

Propositieonderzoek lokale energie

Voor Deltawind

23-2-2023



mountainview
research

Voorwoord

“Mooi om te zien hoe Deltawind de juiste snaar weet te raken bij de bewoners met een lokaal aanbod. Ik wens Deltawind veel succes met het in de markt zetten van het lokale energiecontract.”

Anke Bergmans, Senior onderzoeker

CONTACT

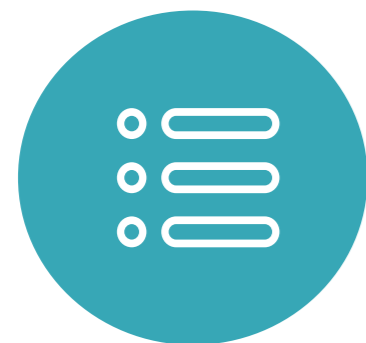


Mountainview Research
Anke Bergmans

SENIOR MARKET RESEARCHER

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

INHOUD



- | | |
|--|---------|
| 1. Managementsamenvatting | pag. 5 |
| 2. Beoordeling propositie | pag. 8 |
| 3. Beoordeling propositie - prijs | pag. 14 |
| 4. Beoordeling propositie – contracttype | pag. 19 |
| 5. Beoordeling propositie - communicatie | pag. 24 |
| 6. Verdieping doelgroepen | pag. 30 |
| 7. Profiel deelnemers onderzoek | pag. 34 |
| Onderzoeksverantwoording | pag. 42 |

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.

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 propositie 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 meeprofiten 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 3 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: Hoe groot is de interesse in de propositie? Wat zijn de meest aansprekende elementen? En onder welke doelgroep is de potentie het grootst?



Onderzoeksopzet

Vragenlijst propositieonderzoek

- We hebben een vragenlijst uitgezet onder bewoners van Goeree-Overflakkee.
- In deze vragenlijst:
 - legden we de propositie voor en vroegen we naar interesse, aankoopintentie en welke voorkeuren bewoners hebben voor de invulling van de propositie
 - lieten we bewoners op de propositie markeren wat het wel en niet aanspreekt en waarom
 - En vroegen we naar het profiel van de deelnemers.
- Het veldwerk liep van 22 januari tot en met 5 februari 2024.
- De vragenlijst is uitgezet via drie verschillende kanalen.
 - Mailing aan leden van Deltawind (n=513)
 - Advertentie in de lokale krant (n=113)
 - Via een landelijk onderzoekspanel (n=91)
- In de rapportage maken we onderscheid tussen deze drie groepen, omdat ze een ander kennis- en interesseniveau hebben. Leden van Deltawind zullen al meer weten van deze plannen en kennen Deltawind al goed. Mensen die via de krant meededen voelden zich aangesproken en zijn dus geïnteresseerd. Mensen via het landelijke panel zijn het minst bevooroordeeld, omdat ze in dit panel aan onderzoek meedoen over veel verschillende onderwerpen.

Voorgelegde propositie



**LOKALE STROOM,
VOOR EEN LOKALE PRIJS**

**DELTAWIND WIL STROOM AFKOMSTIG VAN WINDPARK BATTENOERT
EERST BESCHIKBAAR STELLEN AAN INWONERS VAN GOEREE-OVERFLAKKEE,
VOORDAT DEZE STROOM OP DE MARKT KOMT.**

Voordelen

- ✓ Vaste lokale prijs door eerst stroom te gebruiken van het windpark wanneer het waait.
- ✓ Minder afhankelijk van de wereldwijde energiemarkt.
- ✓ Samen duurzamer en voordeliger door het lokaal afstemmen van opwek en verbruik.
- ✓ Altijd stroom van duurzame bronnen ook wanneer het even niet waait (en duurzaam gecompenseerd gas).

Energieleverancier

Deltawind wekt windenergie op met Windpark Battenoert. Je energie wordt geleverd via **om** | nieuwe energie. Samen met tientallen andere lokale energie coöperaties is Deltawind mede-eigenaar van de groenste energieleverancier van Nederland: **om** | nieuwe energie.



1. Management- samenvatting

Conclusies

Bewoners van Goeree-Overflakkee zijn erg enthousiast over het voorstel om lokale stroom af te nemen van de windparken van het eiland. Prijs is wel een bepalende factor: men verwacht dat dit goedkoper is en een groot deel overweegt ook alleen om over te stappen bij een voordeliger aanbod.



Bewoners zijn **enthousiast** over het idee dat zij direct stroom van de windmolens op het eiland kunnen afnemen. De combinatie van **lokale stroom voor een lokale prijs spreekt erg aan**, maar scheidt ook verwachtingen: mensen verwachten dan ook een voordeel. Ook de zekerheid van een vaste prijs voor een jaar spreekt een deel van de doelgroep aan. Bewoners weten weinig minpunten te noemen. Ook zijn weinig duidelijke verschillen tussen doelgroepen: iedereen is enthousiast.



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. Ongeveer een derde van de bewoners zou overwegen om over te stappen bij gelijke kosten en de rest is pas geïnteresseerd als ze er voordeel bij hebben.



De propositie is goed opgebouwd, waarbij de belangrijkste haakjes die de interesse wekken, bovenaan staan (lokale stroom voor een lokale prijs). Ook de opsomming van voordelen staat in de goede volgorde. Het enige minpunt dat naar boven komt, is de onbekendheid met om | nieuwe energie. Bewoners hebben wel **vragen over het type contract, de prijsopbouw** en over wat er gebeurt **als het niet waait**. Mensen met zonnepanelen (bijna de helft van de bewoners) hebben veel vragen over de **voorwaarden voor salderen en kosten voor terugleveren**.



Deltawind heeft een **hoge naamsbekendheid en een positief imago**, dat positieve invloed heeft op het vertrouwen in de propositie. Dat bewoners klant worden bij om | nieuwe energie begrijpt niet iedereen, maar het is ook geen groot obstakel.



Een groot deel van de bewoners **staat ervoor open om het gedrag aan te passen op het aanbod van stroom**. Hoewel we niet weten of dat in de praktijk ook gaat werken, geven mensen aan dat ze dit wel zien zitten. De mensen die dit niet zien zitten, vinden dit teveel gedoe, hebben geen grote apparaten waar dit relevant voor is of zijn weinig thuis.

Aanbevelingen

Algemeen

- Zet deze propositie in de markt met de focus op lokale stroom voor een lokale prijs.
- Zorg er wel voor dat je het voordeel dat je hiermee suggereert ook kunt waarmaken.
- Leg uit dat er leveringszekerheid is, ook als het niet waait.
- Maak gebruik van het positieve imago van Deltawind en zorg voor een soepele combinatie met om | nieuwe energie, zodat dit geen drempel vormt.

Prijs en voorwaarden

- Zorg voor een aanbod dat voordeliger of vergelijkbaar is met andere aanbieders in de markt.
- Wees transparant over de prijs, de prijsopbouw en over wat Deltawind eraan verdient.

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.
- Enthousiasmeer bewoners om hun energiegebruik aan te passen op het aanbod.
- Wees voorzichtig met de term duurzame stroom: dit spreekt een deel van de doelgroep aan, maar sommige hebben daar ook de associatie bij dat het duur is. Ook vragen bewoners zich af hoe duurzaam het gas kan zijn.





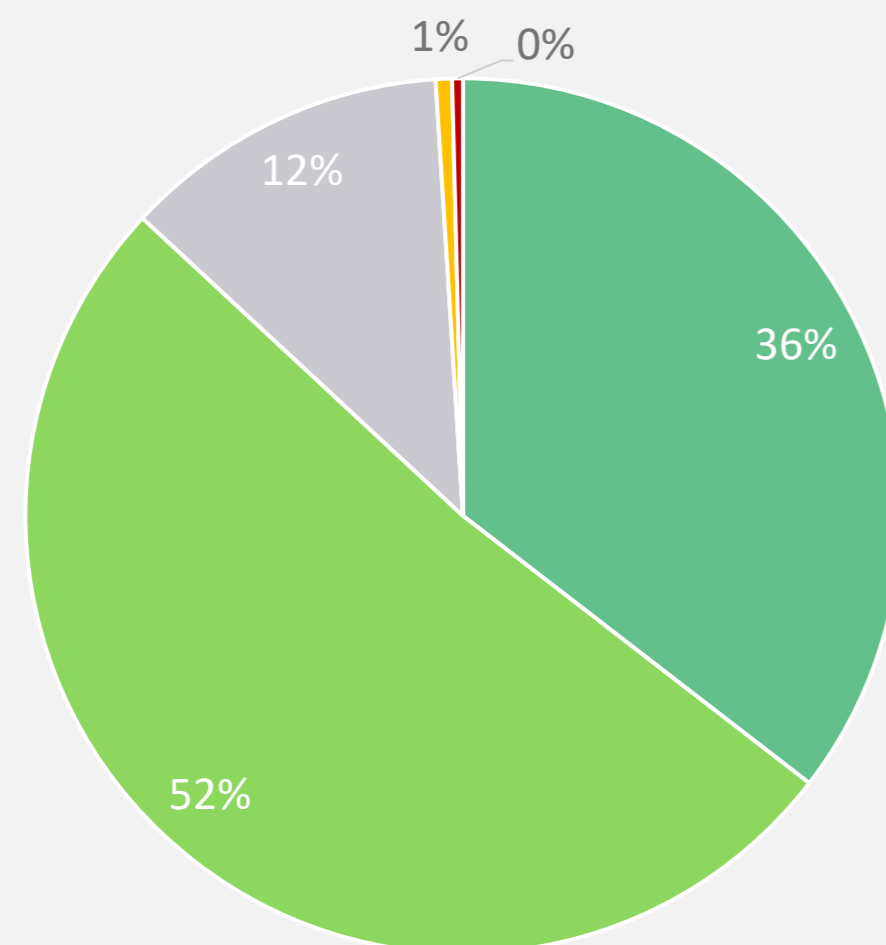
2. Beoordeling Propositie

Beoordeling propositie

Deltawindleden zijn erg enthousiast over de propositie: 87% vindt het voorstel aantrekkelijk. De rest twijfelt en vrijwel niemand vindt het onaantrekkelijk. Bij de bewoners die via de krant meededen, zien we bijna hetzelfde beeld. Bij respondenten uit het panel is wat meer twijfel, maar nog steeds 58% is enthousiast en 35% is neutraal.

Aantrekkelijkheid voorstel

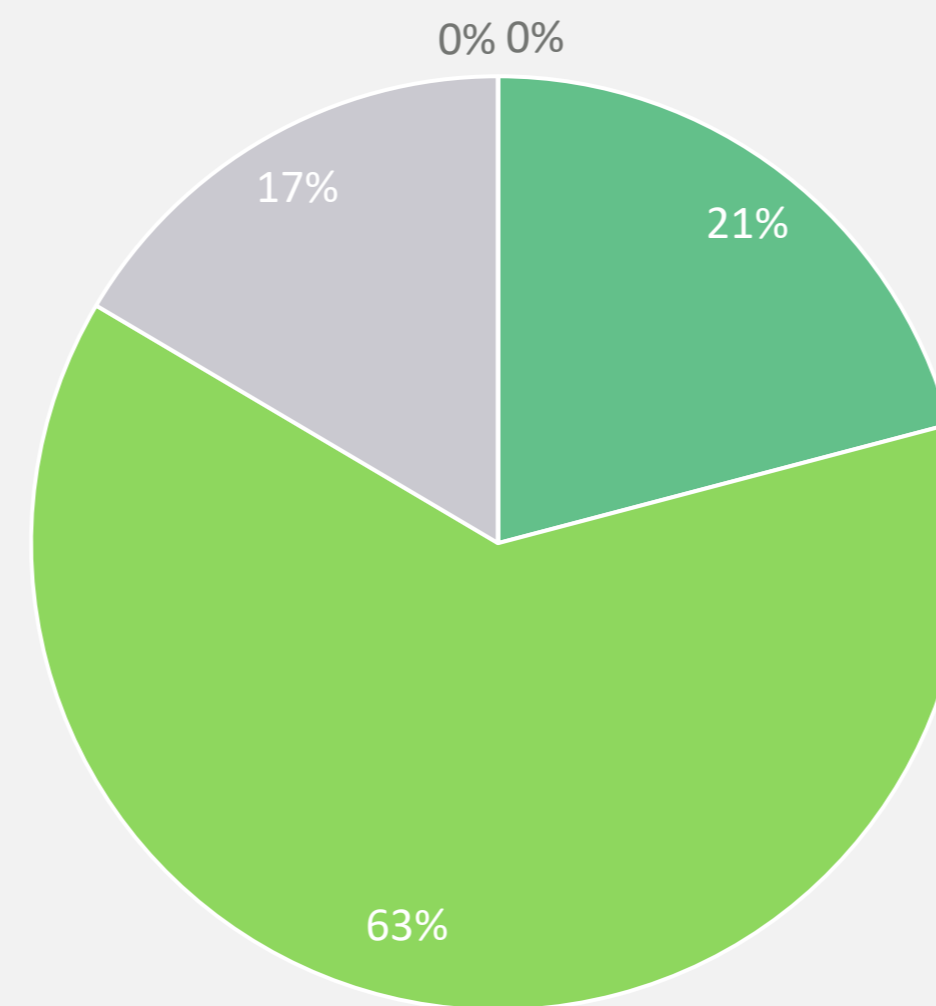
Mailing leden Deltawind (n=513)



■ heel aantrekkelijk
■ aantrekkelijk
■ neutraal
■ niet aantrekkelijk
■ helemaal niet aantrekkelijk

Aantrekkelijkheid voorstel

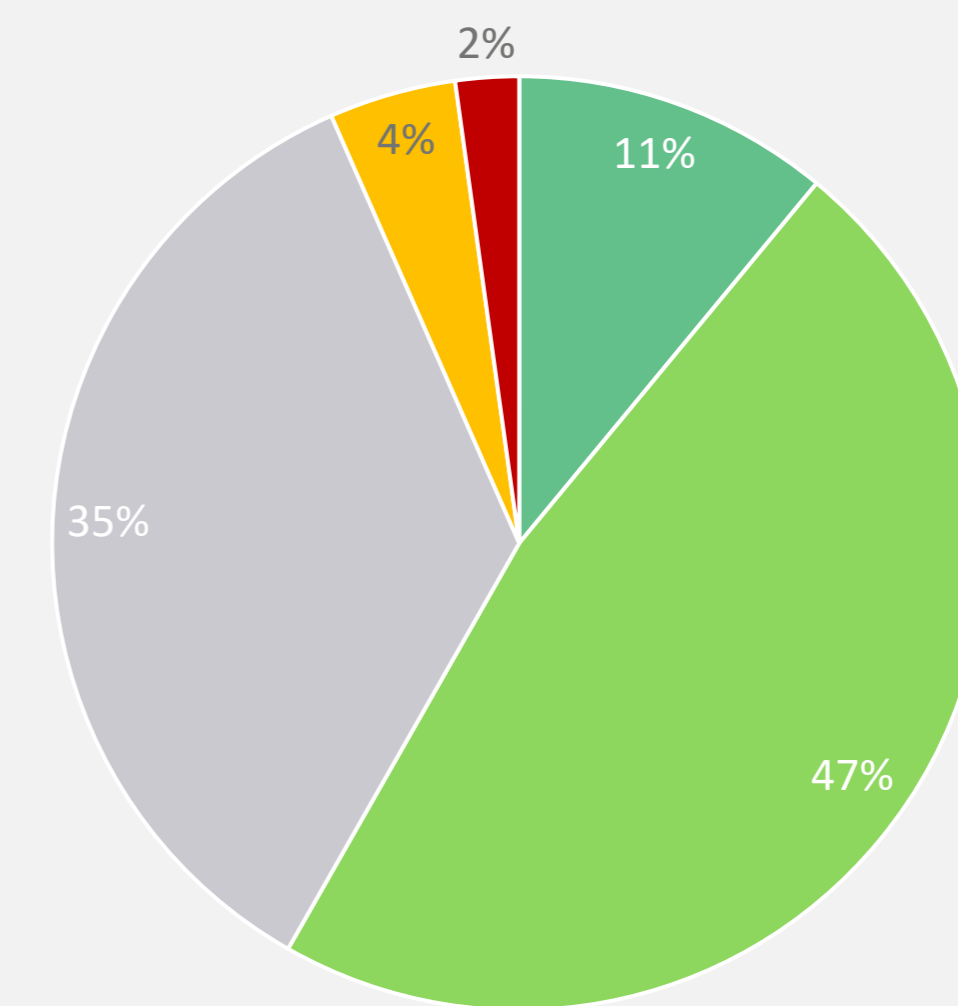
Advertentie lokale krant (n=115)



■ heel aantrekkelijk
■ aantrekkelijk
■ neutraal
■ niet aantrekkelijk
■ helemaal niet aantrekkelijk

Aantrekkelijkheid voorstel

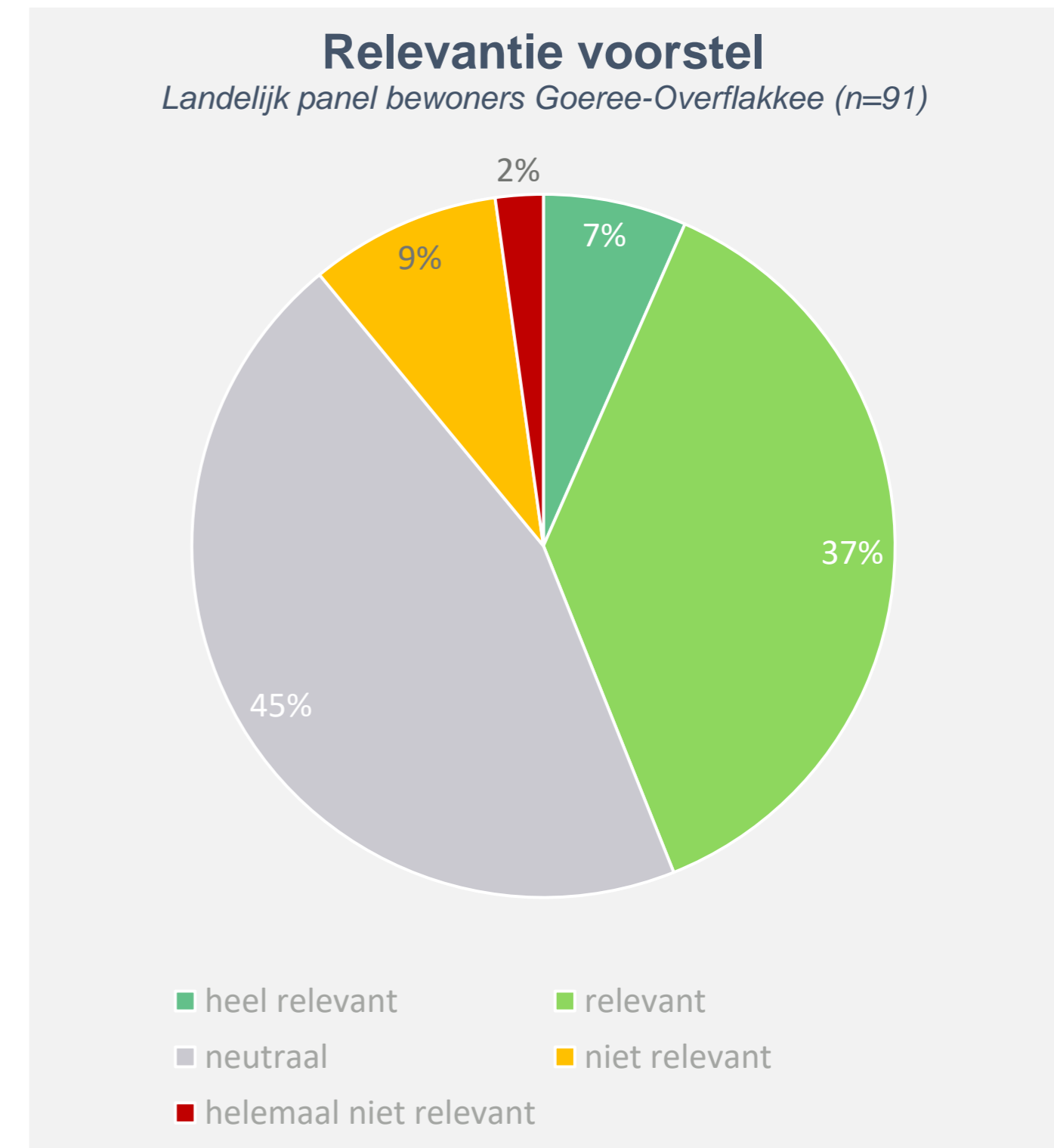
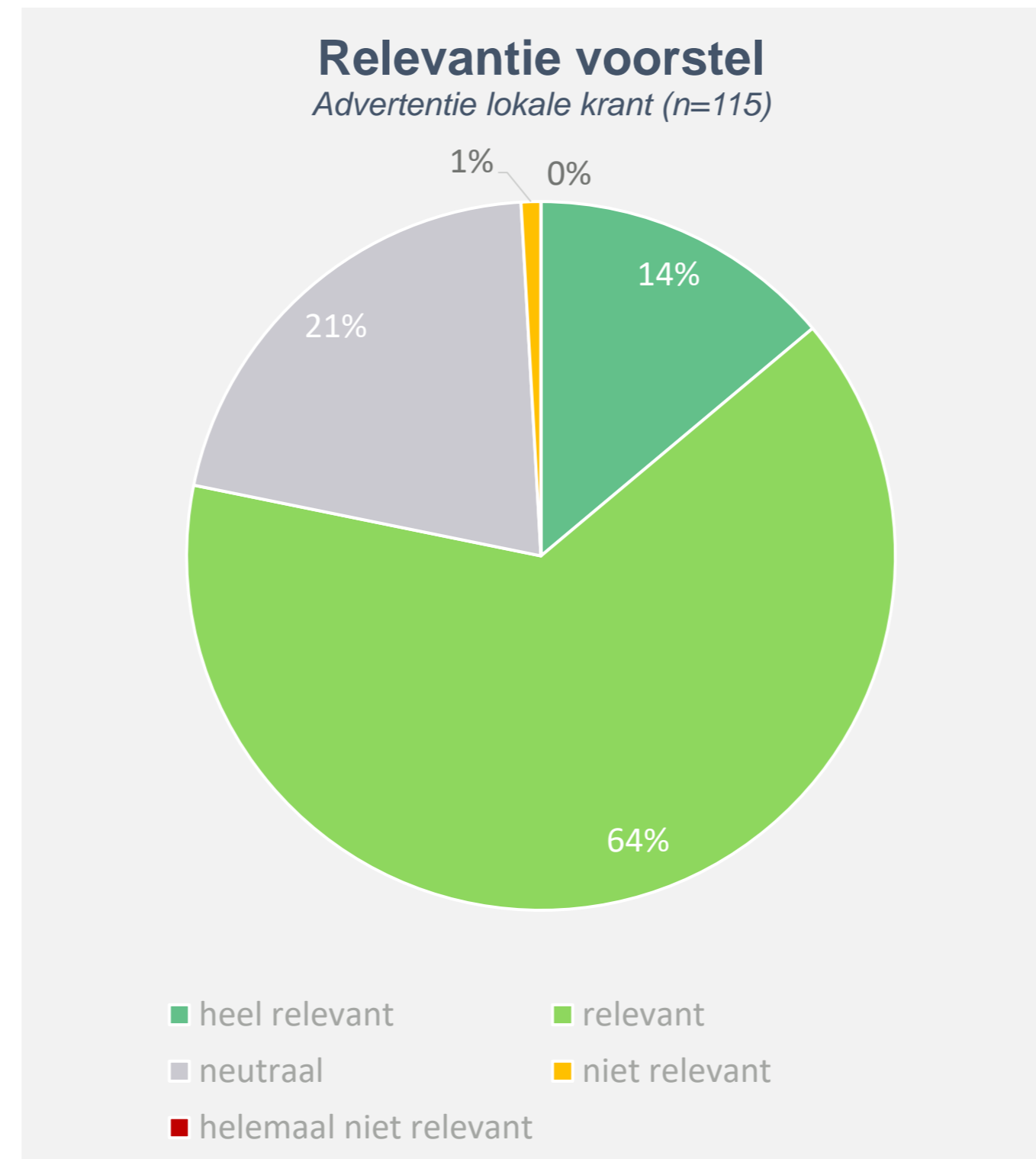
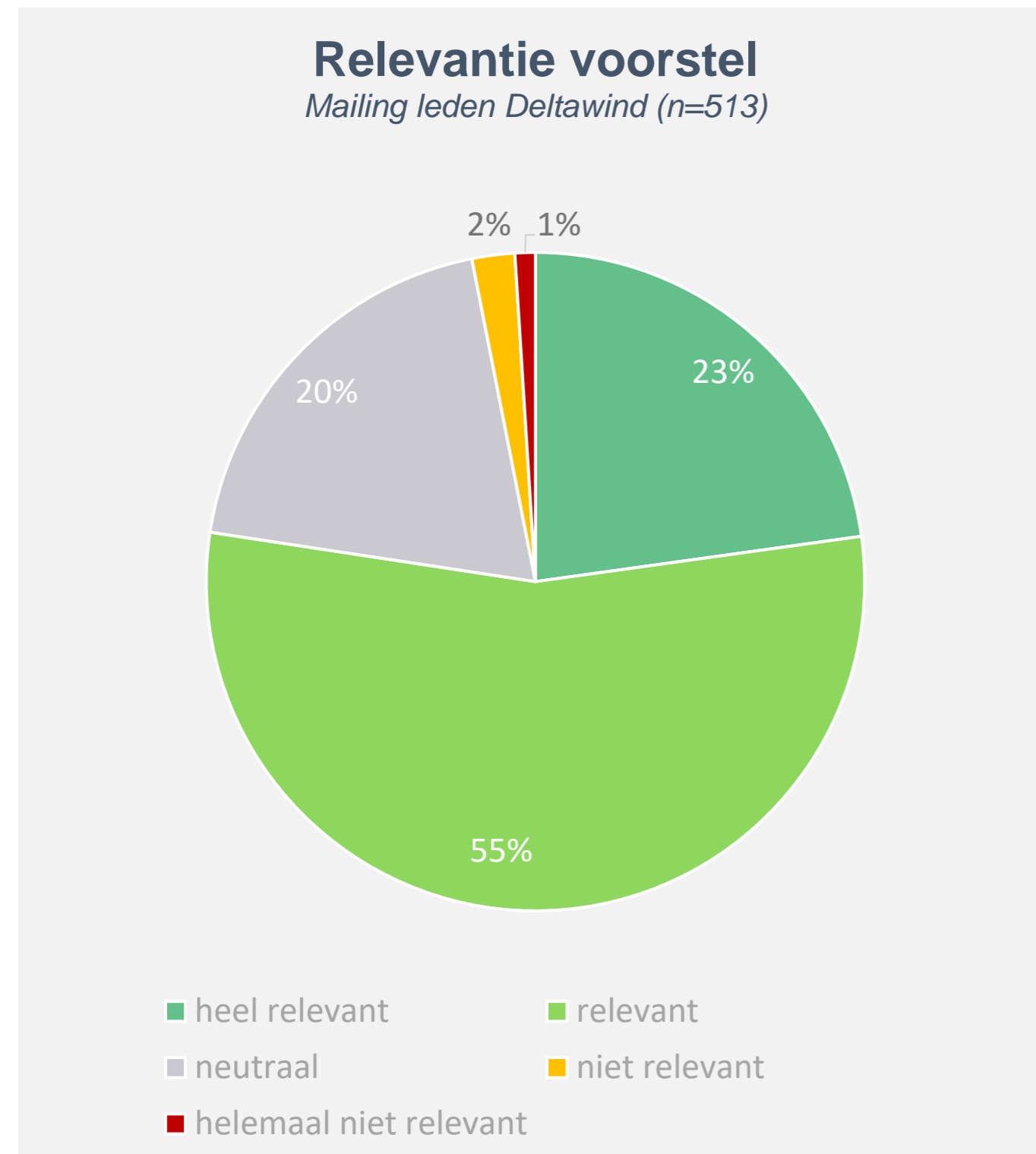
Landelijk panel bewoners Goeree-Overflakkee (n=91)



■ heel aantrekkelijk
■ aantrekkelijk
■ neutraal
■ niet aantrekkelijk
■ helemaal niet aantrekkelijk

