

## Menig ondernemer is verdwaald in het woud van providers en leveranciers

# Ditzitel haalt bezem door al uw abonnementskosten

**Veel particulieren en ondernemers kunnen fors besparen op hun energie- en telecomkosten door voor de juiste aanbieders te kiezen. In het woud van providers en leveranciers is het echter lastig zoeken.**

Gustaaf van Ditzhuijzen zag een gat in de markt en vestigde zich met Ditzitel als onafhankelijk adviseur en neemt tevens de administratieve rompslomp voor zijn rekening. "Het kan altijd goedkoper."

### 'Iets'

Hij is de zestig al gepasseerd, maar na een mooie carrière bij onder meer Philips en Vodafone vestigde Gustaaf van Ditzhuijzen zich begin 2012 als zelfstandig ondernemer in Meerssen. Vastomlijnde plannen lagen er niet. "Gezien mijn achtergrond lag 'iets' met telecom wel voor de hand. Veel mensen weten amper wat voor abonnementen ze hebben en waarvoor ze betalen. Dat geldt ook voor energie. Natuurlijk, er zijn talloze websites waar je maatschappijen met elkaar kunt vergelijken. Het regent aanbiedingen en premies, maar het blijft allemaal erg ondoorzichtig. Als je persoonlijk offertes opvraagt en onderhandelt, blijken de tarieven altijd buigzaam." Als je echter de wereld van de



Gustaaf van Ditzhuijzen: "Ik kom in feite geld brengen." (Foto: Luc Hommes).

telecom- en energieaanbieders niet kent, is er bijna geen beginnen aan. "Die ervaring hebben de meeste ondernemers en consumenten. Volgens een recent onderzoek van toezichthouder ACM vindt 87 procent van de mensen vergelijken moeilijk en ingewikkeld. Vergelijken kost erg veel tijd, net als offertes opvragen, onderhandelen en daadwerkelijk overstappen. Je kunt je aansluiten bij een inkoopcollectief, maar die zijn meestal niet onafhankelijk en halen niet het onderste uit de kan."

### Gekste dingen

Dat doet de elektrotechnisch ingenieur van origine wel. "Ik breng eerst in kaart wat er aan abonnementen en contracten is. Ik kom de gekste dingen tegen. Telefoonaansluitingen die niet meer gebruikt worden, 'vergeten' abonnementen. Abonnementen van 70, 80 euro voor mobiele telefonie terwijl nog niet voor een tientje gebeld wordt. Defecte meters, te hoge vastrechtstarieven en cetera. Ik ontdek meerdere aansluitingen voor elektriciteit waardoor

voor duizenden euro's of zelfs nog guldens energiebelasting te veel is betaald. Het administratiekantoor bijvoorbeeld dat in een voormalige bakkerij is gevestigd en nog voor de krachtstroom betaalt. Alleen al door alles goed op een rijtje te zetten, is snel te zien dat er fors bespaard kan worden."

### Zakelijk

Na de analyse bespreekt Gustaaf van Ditzhuijzen de wensen van de klant en slaat hij aan het vergelijken, offertes vragen en onderhandelen. Uiteindelijk ontstaat een beeld van wat de klant op jaarbasis kan verdienen. Dat is voor Ditzitel het moment om zakelijk te worden. "Pas als de klant mij machtigt om contracten op te zeggen en af te sluiten, gaan we een overeenkomst aan. Mijn businessmodel is simpel. Van de besparing in het eerste jaar is twee derde voor de klant en één derde voor mij. Ik doe niet aan uurtjes tellen of dure consultancy." No cure no pay dus? "Klopt. Ik ga daarmee zelden op mijn gezicht, want er blijkt altijd wel te besparen op telecom en/of energie. Variërend van enkele tientjes per maand tot tienduizenden euro's."

### Aarzelend

Na een aarzelende start weet het Limburgse bedrijfsleven Ditzitel langzaam aan te vinden. "Het is niet

gemakkelijk om bij ondernemers binnen te komen. De meesten denken dat ik namens een energie- of telecombedrijf kom en hen iets wil verkopen of ze denken dat alles in orde is. Niet dus, ik kom in feite geld brengen. De beste reclame is die van mond-tot-mond. Dat begint op gang te komen." (Jos Cortenraad)

[www.ditzitel.nl](http://www.ditzitel.nl)

Ditzitel adviseert zowel grote als kleine organisaties in alle mogelijke branches. Eén tevreden klant is NV Industriebank LIOF. "Ditzitel heeft onze werkelijke energie- en telecombehoefte in kaart gebracht," zegt Pascal Vossen, hoofd algemene zaken. "Het bleek dat we, bij wijze van spreken, een kleine vrachtwagen inzetten voor onze dagelijkse energie- en telecomboodschappen in plaats van een personenauto. Onze aansluitwaarde voor gas en elektriciteit was te hoog en de ISDN-bundel te dik. Ditzitel heeft gezorgd voor de nodige aanpassingen, goedkopere 'brandstof' en voordeliger tikken. En dat alles kan tegen een schappelijke vergoeding. Besparen op de energie- en telecomkosten is een vak apart en loont de moeite."