

# Hoe adviseer je je klant over milieuvriendelijk verwarmen?

[klimaattechniek](#)



Nu het stookseizoen weer begint, staat de telefoon ongetwijfeld roodgloeiend. Grote kans dat klanten ook bij je aankloppen voor advies over een duurzame installatie. Niet alleen omdat ze dit jaar hun energierekening weleens wat lager willen zien uitvallen, maar ook omdat ze het milieu een warm hart toedragen. Wat kan je ze dan zoal adviseren?

## Thermostaatkranen op de radiatoren



Een ruimte die je niet gebruikt, wil je ook niet verwarmen. Met een thermostaatkraan is heel eenvoudig te regelen dat de radiator dichtgaat als de ingestelde temperatuur in de kamer is bereikt. Wijs je klant op het verschil met een gewone radiatorknop, die alleen open en dicht kan. Leg ook uit waarom je geen thermostaatkraan plaatst op de radiatoren in de woonkamer – als dat tenminste de plek is waar de klant zijn thermostaat heeft hangen. Nóg zuiniger is een zoneregelingssysteem, zoals evohome van Resideo. Hiermee regelt de bewoner de temperatuur in elke ruimte van het huis afzonderlijk.

## Thermostaat met klokprogramma of een slimme thermostaat

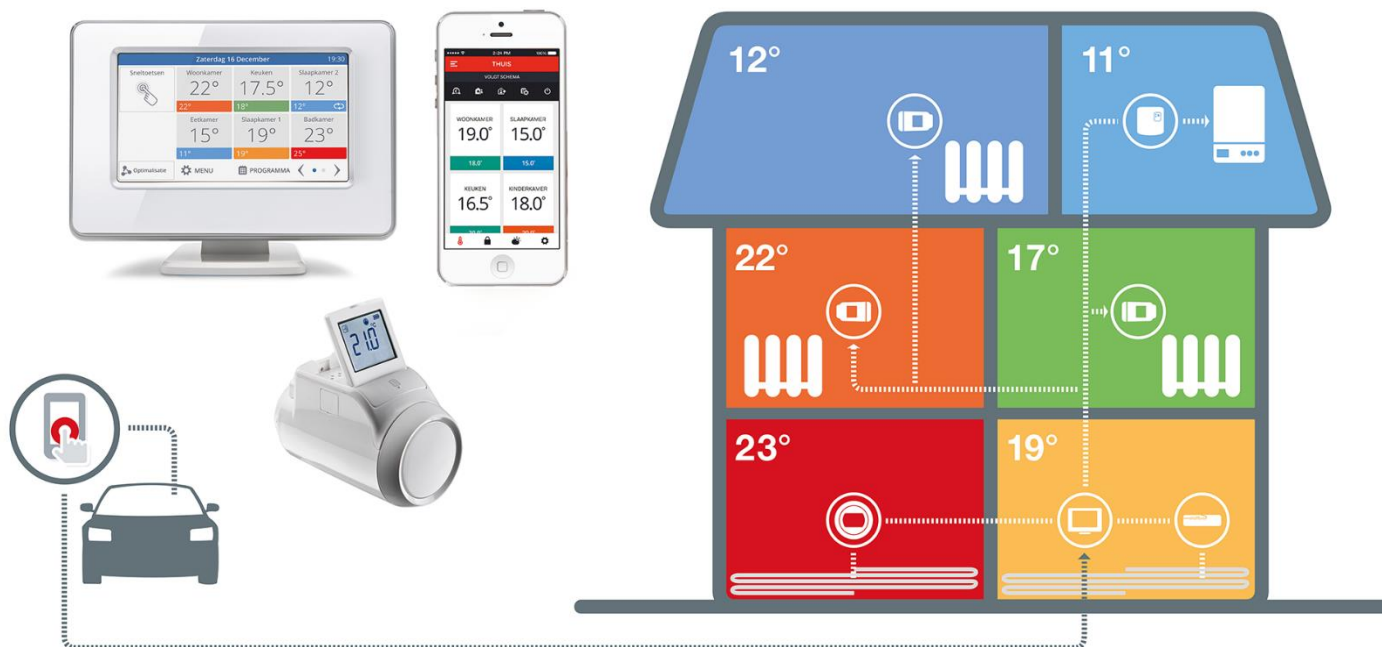
In huizen waar een thermostaat hangt zonder klokfunctie is het raadzaam die te vervangen. De kosten daarvan verdient de bewoner terug door heel gericht op vaste tijdstippen te verwarmen: juist niet 's nachts of op vaste werkdagen buiten de deur, bijvoorbeeld.

## Een onderhoudsbeurt voor de cv

Een onderhoudscontract afsluiten met je klant is niet alleen goed voor je portemonnee, je verkleint hiermee ook het risico op storingen, waardoor je weer minder opgeroepen wordt. Voor je klant betekent regelmatig onderhoud dat hij ervan uit kan gaan dat de cv-ketel functioneert zoals het hoort en geen energie verspilt.

## Waterzijdig inregelen

Door het verwarmingssysteem van je klant waterzijdig in te regelen, krijgen de leidingen en radiatoren precies zoveel water als er nodig is en worden alle ruimten in het huis efficiënt verwarmd. Het systeem functioneert veel stabiel en duurzamer dan voorheen, is daarmee zuiniger en heeft direct vanaf het inregelmoment veel minder last van slijtage. En dat komt de totale levensduur van de installatie ten goede – een duurzame oplossing dus.



## Subsidieregeling energiebesparing

Uiteindelijk maakt isolatie het grootste verschil. Mochten kosten voor je klant een drempel zijn om daarin te investeren, breng dan eens de [subsidieregeling energiebesparing eigen huis](#) (SEEH) onder de aandacht – nog geldig tot 31 december 2020. Hiermee kan je klant tot twintig procent voordeel behalen op isolatiewerkzaamheden én krijgt hij honderd euro retour na de aanschaf van een slimme thermostaat.

## Word expert in duurzaamheid

Tot slot nog een bonustip. Hoe meer kennis over duurzame installaties je vergaart, hoe meer voorsprong op je concurrentie je creëert. Duurzaamheid is immers de toekomst. Nu zijn het bijvoorbeeld nog alleen de nieuwbouwhuizen die verplicht zonder gasaansluiting opgeleverd worden. Maar uiteindelijk is het de bedoeling dat ook bestaande woningen en gebouwen helemaal van het gas af gaan om de doelstelling te behalen van 'Nederland aardgasvrij in 2050'.

Zo zitten er meer veranderingen aan te komen. Als jij nú expert wordt in duurzaamheid, weten klanten jou straks te vinden als adviseur. Verdiep je bijvoorbeeld in de beschikbare producten om installaties duurzamer te maken, zoals zoneregelingen en [tools voor waterzijdig inregelen](#). En spijker regelmatig je kennis bij – bijvoorbeeld met [korte e-learningmodules](#) –, zodat je altijd vakkundig aan de slag kunt.

*Dit artikel is gesponsord door [Resideo](#)*

Eerste publicatie door redactie contentmarketing op 26 nov 2020

Laatste update 26 nov