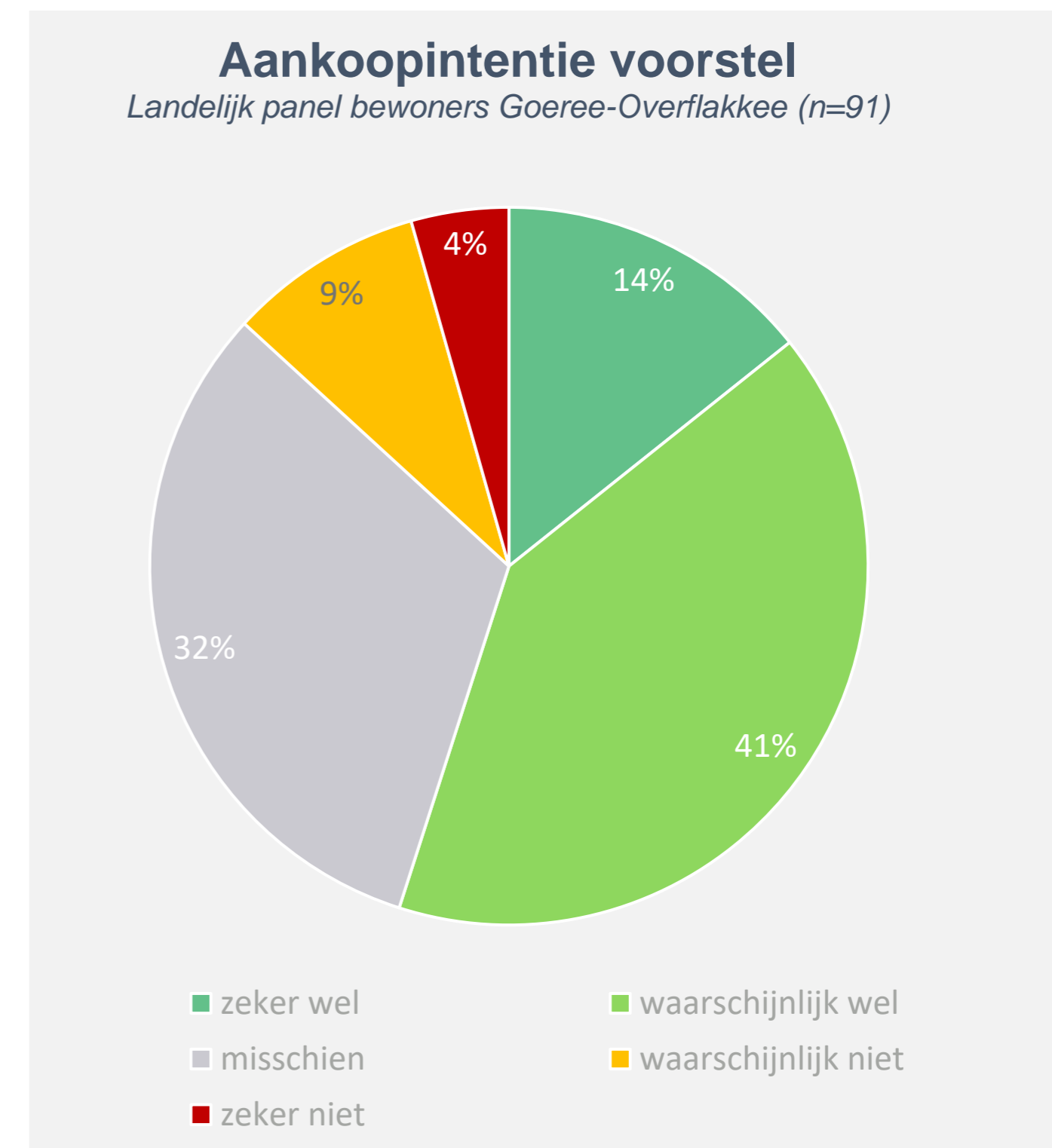
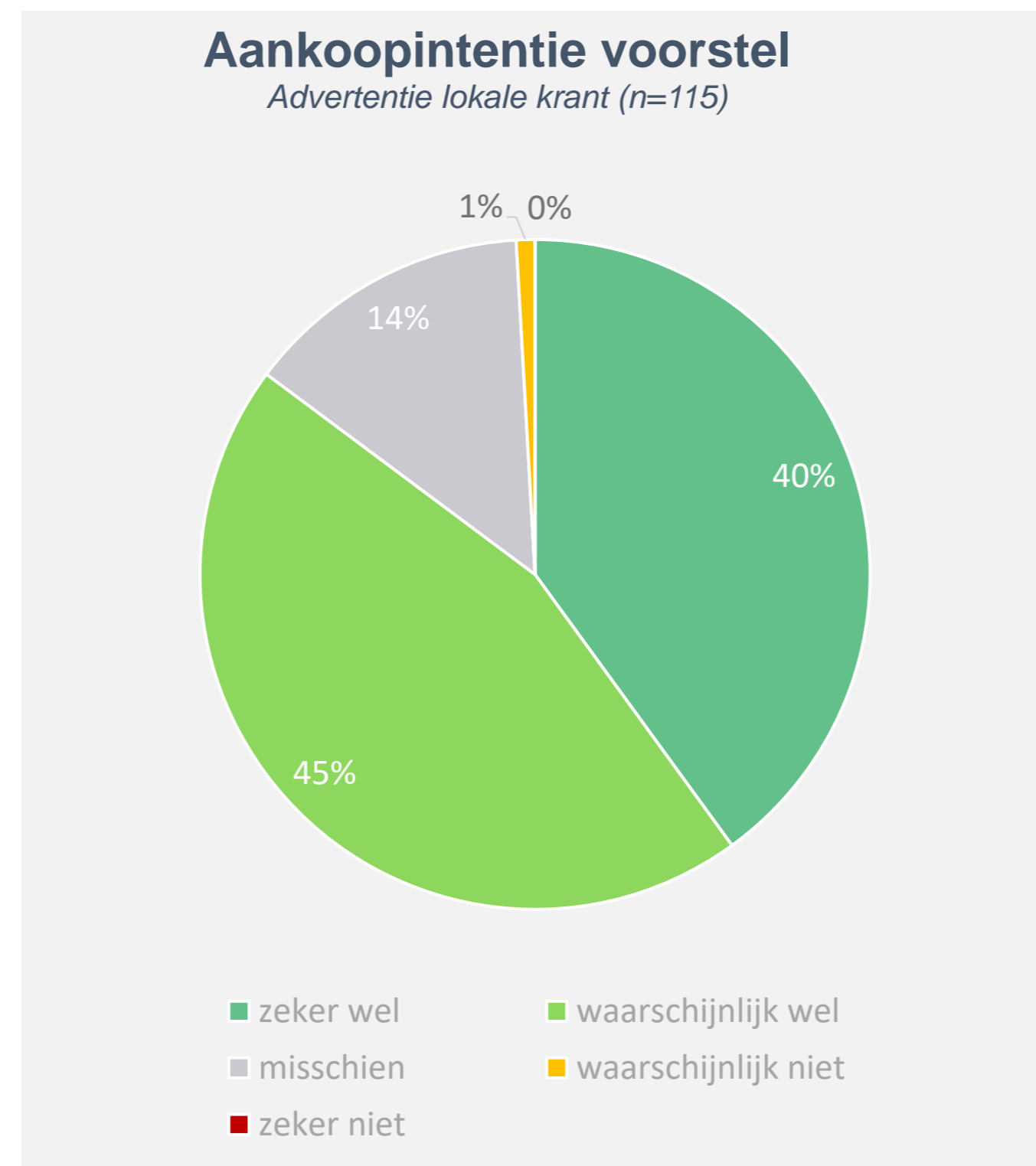
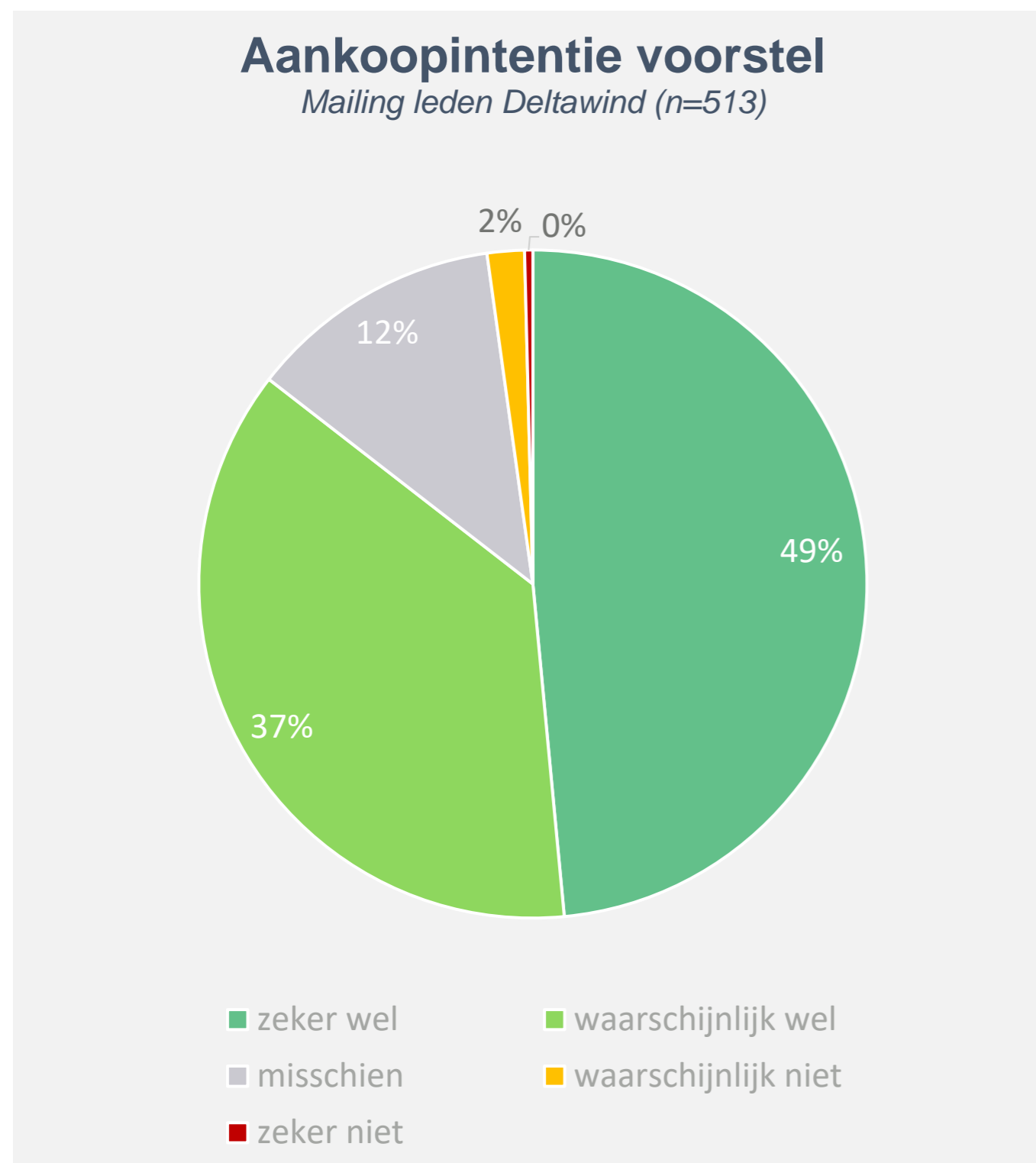
Relevantie propositie

Voor driekwart van de Deltawind-leden en de bewoners die via de krant meededen, is het voorstel relevant. Bij de deelnemers uit het panel is meer twijfel: voor 44% is het relevant, en 45% heeft nog geen mening.



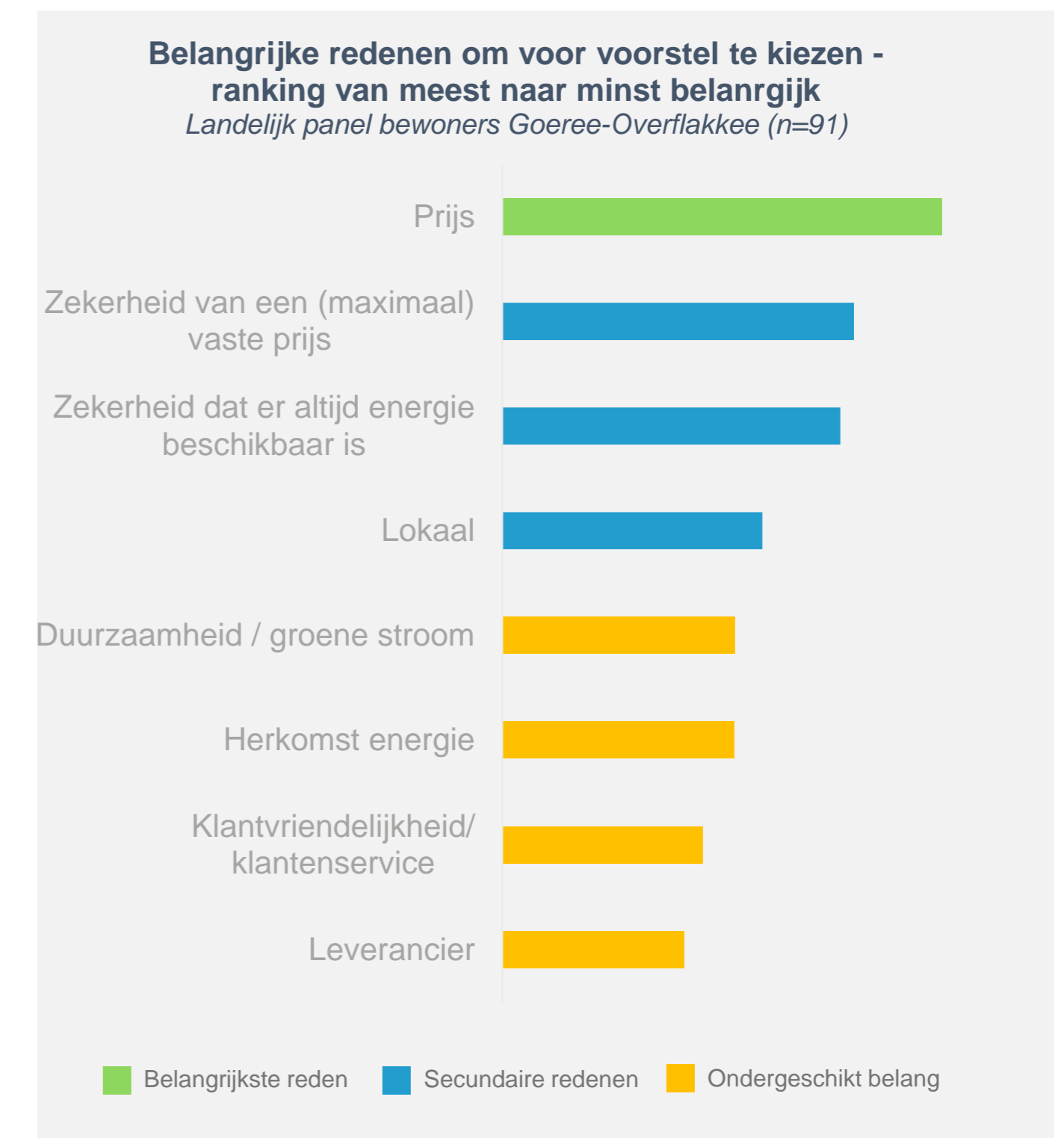
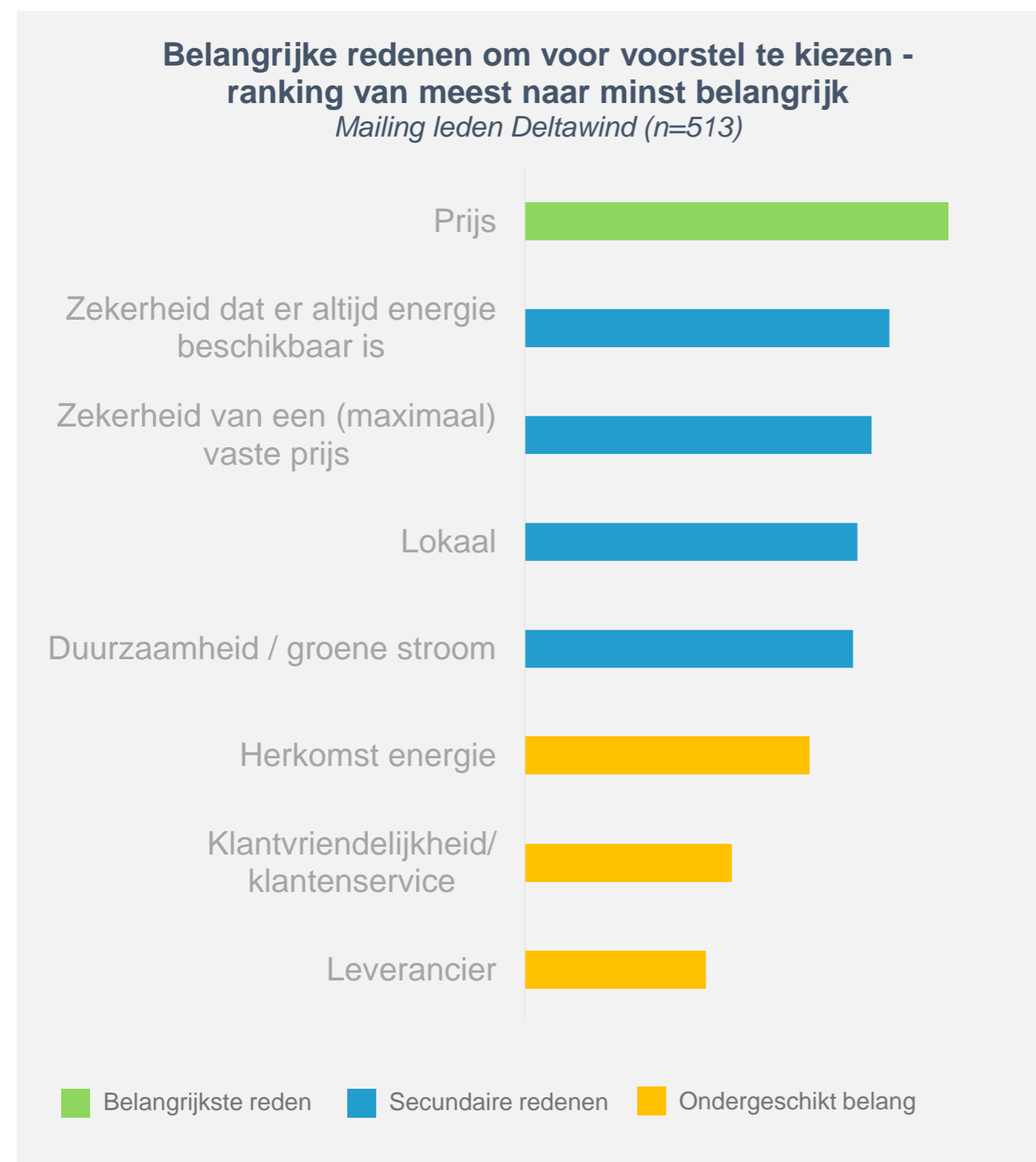
Aankoopintentie propositie

Bijna de helft van de Deltawindleden wil lokale energie zeker afnemen als de prijs goed is en nog eens 37% wil dit waarschijnlijk wel. Bij de bewoners die via de krant meededen zien we een vergelijkbaar beeld. Ook bij de bewoners die via het panel meededen is de aankoopintentie hoog: ruim de helft zou ingaan op het voorstel als de prijs goed is.



Ranking keuzecriteria

Prijs staat duidelijk bovenaan om voor het voorstel van Deltawind te kiezen, bij alle drie de groepen. Maar ook leveringszekerheid, een vaste prijs, en lokale en duurzame stroom zijn belangrijk. De leverancier is het minst belangrijk.



Meeste interesse voor propositie

Veel mensen zijn enigszins geïnteresseerd in het voorstel van Deltawind. Of men geïnteresseerd is hangt met name af van de betrokkenheid en interesse in energiegebruik en de mindset.

De meeste potentie voor het voorstel van Deltawind is bij:



Leden van Deltawind of als goed bekend zijn met Deltawind



Mensen die regelmatig van energieleverancier wisselen



Mensen die zuinig omgaan met energie



Mensen die zelf energie zouden willen opwekken



Mensen die interesse hebben in innovatie in de energiesector



Mensen die het liefst hernieuwbare energie gebruiken

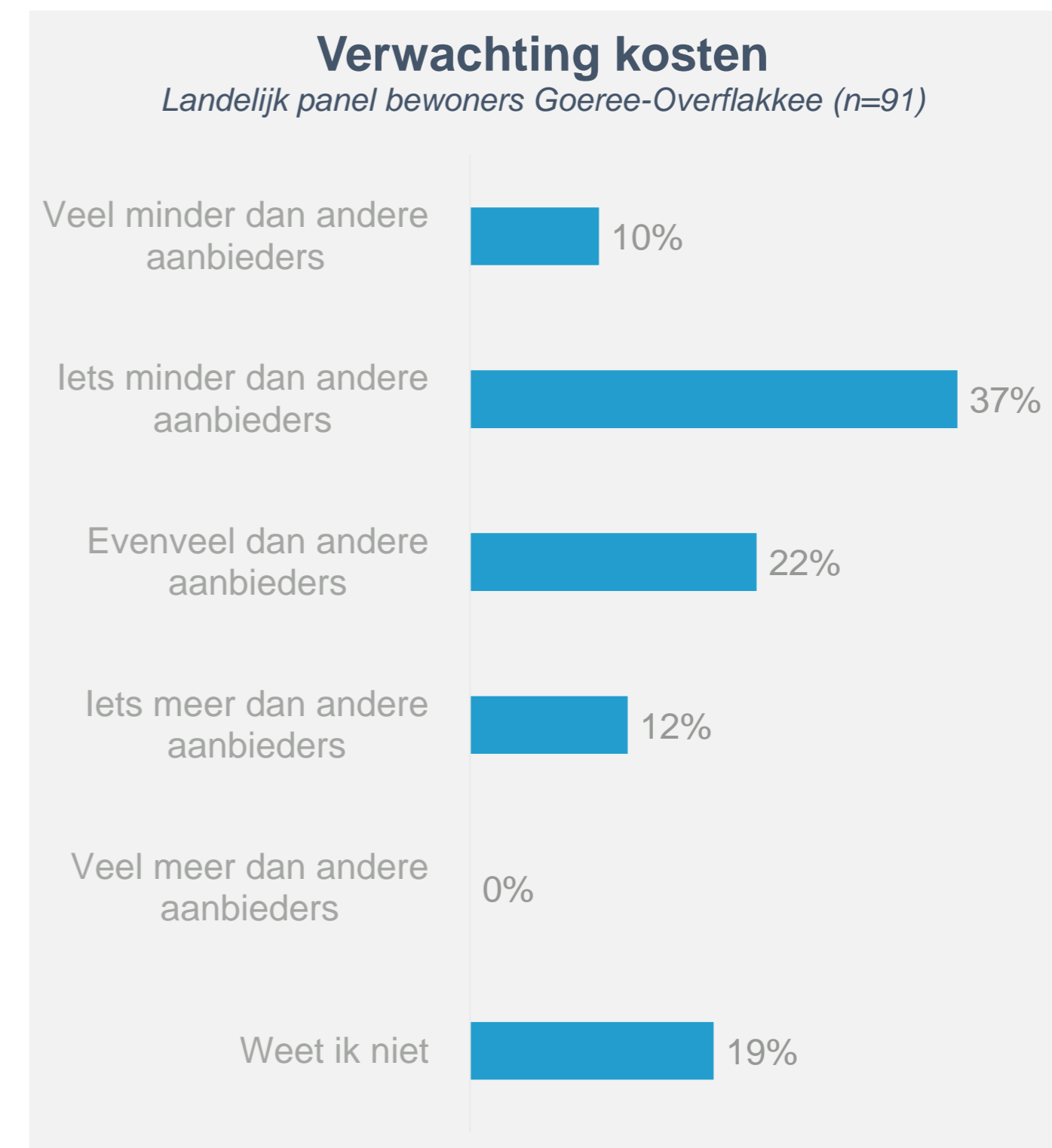
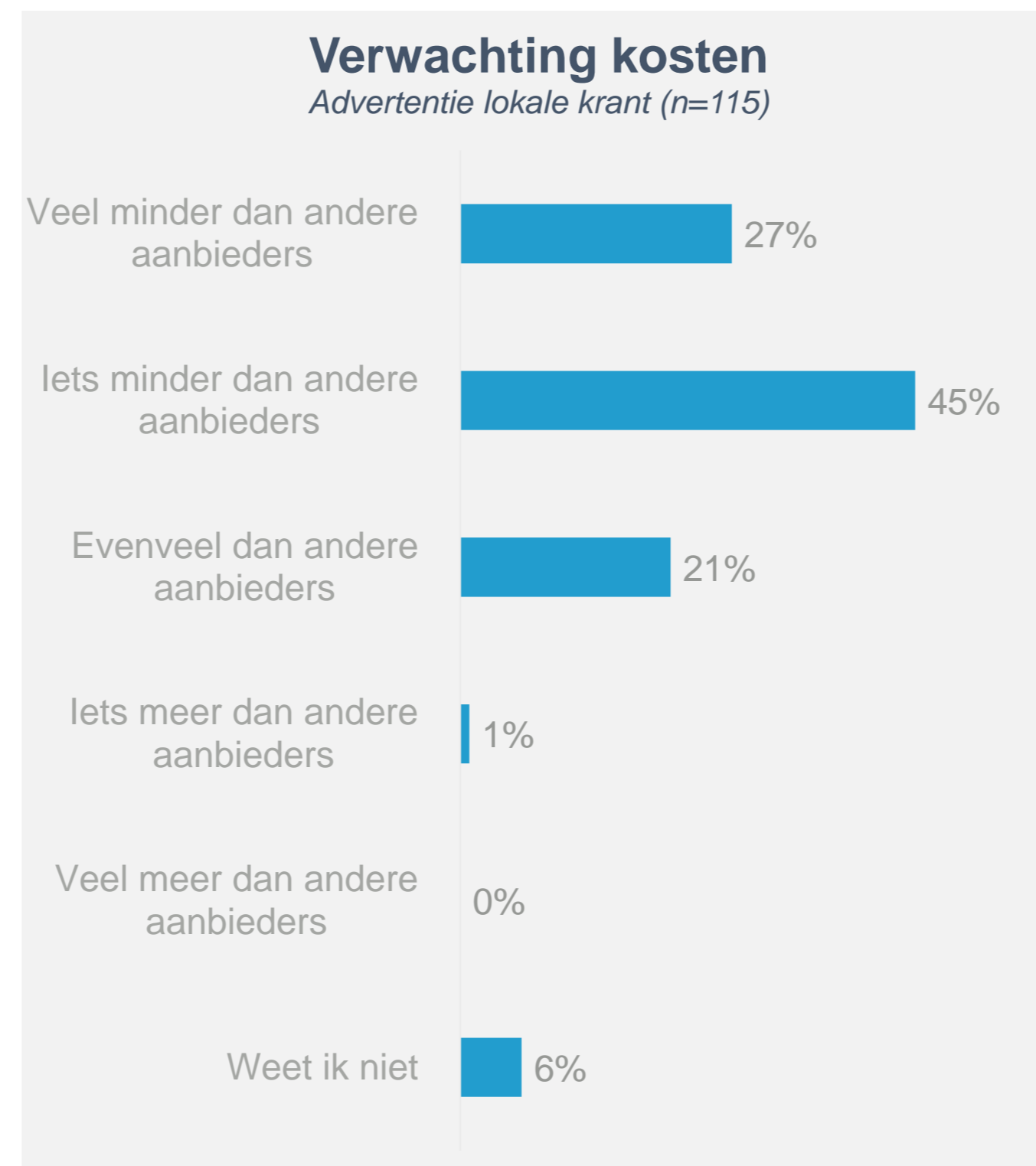
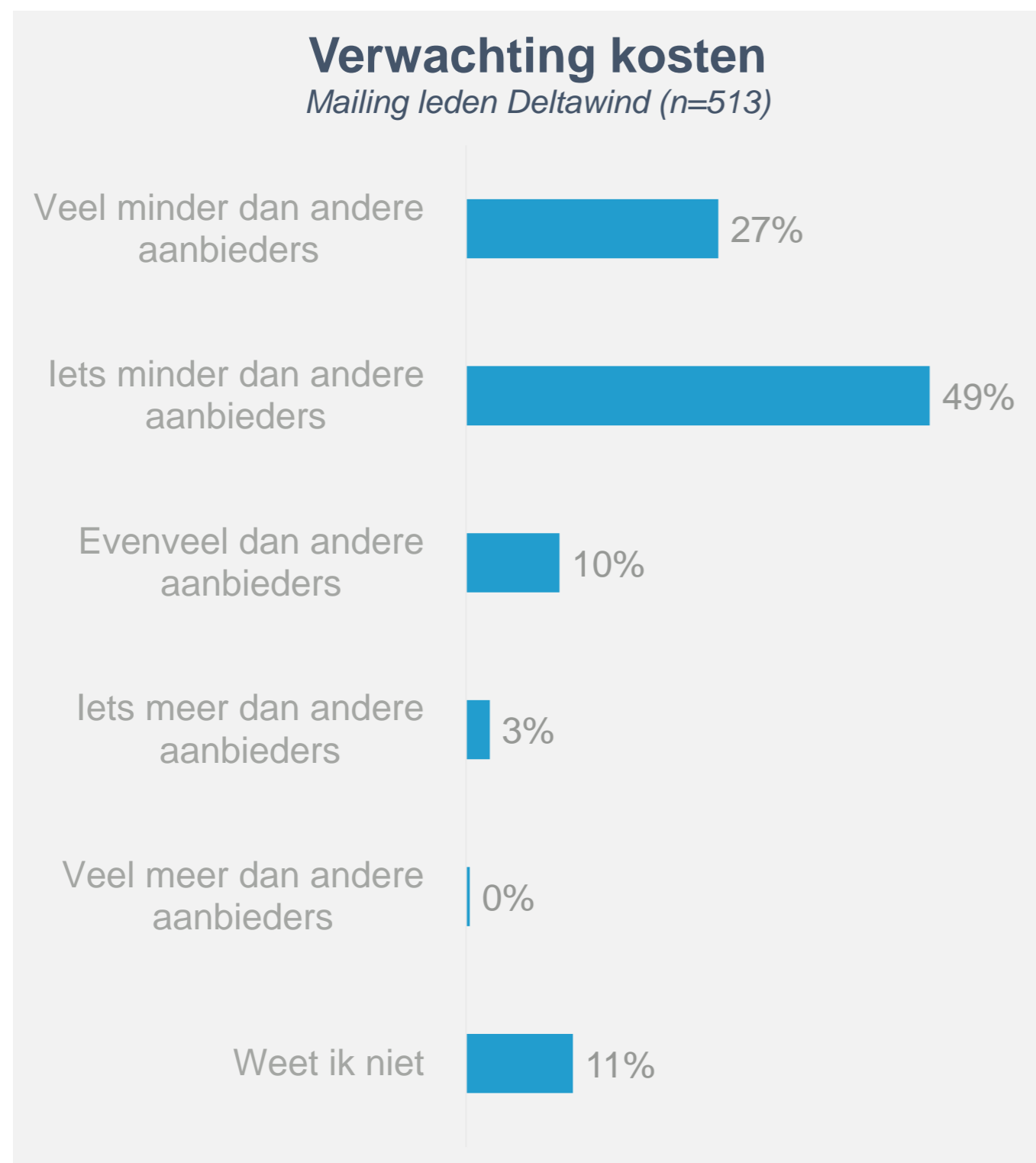
Er zijn geen verschillen in interesse tussen man/vrouw, huishoudensamenstelling, type woning en andere demografische kenmerken. Dat geeft aan dat bij elk type huis interesse kan zijn, maar dat de interesse vooral afhangt van de mentaliteit van de bewoners.



