

Verslag¹ vervolgworkshop Strategieën

4 juli 2016, van 14.30 tot 17.00 te Stadhuis, Utrecht.

Aanwezigen

Energie U	Sander Willemse
Gemeente Apeldoorn	Theo van Es
Gemeente Utrecht	Martin Wisselink
Gemeente Utrecht	Dietje van Eif
HOOM	Manuella van Baar
Ministerie van Binnenlandse Zaken	Jan-Coen Kruit
Provincie Utrecht	Hans Mertens
Stichting KIEN	Koos Kerstholt
Svn	Reint Brondijk
TNO	Jasper Donker
TNO	Mike Duijn
TNO	Roel Massink
LievensCSO	Erik Schurink
Warmte030	Ad Tourne
Warmte030	Michel Post

Verslag van de workshop

De FosterREG workshop 'Vervolg workshop strategieën' vond op 4 juli plaats in het Stadhuis te Utrecht. Ongeveer 16 deelnemers van Gemeenten, NGO's, Rijk en private stakeholders kwamen bijeen om de strategieën uit de eerder workshops verder te ontwikkelen.

De bijeenkomst bestond uit een namiddag waarbij de focus lag om de drie strategieën een stap verder te brengen. De bijeenkomst werd gestart met een korte terugblik op de vorige twee workshops waaruit de drie strategieën zijn voortgekomen. Ook werd er aandacht gegeven aan de overige FosterREG activiteiten die in de tussentijd hebben plaatsgevonden waaronder de Europese workshop, discussie paper en best practices. Vervolgens werd kort toegelicht wat de nog verwachte Nederlandse FosterREG activiteiten zullen zijn.

Vervolgens werden de strategieën zoals ontwikkeld in workshop 2 nog kort doorgenomen om het geheugen opgefrist (zie bijlage 1) waarna in samenspraak besloten om in deze workshop de volgende twee strategieën een stap verder te brengen.

¹ Auteurs: TNO (Jasper Donker)



- Vraaggericht(er) werken
- Warmte van de Wijk

In is per strategie groep gewerkt aan het verder uitbouwen van de strategieën door het opstellen van een procesplan van aanpak. Doel van dit procesplan is om de strategie tot realisatie te brengen. Dit PvA omvat onder meer het beoogd resultaat en concreetheid van de strategie, (nog te betrekken) stakeholders en benodigde kennis.

Het laatste onderdeel van de middag was een korte terugkoppeling van beide groepen en een vragenronde met daarin onder meer aandacht voor de ondersteuningsvragen die aan FosterREG gesteld konden worden.



Hieronder is de eerste aanzet te vinden van een procesplan van aanpak voor de strategie 'Warmte in de wijk/gasloze wijk' en van de strategie 'Vraaggericht werken'.

In Bijlage 1 zijn nogmaals de drie strategieën te vinden zoals ontwikkeld in workshop 2 die als basis zijn gebruikt voor de ontwikkeling van het procesplannen van aanpak.



