AF OP HET AANBOD VAN WINDENERGIE. DES TE BETER DIT LUKT, DES TE BETER DE PRIJS.

Voordelen

- ✓ Energie van Windpark **Battenoert** stellen we eerst beschikbaar aan de klant en dan pas aan de markt, hierdoor is de kostprijs+ minder afhankelijk van de wereldwijde energiemarkt.
- ✓ De kostprijs+ wordt lokaal bepaald en staat minimaal vast gedurende 1 jaar.
- ✓ Collectiviteitskorting wanneer stroomverbruik en windenergie op elkaar worden afgestemd.

Kostprijs+

De kostprijs+ komt tot stand door een combinatie van de lagere kWh prijs die het windpark nodig heeft (kostprijs en reserveringen) en de marktprijs. Als het waait gebruik je zoveel mogelijk stroom van het windpark. De rest van de stroom komt van andere duurzame bronnen.

Collectiviteitskorting

Wanneer jij als klant samen met andere gebruikers stroomverbruik en beschikbare windenergie zoveel mogelijk op elkaar afstemt, ontstaat er een financieel voordeel die aan jou in de vorm van een korting wordt teruggegeven. Via een app informeren we je over de beschikbaarheid van windenergie en het collectieve voordeel.

Hoe werkt het

Je wordt klant bij **om** | nieuwe energie. Via **om** | nieuwe energie ontvang je de stroom van Windpark **Battenoert** of van de markt. Windpark **Battenoert** is 100% eigendom van Coöperatie Deltawind.



Kostprijs+

De kostprijs+ komt tot stand door een combinatie van de lagere kWh prijs die het windpark nodig heeft (kostprijs en reserveringen) en de marktprijs. Als het waait gebruik je zoveel mogelijk stroom van het windpark. De rest van de stroom komt van andere duurzame bronnen.



COÖPERATIEF ENERGIECONTRACT  

DUURZAAM OPGEWEEKTE STROOM VOOR EEN LOKALE PRIJS. LOKAAL STEM JE JOUW STROOMGEBRUIK ZO GOED MOGELIJK AF OP HET AANBOD VAN WINDENERGIE. DES TE BETER DIT LUKT, DES TE HOGER DE KORTING.

Voordelen

- ✓ Energie van Windpark **Battenoert** stellen we eerst beschikbaar aan de klant en dan pas aan de markt, hierdoor is de lokale prijs minder afhankelijk van de wereldwijde energiemarkt.
- ✓ De energieprij wordt lokaal bepaald en staat minimaal vast gedurende 1 jaar.
- ✓ Collectiviteitskorting wanneer stroomverbruik en windenergie op elkaar worden afgestemd.

Coöperatieve prijs

De coöperatieve prijs komt tot stand door een combinatie van de lagere kWh prijs die het windpark nodig heeft en de marktprijs. Dit wordt ook wel de *kostprijs+* genoemd. Als het waait gebruik je zoveel mogelijk stroom van het windpark. De rest van de stroom komt van andere duurzame bronnen. Omdat Deltawind een coöperatie is, hebben ze geen winstoogmerk.

Collectiviteitskorting

Wanneer jij als klant samen met andere gebruikers stroomverbruik en beschikbare windenergie zoveel mogelijk op elkaar afstemt, ontstaat er een financieel voordeel die aan jou in de vorm van een korting wordt teruggegeven. Via een app informeren we je over de beschikbaarheid van windenergie en het collectieve voordeel.

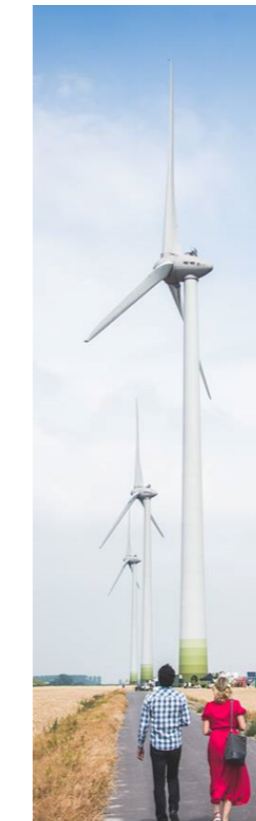
Hoe werkt het



Je wordt klant bij **om** | nieuwe energie. Via **om** | nieuwe energie ontvang je de stroom van Windpark **Battenoert** of van de markt. Windpark **Battenoert** is 100% eigendom van Coöperatie Deltawind.



Coöperatief

De coöperatieve prijs komt tot stand door een combinatie van de lagere kWh prijs die het windpark nodig heeft en de marktprijs. Dit wordt ook wel de kostprijs+ genoemd. Als het waait gebruik je zoveel mogelijk stroom van het windpark. De rest van de stroom komt van andere duurzame bronnen. Omdat Deltawind een coöperatie is, hebben ze geen winstoogmerk.



LOKAAL ENERGIECONTRACT  

DUURZAAM OPGEWEEKTE STROOM VOOR EEN LOKALE PRIJS. LOKAAL STEM JE JOUW STROOMGEBRUIK ZO GOED MOGELIJK AF OP HET AANBOD VAN WINDENERGIE. DES TE BETER DIT LUKT, DES TE HOGER DE KORTING.

