

Energiemaatschappijen mogen graag praten en filosoferen zelfgenoegzaam over hun producten en diensten. Over hoe vooruitstrevend ze zijn. Over zichzelf dus voornamelijk. En maar roepen hoe klantgericht ze te werk gaan. Ze mogen graag zeggen dat ze alles in uw belang doen en vooral praten over hoe goedkoop ze zijn. Als gepolste en gemazelde marktkooplieden verlopen ze hun waar: 'Kilowatturen voor knalprijsen!' Toegegeven, als bedrijf moet je soms reclame maken, maar in alle bescheidenheid moet je nou eenmaal constateren dat u er niet op zit te wachten. Essent houdt niet zo van al die praatjes, bovendien. Praatjes vullen immers geen gaatjes. Want waar anderen praten over de laagste prijs, met veel kleine lettertjes en langlopende contracten, doet Essent alles voor een lage rekening. Dat is het verschil. Want voordeel is niet alleen een lage maandafrekening, maar ook besparen op de lange termijn. Met slimme diensten voor bij u thuis, op de zaak of op kantoor. Zonder eindelijk papierwerk. Geen wachttijden of contractwijzigingen. Nee. Alles concreet en direct beschikbaar. Niet alleen met het oogmerk om geld te besparen, maar ook het milieu. Dat is onze bedrijfsvisie. Bovendien zijn we de grootste producent van Groene Stroom in Nederland. De concurrent koopt bij ons in. Niet voor niets leveren we al energie aan meer dan 2 miljoen klanten. Vandaag lanceren we ons nieuwe thema. Om onze mentaliteit te markeren. Om nog één keer te vertellen over wie wij zijn en wat wij doen. Laat anderen maar praten. Wij leveren liever. Enfin, genoeg gepraat, we hebben nog één en ander te leveren vandaag. Essent Levert.

