

ENERGIE AMBASSADEURS TOP

Verslag EnergieAmbassadeursTop 10 september 2016

Zo'n 80 energieambassadeurs uit heel Nederland hebben zich zaterdag 10 september in de Duurzaamheidsfabriek in Dordrecht opgeladen tijdens de derde landelijke EnergieAmbassadeursTop.

De Top was georganiseerd om energieambassadeurs kennis en ervaringen te laten delen over hoe je mensen in beweging krijgt op het thema energiebesparing. Na een welkomstwoord van Rik van der Linden, wethouder duurzaamheid van de gemeente Dordrecht en bestuurder van de Energie Coöperatie Dordrecht, opende dagvoorzitter Pauline Westendorp (NEWNRG en Wij krijgen kippen) het inhoudelijk programma. Zij vertelde hoe zij haar projecten van de grond krijgt. „Overheid en burgers moeten samen optrekken om de broodnodige vaart te krijgen in de energietransitie.”

Speeddates

Vervolgens startte konden ambassadeurs via speeddates ontdekken welke workshops/inspiratiesessies het dichtst bij zijn/haar persoonlijke interesse aansloot. Ze konden kiezen uit acht workshops en inspiratiesessies over onderwerpen als: 'met je burens naar nul op de meter', 'hoe krijg je zon op andermans dak' en ook 'hoe kun je elkaar versterken: samenwerking tussen burgers, overheid en bedrijfsleven'.

Organisatie

De EnergieAmbassadeursTop is georganiseerd door burgerinitiatief Drechtse Stroom en Energie Coöperatie Dordrecht (Gemeente Dordrecht en HVC Groep) met medewerking van HIER opgewekt. De Top is mogelijk gemaakt door de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO/min EZ).



Hieronder een korte samenvatting van de workshops en inspiratiesessies.

Workshop 1: Gerrit Jan van der Kolm - Drechtse Stroom

Blok-voor-blok: van aanbellen tot resultaat.

Met Blok-voor-blok stimuleert Drechtse Stroom al drie jaar bewoners om gezamenlijk in een straat of buurt energiebesparende maatregelen te nemen en samen energie op te wekken. De aanpak is gericht op persoonlijk contact met individuele huiseigenaren. Een tweede kenmerk is dat een aanpak gericht is op een aantal "gelijksoortige" woningen. Dit beperkt het aantal door een professionele energieadviseur te maken energiescans. In de loop der jaren zijn ook andere routes voor het benaderen van woningeigenaren onderzocht, zoals een grootschalige uitnodiging aan een hele wijk. De resultaten van deze grootschaligere aanpak blijven achter bij die van het door DS ontwikkelde concept.

In de workshop geeft Gerrit Jan aan wat er bij het opzetten van Blok voor Blok projecten komt kijken; Van het enthousiasmeren van bewoners voor een eerste bijeenkomst tot doorpakken naar offertes met aannemers en de uitvoering.

De aanpak kenmerkt zich door:

- **integrale aanpak**, dus ook bouwkundig
- Onafhankelijk
- Ontzorgen
- Kostenvoordeel
- Uw project, wij helpen

Tips van Gerrit Jan:

- De persoonlijke benadering van bewoners per buurt is de cruciale succesfactor voor het versnellen van het verduurzamen van woningen.
- Durf te verleiden
- Wacht niet op subsidie maar begin!
- Een redelijke amateur bereikt meer bij burgers dan een gelijke professional

Workshop 2: Ariane Lelieveld - Energie in de Merenwijk, Leiden

Met je burens naar nul op de meter

De pilot Energie in de Merenwijk in Leiden heeft uitgewezen dat buurtkracht werkt. Bewoners van koopwoningen zijn zeer geïnteresseerd in energiebesparing en zijn bereid om fors te investeren in hun huis, als ze maar op de juiste wijze worden benaderd en worden ondersteund bij het verzamelen van (betrouwbare) informatie en bij het maken van keuzes. In de Merenwijk gaan ze verder. Hoe organiseer je die buurtkracht op grotere schaal?

