

# Keuzestress

Is het fris in huis? Dan draai je de thermostaat omhoog. Wil je de auto opladen? Dan plug je de stekker in de laadpaal. Een simpele handeling volstaat. Althans, volstond. Om het klimaat en de portemonnee te beschermen moeten we investeren in slimme energiesystemen. In hard- en software die horen bij de energietransitie. Maar beschikken consumenten wel over voldoende expertise om een duurzame keuze te kunnen maken?

De technologie ontwikkelt zich razendsnel: hybride warmtepompen, PVT, alles-in-één, batterijopslag, energiemanagementsystemen, dynamische prijzen. Elke dag lijkt er wel een nieuwe innovatie te zijn om woningen nóg energie-efficiënter te maken. Dat is mooi, maar het zorgt ook voor een oerwoud aan opties. Wat is nu de beste oplossing? Of is het toch een combinatie van verschillende systemen? Deze keuzestress maakt het voor veel consumenten moeilijk om te bepalen waar te beginnen. Bovendien vraagt het veel tijd en kennis om door de bomen het bos te zien.

Kunnen we echt van een woningeigenaar verwachten dat hij of zij een expert wordt op het gebied van energieoptimalisatie? Hier ligt een grote kans én verantwoordelijkheid voor installateurs. De gemiddelde consument heeft behoefte aan een betrouwbare gids in dit complexe landschap. Iemand die de juiste vragen stelt en met een helder plan komt. Wat past het beste bij hun woning? Hoe voorkom je dat ze morgen al achter de feiten aanlopen, omdat de technologie alweer verouderd is? En hoe zit het met de kosten op lange termijn?

Bij collectieve nieuwbouw kan energie-efficiëntie eenvoudig worden meegenomen in de ontwerpfase. Bij individuele bestaande bouw is de uitdaging groter. Als installateur kun je klanten juist daar

ontzorgen. Het begint met een integraal advies op maat, met oog voor duurzaamheid en kostenbesparing. Daarbij hoort een goed onderhoudsplan dat meer zekerheid biedt over de levensduur en de kosten van het onderhoud nu en in de toekomst. Geen ingewikkelde details, maar gewoon het comfort waar de klant naar vraagt.

Dus zit de consument met de handen in het haar? Absoluut! De keuzestress wordt met de dag groter. Het lijkt wel alsof je een technische opleiding moet hebben om nog comfortabel op de bank te kunnen zitten. Daarom, installateurs: grijp je kans en wees de gids die klanten door dit oerwoud aan mogelijkheden leidt. Plan dat adviesgesprek en help consumenten om weer ouderwets te genieten van het comfort van hun eigen woning.



## René Notenbomer

Business developer, columnist en  
kwartiermaker duurzaamheid