

SARA VAN WESENBEECK

HACK

je budget



365 tips om meer uit
je geld te halen

Lannoo

Voor Siemon en Margot.

Dat de balans in het leven voor jullie altijd positief mag zijn.

www.lannoo.com

Registreer u op onze website en we sturen u regelmatig een nieuwsbrief met informatie over nieuwe boeken en met interessante, exclusieve aanbiedingen.

Vormgeving Studio Lannoo (Mieke Verloigne)

Coverbeeld iStock

Auteursfoto Ellen Goegebuer

© Uitgeverij Lannoo nv, Tielt, 2020 en Sara Van Wesenbeeck
D/2020/45/626 – ISBN 978 94 014 7158 9 – NUR 450

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Inhoud

Inleiding: Elke hack een beetje rijker	7
Goede raad is geld waard	11
Bespaar minstens 1 euro	45
Bespaar minstens 5 euro	61
Bespaar minstens 10 euro	81
Bespaar minstens 20 euro	101
Bespaar minstens 50 euro	123
Bespaar minstens 100 euro	139
Beknopte bibliografie en bronnen	207
Van dezelfde auteur	208

Bespaar minstens **5 euro**



Na de hele 'kleintjes' uit het vorige hoofdstuk, die je maar beter niet onderschat als je portemonnee wat dikker mag, doen we er graag nog een schepje bovenop. Met deze acties win je elke keer minstens 5 euro, en vaak zelfs meer.

63 Check elke maand je bandenspanning

Breng wat (ont)spanning in je leven door de bandenspanning van je auto één keer per maand te controleren. Vraag aan je garagehouder of kijk op het internet wat de beste bandenspanning voor jouw type banden is. Zo rijd je niet alleen zuiniger én veiliger, maar je banden zullen ook minder snel verslijten. Ook op die (dure) kostenpost bespaar je dus. Als je 12 keer per jaar trouw de spanning goed zet, bespaar je elk jaar 60 euro, dat is 5 euro per keer. Als je bovendien kiest voor een controle bij een tankstation waar een gratis toestel of dienst aangeboden wordt, geef je er geen cent aan uit!

‘Check elke maand de bandenspanning van je auto en win minstens 5 euro per keer.’

64 Bevroren ruiten? Krabben maar!

Hoe groot is de verleiding om je auto hartje winter vooraf te laten opwarmen? Want liefst van al wil je gaan rijden in een warme auto mét ontdooide ruiten... Makkelijk toch, en goed voor de motor, denk je wellicht, maar dat is een groot misverstand. De motor stationair laten draaien is zinloos, want al rijdend warmt de auto veel sneller op dan in stilstand. Bovendien gaat het ten koste van je motorvermogen en is de uitstoot van schadelijke gassen groot. Dat is slecht voor het milieu en voor je gezondheid. En heb je er al eens bij stilgestaan hoe asociaal je bent als je elke (winter)ochtend minutenlang de uitlaatgassen van je auto bij je burens of op straat ‘deponeert’? Om nog maar te zwijgen van het lawaai dat je maakt.

De cijfers liegen er niet om: door je auto elke dag minstens vijf minuten voor te verwarmen, ben je niet alleen bron van 220 kilo aan CO₂-uitstoot, het kost je elk jaar naar schatting 40 euro aan brandstof. En dat enkel en alleen omdat jij er op koude dagen graag warmpjes bij zit? Moraal van het verhaal: beter krabben dan laten draaien!

‘Op winterochtenden je motor vooraf laten opwarmen, kost je elk jaar 40 euro aan brandstof.’

65 Tankstation: snackstation?

Laat je niet vangen door de (dure) verleidingen in de winkels bij de tankstations: belegde broodjes, croissants altijd-vers-uit-de-oven, snacks, koffie, energierepen, bonbons in alle kleuren en maten... Als je bij elke tankbeurt een extra versnapering koopt, zal je dat op het eind van de maand een flinke duit kosten. Is snacken-in-een-benzinestation een van jouw 'zwakke plekken'? Zorg dan altijd voor een tussendoortje of een stuk fruit in je auto of (hand)tas. Nog wat extra motivatie nodig? Blader dan naar pagina 204, want daar vertel ik hoe je met het regelmatig schrappen van deze 'kleintjes' miljonair kunt worden.