3. Beoordeling propositie – prijs

Verwachting prijsstelling propositie

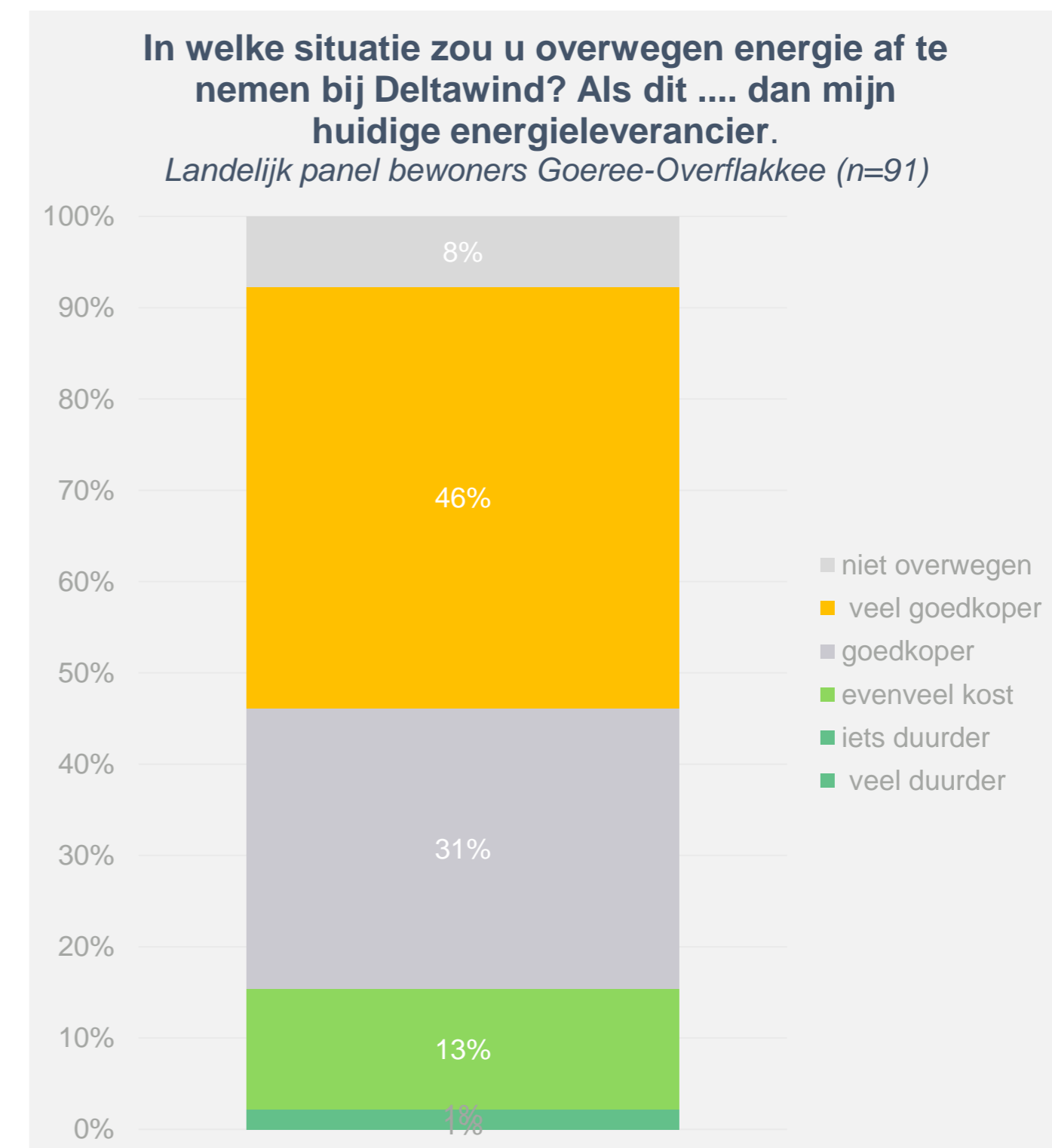
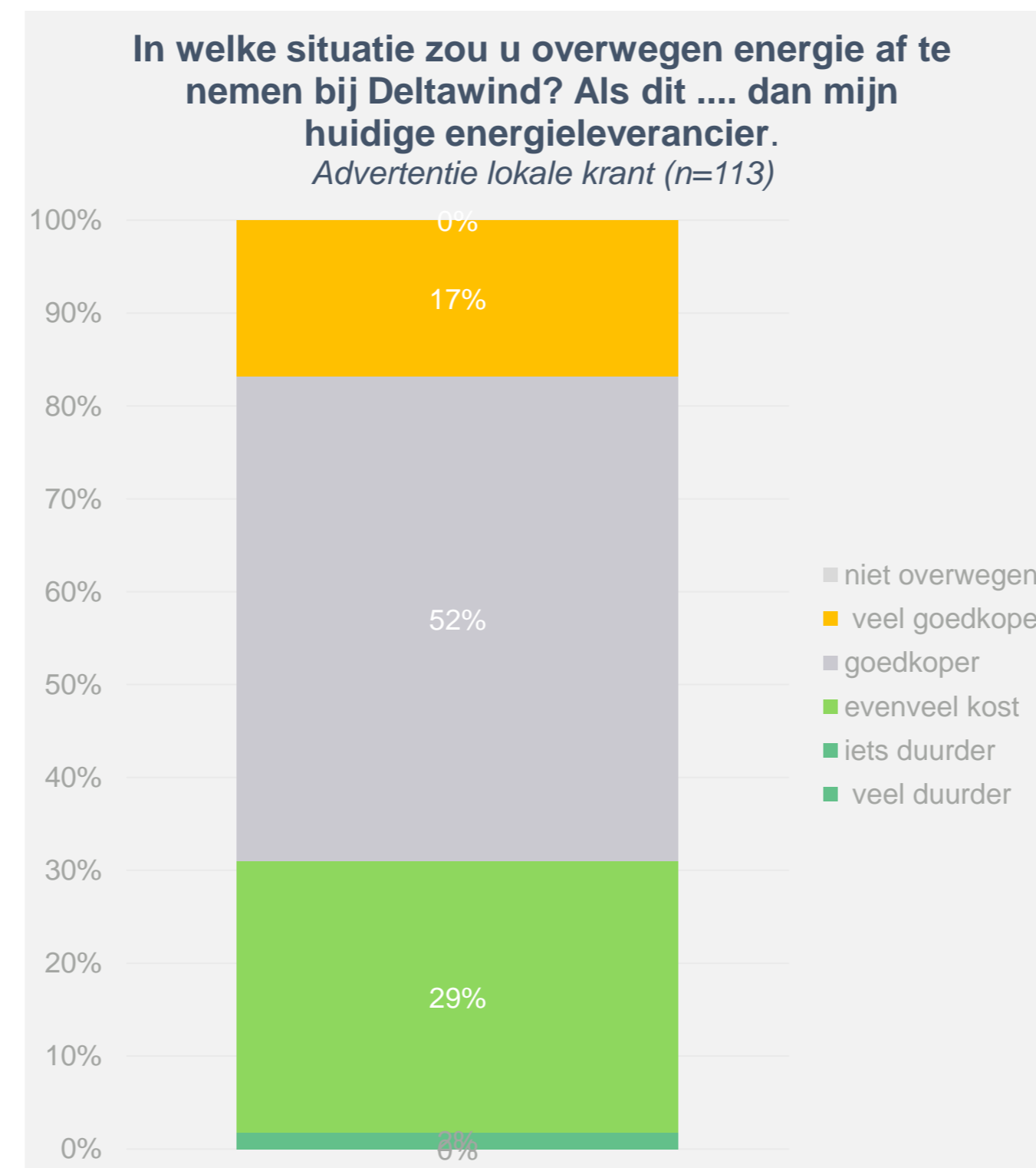
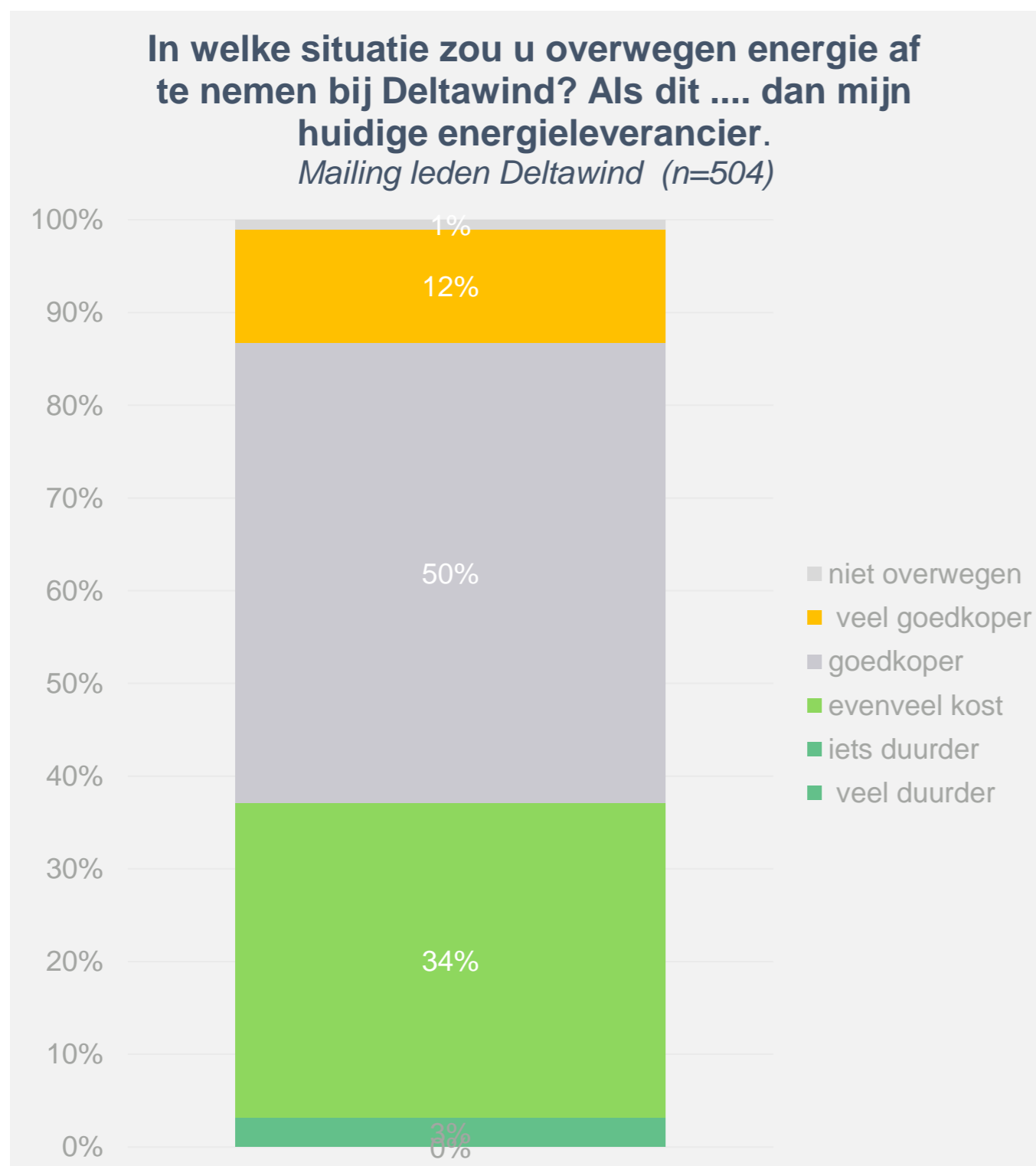
Bewoners verwachten dat deze propositie voordeliger zal zijn dan bij andere aanbieders. De deelnemers uit het landelijke panel verwachten een iets minder groot voordeel, en een klein deel verwacht zelfs dat het meer zal kosten.



Prijsdrempel aankoop propositie

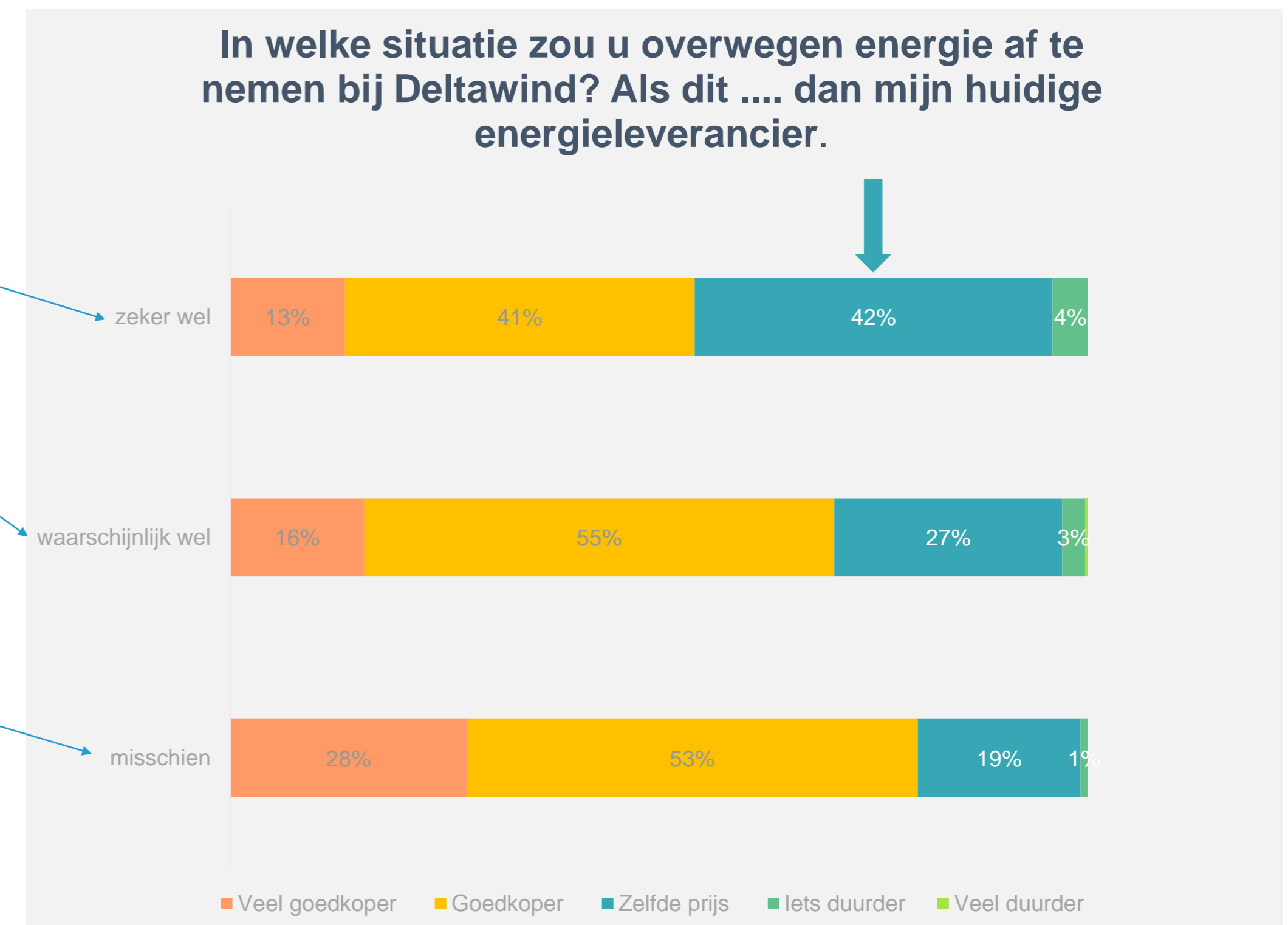
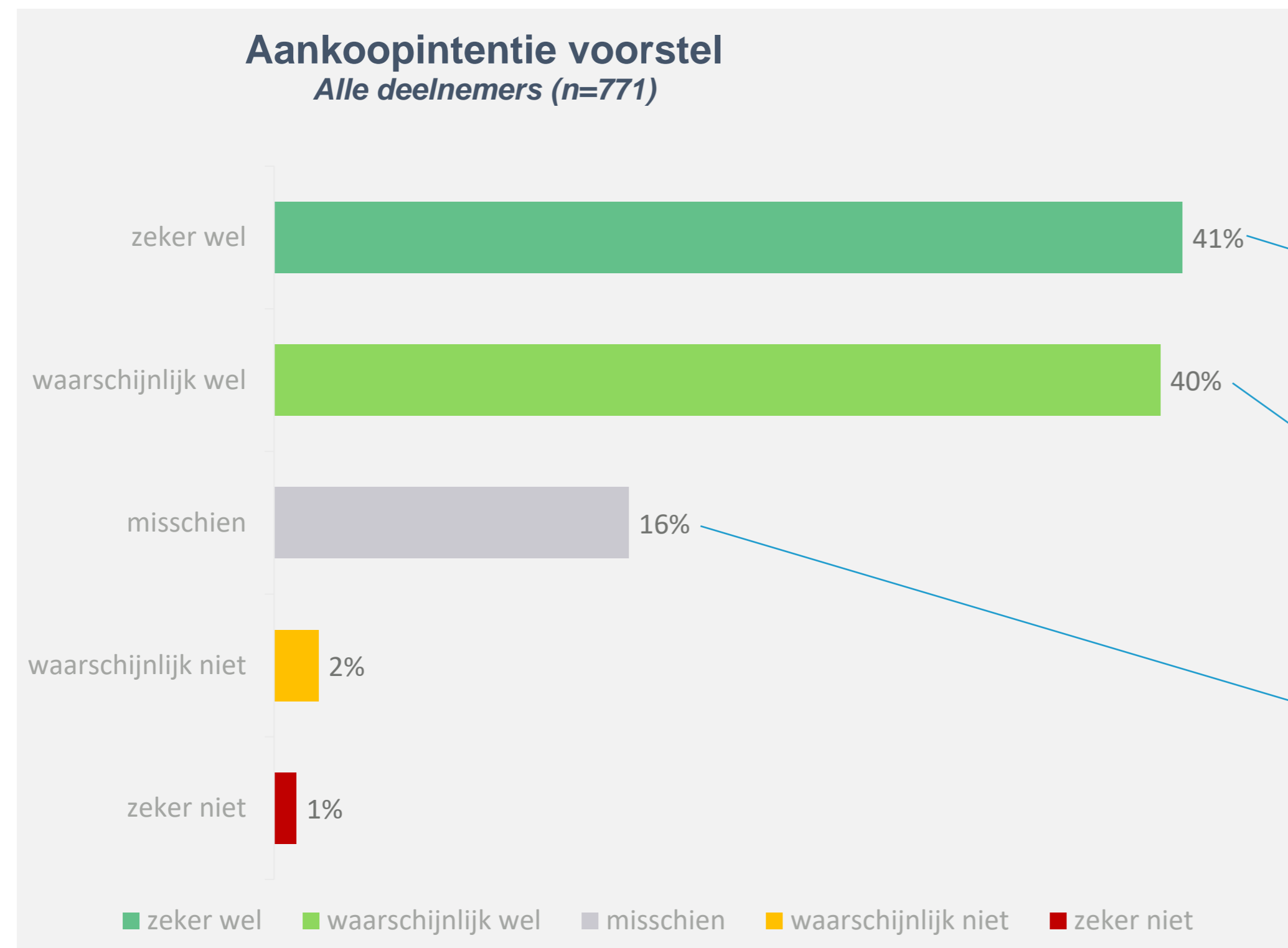
Bewoners overwegen om de propositie aan te schaffen als deze evenveel kost of goedkoper is dan hun huidige leverancier. Vrijwel niemand is bereid om meer te betalen.

Ongeveer een op de drie leden van Deltawind is bereid om klant te worden bij vergelijkbare kosten, ditzelfde beeld zien we bij de deelnemers via de krant. De deelnemers via het landelijke panel zijn nog meer prijs gedreven.



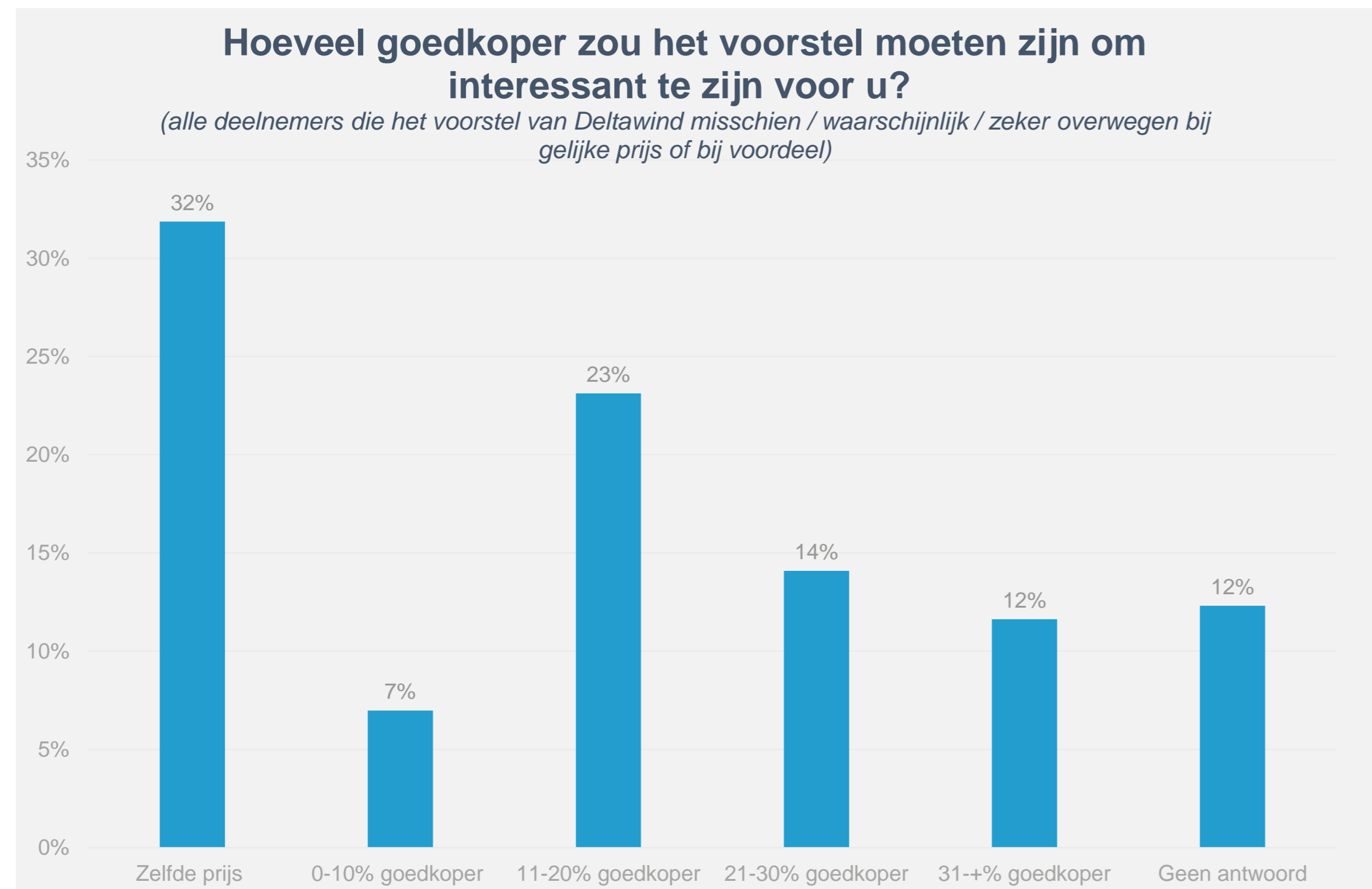
Aankoopintentie – voor welke kosten

Mensen die het voorstel zeker wel zouden overwegen, zijn minder prijsgedreven: 42% van hen zou dit voorstel ook overwegen als het hetzelfde kost als hun huidige leverancier. Maar zelfs deze enthousiaste groep is niet bereid meer te betalen. De groep die het voorstel misschien overweegt, is het sterks op zoek naar lagere prijzen.



Aankoopintentie – voor welke kosten

Bij gelijke kosten zou een op de drie interesse hebben in het voorstel. Bij een kostenvoordeel van 10-20% is in totaal 62% van de bewoners geïnteresseerd (32% bij gelijke kosten, 7% bij 0-10% voordeel en 23% bij 10-20% voordeel).



Deze berekening als volgt tot stand gekomen:

- Mensen die aangaven dat ze het voorstel overwegen als het goedkoper is (zie pagina 16) is gevraagd bij hoeveel euro per maand goedkoper het interessant wordt.
- Dit ingevulde antwoord is herberekend naar hun huidige maandlasten, zodat we zien hoeveel % voordeel men wil (een voordeel van € 10 is immers anders op een maandrekening van € 50,- dan van €200,-).
- De gemiddelde maandlasten bedragen €150,-. Een voordeel tussen de 10% en 20% zou dan dus € 15 a €30,- per maand betekenen.

Toelichting prijsonderzoek

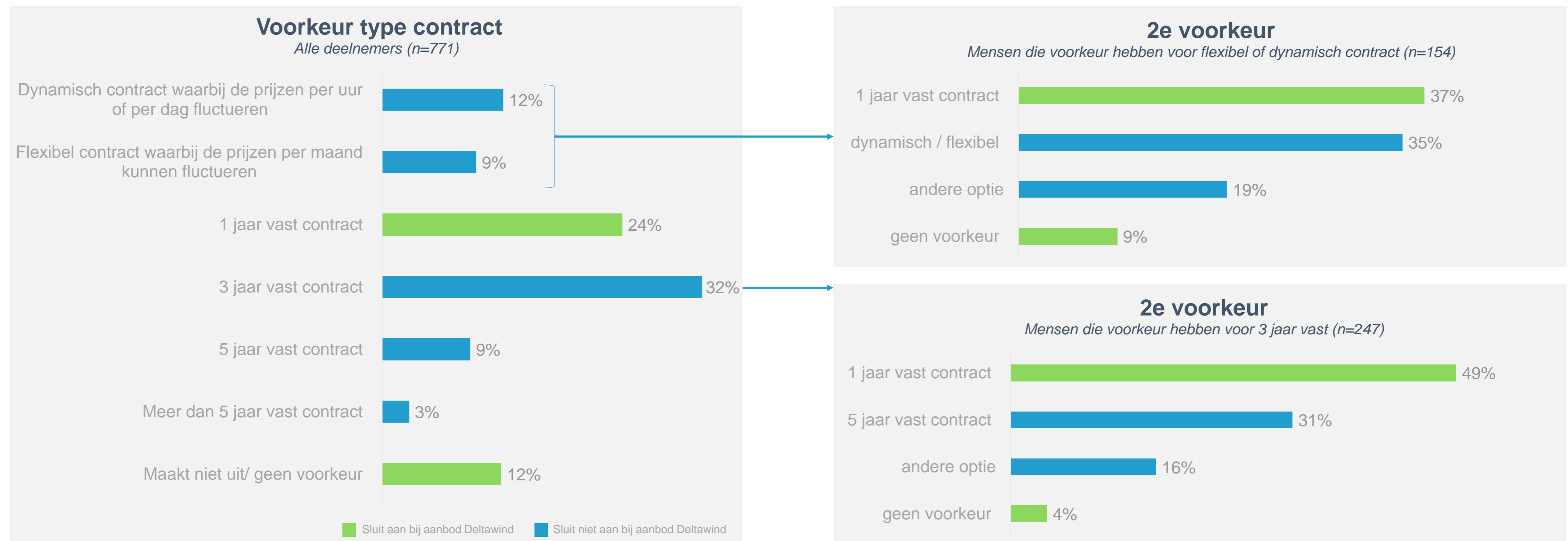
De prijs die men bereid is te betalen laat zich moeilijk meten in onderzoek. Het is sterk afhankelijk van het sentiment rondom het product en het merk. Maar ook van de economische situatie op dat moment én van wat de concurrentie doet. Ook is de perceptie van prijs een meer emotioneel dan rationeel proces bij consumenten. Zo kan bijvoorbeeld een eenmalige korting of een leuk extraatje mensen ook over de streep trekken. Dit onderzoek geeft een indicatie van wat mensen verwachten en wensen. We raden Deltawind aan om met de prijsstelling en communicatie daarover ook de andere invloeden me te nemen.



4. Beoordeling propositie – invulling contract

Voorkeur type contract en tweede keus

De vorm die Deltawind gaat aanbieden, is voor ongeveer een kwart van de bewoners de voorkeur. Een op de acht bewoners heeft geen voorkeur. Voor mensen die een voorkeur hebben voor 3 jaar vast of dynamisch of flexibel, is het contract met 1 jaar vaste prijzen vaak de tweede keus.

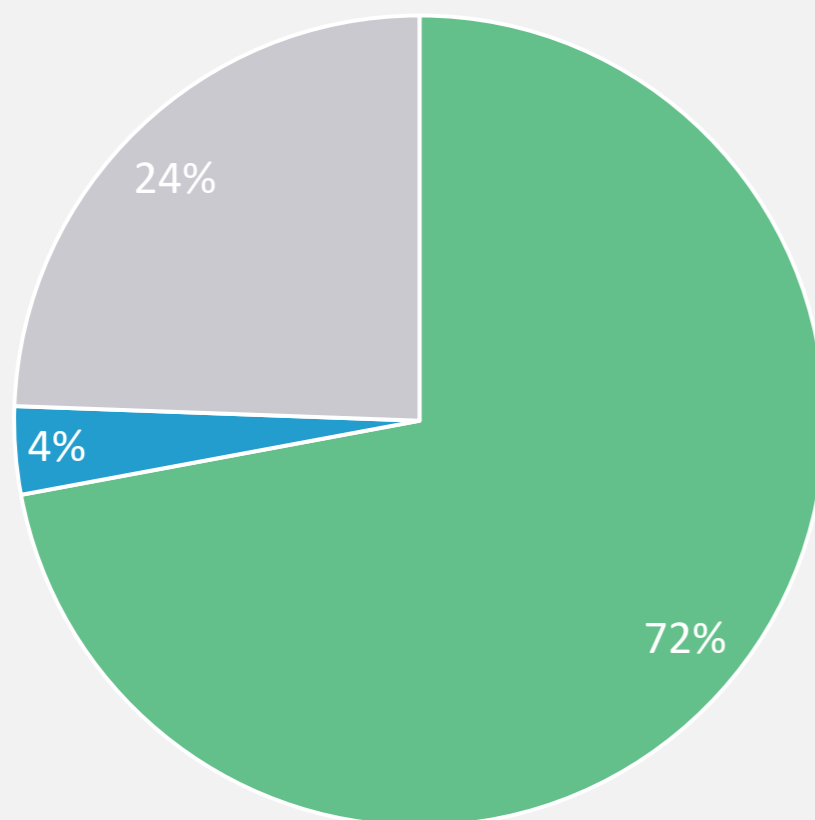


Stroom en gas bij zelfde leverancier

De meeste bewoners nemen het liefst stroom en gas af bij dezelfde leverancier en het andere deel maakt het niet veel uit. Slechts een paar procent wil alleen stroom afnemen.

Voorkeur stroom en gas bij zelfde leverancier

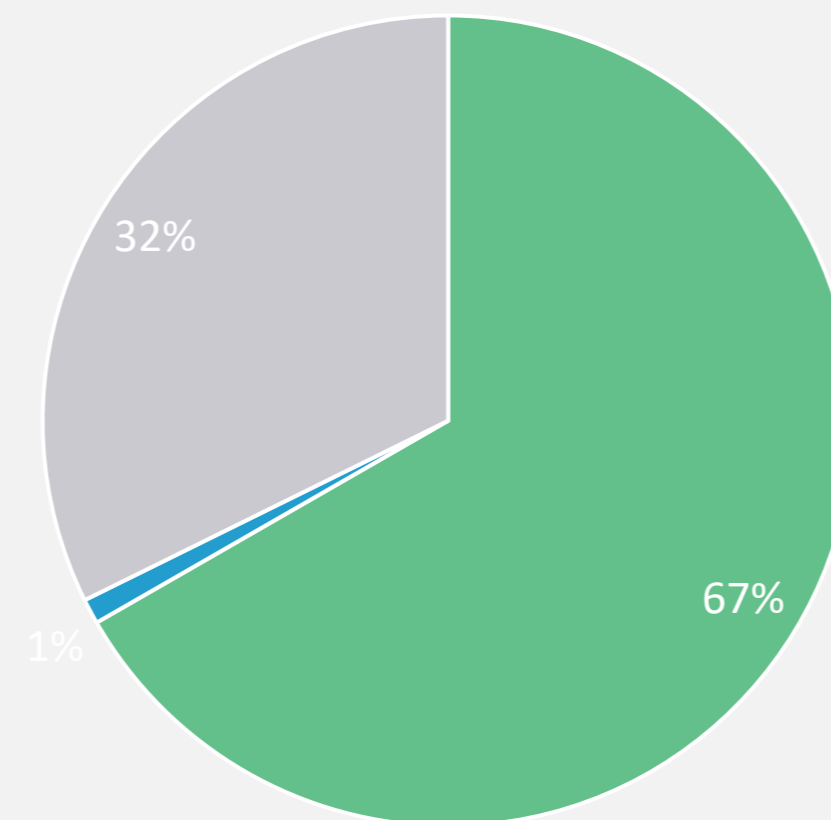
Mailing leden Deltawind (n=454)



- Ja, zowel stroom als gas bij dezelfde partij
- Nee, alleen stroom bij Deltawind
- Maakt me niet zoveel uit

Voorkeur stroom en gas bij zelfde leverancier

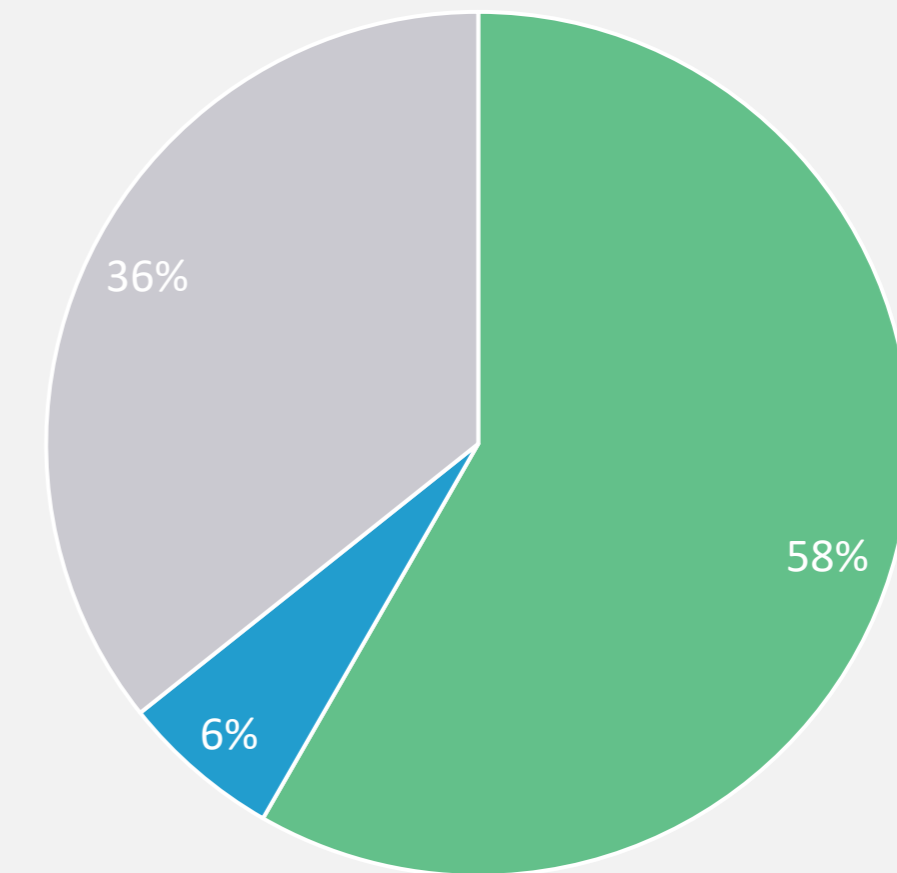
Advertentie lokale krant (n=99)



- Ja, zowel stroom als gas bij dezelfde partij
- Nee, alleen stroom bij Deltawind
- Maakt me niet zoveel uit

