



Title	Sustainable redevelopment at the neighbourhood level and the role of various actors: Drawing lessons from local energy initiatives
Kind of publication	Appendix for master thesis
Author	Harjen Vrijs
Student number	S2518252
Study program	MSc Environmental & Infrastructure Planning Faculty of Spatial Science
Supervisors	Ferry van Kann Michelle Vanderschuren
Version	Final
Place	Groningen
Date	26 February 2018

Appendix 1

All interviews have been conducted in Dutch, the quotes in the thesis have been directly translated. Moreover, the explanation is also in Dutch since the interviews were sent in Dutch to the respondents. To keep the anonymity of interviewees, these have been put in logical order from provinces onward in order to be different from the order in chapter four, hence creating the best security of anonymity of the interviews.

Transcript interview Pa

De vragen gesteld door mij beginnen met "Ik:"

De antwoorden van de respondent beginnen met "C:"

De zinnen die beginnen met "H:" zijn van een collega die voorbij loopt

Ik: ik ben wel geïnteresseerd in de energie expeditie. Het grote probleem speelt rond bestaande bouw, nieuwbouw is wel hip, fris.

C: Ook die is lastig hoor.

Ik: Die is ook lastig, maar hier zie je wel meer ontwikkelingen dan in de bestaande bouw en het grote nadeel van bestaande bouw is, dat er, nou ja in 2050 willen we energie neutraal zijn.

C: Wij 2040 met de expeditie.

Ik: Ja maar 2050 is voor heel Nederland, als je dat even pakt heb je iets van 6.5 miljoen woningen die nog gedaan moeten worden.

C: Ja, dan kun je uitrekenen hoeveel per dag en dan schrikt iedereen.

Ik: Inderdaad, dit zijn 200.000 per jaar. En als je dan kijkt wat er gebeurt dan redden we dat niet. En als je hier nog langer mee wacht dan stapelt dat zich op. En je hebt maar een beperkt aantal personen die deze bouw kunnen doen.

C: Zal ik je eerst even iets over de expeditie vertellen? De expeditie is op een bepaalde manier georganiseerd, namelijk volgens een netwerk principe. Ik geloof niet dat wij het als overheid alleen kunnen, we hebben vooral de buitenwereld nodig. Het doel van de transitie is vooral een versnelling aanbrengen in datgene wat er gebeurt. Dus als er barrières of hobbels zijn ga ik kijken hoe ik deze weg kan nemen.

Ik: De overheid heeft dus een faciliterende rol ?

C: Ja, faciliterend maar aan de andere kant naar andere overheden en andere grote partijen ook stimulerend. Want ik wil ook vooral andere partijen stimuleren om dingen te doen. Verder noemen ze mij ook wel een inspirator, ik vind het leuk om mensen warm te maken voor een onderwerp. Om even terug te komen op die netwerkorganisatie. Ik ben hier nu een goed jaar mee bezig. Eerst begonnen om te kijken, voelen partijen 'buiten' iets voor zo'n expeditie om in 2040 energieneutraal te worden. Nou dat was trekken en moeizaam. Vorig jaar hebben een aantal partijen gezegd, oké wij gaan het wel aan. Dus toen hebben we partijen gevonden om mee te doen. Toen heb ik bedacht, hoe ga ik die nou betrekken bij de expeditie. Ik zou jou straks een plaatje sturen hoe we dat georganiseerd hebben. We werken eigenlijk met versnellingssteams.

Ik: Ja 6.

C: Oh je hebt al wat onderzoek gedaan. We hebben dus die versnellingsteams, dat zijn eigenlijk groepen, soortgelijke groepen die binnen hun groep gaan kijken van nou. Hoe kunnen wij een versnelling aanbrengen. Particulieren maar ook bij bedrijven. Daarnaast hebben we specifieke kennistafels die we organiseren waarbij verschillende partijen nodig zijn om problemen op te lossen. Ik kan bijvoorbeeld een voorbeeld geven over de nieuwbouw. Bij nieuwbouw heb je bijvoorbeeld overheden nodig, de gemeente geeft de grond uit, de particulieren nodig die gaan bouwen en je hebt bedrijven nodig want die moeten bouwen. Dus dan brengen we die partijen bij elkaar en kijken we hoe we dat gaan oplossen. Mijn rol is het zaaltje huren, koffie bestellen en een expert vragen om het gesprek op gang brengen. En natuurlijk wel iets meer, dit is de versimpelde versie. Goed voorbeeld zijn de prestatieafspraken, kom ik meteen al op bestaande bouw. Prestatieafspraken worden jaarlijks gemaakt tussen de gemeente, de woningbouwcorporaties en de huurdersvereniging. Tot een jaar was het zo dat een gemeente maakte met drie woningbouwcorporaties en huurdersverenigingen afspraken. Dezelfde woningbouwcorporatie moest zo met elke gemeente individueel afspraken maken. Dus elke gemeente en woningbouwcorporatie had met 4 of 5 andere gemeentes en corporaties afspraken. Wat wij gedaan hebben, en dat gaat dus vooral om bestaande bouw. Want ik denk de klap die we moeten maken in bestaande bouw wordt voor 80% door woningbouwcoöperaties gemaakt. En niet door de particulieren.

Ik: Inderdaad huur lukt over het algemeen wel.

C: Ja dat is nu degene die meters moeten maken, wat wij nou gedaan hebben is die drie partijen voor heel Drenthe bij elkaar brengen. Alle gemeentes, woningcorporaties en alle huurdersverenigingen. We hebben een ontbijt sessie met spreker geregeld en gekeken naar alle gemaakte afspraken. Hierover hebben wij een discussie gehad en daar zijn de 10 meest efficiënte en effectieve afspraken uit gekomen. Deze hebben wij op een placemat gezet en gedeeld zodat alle partijen van deze afspraken gebruik kunnen maken.

Ik: Dus eigenlijk een aantal centrale afspraken waardoor iedereen weet waar die aan toe is en wat hij of zij moet doen.

C: Ja, precies. Nieuwbouw wordt bing en tegenwoordig mag je nog steeds een niet duurzame woning bouwen. Politiek is dat gewoon nog niet geregeld. Hiervoor kijkt een Drenttalent naar het beleid van alle gemeentes voor nieuwbouw. Wij kijken naar mogelijkheden om ervoor te zorgen dat alle nieuwbouw die geplaatst wordt al energie neutraal is. Wij regelen hiervoor een netwerk dag met alle partijen om te kijken wat we moeten doen. De uitkomst kan bijvoorbeeld een goede folder zijn, dat iedereen die nieuwbouw pleegt een dergelijke folder krijgt. Maar het kan ook zijn dat we via het Drents energieloket een informatie avond wanneer ergens in een wijk nieuwbouw plaats vindt. Hier kan dan een bouwbedrijf, financierder en bijvoorbeeld een architect aan mee doen om die mensen te helpen. Het kan ook zijn dat we mensen die nieuw willen bouwen gratis van energieadvies voorzien. Of we geven ze een bepaalde kavelkorting als ze energiezuinig gaan bouwen.

Ik: Dit is dus individueel, kleinschalig.

C: Ja dat is kleinschalig. Waar wij nu mee bezig zijn is hoe we dit kunnen opschalen. Ik heb hiervoor drie strategieën, BMI, bewustwording, meters maken en innovatie. Ik wil eigenlijk alleen meters maken maar om dat te doen zijn bewustwording en innovatie nodig. Waar we nu mee bezig zijn is de wijkaanpak.

Ik: Die vind ik inderdaad interessant.

C: Daar gaan wij dus nu mee bezig om te kijken hoe we dat gaan doen. Volgend jaar wil ik gewoon vijf wijken aanpakken in Drenthe, dat gaan we gewoon doen.

Ik: Wat zijn daar nou voor een dergelijke wijkaanpak essentiële partijen of factoren om dit succesvol te laten verlopen ?

C: Ik doe nog een stap terug, want ik ga eerst kijken naar welke wijken ik moet aanpakken. Dure woningen, goedkopen woningen, hoge or lage energie rekening of een goed sociaal netwerk of juist niet. Dus de eerste stap is deze keuze. We zijn nu allemaal kaarten aan het maken met verschillende kaartalen en verschillende thema's over elkaar heen. En in samenspraak met verschillende partijen kijken we naar de beste wijken om te beginnen om te kijken waar we de meeste kansen hebben. Dit doen we theoretisch maar ok praktisch op basis van de gegevens van de gemeentes. Want sociale activiteit is belangrijk bij dit soort dingen. Een van de partijen is ook de Hanze hogeschool. Zij maken 10.000 Drentse gezinnen energiebewust met onder andere een stekkeractie. Het bewustwordingsproces is hiervoor de eerste stap. We doen hiervoor twee pilots, één met bewustwordingsproces en een zonder. Ik weet namelijk niet of bewustwording nodig is, wetenschappers zeggen van wel maar ik wil het zelf zien en proberen. Dus in een wijk gaan we met de energiewacht gewoon aanbellen met duurzaamheidsmaatregelen. En in een andere wijk gaat eerst twee maanden aan bewustwording gedaan worden en wordt daarna aangebeld. Wij gaan kijken wat het verschil is en kijken of bewustwording essentieel is. Aantonen of het noodzakelijk is, is hierin het doel. Het volgende is dat we kijken hoe we bewoners en bedrijven met elkaar in verbinding krijgen. We proberen dat via de wijkaanpak te doen omdat wij denken dat we hiermee echt meters kunnen maken.

