VASTGOED JOURNAAL

Column: Innoveren is luisteren naar je klant

17-05-2016 10:49

Duurzaamheid staat al jaren hoog op de agenda bij energieleveranciers. Voor onze innovaties luisteren wij naar onze klanten om een beter inzicht te verkrijgen in hun daadwerkelijke behoeftes en om op de hoogte te blijven over de duurzaamheidscomponenten waar zij mee te maken hebben en tegenaan lopen.

Als energieleverancier is het niet alleen belangrijk duurzame energie aan klanten te verstrekken, maar ook om klanten te adviseren in een duurzamer beleid en hen te helpen bij het besparen op energie. Dit is niet alleen goed voor de energierekening maar ook voor CO2-reductie.

Zelf hebben wij in nauwe samenwerking met onze vastgoedklanten gewerkt om mijnMAIN te voorzien van nieuwe tools die een beter inzicht bieden voor onze vastgoedklanten. Zo is er een duurzaamheidscalculator die ervoor zorgt dat er per pand kan worden gezien hoeveel CO2 er wordt bespaard, wat het stroometiket is en het maakt tevens mogelijk om panden te voorzien van een groencertificaat. Onze BREEAM gecertificeerde accountmanagers adviseren onze klanten op het gebied van verduurzamen van panden. Tevens helpt onze online omgeving mijnMAIN bij het inzicht in verbruiken die klanten nodig hebben voor hun BREEAM score.

Verder lanceren wij deze zomer een applicatie genaamd MAINpoort, die push notificaties kan sturen naar klanten wanneer hun energieverbruik hoger is dan gemiddeld. Ook geeft het het real time verbruik weer van panden. Dit geeft onze klanten de mogelijkheid om panden te vergelijken en hun energie efficiënt in te zetten.

Een column van Dennis Ostendorf, commercieel directeur Main Energie.