Voordelen

- ✓ Energie van Windpark **Battenoert** stellen we eerst beschikbaar aan de klant en dan pas aan de markt, hierdoor is de lokale prijs minder afhankelijk van de wereldwijde energiemarkt.
- ✓ De energieprij wordt lokaal bepaald en staat minimaal vast gedurende 1 jaar.
- ✓ Collectiviteitskorting wanneer stroomverbruik en windenergie op elkaar worden afgestemd.

Lokale prijs


De lokale prijs komt tot stand door een combinatie van de lagere kWh prijs die het windpark nodig heeft en de marktprijs. Dit wordt ook wel de *kostprijs+* genoemd. Als het waait gebruik je zoveel mogelijk stroom van het windpark. De rest van de stroom komt van andere duurzame bronnen.

Collectiviteitskorting

Wanneer jij als klant samen met andere gebruikers stroomverbruik en beschikbare windenergie zoveel mogelijk op elkaar afstemt, ontstaat er een financieel voordeel die aan jou in de vorm van een korting wordt teruggegeven. Via een app informeren we je over de beschikbaarheid van windenergie en het collectieve voordeel.

Hoe werkt het

Je wordt klant bij **om** | nieuwe energie. Via **om** | nieuwe energie ontvang je de stroom van Windpark **Battenoert** of van de markt. Windpark **Battenoert** is 100% eigendom van Coöperatie Deltawind.



Lokaal

De lokale prijs komt tot stand door een combinatie van de lagere kWh prijs die het windpark nodig heeft en de marktprijs. Dit wordt ook wel de kostprijs+ genoemd. Als het waait gebruik je zoveel mogelijk stroom van het windpark. De rest van de stroom komt van andere duurzame bronnen.



1. Management- samenvatting

Local4local Deltawind

De energietransitie is in volle gang en de energiemix bestaat uit steeds meer hernieuwbare energie. Ook is er een verschuiving naar meer decentralisatie in energie-opwek en –gebruik en naar flexibele energieprijzen op basis van aanbod. Dat brengt nieuwe kansen met zich mee om nieuwe proposities te ontwikkelen voor consumenten.

Deltawind is een energiecoöperatie op Goeree-Overflakkee en is een van de deelnemers in het landelijke programma Local4local. Deltawind wil de energie die wordt opgewekt met windmolens op Goeree-Overflakkee direct verkopen aan bewoners en daar wordt momenteel een propositie voor ontwikkeld. Bewoners van het eiland kunnen hiermee lokale energie kopen en meeprofiteren van lagere prijzen.

Om de propositie succesvol in de markt te kunnen zetten is inzicht nodig in potentiële doelgroep: Hoe groot is de potentiële doelgroep, wat zijn hun wensen en behoeften, aan welke voorwaarden moet een aanbod voldoen om ook over te stappen?

Mountainview Research onderzoekt dit voor Deltawind in 3 fases:

1. Desk Research over marktomvang en trends
- 2. Kwalitatief onderzoek om de propositie te toetsen en aan te scherpen**
3. Kwantitatief onderzoek om de propositie te toetsen en de marktpotentie te berekenen.

In dit rapport worden de inzichten uit fase 2 beschreven. Dit marktonderzoek is onderdeel van het Local4Local programma en wordt uitgevoerd met subsidie van de Topsector Energie en het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat.

De onderzoeksvraag: **Wat vinden potentiële klanten van de propositie. Wat zijn positieve punten, aan welke voorwaarden moet het voldoen en waar is meer uitleg voor nodig?**



Conclusies

Het lokale karakter van het aanbod in combinatie met de sympathie voor Deltawind maakt bewoners enthousiast over de propositie. De prijs moet wel concurrerend zijn.



Bewoners zijn **enthousiast** over het idee dat zij direct stroom van de windmolens op het eiland kunnen afnemen. Het lokale aspect past bij de saamhorigheid die de bewoners op het eiland ervaren. Daarnaast is het goed dat de bewoners die 'last' hebben van de windmolens op het eiland hier ook van kunnen profiteren.



Prijs is wel een doorslaggevende factor bij het kiezen van een leverancier en mensen verwachten in dit aanbod ook dat de stroom via deze weg goedkoper zal zijn, omdat deze direct naar de bewoners kan. Een andere belangrijke voorwaarde is dat mensen het liefst stroom en gas bij één partij afnemen. Zonnepanelenbezitters letten ook op de vergoeding voor terugleveren van opgewekte zonnestroom, dit moet ook in lijn zijn met andere aanbieders.



De extra korting die bewoners kunnen 'verdienen', door hun stroomgebruik aan te passen op het aanbod van windenergie op dat moment, is nog **niet voor iedereen duidelijk**. Mensen snappen het concept wel, maar zien nog niet helemaal voor zich hoe dat in de praktijk zal werken. Dat zit deels in de mogelijkheden, deels in het collectieve karakter (waarom niet individueel) en deels in de hoogte van de korting. Het idee spreekt wel aan, maar heeft nog meer concretisering nodig.



De deelnemers aan dit onderzoek zijn heel **positief over Deltawind**. Dat staat los van hoe sterk ze hierbij betrokken zijn. De meesten zien en horen veel van Deltawind en dit draagt bij aan een positief imago en een sterke reputatie. In vergelijking met commerciële partijen is de benadering van Deltawind persoonlijker, vriendelijker en transparanter.



De **samenwerking tussen Deltawind en OM | nieuwe energie wordt geaccepteerd**. Mensen hebben veel vertrouwen in Deltawind en hoewel ze OM | nieuwe energie nog niet kennen, vertrouwen ze erop dat Deltawind een goede leverancier kiest. Bewoners willen wel nog meer weten over Om | nieuwe energie voordat ze hiermee in zee gaan.