Ik: In verband met de grotere schaal van de wijkaanpak.

C: Ja, individueel hebben we het ook maar daar kom ik straks nog op.

Ik: Voor mij is de wijkaanpak het meest interessant aangezien dit om grote schaal gaat en niet om een individueel proces wat een bewoner zelf moet afwegen. En ik kijk voornamelijk naar hoe het op grote schaal aangepakt kan worden. Bijvoorbeeld het verschil tussen huur, waar een partij de gesprekspartner is of allerlei mensen met koopwoningen.

C: Dat is waar wij nu mee aan de gang zijn. Ik kan hiervoor wel wat problemen rondom deze aanpak noemen maar ik wil het ook in de praktijk ervaren. Veel gehoord is natuurlijk de onbekendheid voor mensen, dat ze niet weten, hoe ga ik zoiets nou aanpakken. En ook een hoop geregeld zoals offertes aanvragen. Dat vinden ze een heel gedoe, dus ontzorgen is heel belangrijk.

Ik: dat is eigenlijk hoe het systeem werkt, dat vinden mensen lastig.

C: Ja.

[Telefoongesprek]

C: Belangrijk voor mensen is dus het gedoe er omheen. Hoe regel ik dit nou, hoe moet ik subsidie aanvragen. Dit geldt trouwens voor individuele particulieren als ook grootschalig. Het voordeel van grootschalig is dat je dit kan organiseren voor mensen. Hetgeen waar ik naar op zoek ben dat is dat je er een 'iets' tussen creëert tussen de bewoners en het bedrijfsleven. Dat moet de provincie niet per se doen. Ik denk wel dat wij een rol kunnen spelen in het aanstellen van een dergelijk persoon. Het moet namelijk een persoon zijn die onpartijdig is en bij beide partijen vertrouwen geniet. Het zou mogelijk het Drents energieloket kunnen zijn of zo'n buurtkracht team. Er moet een tussenpartij komen.

Ik: Het probleem van grootschalig is echter dat iedereen een eigen huis en dus eigen entiteit is, hoe zou jij deze samen brengen om ze als een partij te kunnen behandelen, bijvoorbeeld met de energiecoöperaties. Zou dit een goed model kunne zijn ?

C: Misschien is de energie coöperatie wel een opstapje, er zijn natuurlijk ook een heleboel gebieden waar nog niet zo'n energie coöperatie is. Maar zo'n energie coöperatie zou daar wel een heel belangrijke rol in kunnen spelen. Maar dit komt later terug, hoe je energie neutraal van woningen kan aanpakken, per woning of per gebied, dat is natuurlijk een hele andere aanpak.

Ik: Dan is het belangrijk hoe je energieneutraal of duurzaam definieert, dit is ook iet wat mij is opgevallen, het debat rond duurzaam is erg vaag. Iedereen heeft er een gevoel bij maar definieert het niet strak. Hoe zou jij duurzaam dan definiëren ?

C: Voor mij is duurzaam, of het doel van deze expeditie is om in 2020 dat het gemiddelde gezin in Drenthe 14% minder fossiele brandstof verbruikt. Dat gaat om grijze elektra en gas. Hoe dat gebeurt is voor mij minder interessant. Zolang de doelstelling maar wordt gehaald.

Ik: Gasloos is ook een veelgehoorde term die de regering heeft genoemd. Drenthe ziet echter wat in biogas, dan is deze leiding mogelijk nog wel nuttig. Hoe zie jij deze term gasloos.

C: Dat is voor mij wel interessant. Want wat is nou gasloos, biogas is voor mij wat anders als gewoon gas. Ik vind gas is fossiele brandstof en biogas niet, dus voor mij is gasloos niet zo interessant, fossiele brandstof is meer die trigger, al is dat niet zo gebruikelijk.

Ik: Inderdaad, want gasloos is volgens mij in principe een loze kreet als je daarmee biogas uitsluit. Dan is het zonde om de gasleidingen die er al liggen niet te gebruiken.

C: Ja dat klopt, voor mij is het ook niet zo appeltje eitje alle gasleidingen weg. Want je kunt ook met waterstofgas dingen gaan doen daar kun je de leidingen ook voor gebruiken. Dus over dat soort dingen moeten we goed over nadenken maar dat weten we nu allemaal nog niet.

Ik: Dat is waar energiekansen ook op inspeelt en daarom is dit voor mij ook een interessante case. Omdat mijn definitie er ook van uit gaat dat je per gebied geen reel fossiele emissie meer zou moeten hebben.

C: Daar gaat het om, dat is de essentie.

Ik: En niet of het nou met zonnepanelen of biogas is, dat is een middel om het doel te bereiken.

C: Het gaat er om dat we minder fossiele brandstoffen gaan gebruiken en dat is de kern. Nog terugkomend op de problemen in de wijk. Een hele belangrijke hierin is, hoe kun je mensen binden, ik denk dat het belangrijk is dat je daar veel tijd en energie in steekt en ook aandacht voor hebt. En dat vraagt andere kwaliteiten van iemand dan alleen heel veel verstand van warmtepompen en dat soort zaken. Dan heb je iemand nodig die ook contact weet te leggen tussen de mensen.

Ik: Is dat dan juist goed wanneer dat iemand van binnen die wijk of buurt is ?

C: Ja dat kan, dat zou eigenlijk ideaal zijn.

Ik: Een trekker?

C: Ja een trekker, mensen uit het gebied zelf.

Ik: En zou je dat dan een essentiële succesfactor willen noemen ?

C: Ja, ik denk het wel, ik denk dat dit de spin tussen de bewoners en bedrijven zou kunne zijn. Die moet van beide kanten vertrouwen hebben en die moet mensen weten te binden. Wat ook belangrijk is, is dat je kijkt naar waar de uniformiteit zit in die woningen, daar moet je ook op selecteren. Dat je binnen een gebied bijvoorbeeld twee of drie standaardwoningen hebt en dat je bij wijze van spreken mensen kan laten zien welke maatregelen ze zouden kunnen nemen. Ideaal zou zijn als er bijvoorbeeld een woning te koop staat, knap die helemaal op en laat alle mogelijkheden zien in de praktijk als voorbeeld, dat vind ik heel belangrijk. Het kan ook zo zijn dat mensen die in die wijk wonen al veel gedaan hebben. Ik ben voorstander van die duurzame huizenroute, dat heb ik ook een impuls gegeven voor heel Drenthe. We stonden onderaan met het aantal woningen wat mee deed per honderdduizend inwoners, we staan inmiddels op de derde plek. Volgend jaar staan we eerste, daar ga ik voor.

Ik: Ik zag dat van 2011 tot 2013 14.000 woningen zijn opgeknapt, in principe zou dat voor Drenthe om de doelstelling te halen niet genoeg zijn.

C: Dat is inderdaad veel, jij zal ook weten hoe een transitie curve verloopt. Eerst vlak en na een tijdje als het goed gaat schuin omhoog en het laatste zal ook lastig zijn. Ik ben hier nu een jaar mee bezig, ik verwacht dat we vlak na 2020 de meters gaan maken om flink gas te kunnen geven. In het begin is het lastig, dan wat makkelijker en op het eind word het lastiger door lastigere woningen, monumentale panden.

Ik: Dat is dus het belang van een mix van energetische kwaliteiten. Dan is biogas misschien wel een hele goede oplossing.