66 Doe slim je voordeel met aanbiedingen

Onze boodschappen zijn sinds het uitbreken van de coronacrisis duurder geworden. En het ziet er naar uit dat dat nog wel even zo zal blijven. Dé manier om in crisistijd (of in betere tijden uiteraard ook) in de supermarkt geld te verdienen, is door te profiteren van (tijdelijke) aanbiedingen, kortingen en acties. Als je niet in de valkuilen trapt, rijd je met een goedkopere winkelkar de supermarkt uit.

Weet dat aanbiedingen er in de eerste plaats zijn om je meer te doen kopen. Dat wil niet zeggen dat je er geen voordeel uit kunt halen, zolang je volgende tips in het achterhoofd houdt:

- ✗ Kortingsbonnen zijn een geweldige manier om mensen dingen te laten kopen; onderzoeken hebben aangetoond dat de **doorslag om iets te kopen** vaak gegeven wordt door bonnen. En er zit een addertje onder het gras: veel mensen gebruiken die bonnen niet eens. Volgens een schatting wordt 40 procent van de bonnen nooit ingeleverd. Nu weet je meteen waarom verkopers kortingsbonnen aanbieden in plaats van een vergelijkbare korting op de producten.
- ✗ Aanbiedingen kunnen je naar winkels **lokken** waar je normaal gezien nooit komt, bijvoorbeeld omdat de prijzen er hoger liggen dan in jouw vertrouwde supermarkt.
- ✗ Koop enkel die aanbiedingen die je echt gebruikt. Laat je niet **verleiden** tot aankopen die je anders niet doet omdat je ze niet nodig hebt.
- ✗ Soms krijg je meer korting bij aankoop van **grotere hoeveelheden**. Dat is uiteraard goed voor je portemonnee, maar ga toch maar even bij jezelf na of

je al deze extra producten wel echt nodig hebt. Sla zeker niet **te veel** (verse) producten in, enkel en alleen omdat het een aanbieding is. Weggooien kost geld.

- ✗ **Reken** altijd uit of je wel écht voordeel hebt met de korting of met het extra-tje dat je er 'gratis' bij krijgt. In de winkels dansen de getallen, de kortingen en de weggevertjes vaak voor je ogen en dan zie je door de bomen het bos niet meer. Gebruik je rekenmachine bij twijfel over de prijzen: 15 procent korting bij aankoop van twee wasproducten, klopt de bon?
- ✗ '3 halen, 2 betalen': dat klinkt interessant! Maar... door op het aanbod met korting in te gaan, heb je vaak een ander product dat je liever hebt of **goedkoper** is, niet gekocht. En hoe meer je van een product in huis hebt, hoe meer je ervan gaat eten (en des te sneller je dus terug naar de winkel moet om het opnieuw te kopen).
- ✗ Of wat dacht je van 'Op is op!', een slogan die vaak samengaat met een aanbieding of korting. Voel je de druk al op je schouders? 'Als ik nu niet koop, dan loop ik deze korting voor altijd mis!' Met de hete adem van dat (valse) gevoel van **schaarste** in je nek, zul jij zonder nadenken willen kopen (kijk ook op pagina 67).
- ✗ Laat je **niet verleiden** door getallen en procenten die je **veel beloven**, of door 'gratis'. Voor dat magische woord ga je steevast door de knieën, maar besef wel dat aan 'gratis' vaak een verborgen prijskaartje hangt. Denk maar aan de 'gratis' stickers of gadgets die je in de supermarkt soms krijgt. Voor je het weet, koop je een pak duurdere producten om je verzameling toch maar compleet te maken. Onthoud: gratis bestaat niet, alles kost geld!

‘Sla niet te veel producten in, enkel en
alleen omdat het een aanbieding is.’



ZO BEN JE SLIMME VERKOPERS ZELF TE SLIM AF!