Aanbevelingen

Algemeen

- Zet de propositie in de markt als “lokale energie” en benadruk het saamhorigheidsgevoel.
- Zorg voor helderheid over de prijs die men per maand gaat betalen.
- Zorg voor een aanbod dat voordeliger of vergelijkbaar is met andere aanbieders in de markt.
- Maak gebruik van het positieve imago van Deltawind.
- Zorg dat OM | Nieuwe energie vertrouwen krijgt.

Prijs en voorwaarden

- Zorg voor een marktconforme of voordeligere prijs.
- Maak de kosten helder inzichtelijk door middel van een rekenvoorbeeld, liefst exact op eigen verbruik.
- Leg de gelijktijdigheidskorting duidelijk uit, maar wees ook realistisch over de mogelijke hoogte.
- Maak duidelijk dat klanten stroom en gas bij dezelfde partij kunnen afnemen.

Communicatie

- Zet in op het lokale aspect en het saamhorigheidsgevoel van de eilandbewoners.
- Benadruk het niet-commerciële karakter van Deltawind Men heeft vertrouwen in de coöperatie.
- Wees open, persoonlijk en transparant en neem bewoners mee in de plannen, zoals Deltawind dat nu al doet.
- Maak een heldere uitleg over hoe de propositie werkt, bijvoorbeeld in de vorm van een korte video of een infographic.



2. Beoordeling Propositie

Samenvatting



Het idee van lokale stroom van Deltawind wordt zeer **positief** ontvangen door het lokale karakter en het financiële voordeel. De prijs moet wel kloppen.

Positief

- Een lokaal initiatief waarbij inwoners kunnen meedelen. Deels als 'compensatie' voor de windmolens op het eiland.
- Voordelige prijs, door gebruik te maken van de lokale stroom wanneer het harder waait.
- Wanneer het niet hard waait wordt er gebruik gemaakt van duurzame alternatieven.

Voorwaarden

- Concurrerende prijs: het moet iets goedkoper of vergelijkbaar zijn met de huidige aanbieder.
- Mensen willen ook gas bij dezelfde partij kunnen afnemen.
- OM | Nieuwe energie moet een betrouwbare partij zijn.

Negatief

- Weinig negatieve punten, enkele details:
 - De afhankelijkheid die je hebt ten opzichte van anderen als het gaat om collectieve korting.
 - De term marktprijs heeft soms een negatieve associatie met commerciële belangen.

Twijfels

- Men wil niet voor verrassingen komen te staan. Het moet helder zijn wat ze (maximaal) per maand gaan betalen.
- Het is onduidelijk wat het financiële voordeel concreet inhoudt, omdat dit in meerdere delen opgebouwd. Een rekenvoorbeeld of infographic zou helpen om inzicht te krijgen.

Veel gestelde vragen

- Kan je bij Deltawind naast stroom ook gas afnemen?
- Wat voor partij is OM | Nieuwe energie? Betrouwbaar?
- Hoe zit het nu precies met een vaste/flexibele prijs?

Aanbieder - Deltawind



Deltawind wordt zeer positief beoordeeld en wordt gezien als een passende aanbieder van de propositie.

Deelnemers aan dit onderzoek kenden Deltawind al goed, deels omdat ze lid zijn. Deze deelnemers zijn zeer positief over Deltawind. Deltawind wordt beschreven als een vriendelijke, betrouwbare organisatie met goede initiatieven. Leden noemen expliciet dat ze vinden dat Deltawind open en transparant communiceert en leden ook meeneemt in wat er speelt in de organisatie. Ook zien leden dat Deltawind iets teruggeeft aan de bewoners. Deels direct door het rendement en deels ook indirect door bijvoorbeeld het energieloket, korting op energiebesparende maatregelen en donaties aan scholen die willen verduurzamen.

Het is daarom voor bewoners dan ook heel logisch dat Deltawind de stroom direct aan de bewoners wil aanbieden. Dit past goed bij Deltawind, omdat zij al een sterke bekendheid en reputatie hebben op het gebied van lokaal opwekken van duurzame energie.

“Lokaal zichtbaar met goede initiatieven waarbij ze bewoners mee laten delen (onder andere in het rendement).”

“Pioniers, komen met goede ideeën. Niet alles wordt doorgezet, maar wordt wel tijd in gestoken om te kijken waarin zij kunnen verbeteren qua opwekken van duurzame energie.”

“Deltawind communiceert heel netjes en correct met leden. Ze zijn open en vertellen wat ze doen en wat hun toekomstplannen zijn.”

“Wat ik altijd wel leuk vind aan Deltawind is dat ze dus niet super commercieel zijn. Dat vind ik gewoon een mooie club.”

Lokaal



Het lokale aspect spreekt bewoners enorm aan. Het past bij de mentaliteit op het eiland, en het zorgt ervoor dat bewoners ook kunnen meeprofiteren van de windmolens die in hun gebied staan.

De mogelijkheid om de lokaal opgewekte stroom te kunnen afnemen, wordt door vrijwel alle deelnemers als **zeer positief** ervaren. Vooral het feit dat bewoners kunnen meeprofiteren van de windmolens die op hun eiland staan, raakt de juiste snaar.