C: Ja en dergelijke dingen zal je goed moeten afwegen. Maar terugkomend op voorbeelden die belangrijk zijn en ook te partij die ertussen staat is heel belangrijk, vooral het vertrouwen bij de bewoners en de bedrijven, hij moet goed kunnen ontzorgen. Dat betekent niet dat de tussenpersoon praat met allerlei bedrijven om bijvoorbeeld één offerte te maken voor 15 onderdelen en dan kunnen mensen volgens het cafetaria model bepalen wat het beste past in hun situatie. Tevens maakt dergelijke opschaling dat het goedkoper mogelijk is, wat ook belangrijk is. Ook goede financieringsmogelijkheden zijn belangrijk. Een Drentse energiebespaarlening kan hierbij helpen, de Drentse is nog voordeliger qua rente dan de algemene. Omdat wij dachten, we moeten gewoon veel geld uit den Haag halen. Maar dat verschilt dus ook weer heel erg per gemeente per wijk. Vanmorgen ben ik in Westerveld geweest, daar is geen gebruik gemaakt van lenigen, mensen betalen alles zelf. Er zit voldoende geld, dat is het probleem niet. Deze behoefte verschilt dus heel erg van gebied tot gebied. Ik denk dus dat voorbeelden belangrijk zijn, we moeten naar de mensen toe. Ik geloof in storytelling, daar zijn we nu vooral mee bezig om dat allemaal een beetje te professionaliseren. Daar proberen we ook het Drents energieloket voor in te zetten dat die dat soort dingen gaat doen. Want ik heb wel het idee dat wij als overheid, zie ik niet als provincie niet dat wij als provincie met burgers gaan praten en dingen doen, daar zit wat tussen. Dat zijn de bedrijven, de gemeentes, de woningbouwcorporaties dus wij hebben vooral te maken met die partijen, die zitten ook in de expeditie en die moten het werk doen. Daarnaast is het heel belangrijk dat je naar de mensen toe gaat, daarvoor hebben we nu het Drents energieloket in assen voor heel Drenthe. Mijn beeld zou verder zijn dat we elke maand in een gemeente moeten zitten. Dat wanneer mensen vragen hebben ze daar geholpen kunnen worden. Ik zou een bus kopen en dat we deze bus in een gemeente neer zetten, daar zijn we nu over aan het nadenken. Of dat het energieloket op het gemeentehuis zit, dus laagdrempelig is erg belangrijk. Wat ook belangrijk voor mensen is overzicht

hoe je het kan doen, welke stappen je moet nemen. Zonnepanelen en isoleren zijn bekende en makkelijke toepassingen, de volgende stappen worden steeds moeilijker en duurder. Dan is het heel mooi als er een goed plan is zodat mensen in stappen naar energieneutraal worden geholpen. Binnen het Drents energieloket zijn we bezig met het ontwikkelen van een eigen dossier opbouw zodat de stappen bekend worden binnen dat dossier. Dit kan bijvoorbeeld lage temperatuurverwarming zijn en die stappen helpt mensen omdat veel mensen moeilijk inzicht hebben in hoe ze van de huidige staat van het huis tot energieneutraal komen. Dat zicht is er bij mensen niet, daar werken we nu aan.

Ik: Dus eigenlijk informatie

C: Ja, informatie en kennis is belangrijk. Maar ook communicatie, hoe brengen we het aan de man. Want ja klimaat dat is allemaal ver weg, lange termijn, dat boeit mensen niet.

Ik: Vaag.

C: Ja vaag. Het is nou de vraag, moet je dat met kosten doen, dat je zegt je moet het doen want het is financieel aantrekkelijk. Dat is voor de meeste mensen de belangrijkste trigger. Terwijl je eigenlijk naar iets anders toe moet, meer naar het gevoel van erbij willen horen. Als iedereen zonnepanelen in mijn straat heeft, al zijn ze hartstikke duur, dan wil ik ook zonnepanelen, al kan het financieel helemaal niet uit. Alleen omdat de rest het heeft wil ik het ook hebben.

Ik: Peer pressure, of hoe je het wilt noemen.

C: Ja, daar zijn we nu mee aan het kijken met een extern bureau, wat is nou de trigger voor mensen. Terwijl, hier in het gebouw en overal hoor je dat het alleen maar gaat om geld. Dat weet ik niet of dat zo is, nu is het wel heel belangrijk. Maar we kunnen nu bijvoorbeeld het verhaal vertellen dat zonnepanelen binnen zes jaar terugverdiend kunnen worden. Maar dat komt ook omdat de rente laag is dus over een week kan alles anders zijn en kunnen we dat verhaal mogelijk niet meer vertellen. Dan moeten we een ander verhaal hebben, dat is voor ons zoeken hoe kunnen we mensen verleiden.

Ik: Niet per se met een subsidie, maar ook op andere manieren

C: Nou een subsidie kan marktverstoring werken, marktpartijen zijn daar niet blij mee. Dus dat is voor ons zoeken wat andere triggers kunnen zijn. Volgens mij komt het neer op een paar dingen, financiën, informatie en gedoe. Volgens mij zijn dit de belangrijkste punten. Wij zijn hier op het focussen om dat weg te nemen.

Ik: Is het misschien ook het systeem, of het juridisch systeem, dat bepaalde dingen nog niet handig zijn door bepaalde regels? Zoals het verschil tussen energieproducent en consument.

C: Je hebt bijvoorbeeld de salderingsregeling, maar die kan er natuurlijk af gaan. Verder is dat natuurlijk nu het geval maar wanneer we naar andere systemen zoals warmtepompen zoals warmtepompen gaan dan is dat gauw weg natuurlijk. Dan is er heel veel elektra nodig. [H komt langs] Het komt neer op marketing

C: Maar kennis is ook heel belangrijk, want het gaat niet alleen om kennis bij bewoners, het gaat ook om kennis bij bedrijven en financierders, want die hebben die kennis en ervaring ook niet. Heel veel banken weten niet eens dat je 106% hypotheek kan krijgen als je een energie neutrale woning gaat bouwen. Dit is wetgeving maar dat is nog niet bekend bij banken of past niet binnen het beleid. Hetzelfde geldt voor bedrijven, die hebben ook nog allemaal niet de kennis.

H: Een warmtepomp moet je nog niet aan beginnen, dat is nog lang niet uitontwikkeld.

C: Dat kan bijvoorbeeld ook komen omdat zij nog veel ketels moeten verkopen. En wij zijn daarom juist op zoek naar koplopers die wel het goede verhaal vertellen.

H: Verder denken bedrijven vooral aan vandaag, morgen en de begroting van dit jaar.

C: Geen toekomstvisie

Ik: Denken bedrijven ook in vorm van concurrentie, als zij het niet doen dan doe ik het ook niet. Zo kom je toch nooit uit die spiraal.

C: Nee, daarom is het ook belangrijk als provincie dat wij een kort lijntje hebben met de bedrijven en de koepelorganisaties. Want die zijn nu bezig hoe ze dat kunnen organiseren. Bijvoorbeeld dat bedrijven elkaar gaan trainen op het gebied van ontwikkelingen zoals warmtepompen. Er zijn koplopers die verder zijn dan andere partijen, wij moeten die partijen stimuleren om die kennis te delen met andere partijen. Dan heb je echter weer te maken met concurrentie. Daarom is het ook een expeditie, wij proberen, maken fouten en leren door te doen. We doen dus enerzijds pilots en we willen met een bus langs een aantal wijken waar het gelukt is en waar het mislukt is, wat de succes en faal factoren zijn.

Ik: Ik ben daar ook benieuwd naar, in het magazine staan natuurlijk alleen de positieve cases. Zijn er ook projecten waar het geprobeerd is maar waar het niet gelukt is? En wat zijn dan de factoren waardoor het niet lukt.

C: Ja die zijn er. Het mooiste voorbeeld vind ik het verhaal van de makelaars. Dit project houdt in dat wanneer iemand een woning koopt, hij niet alleen kijkt naar klein onderhoud, maar dit mutatie moment aangrijpen kan om verduurzamingsmaatregelen toe te passen.

Ik: Aangrijpen van het window of opportunity

C: Juist, dat idee is de basis. Het idee is dat iedereen op zo'n moment met een makelaar praat, dus als wij zorgen dat de makelaar de goede voorlichting geeft kan dat helpen. De makelaar krijgt van ons bonnen, en deze konden ze uitdelen aan kopers, de kopers konden met deze bonnen van 500 euro een advies laten maken over hun woning. Dat is in principe een cadeautje, ze hoeven alleen de bonnen uit te reiken. Toch lukt dit niet, ze denken er niet aan, ze vergeten het. Verder hebben we een folder gemaakt met uitleg want zo'n bon met uitgedeeld worden voor ze de woning kopen want dan kunnen mensen een hogere hypotheek aanvragen. We hebben daarom een heel advies hiervoor gemaakt. Verder komt in het advies voor de koper financieel advies zoals, wanneer u de woning koopt en u doet niks, dan is uw hypotheek 10.000 euro, maar u energielasten zijn ook zo hoog, totaal een x bedrag woonlasten per maand. Als u in plaats van 100.000 euro 106.000 leent kunt u deze investeringen doen. Dan heeft u een iets hogere hypotheek, maar uw maandlasten of woonlasten kunnen naar beneden gaan. Dit gaat echter moeizaam, daarom gaan we opnieuw in gesprek met makelaars. Ik denk dat het gemakzucht is.

Ik: Is het ook een gesprek aan kennis bij de makelaars?

C: Ja ook dat is ook een probleem. We zijn nu daarom ook makelaars aan het opleiden en helpen in het bewust worden. Die makelaars hebben we echter hard nodig. Want we zijn nu bezig met de VvE Ellen waar we een speciale financieringsvorm voor hebben bedacht.

Ik: Dit betekend toch dat alle bewoners samen een lening aangaan en niet individueel waardoor het goedkoper wordt ?

