

Cowboys met thuisbatterijen

16-10-2025 Bé Nijmeijer duurzaamleven@ziggo.nl

Bronnen: Dennis van der Meij
(www.accuberekening.nl) – Iets met Energie -
VARA Kassa – ARAG- DAS

Een thuisaccu is hot, maar wees bedacht op telefonische verkoop! Hierbij wat tips om je op weg te helpen!

Heb je de laatste tijd ook van die telefoontjes gehad? Een vriendelijke stem die begint over "een beperkte actie in jouw gemeente" of "slechts 100 plaatsen beschikbaar voor een gesubsidieerde thuisbatterij"? Dan ben je niet de enige.

De 'thuisbatterij-cowboys' zijn volop actief en richten een ware ravage aan.

De Consumentenbond, ACM en de Fraudehulpdesk slaan inmiddels alarm. Het wordt tijd dat je weet hoe je ze herkent en jezelf beschermt.

De energie-cowboys hebben een nieuw speeltje

Herinner je je die vervelende energieverkopers die je jaren geleden belden voor een "beter contract"? Dezelfde figuren hebben een nieuw verdienmodel ontdekt: thuisbatterijen. Het spelletje is hetzelfde gebleven, alleen het product is anders.

Ze werken volgens een vast stramien. Eerst word je ongevraagd gebeld door bedrijven met namen als Solaar, Batterijnet, Nederlands Verduurzamingscollectief, Milieubewust of een ander bedrijf met aansprekende naam.

Nadat mensen een 'vrijblijvende offerte' tekenen, worden ze opnieuw gebeld. Ditmaal door een bedrijf met de naam Voltagrid. In dat gesprek wordt hen duidelijk gemaakt dat ze een koopovereenkomst hebben getekend, waar niets vrijblijvend aan is.

De eigenaar van Voltagrid is ook de eigenaar van Batteroo en Batterijnet. Ook de telemarketeers en buitendienstmedewerkers zijn hetzelfde. Opnieuw kunnen we de telemarketeers koppelen

13-10-2025

Bijna 1000 lopende zaken bij rechtsbijstandverzekeraars over telefonische verkoop thuisbatterijen



De teller van het aantal lopende zaken bij rechtsbijstandverzekeraars over de verkoop van dure thuisbatterijen tikt bijna de 1000 aan, blijkt uit onderzoek van het programma Radar. Slachtoffers worden ongevraagd gebeld en verleid om onmiddellijk een 'vrijblijvende' offerte te tekenen voor de thuisbatterijen. Vervolgens blijkt dit een koopovereenkomst te zijn voor bedragen die oplopen tot 19.000 euro. Nadat de handtekening is gezet worden klanten agressief opgebeld, geïntimideerd en onder druk gezet om duizenden euro's aan opzegboetes te betalen.

aan het netwerk van GMB en de energiecowboys van HEM.

Ook de ACM deelde op 26 september nog een persbericht waarin ze waarschuwen voor de verkooppraktijken van Opslagplan.nl.

Opvallend genoeg weten ze precies dat je zonnepanelen hebt en welke energieleverancier je gebruikt - informatie die ze eigenlijk niet zouden moeten hebben.

De kern van hun methode is het verleiden van consumenten met een 'vrijblijvende offerte' die in werkelijkheid een bindend contract is.

Wie probeerde te annuleren, werd geïntimideerd met boetes van duizenden euro's. De financiële drijfveer achter deze praktijken werd duidelijk toen bleek dat verkopers op één dag tot wel 3.600 euro aan commissies konden verdienen.

De verkoper start altijd vriendelijk, maar wordt steeds dwingender. Er is haast bij, want "de actie loopt bijna af" en je moet "nu beslissen, anders mis je de boot".

Cowboys met thuisbatterijen

16-10-2025 Bé Nijmeijer duurzaamleven@ziggo.nl

Bronnen: Dennis van der Meij
(www.accuberekening.nl) – Iets met Energie -
VARA Kassa – ARAG- DAS

Binnen een kwartier heb je een digitale offerte getekend voor een thuisbatterij van € 12.000 tot € 27.000, plus een "kleine" borgsom van € 250 die je direct moet overmaken.