Voorkeur stroom en gas bij zelfde leverancier

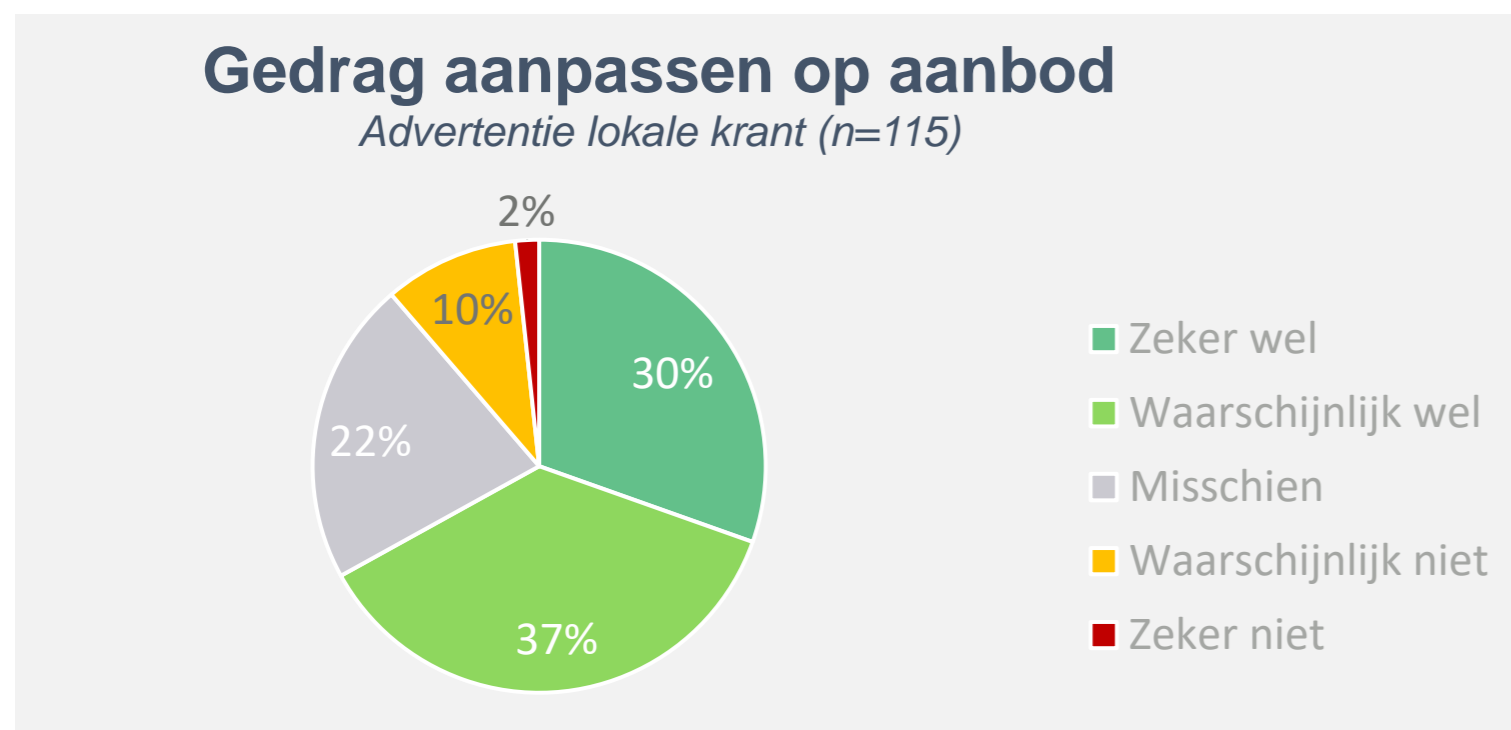
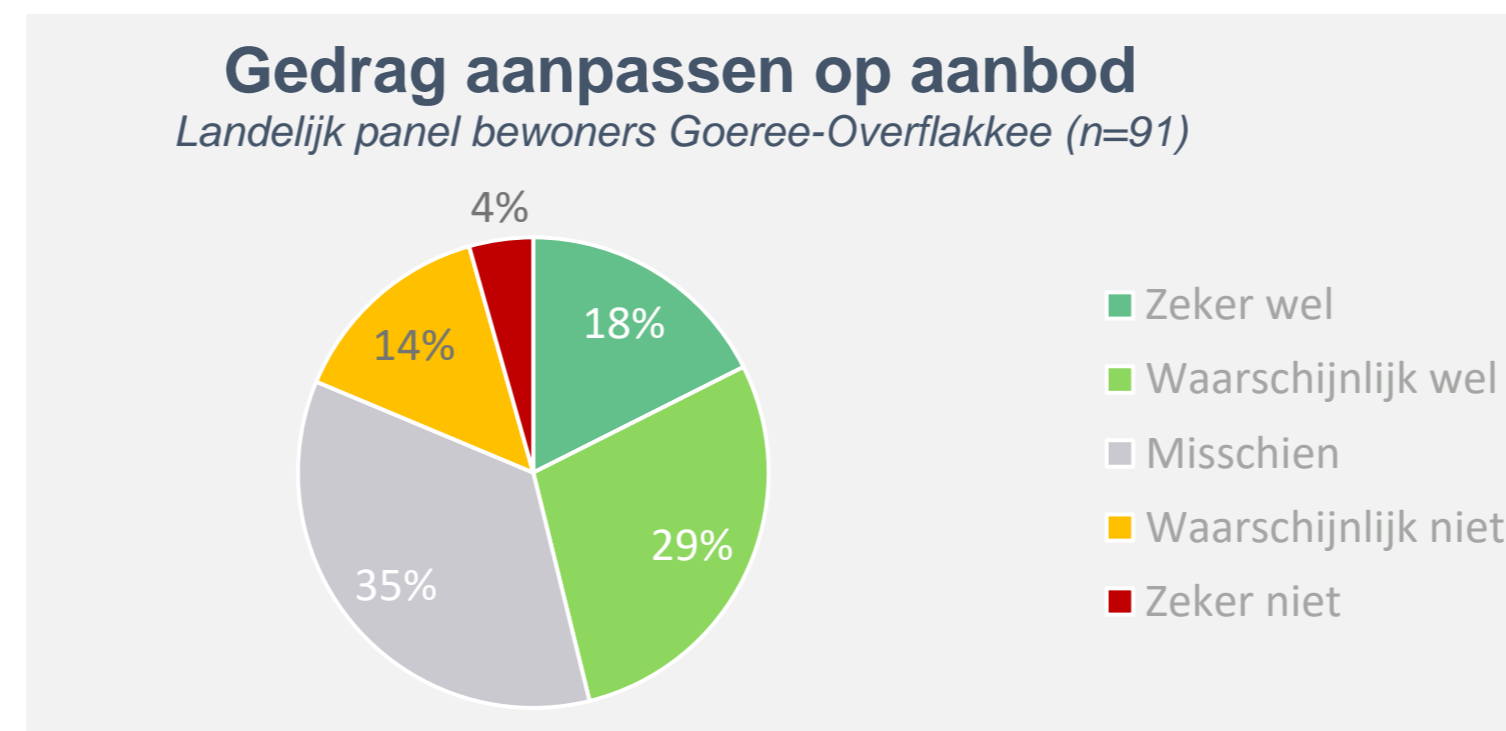
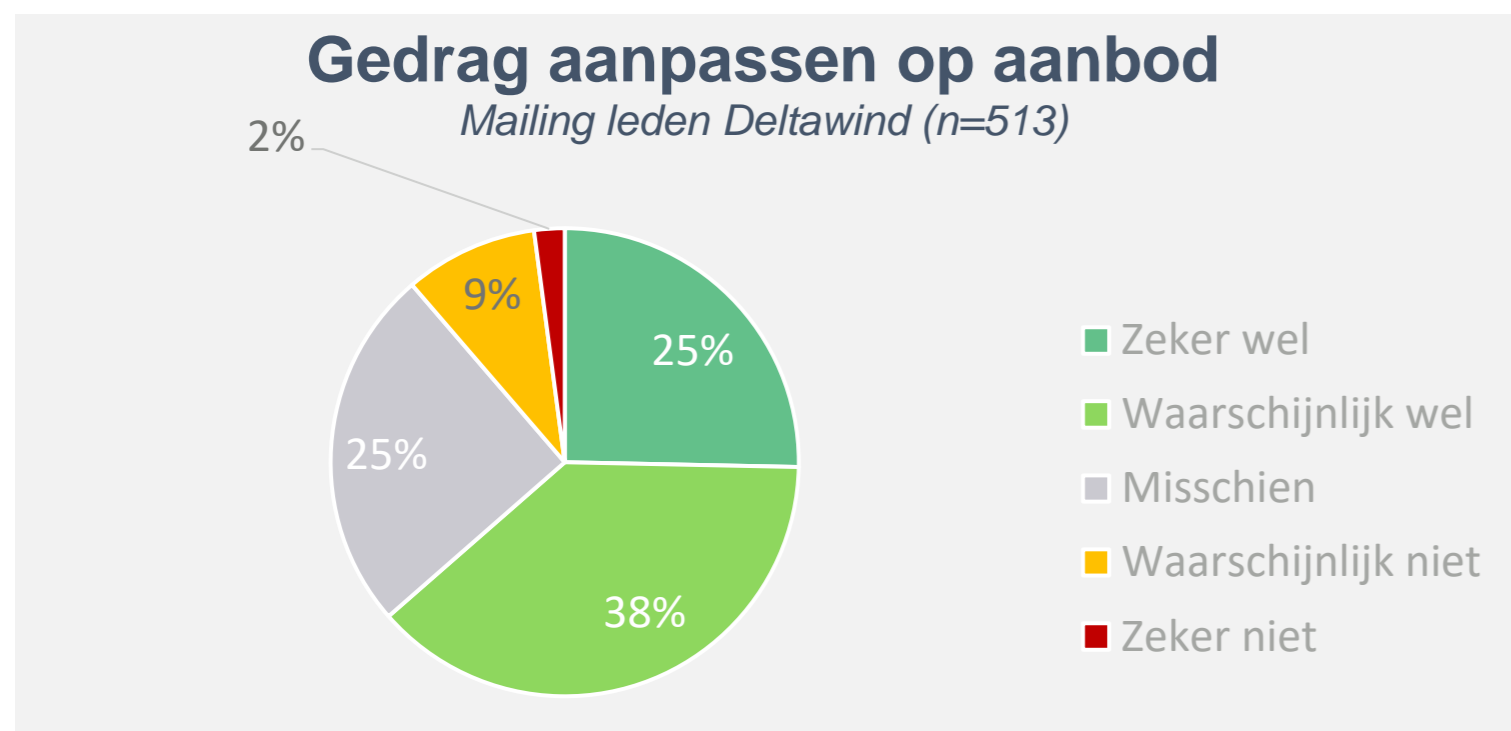
Landelijk panel bewoners Goeree-Overflakkee (n=84)



- Ja, zowel stroom als gas bij dezelfde partij
- Nee, alleen stroom bij Deltawind
- Maakt me niet zoveel uit

Gedrag aanpassen op elektriciteitsaanbod (gelijktijdigheid)

Een groot deel van de Deltawindleden en deelnemers via de krant staat ervoor open om het eigen energieverbruik aan te passen op het energieaanbod. De deelnemers via het landelijke panel zijn iets terughoudender, maar nog steeds bijna de helft ziet het wel zitten. Mensen die dit niet zien zitten, vinden het vooral veel gedoe, zijn niet veel thuis of hebben geen grote apparaten waar dit voor zou werken.



In de vragenlijst hebben we de volgende tekst voorgelegd:

Het is duurzamer en voordeliger om de stroom zoveel mogelijk direct van de windmolens af te nemen. Als het lukt om samen het stroomverbruik super goed af te stemmen op het aanbod van windenergie kunnen klanten een korting ontvangen.

In de praktijk ontvangt u via de app een melding als het hard waait en als de stroom lokaal beschikbaar is. U kunt er voor kiezen om dan bijvoorbeeld apparaten met een groot energieverbruik te gebruiken/op te laden (zoals een wasmachine, elektrische auto, boiler, warmtepomp of airco).

Denkt u dat u hier uw energieverbruik op zou aanpassen?

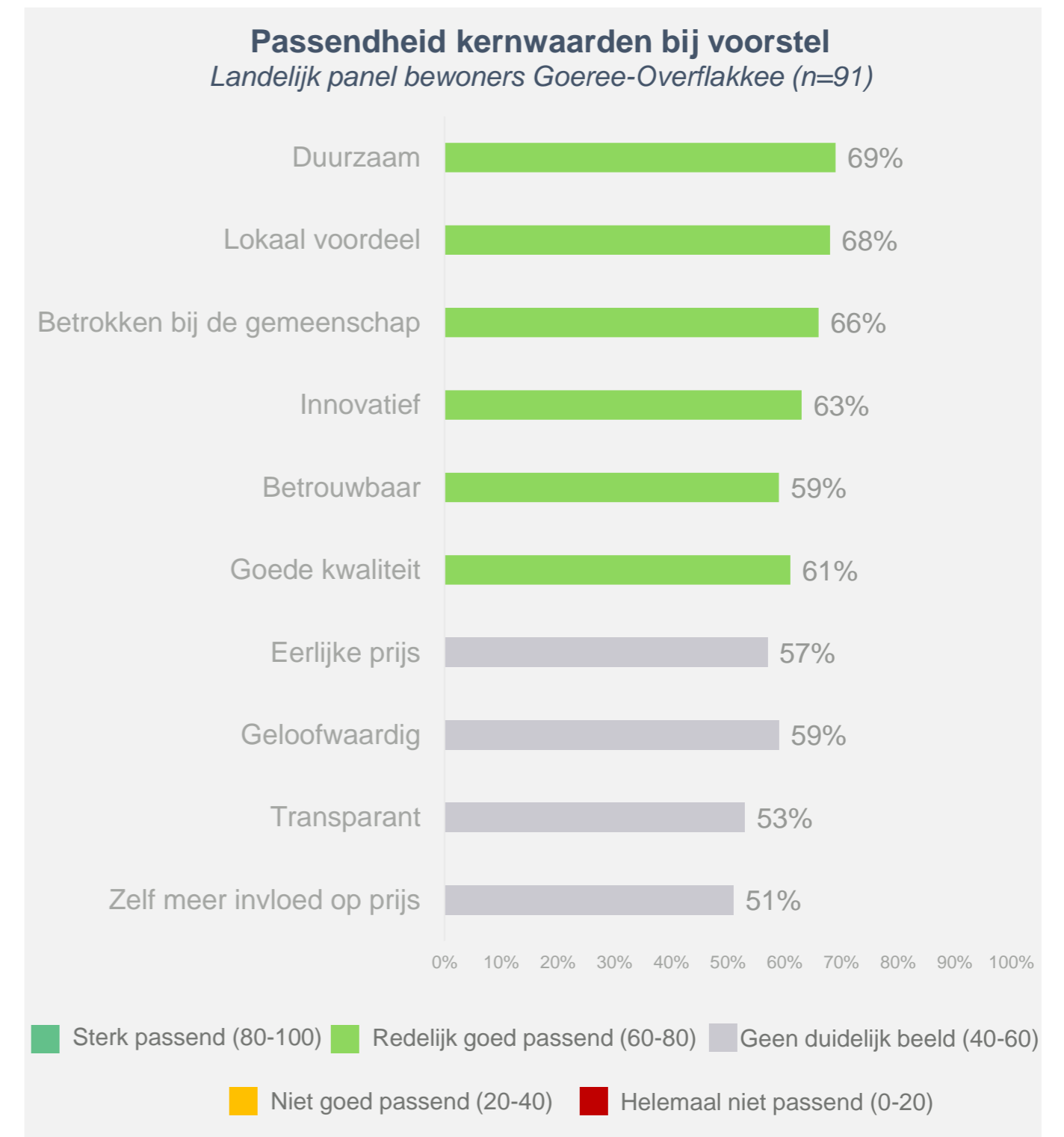
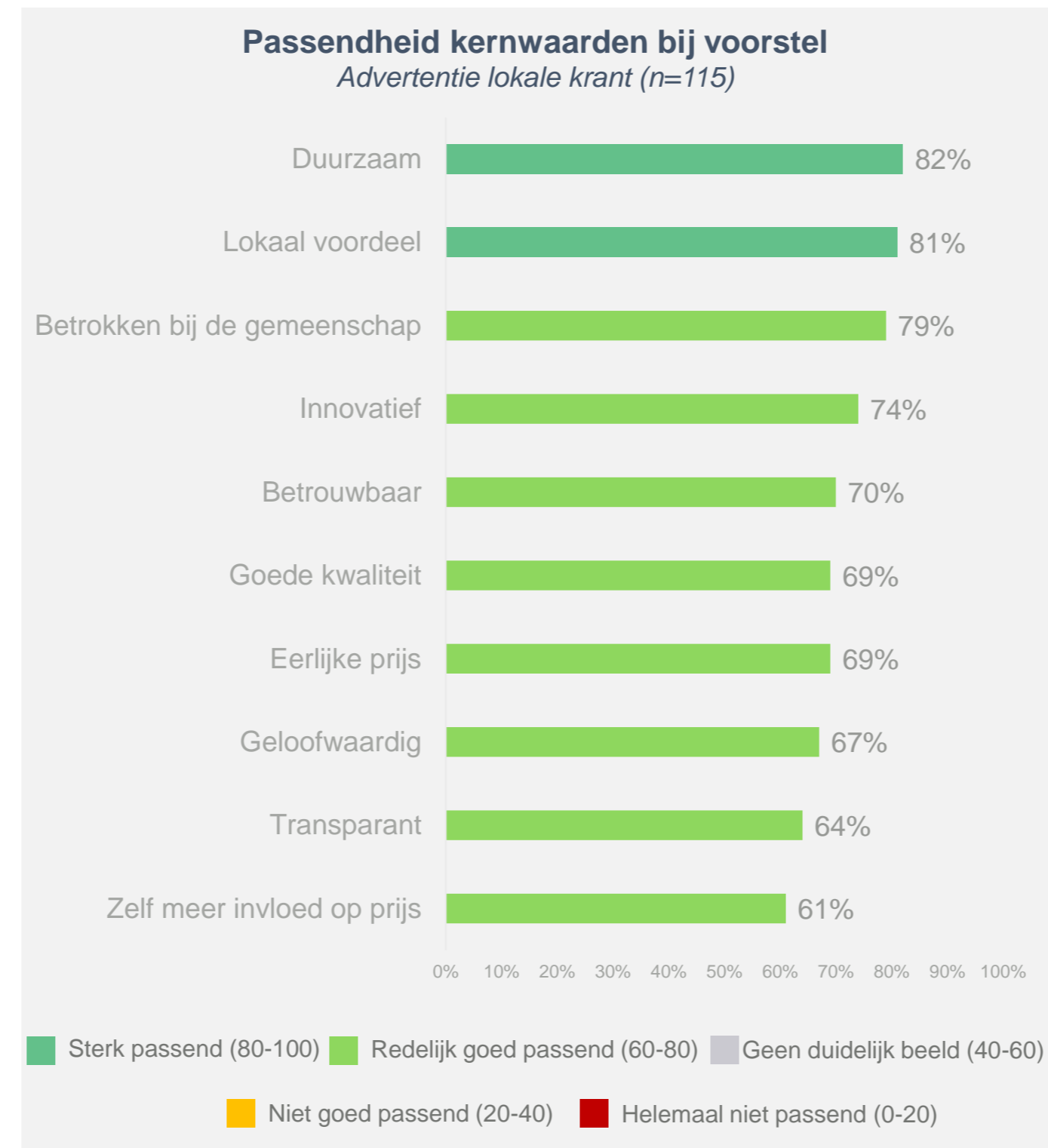
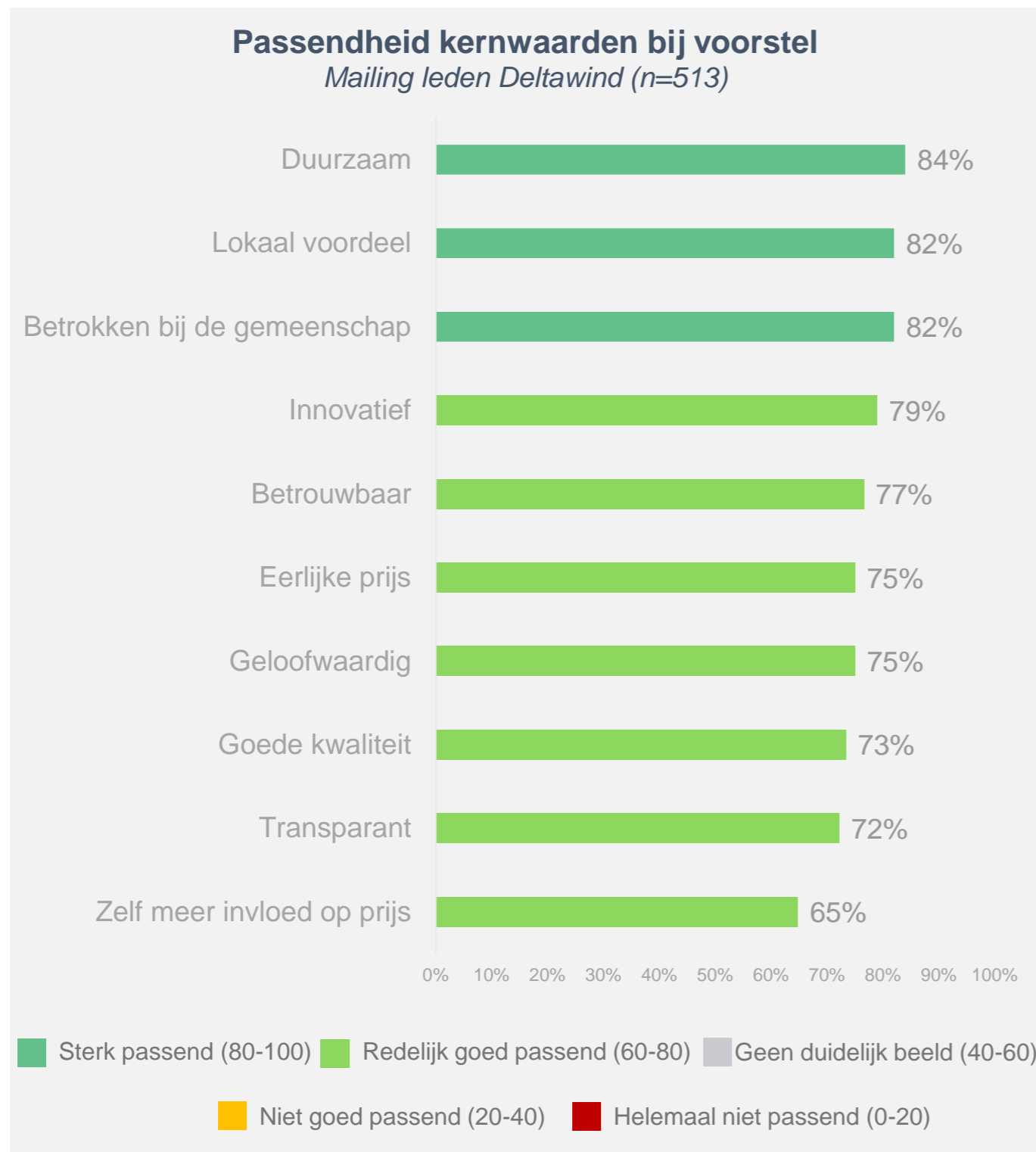




5. Beoordeling propositie – communicatie

Beoordeling propositie – passend bij kernwaarden

De propositie wordt sterk geassocieerd met duurzaam en lokaal voordeel. Ook de betrokkenheid bij de gemeenschap komt goed naar voren in de propositie. Bij alle drie de groepen staan dezelfde waarden bovenaan, dus de propositie brengt deze waarden over bij alle groepen. De deelnemers via het landelijke panel hebben wel een minder sterk en minder duidelijk beeld.



Beoordeling propositie – meest aansprekende onderdelen



LOKALE STROOM, VOOR EEN LOKALE PRIJS



DELTAWIND WIL STROOM AFKOMSTIG VAN WINDPARK BATTENOERT

EERST BESCHIKBAAR STELLEN AAN INWONERS VAN GOEREE-OVERFLAKKEE,
VOORDAT DEZE STROOM OP DE MARKT KOMT.

Voordelen

- ✓ Vaste lokale prijs door eerst stroom te gebruiken van het windpark wanneer het waait.
- ✓ Minder afhankelijk van de wereldwijde energiemarkt.
- ✓ Samen duurzamer en voordeliger door het lokaal afstemmen van opwek en verbruik.
- ✓ Altijd stroom van duurzame bronnen ook wanneer het even niet waait (en duurzaam gecompenseerd gas).

Energieleverancier

Deltawind wekt windenergie op met Windpark Battenoert. Je energie wordt geleverd via **om** | nieuwe energie.

Samen met tientallen andere lokale energie coöperaties is Deltawind mede-eigenaar van de groenste energieleverancier van Nederland: **om** | nieuwe energie.

Vooraf de combinatie van lokaal en een lokale (en voordelige) prijs spreken aan.

Lokale stroom in combinatie met een lokale prijs spreekt aan, omdat men dan ook een gunstige prijs verwacht.

“Duurzame energie voor een goede prijs lijkt me een goede deal.”

Eerst beschikbaar stellen aan inwoners raakt het lokale sentiment.

“Waarom de opgewekte energie verkopen aan de grote maatschappijen als je ook de bewoners van het eiland kan bedienen.”

“Er staat bijna altijd wind dus kan het beter naar ons eiland mensen gaan.”

“Wat is er mooier dan eigen energie vanuit het eiland hier te betrekken. De wereldwijde markt is vaak afhankelijk van externe factoren waarop we geen invloed hebben.”

Vaste lokale prijs geeft mensen zekerheid in de financieel onzekere tijden.

“Vaste prijs, marktconform zou erg aantrekkelijk zijn om overstap te overwegen.”

“Duurzaam is goed (maar prijs is zeker zo belangrijk in deze dure tijden).”

Duurzame bronnen spreken de meesten aan, maar is niet het belangrijkste. Datzelfde geldt voor de onafhankelijkheid van de energiemarkt en het afstemmen van opwek en verbruik. Deze argumenten spreken een deel van de doelgroep aan.

Beoordeling propositie – minst aansprekende onderdelen



**LOKALE STROOM,
VOOR EEN LOKALE PRIJS**

**DELTAWIND WIL STROOM AFKOMSTIG VAN WINDPARK BATTENOERT
EERST BESCHIKBAAR STELLEN AAN INWONERS VAN GOEREE-OVERFLAKKEE,
VOORDAT DEZE STROOM OP DE MARKT KOMT.**

Voordelen

- ✓ Vaste lokale prijs door eerst stroom te gebruiken van het windpark wanneer het waait.
- ✓ Minder afhankelijk van de wereldwijde energiemarkt.
- ✓ Samen duurzamer en voordeliger door het lokaal afstemmen van opwek en verbruik.
- ✓ **Altijd stroom van duurzame bronnen ook wanneer het even niet waait (en duurzaam gecompenseerd gas).**

Energieleverancier

Deltawind wekt windenergie op met Windpark Battenoert. Je energie wordt geleverd via **om** | nieuwe energie. Samen met tientallen andere lokale energie coöperaties is Deltawind mede-eigenaar van de groenste energieleverancier van Nederland: **om** | nieuwe energie.

Door de onbekendheid spreekt de naam en het logo van om | nieuwe energie niet aan. Daarnaast hebben mensen vragen over de energieaanvoer als het niet waait.

Om | nieuwe energie als leverancier is niet bekend en het is ook niet voor iedereen duidelijk waarom deze samenwerking er is.

“OM is in eerste instantie onduidelijk. Zag pas later het logo in de rechter bovenhoek zodat ik begreep dat het om een energiebedrijf o.i.d. ging.”

“Nog nooit van gehoord.”

“Waarom niet alleen Deltawind lokaal?”

“Nog even wennen aan naam en vertrouwen in krijgen.”

“Hoezo meerdere partijen? Komt dat wel goed?”

Altijd stroom van duurzame bronnen: Mensen vragen zich af hoe dat werkt en niet iedereen vertrouwt erop dat dit dan ook echt duurzaam is. Daarnaast heeft duurzaam bij sommigen een associatie met duur.

“Dit is nog te vaag. Hoe wordt er gecompenseerd? Waar komt de energie vandaan als het niet waait?”

“Gas is slecht voor Groningen.”

“Tja, dit klinkt dan weer duur. Duurzaam ok, maar hoe duurzaam is kunstmatig duurzaam.”

“Duurzaam niet de grootste peiler, prijs wel.”

Beoordeling propositie – vragen en onduidelijkheden

LOKALE STROOM, VOOR EEN LOKALE PRIJS



DELTAWIND WIL STROOM AFKOMSTIG VAN WINDPARK BATTENOERT
EERST BESCHIKBAAR STELLEN AAN INWONERS VAN GOEREE-OVERFLAKKEE,
VOORDAT DEZE STROOM OP DE MARKT KOMT.

Voordelen

- ✓ Vaste lokale prijs door eerst stroom te gebruiken van **het windpark** wanneer het waait.
- ✓ Minder afhankelijk van de wereldwijde energiemarkt.
- ✓ Samen duurzamer en voordeliger door het lokaal afstemmen van opwek en verbruik.
- ✓ **Altijd stroom van duurzame bronnen ook wanneer het even niet waait (en duurzaam gecompenseerd gas).**

Energieleverancier

Deltawind wekt windenergie op met Windpark Battenoert. Je energie wordt geleverd via **om** | nieuwe energie.

Samen met tientallen andere lokale energie coöperaties is Deltawind mede-eigenaar van de groenste energieleverancier van Nederland: om | nieuwe energie.

Mensen hebben vooral vragen over waar de stroom vandaan komt als het niet waait en over de samenwerking met om | nieuwe energie.

Mensen willen weten hoe het werkt als het niet waait en wat dat voor invloed heeft op de prijs.

“Nog niet duidelijk genoeg waar de energie vandaan moet komen als het niet waait.”

“Vaste prijs is interessant, maar enkel als het ook windstil is. Anders is de prijs nog steeds grillig.”

“Als het niet waait en het is nachts dan is er geen aanbod duurzame energie, dit is een belofte die je niet kan waarmaken.”

De uitleg over om | nieuwe energie en de rol van Deltawind in de laatste zin is voor sommigen moeilijk te begrijpen.

“Deze zin leest moeilijk en is daardoor niet goed te begrijpen.”

“Welke andere partijen zijn dat”.

Ook zijn er nog twijfels over de realiseerbaarheid.

“Ik wil niet zeggen dat het me niet aanspreekt, maar ik weet niet of het technisch mogelijk is de stroom eerst lokaal aan te bieden? Uiteindelijk komt alles via dezelfde infrastructuur.”

“Hoe zit het met de netcapaciteit?”

Andere veelgestelde vragen zijn beschreven op de volgende pagina.

Veelgestelde vragen

De meeste vragen gaan over de kosten en de contracttypes die worden aangeboden. Mensen met zonnepanelen hebben ook veel vragen over de regeling die voor hen gaat gelden.

Kosten

- Wat gaat het kosten?
- Is het goedkoper dan andere aanbieders?
- Is het goedkoper dan een dynamisch contract?
- Hoe werkt het precies met vaste en flexibele prijzen?

Contractdetails

- Hoe zit het met de looptijd van het contract?
- Zijn er verschillende contractopties en wat zijn de kosten?
- Kunnen huishoudens buiten het eiland ook de stroom afnemen?

Voorwaarden en leveringszekerheid

- Is er 100% leveringszekerheid?
- Hoe gaat de levering in tijden van geen wind? Wat als het niet waait?

Transparantie prijsstelling

- Hoe wordt de prijs bepaald en door wie?
- Hoe transparant is de prijsvorming?

Duurzaamheid en groene energie

- Is er voldoende groene stroom beschikbaar?
- Hoe wordt de andere groene energie opgewekt? Waar komt deze vandaan en hoe duurzaam is dat echt?
- Wat is de herkomst van gas? Waar komt deze vandaan en hoe duurzaam is dat echt?

Zelfopwekking zonne-energie en teruglevering

- Zijn er extra kosten of voordelen voor mensen met zonnepanelen?
- Hoe zit het met salderen en de terugleveringsvergoeding?
- Is er een vergoeding voor teruggeleverde energie?
- Wat zijn de voorwaarden bij teruglevering van stroom?
- Zijn er extra kosten voor teruglevering van stroom?
- Wat zijn de opties als het salderen wordt afgeschaft?

