



NB!

Sammenlign emhætter på
emhættetest.dk
testhotte.fr
dunstabzugshaubentest.com
cookerhoodtests.com

NB!

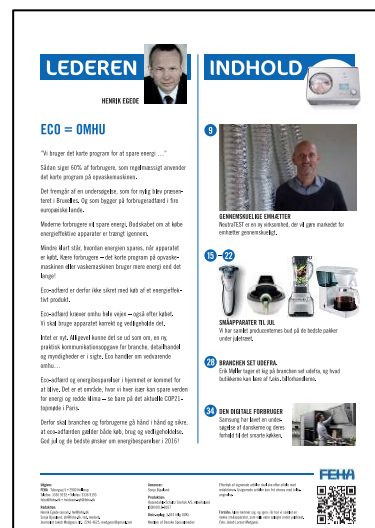
Læs mere om emhætter på
www.neutratest.com.

Tiden går stærkt. Det er snart to år siden, vi grundlagde NeutraTEST for at gøre det så nemt som muligt at sammenligne emhætter på tværs af mærker og forhandlere.

I oktober 2015 fik NeutraTEST interessant besøg af direktør for brancheforeningen **FEHA**, Henrik Egede. Det kom der en artikel ud af i Hvidvare-Nyts nummer for december.

Læs artiklen på de næste sider ..

Med venlig hilsen Søren Svendsen & Anne Dorte Klausen





I dybden med data om emhætter – og en ny type test-hus. Søren Svendsen fra NeutraTEST har en vision. Foto: Henrik Egede

Nyt træk i emhætten

Dansker giver forbrugerne sammenlignelige data om emhætter

AF HENRIK EGEDE

”Disruptive” er et ord, som er oppe i tiden. Det betyder noget med at ”forstyrre markedet”, ”gøre noget kendt på et anderledes marked”. Kort og godt: se en forretning og et marked midt i de veletablerede strukturer og fremgangsmåder, der allerede findes.

Søren Svendsen, stifter af den dansk-franske virksomhed, NeutraTEST, har fået en sådan disruptiv idé og de sidste to år arbejdet på at omdanne ideen til forretning.

Det hele handler om et hjørne af hvidvare-branchen – og er egentlig meget let at forstå, når man først hører historien på besøg hos den tidligere Widex-direktør i Paris-forstaden Palaiseau.

Svære datablade

NeutraTEST bygger på en forretningsidé, Søren Svendsen har haft i en del år – og som han i samarbejde med hustruen nu har sat sig for at realisere.

”Udgangspunktet er enkelt. Vi er selv forbrugere og har skullet vælge emhætter fire-fem gange i vores familie. Produkterne er super-gode. Men det er svært at vælge, fordi det er alt for svært at forstå de bagvedliggende datablade. Producenterne informerer godt på deres hjemmesider. Men der er ingen steder, hvor tekniske data sammenlignes. Som forbruger i emhætte-markedet ved du ikke for alvor, hvad du køber”, siger Søren Svendsen.

NeutraTEST har derfor som forret-

ningsidé at levere opdaterede, faktuelle og kontrollerede data om emhætter på tværs af producenter. Data kommer bl.a. fra energimærkerne (emhætter skal være energimærkede siden 1. januar 2015), men der suppleres med øvrige tekniske data fra databladene og egne tests:

”Som vores virksomhedsnavn siger, så er vi neutrale. Vi fremhæver ikke én producent frem for en anden. Vi modtager emhætter i ubrudt emballage og måler objektivt under samme betingelser. Vi lader tallene tale for sig selv – og giver forbrugeren baggrund for at vælge”, forklarer Søren Svendsen.

I dag er NeutraTEST etableret i det danske og franske marked – og har med mere end 400 emhætter i databasen og



Kære Miele-forhandler

2015 er ved at rinde ud, men Miele har fortsat fuld gang i to store kampanjer. Vi håber naturligvis, at du er med og giver den fuld gas både med Miele's Cashback-julekampagne, men også med den store TwinDos-kampagne, der som bekendt fortsætter langt ind i det nye år.