Het initiatief brengt een **gemeenschapsgevoel** met zich mee. En bewoners zien het als **voordeliger** en **duurzamer** om direct bij de bron af te nemen. De lokale afname zorgt ook voor meer **zekerheid** omdat je niet/minder afhankelijk bent van de landelijke of internationale situatie omtrent energie.

Een enkeling ziet weinig voordelen van dit aanbod, maar heeft wel sympathie voor het idee.

“Leuk, want dan heb je echt het gevoel dat je je eigen energie opwekt. Als lid van Deltawind heb ik een stukje windmolen en dan krijg ik daar ook stroom van.”

“Bewoners hebben last van windmolens, dus het is goed wanneer zij kunnen meeprofiteren.”

“Het voelt echt alsof je het met je ‘eigen clubje’ doet. Leuk om hier onderdeel van te zijn.”

“Je blijft toch altijd afhankelijk van het landelijke stroomnet, dus hoe relevant is het dan om dit lokaal aan te bieden?”

Duurzaam



Hoewel vrijwel iedereen duurzaamheid belangrijk vindt, is dit aspect maar voor weinig mensen doorslaggevend. De combinatie met lokaal spreekt wel aan.

De meeste mensen vinden duurzame energie belangrijk, maar het mag niet te koste gaan van de prijs. Veel van de deelnemers aan het onderzoek hebben zelf ook zonnepanelen, maar de meeste hebben dit vooral voor financieel voordeel aangeschaft.

Daarnaast zijn er al veel energieaanbieders die groene energie aanbieden. Dit duurzame aspect alleen, heeft daarom niet perse onderscheidend vermogen.

Ook is duurzaam een voor sommigen een containerbegrip geworden, waardoor mensen niet altijd weten of ze dat moeten geloven. De lokale stroom van Deltawind geeft dat wel vertrouwen. En mensen waarderen dat Deltawind een duurzaam alternatief levert wanneer er niet genoeg lokale windenergie is. Hierdoor weten mensen dat het altijd goed zit.

“Duurzaamheid is een belangrijke beweegreden om te kiezen voor energie. Deltawind is daarom absoluut het overwegen waard.

Ook omdat zij wanneer het niet waait afnemen van duurzame andere bronnen. Dit kun je dus aan hen overlaten.”

“Duurzame energie is zeker heel belangrijk. Maar tegenwoordig lijkt elke energiemaatschappij wel groene stroom te hebben.”

“Ik vind duurzaamheid wel belangrijk. Ik las dan dat ze dan bijvoorbeeld van die groene labels kopen, bijvoorbeeld in Noorwegen, Maar dat het dan geen echte groene stroom is.”

Gebruik afstemmen op aanbod



Het idee om het gebruik af te stemmen op het aanbod van windenergie vinden mensen redelijk aantrekkelijk. Of dit in de praktijk ook gaat werken, daar zijn de meningen over verdeeld.

Voor de meesten is **duidelijk** hoe het afstemmen op het aanbod werkt. Zeker dankzij het voorbeeld van 'als het harder waait'. In eerste instantie vindt men dit een goed en leuk idee. En een deel van de mensen die zelf zonnepanelen hebben, passen hun energieverbruik nu ook al aan op het zonaanbod.

Maar wanneer mensen er langer over nadenken, vragen ze zich wel af **of dit echt in de praktijk gaat werken**. Niet iedereen is in de gelegenheid om energieverbruik af te stemmen op het aanbod. Een deel van het verbruik heeft men gewoon op dat moment nodig (wanneer men bijvoorbeeld thuis werkt, of TV wil kijken). Mensen kunnen vooral de wasmachine en de vaatwasser bedenken waar ze flexibel mee kunnen omgaan. 'Heeft het dan wel echt zin?' vraagt men zich af.

Anderen zien er juist wel een **uitdaging** in om op bepaalde momenten stroom te gebruiken en hier financieel voordeel uit te halen. De app draagt hier dan extra aan bij. Zij willen dan juist wel liever op individueel niveau korting krijgen.

"Ik zie dit zelf niet gebeuren. Ik heb zelf geen grote energieverbruikers in huis, dus dan is het niet relevant."

"Het kan een soort sport worden om op goedkope momenten energie te gebruiken."

"Ik gebruik nu ook een app die inzicht geeft in mijn verbruik. Zo'n app is wel handig en het zorgt ervoor dat je er actief mee bezig bent."

"Dat zou zomaar kunnen zeker omdat wij met zonnepanelen bezig geweest zijn, ben ik daar nu meer op gefocust. Dan zet je bijvoorbeeld de wasmachine overdag aan."

"Misschien zou ik dan de wasmachine of de droger kunnen aanzetten. Maar als het waait hang ik de was juist buiten te drogen."

Collectiviteitskorting



De collectiviteitskorting is niet direct voor iedereen duidelijk. Na uitleg zijn de meningen verdeeld. De ene geeft de voorkeur aan het ‘samen het goede doen’, de ander wil juist niet ‘afhankelijk zijn van anderen’ voor de korting.

Vaak is niet meteen duidelijk wat met collectiviteitskorting wordt bedoeld. Het gelijktijdigheidsprincipe begrijpt men wel: ‘wanneer het harder waait is de energie goedkoper’. Het is echter niet duidelijk wat dit in collectieve zin betekent.