67 De macht der getallen

Denk je van jezelf dat je een bewuste consument bent, die geen aankopen doet alvorens ze goed te wikken en te wegen? Ik zei je al dat het woordje 'gratis' de nodige alarmbellen moet doen rinkelen, maar slimme verkopers hebben nog veel meer trucjes in hun mouw zitten. Ze spelen bijvoorbeeld graag met **getallen**. Wij mensen nemen namelijk bij voorkeur beslissingen op basis van getallen, maar dat wil niet zeggen dat die beslissingen altijd even rationeel zijn. Zo werden mensen in een onderzoek gevraagd om hun voorkeur voor bepaalde kledingstukken aan te geven. Aan het ene kledingstuk konden ze voelen, bij het andere kregen ze er ook in percentages de samenstelling van het kledingstuk bij. Bij de meerderheid van de mensen ging de voorkeur uit naar het kledingstuk waar ze kennis hadden van de getallen, hoewel dat niet noodzakelijk de beste keus was.

'Laat je bij het kopen niet leiden
door de macht der getallen.'



1 + 1 = 3

Deze wetenschappelijke bevindingen tonen aan dat cijfers je bij het kopen vaak (onbewust) zullen misleiden:

- x Het getal **9** of **99** heeft een magische invloed op ons koopgedrag. Eén op drie prijsnoteringen eindigt op een **9**, omdat we geneigd zijn dan sneller tot een aankoop over te gaan. Dat werd onderzocht door een identieke jurk in de ene winkel voor **89** euro aan te bieden en in een andere winkel voor **84** euro. Toch verkocht de duurdere jurk, waarvan het prijskaartje eindigde op **9**, veel beter.
- x Wist je dat je sneller bereid bent meer te betalen voor een auto als je die **31** dagen sneller geleverd krijgt dan wanneer je hem **1** maand sneller krijgt, terwijl het om precies dezelfde leveringstermijn gaat?



- × Je schat het verschil in garantieduur groter in wanneer de periode in **maanden** is uitgedrukt in plaats van in **jaren**.
- × Er lijkt bij schoolresultaten meer verschil te zijn tussen **14 en 16 op 20**, dan tussen **7 en 8 op 10**, terwijl dat niet zo is.
- × Procenten kunnen ons ook verleiden tot meer kopen. Stel, je krijgt thuis in de bus een reclamefolder van een winkel die **50 procent** korting aanbiedt op schoonmaakproducten. Daar moet je naartoe! Reken maar dat je in een winkel terechtkomt waar de producten een stuk hoger geprijsd zijn dan ergens anders, en dat je een aantal items gaat kopen omwille van de korting en niet omdat je ze per se nodig hebt.
- × Met welke kop koffie ben je het beste af: met een aanbod van **33 procent** extra koffie of met een korting van **33 procent** op de prijs? Dat was het uitgangspunt van een onderzoek. De ondervraagden zagen geen verschil, terwijl de korting van **33 procent** gelijkstaat aan **50 procent** meer koffie.

68 Omgevingsfactoren kosten je meer geld dan je denkt

Het is duidelijk: als je gaat winkelen, kun je maar beter goed 'uitgeslagen' zijn. Zoals ik eerder vertelde, is het een illusie om te denken dat je meester bent over je eigen koopgedrag, want kopen doe je veel minder bewust dan je denkt. Naast het magische woordje 'gratis' en de macht van getallen is er nog heel veel dat je niet ziet, maar wel je gedrag beïnvloedt. En dat kost je geld, veel geld.

Stel: je bent in de stad aan het shoppen en plots ontwaar je de geur van versgebakken wafels. Het water loopt je in de mond, en voor je er erg in hebt, sta je samen met vele anderen in de rij om een wafel te kopen. Naderhand heb je spijt van je aankoop, want je bent op dieet. Het is echt geen toeval dat lekkere **geuren** bewust de winkelstraat in geblazen worden, want door iets (schijnbaar) banaals als een (zelfs nauwelijks waarneembare) lekkere geur geef je meer geld uit.