Procesplan van Aanpak – Warmte in de wijk / Gasloze wijk	
Strategie:	1. Gasloze wijk in 2050 2. Optimaal isoleren + warmte of full electric. Aanleiding/selectie van wijk kan zijn onder meer zijn: vervanging gasinfra, aanwezigheid warmtebronnen, homogeniteit van de wijk
Beoogd resultaat:	Boek met recepten voor experimenten 'warmte in de wijk'
Mate van concreetheid:	Wijken, bestaande bouw
Strategiestappen: Welke stappen moeten gezet worden om het beoogde resultaat in de gekozen mate van concreetheid te bereiken?	<ol style="list-style-type: none"> 1. Strategiepartners selecteren 2. Opzetten van strategie- en technische gesprekstafel 3. Selectiecriteria gebied: wie woont er, bouwjaar, meekoppelkansen: vervangingsmoment infra+renovatie 4. Bestuurlijk draagvlak: bestuurders moeten gaan staan achter het experiment 5. Draagvlak/acceptatie bewoners: hoe?: Aandragen van aanleidingen/meekoppelkansen: rotte vloeren, ketelvervanging, opknappen appartementen 6. Oplossing ontwikkelen: financieren, technologieën, keuzevrijheid, persoonlijke gesprekken 7. Energie collectief/uitvoeringsorganisatie organiseren <p>*volgorde kan verschillen per case</p>
Strategiepartners: Welke partners zijn er nodig om het beoogde resultaat in de gekozen mate van concreetheid te bereiken?	<p>Verschillende partners op verschillende niveaus: stad, gebied, wijk, lokaal niveau</p> <ul style="list-style-type: none"> • Netbeheerder • Vastgoedeigenaren • Gemeente • Technische kennispartij • Gebiedsafhankelijk: energiecollectief
Strategische kennis: Welke kennis is nodig om het beoogde resultaat in de gekozen mate van concreetheid te bereiken?	<p>F: kennis over financiële aspecten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zicht krijgen op gebouw gevonden financiering en hoe deze in beweging te krijgen • Afstemming financiële plaatje, wie wannen wat? (v.b. wanneer moet ketel bewoner vervangen worden) • Lokale/regionale financiële stromen ontwikkelen – welke voordelen kunnen de bewoners krijgen?
	<p>I: kennis over informatie-aspecten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hebben we voldoende zicht/informatie over wat er nu werkelijk in woning aangepast moet worden? Wat is de impact?
	<p>L: kennis over juridische aspecten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hoe ziet het nu precies met de aansluitverplichting
	<p>M: kennis over management / coördinatie aspecten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gegeven: eerste wijk hoeft niet (onder) dezelfde voorwaarden getransformeerd te worden als de laatste wijk. Bij de eerste wijken zullen de voorwaarden (ontzorgen, garanties, compensatie) waarschijnlijk beter zijn



Procesplan van Aanpak - Vraaggericht(er) werken

Beoogd resultaat:	Boek met recepten voor experimenten 'warmte in de wijk'
Mate van concreetheid:	Wijken, bestaande bouw
Strategiestappen: Welke stappen moeten gezet worden om het beoogde resultaat in de gekozen mate van concreetheid te bereiken?	<p>AIDA stappen</p> <p>Awareness:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Initiatieven actief zoeken: eerste de (burger) initiatieven • Quickscan: situatie, stakeholders, transitievisie, haalbaarheid • Duurzaamheids informatie loket in een lokale winkel (evt. gekoppeld met leefbaarheid) • Inloopsprekuren (werkt bij HOOM) <p>Interest - ntb Desire - ntb Action - ntb</p> <p>*proces organisch over AIDA nodig. Per fase concrete concepten en financiering nodig. Awareness vooral gemeente, voor Initiative & Desire uit samenwerking (innovatiereis Kien)</p>
Strategiepartners: Welke partners zijn er nodig om het beoogde resultaat in de gekozen mate van concreetheid te bereiken?	<ul style="list-style-type: none"> • Buurtkracht (gefinancierd door Enexis) • Hoe kunnen partijen/partners beter samenwerken: wijkprocessen beter organiseren • Awareness: revolving fund • Voor Desire: (lokaal)bedrijfsleven
Strategische kennis: Welke kennis is nodig om het beoogde resultaat in de gekozen mate van concreetheid te bereiken?	<p>F: kennis over financiële aspecten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie betaalt de stappen A,I,D: Is vooral organisatie. Revolving fund: energiebelasting lokaal inzetbaar maken, is dit mogelijk? Lening mogelijk door energiebesparing in kaart te brengen en als 'onderpand' te gebruiken? (woonlasten discussie) • Lead time veel te lang: hoe ontzorgen? <p>I: kennis over informatie-aspecten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • KIEN: woningdossier (BIM) inventarisatie wat staat er in de gemeente en wat is er mogelijk dan? • Kennisuitwisseling <p>L: kennis over juridische aspecten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mag beoogde energiebesparing ingezet worden in de verstrekking van lening? Zie v.b. Reint/Groningen experimenteerruimte mogelijk mbt financiering? • Wordt handhaving energiebesparing bij bedrijven echt gedaan door lokale gemeentes? <p>M: kennis over management / coördinatie aspecten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wie neemt de regiefunctie in een wijkaanpak? Staat bij gemeente maar zakt in elkaar als zij dat zelf



moeten organiseren.

- Hoe brengen we de deling van ervaringen, kennis, successen, valkuilen? Vaak vergeten en wordt vaak geen geld voor beschikbaar gesteld.