Leermomenten uit de aanpak:

- Werken met een beperkt budget maakt de lastig om voldoende professionele denkkracht in te zetten;

- Per woning een rapport, een warmtescan en een bewonerskeuzelijst (van 1 of meerdere maatregelen)
- We kennen de woningen goed per type woning zo weten we nu dat:
 1. De woningen in de Merenwijk zijn gebouwd tussen 1972 en 1980 ;
 2. Gemiddeld maandtarief energierekening € 170,- ;
 3. Verbruik is driekwart gas en een kwart stroom;
 4. De energiebesparingsuitdaging zit aan de warmtekant: isolatie van vloeren, muren en dak;
geavanceerde (duurzame) installatie, HR++ beglazing, kierdichting en warmte terugwinning;
 5. Eis is met behoud van een gezond binnenklimaat (aandacht voor voldoende ventilatie) ;
 6. Wens om een totaal pakket te ontwikkelen dat in stappen uitvoerbaar is;
 7. Dit totaapakket brengt driekwart van de energiekosten terug met 10 – 15 jaar terugverdientijd
- Doel om woningverbeteringspakket samen te stellen is lastiger dan gedacht
- Van een klein projectteam gaan we verder in een bouwteam voor pakketbeschrijvingen per maatregel.
- Aannemers vinden het lastig om een woning door te rekenen met beperkte informatie en niet duidelijk weten wat het vervolg is, wie de opdrachtgever is, voor hoeveel potentiële klanten ze rekenen. Willen meer kaders;
- Aannemers hebben behoefte aan een 'aanspreekpunt' en niet 400 verschillende opdrachtgevers;
- Alternatieve financiering ontwikkelen niet persoonsgebonden maar woninggebonden te organiseren;
- Aanbod laagdrempelig naar eigen mogelijkheid: één of enkele modules te laten uitvoeren of het hele pakket. Het hele pakket leidt tot een woning dat zo dicht mogelijk het ideaal van Nul-Op-De-Meter benadert.

Tips van Ar **Ariane Lelieveld** - Energie in de Merenwijk, Leiden

- Creëer een vergezicht met het juiste perspectief bijvoorbeeld WOONPLEZIER (individueel per woning of op buurtniveau)
- En realiseer dat het proces grillig kan verlopen!

Workshop 3: Frits Lakemeier - Coöperatie Zon op Zwijndrecht

Hoe krijg je zon op andermans dak?

Kan zon niet op je eigen dak? Dan gebruiken we toch gewoon andermans dak! Ontwikkeling en realisatie van collectieve zonnepaneleninstallaties met gebruik van de postcoderoosregeling. Wat houdt deze regeling in, hoe betrek je inwoners, hoe zorg je voor een effectieve samenwerking met gemeente en woningcorporatie en hoe pak je een en

ander aan? Frits Lakemeier deelt ervaringen over het opzetten van "postcoderoos projecten" .

Tips van Frits:

- Check voorwaarden postcoderoos regeling
- Zoek samenwerking met gemeenten
- Maak tussentijds duidelijke afspraken en leg deze vast
- Werk volgens een fasering: Van initiatie, haalbaarheidsonderzoek, formalisatie project, realisatie project exploitatie project
- Creëer waarde van energielabel rechten (EMG NEN7125)

Workshop 4: Charlotte Post - Stichting Energie Zeist

Hoe verleid je bewoners tot het nemen van concrete maatregelen?

In Zeist werken energieambassadeurs, gemeente en ondernemers succesvol samen aan de verduurzaming van particuliere woningen. Ambassadeurs hebben een belangrijke signaleringsfunctie, trekken de wijken in met warmtescans en energieplannen en worden betrokken bij campagnes. De eerste isolatiecampagne leverde al meer dan dertig concrete maatregelen op. Een vragenlijst van Natuur en Milieufederatie Utrecht gaf inzicht in de behoefte en triggers van bewoners en dat hielp bij de aanpak in Zeist. Deze vragenlijst is uitgedeeld en besproken tijdens de sessie,

Mijn 'verleidingstips voor bewoners' zijn als volgt

- Ken 'Jaap' (Jaap heeft vele gezichten): weet wie je doelgroep is, waar ze behoefte aan hebben, hoe je ze aan moet spreken. Stelt de klantreis centraal. Besef dat mensen deze klantreis meerdere malen kunnen doorlopen en dat het soms een lange reis is. Heb geduld
- Verleiden doe je via meerdere kanalen: offline en online, op verschillende momenten, aantrekkelijk zijn voor verschillende doelgroepen.
- Wees authentiek: ga uit van de kracht van het initiatief waar je bij betrokken bent. Slecht gejat is minder effectief dan stuntelig jezelf. Weet goed wat de sterkten en zwakten zijn van het initiatief.
- Wees zo concreet en tastbaar mogelijk: zorg dat je mensen iets te bieden hebt. Geef je product/dienst/advies een leuke naam. Geef iets weg, verleid via kinderen en/of maak er een spelletje van (wedstrijdelement)

Workshop 5: Ad Gravendeel - Trainer energieambassadeurs

Langs de deur en wat zeg je dan?

Ad geeft bij de Stichting DrechtseStromen trainingen aan energieambassadeurs. De workshop is gericht op het helder maken van je boodschap, het leggen van contact, omgaan met onverwachte vragen of vragen waarop je het antwoord niet weet. In de sessie is concreet geoefend, zodat je vol zelfvertrouwen jouw enthousiasme over energiebesparing kunt overdragen aan je familie, burens of die onbekende die voor jou de deur open doet.