Ook andere **omgevingsfactoren** in de winkel beïnvloeden je (koop)gedrag: variaties in lichtsterkte, kleuren, de keuze van de muziek, de temperatuur, de inrichting van de winkel. Dat alles bepaalt mee hoe je je tijdens het winkelen voelt en wat je als gevolg daarvan doet: geld uitgeven of niet. Zo toonde een studie aan dat mensen geneigd waren om meer producten vast te pakken en langer voor de display



te blijven staan, naarmate er meer licht aangestoken werd. De impact van het licht op je brein geeft je hier een zetje om te kopen: hoe meer licht, hoe meer geluikhormoon er in je hersenen geproduceerd wordt. Je voelt je opgewekter en zult makkelijker tot kopen overgaan. Ook de impact van **muziek** op ons koopgedrag werd bestudeerd: zo gaven mensen tot drie keer meer uit voor een fles wijn bij het horen van klassieke muziek in vergelijking met popmuziek. Het enige wat in het onderzoek werd aangepast, was het soort omgevingsgeluid.



Onverwachte centendieven

- × Vraag iemand waarom hij iets gekocht heeft en hij zal je meteen een 'goede' reden geven: 'Ik vond het een mooie broek', 'Ik had dringend een nieuwe nodig'. Deze redenen lijken veel logischer of beter dan 'Ik heb het gekocht omdat de verkoper me vriendelijk begroette', of 'omdat de kleedhokjes heel gezellig waren'. Toch leren we uit onderzoek dat het aantal klanten dat daadwerkelijk besluit om te kopen met de helft toeneemt wanneer de verkoper met de klant **contact** gezocht heeft, én dat iemand die gebruik maakt van de **kleedhokjes** heel vaak ook overgaat tot kopen. Want daar wordt de aankoopbeslissing genomen.
- × Wist je dat ook **tijdsdruk** je veel geld kan kosten? Na een drukke werkdag nog snel-snel-snel door de supermarkt hollen, is een grote centenvreter. Je winkelt niet meer budgetverstandig en laadt je winkelkar bomvol impulsaankopen.
- × 'Deze aanbieding geldt nog één uur.' 'Nog maar één kamer van deze prijscategorie te boeken.' Of de klassieker: 'Op is op!'. Deze zinnen zijn een manier om een **(vals) gevoel van schaarste te creëren** en zetten je er vaak toe aan om onder (tijds)druk impulsieve beslissingen te nemen.

'Zwicht niet voor het (valse) gevoel van schaarste of voor de tijdsdruk die vaak wordt uitgespeeld om je tot snel kopen aan te zetten.'



69 De kracht van je onderbewustzijn

Niet alleen omgevingsfactoren beïnvloeden je koopgedrag, in je hoofd spelen zich processen af die je ook soms sneller je portemonnee doen openen. Enkele voorbeelden:

- × Je onderbewustzijn verkiest het pad van de **minste weerstand**. Een voorbeeld: onderzoek heeft aangetoond dat aandelen met namen die makkelijk uit te spreken zijn makkelijker gekocht worden dan aandelen met moeilijke namen.
- × Zonder dat je het beseft, heb je wellicht ook de neiging om te kopiëren wat anderen doen. Dat wordt ook wel de '**kuddegeest**' genoemd. Denk maar aan de tijdelijke stalletjes in de supermarkt. Als er mensen omheen staan, blijf jij vast ook staan om te kijken. De volgende stap naar kopen is dan klein. Ook hamsteren is een gevolg van deze kuddegeest.

'Wist je dat je de grote massa zelfs gaat kopiëren als je anderen *niet* ziet? In een studie moesten mensen een product evalueren. Ze deden dat alleen. Toen hun verteld werd dat anderen hetzelfde product slecht geëvalueerd hadden, werden ze daardoor beïnvloed in hun oordeel.'

- × Hoe drink jij je biertje (altijd lekker fris?) of je cola (on the rocks?)? Ook **rituelen** sturen ons koopgedrag en ze zijn erg hardnekkig; je raakt er niet makkelijk van af. Producten die verbonden worden met rituelen houden je aandacht langer vast. Zo heeft het ritueel om een Oreo-koekje in melk te dopen in de vs een 'heilige' status gekregen. Er is zelfs onderzocht hoe lang precies het koekje in de melk gedoopt moet worden. Ook gebruik kan ritueel zijn: ben jij bereid om een ander merk smartphone te kopen dan het merk dat je nu zo gewend bent te gebruiken?
- × Zelfs een **titel boven een artikel** kan het verschil maken of je dat leest of niet, en of je een abonnement op dat tijdschrift of die (online) krant neemt of niet.