Pas daarna begint de echte ellende!!

Wat er allemaal misgaat als je erin trapt

De verhalen die binnenkomen bij Radar en de Consumentenbond zijn schrijnend maar steeds hetzelfde:

De prijzen zijn astronomisch. Waar een normale thuisbatterij € 6.000 tot € 8.500 kost, rekenen deze bedrijven € 12.000 tot € 27.000 - soms drie keer de normale prijs.

Annuleren wordt onmogelijk gemaakt. Wil je binnen 14 dagen van de koop af? Dan krijg je ineens te horen dat er een opzegboete van € 4.000 tegenover staat. De vriendelijke verkoper wordt plotseling een stuk minder aardig.

Intimidatie en dreigementen volgen. Wie toch probeert te annuleren wordt ontelbare keren gebeld door verschillende nummers. Sommige slachtoffers krijgen zelfs valse dreigementen namens deurwaarders die er niets van weten.

De "subsidie" blijkt een lening. Die mooie overheidssubsidie waar ze over praten? Dat is gewoon een lening die je zelf moet terugbetalen - vaak zonder dat je dat doorhebt.

Leningen worden zonder toestemming aangevraagd. Sommige klanten ontdekken achteraf dat er namens hen een lening is aangevraagd bij het Warmtefonds of andere instanties, zonder dat ze daar expliciet toestemming voor hebben gegeven.

Zo herken je de cowboys direct

Gelukkig hoef je geen slachtoffer te worden. De waarschuwingssignalen zijn zo helder dat je ze van kilometers afstand kunt zien:

Ze nemen contact met jou op. Betrouwbare thuisbatterij-installateurs hoeven niet koud te bellen. De vraag naar hun diensten is groot genoeg.

Ze beschikken over jouw persoonlijke gegevens. Ze weten dat je zonnepanelen hebt, welke leverancier je gebruikt, soms zelfs je adres. Die informatie hebben ze niet op eerlijke wijze verkregen.

Er wordt enorme druk uitgeoefend. "Laatste dag van de actie", "slechts 50 plaatsen in jouw gemeente", "nu beslissen of de kans is voorgoed weg" - allemaal klassieke verkooptrucs.

Je moet tijdens het gesprek digitaal tekenen. Geen tijd om rustig te lezen, gewoon even snel digitaal ondertekenen "voor de offerte". Dit is een rode vlag.

Dan is een prijsopgaaf ineens veranderd in een opdracht.

Er wordt een borgsom gevraagd. € 250 betalen "zodat de adviseur niet voor een dichte deur staat" is complete onzin en mag gewoon niet.

De beloften zijn te mooi om waar te zijn. "Binnen 3 jaar terugverdiend", "gratis geld verdienen met energiehandel", "overheidssubsidie van € 8.000" - allemaal onrealistische claims.

Je wettelijke rechten zijn helder

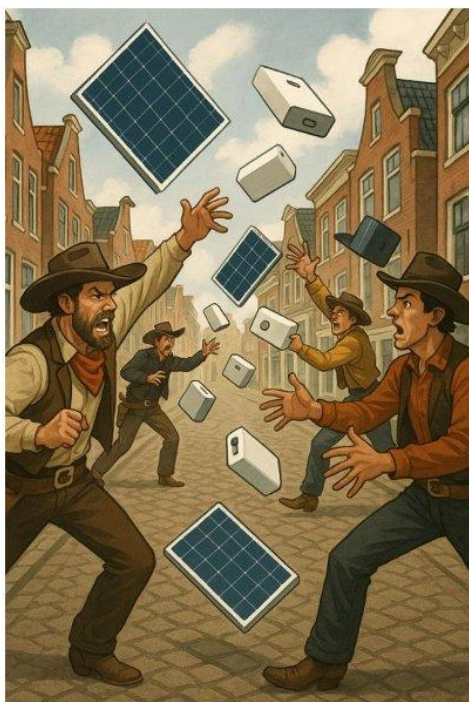
Het goede nieuws is dat de wet volledig aan jouw kant staat. Bij telefonische verkoop heb je altijd 14 dagen bedenktijd - geen uitzonderingen. De verkoper is verplicht je hierover te informeren. Doet hij dit niet, dan wordt de termijn zelfs met een jaar verlengd.