Wanneer duidelijk is wat dit inhoudt zijn de meningen verdeeld. Een deel zegt het juist positief te vinden om samen met eilandbewoners de korting te verzamelen. Anderen vinden dit juist een nadeel dat je afhankelijk bent van anderen en zouden deze korting liever individueel kunnen verdienen.

De term korting is in algemene zin wel een trigger: iedereen wordt hier enthousiast van. Daarom kan het in communicatie wel gebruikt worden. Het is daarbij wel belangrijk om de verwachtingen te managen dat het geen hoge korting zal zijn.

“Iedereen lijkt erg met duurzaamheid bezig op dit eiland, dus ik denk dat dit positief uitwerkt.”

“Ik doe dit nu al met mijn zonnepanelen. Op een zonnige dag dat ze veel opleveren doe ik een wasje.”

“Klinkt positief. Maar ik zou precies willen weten hoe dit dan werkt en wat dit mij oplevert.”

“Ik vind het interessanter als dit per huishouden opgaat. Anders zou je de mensen waarmee je dat collectief doet toch moeten kennen om het voordeel ervan te ervaren.”

Contract – benaming



De naam “lokaal energiecontract” is het meest duidelijk en sluit aan bij het positieve sentiment rondom lokale saamhorigheid.

- Lokaal energiecontract

De term “lokaal” past wel goed bij het aanbod en maakt het onderscheidend. Ook de connectie met Deltawind is logisch, vanwege de sterke bekendheid en reputatie van Deltawind in de regio.

- Kostprijs+ energiecontract

Bij kostprijs+ denken mensen aan de kostprijs van het opwekken van stroom, maar sommigen interpreteren het ook als kosten in het algemeen. Het is niet echt duidelijk wat dit inhoudt en spreekt mede daardoor niet aan.

- Coöperatief energiecontract

Deze term wordt gekoppeld aan dat Deltawind een coöperatie is. Maar het spreekt niet extra aan, mensen zien het meer als een feit dan als iets unieks of als iets extra aantrekkelijks.

Lokale prijs: “Maar je blijft wel ook deels afhankelijk van de marktprijs. De zekerheid van 1 jaar vaste prijzen is dan wel fijn.”

Kostprijs+: “Houdt dit in dat je betaalt tegen de kostprijs van het opwekken van energie? Hoe verdient Deltawind hier dan aan?”

Prijs – hoogte



Men verwacht dat de prijs van Deltawind lager zal liggen dan de gemiddelde marktprijs. De prijs is een belangrijke reden om voor een energieleverancier te kiezen, dus Deltawind zal een concurrerende prijs moeten bieden.

Prijs is de belangrijkste drijfveer om een keuze te maken. En door de lokale afzet van stroom, verwachten bewoners dat Deltawind stroom goedkoper kan aanbieden dan de gemiddelde leverancier.

Een concurrerende prijs (of zelfs lager) is een voorwaarde om Deltawind te overwegen. Een klein deel zou iets meer betalen omdat zij de lokale factor sterk laten meewegen en sympathie hebben voor het initiatief.

Als mensen op prijs een nieuwe energieleverancier uitzoeken, kijken zij naar de goedkoopste aanbieders en kiezen uit deze aanbieders een leverancier die op andere aspecten voldoet aan de voorwaarden, waaronder betrouwbaarheid en duurzaamheid. Daarom is een goede prijsvergelijking met een rekenvoorbeeld (liefst persoonlijk) essentieel om mensen te helpen bij de keuze.

“Ik denk dat dit goedkoper is omdat Deltawind de stroom direct aan omwonenden kan verkopen in plaats van op het landelijke net.”

“Het zou niet perse goedkoper hoeven zijn dan mijn huidige aanbieder omdat ik denk dat (zeker wanneer er meer mensen aan Deltawind verbonden zijn) de korting hoger zal worden.”

“Het gaat er vooral om dat het gevoelsmatig klopt: bewoners die meeprofiten van de energie opgewekt door windmolens in de buurt.”

“Het moet een lagere prijs zijn dan wat ik nu betaal voor groene stroom.”

Prijs – onderdelen



De verschillende onderdelen van de prijs zorgen voor enige verwarring. Een vaste prijs voor een jaar geeft mensen een fijne zekerheid. De collectiviteitskorting spreekt aan, maar heeft wel meer uitleg nodig.

Hoe de prijs is opgebouwd is niet voor iedereen direct duidelijk. De propositie belicht veel verschillende aspecten die hier en daar door elkaar worden gehaald.

Verwarring omtrent prijs ontstaat bij de ‘vaste’ prijs’, ‘lokale prijs’ en ‘collectiviteitskorting’. Wanneer men zelf uitlegt hoe de prijs in elkaar zit spreekt men van een vaste prijs voor duurzame stroom en lokale kortingen die je kan opbouwen wanneer je met elkaar stroom van de windmolens gebruikt wanneer het hard waait.

De vaste prijs voor een jaar vinden de meesten wel fijn. Dit geeft een gevoel van zekerheid en met de sterk stijgende energieprijzen van de afgelopen jaren, vindt men dit wel prettig.

“Een vaste prijs, maar de prijs is ook afhankelijk van je verbruik?”

“Vaste prijs voor een jaar. Hoeveel is dat dan? Ik wil weten waar ik aan toe ben.”

In deze fase van het onderzoek hebben we het nog niet uitgebreid over de voorwaarden voor salderen van eigen opgewekte zonne-energie gehad. Wel geven bewoners aan dat deze regeling ook vergelijkbaar moet zijn met wat ze nu hebben en/of wat andere marktpartijen bieden.