Toekomstvisie en innovatie

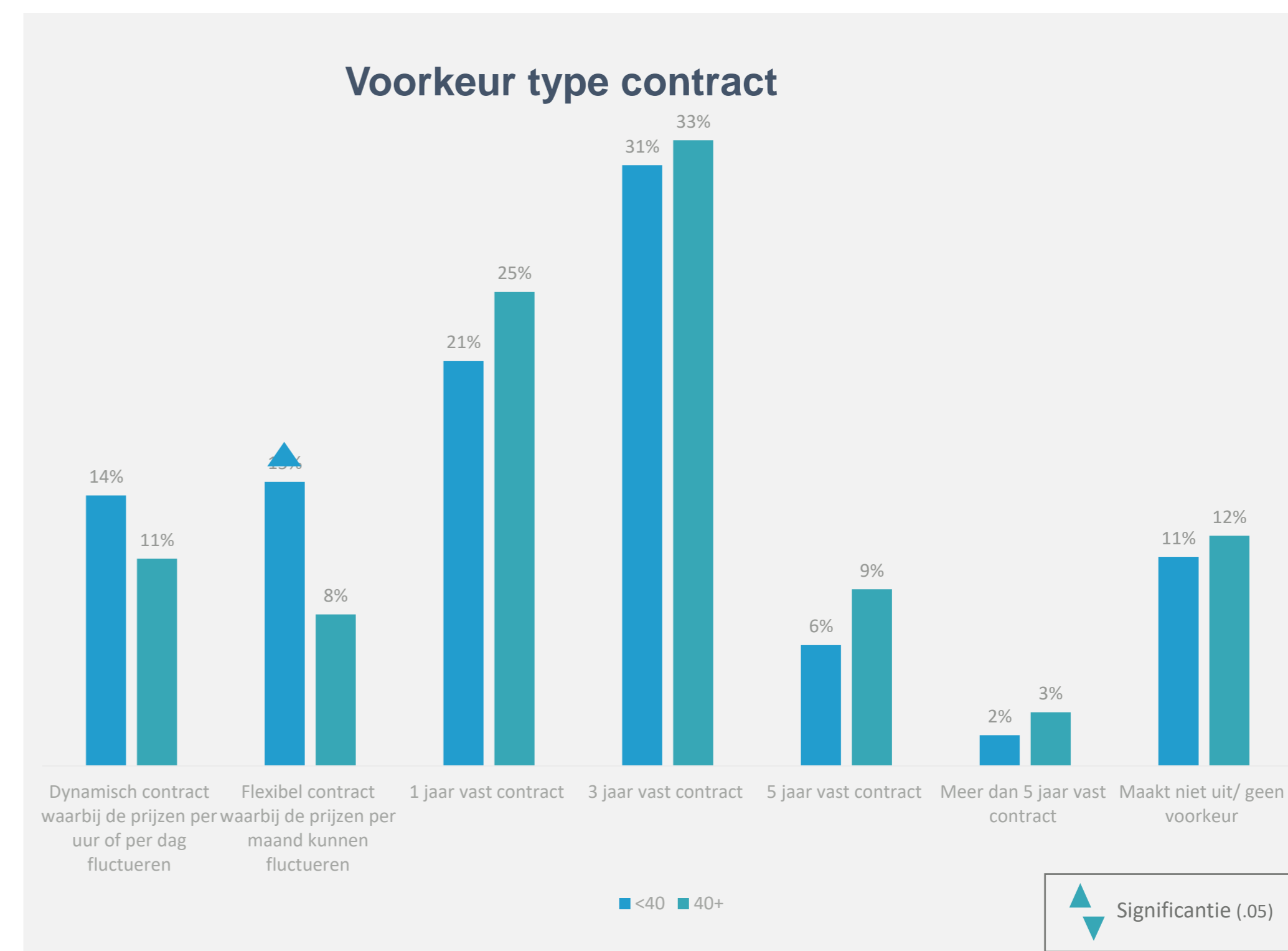
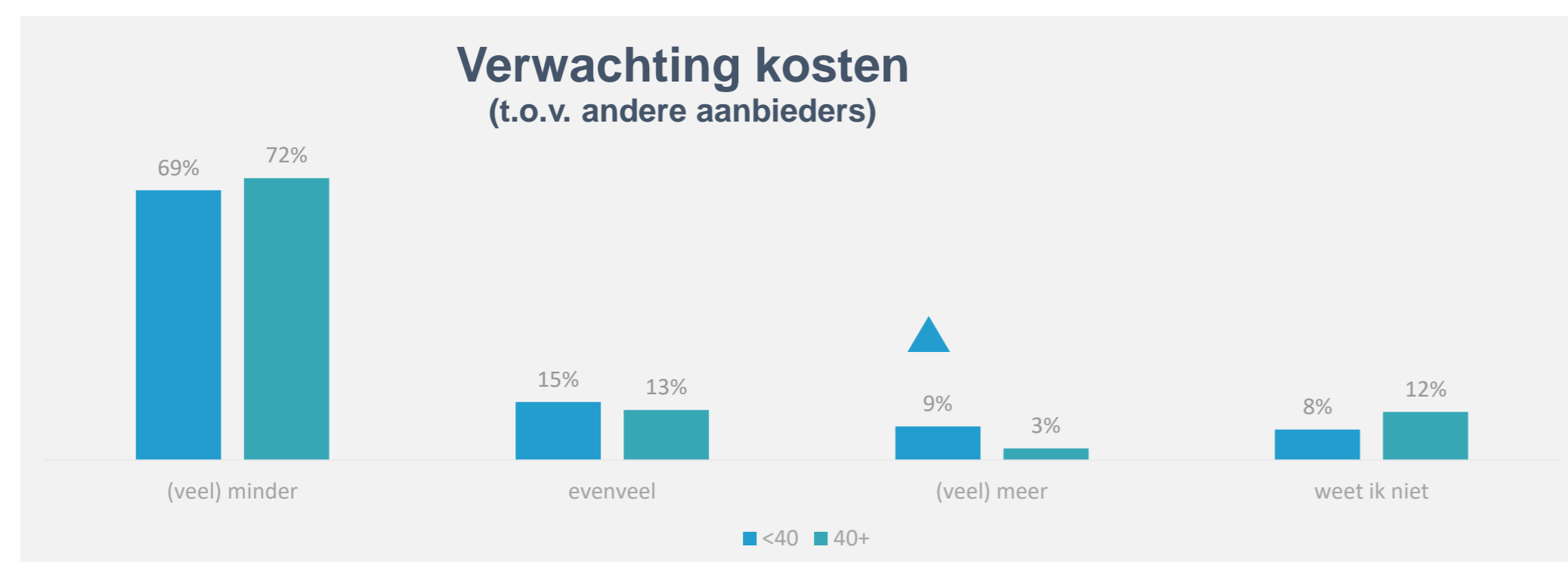
- Wordt er door Deltawind gekeken naar andere energiebronnen dan wind?
- Wordt waterstof in overweging genomen?
- Wordt er door Deltawind gekeken naar grootschalige opslag met bijvoorbeeld lokale batterijen?



6. Verdieping doelgroepen

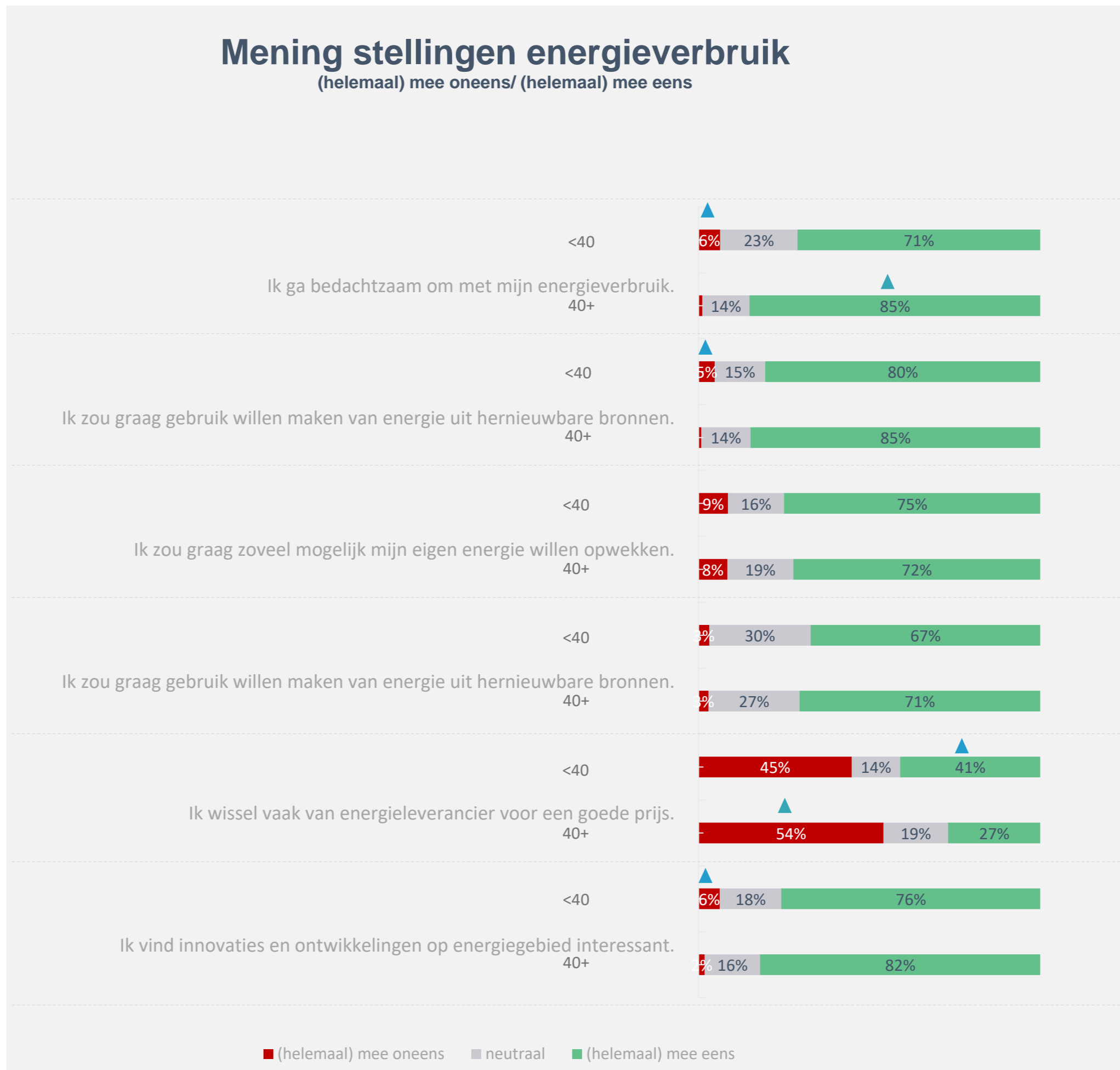
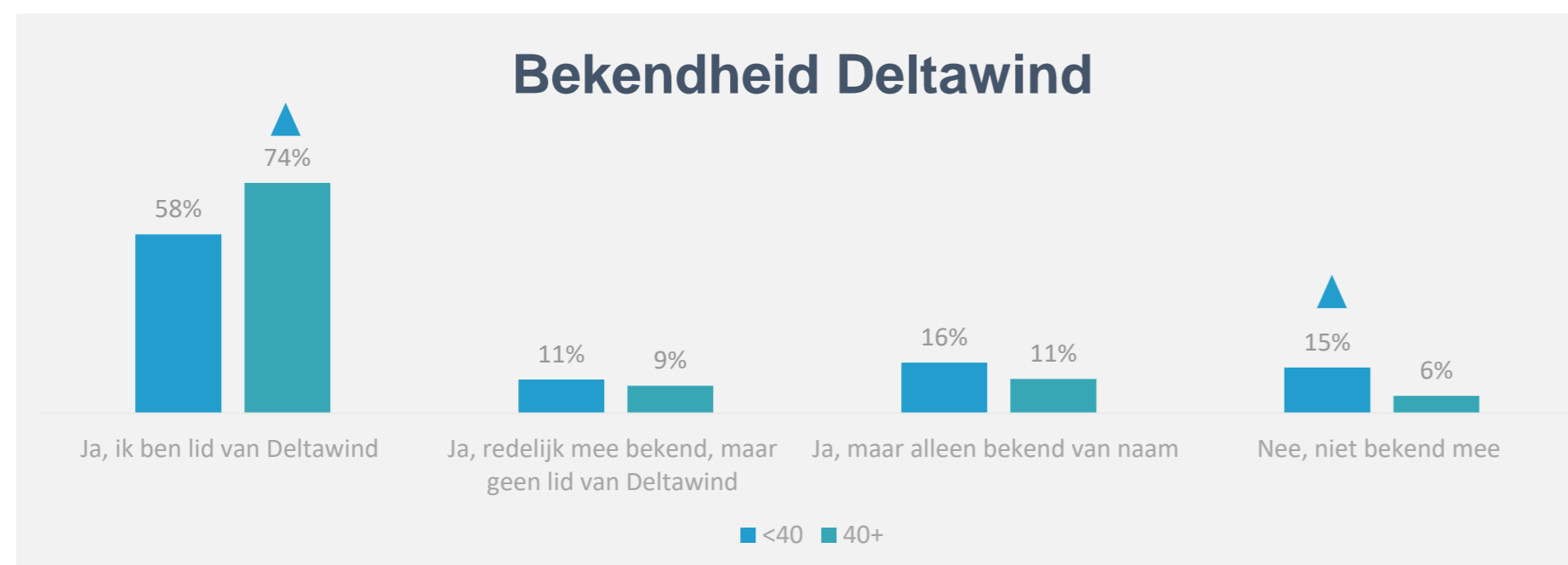
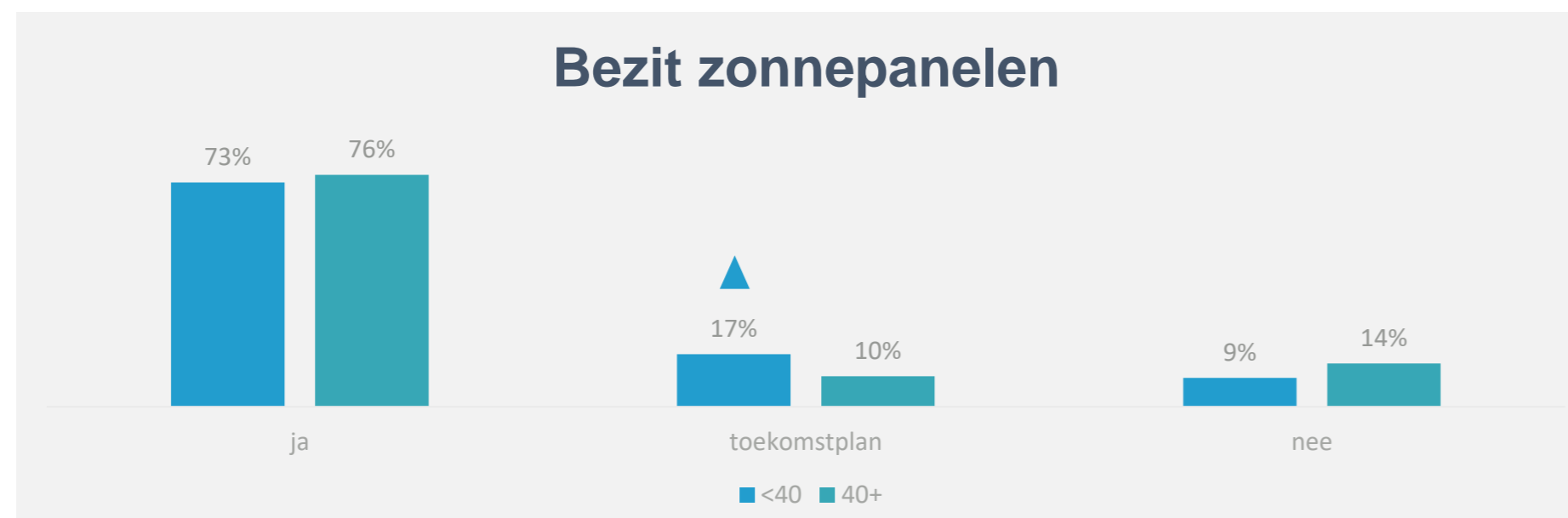
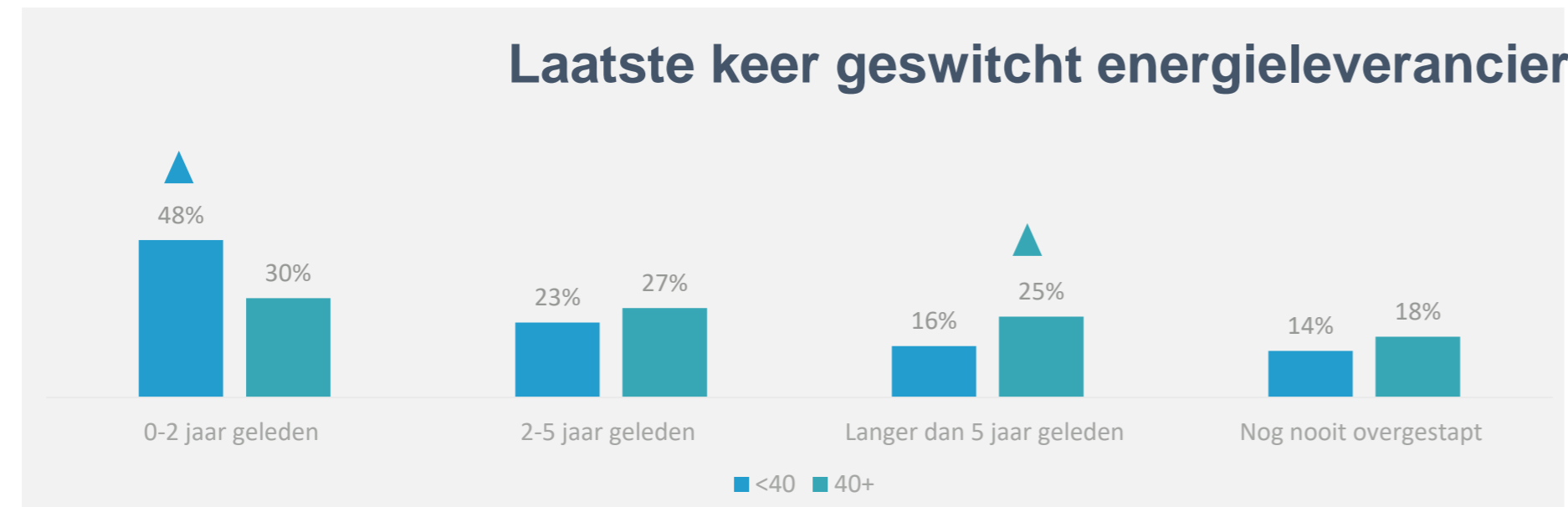
Verschillen leeftijdsgroepen 40- en 40+ t.a.v. de propositie

Het voorstel valt iets minder in de smaak bij bewoners jonger dan 40, maar dat kan ook komen doordat deze doelgroep wat minder affiniteit heeft met energiezaken (zie volgende pagina). Een klein deel van de doelgroep onder de 40 verwacht dat het voorstel meer zal kosten. En bewoners onder de 40 hebben iets vaker interesse in een flexibel contract dan 40+'ers.



Verschillen leeftijdsgroepen 40- en 40+ - profiel

Jongere bewoners (40-) switchen vaker van leverancier, ook vanwege een goede prijs, en zijn vaker van plan om in de toekomst nog zonnepanelen aan te schaffen. 40+'ers zijn vaker lid van Deltawind. Jongere bewoners zijn iets minder bezig met energiegebruik, duurzame bronnen en innovaties op energiegebied.

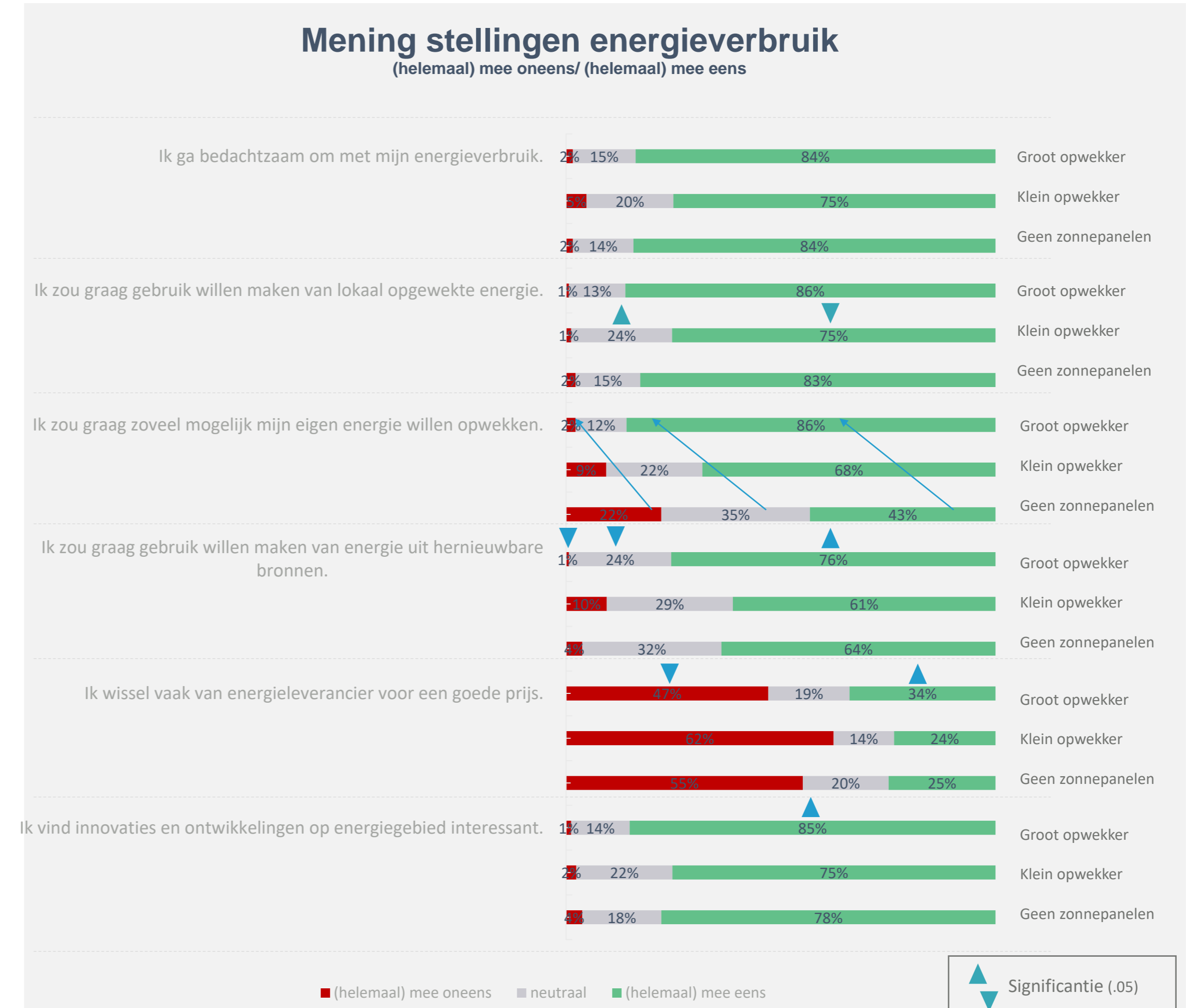
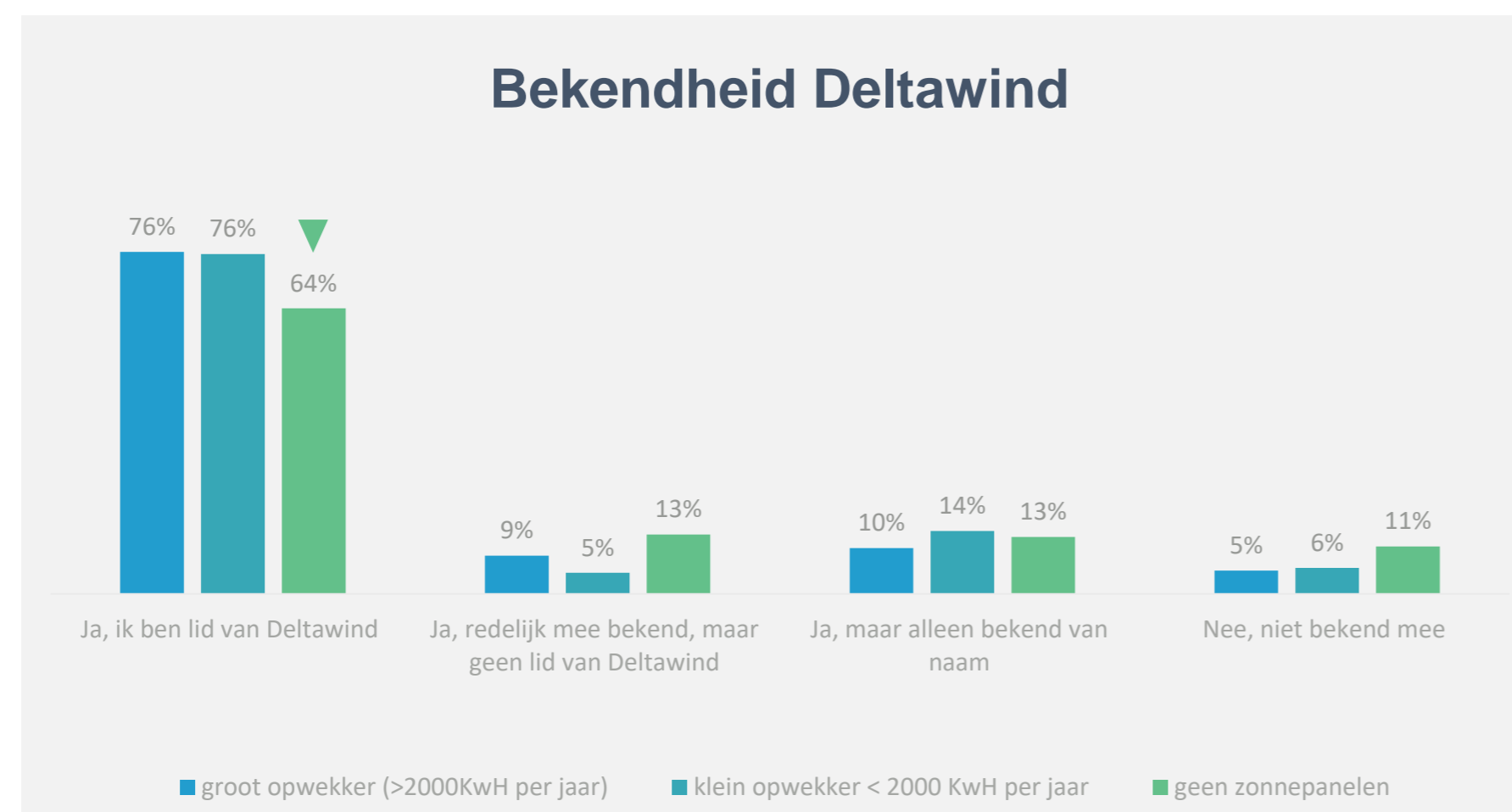
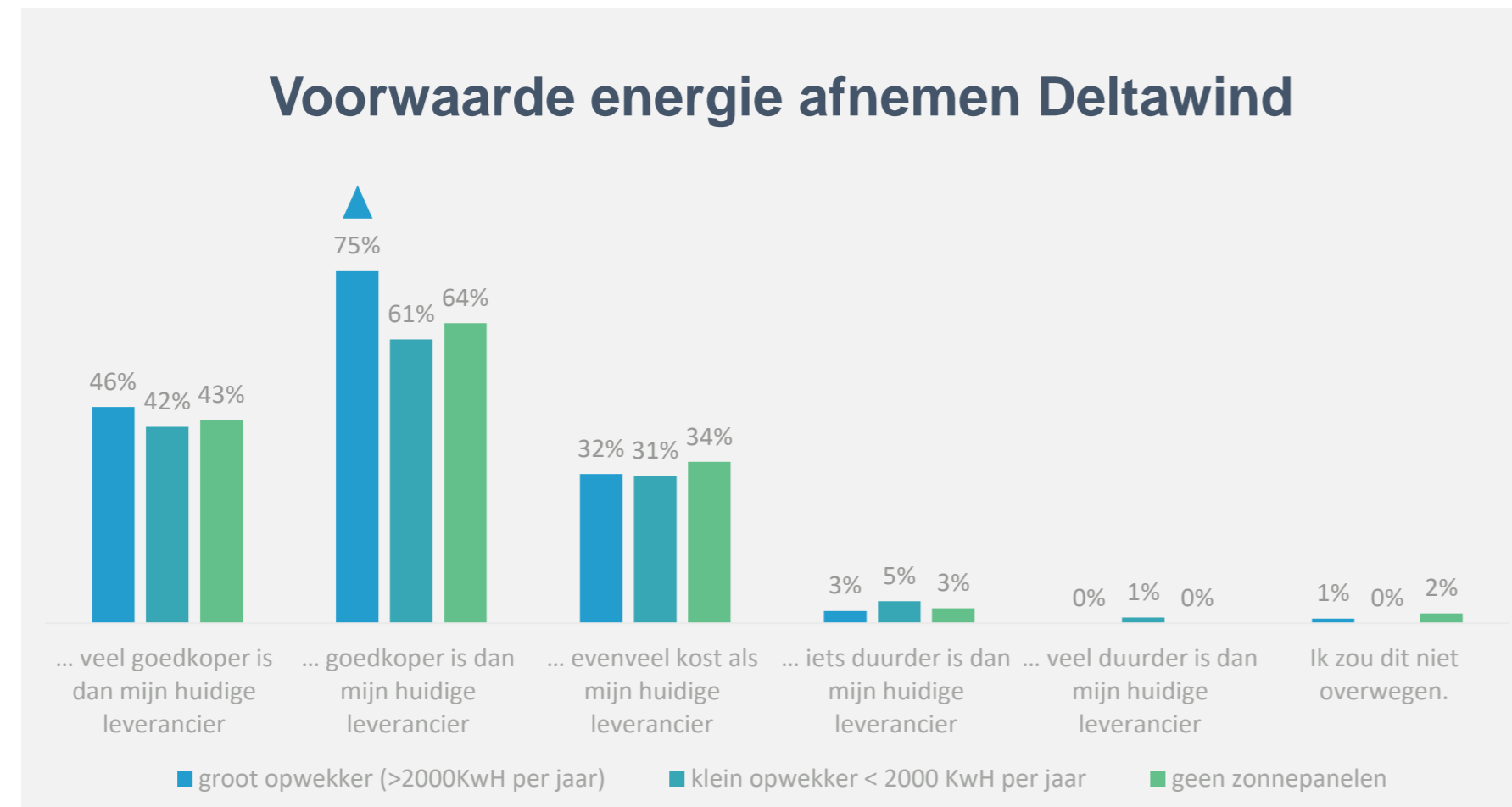


▲ Significantie (.05)

Verskil tussen bewoners met en zonder zonnepanelen

Er zijn weinig verschillen tussen mensen met en zonder zonnepanelen in hoe zij naar de propositie kijken. Beide groepen hebben evenveel interesse. Grootgebruikers stappen vaker alleen over als Deltawind goedkoper is dan hun huidige leverancier. Bewoners zonder zonnepanelen zijn minder vaak lid van Deltawind.