- Een heldere boodschap:
 - Maak je boodschap persoonlijk; eigen ervaring weergeven
 - To-the-point
 - Je gelooft er zelf in
 - Sluit aan op de belangstellingswereld van de ander
 - Maak je boodschap SMART: Specifiek; Meetbaar; Acceptabel; Realistisch; Tijdgebonden
 - Check of je boodschap is begrepen en vraag wat de ander daarvan vindt
- Contact maken met de ander:
 - *Verbaal:*
 - Interessant nieuws voor de ander
 - Uitnodigend
 - Positief serieus
 - Stel een vraag
 - *Non-verbaal:*
 - Kijk de ander aan
 - Maak open gebaren
 - Glimlach
- **Klank:**
 - Duidelijk en niet te snel praten
 - Afwisseling in volume en toonhoogte
 - Rustpauzes aanbrenge
 - Belangrijke zaken extra beklemtonen
- **Omgaan met vragen:**
 - Laat de vraagsteller uitpraten
 - Herhaal de vraag: begrijp ik nu goed dat.....
 - Ontwar deelvragen; 1 voor 1 beantwoorden
 - Als je het antwoord niet weet: zoek ik op en kom er op terug

Sommige vragen hebben een negatieve lading. Vaak betekent dat: weerstand tegen het onderwerp of tegen degene die de boodschap brengt. Effectief:

- Ander uit laten praten en luisteren
- Vat samen wat je hebt gehoord
- Vraag door om te horen wat er precies achter zit

Workshop 6: Yvonne Feuerhahn - o.a. energieambassade, Stichting Blok voor Blok Amersfoort

Hoe kun je elkaar versterken: samenwerking tussen burgers, overheid en bedrijfsleven

Yvonne Feuerhahn is betrokken geweest bij verschillende energieambassadeurs projecten in 't land; van Amersfoort, Castricum, Soest, Den Bosch tot aan Leusden. Ooit gestart in haar eigen wijk als energieambassadeur. Nu actief in o.a. nul-op-de-meter renovaties, het energieneutraal maken van monumenten en bewustwordingstrajecten. Wat zij vooral heeft meegenomen uit de praktijk, is dat burgers, overheid en bedrijfsleven elkaar nodig hebben om de energietransitie tot een succes te maken. Maar hoe zorg je voor optimale samenwerking? In deze sessie word je uitgedaagd hierin stappen te zetten! Yvonne heeft de volgende drie tips :

- Als het voor jezelf te veel werk wordt en je wilt wel verder 'energieambassadeur' zijn, vraag dan bij je gemeente of ze je een opdracht hiervoor willen geven. Let wel op dat je je meerwaarde goed duidelijk maakt in cijfers (bereikte mensen, aantal maatregelen, CO2 besparing). Doe dit liever niet in je eigen wijk - dat werkt vaak averechts.
- Selecteer bedrijven voor de follow-up van je acties niet alleen op 'prijs-kwaliteit' maar ook op hun bijdrage in het proces en hun betrokkenheid bij jullie doel (bereiken mensen, flyers maken en uitdelen, infoavonden verzorgen, publiciteit, enz.)
- Op 5 en 12 november 2016 is de Nationale Duurzame Huizenroute. Ga bij elkaar op bezoek voor een stuk inspiratie en motivatie! Er zijn zo veel mensen al goed bezig. Jij ook? Stel dan je eigen huis open.

Workshop 7: Rianne Bakker - Energie-U

EnergieAmbassadeurs en dan? Hoe houd je de energie erin?

Na het organiseren van allerlei leuke bijeenkomsten in je eigen wijk zit er vaak niet zoveel schot meer in. De meeste buurtbewoners zijn wel aangehaakt en hebben hun spouwmuren geïsoleerd en zonnepanelen neergelegd, of juist niet. Wat dan? Hoe blijf je een levend netwerk en hoe hou je de energie erin? Ervaringen worden gedeeld vanuit Energie-U met praktijkvoorbeelden zoals de bespaarbieb en buurtstroom. Inmiddels is dit netwerk 5 jaar oud en 76 EnergieAmbassadeurs rijk!