Aanbieder – Deltawind en Om | Nieuwe energie



Aanbieder OM | Nieuwe energie wordt als partner geaccepteerd. Echter wil men wel meer weten van deze leverancier. Met name de betrouwbaarheid van de partij is een belangrijk aspect.

In de meeste gevallen vindt men de constructie duidelijk: OM | Nieuwe energie is de leverancier, Deltawind beheert het windpark en wekt de stroom op. In de basis vindt men deze verdeling prima.

Men heeft echter wel vragen over OM | Nieuwe energie. Met Deltawind is men bekend en de coöperatie wordt als betrouwbaar en transparant gezien.

Bovendien is Deltawind zichtbaar in de omgeving. OM | Nieuwe energie kent men niet. Bestaat deze partij al lang? Is deze partij betrouwbaar?

Omdat Deltawind als een betrouwbare en transparante partij wordt gezien, verwachten mensen dat Deltawind met een betrouwbare partner zal samenwerken. Een enkeling vraagt zich af waarom deze partij is gekozen en niet een meer lokale partij.

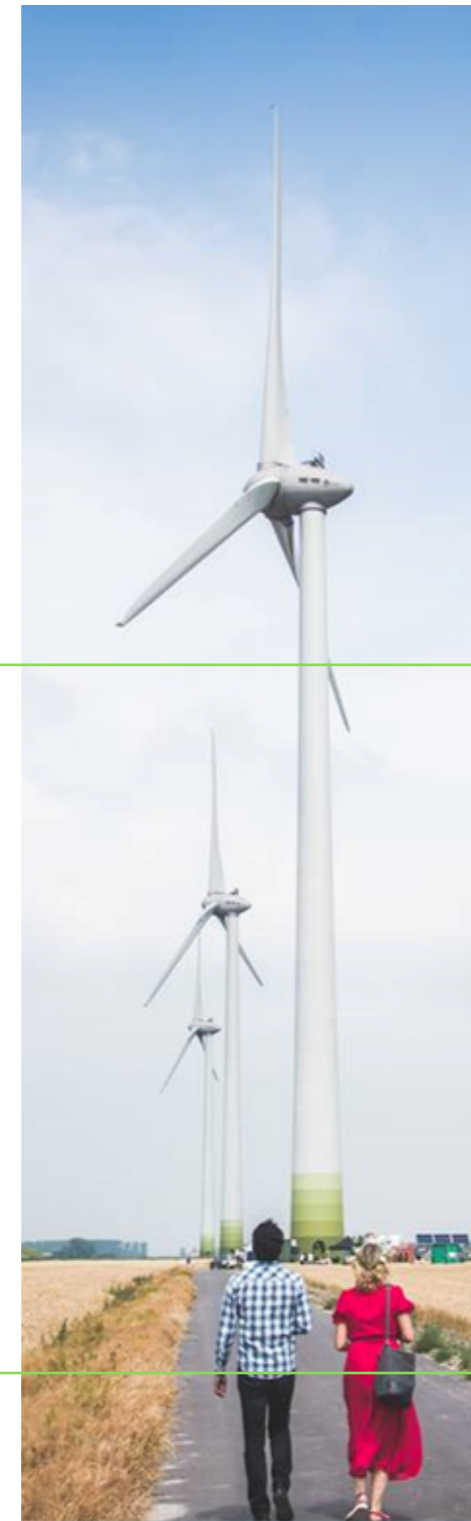
“Het is prima dat OM de leverancier is. Dan kan Deltawind zich richten op andere zaken, zoals het windpark.”

“Gaat het dan eerst naar OM en komt het daarna weer terug? En is het dan nog wel echt alleen afkomstig van het windpark?”

“Ik vertrouw er dan wel op dat Deltawind een goede keuze maakt voor de partij met wie ze samenwerken.”

“Waarom kiezen ze dan niet ook voor een meer lokale partij zoals Delta Energie?”

Positieve punten



LOKAAL ENERGIECONTRACT



DUURZAAM OPGEWEEKTE STROOM VOOR EEN LOKALE PRIJS. LOKAAL STEM JE JOUW STROOMGEBRUIK ZO GOED MOGELIJK AF OP HET AANBOD VAN WINDENERGIE. DES TE BETER DIT LUKT, DES TE HOGER DE KORTING.

Voordelen

- ✓ Energie van Windpark Battennoert stellen we eerst beschikbaar aan de klant en dan pas aan de markt, hierdoor is de lokale prijs minder afhankelijk van de wereldwijde energiemarkt.
- ✓ De energieprij wordt lokaal bepaald en staat minimaal vast gedurende 1 jaar.
- ✓ Collectiviteitskorting wanneer stroomverbruik en windenergie op elkaar worden afgestemd.

Lokale prijs

De lokale prijs komt tot stand door een combinatie van de lagere kWh prijs die het windpark nodig heeft en de marktprijs. Dit wordt ook wel de *kostprijs+* genoemd. Als het waait gebruik je zoveel mogelijk stroom van het windpark. De rest van de stroom komt van andere duurzame bronnen.

Collectiviteitskorting

Wanneer jij als klant samen met andere gebruikers stroomverbruik en beschikbare windenergie zoveel mogelijk op elkaar afstemt, ontstaat er een financieel voordeel die aan jou in de vorm van een korting wordt teruggegeven. Via een app informeren we je over de beschikbaarheid van windenergie en het collectieve voordeel.