Bijlage 1 – Strategieën na workshop 2

Strategie 1 – Renovatie Energie Service Company (RESCO)

Strategie (naam):	Renovatie Energie Service Company (RESCO)
Aan te pakken belemmering:	<ul style="list-style-type: none"> • Grote initiële investering en daarmee terugverdient termijn voor duurzame renovatie • Veel bewoner/ eigenaren niet in staat, en/of bereid om renovatie te betalen
Doelgroep(en):	Eigenaar/bewoners, zowel individueel als ook collectief, zoals een VvE.
Actoren: <ol style="list-style-type: none"> 1. Ondernemer als ESCO entiteit 2. Financier / geldverstrekker 3. Uitvoerende partijen (aannemer, installateur etc) 4. Bewoners 5. Overheid (lokaal, regionaal) 6. Ambassadeurs 	Actie: <ol style="list-style-type: none"> 1. Nemen van het initiatief en samenbrengen van de belangrijkste actoren. 2. Opzetten van revolving fund à la SVn 3. Ontwikkelen en afgeven van een prestatie garantie (standaardverbruik), alsmede totaal oplossing bieden, en onderhoud meenemen in aanbidding 4. Voelen van besparingsprikkel 5. Ondersteunen / inspireren voor een initiatief, pilot. Alsmede het wegnemen van een belangrijke belemmering, het risico, dus afdekken, garantstelling (tijdelijk) 6. Enthousiasmeren en verder uitrollen van het concept in de markt, met name bij bewoners onder de aandacht brengen.
Randvoorwaarden voor implementatie:	
<ul style="list-style-type: none"> • Garantstelling: wie neemt het ondernemersrisico voor de ESCO weg? Wat als de renovatie niet wordt terugbetaald? Wat als de eigenaar minder besparing overhoudt? • Vrijwilligheid: de belangrijkste driver zit in de vrijwilligheid van de bewoners/ eigenaren om al dan niet mee te doen. • Kwaliteitsborging van ESCO constructies (voorbeeldcontracten, garanties, ervaringen etc.) 	
Discussiepunten uit de paneldiscussie	
<ul style="list-style-type: none"> • RESCO is een goede oplossing voor groep bewoners voor wie energie zuinige renovatie veelal niet betaalbaar is. De RESCO betaalt de renovatie vooruit, en verdient zich terug in de energiewinst. • Voor de garantie van de energieprestatie bestaan klaarblijkelijk al vormen van verzekeringen, die daarvoor afgegeven kunnen worden (tegen een premie). • Financiering is een belangrijk aspect van wat de ESCO biedt, maar is in feite veel meer dan dat. Het speelt in ook op het wegnemen van een deel van complexiteit, het gedoe voor bewoners. Als voorbeeld wordt genoemd het concept van Deventer Woon. 	
Partijen die zich willen committeren aan de uitwerking van de strategie:	