70 Kassa-kassa aan de zelfscankassa

Tijd winnen doe je in de supermarkt aan de zelfscankassa. Geld winnen kun je er ook, omdat je er niet in de verleiding komt om het snoepgoed en de tijdschriften te kopen die bij de gewone kassa uitgesteld staan. Geef toe, wie is immuun voor een 'sappige' titel op de cover van een roddelblad, voor een tijdschriftartikel met tips voor minder stress, of voor een chocoladereep waarvan je al van ver het water in de mond krijgt? Ik niet! Jij wel?

71 Probeer eens iets nieuws

Koop bij voorkeur huismarken: ze zijn een stuk goedkoper dan A-merken. Denk je dat ze minder lekker zijn dan je vaste merk? Organiseer eens een blinde 'smaaktest' met het hele gezin of met wat vrienden. Jij (en ook je portemonnee) zult versteld staan van het (goedkope) resultaat.

72 Wat (over)grootmoeder doet, doet ze goed

Blinkende poets- en wasproducten, die je witter-dan-wit en het-kost-je-geen-in-spanning beloven, zijn vaak prijzig. Maar middeltes uit de oude doos doen het werk even goed, of zelfs beter. Met de goedkoopste en meest natuurlijke ingrediënten die iedereen in huis heeft, zoals citroensap, schoonmaakazijn, bruine zeep en *baking soda* krijg je alles schoon. Eerst een beetje googelen en je kunt aan de slag.



Vervang wasverzachter door azijn

Eigenlijk is wasverzachter helemaal niet nodig, want vaak is het schadelijk en kost het je een flinke duit. Natuurazijn kost 0,49 euro per 1,5 liter. Voor 1,5 liter wasverzachter van een huismerk betaal je gemiddeld 5 euro, voor een bekend merk ben je al gauw 5 euro kwijt. Azijn is niet alleen goedkoper dan wasverzachter, maar biedt nog veel andere voordelen. Azijn verwijdert de kalk uit het water, waardoor het water en dus ook je kledij 'zachter' worden. Ook je wasmachine wordt er beter van, want kalkaanslag krijgt geen kans.

Zo ga je te werk: doe een scheut witte natuurazijn in het bakje van de wasverzachter. Dus niet rechtstreeks bij de was. Als je was helemaal droog is, verdwijnt de geur van de azijn, en je was zal bovendien lekker zacht aanvoelen. Het is bovendien milieuvriendelijk!

73 Lege flessen: goed voor je portemonnee

Verzamel alle lege flessen die je in huis, in de garage, op zolder of in de kelder vindt. Er zitten er vast en zeker bij waar statiegeld op zit. Dat kleine bedrag heb je boven op de normale prijs betaald telkens wanneer je een herbruikbare fles koopt. Wie nonchalant is en alle flessen naar het afvalbrengstation of de glasbak brengt, laat dit geld aan zijn neus voorbijgaan. En zelfs met de kleine bedragen kun je veel winst maken, weet je nog?

Maak er een goede gewoonte van om lege flessen met statiegeld apart te houden en ze een keer in de week of in de maand terug te brengen naar de supermarkt. Een volle krat lege bierflesjes levert je circa 4 euro op.



In je statiegeld ook over de grens

Doe je wel eens je inkopen in het buitenland, bijvoorbeeld in Duitsland? (Want daar doe je je voordeel mee, zoals je op pagina 130 kunt lezen.) Houd er dan rekening mee dat je er ook statiegeld betaalt op plastic flessen en blikjes. Houd je 'buitenlandse' lege flessen en blikjes apart en lever ze bij je volgende bezoek weer in voor (statie)geld.

74 Tussendoortjes breng je mee van thuis

Wat is het toch gezellig aan de snoep- en drankautomaat op kantoor! Helaas kosten drankjes en snacks er vaak een stuk meer dan wanneer je ze zelf meebrengt (tenzij je ze aan de kassa koopt, maar daar heb je ook iets op gevonden. Blader daarvoor maar even terug naar de vorige pagina.

