

# Eneco zoekt het retailkanaal op

Energie kopen in de winkel. Eigenlijk is dit geen raar idee. Als je overal een abonnement voor de mobiele telefoon kunt kopen, waarom dan ook niet een energiecontract? Met deze gedachte is energieleverancier Eneco verder gegaan en introduceert nu een concept dat dit mogelijk maakt.

TEKST: Tim de Vogel FOTOGRAFIE: Leverancier



Verkopers van OneMobility worden op locatie getraind



Dirk-Jan Middelkoop

Energie is een product waar de consument niet dagelijks bij stil staat", legt Dirk-Jan Middelkoop, manager werving van Eneco uit. "We zijn voortdurend op zoek naar nieuwe middelen om onze producten onder de aandacht te brengen. Daarom zijn we nu begonnen met een pilot om energiecontracten te verkopen via zelfstandige detaillisten."

Dit gebeurt in samenwerking met Bazoeka.com. Deze levert een platform voor alle diensten in en om het huis. De consument kan hier terecht voor breedband, digitale televisie, zorg, beveiliging, energie en verzekeringen.

Winkeliers krijgen hiermee de mogelijkheid hun assortiment met deze dienstverlening uit te breiden. Gestart wordt in de winkels van telecomketen OneMobility. Hier wordt het personeel eerst getraind in het verkopen van het nieuwe product energie. Ook andere winkelkanalen komen volgens Middelkoop in aanmerking voor dit concept.

## Trainingen

"Wij trainen het personeel, want zij moeten wel kunnen in gaan op vragen van de consument", zegt hij. "Daarom verzorgen wij trainingen en leveren we

natuurlijk de nodige ondersteuning." De trainingen worden overigens op locatie gegeven en worden voorsnog niet via internet aangeboden. "Dat doen we omdat er vooral in de opstartfase veel te vertellen valt", zegt Middelkoop. "Later kunnen we wel verder met e-learning, maar dan heb je het over uitbreiden van de aanwezige kennis."

De reden dat voor samenwerking met Bazoeka.com is gekozen, is dat dit platform winkeliers de mogelijkheid biedt om met verschillende merken transacties te voeren. Het platform richt zich nu nog vooral op mobiele telefonie en televisie met onder meer KPN, Tele2, UPC, Vodafone en Ziggo, maar breidt zich met Eneco nu uit richting energieleveranciers. Ook domotica staat op de nominatie om aan de dienstverlening toegevoegd te worden.

"Dit is in onze ogen de kracht van Bazoeka.com, zegt Middelkoop. "Het ontzorgt de winkelier omdat hij nu alles via één systeem kan regelen."

## Verkoopkracht

Energiemaatschappijen hebben al eerder geprobeerd hun producten via het retailkanaal te verkopen. Middelkoop denkt dat

deze opzet een goede kans van slagen heeft. "Consumenten zijn er inmiddels aan gewend om op deze manier diensten te kopen, denk maar aan digitale televisie. Bovendien kunnen we op deze manier meeliften op de verkoopkracht van het retailkanaal."

Hoewel Eneco nog maar heel kort hiermee bezig is, zijn de eerste contracten al besloten. "Het proces loopt", zegt Middelkoop. "We zetten nu nog even bewust de rem erop, want ook wij moeten hier ervaring mee opdoen, maar ik heb er alle vertrouwen in dat dit een succes gaat worden."

Voor de winkeliers lijkt het aantrekkelijk om dit in het assortiment op te nemen, enerzijds omdat dit meer traffic naar de winkel genereert, maar natuurlijk ook omdat de dienst omzet genereert. Per afgesloten contract ontvangt de winkelier een vergoeding.

Eneco is met deze nieuwe aanpak bewust gestart in het telecomkanaal, omdat de dienstverlening van Bazoeka zich voorsnog richt op mobiele telefonie, internet en digitale televisie. "Maar we staan natuurlijk open voor andere kanalen, waaronder die in de elektrosector", aldus Middelkoop. ■