



Marketing Consultants

Marketing Intelligence

Interim-Marketeers

[Home](#) | [Onze artikelen database](#)



Qurrent laat consument zelf energie opwekken

Qurrent wil de strijd aangaan met energiereuzen als Nuon, Essent en Eneco, niet door energie te verkopen maar door consumenten zelf energie te laten opwekken met stille urban windturbines en state-of-the-art zonnepanelen. In Marktveroveraars vertelt managing director Igor Kluin dat Qurrent schone energie makkelijk en economisch rendabel wil maken.

Het effect van Al Gore's film An Inconvenient Truth werkt door in het klimaatbewustzijn van de consument en steeds meer bedrijven plukken daar de vruchten van. Zo gaat 'energiebedrijf' Qurrent in nieuwbouwwijken een nieuwe optie brengen bovenop het traditionele aanbod van onder anderen Nuon, Essent en Eneco: zelf energie opwekken. Voor bewoners die voor Qurrent kiezen, gaat het bedrijf het gebruik van de hoeveelheid energie nauwkeurig bijgehouden. Overcapaciteit wordt gedeeld met andere Qurrent-huishoudens.

Qbox

In nieuwbouwwijken kan straks in bepaalde woningtypes gekozen worden voor Qurrent. Nieuwe bewoners die belangstelling hebben, kunnen zelf bepalen hoeveel ze willen investeren in opwekkingscapaciteit. Voordat ze de woning betrekken, komt er een monteur van Qurrent langs voor installatie van de Qbox, een slim kastje dat de uitwisseling van energie mogelijk maakt. Nu eens leveren ze aan de burens, dan weer tappen ze af van de burens. Qurrent regelt de onderlinge verrekening en helpt op die manier slimmer gebruik te maken van energietarieven. De Qbox (kosten: 100 euro) brengt in beeld hoeveel energie er gebruikt wordt en kan daarnaast bijvoorbeeld ook de wasmachine op het gebruikstechnisch meest gunstige moment inschakelen.

Lokaal opwekken

Hoewel collectieve inkoop van energie in Nederland (en in de VS) steeds vaker voorkomt, is lokaal decentraal opwekken van energie nog redelijk nieuw. Voor Qurrent is het nu zaak om de scepsis te doorbreken en genoeg woningcorporaties en projectontwikkelaars mee te krijgen om volume te genereren. Gunstig lobbywerk kan wat dat betreft verricht worden door voormalig Eneco-topman Wim Naeije, die is toegetreden tot de Raad van Advies. Managing director Igor Kluin heeft er vertrouwen in. Het Qurrent-systeem verdient zich in 2 tot 3 jaar terug en bespaart vanaf dan 100 tot 200 euro per jaar. Bovendien spelen de traditionele energieleveranciers niet goed op de actualiteit in, vindt Kluin. Dat schept perspectieven.

Dit is een fragment uit de radio uitzending 'De Marktveroveraars' van woensdag 23 mei 2007. De Marktveroveraars, het marketingprogramma van Nederland op BNR Nieuwsradio. Een platform waarin topmarketeers, smaakmakers en opinieleiders in Nederland over actuele marketing-onderwerpen discussiëren. Iedere woensdagavond van 8 tot half 9, met herhalingen op zaterdag (21.00 uur) en zondag (21.30 uur). U kunt eerdere uitzendingen naluisteren via de digitale audiobestanden [hier](#) op onze website.

Terug

De meest recente artikelen

- Golden Tulip nu ook in Shanghai
- Qbic wordt de Easy Jet onder hotels
- Onderzoek Capgemini: urbanstyle dé trend
- Grote adverteerder zal consument online volgen
- Bedrijfsnamen te weinig onderscheidend



Over VODW Marketing



Contact met VODW Marketing [Klik hier](#)



Abonneer u op de nieuwsbrief van VODW Marketing [Klik hier](#)



Werken bij VODW Marketing Kijk snel op www.werkenbijvodw.nl



Abonneer u op ons "Time to Market" magazine [Klik hier](#)



Zoek in onze artikelen database [Klik hier](#)

