

## **Collectieve inkoop** is bij EnergieRijk Houten **Collectief maatwerk**

Waarom zou je voor de aanbieding en leverancier via de collectieve inkoopactie van EnergieRijk Houten kiezen en niet voor een van de aanbiedingen die je bijvoorbeeld regelmatig in de bus krijgt?

### **Collectieve inkoop** is bij EnergieRijk Houten **Collectief maatwerk**

Het doel van EnergieRijk Houten is om bewoners te informeren over en te helpen met het verduurzamen van hun huis. Daarbij speelt het ontzorgen een belangrijke rol. Bij deze collectieve inkoopactie worden deze doelstellingen gecombineerd.

Hier lees je 14 redenen waarom de collectieve inkoopactie van ERH maatwerk is en zich onderscheidt van veel andere aanbiedingen:

- ERH werkt met **lokale leveranciers**, uit de regio i.t.t. landelijke leveranciers.
- Het **huisbezoek/ adviesgesprek** met de door ERH gekozen leveranciers is **gratis en vrijblijvend**. Er zijn dus geen kosten voor dit adviesbezoek als de offerte niet wordt geaccepteerd.
- **Offertes** worden gemaakt **na een bezoek aan huis** en zijn dus altijd **op maat**. In andere gevallen gaat het vaak om een offerte op basis van alleen door de bewoner aangeleverde info, waarbij het huisbezoek pas plaatsvindt na acceptatie van de offerte.
- Het huisbezoek is dus een **advies op maat**, daarna besluit de bewoner pas. Het advies is gebaseerd op betere informatie en sluit aan op de specifieke situatie en wensen van de bewoner.
- De **prijzen zijn scherp** en er wordt een **korting** gegeven.
- De geleverde producten zijn van een **goede kwaliteit**.



- **Betaling van de factuur** hoeft pas **na installatie** van de zonnepanelen.
- ERH heeft **van tevoren gecheckt** dat de leveranciers zijn **aangesloten bij de gangbare brancheorganisaties** in hun bedrijfssector.
- Er zijn **referenties gecheckt**.
- Er zijn **gangbare garantietermijnen** van toepassing op de diverse producten.
- **Heldere communicatie en goede service**: korte lijnen met leveranciers, ook bij klachten worden deze snel opgelost.
- De drie leveranciers hebben **voldoende capaciteit** om aan een ruime vraag te voldoen. Om deze reden is ook per twee maanden een nieuwe leverancier aan de beurt. Voor iedere leverancier gelden bovengenoemde punten.
- ERH heeft **geen financieel belang** bij de inkoop en krijgt **geen percentages**. Het enige dat ERH nastreeft, is dat zoveel mogelijk bewoners goed geïnformeerd zonnepanelen aanschaffen en zo hun eigen duurzame energievoorziening realiseren. Hierbij is het belangrijk dat de bewoner tevreden is over het proces, de prijs en de kwaliteit.
- De **inkoopactie wordt na afloop** met deelnemers (bewoners, leveranciers, vrijwilligers) **geëvalueerd** zodat successen en verbeterpunten meegenomen kunnen worden in een volgende actie.