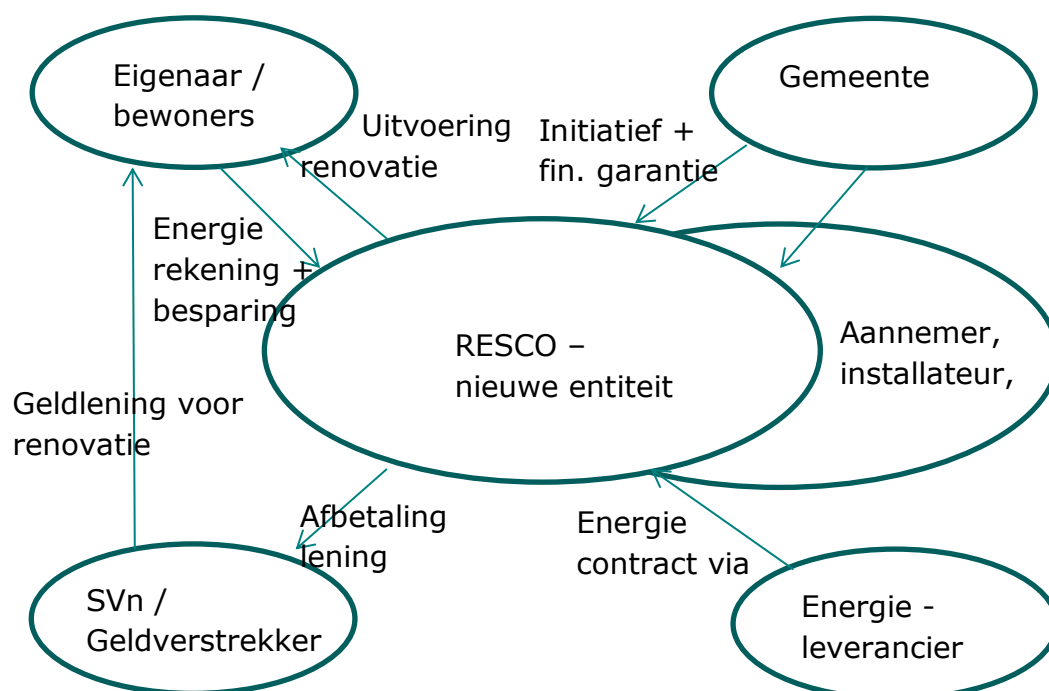


- Provincie Noord Brabant: oproep om als eerste provincie een echte pilot in woningbouw van de grond te krijgen.
- U-Thuis
- Gemeente Breda

De Renovatie Energie Service Company (RESCO) kan in verschillende vormen verschijnen.

- **Lease:** ESCO blijft eigenaar installatie-onderdelen, bewoner betaalt voor service (energie) en lease prijs.
- **Bouwer** (aannemer doet dienst als ESCO-aanbieder, betaalt de renovatie vooruit en verdient dit terug door de besparing op energiekosten. Dit kan ook in huur – koop overeenkomst.
- **Coöperatie**, waarbij een eigenaar/ bewoner lid wordt van de coöperatie die de renovatie uitvoert. Kan variëren van individuele tot grotere VVEs.

Onderstaande figuur schetst schematisch de opbouw van de RESCO:



Strategie 2 – Vraaggericht(er) werken

Niet de techniek laten leiden, maar collectieven van bewoners laten bepalen waar hun functionele behoeften liggen (besparing, comfort, waarde woning). Dat is de kern van de strategie vraaggericht werken. In deze strategie wordt voorgesteld om bewoners te benaderen volgens het principe van AIDA: Awareness, Interest, Desire, Action. Van informeren, via verleiden naar actie.

Strategie (naam):	Vraaggericht(er) werken
Aan te pakken belemmering:	<ul style="list-style-type: none"> Product centraal i.p.v. de functie / eindgebruiker Matchen van vraag en aanbod: de markt is diffuus, diversiteit in vraag, sprake van grootschalig (volume) t.o.v. kleinschalig (vraag)
Doelgroep(en):	Gebiedsgericht wijk/kern/buurt/straat
Actoren: <ol style="list-style-type: none"> Actoren in de duurzaamheidsketen Bewoners (koplopers/achterlopers) Intermediairs (HOOM, LEC, Adviseurs) Installateurs (branche organisaties) Aannemers Gemeente 	Actie: <ul style="list-style-type: none"> Voeren gezamenlijk AIDA proces uit: <ul style="list-style-type: none"> A- Awareness: Inventarisatie informatie wijk/woningen en bewoners. I- Interest: Informatie over verduurzamingsopties tijdens natuurlijke momenten, zoals verbouwing, herfinanciering, etc. D- Desire: Behoeft articulatatie bij bewoners door intermediairs A- Action: Ondernemers i.s.m. bewoners (koplopers) zetten de toon (samenhangende pakketaanbiedingen door afstemming van losse maatregelen) Gemeenten: regie rol voor begeleiden en ondersteunen om van A naar A te gaan vervolgens bijeen te brengen (verbinden). Rijk: % van de energiebelasting decentraliseren naar gemeenten.
Randvoorwaarden voor implementatie:	
<ul style="list-style-type: none"> De voorinvestering ligt bij de overheid. Door bijvoorbeeld (mede) betalen (of vooruitbetaling) van energiescans (door EPA adviseur), het aanbieden van de awareness bij bewoners, maar vervolgens ook informatie rondten te organiseren om voort te bouwen op deze scans. 	
Discussiepunten uit de paneldiscussie	
<ul style="list-style-type: none"> Stichting KIEN: klantreizen, waarbij actoren meegenomen worden door een keten van keuzes informatie geleverd wordt die past bij de keuzes van dat moment. KUUB/ HOOM of BLEEVE zijn koplopers met goede klantvolgsystemen, voor selectie natuurlijke momenten voor renovatie aanbiedingen. SER brengt in dat het belangrijk is om dit zo regionaal mogelijk te organiseren, bijv. door de vorming van Regionale allianties (vergelijkbaar met de VNG regio's) om initiatieven op dit vlak bij elkaar te brengen. Daarnaast is kwalitatieve monitoring in duurzame renovatie projecten van belang. 	