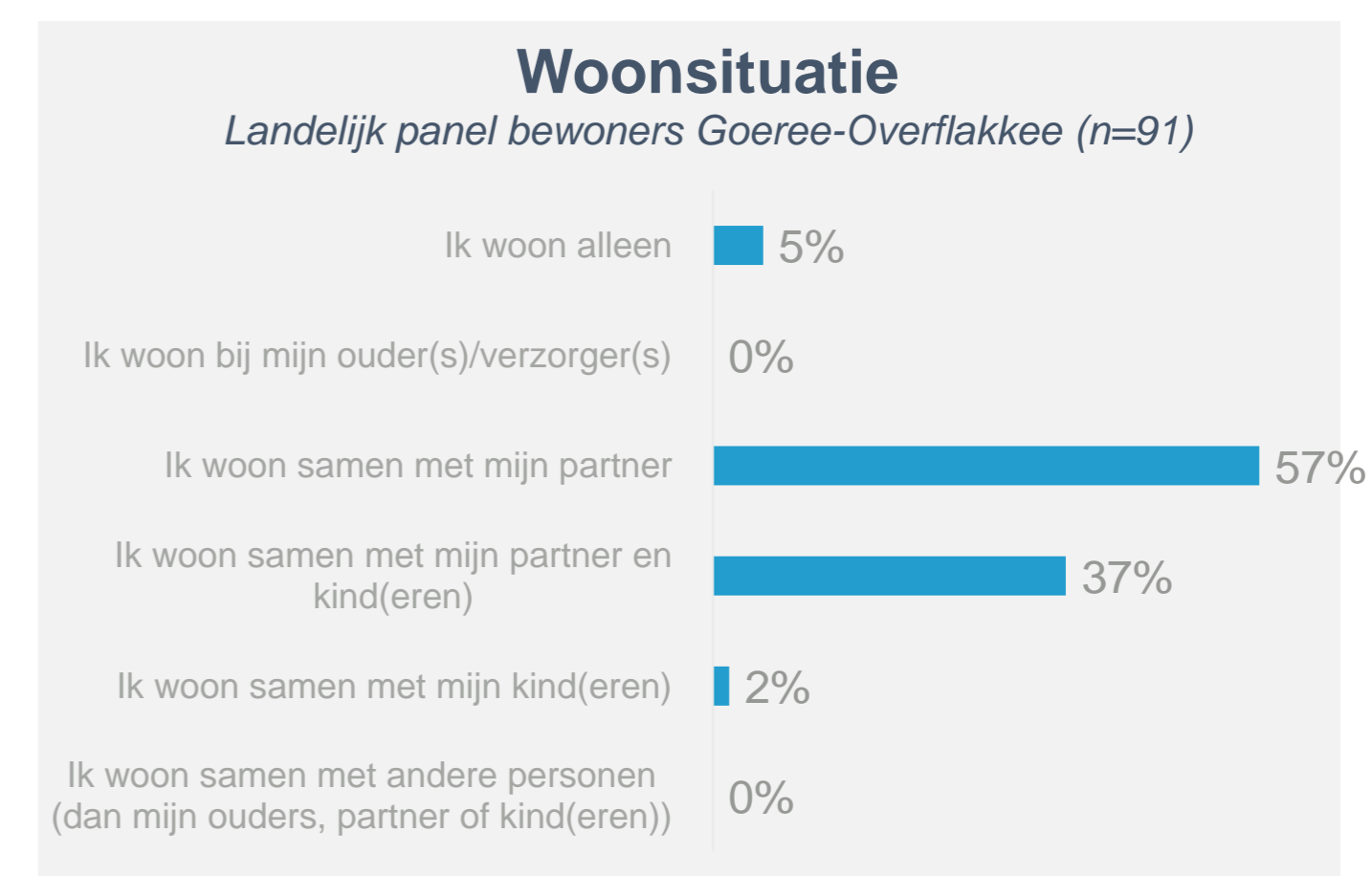
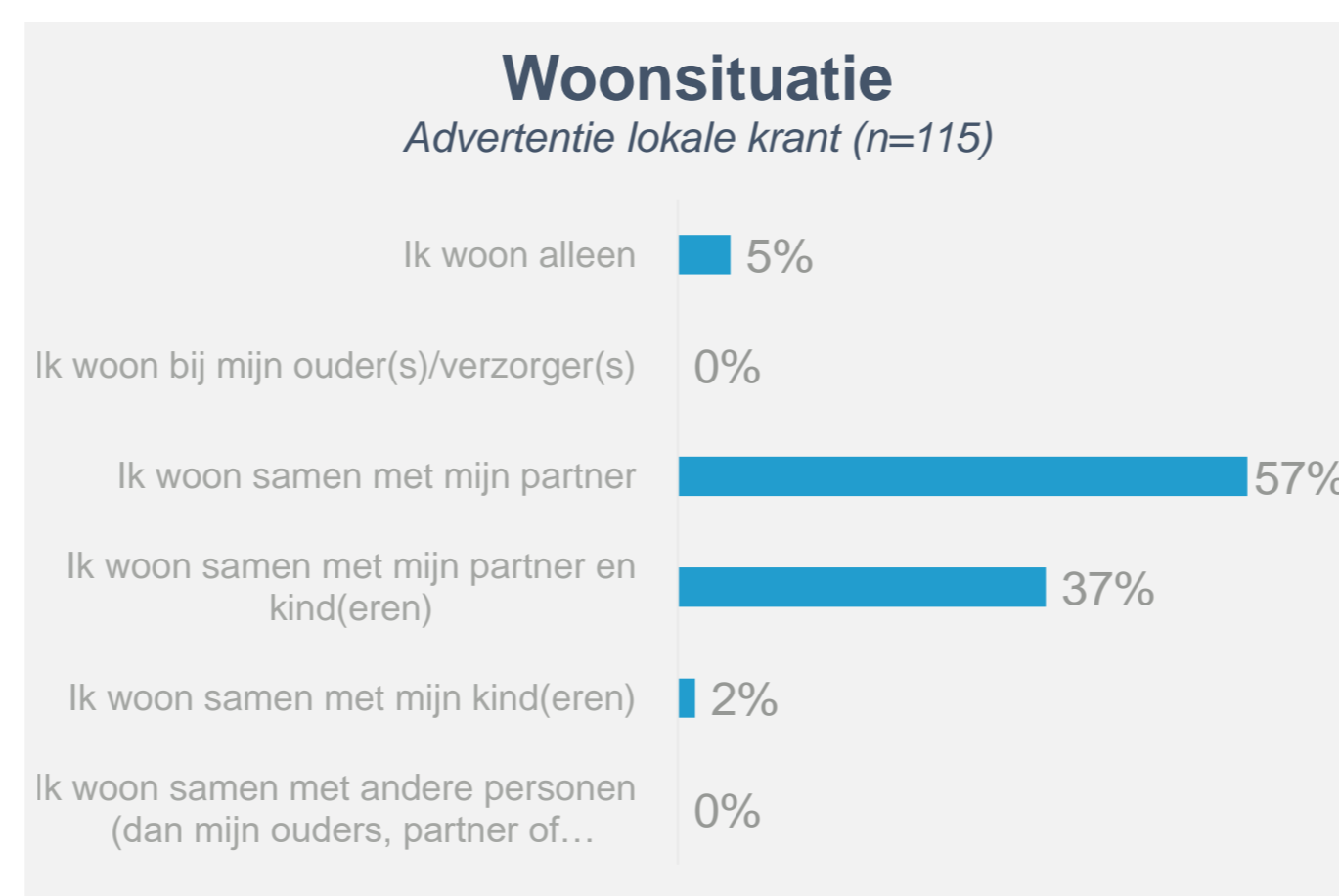
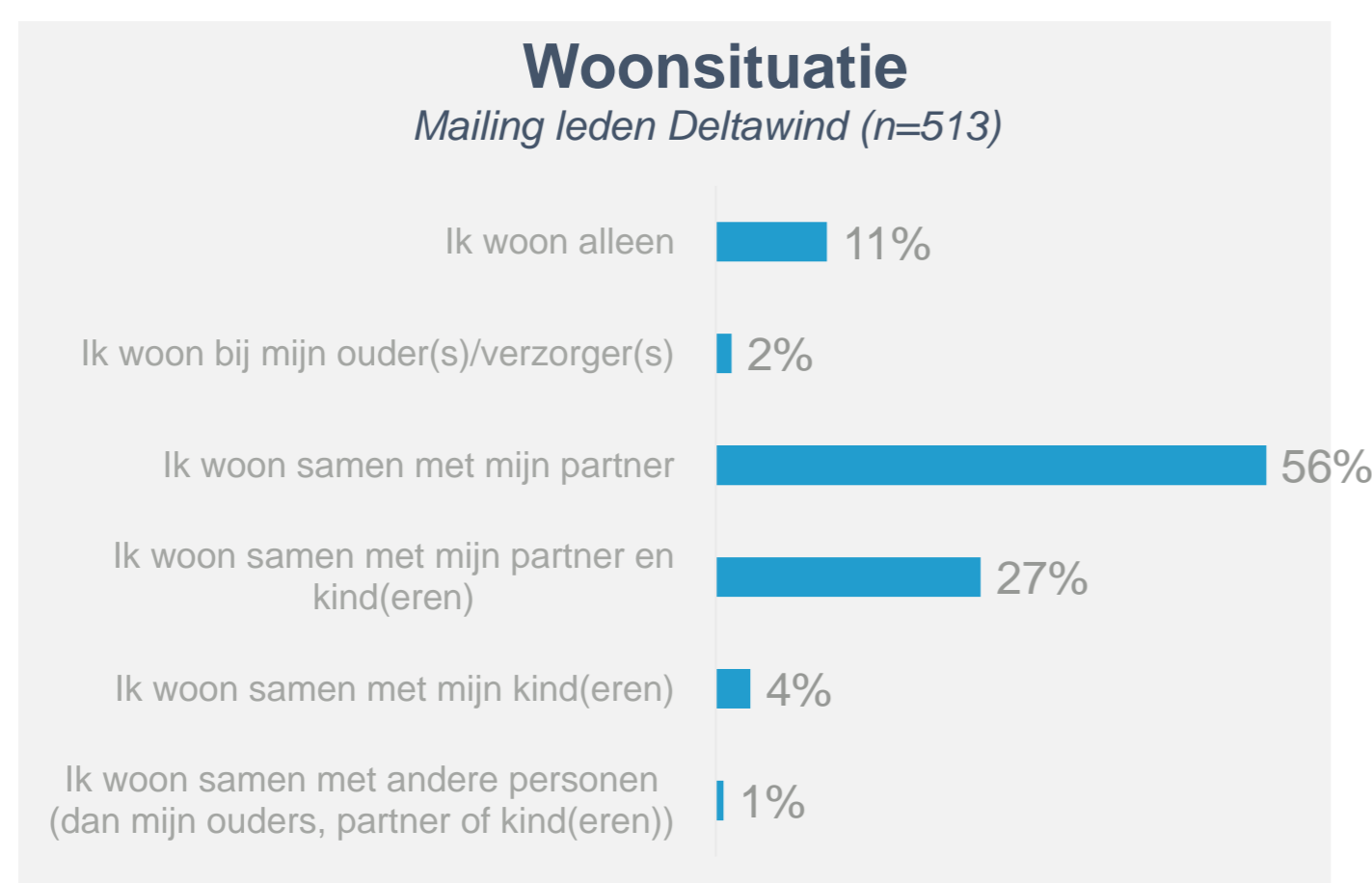
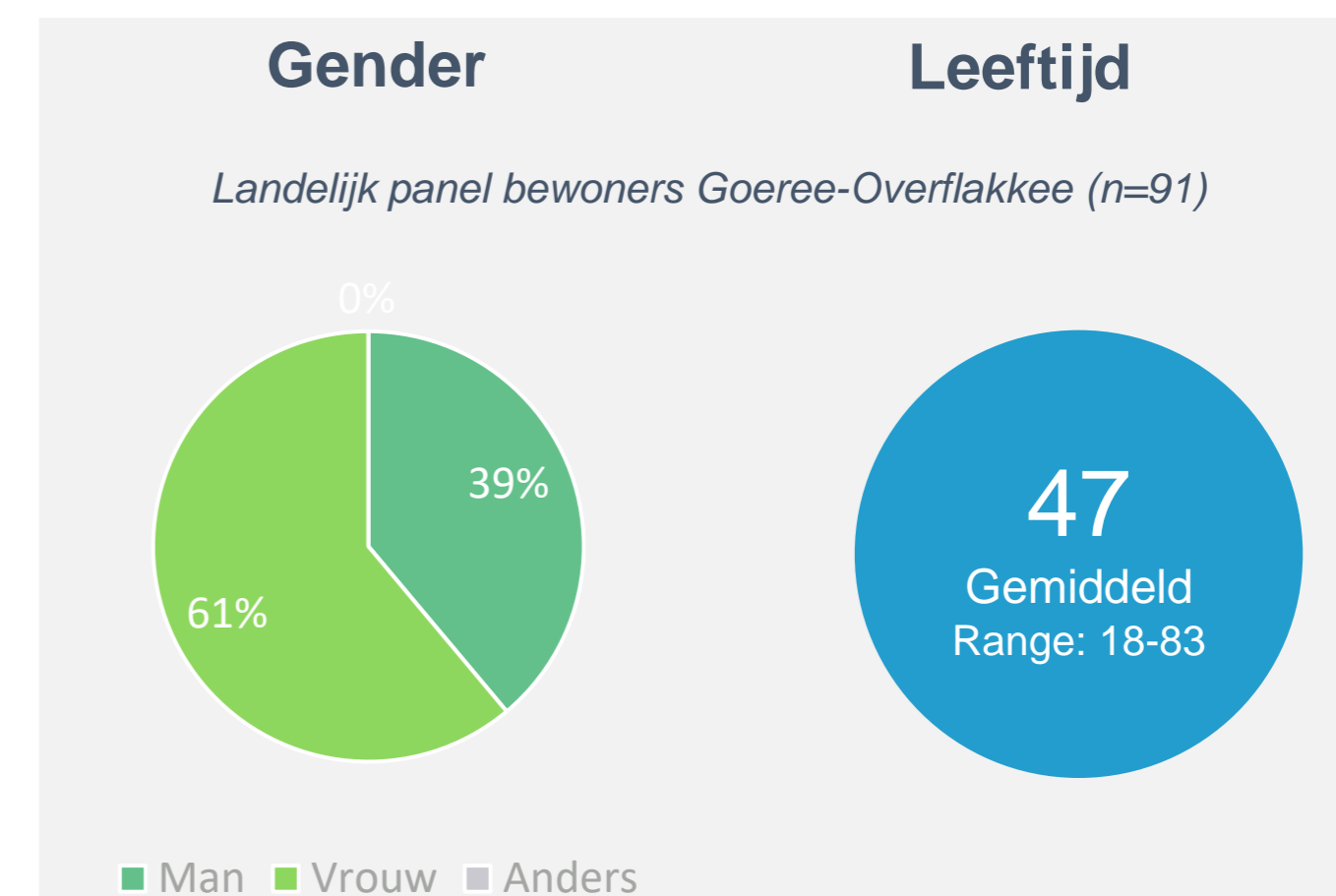
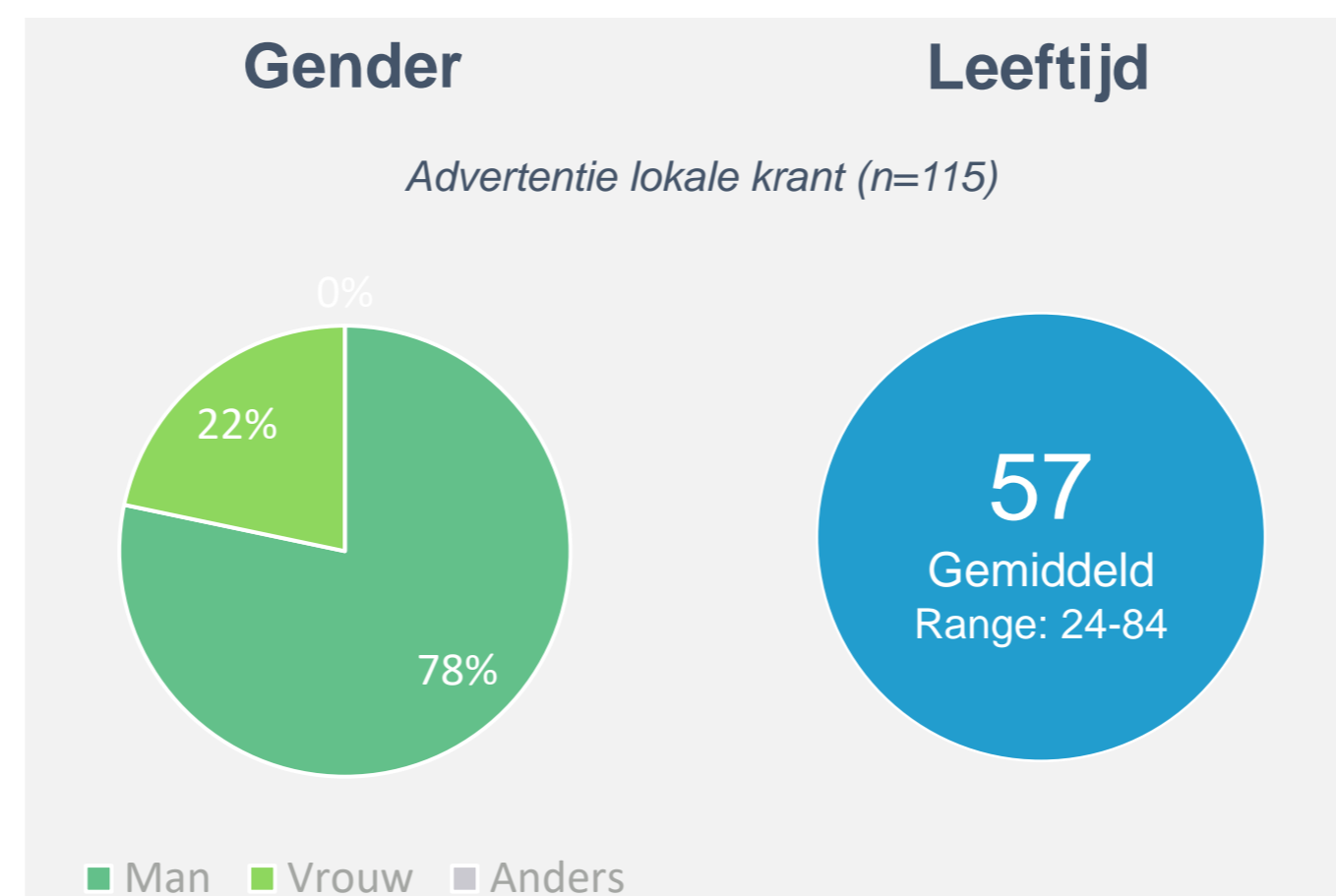
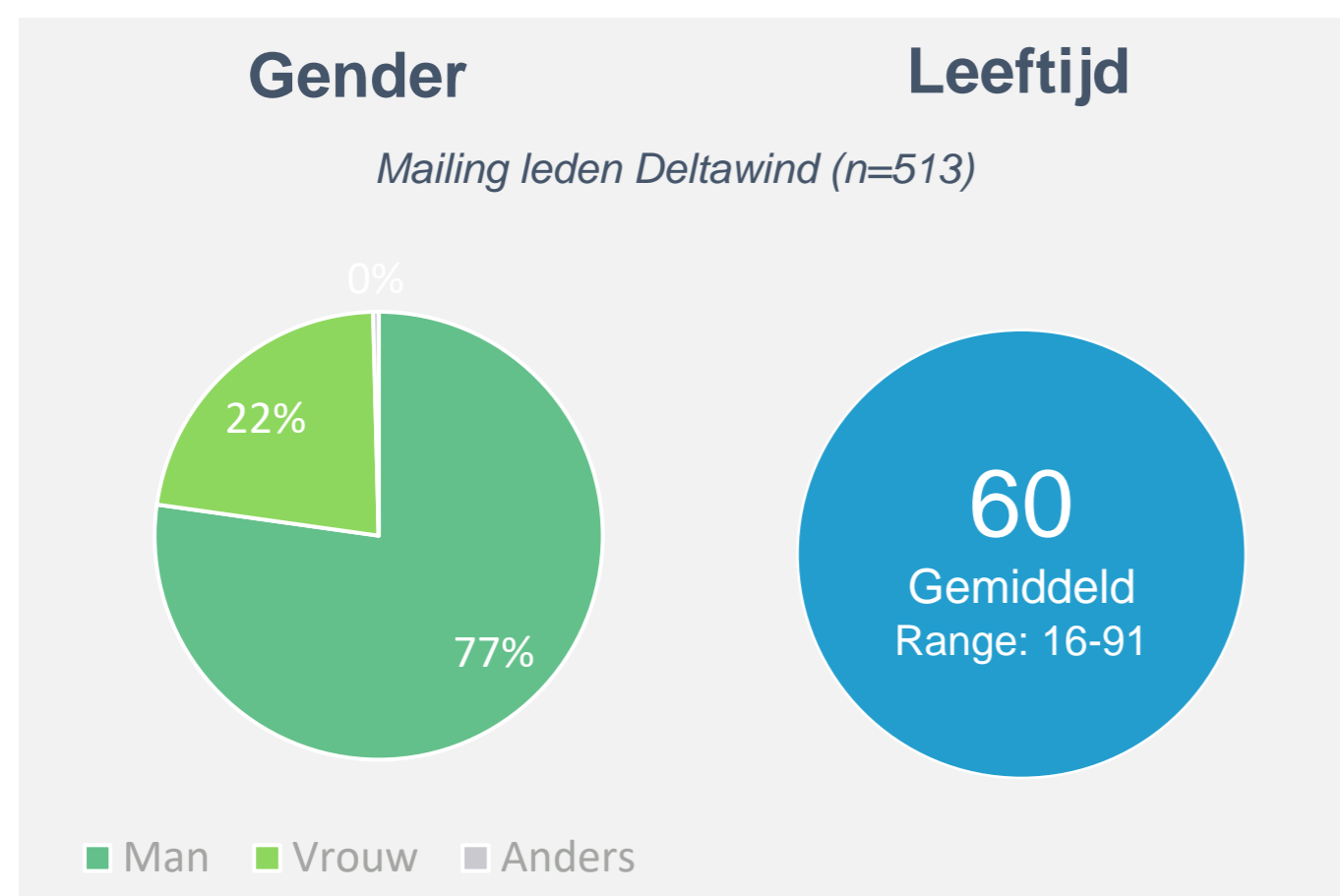
Perceptie van energieverbruik: kleingebruikers hebben het vaakst interesse in lokaal opgewekte energie. Grootgebruikers maken het vaakst het liefst gebruik van energie uit hernieuwbare bronnen en hebben meer interesse in innovaties omtrend energie, zij wisselen minder vaak van energieleverancier vanwege een goede prijs.





7. Profiel deelnemers onderzoek

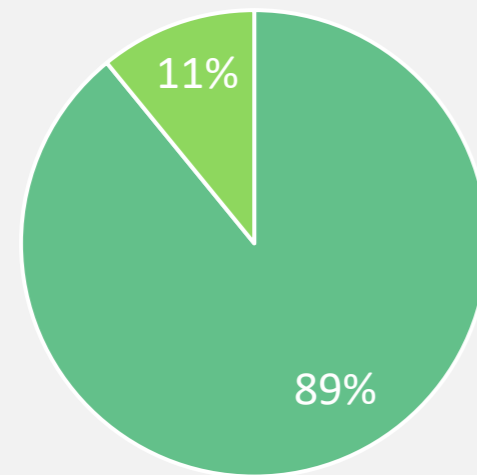
Profiel deelnemers - demografische kenmerken



Profiel deelnemers - type woning

Type woning

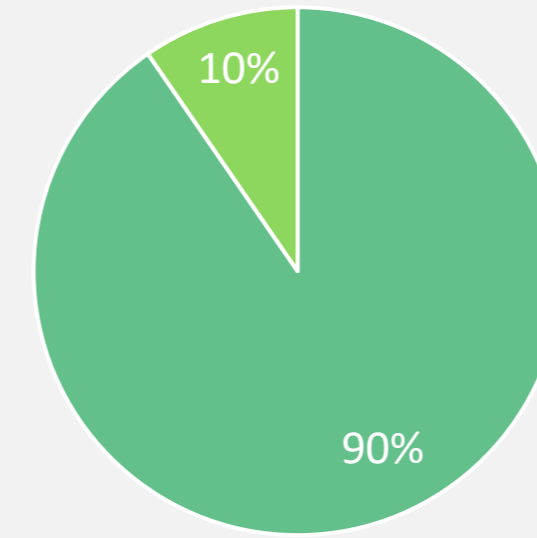
Mailing leden Deltawind (n=513)



■ Koopwoning ■ Huurwoning

Type woning

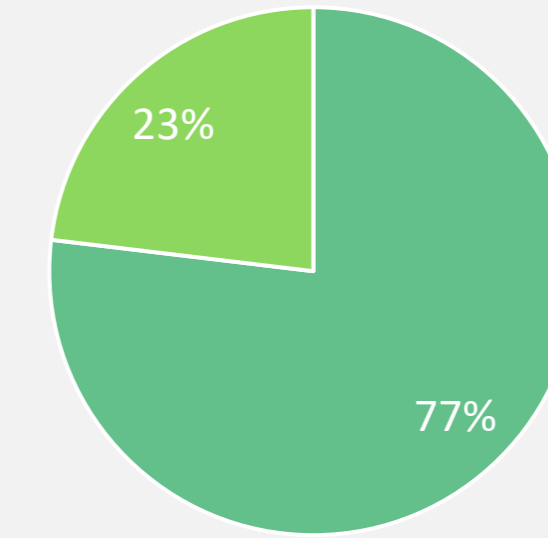
Advertentie lokale krant (n=115)



■ Koopwoning ■ Huurwoning

Type woning

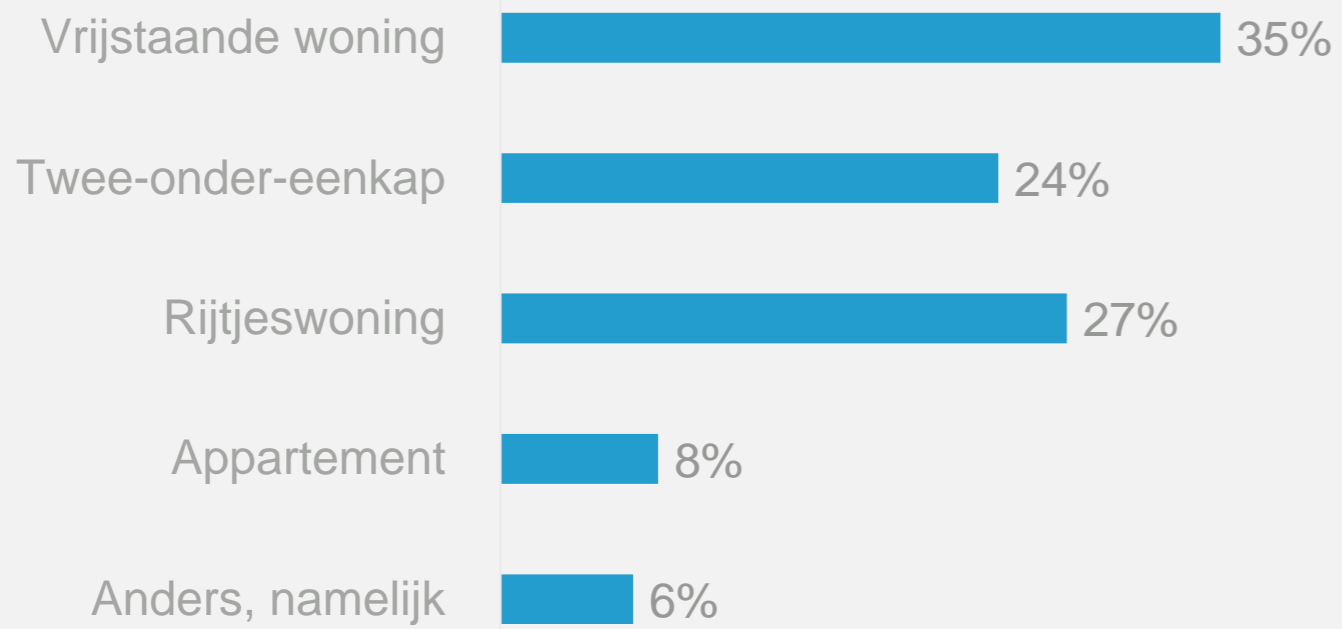
Landelijk panel bewoners Goeree-Overflakkee (n=91)



■ Koopwoning ■ Huurwoning

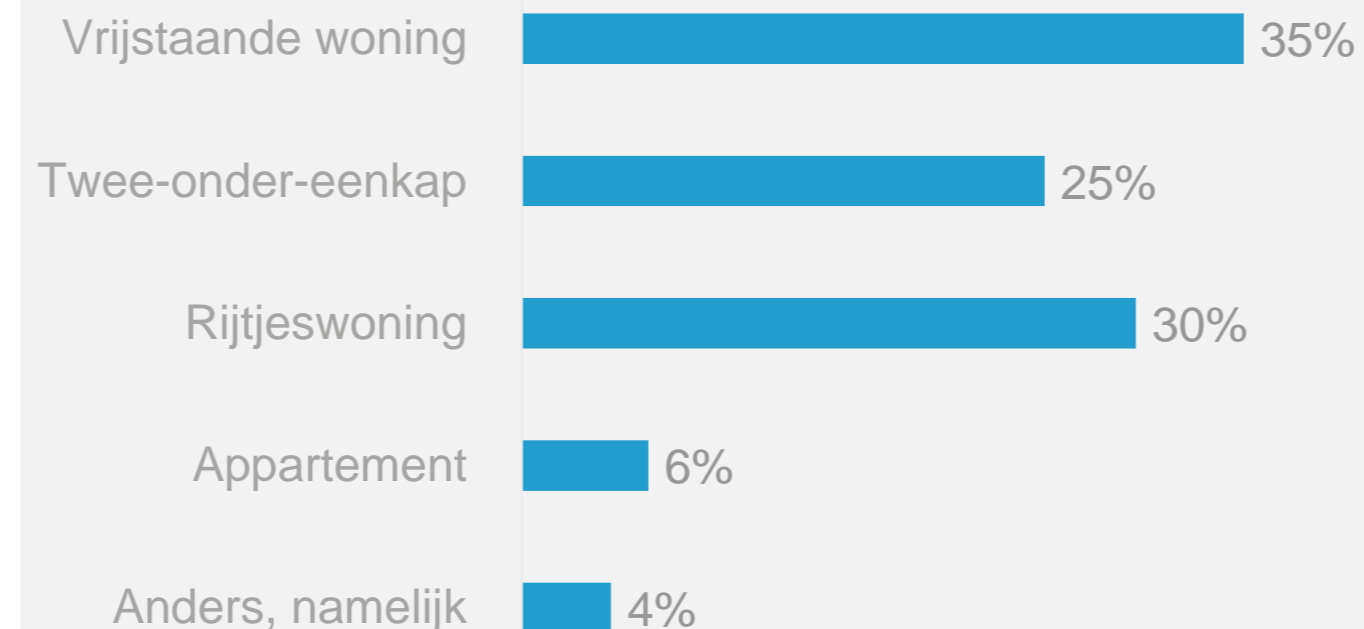
Woonsituatie

Mailing leden Deltawind (n=513)



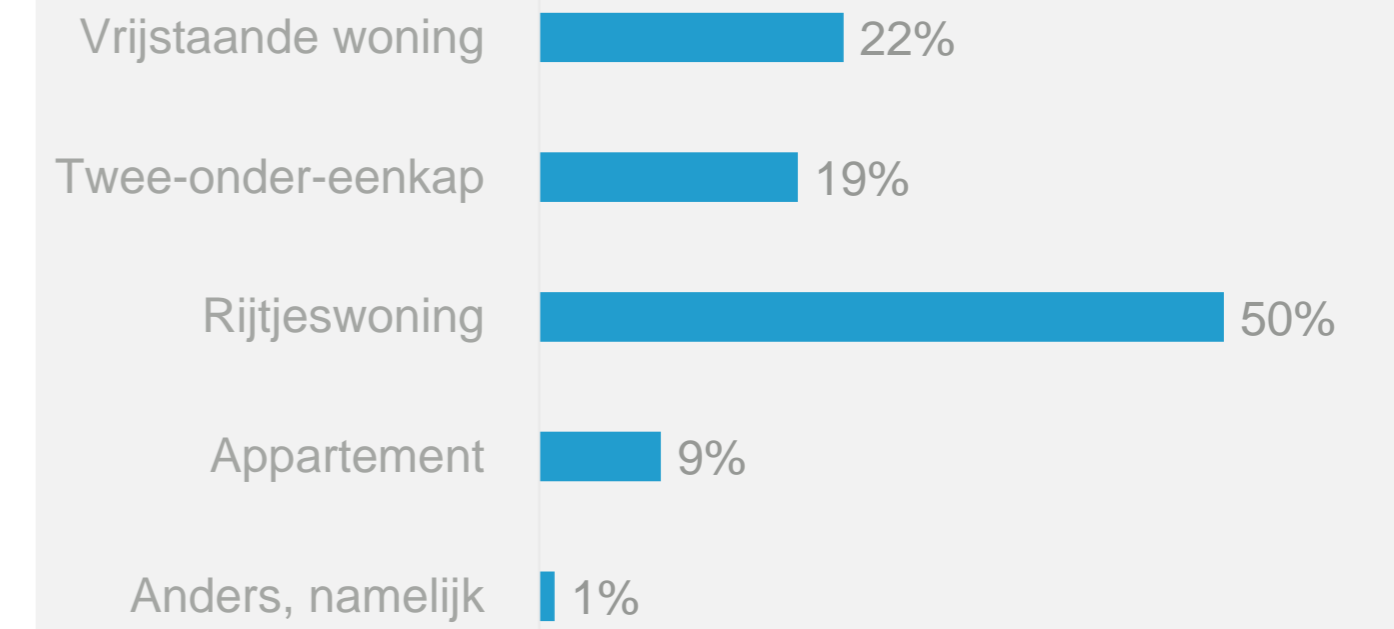
Woonsituatie

Advertentie lokale krant (n=115)



