

# Gaat nieuwe energieleverancier Vrijopnaam voor de missie of voor de money?

[Roderick Miranda](#), redactie | 25 april 2016, 16:38



'Als we alle huishoudens in Nederland willen voorzien van voldoende zonne-energie, dan hebben we een stukje Nederland nodig van 25 bij 25 kilometer.'

'Waarom zou je stroom kopen als je het zelf kunt opwekken?' Dat is de retorische vraag die energieleverancier Vrijopnaam stelde bij zijn [lancering](#) vorige week. Het bedrijf zegt iedereen in staat te stellen, ongeacht de woonsituatie, zelf zijn energie op te wekken: 'Met de zonnepanelen op afstand bieden wij een nieuwe, financieel aantrekkelijke en eerlijke manier om bij te dragen aan de versnelling van de verduurzaming van energiewinning in Nederland.' Marketing Online nam contact op met medeoprichter en directeur van Vrijopnaam, **Bas Wijnen**. Wij legden hem deze vragen voor.

## **Gaat vrijopnaam voor de missie of voor de money?**

Wij willen iedereen in staat stellen zijn eigen energie op te wekken. Ook wanneer je geen dak tot je beschikking hebt. Op een zodanige wijze dat verdienen en vergroenen hand in hand gaan voor de consument en vrijopnaam.

## **De energiemarkt wemelt al van de duurzame initiatieven, mogelijkheden en projecten. Welk 'gat in de markt' denken jullie met Vrijopnaam te vullen?**

Vrijopnaam maakt de gebruiker producent van duurzame energie. Jij kan zelf initiatief nemen, zonder dat je van alles hoeft te regelen of meteen een aanzienlijk bedrag hoeft te investeren. Onze oplossing is voor iedereen, eenvoudig, goedkoop en duurzaam. Je eigen zonnepaneel op afstand, en de energie die je daarmee opwekt, leveren wij thuis bij je af.



### **Jullie claimen dat consumenten met Vrijopnaam goedkoper uit zijn dan hun huidige energierekening. Hoe is dat mogelijk?**

Omdat je bij ons zelf je energie opwekt, ontvang je zelf de winst van de opbrengst van je panelen, gemiddeld zo'n 5% op je investering. Energie die je ook niet meer hoeft te kopen. Op de reststroom die wij jou leveren zetten we geen winstmarge zoals veel andere leveranciers wel doen. Op die manier verdienen zij 'dubbel' en hebben er baat bij om jou zoveel mogelijk stroom te verkopen. De maandelijkse vaste leveringskosten (voorheen vastrecht) zijn voldoende om ons bedrijf te runnen.

### **Wat zien jullie als de belangrijkste hindernis voor consumenten om (deels) over te stappen naar Vrijopnaam?**

De consument gaat van stroom kopen naar stroom zelf opwekken. Consumenten kopen al jaren stroom, vroeger was er ook geen alternatief. De voordelen van zelf opwekken zijn talrijk, eigenlijk is hier geen discussie over. Alleen bracht het een hoop rompslomp met zich mee. Vanaf nu kan je ook zelf opwekken zonder gedoe en zorgen. Consumenten zullen tijd nodig hebben dit nieuwe concept goed te doorgronden.

### **Hoe ziet jullie verwachte clientèle eruit? Wat is het profiel van deze consument?**

We willen een breed publiek aanspreken. De voordelen zijn voor alle Nederlanders relevant, van prijskopers tot groenen. Natuurlijk zien we groepen consumenten die waarschijnlijk als eerste zullen overstappen. Mensen die in de stad wonen en niet beschikken over een dak om zonnepanelen op te leggen. Of mensen die zonnepanelen overwegen maar ons alternatief eenvoudiger vinden.

### **Het concurrentieveld bestaat (vooral) uit een klein aantal gigantische corporaties met dito marketingbudgetten. Hoe ga je een positie veroveren?**

Wij richten ons op die consumenten die niet afhankelijk willen zijn van anderen. De consument die zelf het initiatief neemt en bewust kiest. De consument die in control wil zijn en het leuk vindt om zelf energie op te wekken, de markt te veranderen. We



hebben het allerbeste product: goedkoop, groen en geen gedoe. We zetten de kracht van sociale netwerken en de media in om naamsbekendheid te winnen.

## **Kan je iets vertellen over de groeistrategie, het groeipad dat je voor je ziet. Hoe groot wil je worden?**

De energietransitie, van grijs naar groen, is onafwendbaar en majeur. Onze ambitie is hier een wezenlijke versnelling aan te geven. Wij merken dat veel mensen ook zelf een bijdrage willen leveren, maar dat het ontbreekt aan een goede propositie. De beleidsplannen en abstracte doelstellingen van de overheid zijn nu wel bekend. Tijd om zelf het verschil te maken.

Einde van het jaar mikken we op 5.000 klanten om vervolgens de komende jaren door te groeien naar 100.000 klanten. De werkelijke opgave is om met de groei van het aantal klanten ook de productie van duurzame energie in Nederland te vergroten. Wij zijn op zoek naar samenwerking met lokale partijen, denk aan gemeentes of lokale energie coöperaties, om hierin te slagen.

### **Hoeveel energie wil je zelf opwekken ?**



Eerst zien, dan geloven



Ik wil het proberen



Zoveel mogelijk



Ik zoek het zelf uit

## **Op jullie is te lezen dat een huishouden dik 16 panelen nodig heeft om selfsupporting te zijn. Is 100 procent zonne-energie een haalbare kaart?**

Voor een individueel huishouden zeker. Met zo'n 16 panelen ben je in staat alle energie zelf op te wekken die je gebruikt. Nederland zal naar een mix dienen te gaan van duurzame energiebronnen - zon, wind, water, biomassa. Zolang we nauwelijks in staat zijn energie rendabel op te slaan, blijft het lastig onze energievoorziening 100% duurzaam te krijgen. Echter kunnen we zoveel beter dan we nu presteren.

Als we alle huishoudens in Nederland willen voorzien van voldoende zonne-energie dan hebben we een stukje Nederland nodig van 25 bij 25 km. En dan kunnen alle kolencentrales en de meeste gascentrales in Nederland dicht. We zijn nu hard op zoek met provincies en gemeentes om die oppervlakte bij elkaar te sprokkelen.

## **Over de auteur**