Partijen die zich willen committeren aan de uitwerking van de strategie:

- Stichting Kien
- HOOM
- ...



Strategie 3 – Warmte van de Wijk

Stadsvernieuwing door stadsverwarming. Actueel in menig wijk of gemeente is de discussie over de vervanging van het lokale gasnet. Dit kan gezien worden als een 'window of opportunity', een natuurlijk moment om met de bewoners, de actoren in het veld, de discussie aan te gaan over welke alternatieven voorhanden zijn. Hierover gaat de strategie "Warmte van de Wijk".

Strategie (naam):	Warmte van de Wijk
Aan te pakken belemmering:	<ul style="list-style-type: none"> • Sense of Urgency bewoners is laag: huidige beleid is gericht op informeren en enthousiasmeren, maar geen wettelijke verplichting/belasting. • De adviezen richting bewoners zijn (te) technisch georiënteerd.
Doelgroep(en):	Bewoners via een gebiedsgerichte aanpak per wijk/kern/buurt/straat.
Actoren(groepen): <ol style="list-style-type: none"> 1. Bewoners 2. Buurt- e/o energielcollectieven. 3. Gemeenten 4. Net- en infrastructuurbeheerder 5. Energieleveranciers 6. Provincies 7. Rijk: Ministerie van BZK, Ministerie van EZ 	Actie: <ol style="list-style-type: none"> 1. Stadsgesprek / Energiedialoog: Het infrastructuur- vervangingsvraagstuk moet voorgelegd worden de bewoners en gebruikers van de wijk: hoe ziet de verwarming van de stad er in de toekomst uit? Dit gesprek kan als aanjager gebruikt worden voor het agenderen energiebesparingsmaatregelen bij bewoners. <ol style="list-style-type: none"> a. Gemeente e/of energielcollectief dient initiatief te nemen om Stadsgesprek met bewoners te voeren en hen mee te nemen in de discussie. b. Ministerie van EZ: de Energiedialoog gebruiken om het gesprek over het vervangingsvraagstuk te agenderen 2. Gemeenten, netbeheerders, provincies en rijk moeten gezamenlijk de vraag oppakken: hoe willen we dit organiseren? Wie heeft/neemt de verantwoordelijkheid voor de transitie? Wie regisseert deze transitie? 3. Gezamenlijk afstemmen van energieplannen: schets maken van een warmtekaart. Een <i>ruimtelijke energie-ordening</i> die georganiseerd is via de Omgevingsvisie/-wet.
Randvoorwaarden voor implementatie:	
<ul style="list-style-type: none"> • (Rijks)Overheid moet (meer) ruimte bieden om experimenten aan te gaan. Bijvoorbeeld te opereren buiten de wettelijke aansluitplicht. • Rekeningen houden met de toekomstobuustheid van de oplossingen. Bv. bij de overgang naar all-electric of warmtenet, waar komt deze energie dan vandaan? Is deze energie 'groen' ? • Wijkbedrijven zouden rol moeten krijgen in de vervangingsopgave en daarmee lokale economie en kennisontwikkeling stimuleren. 	



Discussiepunten uit de paneldiscussie

- Panel geeft verder voor deze strategie mee om lessen te trekken uit de stadsvernieuwing, de jaren 70 en 80.
- Gemeente Houten is men bezig een agenda op te stellen die deze transitie vorm te geven (uitfaseren van gasnet).
- Gemeente Utrecht is bezig met netbeheerder en woningbouwcorporatie om pilotwijken aan te selecteren voor zo'n traject.

Partijen die zich willen committeren aan de uitwerking van de strategie:

- Ministerie van Binnenlandse Zaken
- Rijkswaterstaat / VNG
- Energie-U
- Gemeente Utrecht (vanuit pilots 'gasloze wijk'?)



