

Adviseur Bert van der Linden

'Ik licht mijn advies altijd persoonlijk toe'

Bert van der Linden is één van de meest actieve aanbieders van Meer Met Minder. Zijn geheim? Zijn persoonlijke aanpak. Hij gaat altijd terug naar zijn klanten om het maatwerkadvies toe te lichten. 'Ik wil mensen echt zo ver krijgen dat ze het advies of een deel ervan opvolgen. Dat geeft de meeste voldoening.'

Bert van der Linden van Energie-Prestatie in Elst (Gelderland) heeft het druk. Naast het uitbrengen van EPA maatwerkadviezen verzorgt hij onder de bedrijfsnaam BOBBL tevens bouwkundige keuringen voor zowel nieuwbouw (opleveringskeuringen) als bestaande bouw (NHG-keuringen). Het geven van maatwerkadvies aan particulieren is op dit moment echter zijn hoofdtaak. Exacte cijfers noemt Van der Linden niet, maar tien nulmetingen per week is voorhem als een pittig wel het maximum. Van der Linden beperkt zich daarom tot zijn eigen regio.

Ontzorgen

Van der Linden is sinds mei dit jaar gecertificeerd MMM-adviseur. 'Ik geloof heel sterk in het gedachtegoed van Meer Met Minder, dat consumenten vooral wil ontzorgen bij het nemen van energiebesparende maatregelen. Dat probeer ik zelf ook. Als uit mijn advies blijkt dat spouwmuurisolatie een forse besparing oplevert en klanten zoeken een bedrijf om die isolatie uit te laten voeren, vraag ik als ze dat willen meerdere offertes voor hen aan.

Ik beschik over een uitgebreid netwerk van bedrijven, waar ik goede ervaringen mee heb. Ik ben onafhankelijk adviseur en heb geen commerciële binding met die bedrijven, maar ik probeer mijn klanten zo goed mogelijk te adviseren, zodat ze tot maatregelen overgaan en achteraf tevreden zijn over de uitgevoerde werkzaamheden. Gelukkig heb ik nog nooit klachten ontvangen.'

Van der Linden hoeft zijn klanten zelden te enthousiasmeren. De particulieren die hem be-

naderen, hebben vaak al goed nagedacht over energiebesparing en hebben daar geld voor opzij gezet. 'Ze realiseren zich dat deze investering hen op termijn geld gaat opleveren. Mensen vinden het wel lastig om de stap daarna te zetten en subsidie aan te vragen of een bedrijf in te schakelen. Ze zien op tegen regelingen en formulieren en hebben vaak allerlei vragen. Met name over spouwmuurisolatie doen nog veel spookverhalen de ronde. Met mijn ervaring kan ik ze geruststellen.'

Persoonlijke aandacht

De adviseur kiest bewust voor een persoonlijke aanpak. 'Ik ga altijd terug om het maatwerkadvies toe te lichten. Ik wil mensen echt zo ver krijgen dat ze het advies of een deel ervan opvolgen. Dat geeft de meeste voldoening. Het is ook leuk als je geld van anderen uit mag delen.' Zijn EPA maatwerkadviezen kosten 'iets meer dan gemiddeld', maar volgens Van der Linden hebben zijn opdrachtgevers dat er graag voor over. Tevreden klanten zorgden tot nu toe voor een gevulde portefeuille. Zelf is Van der Linden actief richting gemeenten die actief beleid voeren met het oog op hun CO₂-reductie. Zo stond hij laatst tijdens een informatieavond inwoners van Wageningen te woord over plannen om tot een 'klimaatneutrale gemeente' te komen. Dat hij tevens KOMO-certificaathouder is, ziet hij als een groot voordeel. Het stelt hem niet alleen in staat zelf projecten af te melden bij SenterNovem, maar maakt de kans dat particulieren en bedrijven hem via het officiële register op de site van de Stichting KBI weten te vinden groter.

**Met gemak energie besparen.
Meer weten? Kijk op MeerMetMinder.nl**



**Meer Met Minder
Energie**