

Interview | de redactie

Synnion faciliteert retailers en resellers bij energieverkoop

## ‘Verkopen telecom en energie heel vergelijkbaar’

Resellers zijn steeds op zoek naar aanvullende producten en diensten voor hun klanten, bijvoorbeeld energie. “Wij maken energieverkoop door telecomresellers zeer eenvoudig”, zegt Jan Dijkman van Synnion.

Resellers die energiediensten verkopen, lijkt vreemd maar toch wordt dit door hen steeds vaker als een onmisbare dienst gezien. Maar hoe moeten zij dit eigenlijk aanpakken? “Het verkopen van energie is niet heel ingewikkeld”, zegt commercieel directeur Jan Dijkman van Synnion. “Ondanks de complexiteit van de energiemarkt maken wij het eenvoudig. Met ons platform SalesView Pro kunnen resellers binnen vijf minuten zakelijke of particuliere energiecontracten afsluiten. Klanten tekenen een digitaal contract en voor resellers komt er geen administratie aan te pas. Wij regelen alles van de contractadministratie tot aan de uitbetaling van resellers.”

### Weinig verschil

De distributeur van energiecontracten vergelijkt zijn werk met dat van telecomdistributeurs. “Kijkend naar de verschillende modellen in de telecommarkt blijkt een goed werkend platform voor resellers een onmisbaar instrument om succesvol te zijn. Daarnaast zien we dat ook dat klanteigenaarschap voor hen erg belangrijk is. Daarom ligt het klanteigenaarschap en daarmee de mogelijkheid tot verlengingen bij onze resellers en niet bij ons of de leverancier”, aldus Dijkman.

### Verdienmodel

De vergoedingen in de zakelijke en consumentenmarkt voor energie verschillen wel van elkaar, net als bij telecom dus.

“Zakelijke contracten geven vaker een hogere marge. Telecomresellers die wekelijks 3 à 4 aansluitingen realiseren kunnen ongeveer 40.000 tot 60.000 euro marge per jaar halen. Uiteraard geldt hier ook dat grotere klanten meer provisie opleveren.”

## ‘Binnen 5 minuten energiecontracten afsluiten’

Naast een goede vergoeding is ook snel uitbetalen belangrijk voor resellers. “Wij betalen de vergoeding direct na het afsluiten van de contracten. In de praktijk is dat soms binnen twee weken. Ook voor contracten die pas over een jaar ingaan”, zegt Dijkman.

### Puur voor resellers

Synnion richt zich 100 procent op resellers en het faciliteren van partijen die aansluitingen via de portal doen. Er is een helpdesk voor vragen of specifieke wensen. Ook geeft het bedrijf trainingen en kunnen medewerkers namens retailers of resellers optreden. “Het uitgangspunt is een goed geautomatiseerd proces”, zegt Dijkman. “Wij bieden resellers ruime keus aan contracten met de energiemaatschappijen met voor hen

gunstige marges en voorwaarden en tegelijkertijd de beste voorwaarden voor eindklanten. Anders dan veel mensen denken, maar net zoals bij telecom, gaat het bij energie om meer dan prijs. Al moeten die tarieven wel gunstig zijn. Momenteel zijn de prijzen historisch laag, dus is vastzetten aantrekkelijk.”

### Kwestie van tijd

Dijkman zegt dat telecomresellers aanvankelijk drempelvrees hadden met de verkoop van energie. “Gelukkig is dat nu een stuk minder of een kwestie van tijd. De ontwikkelingen gaan snel dus is het zaak dat resellers hun klantenbase hiermee snel benaderen voordat het, ook voor hen zelf, straks te laat is en hun klanten door andere partijen zijn benaderd.”