C: Nou niet goedkoper, het is vooral belangrijk dat de last niet ligt bij de bewoner maar bij de vve. Het idee hierachter is dat niet alle 20 bewoners in een complex individueel geld hoeven te lenen. Dat gaat namelijk vaak niet lukken.

Ik: Iedereen moet zelf de keuze maken wat een complexe boom van beslissingen oplevert.

C: Ja, klopt. Maar bij een appartecomplex is de buitenschil niet van de bewoners maar van de VvE, wat wij hebben gedaan is dat de vve geld gaat lenen bij een bank. Dit kan normaal niet want daarvoor is een onderpand nodig en dat hebben ze niet, nu staan wij als provincie borg voor de vve. De mensen betalen meer service kosten, maar geen energierekening. Ga jij volgende week je woning verkopen heb je geen problemen met hypotheek want de last zit op het object. Dit heet object gebonden financiering. Dit is denk ik waar het mogelijk naartoe gaat. Dit gaat nog wel een paar jaar duren. Maar we zijn hiervoor aan het lobbyen bij den Haag en binnenkort misschien bij Europa. Wij staan voor de vve Ellen garant voor een bedrag van 1.2 miljoen, dat is een appartement. Dat schiet niet op want er staan 11.000 in Nederland die gedaan moeten worden.

Ik: Het zou volgens het magazine een voorbeeld voor heel Nederland kunnen worden.

C: Dat moet het ook zijn.

Ik: in hoeverre is dat ook echt haalbaar als het nu al 1.2 miljoen kost per appartement.

C: Nou met boerenverstand zeg ik, dit gaat lukken. De garantie die wij geven is namelijk dat de vve zijn geld kan betalen aan die bank. Er wonen 20 mensen in dat appartement en de vve krijgt zijn geld door elke maand de service kosten van alle bewoners te ontvangen. Je kan onderzoek laten doen hoeveel mensen betalen de service kosten niet, dat is een relatief klein percentage. Wanneer ze na een jaar nog niet betaald hebben, dan worden ze eruit gezet. Maar dit zijn maar een klein aantal die niet kunnen betalen dus dit gaat om een klein bedrag per maand. De VvE die spaart echter, voor bijvoorbeeld onderhoud et cetera. Dus op het moment dat iemand niet betaald moet die vve dus gewoon 200 euro extra betalen uit die grote pot. Dus de kans dat de vve zijn rekening bij de bank niet kan betalen is praktisch 0. Dus wij moeten nu bij de bank nog garant staan voor het volledige bedrag. Maar als ik er nou twee heb, dan wordt de kans dat ze allebei niet kunnen betalen alleen nog maar kleiner. Als ik er vijf heb nog kleiner, dus op het moment dat ik duizend appartementen heb is de kans dat iemand niet kan betalen nog veel kleiner. Dus hoef ik nog maar voor een fractie garant te staan. En ik kan zelfs borg krijgen om garant te staan, dus bijvoorbeeld om te zeggen ik sta garant maar wil wel 15 euro borg van iedereen. Op een gegeven moment heb ik dan een pot van een paar miljoen. Ik vergelijk het altijd met iemand die een boerderij heeft gebouwd, die kan afbranden. Als ik dan een verzekering wil afsluiten voor het geval die af brandt dan kijkt die naar de waarde, die is bijvoorbeeld 1.2 miljoen waard. Dan wil de verzekeraar dat je ergens 1.2 miljoen reserve hebt staan. Bij de tweede werd het minder. Tegenwoordig hebben we allemaal een brand verzekering en we betalen allemaal een paar euro. Met de appartementen kan het net zo gaan. Eerst staan we nu als provincie garant. Ik hoop dat we ooit landelijk als overheid garant kunnen staan. En uiteindelijk is bekend dat bedrijfsleven of een partij als Nationale Nederlanden inziet dat het een goed business model zou kunnen zijn. Dat ze aan iedereen een tientje vragen en borg voor heel Nederland staan. Nu gaat het alleen over de appartementen. Ik durf nog een stap te maken en ga de wijk in, als die wijk nou een coöperatie gaat vormen, dan kunnen zij ook geld lenen.

Ik: want dan wordt het een enkele partij, nu zijn het allemaal individuele mensen. Zou een dergelijke constructie

goed zijn ?

C: Ik denk dat dat nog lastig wordt om dat voor elkaar te krijgen.

Ik: Energiecoöperaties komen van de grond, zou dit een basis kunnen zijn

C: Dat is echter anders dan geld lenen bij een bank, dat is vaak lastiger. Een bank wil gewoon garanties.

Ik: Zolang het maar niet om geld gaat is alles wel te doen.

C: Ja. Wat wij bij energiecoöperaties ook doen, of wat we nu gedaan hebben zoals energieKansen. Die proberen wij ook te helpen. Wat het probleem vaak is, is de opstart fase is een projectplan maken, hoe ga ik dat nou doen. Dat kwam uit een van die versnellingssteams, wij hebben nu een subsidie potje gemaakt.

Ik: Dus het opstartten is de rol van deze expeditie.

C: Ja, dat hebben we nu gedaan. We hebben een potje van 3 ton, en elk initiatief kan maximaal 10.000 euro subsidie krijgen voor het opstartten. En we hebben een energiewerkplaats opgestart, de energiewerkplaats bestaat uit vijf partijen. Buurkracht, de Drentse kei, samen energieneutraal, natuur en milieu federatie en de Hanze hogeschool. En deze vormen de energiewerkplaats, elk initiatief kan via het energieloket bij de energiewerkplaats terecht, die helpen met het maken van een projectplan. Van ons is er wat geld beschikbaar om een zaaltje en wat koffie te regelen, maar ook een adviseur is mogelijk.

Ik: Dus de rol van de energie expeditie is echt opstartten.

C: Nou ik wist niet dat dat mijn rol was, ik keek om me heen en vroeg hebben jullie een probleem? Zij hebben dit als probleem aangekaart en mijn rol is problemen wegnemend dus heb ik het probleem weggenomen.

Ik: Voornamelijk problemen met kaders en regels die er zijn

C: Ja en ook vooral gewoon met problemen als wie moet ik nou bellen, welke organisatie moet ik hebben.

Ik: het creëren van een netwerk overzicht ?

C: Ja, en die zijn nu dus samen gekomen in een. Ik denk ook dat het Drents energieloket op een sleutelpositie zit. Elke Drent moet straks weten dat ze met vragen over energie bij het Drents energieloket terecht kunnen. Of ik nou individu, groep of bedrijf ben. En ook dat achter het loket de energiewerkplaats zit. Dat is nu nog onbekend, ze zijn ook nog maar twee dagdelen open, maar dat moet volgens mij vijf dagen per week open zijn en dat mensen geholpen worden. Dit soort verbeteringen houd ik mij ook mee bezig. Ze zijn nu ook bezig met een nieuwe website, waar de dossiers per woning aangemaakt kunnen worden door simpelweg in te loggen en het aan te passen en meteen van stappenplan te voorzien. Dat hebben we samen met milieu centraal opgezet, zo probeer ik dat te financieren.

Ik: En als we concreet kijken naar projecten, is een algemene opstart succesfactor waardoor het lukt. Bijvoorbeeld de aantrekkers rol ?

C: Vorige week is daar onderzoek over gedaan, wat zijn succesfactoren en faalfactoren van dergelijke initiatieven. Veel interviews en statistische gegevens. (Opstart mijn onderzoek) [...]. Postcoderoos. Hanzehogeschool, Karine Wiekens. [Gesprek.... gaat over andere onderzoeken].

Ik: Deze factoren zijn dus veelal bekend, hoe zouden deze beleidsmatig overwonnen kunnen worden ?

C: Daar het antwoord op, dat is wat erg belangrijk is. Ik probeer echter vooral te doen. [...].

C: Wat een hele goede is, is de veensprong, dat is mislukt en men zegt dat dat kom omdat de overheid er niet bij betrokken was en dat verhaal kan een Reinder Hoekstra jou prima vertellen, dit is de directeur van natuur en milieufederatie. [stuk over aantal namen om interviews mee af te nemen, functies, telefoonnummers etc.].

Ik: Heb je zelf ook nog specifieke problemen die je binnen je projecten hebt gezien en hebt overwonnen door bepaalde oplossingen ?

C: Het belangrijkste is denk ik volhouden en doorgaan want het is een heel lastig proces, want wij zijn er druk mee bezig maar heel weinig mensen zijn er ook zo druk mee bezig.

Ik: Mensen hebben er geen tijd voor ?

C: Nee. En dan denk ik toch dat we leuke voorbeelden wat we gedaan hebben. En zelf denk ik dat het belangrijk is dat mensen elkaar dingen gaan vertellen, dus storytelling, die trivado die ik wil oprichtten. Dat mensen hun ervaringen met bedrijven kunnen delen, bijvoorbeeld over de kwaliteit van een zonnepanelenboer, de prijs de service. Dat mensen zo uiteindelijk bij de goede bedrijven kunnen komen, want daar was ook behoefte aan bij mensen. De duurzame huizenroute is ook een mooi voorbeeld, eerst deden twee gemeentes mee, nu doen ze allemaal mee. Ik geloof er in dat mensen bij de buurman kijken hoe hij het heeft gedaan, dat dat werkt.