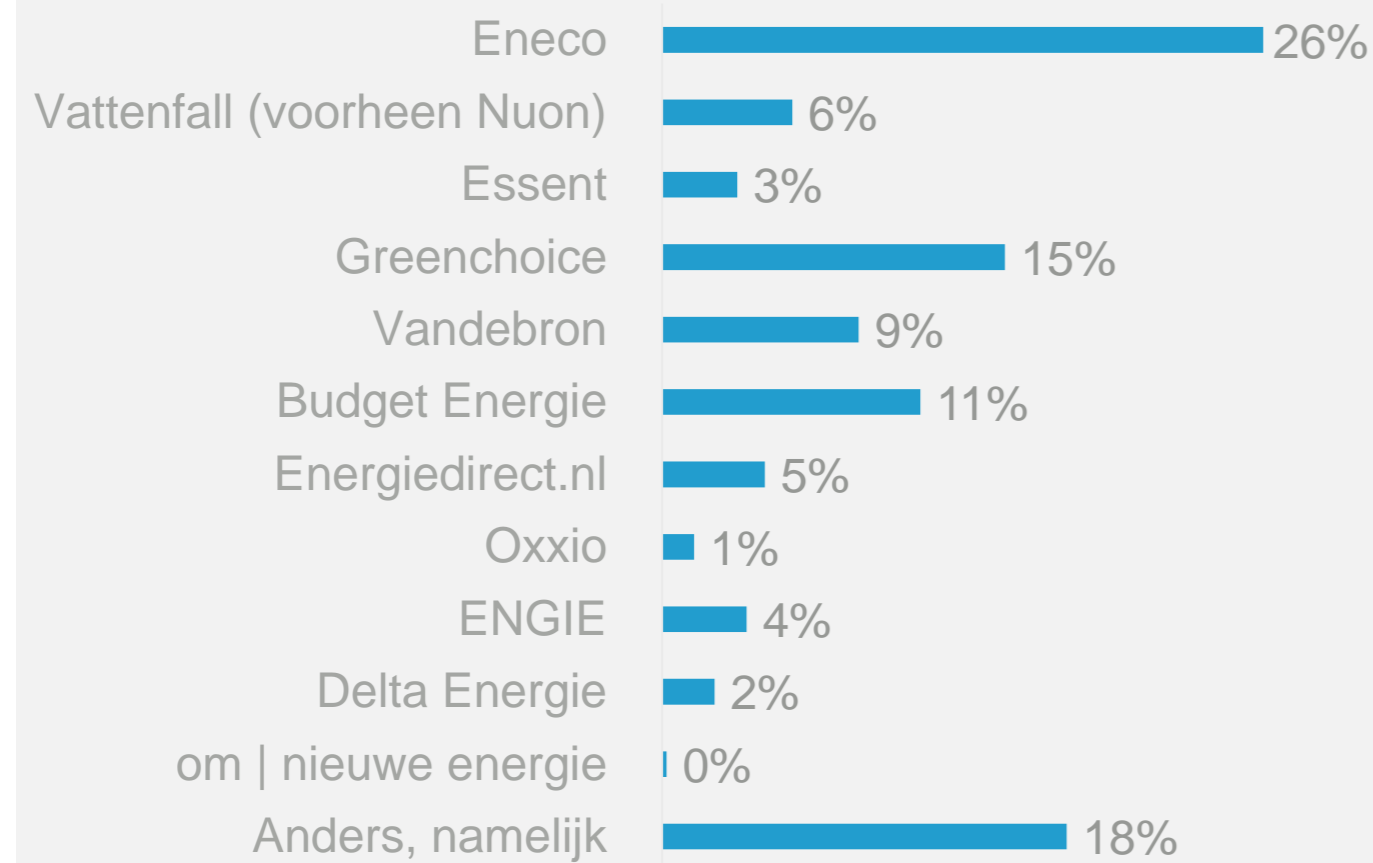
Woonsituatie

Landelijk panel bewoners Goeree-Overflakkee (n=91)

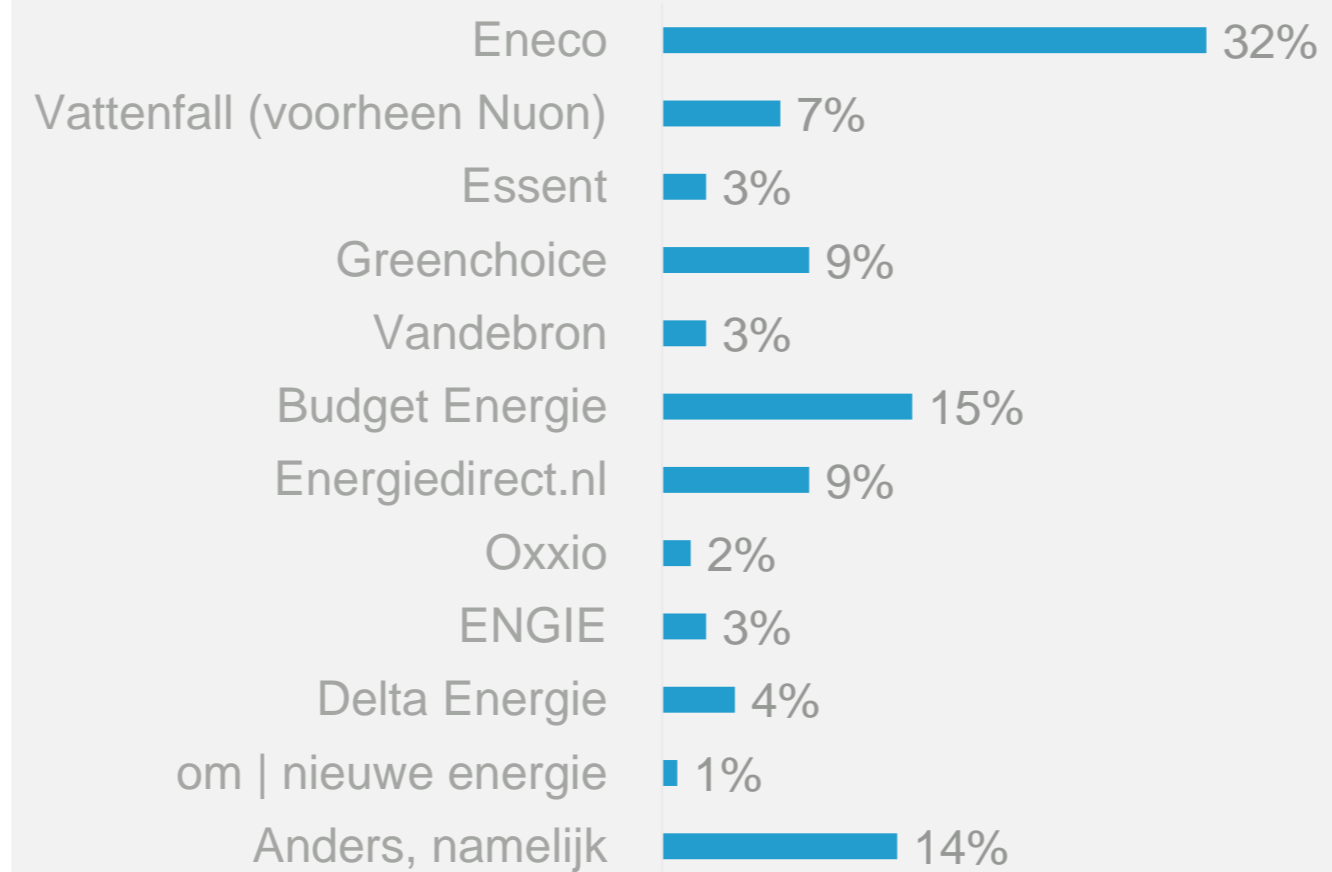


Profiel deelnemers - energieleverancier

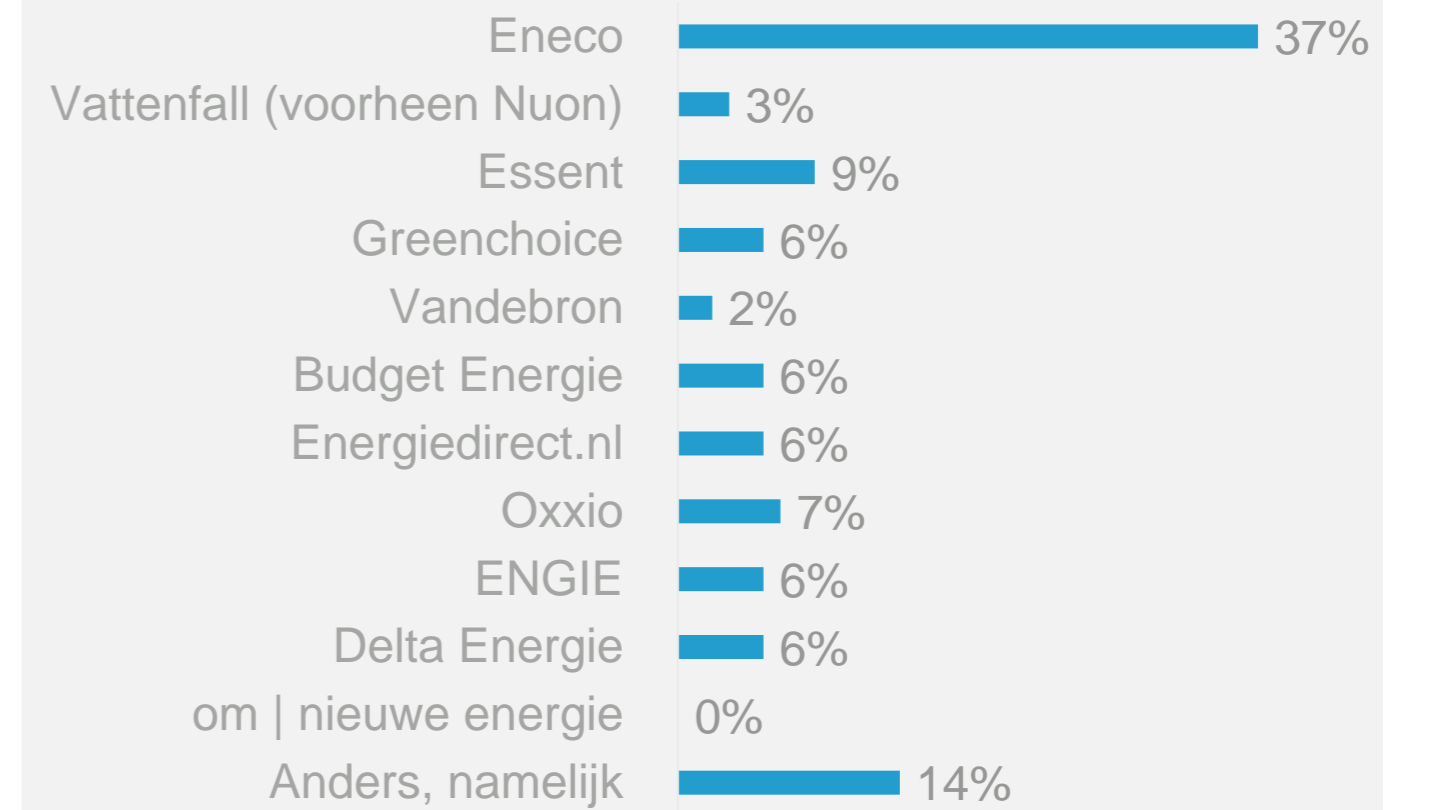
Huidige energieleverancier Mailing leden Deltawind (n=513)



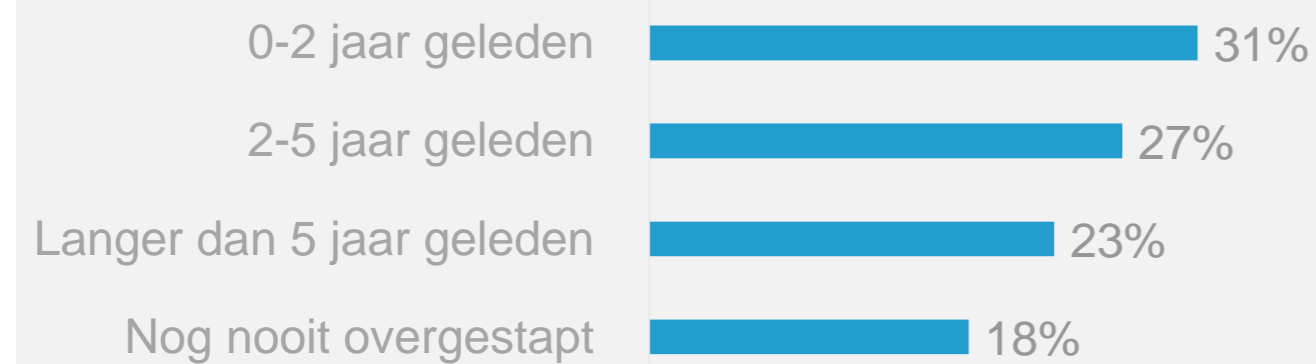
Huidige energieleverancier Advertentie lokale krant (n=115)



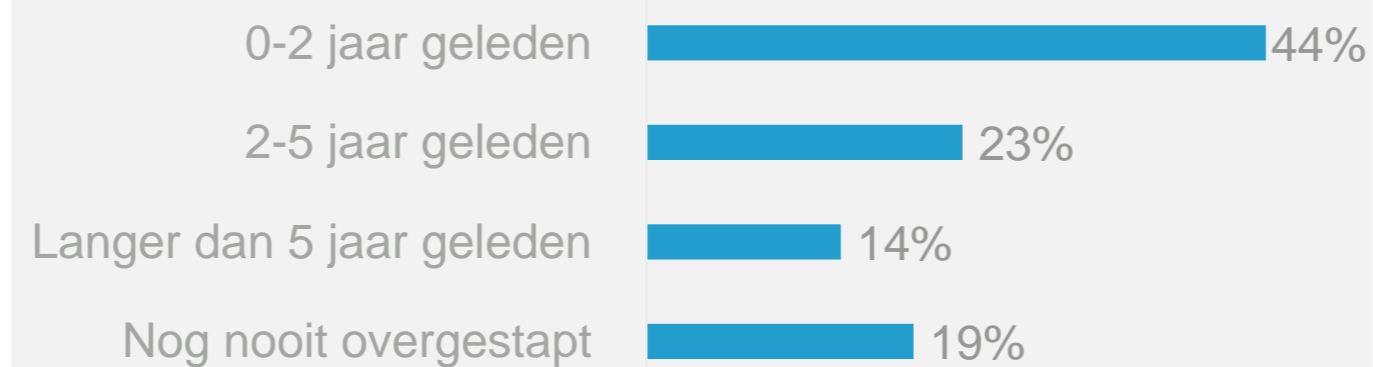
Huidige energieleverancier Landelijk Landelijk panel bewoners Goeree-Overflakkee (n=91)



Laatste keer geswitcht energieleverancier Mailing leden Deltawind (n=513)

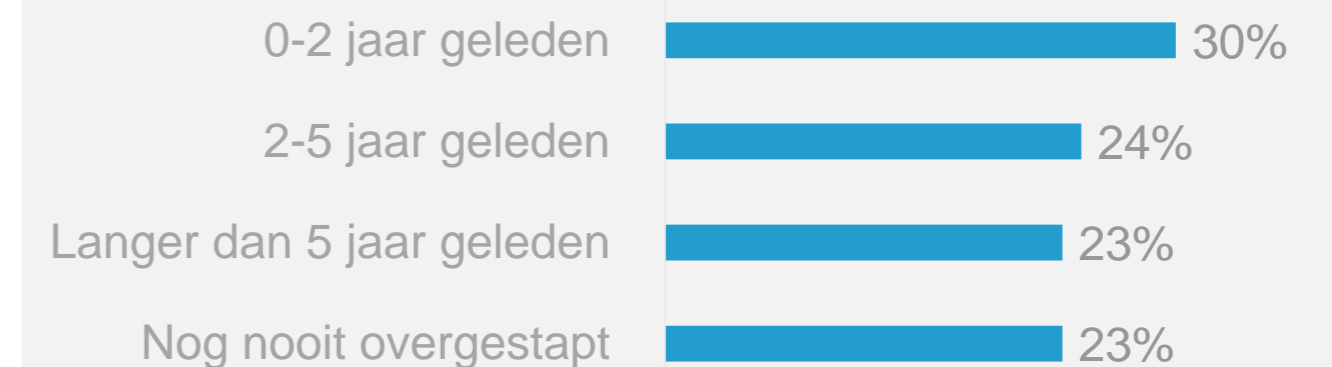


Laatste keer geswitcht energieleverancier Advertentie lokale krant (n=115)



Laatste keer geswitcht energieleverancier

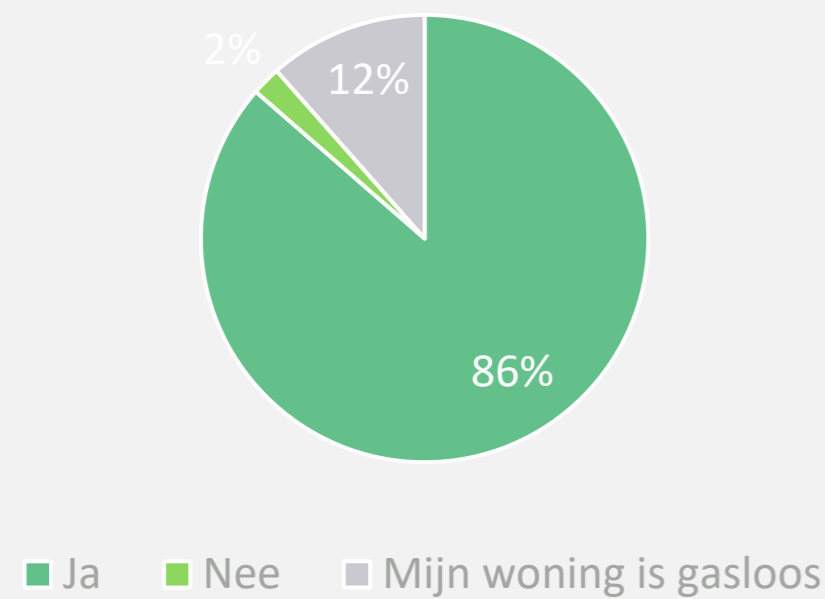
Landelijk panel bewoners Goeree-Overflakkee (n=91)



Profiel deelnemers - energiekosten

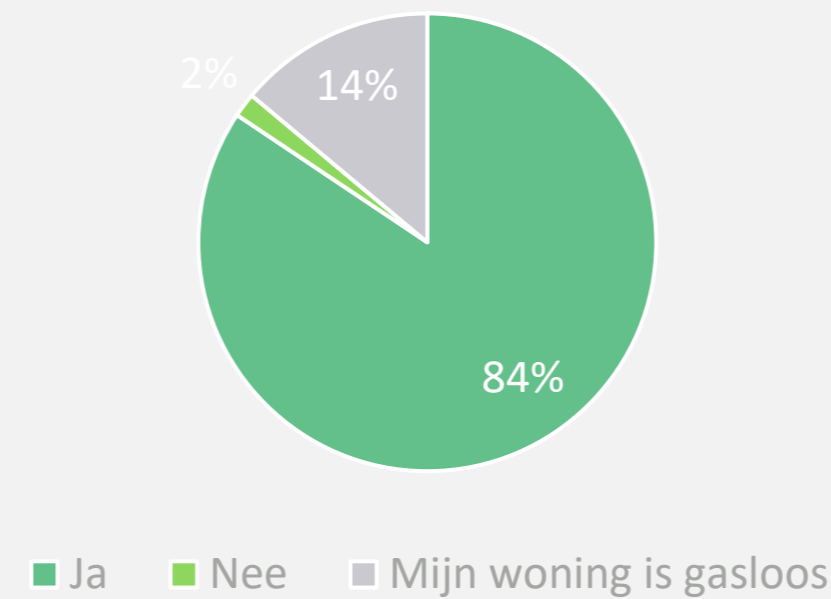
Gas en elektra bij zelfde leverancier

Mailing leden Deltawind (n=513)



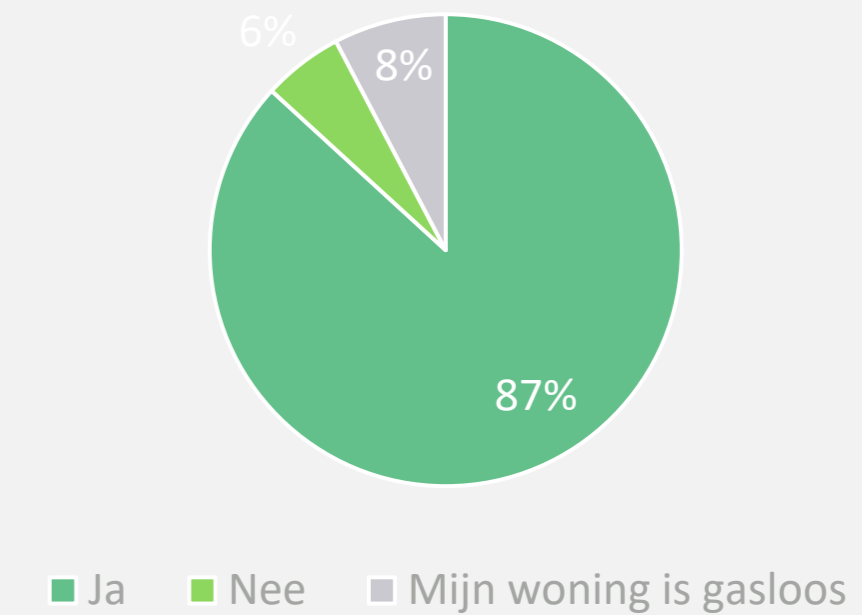
Gas en elektra bij zelfde leverancier

Advertentie lokale krant (n=115)



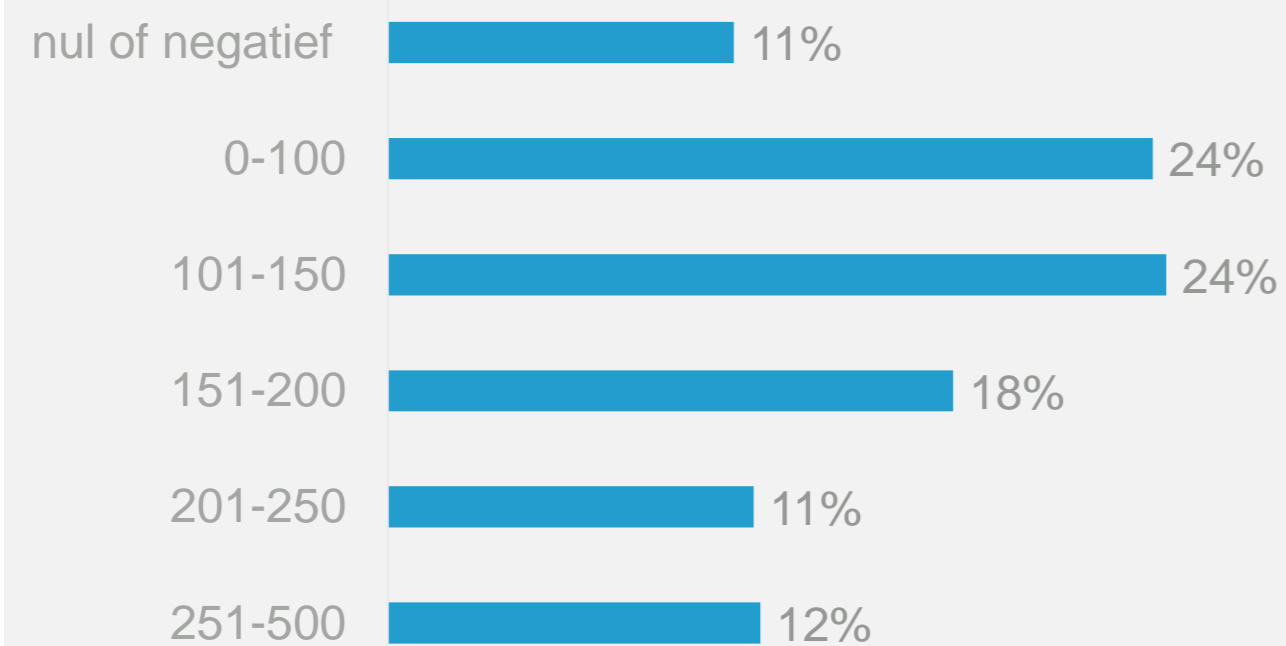
Gas en elektra bij zelfde leverancier

Landelijk panel bewoners Goeree-Overflakkee (n=91)



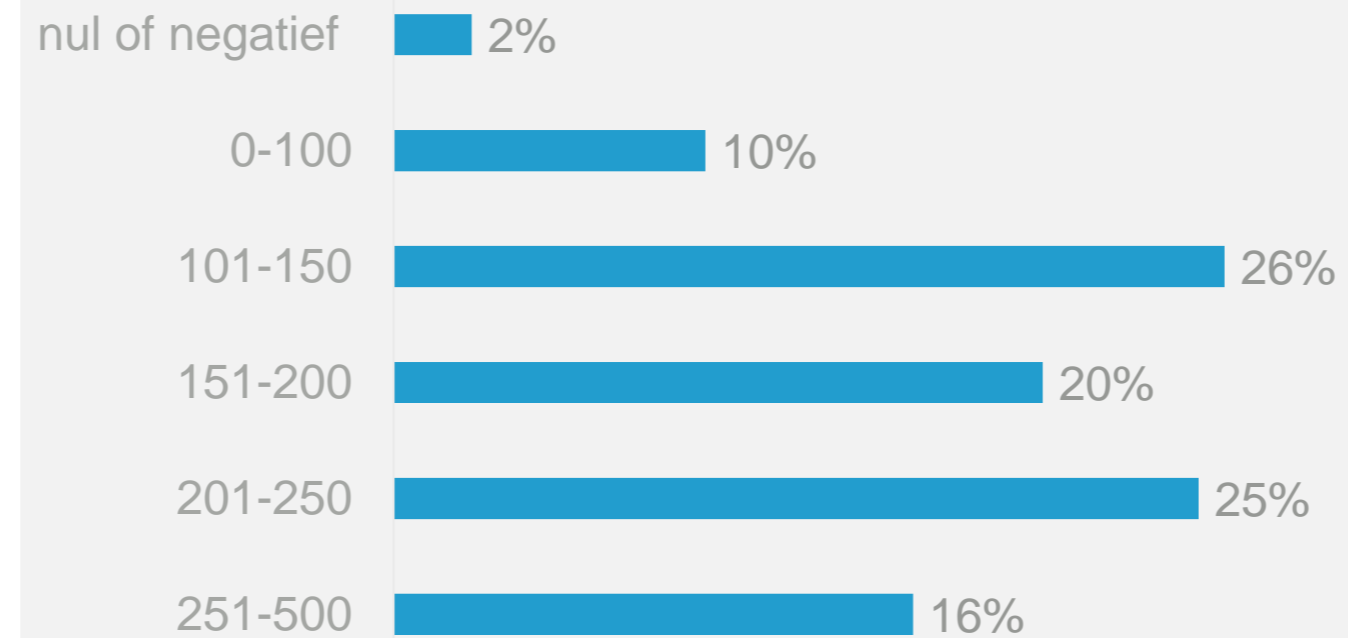
Energiekosten per maand in euro's

Mailing leden Deltawind (n=480)



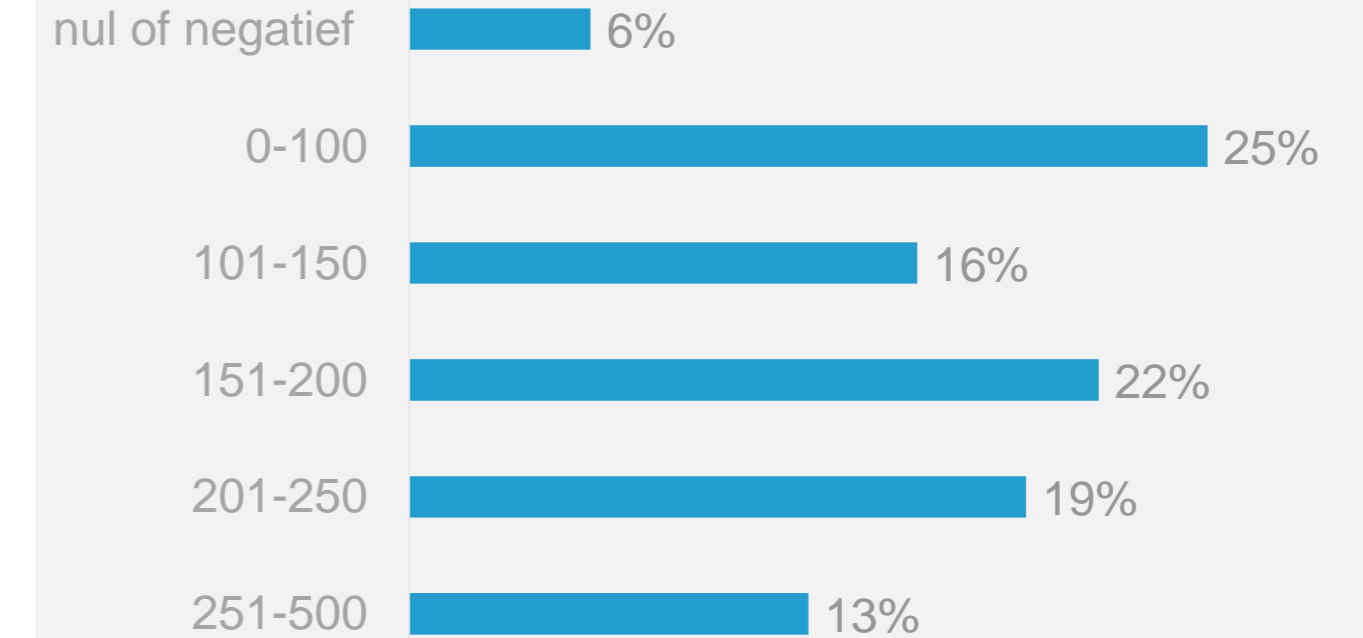
Energiekosten per maand in euro's

Advertentie lokale krant (n=115)



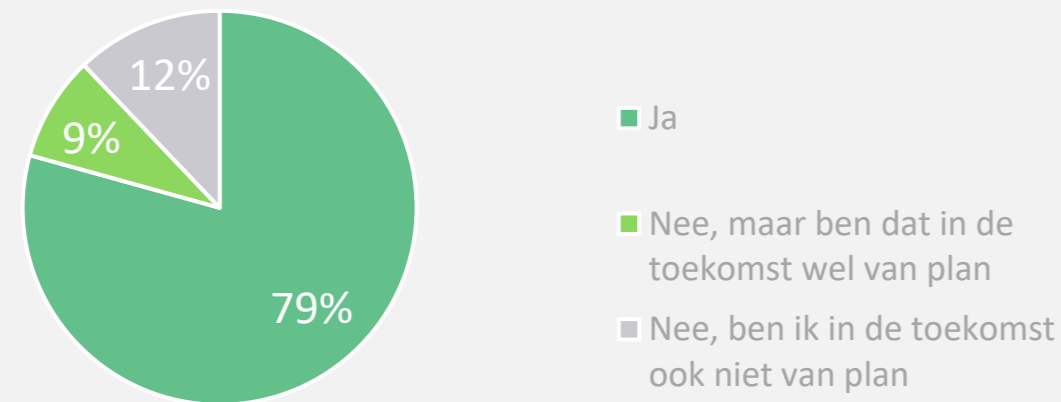
Energiekosten per maand in euro's

Landelijk panel bewoners Goeree-Overflakkee (n=88)



Profiel deelnemers - eigen opwek zonne-energie

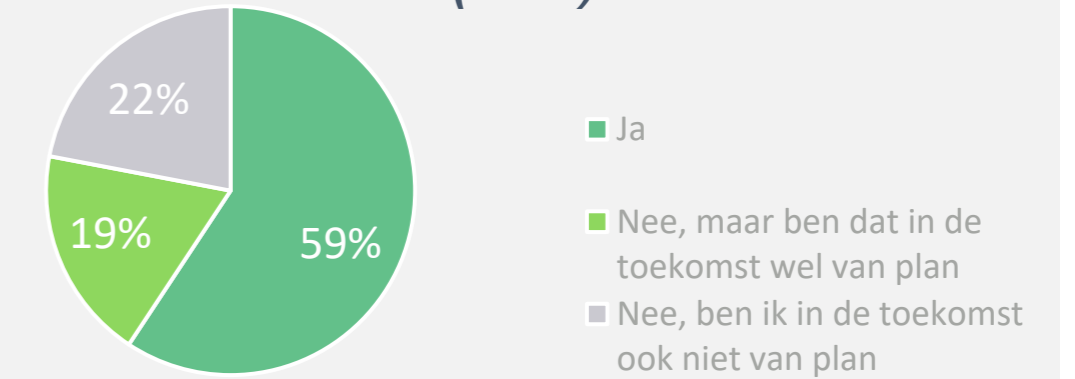
Bezit zonnepanelen
Mailing leden Deltawind (n=513)



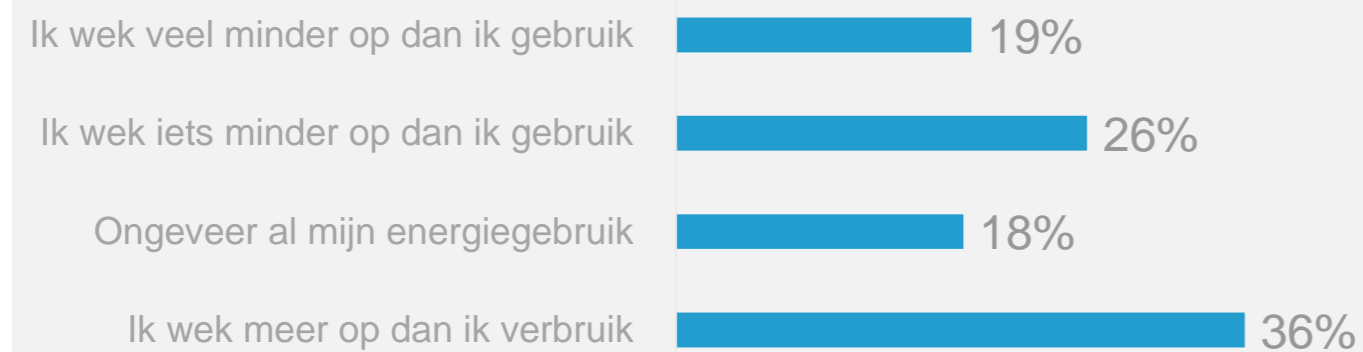
Bezit zonnepanelen
Advertentie lokale krant (n=115)