Ook niet als ze beweren dat het "maatwerk" is, want een standaard thuisbatterij valt daar niet onder. Ook niet als je een offerte hebt getekend, want dat is nog geen koopcontract. En ook niet als ze zeggen dat het in hun algemene

Cowboys met thuisbatterijen

16-10-2025 Bé Nijmeijer duurzaamleven@ziggo.nl

Bronnen: Dennis van der Meij
(www.accuberekening.nl) – Iets met Energie -
VARA Kassa – ARAG- DAS



voorwaarden staat, want die voorwaarden zijn dan gewoon ongeldig.

Als je in de val bent getrapt, stuur dan binnen 14 dagen een simpele mail: "Ik maak gebruik van mijn wettelijke bedenktijd en zie af van de koop."

Gebruik de juridisch term "de overeenkomst vernietigen" als ze volhouden dat bedenktijd niet geldt, om aan te geven dat een geldige overeenkomst (wat dit nog niet eens is) met terugwerkende kracht ongeldig verklaard kan worden bij dwaling (iets niet weten), bedrog of misbruik van omstandigheden. Betaal geen boetes of kosten en laat je niet intimideren door dreigementen - die zijn meestal bluff.

Binnen deze periode kun je de overeenkomst kosteloos en zonder opgaaf van reden ontbinden, bijvoorbeeld met [de voorbeeldbrief van de Consuwijzer](#).

Verbreek het contact, ook als je al zaken hebt gedaan." Negeer elk contact.

Wanneer een thuisbatterij echt zinvol is

Laat je door deze cowboys niet afschrikken van het idee van een thuisbatterij. Met de afbouw van de salderingsregeling kunnen ze echt waarde toevoegen, maar dan moet je het wel slim aanpakken.

Een thuisbatterij is vooral interessant als je zonnepanelen hebt die meer opwekken dan je overdag verbruikt, je veel thuis bent 's avonds om de opgeslagen stroom te gebruiken, en je je onafhankelijkheid van energieleveranciers wilt vergroten. Heb je een dynamisch energiecontract, dan kun je ook profiteren van de fluctuerende prijzen.

Realistische prijzen liggen tussen € 3.500 - € 4.500 voor een 5 kWh systeem en € 6.000 - € 8.500 voor 10 kWh, inclusief installatie. De terugverdientijd is realistisch 8-12 jaar bij normaal gebruik - niet de 5 jaar die cowboys beweren.

De juiste aanpak

Als je een thuisbatterij overweegt, pak dan zelf de regie. Laat je niet bellen, maar zoek zelf naar geschikte installateurs. Vraag meerdere offertes bij erkende bedrijven en check hun reviews en certificeringen. Bereken zelf de terugverdientijd op basis van je eigen verbruikspatroon en laat je geen sprookjes vertellen over onrealistische opbrengsten.

Een goede installateur heeft geen haast, legt alles rustig uit en staat erop dat je de tijd neemt om na te denken. Check altijd of de prijs realistisch is - alles boven € 10.000 voor een standaard thuisbatterij moet je wantrouwen. Doe ALTIJD goed onderzoek!

Onafhankelijke data zonder verkooppraatjes kun je vinden op het platform: en in de (gratis) Facebook groep NVVZP

Cowboys met thuisbatterijen

16-10-2025 Bé Nijmeijer duurzaamleven@ziggo.nl

Bronnen: Dennis van der Meij
(www.accuberekening.nl) – Iets met Energie -
VARA Kassa – ARAG- DAS

De thuisbatterij-cowboys rekenen erop dat je onder druk een slechte beslissing maakt. Ze misbruiken je interesse in duurzaamheid en energie-onafhankelijkheid, om je geld uit de zak te kloppen. Maar nu je gewaarschuwd bent, ben je ook gewapend.

Word je gebeld? Leg gewoon op. Wil je een thuisbatterij? Neem de tijd, doe onderzoek en regel het via een betrouwbare partij. Je portemonnee en je gemoedsrust zullen je dankbaar zijn.