Ik: Omdat je je burens kent?

C: Ja. We hebben nu 55 woningen die mee doen, volgend jaar moet dat het dubbele zijn. We hebben ook workshops, dat zijn er nu 4 geweest. Bij 4 mensen met een groep thuis geweest. Dat willen we volgend jaar ook naar tien en zo proberen we mensen bij elkaar binnen te komen.

Ik: Leren van elkaar.

C: Ja leren van elkaar. We hebben ook Drenthe in transitie, dat is ook een platform waar we verhalen vertellen, waar mensen hun verhaal kwijt kunnen. Ik denk dat dat heel goed werkt, beter als een goede advertentie van de overheid.

Ik: De overheid moet niet degene zijn die het de mensen voorschrijft maar echt de aanjager.

C: Wij zijn de aanjager.

Ik: Plus probleemoplosser en aansteller van een tussenpersoon tussen de wijken en bedrijven. Vertrouwen krijgt van alle partijen en de overheid kan deze mensen dan ondersteunen. Dus de overheid heeft hierin echt een stimulerende rol ?

C: Ja stimulerende rol, zo zie ik dat wel. Faciliteren door problemen weg te halen en stimuleren.

Ik: Een soort combinatie van top-down en bottom-up.

C: Ja, maar faciliteren door subsidies te geven is er ook een dus de nef subsidie, maar ook de subsidie voor lokale initiatieven. Daar was behoefte aan.

Ik: Is subsidie verlenen dan de enige manier van faciliteren, of zijn die dingen als koffiemiddagen veel belangrijker.

C: Beide is belangrijk. Ik wil bijvoorbeeld straks in de statenzaal 100 man die samen een gesprek hebben over nieuwbouw.

Ik: Je noemde ook een voorbeeld en de ervaring en kennisdeling als belangrijke factor. Is dat een belangrijk punt.

C: Dat is wel de filosofie, maar dan moet het wel laagdrempelig blijven, dus dan blijft het ontzorgen een erg belangrijk aandachtspunt. Het ontzorgen proberen wij dus bijvoorbeeld met het Drents energieloket te doen. Dat is nu nog te veel digitaal wat lastig is voor ouderen. Ik denk ook dat er wat voor de mensen gedaan moet worden zodat ze fysiek in contact kunnen komen. Een voorbeeld is die bus die fysiek in de wijk komt waar ze da geholpen kunnen worden. En ook die verhalen vertellen is belangrijk, ik kan wel vertellen hoe goed zonnepanelen zijn, maar aan mijn overbuurman van 85 kan ik dat niet vertellen. Maar als er nou iemand anders van 85 is en die zegt dat het voordelen heeft en geld scheelt dan gelooft die dat wel, niet als ik het vertel, dus dat werkt gewoon.

Ik: En als je dat vertaalt naar beleid is dat minimalistisch, maar puur gericht op de stimulatie van mensen en bedrijven zelf. En als je dat vertaalt naar grotere wijken dan is het stimuleren van coöperaties of wat voor samenwerkingsverband dan ook.

C: Ja, dat is wat we doen want die wijkaanpakken die zijn er gewoon nauwelijks. Dus ik ben nu door bijvoorbeeld door die bewustwordingsactie kan ik gemeentes aanbieden, als jij een wijk hebt, kunnen wij de stekkeractie doen en dan kunnen we kijken van hoe kunnen we vervolgens vervolg geven aan die stekkeractie. En dat is een wijkaanpak, en hoe dat moet weet ik nog niet. Binnenkort ga ik weer met een aantal om de tafel om te kijken hoe we dat gaan aanpakken. Ik weet dat niet maar er zit wel een directeur van natuur en milieu federatie er bij en een directeur van de woningbouwcorporatie bij er zit iemand van de gemeente bij dus al die partijen zitten om tafel, en dan gaan we met zijn allen bedenken hoe we het het beste kunnen gaan doen. Ik werk graag met de buitenwereld en laat de buitenwereld denken. Ik ben hier vooral ingerold, ik heb ook niet veel kennis van energie, ik wil vooral gewoon dingen doen waar behoefte aan is. Wat we vooral veel doen is als ambtenaar is dingen bedenken waar niemand op zit te wachten. Daarom is mijn netwerk zo belangrijk want die gaan mij vertellen wat ik ga doen. en als die zeggen je kan helpen door dit of dit te doen, dan ga ik dat doen. Dus ik probeer zo veel mogelijk de buitenwereld het te laten vertellen.

Ik: En daar weer op in te springen

C: Ja, op een gegeven moment had een bestuurder het idee om een flinke subsidie te geven op warmtepompen. Dan zegt het bedrijfsleven, niet doen dat verstoort de markt, dus dan gaan we dat vooral niet doen. Wat we ook pas geleden gedaan hebben, dat is voor coöperaties interessant, zij hadden belang bij energie coaches. Dus toen hebben wij een opleiding opgestart voor energiecoaches. Dus wij regelen een leraar en een lesboek en van dat lespakket kan iedereen nu gebruik maken. Dus waar behoefte aan is haken wij op in. Dat is onze kracht, huurders hadden daar behoefte aan, gemeentes en corporaties. Dus nu hebben wij er voor gezorgd dat er een cursus ontstond en niet allemaal aparte eigen cursussen per groep.

Ik: Kan een energiecoach de rol van de spin in het web op zich nemen ?

C: Bijvoorbeeld, dat zou kunnen. Misschien moet er wel een senior energiecoach voor opgeleid worden, geen idee maar dat zou kunnen. En zo zoeken we een beetje.

[Interview wordt afgerond].

Transcript interview Pb

De vragen gesteld door mij zijn te herkennen aan "Ik:"

De antwoorden die gegeven zijn, zijn te herkennen aan "O:"

[Interview wordt ingeleid en begonnen]

O: Ik heb jou vragen van tevoren gezien, dat was erg veel dus daar ben ik niet aan begonnen, maar goed dat je veel vragen in je hoofd hebt

Ik: Ik zie dit meer als een gesprek en niet als interview, deze vragen die ik heb opgesteld zijn erg overlappend en zijn meer noodzakelijk voor mij om ervoor te zorgen dat ik niet een belangrijk onderdeel vergeet in mijn vragen en tevens geeft het input voor sturing en richting in het gesprek. Daarom zal ik ook niet proberen echt elke vraag te benoemen maar meer proberen te sturen richting een goed gesprek.

O: Dat gaat wel lukken.

Ik: Als eerste ben ik benieuwd, als je kijkt naar het debat rondom duurzaamheid noemen mensen allerlei concepten door elkaar heen en er wordt niet echt duidelijk gezegd dit vinden wij duurzaam. Als je kijkt naar duurzame herontwikkeling van bestaande wijken, hoe zou jij duurzaamheid dan definiëren?

O: Ik denk dat je eerst moet uitgaan van doelstellingen, landelijk, nationaal en ook regionaal is het doel om de gebouwde omgeving energieneutraal en fossiel arm te hebben in 2050. Dat betekent dat je alle warmtevoorziening, alle stroomvoorziening dat die helemaal duurzaam is ingeregeld, inclusief netwerken maar dat betekent dat je ook met de gebouwen aan de slag moet. Dat is een stukje energie transitie. Dat is een transitie in de richting van duurzaamheid, maar als je dat op een wijkniveau beschouwt is dat netwerk en energie onderdeel van een stukje integrale transitie die in die wijk doorgaat. Daar is de belangrijkste component een sociale, hou ga je nou de mensen in de wijk meekrijgen in bewustzijn, maar hoe zorg je dat ze het kunnen betalen, dat ze zichzelf gaan organiseren op een of andere wijze. Daar zit ook ruimtelijke verduurzaming in want als je toch de netwerken en gebouwen gaat vernieuwen kun je ook naar de ruimtelijke inrichting kijken. Denk aan klimaatadaptatie of het inpassen van elektrische mobiliteit en veiligheidsissues dus duurzaamheid is in eerste aanleg op wijkniveau eerst breed integraal behouden. Dan kijken naar de context en de mogelijkheden en de kaders van die wijk die bepalen hoeveel je daarvan kunt realiseren.

Ik: Dus jullie kijken op wijkniveau en niet op huis niveau, er zijn namelijk ook wel mensen die zeggen: een huis moet zelf energieneutraal zijn, maar dat is niet overal mogelijk zoals bijvoorbeeld in een binnenstad.