Je hoeft tussendoortjes niet te laten – dat is niet mijn boodschap – maar het kan wel goedkoper. Sla ze één keer per week of per maand in en kies daarbij ook voor gezonde snacks, zoals bijvoorbeeld fruit, noten en gedroogd fruit. Voor de prijs van een appel en een versnapering die je uit de automaat haalt, heb je er twee van elk als je ze van thuis meebrengt.

75 **Neem je eigen lunch mee naar het werk of naar school**

Omdat je vanochtend de tijd niet had om je lunchpakket klaar te maken, koop je in de middag een belegd broodje, een cola en misschien nog een lekker dessert in de broodjesbar om de hoek. Voor minder dan 5 tot 6 euro heb je dit alles niet op je bord. Stel dat je het simpelweg een beetje anders had georganiseerd (kwartier vroeger opstaan, ontbijttafel 's avonds dekken, kortere douche...), dan had je hier flink kunnen besparen.

Een lunchpakket dat je van thuis meebrengt, kost je heel wat minder en is bovendien meestal veel gezonder. Je winst: makkelijk 2 tot 3 euro per keer. Per gezinslid! Met het hele gezin kun je zo 'gigantische' winst maken.



Dit brengt een eigen lunchpakket minimaal op

Laten we even rekenen. Je bent een gezin van vier. Elke ochtend maakt elk gezinslid zijn eigen lunchpakket klaar. Je nettowinst bedraagt:

- × **Per dag:** 4 personen x 2 euro = 8 euro
- × **Per week:** 4 dagen x 8 euro = 32 euro
- × **Per maand:** 4 weken x 32 euro = 128 euro
- × **Per jaar (be)spaar je maar liefst: 10 maanden (we tellen de vakanties niet mee) x 128 euro = minstens 1280 euro!**
- × **Extra winst:** tel er ook nog bij wat je uitspaart door versnaperingen, fruit en tussendoortjes slim aan te kopen en ze ook van thuis mee te brengen.

76 Eén keer per week 'klikjesdag'

Kieper etensresten niet zomaar in de vuilnisbak, maar houd één keer per week een 'klikjesdag'. Bereid een heerlijke maaltijd met de restjes van de vorige dagen. Let wel dat je ze in de koelkast bewaart (hoe je overschotjes pimpt en goed bewaart, lees je op pagina 47). Je wint zonder moeite 5 euro per week. Kies een vaste dag waarop je alle restjes verwerkt in een heerlijk maal en geef dit ook een plaats in je weekmenu (dat je op pagina 103 vindt).

'Op klikjesdag win je tijd en geld.'

77 Wat dacht je van een diepvriesfeestje?

Prop je diepvriezer en voorraadkast niet enkel vol, maar eet ze ook geregeld leeg. Gebruik elke maaltijd een item uit je voorraadkast of diepvriezer of organiseer een gezellig diepvriezerfeestje!

78 Red een maaltijd en bespaar

Geld besparen doe je door de overschotten van bakkerijen, restaurants of brasserieën aan te kopen. Vaak hebben bakkers en koks aan het eind van de dag nog heel wat lekkers over dat ze niet verkocht hebben. In Europa, de VS en andere landen van de wereld kun je daarvoor onder meer terecht bij Too Good To Go. Ze noemen zichzelf 'de *movement* tegen voedselverspilling' en willen iedereen inspireren en in staat stellen om actie te ondernemen tegen voedselverspilling. Jij kunt als 'voedselheld' geld uitsparen, want je koopt er bij jou in de buurt een maaltijd of voeding tegen de helft van de prijs. En ook hier is dit een besparing met leuke bijwerkingen, want je spaart ook onze planeet. (Nog meer tips om voedselverspilling tegen te gaan, lees je op pagina 73.)

79 Fastfood, *please* niet te veel!

Je bent met de auto onderweg naar de supermarkt. Plots worden je kinderen op de achterbank 'wakker'. 'Mama, papa, ik heb honger! Gaan we hier iets eten? *Please*,