Energie U hanteert de volgende interventie en bemiddelingsstrategieën:

- Initiatiefkracht versterken
Stimuleren van initiatieven, waarderend zijn, Podium geven, verder brengen, doorgeven,

- Initiatiefnemers met elkaar in contact brengen, leren faciliteren
- Mogelijkheden verruimen
Drempels voor initiatief verlagen en/of wegnemen
Mogelijkheden aanbieden op het gebied van organisatiekracht, middelen en methodes
- Netwerken verbinden
Werken aan verbindingen binnen en tussen verschillende netwerken
Bij elkaar brengen van sleutelfiguren en initiatiefnemers
- Informatie toegankelijk
Initiatieven en schakels zichtbaar maken, zodat ze vindbaar zijn
Informatie van wat er leeft bij gebruikers en leveranciers openbaar maken
Kennis makkelijk toegankelijk maken zodat mensen bewuster kunnen worden

Tips van Rianne:

- Denk aan schaalgrootte; Utrecht is een grote stad, we gaan meer in (kleinere) rayons werken
- Betere en leukere communicatie naar de EnergieAmbassadeurs (persoonlijker, filmpjes, interviews etc.)
- Website beter (meer inhoudelijke info, beter ingevulde kaart)
- EnergieAmbassadeurs meer met elkaar verbinden, bootcamp o.i.d.
- Leuke nieuwe doelen stellen... (EPlus NOM)
- Doelen stellen voor komende jaren (of niet...)
- Volhouden!
- In het zonnetje zetten

Workshop 8: Jan de Keizer - Drechtse Stromen

Wat moet er in de Toolbox?

Als je langs de deur gaat of een bijeenkomst organiseert, is het fijn om juiste informatie bij de hand te hebben. In het land werken energieambassadeurs met verschillende toolboxes. Voor de EnergieAmbassadeursTop is er een samengesteld aan de hand van de ervaringen in het land. Wat vind je handig? Wat heb je nog meer nodig?

Drechtse Stromen wil graag kennis en informatie over en voor energieambassadeurs, verzamelen in een Toolbox en deze te delen met andere lokale duurzame energie initiatieven.

HIER opgewekt helpt om deze toolbox te vullen, de informatie te verzamelen en zet deze op de website. Hierbij wordt ook een koppeling gemaakt met de informatie die al beschikbaar is bij RVO.

Een eerste vraag is wat het verschil is tussen een energie ambassadeur en een energiecoach. Wat is de definitie van een energie ambassadeur? Deze kan verschillend zijn. We focussen in deze sessie op energie ambassadeurs bij lokale duurzame energie initiatieven.

Voortraject

Bij Hilverzon wordt samengewerkt met Hoom. Lastig hier is dat de coöperatie ook wel gezien wordt als een wederverkoper van Hoom. Er is ook behoefte aan een voortraject, waarbij de energie ambassadeur niet aan een uitvoerende partij verbonden is. Zoals de buurman die aan buurtgenoten komt vertellen over de maatregelen die hij zelf getroffen heeft.

Drechtse Stroom heeft een 'blok voor blok' aanpak waarbij per woonblok, mensen tegelijk een aankondiging in de brievenbus krijgen. Daarna gaan de energieambassadeurs een aantal keer proberen om 'achter de voordeur' te komen door drie keer aan te bellen. De aanpak van Drechtse Stroom draait op een bijdrage van de bewoners en een projectvergoeding van de gemeente. Er is hier bewust gekozen voor geen bijdrage vanuit aannemers. Het voordeel van de gezamenlijke aanpak is dat aannemers korting geven. Drechtstroom weet ondertussen wat aannemers aan prijzen bieden en vraagt nu 1 keer per jaar nieuwe prijzen op.

Energiecafé

NMCX uit Haarlemmermeer organiseert energiecafé's en sluit hierbij zo veel mogelijk aan bij initiatief van onderaf. Ook organiseren ze de Wattstrijd, een energiebesparingswedstrijd. Voor deze werkzaamheden hebben ze budget vanuit de gemeente.

Energie Dongen geeft aan dat er in Dongen al een hechte gemeenschap is, waarbij mensen het gewend zijn om bij elkaar te komen en waarbij het gemakkelijk is om via via een ruimte te regelen en zo een informatiebijeenkomst te organiseren.

BENG! heeft ook een aanpak gericht op eigenaar-bewoners. Dit doen zij samen met de gemeente. Daarbij richten ze zich o.a. op het aanbieden van warmtepompen.

Partijen die aangeven informatie te willen delen

Hilverzon, Energie-U, Drechtse Stroom, DEZ, Energie Dongen, NMCX, BENG! Deventer Energieloket, Omgevingsdienst West Brabant

Vervolgactie:

voor de Toolbox gaan we via HIER opgewekt informatie verder verzamelen die er al ligt:

- Hoe werf je energie ambassadeurs en houd je ze vast?
- Hoe verleiden/mensen mee laten doen?
- Materiaal om energie ambassadeurs op te leiden
- Rugzak met basiskennis (of waar kan ik het vinden?)
- Verschillende procesaanpakken

Hiervoor kun je contact opnemen met Merian@hier.nu