O: Klopt, tot ongeveer een half jaar geleden was dat ook echt het beleid, verduurzaming werd ingestoken vanuit sectoren of doelgroepen. Dat heb ik ook gedaan dat was mijn project. Coöperatie sector als losse sector. Via die benadering werd ook altijd gemikt op, we moeten zoveel mogelijk woningeigenaren zover krijgen dat ze hun huis verduurzamen, maar waar dat toe leidt is dat je straks een straat hebt van tien huizen waar één of twee mensen hun huis, op hun manier en naar hun mogelijkheden hebben verduurzaamd, naar eigen inzicht ook nog. Met gebruik van andere technieken, andere maatregelen. Maar toch werden die successen geteld, want we boeken voortgang want steeds meer mensen doen dat. Maar als je uiteindelijk kijkt naar de totale opgave, we gaan de hele stad energieneutraal krijgen, dan ga je het op die manier nooit redden. Dus nu hebben wij in Overijssel gezegd dat spoor moet wel door gaan want er moet beweging blijven, het zorgt ook voor bewustzijn en beweging en de markt blijft aan de gang. Maar er moet iets bijkomen en dat is de integrale wijkbenadering, dat is dat je uiteindelijk wijk voor wijk op wijkniveau

energieneutraliteit na streeft. Dan heb je waarschijnlijk wel te maken met desinvesteringen, iemand heeft straks zijn huis helemaal energieneutraal gemaakt in een wijk waar dat achteraf niet nodig was, dat kan. Dat soort issues ga je tegenaan lopen maar die kun je van tevoren niet ondervangen.

Ik: Het idee is dus dat je massa probeert te creëren door die wijkaanpak te doen en in mildere mate woning voor woning. Er zijn namelijk ook veel duurzaamheidswinkels waar mensen zelf naar toe zouden kunnen gaan. Is het niet veel handiger om te zeggen, ga er met 100 of 200 mensen heen, dan creëer je en schaalvoordelen en mogelijkheden om meer generieke toepassingen plaats te laten vinden in plaats van individueel te moeten kijken wat veel tijd en veel geld kost?

O: Inderdaad, dat is ook een beetje het lastige, vooral in de particuliere sector is dat je ziet dat die markt bijna niet wordt opgepakt door bouw en installateurs omdat ze zien hoeveel tijd en energie ze moeten steken in één opdracht van één huiseigenaar die dan 10 misschien 15.000 euro investeert als het heel erg mee zit. De tijd die zij aan de voorkant er in steken om überhaupt zo'n opdracht te verwerken, ja dan kan zo'n business case al niet meer uit.

Ik: Dus eigenlijk zou het beter zijn als een buurtcomité of wat voor organisatie in een buurt dan ook er voor zorgt dat er in een keer 100 of 200 woningen mee doen en dat hoeft niet eens 100% van de buurt te zijn, maar dan ontstaat een business case voor bedrijven.

O: Dat is inderdaad waar naar gestreefd wordt, als je zo'n werkproces in gaat en je zet de doelstelling op van hij is in 2025 of 2030 energieneutraal kan het goed zijn dat je de eerste drie jaar nodig hebt om momentum te creëren, om de wijk te analyseren of te herontwerpen, de juiste relaties met de bewoners te leggen. Er voor zorgen dat zij dusdanig bewust en capabel worden om uiteindelijk gezamenlijk die slag te maken. En het is niet alleen maar schaalvoordeel qua inkoop, maar het is ook qua energiesysteem ontwerp.

Ik: Ja want je kan ook andere manieren van warmtesysteem of energiedrager toe kunnen passen die individueel niet zou kunnen doen, of die individueel inefficiënt zijn of veel te duur. Hoe probeert de provincie Overijssel die aanpak te laten slagen?

O: Tot voor kort, het is heel leuk dat je me nu spreekt want vanochtend heb ik een bestuurlijke bijeenkomst gehad waarin de provincies, maar ook gemeenten, waterschappen en de markt en hogescholen een strategie vastgesteld dat we niet alleen nog maar via sectoren en doelgroepen gaan werken maar dat we daar een matrixmodel van maakt. Door integrale gebiedsaanpak.

Ik: Dus niet los de huur of de koopsector maar het hele gebied.

O: Ja, kijk dan houd je je beleid voor koop en huur houd je gaande omdat dat nodig is voor de voortgang. Maar ondertussen zijn we begonnen met wijken benaderen, aanwijzen. Zijn ook al projecten opgezet die worden nu geanalyseerd.

Ik: Zit nog voornamelijk in de voorfase?

O: Ja het is nog nooit eerder gedaan op die manier, her en der in Nederland worden wel pogingen ondernomen. Als je weet, we hebben in Overijssel 600 wijken, als je weet dat er nog nooit een op die manier integraal is verduurzaamd. Eerste wat je dan moet doen is dat je als de wiede weerga praktijkervaring opdoet, dus we hebben nu gezegd dat we in 2018 met tien wijken dat proces in gaan. Vanuit die praktijk willen we leren en beleid ontwikkelen.

Ik: Dus het is vooral heel nieuw en ook nog nooit in andere gebieden van Nederland gedaan?

O: Er worden overal in Nederland pogingen voor ondernomen, dus er wordt op verschillende plekken mee

geoefend of aan gewerkt. Het is zaak om al die ervaringen bij elkaar te brengen om een zo slim mogelijke wijk aanpak te ontwikkelen. Ik durf wel de stelling aan dat wij wel in de kopgroep zitten, niet alleen met beleid maar vooral ook in de praktijk en zo snel mogelijk projecten proberen te initiëren. Daar zit nu op dit moment de rol van de provincie, wij jagen gemeenten actief aan om met een wijk aan de slag te gaan en die ondersteunen wij daar heel actief in.

Ik: En wat is dat actief ondersteunen specifiek.

O: Qua organisatie, kennis ontwikkeling, beleidsontwikkeling, data management, financiering maar ook lobby. Dus politiek bestuurlijk overleggen, op ambtelijk niveau samenwerken.

Ik: Oké en de gemeentes zien jullie dus als de partij die er mee bezig moet gaan.

O: Ja, het zijn altijd hun wijken, het is hun project.

Ik: De gemeente heeft dus meer de uitvoerende en opdracht gevende rol. Maar ik hoorde daar juist ook dat zij dit faciliteren, maar dat doen jullie ook.

O: Ja, maar kijk de stad is niet van de provincie. De stad is van de gemeente, in principe heeft de gemeente zeggenschap over zijn ruimtelijke orde. Dus als er een wijktransitie begint is per definitie de gemeente daarvan de opdrachtgever. De eerste verantwoordelijke voor het inrichten van een goed projectteam, en zo'n projectteam wordt natuurlijk gevuld door de netbeheerder, de betreffende corporatie, gemeente, provincie, misschien wel hoge school. De lead ligt echter bij de gemeente, als zij alleen in een faciliterende rol gaan zitten dan kun je er vanuit gaan dat er vrij weinig gaat gebeuren. Wie moet het anders doen?

Ik: En de rol van de wijk of bewoners zelf, want dit verhaal is redelijk top down? Want jullie zeggen wij gaan met de wijk bezig.

O: Maar dat is huiswerk, dus wij gaan er mee bezig is, we gaan eerst heel veel data over die wijk verzamelen en we gaan goed kijken wat voor gebouwen er staan, wat liggen er voor netwerken en hoe zit de ruimtelijk inrichting in elkaar, wat voor mensen wonen er. En vanaf daar, zodra je op een punt komt van we gaan die data interpreteren, dan haal je de eerste mensen uit de wijk naar je toe en ga je kijken van wat zien we nu. Als we wetend dat de wijk uiteindelijk energieneutraal moet worden en dit hebben we al, wat zien we nu samen en vanaf daar ga je beginnen met het leggen van de sociale relaties. Dus vanaf het begin af aan betrek je de inwoners steeds nadrukkelijker bij interpretatie, ontwerp, scenario's zodat het ook hun plan wordt.

Ik: Dat hoor ik wel meer, het moet onderdeel van de mensen zelf anders gaan ze er nooit achter staan.

O: Anders organiseer je je eigen weerstand.

Ik: Je begint met een contextanalyse, je kijkt wat in een buurt is, wat zijn kansen en wat zijn mogelijkheden, eigenlijk een soort SWOT van de wijk. Daarna betrek je de bewoners erin, want het is dus wel van belang dat je deels top down dingen doet en ook bottom up laat gebeuren maar een kick start vanaf de top is wel nodig.

O: Exact, dat is het leuke. Want jij weet natuurlijk ook hoe de planologie zich heeft ontwikkeld door de jaren heen.

We zijn via blauwdruk planning helemaal naar de huidige situatie gegaan waar het gaat over overheidsparticipatie en dat soort zaken. Maar, en zeker voor de energietransitie, heb je nu een kleine beweging terug nodig. En het is belangrijk dat je vanuit bottom-up de juiste relaties om realisatie en draagvlak erachter te kunnen krijgen, maar je moet ook zeker als overheid nu je regie pakken, je steden analyseren zeggen welke wijk op welke manier van energie voorzien gaat worden samen met de netbeheerders en inplannen. En als je zegt we gaan met deze wijk beginnen, dan ga je vanuit die wijk bottom-up werken.

