

## Hoe collectief zonnepanelen aanschaffen voor particulieren.

- A. Peil informeel of er behoefte is om zo'n actie te starten  
(als er niet al diverse mensen belangstelling hebben niet doen).
- B. Stel een lijst op van eisen waaraan een en ander moet voldoen.  
Te denken valt aan :
- Hoe aanschaffen :Bouwpakket dan wel leasen, als commissie kopen en op basis van huurkoop langzaam overdragen, of gezamenlijk voorwaarden stellen en een leverancier zoeken waar ieder zelf koopt tegen gezamenlijk vastgestelde voorwaarden. Wat willen de potentiële deelnemers (keuze laten).
  - Kwaliteit van de panelen en omvormers voor zover te beoordelen vaststellen..
  - Capaciteit van de leverancier (heeft hij al eerder projecten gedaan, kan hij alles binnen een te stellen periode afwerken is hij in staat 20 jaar service te leveren).
  - Leveranciers zoeken en voorwaarden vergelijken op het gebied van garantie (hoe lang, hoe veel omvattend en door wie uitgevoerd (iemand uit Verwegistan of een installateur uit de buurt) en binnen hoeveel tijd reagerend.
  - Eerste prijsindicatie zoeken op basis van een vergelijkbaar cijfer (bijvoorbeeld prijs per wattpiek inclusief installeren voor een aantal kleine en grote installaties.
  - Meetmethode van de opbrengst inbouwen.
- C. Avond beleggen waarop potentiële belangstellenden zich kunnen oriënteren en bovenstaande voorwaarden nog kunnen worden aangevuld cq. gewijzigd als men dat wil. Indien mogelijk reeds een inschatting maken van de behoefte.
- D. Potentiële leveranciers zoeken en de vraag voorleggen of ze belangstelling hebben en aan de voorwaarden kunnen voldoen en wat voor prijs we kunnen verwachten.
- E Op basis van de antwoorden een aantal leveranciers uitselcteren (bij voorkeur niet te veel ).  
Deze eventueel hun prijs nader laten specificeren.
- F opnieuw een avond beleggen. Al dan niet in aanwezigheid van de leveranciers om eventuele vragen te beantwoorden en de keus toe te lichten. Kan ook zonder de leverancier als er niet te veel vragen leven. Het laatste geeft de mensen meer vrijheid zich te uiten.
- G Een ieder een vragenformulier geven met de basisgegevens(aantal panelen, plat dak of schuin, oriëntatie maar ook adres etc. financieringsproblemen).Let wel dit is nog steeds vrijblijvend.
- H Aan de hand van de formulieren die ingeleverd worden de geschatte totaalbehoefte vaststellen en met de leverancier de puntjes op de I zetten. Vervolgens een ieder vragen of de naam en het adres vrijgegeven mogen worden opdat de leverancier een afspraak kan maken voor een definitieve offerte
- I Pas nu moet de deelnemer definitief beslissen. De korting die de leverancier geeft en die veelal afhankelijk is van de hoeveelheid kan ook pas achteraf bepaald worden maar moet wel vooraf vastgelegd worden. De rol van de organisator is nu controlerend en begeleidend.

De bij B. Als laatste punt genoemde meetmethode is vooral van belang als je als organisator wilt gaan bijhouden hoe de diverse installaties werken. In Reduzum worden een keer per maand de standen v verzameld. De opbrengst wordt terug gerekend naar een standaard waarde om alle soorten panelen te vergelijken. Uit deze vergelijking komt al binnen de periode van een maand naar voren of er met een bepaalde installatie iets mis is zodat zonder te veel verlies kan worden ingegrepen.