Hoe werkt het

Je wordt klant bij om | nieuwe energie. Via om | nieuwe energie ontvang je de stroom van Windpark Battennoert of van de markt. Windpark Battennoert is 100% eigendom van Coöperatie Deltawind.

Onafhankelijk zijn van de wereldmarkt vindt men 'in deze tijd' extra belangrijk

Iets terugdoen voor de inwoners van het eiland

Een vaste maximale prijs voor een jaar geeft zekerheid

Goed dat dit eerst aangeboden wordt

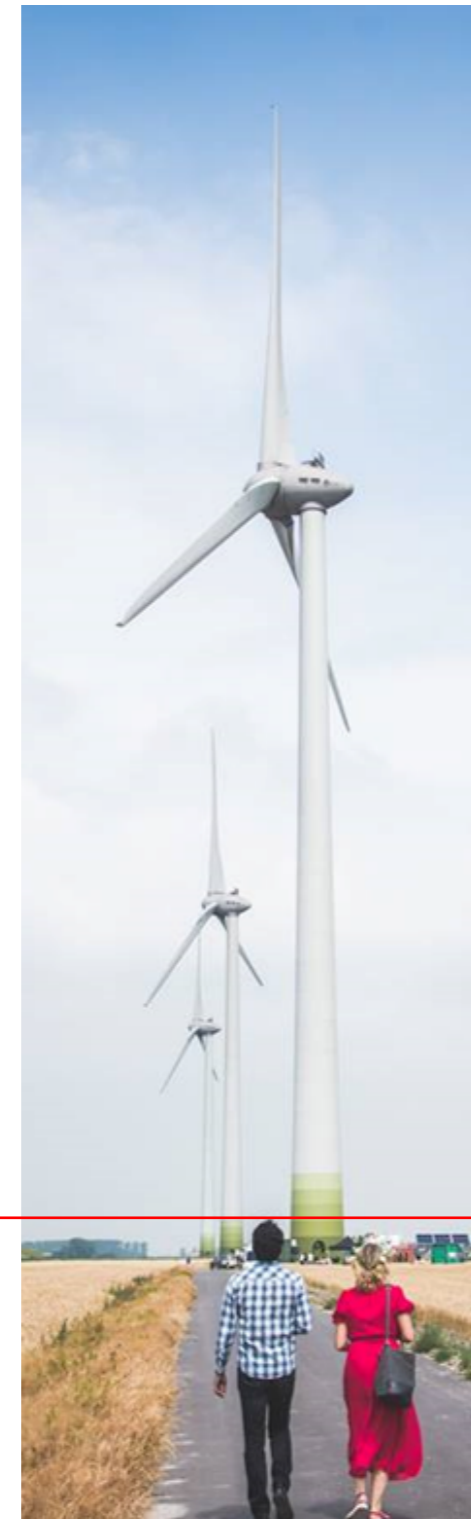
Belangrijk dat dit duurzaam is (en Deltawind dit voor jou heeft uitgezocht)

Het sentiment 'samen' waardeert men.

Goed dat Deltawind zich blijft focussen op het opwekken van windenergie.



Negatieve punten



LOKAAL ENERGIECONTRACT



DUURZAAM OPGEWekte STROOM VOOR EEN LOKALE PRIJS. LOKAAL STEM JE JOUW STROOMGEBRUIK ZO GOED MOGELIJK AF OP HET AANBOD VAN WINDENERGIE. DES TE BETER DIT LUKT, DES TE HOGER DE KORTING.

Voordelen

- ✓ Energie van Windpark Battenoot stellen we eerst beschikbaar aan de klant en dan pas aan de markt, hierdoor is de lokale prijs minder afhankelijk van de wereldwijde energiemarkt.
- ✓ De energieprij wordt lokaal bepaald en staat minimaal vast gedurende 1 jaar.
- ✓ Collectiviteitskorting wanneer stroomverbruik en windenergie op elkaar worden afgestemd.

Lokale prijs

De lokale prijs komt tot stand door een combinatie van de lagere kWh prijs die het windpark nodig heeft en de marktprijs. Dit wordt ook wel de *kostprijs+* genoemd. Als het waait gebruik je zoveel mogelijk stroom van het windpark. De rest van de stroom komt van andere duurzame bronnen.

Collectiviteitskorting

Wanneer jij als klant samen met andere gebruikers stroomverbruik en beschikbare windenergie zoveel mogelijk op elkaar afstemt, ontstaat er een financieel voordeel die aan jou in de vorm van een korting wordt teruggegeven. Via een app informeren we je over de beschikbaarheid van windenergie en het collectieve voordeel.

Hoe werkt het

Je wordt klant bij om | nieuwe energie. Via om | nieuwe energie ontvang je de stroom van Windpark Battenoot of van de markt. Windpark Battenoot is 100% eigendom van Coöperatie Deltawind.

Te afhankelijk van anderen

Als er geen gas wordt aangeboden is het teveel gedoe om twee leveranciers te hebben.

Heeft dit echt wel toegevoegde waarde? "Je gaat heel wat optuigen, maar maakt het uit of de stroom lokaal wordt afgezet of dat het gewoon op het landelijke net gaat?"

Nog te onduidelijk wat de kosten dan precies zijn. Men wil 1-op-1 kunnen vergelijken.