Ik: Dus de strategische keuze van wat maken we waar en waarom maken we dat daar, want wat ik ook hoorde is dat je van bovenaf een keuze kan maken om een bepaalde wijk een relatief duurdere optie toe te laten passen dan misschien zou hoeven, maar dat levert weer voordelen op in een andere wijk. Dus sturing blijft erg belangrijk en daarom kan een complete bottom up aanpak niet.

O: Ja exact dat is hierin heel belangrijk, je merkt nu wel dat overheden zelf hierin een soort van doorontwikkeling moeten meemaken want ze hebben uiteindelijk een top-down benadering heel erg moeten afzweren. Zeker de laatste jaren en bottom up is heilig verklaard, maar hiermee ontstaat er toch weer een stevig argument en een noodzaak om toch deels top down te gaan werken. Voor heel veel mensen is dat heel lastig omdat ze volledig daarvan afscheid hebben genomen en het bottom up werken hebben omarmt. Dus het vergt een hele hoge mate van flexibiliteit van de beleidsontwikkelaars en de strategen binnen de overheden.

Ik: Hoe ik dat iemand anders heb horen zeggen is, je hebt bottom up initiatieven nodig maar top-down wel een soort van druk want anders gebeurt het gewoon niet en niet snel genoeg.

O: Das leuk, jij kent de transitietheorie goed, het regime, het landschap en de onderstroom, de niches.

Ik: Voor mij vormt dat een basis om dingen aan op te hangen.

O: En dat is voor mij exact de basis geweest op basis waarvan ik de strategie voor de gebouwde omgeving heb vorm gegeven. Dus je gaat vanuit het landschap komt het terug op het regime en van onderop ga je de realisatie insteken en ik probeer ook heel erg om bestaande instituten die heel strak in het regime zitten om die er zoveel mogelijk buiten te houden, omdat die willen behouden wat er is, of ze te bewegen om ze te veranderen. De netbeheerders heb je hartstikke hard nodig want die hebben zicht op de netwerken, maar dat zijn op en top regime spelers die ook in een transitieproces zullen gaan.

Ik: En als je kijkt naar die lokale initiatieven, zijn er daar van al veel in Overijssel?

O: We hebben meer dan 80 lokale initiatieven, dat zijn projectcorporaties of gemeenschap coöperaties, duurzame dorpen.

Ik: En wat is dan de rol van de provincie voor dat soort projecten?

O: Wij zien die onderstroom langzaam groeien, het is ook in ons belang dat die sterker wordt dus we willen ook helpen in het professionaliseren er van, veelal zitten er toch vrijwilligers. Dus wij hebben nu een platform voor lokale initiatieven ingericht waar die lokale initiatieven worden geholpen in hun professionaliseringsslag.

Ik: Wat ik verder ook hoor wat een probleem is, is dat er allerlei partijen zijn zoals overheden, bedrijven en burgers. Maar er moet een soort externe partij komen die dat allemaal samen bind. Wat voor organisatie zou dat moeten zijn, een commerciële partij of een vrijwilliger. Als je de professionalisering door wil zetten, want er gebeurt gewoon nog niet genoeg en niet snel genoeg. Daarvoor is een dergelijke professionalisering nodig. Is het dan niet zo dat je een externe partij in het leven moet roepen die zich helemaal richt op de energietransitie die contacten heeft met allemaal netwerken?

O: Ik moet hier een beetje om lachen omdat wij diezelfde conclusie ook hebben getrokken. Kijk, het gaat niet hard genoeg omdat overheden door hun kenmerken, de politiek bestuurlijke top, interne culturen, werkwijzen en procedures. En is niet in staat om nieuwe paden te verkennen, risico's te nemen, onzekerheden te aanvaarden. Dat zit niet in de genen van een gemeentehuis en een provincie. Dus daardoor krijg je dat er veel gebeurt maar niet hard genoeg. Wij hebben ook gezegd als we dit jaar 10 wijken in transitie willen hebben, in 2023 moeten het er 75 zijn. We kunnen niet verlangen dat al die gemeenten dat kunstje voor zichzelf gaan ontwikkelen. Daar hebben ze de tijd niet voor, de kennis niet voor, het geld niet voor.

Ik: Daarvoor moet je dus een generiek/specifieke aanpak maken.

O: Exact, maar daarvoor heb je ook een plek nodig waar centraal al die wijktransities worden ondersteund. Dat doe je niet vanuit een provinciehuis want dat doe je het liefst onafhankelijk. Dus wij zijn nu aan het voorsorteren, we hebben nog geen vastgesteld beleid, maar tot het oprichten van een expertise centrum energietransitie. Wat gevoed en bemenst wordt en van middelen wordt voorzien door alle partners, overheden, de bouwsector, de opleidingssector.

Ik: En dat zou dan samengebundeld moeten worden tot één partij waardoor het duidelijk is voor de mensen waar ze heen moeten.

O: Ja het wordt een eigenstandige organisatie met een eigen brievenbus, een eigen telefoonnummer. Waar mensen kunnen aankloppen maar waar wel alle expertise van al die partners is samengebracht op één werkvloer.

Ik: Een soortgelijk iets is opgezet in Drenthe, heb ik via via vernomen. Dit is meer een werkgroep dat allerlei partijen bij elkaar moeten komen, het is nou alleen nog een werkgroep en geen aparte organisatie dus dat zou de vervolgstap kunnen of moeten zijn. Zou dat dan een commercieel achtige organisatie moeten worden?

O: Ik denk dat de markt van de energietransitie zo groot is, zeker in de gebouwde omgeving, als je in Overijssel allen kijkt heb je het al over tientallen miljarden. Wat daar in de komende jaren wordt verbouwd. Dus concurrentie niet een vraag, er is gewoon veel te veel werk eigenlijk. Dus samenwerking is nu essentieel, dan heb je het over publiek private samenwerking, horizontaal met een netwerk. Dat betekent dus ook dat een externe organisatie die kenmerken moet hebben. Dus een PPS of een NGO achtig iets, wel zwaar professioneel maar met een maatschappelijk oogmerk.

Ik: zonder winst oogmerk, maar wel zo professioneel dat het ook stappen kan maken?

O: Ja het moet zeker de ruimte hebben om met de vraag mee te groeien, want uiteindelijk bepaalt de vraag in de uitvoering de functie van zo'n organisatie. Dus hoe meer vraag er is, hoe meer argument er is om daar in mee te groeien.

Ik: Als je kijkt wat voor partijen nodig zijn betekend het eigenlijk dat bijna elke betrokken partij wel een rol heeft om te vervullen?

O: Ja, je hebt expertise nodig over de netwerken, over het beleid en ook juridische expertise, mensen die verstand hebben van energiecoöperaties, want die vragen leven ook overal in de provincie, je hebt dataspecialisten nodig, datamanagement, smart systems wordt straks echt een belangrijk onderdeel van onze nieuwe ruimtelijke orde. Mensen die verstand hebben van sociale processen, juist die heb je ook daar nodig zodat al die wijken daar hun informatie op kunnen halen.

Ik: Dat is dus ook weer een onderdeel waar ik gisteren achter ben gekomen, je hebt als mens drie doelen, normatief, winst en hedonisch of plezier. Het idee is dat verreweg de minste mensen het normatieve doel waar ook duurzaamheid onder valt als doel hebben, uiteindelijk moet je dus de relatie tussen al die doelen anders neerzetten zodat mensen anders aankijken tegen duurzaamheid. Is dat ook waarom vaak wordt gestuurd richting verbetering van wooncomfort verbetering wanneer het gaat om verduurzaming van een woning?

O: Dat is eigenlijk window dressing, je boekt hetzelfde resultaat maar je verkoopt het compleet anders. Het is dus ook heel erg van belang als je naar een wijk kijkt, dat je kijkt wie woont daar. Wonen daar veel mensen die richting de pensioensleeftijd gaan en je gaat vragen wat speelt er, dan spelen er vaak de overwegen ga ik verhuizen of wordt ik oud in mijn eigen huis. Als dat zo is ga je met ze praten over maatregelen om langer thuis te blijven wonen. In dat gesprek neem je vervolgens verduurzaming mee, maar het haakje hoe je achter de voordeur komt is een hele andere. Als je naar een oude versteende arbeidersbuurt gaat hebben ze het niet daar over maar over hoe kom ik maandelijks rond, dat is dan je ingang.

Ik: Dus je moet ook heel context specifiek kijken wat het probleem is en vanuit daaruit ga je verder werken?

O: Ja dus je hebt wel de baseline van we moeten analyseren en ontwerpen, het top down gebeuren. Maar deze context die zit in de uitvoering. Zoeken van wat voor mensen wonen er, wat speelt er allemaal, hoe ga je dat doen, de vertrouwensrelatie is heel belangrijk dan begint je bottom up proces om richting je doelen te gaan.