Beloof wel eerst dat

1. Je altijd ophangt als iemand je telefonisch of aan de deur iets wil verkopen.
2. Je nooit je gegevens achterlaat via social media.
3. Je nooit een onlineofferte tekent die je niet snapt.
4. Je nooit een handtekening zet voor een bezoek, schouw of offerte (vaak stiekem contract!)

Wat doe je wel?

Stap 1: installateur selecteren

1. Kies een installateur bij jou in de buurt. Met een showroom, waar je koffie kunt drinken en producten kunt bekijken.
2. Idealiter bestaat het bedrijf minimaal 2 jaar.
3. Lees reviews online op Google, Klanten vertellen of Trustpilot.
4. Vraag kennissen of familie naar ervaringen met de installateurs.
5. Selecteer diverse installateurs en maak een afspraak voor een gesprek. Menselijk contact is toch ook veel leuker dan via de mail of chat(bot)?

Stap 2: een eerste gesprek met een installateur

1. Vraag of de installateur certificaten heeft (zoals SEI, Zonnekeur of InstallQ met zegelrecht)
2. Vraag de installateur naar een certificaat waarmee hij/zij kan aantonen dat er een technische en/of installatietraining bij de fabrikant van de thuisaccu is gevolgd.
3. Vraag naar elektrotechnische opleiding en ervaring van het montage-team.
4. Vraag hoe lang ze ervaring hebben met accu- en zonnestroom installaties.
5. Vraag de installateur naar referenties of eerdere projecten waar je mag kijken.
6. Vraag om prijzen, garanties, onderhoudsopties en een installatieplanning op te nemen in een offerte.
7. Stel als voorwaarde dat je de installatie altijd achteraf door een externe partij mag laten inspecteren om te kijken of alles conform alle wet er regelgeving is geïnstalleerd. Dit zijn best kostbare inspecties maar ze zijn nodig voor de veiligheid. Betaal deze inspectie dan ook ZELF! zodat belangen niet meespelen.

Je mag ook best voorstellen dat je de laatste 10% van de factuur betaald na een geïnspecteerde en

Cowboys met thuisbatterijen

16-10-2025 Bé Nijmeijer duurzaamleven@ziggo.nl

Bronnen: Dennis van der Meij
(www.accuberekening.nl) – Iets met Energie -
VARA Kassa – ARAG- DAS

goedgekeurde installatie.

Stap 3: Offertes vergelijken

Laat de installateurs waar je een goed gevoel bij hebt gekregen een offerte maken. Vergelijk de offertes op prijs, functies, garanties en onderhoud.

1. Een goede installateur biedt garantie op zowel de apparatuur als de installatie.
2. Laat iemand anders (met kennis) met je meekijken
3. Denk een paar dagen na voordat je een offerte tekent.
4. Let op verborgen kosten en eventuele kleine lettertjes

Stap 4: Uitvoeren van de installatie

1. Vraag altijd een opleverdocument met alle relevante gegevens, geplaatste producten, metingen en foto's van de installatie zodat je deze kunt overleggen aan de verzekering of als er een inspectie wordt uitgevoerd.

Praktijk voorbeeld:

Een kennis heeft een handtekening gezet onder een prijsopgave voor een thuisbatterij van 21 kWh ter waarde van € 19.000, en daarbij een bedrag van € 250 betaald. Er vond ook een huisbezoek plaats door een adviseur van Solaar. Volgens Solaar kon de aanvraag niet meer worden geannuleerd.

De kennis heeft echter per e-mail laten weten dat er geen sprake was van een opdracht. Mocht Solaar dit anders interpreteren, dan werd de aanvraag bij deze alsnog geannuleerd en verzocht om terugbetaling van de € 250.

Solaar bevestigde uiteindelijk per e-mail de annulering van de opdracht, maar weigerde het bedrag terug te betalen. Volgens hen waren de kosten bedoeld voor het adviesbezoek en betrof het een speciaal op maat gemaakte aanbieding.

Daarop werd rechtsbijstand van ARAG ingeschakeld. Na een juridische dreiging van ARAG om het faillissement van Solaar aan te vragen, werd het bedrag van € 250 alsnog teruggestort.

ARAG gaf aan dat zij meerdere soortgelijke meldingen hadden ontvangen van mensen die ook waren ingegaan op de mooie praatjes van Solaar.