Liever een lokale leverancier, zoals Delta Energie



Vragen en twijfels



LOKAAL ENERGIECONTRACT



DUURZAAM OPGEWEEKTE STROOM VOOR EEN LOKALE PRIJS. LOKAAL STEM JE JOUW STROOMGEBRUIK ZO GOED MOGELIJK AF OP HET AANBOD VAN WINDENERGIE. DES TE BETER DIT LUKT, DES TE HOGER DE KORTING.

Voordelen

- ✓ Energie van Windpark Battennoert stellen we eerst beschikbaar aan de klant en dan pas aan de markt, hierdoor is de lokale prijs minder afhankelijk van de wereldwijde energiemarkt.
- ✓ De energieprij wordt lokaal bepaald en staat minimaal vast gedurende 1 jaar.
- ✓ Collectiviteitskorting wanneer stroomverbruik en windenergie op elkaar worden afgestemd.

Lokale prijs

De lokale prijs komt tot stand door een combinatie van de lagere kWh prijs die het windpark nodig heeft en de marktprijs. Dit wordt ook wel de *kostprijs*+ genoemd. Als het waait gebruik je zoveel mogelijk stroom van het windpark. De rest van de stroom komt van andere duurzame bronnen.

Collectiviteitskorting

Wanneer jij als klant samen met andere gebruikers stroomverbruik en beschikbare windenergie zoveel mogelijk op elkaar afstemt, ontstaat er een financieel voordeel die aan jou in de vorm van een korting wordt teruggegeven. Via een app informeren we je over de beschikbaarheid van windenergie en het collectieve voordeel.

Hoe werkt het

Je wordt klant bij om | nieuwe energie. Via om | nieuwe energie ontvang je de stroom van Windpark Battennoert of van de markt. Windpark Battennoert is 100% eigendom van Coöperatie Deltawind.



Hoe wordt dit bepaald?

Is dat een betrouwbare partij? Huiverig voor nieuwe namen met verhalen over omvallende bedrijven waar klanten de dupe van zijn.

Waar zit deze partij? Is er dan nog wel het lokale voordeel of moet deze stroom dan alsnog over het net?

Kan je naast stroom ook gas afnemen?

De prijs is vast, maar ook flexibel. Hoe zit dat?

Hoe profiteert Deltawind hiervan als het alleen kostprijs is? Kan het dan wel winstgevend zijn? Deze uitleg wordt niet helemaal begrepen.

Hoe werkt dit voordeel dan precies?

Waarom alleen van Windpark Battennoert? Er zijn meerdere windparken.

Nog openstaande vragen van de doelgroep



Vragen lopen uiteen van praktische vragen omtrent afname als onduidelijkheid over de propositie.

- *"Kun je ook gas afnemen?"*
- *"Hoe profiteert Deltawind hiervan als het op kostprijs is?"*
- *"Waarom alleen stroom van windpark Battennoert, Deltawind heeft meer windparken?"*
- *"Kan dit niet op basis van wind- en zonneparken?"*
- Veel vragen over OM | nieuwe energie:
 - *"Is deze partij betrouwbaar?"*
 - *"Hoelang bestaat deze partij al?"*
 - *"Waar is deze partij gevestigd?"*
 - *"Wordt de stroom eerst naar OM | nieuwe energie geleid en dan weer terug naar het eiland?" Heeft het dan wel voordeel?"*



Bijlages

Onderzoeksverantwoording

Doel van het onderzoek

Inzicht verkrijgen in wat men vindt van de propositie 'lokale stroom van Deltawind'.

Zowel inhoudelijk als de manier waarop dit gecommuniceerd wordt. Wat vindt men positief, wat vindt men negatief en wat is nog onduidelijk?

Doelgroep en veldwerk

Deltawind heeft verschillende leden en niet-leden uitgenodigd om deel te nemen aan het kwalitatieve onderzoek. Deze deelnemers konden zelf een afspraak inplannen voor een gesprek. Zij ontvingen hiervoor als dank een bol.com-bon ter waarde van €20,-.

Deelnemers zijn allemaal bekend met Deltawind en de meeste van hen zijn ook lid van Deltawind. Allen zijn (mede)beslisser of adviseur als het gaat om energieverbruik in huis.

In totaal hebben we 14 personen gesproken.

Alle deelnemers hebben we in 30 minuten via een online videogesprek 1-op-1 geïnterviewd.

Methode

- Online video-interviews
- Gesprekken verliepen volgens een vaste leidraad.
- In elk gesprek werd 1 van de varianten van de propositie getoond.
- De interviews zijn gehouden door Anke Bergmans van Mountainview Research en Rhea van Leeuwen van van Leeuwen strategy consulting.

Onderwerpen in de interviews:

- Introductie
- Type energiegebruiker
- Propositie Deltawind
- Verdieping op onderdelen
 - Gebruik afstemmen op aanbod windenergie
 - Lokaal
 - Lokale prijs
 - Collectiviteitskorting
 - Duurzaamheid
 - App met informatie over beschikbaarheid windenergie
 - Zonnepanelen
- Evaluatie
- Afronding

Analyse en rapportage

- Direct na de alle interviews heeft een mondelinge debrief plaatsgevonden.
- Alle inzichten uit de interviews zijn geanalyseerd om de onderzoeksvragen te beantwoorden.
- Deze inzichten en advies zijn opgenomen in deze rapportage.
- De quotes die in het rapport zijn opgenomen zijn niet altijd letterlijk, maar zijn illustratief voor wat respondenten vertelden.