Og nu vi siger "det nye år", kan du godt begynde at glæde dig. Det er nemlig sådan, at Miele har 50-års jubilæum i Danmark til næste år, og det bliver "DET VILDESTE"! Du kan se frem til fede produkter, flotte kampanjer, store konkurrencer, lækre ting "oven i hatten" og masser af gode tilbud, sjove tiltag og oplevelser for både forbrugere og forhandlere.

Det bliver rent ud sagt et kanon Miele-år, og vi glæder os til at samarbejde med dig om det festfyrværkeri af et jubilæumsår, vi har planlagt.

Men inden vi siger "jubilæum" til alt, hvad du spørger os om, vil alle vi hos Miele gerne ønske alle jer derude i butikkerne...

**EN RIGTIG GLÆDELIG
JUL OG ET GODT OG
LYKKEBRINGENDE NYTÅR!**



mere end 4000 brugere hver måned taget de første skridt for at skabe overblik i junglen af emhætter.

I slutningen af dette år, når disse linjer læses, vil NeutraTEST også være at finde på tysk og engelsk.

Pricerunner på tekniske data

NeutraTEST følger sig smukt til rækken af nye netservices, der blomstrer op i disse år – og som gør forbrugeren mere aktiv. Digitale rebeller kalder nogen disse nye virksomheder.

Ligesom fx Pricerunner, så går NeutraTEST på tværs af markeder. Mens Pricerunner, som den ny virksomhed har samarbejde med, har fokus på pris, så har NeutraTEST fokus på, at forbrugeren hurtigt kan gennemskue tekniske data, der før var svære at sammenligne.

"Forbrugers valg af emhætte er forbrugers eget. Nogle vælger efter pris, nogle efter sugeevne, nogle efter støjniveau og nogle efter design. Alle vælger en kombination af dette. Vi lægger dokumentationen frem", siger Søren Svendsen, mens han fremviser eksempler på svært forståelige datablade:

"Hvem ved fx hvad hydraulisk effektivitet er?", spørger han.

Ydelsesetikette

I almindelighed går den moderne forbruger for at være særdeles velinformeret.

Søren Svendsens pointe er, at det er de ikke – i al fald ikke på emhætter:

"Man skulle tro, at de

ationale forbrugerråd – Forbrugerrådet, Que Choisir?, Warentest ... - var garanter for test. Det er de, men kun i begrænset omfang. Forbrugerrådet Tænk testede emhætter i 2007 og 2014. Men de tester kun nogle få udvalgte modeller og går ikke i dybden med at forklare alle de forskellige emhættetyper, der er. Forbrugeren får et hurtigt øjebliksbillede og ikke et præcist billede af hele det aktuelle marked".

"De nye energimærker giver forbrugeren noget – men mest til den forbruger, der lægger vægt på energiforbrug. Den metode, vi har valgt i NeutraTEST, lægger vægt på den samlede ydelse. Energimærket sætter en energietikette på modellerne. Vi forsøger at sætte en samlet ydelsesetikette på", siger han.

NeutraTEST er ikke et energimærke og ikke et Forbrugerråd. Det er en enkelt mands vision om at formidle "big data" på en sammenlignelig måde til forbrugeren. Neutralitet og objektivitet skal opretholdes for enhver pris – og producenter og alle andre er mere end velkomne til at sende modeller til test og optagelse i databasen, skulle vi hilse at sige.

Forretningsmodellen består i en kommission for "købeklare leads" samt et samarbejde med internet-salgsteder.

"NeutraTEST skal ikke være et bredt test-hus for mange forskellige produkter. Vi skal gå i dybden med emhætter og give flere markeder adgang til vore data", siger Søren Svendsen.

SØREN SVENDSEN – KORT

Søren Svendsen er uddannet cand. merc. fra AAU samt i international ledelse på ESCP i Paris, Oxford, Berlin og Madrid.

Han var 1998-2014 ansat i høreapparativirksomheden Widex, de sidste syv år som direktør for Widex i Frankrig.

NeutraTEST er stiftet sammen med hustruen Anne Dorte Klausen i 2014.

Web-adressen er: www.neuratest.com.

Mailadressen er svendsen@neuratest.com