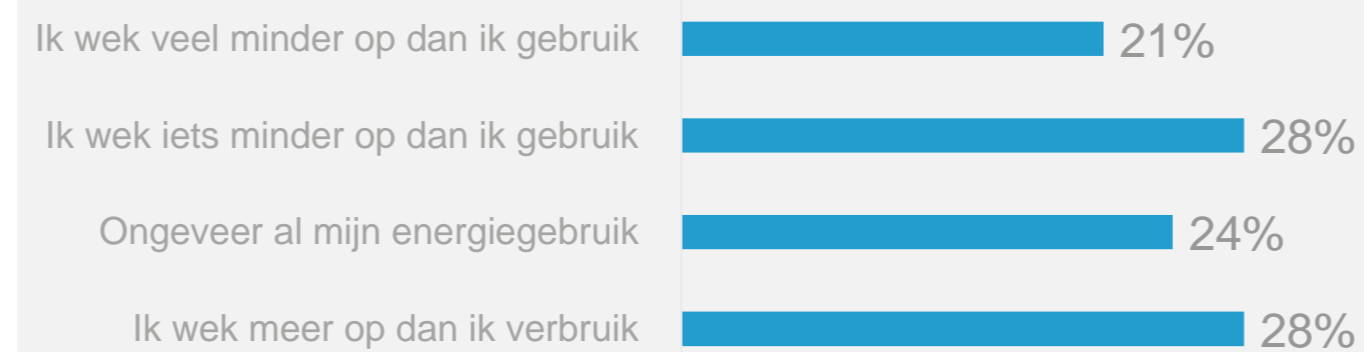
Bezit zonnepanelen
Landelijk panel bewoners Goeree-Overflakkee (n=91)



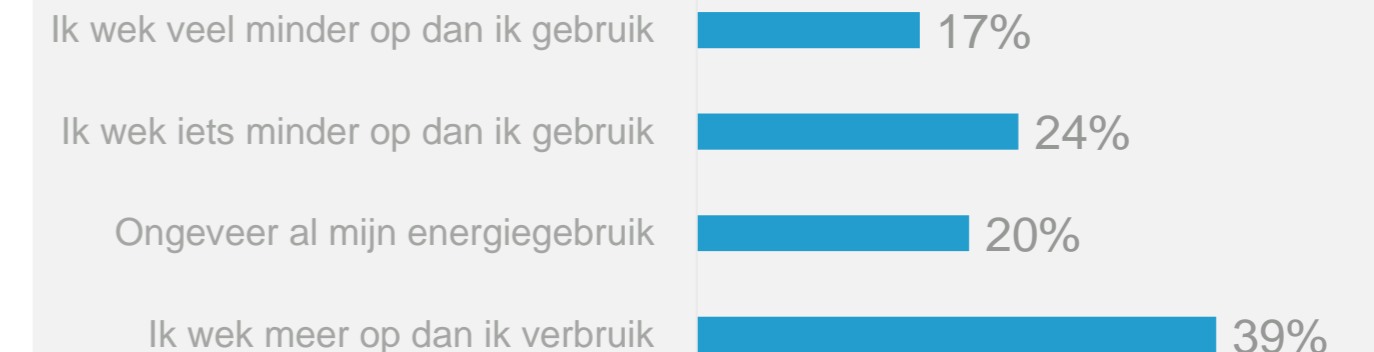
Opwek zonne-energie
Mailing leden Deltawind (n=407)



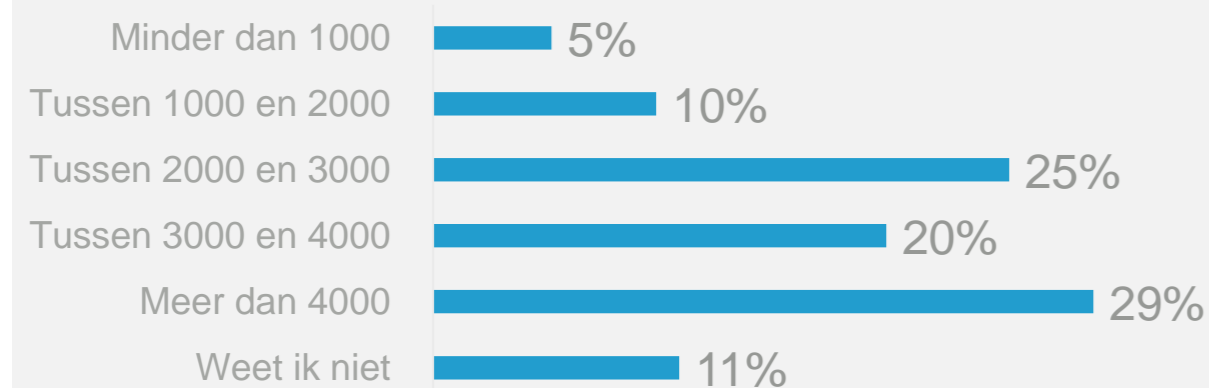
Opwek zonne-energie Advertentie lokale krant (n=87)



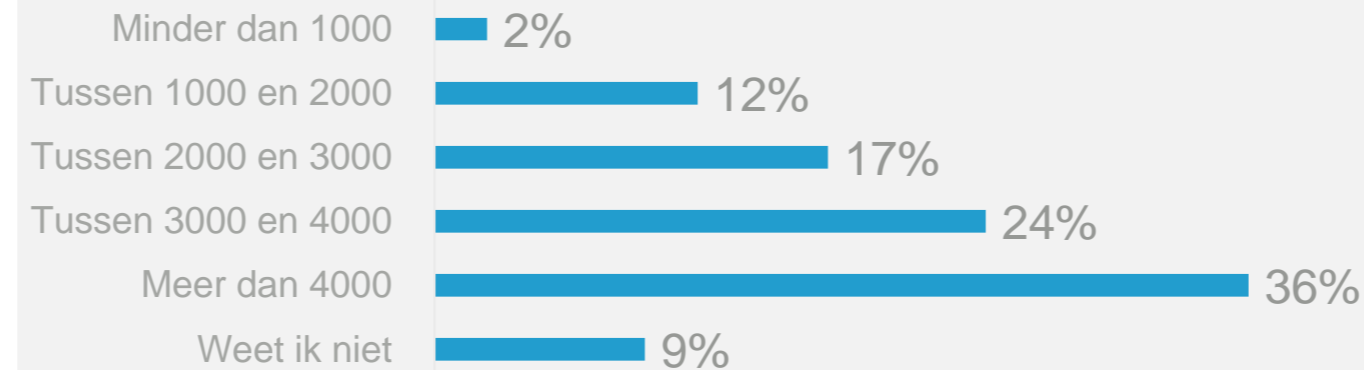
Opwek zonne-energie Landelijk panel bewoners Goeree-Overflakkee (n=54)



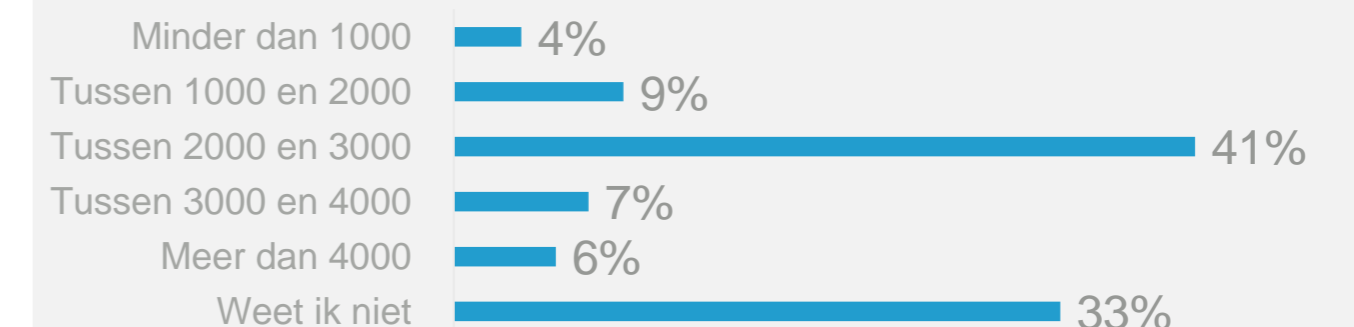
Opwek zonne-energie
Mailing leden Deltawind (n=407)



Opwek zonne-energie Advertentie lokale krant (n=87)



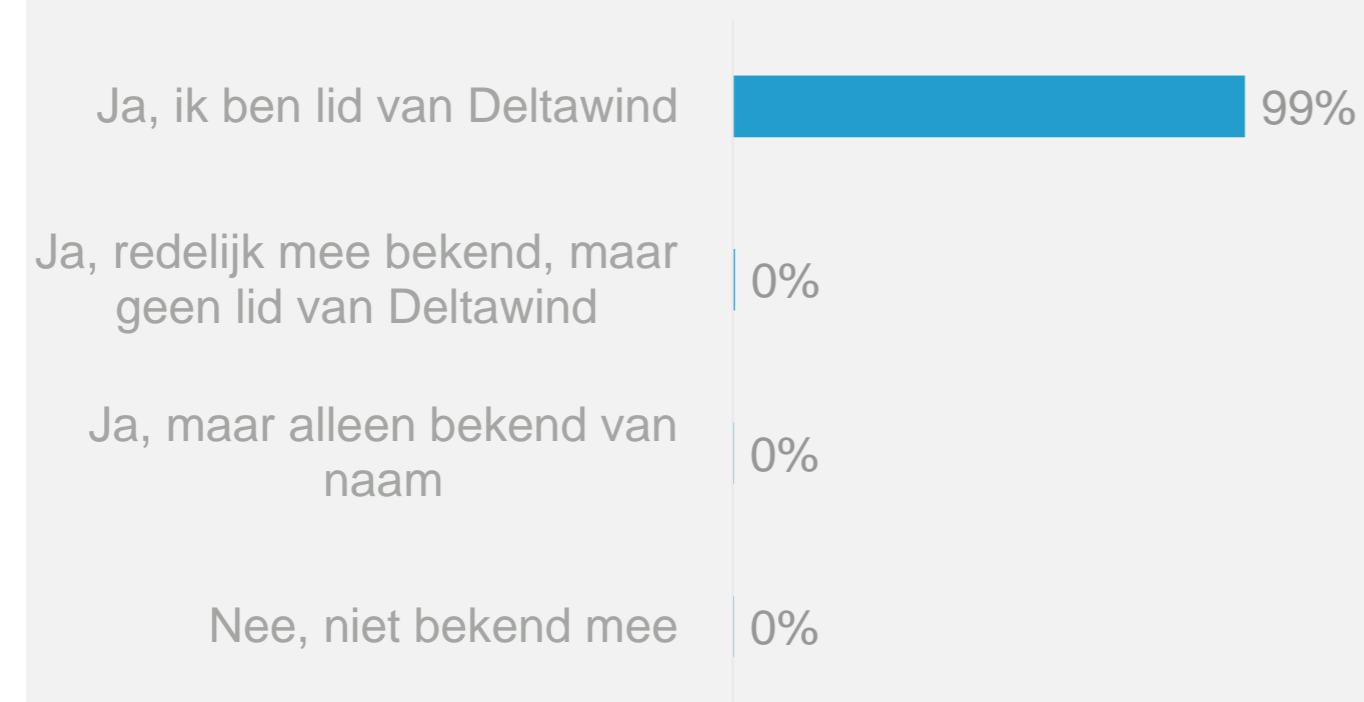
Opwek zonne-energie Landelijk panel bewoners Goeree-Overflakkee (n=54)



Bekendheid en waardering Deltawind

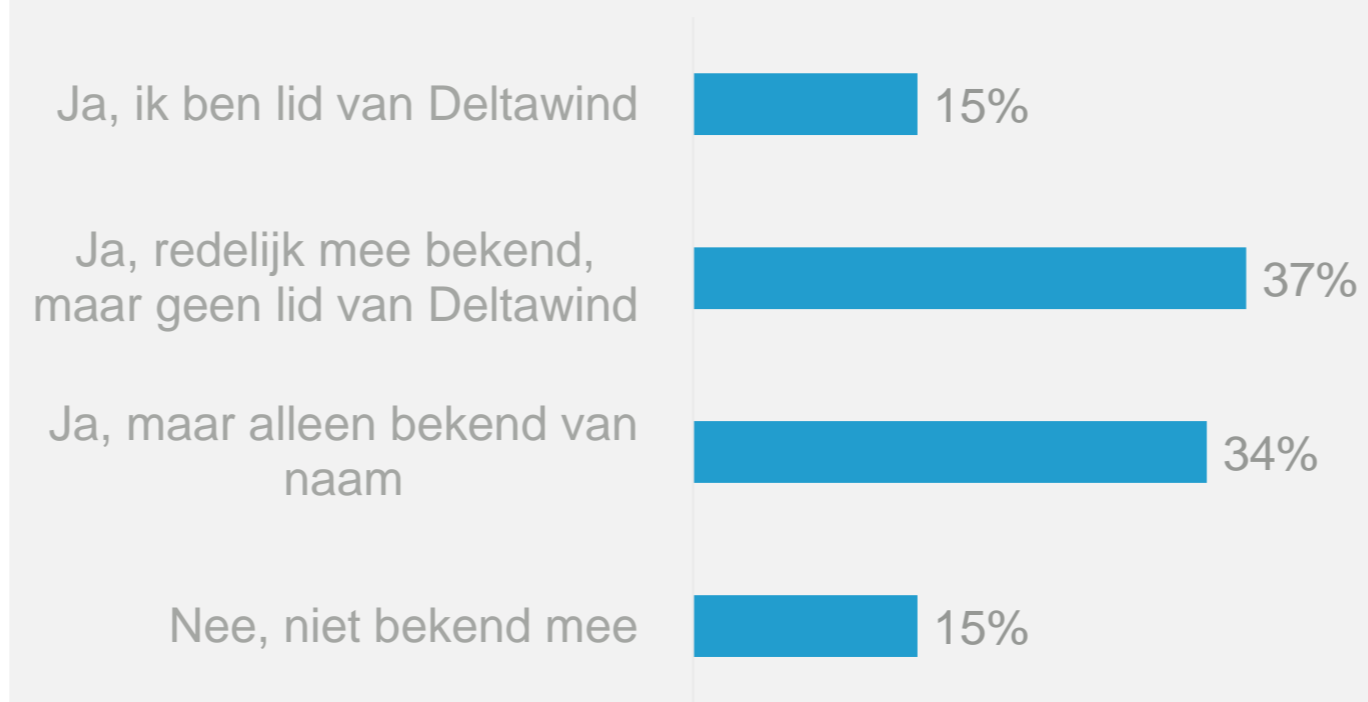
Bekend met Deltawind

Mailing leden Deltawind (n=513)



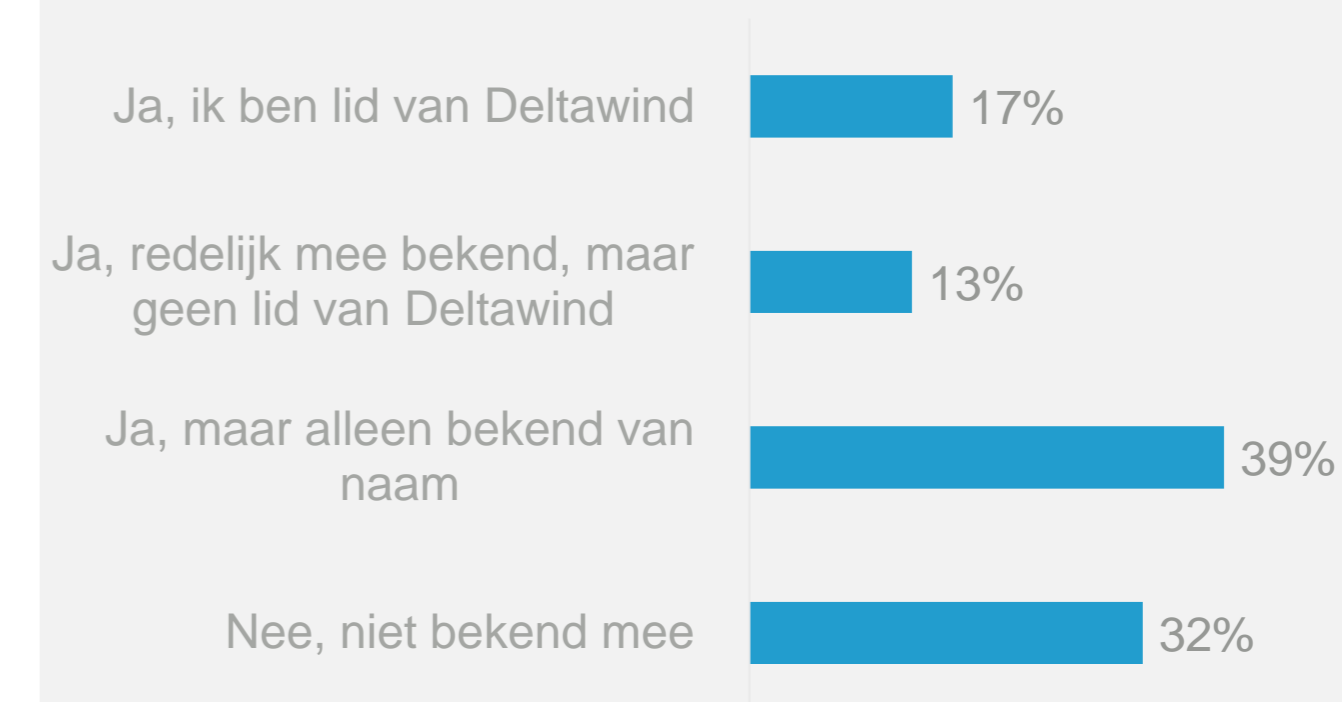
Bekend met Deltawind

Advertentie lokale krant (n=115)



Bekend met Deltawind

Landelijk panel bewoners Goeree-Overflakkee (n=91)



Waardering Deltawind - rapportcijfer

Mailing leden Deltawind + bekend met Deltawind (n=511)



Waardering Deltawind - rapportcijfer

Advertentie lokale krant + bekend met Deltawind (n=59)



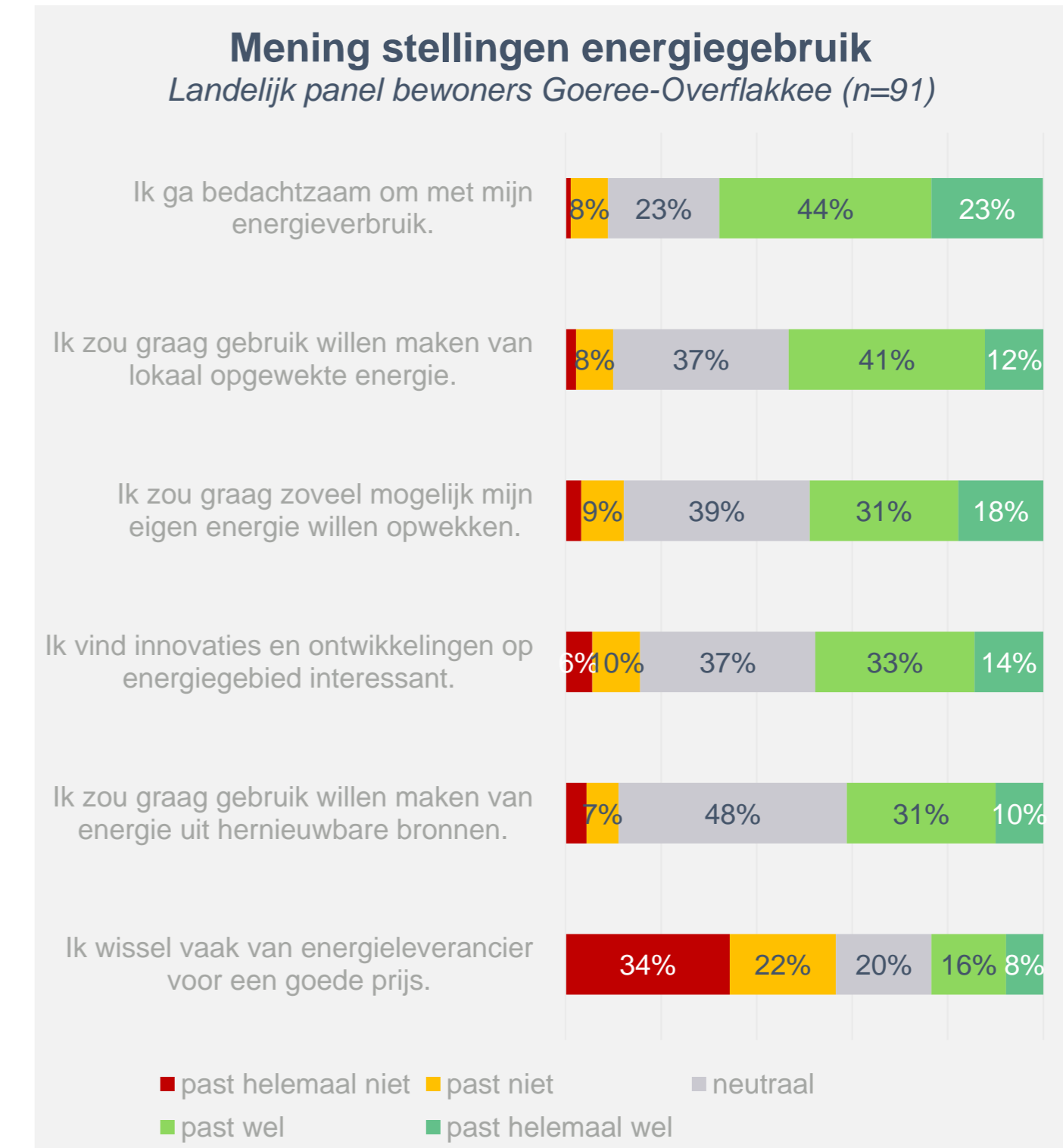
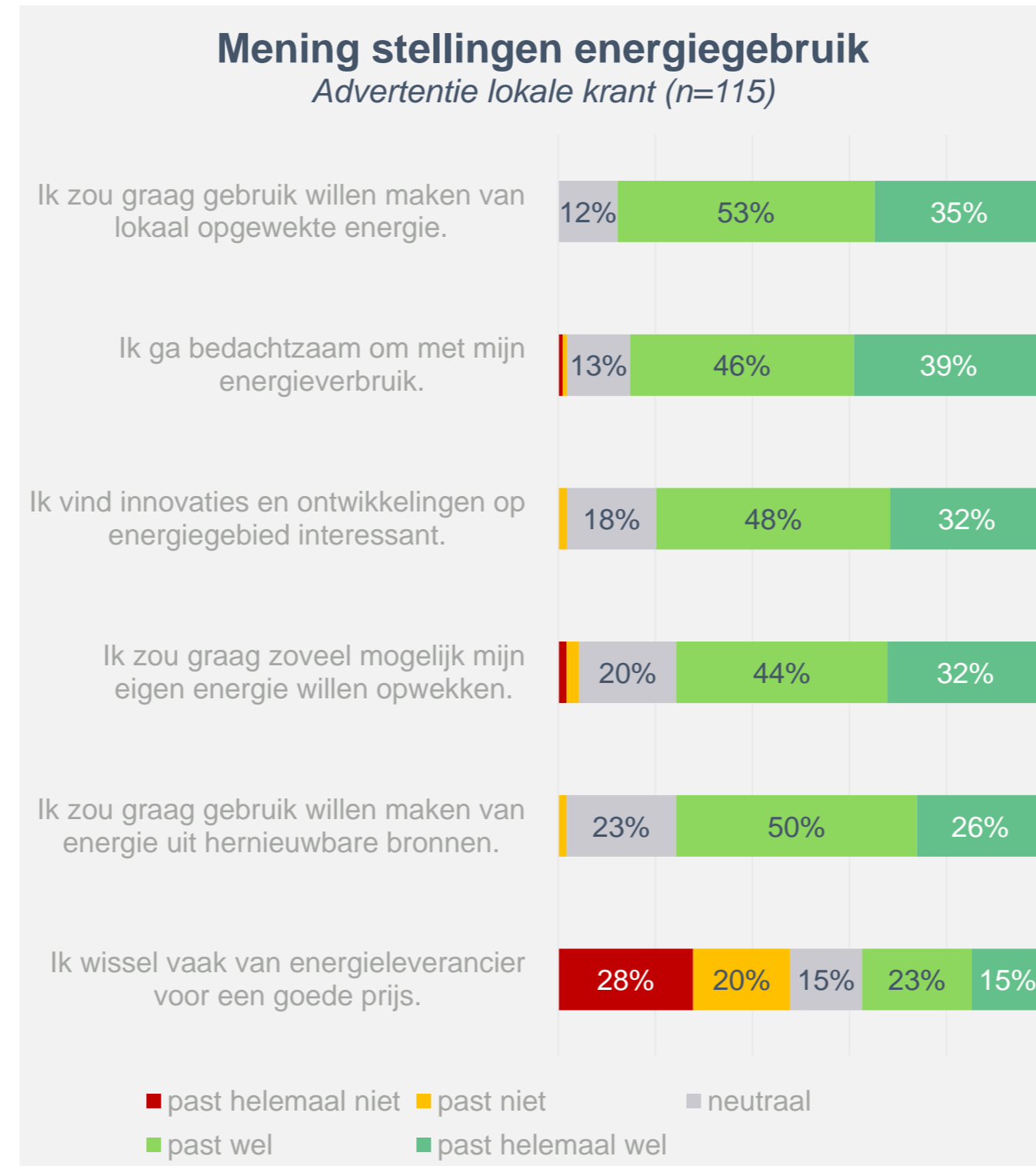
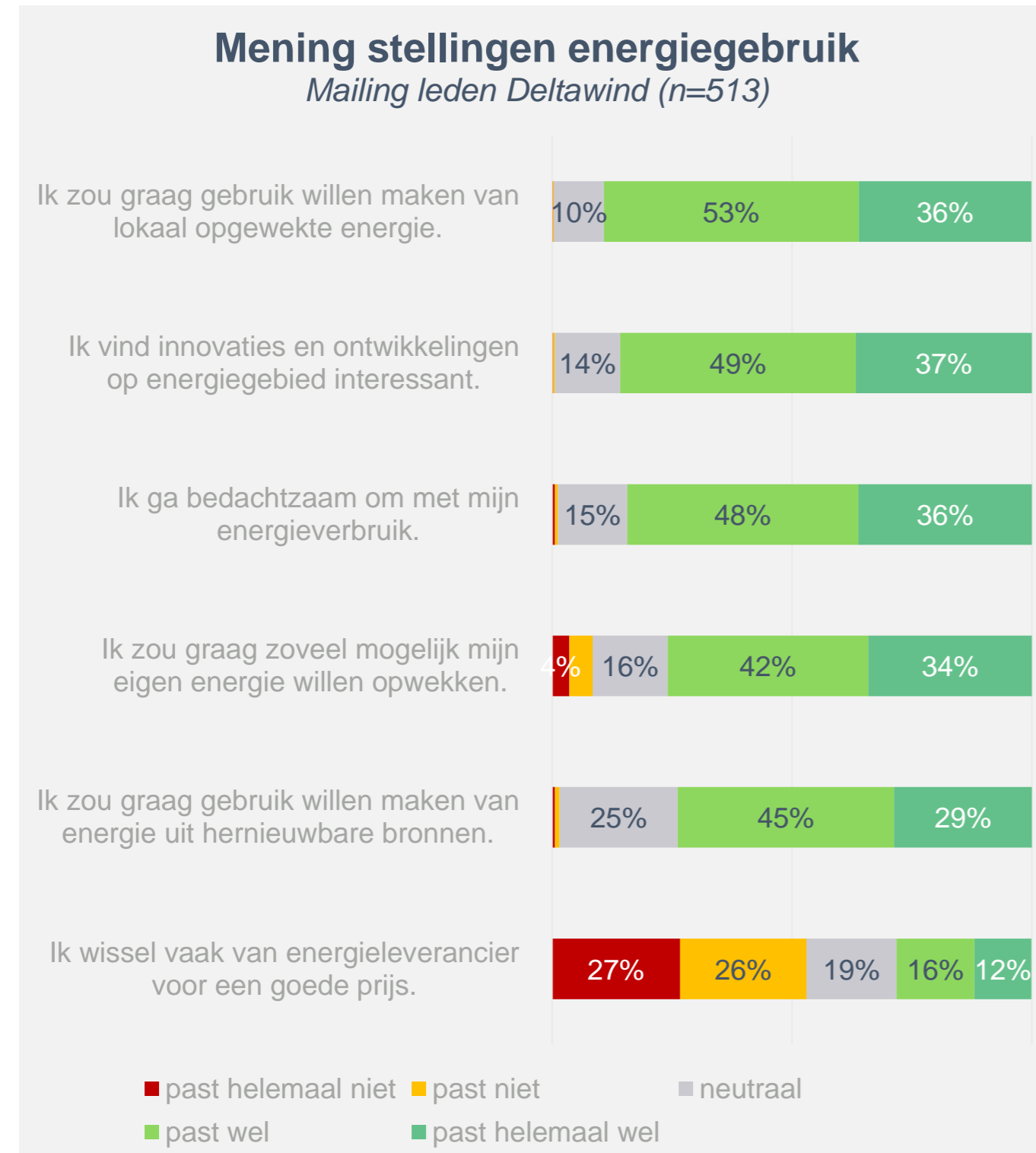
NB: Slechts 1 respondent gaf Deltawind een onvoldoende.

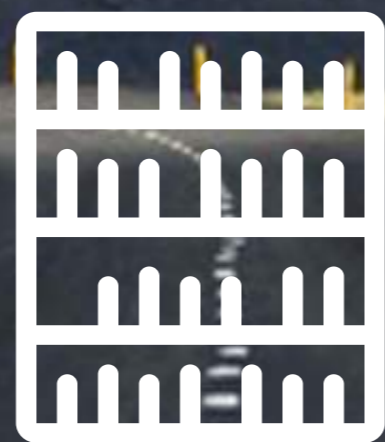
Waardering Deltawind - rapportcijfer

Landelijk panel bewoners Goeree-Overflakkee + bekend met Deltawind (n=27)



Overzicht profiel deelnemers





Bijlage

Onderzoeksverantwoording

Doel van het onderzoek

Inzicht verkrijgen in de potentie van de propositie 'lokale stroom van Deltawind'. Hoe groot is de interesse, wat zijn de belangrijkste keuzecriteria, wat zijn belangrijke randvoorwaarden, en welke doelgroep is het meest geïnteresseerd?

Doelgroep, steekproef en veldwerk

De doelgroep van het onderzoek bestaat uit bewoners van Goeree-Overflakkee. We hebben de doelgroep via 3 verschillende kanalen benaderd:

Kanaal	Naam doelgroep in rapport	Doelgroepkenmerken	Aantal
Nieuwsbrief Deltawind	Mailing leden Deltawind	Leden die via de mailing van Deltawind hebben deelgenomen zijn bijna allemaal al lid van Deltawind. Ze zijn meer dan gemiddeld betrokken bij energie, kennen Deltawind al goed en hebben wellicht al gehoord over deze propositie.	n=513 (responspercentage 27%)
Advertentie in lokale krant	Advertentie lokale krant	Bewoners die via de lokale krant hebben deelgenomen: deze respondenten waren getriggerd door de advertentie en zijn dus al geïnteresseerd in de propositie.	n=113
Landelijk onderzoekspanel (Dynata)	Landelijk panel bewoners Goeree-Overflakkee	Deze respondenten zijn lid van een landelijk onderzoekspanel over allerlei onderwerpen. Uit dit panel zijn bewoners van Goeree-Overflakkee geselecteerd. Ze hebben dus geen bijzondere interesse in energie en geen voorkennis. Daarmee heeft deze groep dus een neutralere mening dan de twee bovengenoemde groepen.	n=91

Het veldwerk heeft gelopen van 22 januari tot en met 5 februari 2024.

Methode

- Online vragenlijst
- Invulduur ca. 8 minuten

Onderwerpen in de vragenlijst:

- Type energiegebruiker
- Bekendheid met en waardering van Deltawind
- Waardering propositie
- Beoordeling propositie in detail
- Beoordeling specifieke onderdelen
- Voorwaarden aankoopintentie propositie
- Achtergrondvragen respondent

Analyse en rapportage

- De antwoorden op de vragenlijst zijn geanalyseerd om de onderzoeksvragen te beantwoorden. Deze inzichten en advies zijn opgenomen in deze rapportage.
- We maken hierbij onderscheid tussen de drie groepen die via de verschillende kanalen de vragenlijst hebben ingevuld. Dit onderscheid wordt gemaakt omdat het kanaal invloed heeft op de houding van de respondent (zie tabel).