Ik: Als ik kijk naar wat er qua literatuur over staat zijn er 5 categorieën barrières die ervoor kunnen zorgen dat iets op het gebied van verduurzaming in de gebouwde omgeving niet lukt. Dat is een financieel aspect, een gebrek aan ervaring, een gebrek aan kennis en daarbij is het een complexe beslissingsboom, wat inhoud dat elke individuele eigenaar een eigen afweging of keuze moet gaan maken, dus elke individuele keuze die negatief uitpakt heeft negatief effect op grootschalige aanpak. Hoe kun je ervoor zorgen dat al die individuele beslissingen de goede kant op gaan of gebundeld kunnen worden in één enkele beslissing waardoor het makkelijker te beïnvloeden is.

O: Ja ik denk dat het uiteindelijk die kant op gaat, het is de ambitie om uiteindelijk op enige termijn een wijk op enige termijn in totaliteit aan te kunnen besteden.

Ik: Als project

O: Ja, dus dat betekend dat alle huizen daar op het zelfde moment in de beweging mee gaan. Hoe doe je dat, dan moet je ze een aanbod geven wat ze niet kunnen weigeren, dat deed de maffia vroeger ook altijd. Uiteindelijk moet je daar naartoe werken, het moet zo lucratief zijn voor een huiseigenaar dat ze zeggen, ja als ik nu niet mee ga dan mis ik de boot. En die mogelijkheid is er zeker.

Ik: Die druk is ook vergelijkbaar met wat ze nu ook doen met glasvezel, dan wordt gezegd je kan nu mee doen en dan kost het je alleen je maandelijkse kosten, ga je later nog een keer mee dan moet je 800 euro bij betalen. Dus zou zo'n manier van druk helpen?

O: Ja dat klopt, dat zou kunnen, op die manier hanteer je meer de wortel. Je probeert natuurlijk ook te beïnvloeden, door middel van de lokale netwerken dat ze elkaar aansteken of mee nemen in die beweging, maar uiteindelijk zal er ook een stok komen. Kijk de rijksoverheid heeft van het gas af gezegd dat betekend dat op enig moment iedereen van het gas af moet zijn. Dus zelfs onwelwillende zullen op een gegeven moment verplicht moeten worden dus die verplichting gaat er aan komen.

Ik: Wat vind je trouwens van dat idee ze zeggen namelijk expliciet gasloos en niet aardgas loos.

O: Nee, dat is een hele grote fout in de stukken. Iedereen weet dat je heel specifiek aardgas loos zou moeten na streven omdat het een zeer reëel scenario is dat huizen straks op biogas, waterstofgas, ammoniakgas zullen draaien. Dus ja, dat hebben ze niet heel handig gedaan.

Ik: Dat is ook wat ik mij steeds afvraag, want ik vind het raar dat ze gasloos zeggen terwijl andersoortige gassen heel nuttig kunnen zijn in kwalitatief mindere woningen.

O: Die deel ik met jou, maar die delen wel meer mensen met jou. Ik denk dat het gewoon onzorgvuldigheid is geweest in de nationale beleidsstukken, in het regeerakkoord bijvoorbeeld.

Ik: Maar dat wordt waarschijnlijk wet teruggedraaid naar aardgas loos?

O: Nouja ze bedoelen er aardgas loos mee, dat is volledig duidelijk.

Ik: Maar ze noemen het gewoon niet zo, dat is dus ook waardoor alle onzekerheid rondom duurzaamheid ook speelt want iedereen hanteert zijn eigen kader. En als je goed gaat kijken wat dat kader betekend heeft het soms hele verstrekkende gevolgen voor het resultaat.

O: Ja we horen al jaren dat continuïteit, dus een duidelijke koers en vasthoudendheid bij de overheid dat dat een van de belangrijkste pijlers is onder die verduurzamingsbeweging. Als de overheid iedere keer gaat wiebelen, of iedere keer van terminologie wisselt of van definities. De ene keer gaan we voor subsidies de andere keer voor een lening, is de subsidie op gaan we weer wat anders doen. Daar kan een inwoner of bedrijf dus niet op vertrouwen dat dat altijd zo blijft en durft daar dus niet op te investeren.

Ik: Dat is eigenlijk de 5e barrière, dat is het systeem, alle regels die er omheen zitten dat die niet duidelijk zijn of nog niet goed ingericht.

O: Instituties

Ik: Ja instituties, maar ook regels en alles er omheen. Bijvoorbeeld dat mensen nooit werden gezien als energieproducent, dus er was geen incentive om meer zonnepanelen te nemen dan voor eigen gebruik nodig is. Dus het hele regelsysteem moet ook op de kop om 20 in plaats van 10 zonnepanelen te nemen die ze vervolgens kunnen delen met burens die geen gunstig georiënteerd dak hebben.

O: Ja, het lastige is al die regels en procedures zitten allemaal heel zwaar geborgd in het regime, voordat daar een omslag plaats vind moet de druk ontzettend groot zijn of het duurt heel lang. Maar dat is zeker nodig want alles wordt anders, de manier waarop we wonen, waarop we ons gaan

verplaatsen, waarop we eten, handel drijven, lokaliteit wordt toch steeds belangrijker weer. Dat betekent ook dat alle systemen, alle regels en wetten die het wonen en werken inregelen of afkaderen. Dat die ook zullen moeten gaan veranderen. Als je bij de wetten zelf begint gaat het nooit lukken. Als je gewoon in de praktijk begint en vanuit die praktijk ontstaat er druk op bepaalde wetten, die dan beginnen te kraken en eerst zo lang mogelijk in stand gehouden worden komt er uiteindelijk een nieuwe wet die meer passend is voor de praktijk van dat moment.

Ik: Dus als je maar begint en je stuit tegen die barrière op, komt er vanzelf wel een momentum dat die barrière wel weg genomen moet worden.

O: Ja dan ontstaat een onhoudbare situatie en kijk als je het via een andere weg doet, via lobby, is dat ook belangrijk. Maar als dat je enige weg is dan is er geen argument vanuit de praktijk om die wet aan te passen.

Ik: Dat argument moet er wel zijn om succes te bereiken.

O: Ja, hoe logisch deze misschien in theorie waarschijnlijk ook is, de slimme beleidsmakers en strategen weten al lang welke wetten anders zouden moeten maar als je dat niet kan aantonen met praktijk casussen, dan is er te weinig urgentie om er ook echt hard werk van te maken.

Ik: Dus dat is eigenlijk het gebrek aan ervaring met dergelijke problemen.

O: Ja en een enigszins conservatieve houding van mensen die de wetten en regels beheren, eigenlijk angst voor het nieuwe. Wat gebeurt er als we deze wet vervangen, we weten niet wat de gevolgen zijn, laten we het maar even zo houden. Dat is vaak wat ze doen.

Ik: Dat is weer een stugge, logge overheid

O: En geen risico of onzekerheid, of in elk geval zo min mogelijk wil aanvaarden, stel dat er ergens iets fout gaat dan moet er een kop rollen of wordt de politiek afgerekend.

Ik: Dus eigenlijk moet je ook gewoon een sprong in het diepe maken om stappen vooruit te maken.

O: En dat kunnen overheden dus niet zonder hulp vanuit de praktijk, ze hebben die druk van buitenaf nodig om die stap te kunnen maken.

Ik: Dus druk is weer belangrijk.

O: Druk van bovenop en druk van onderop. Door allerlei mensen die zichzelf gaan organiseren, coöperaties of wijkzorg in de zorg is ook een transitie aan de gang. Uiteindelijk wordt die druk zo groot, dat dat de nieuwe werkelijkheid wordt en die wordt dan ingekapseld door slimme regels en wetten om het goed te laten werken.

Ik: En als je nou event terug gaat kijken naar een lastige beslisboom, is er dan al specifiek beleid om bijvoorbeeld wijken of appartementen te bundelen. Binnen een appartement heb je bijvoorbeeld een VvE die mensen bundelt.

Zou er ook niet zoiets moeten ontstaan voor grondgebonden woningen?

O: Zeker, en daar wordt ook over nagedacht. Maar dat is ook een beetje mijn persoonlijk beeld van hoe het zou moeten en ook zal gaan. Uiteindelijk heb je een partij nodig die een buurt kan vertegenwoordigen, je hebt iemand nodig die zakelijke afspraken kan maken namens een wijk, op

het gebied van verduurzaming, energiecontracten, netwerkinvesteringen. Nu is dat een gemeente, maar een gemeente heeft tig wijken onder zich. Maar je hebt geen vertegenwoordigende partij van de entiteit wijk.

Ik: Dus er moet een soort VvE constructie komen?

O: Ja, ehm tja een wijkorganisatie.

Ik: Wat je nu erg veel ziet is dat die coöperatieven initiatieven heel erg vrijblijvend zijn. Dat is vaak een groepje vrijwilligers die ooit wat hebben gedaan, die zijn samen gaan zitten en die willen wat. Daar kunnen mensen zich bij aansluiten of niet, maar het is nog niet een échte organisatie van die wijk.

O: Nee, ze hebben nog niet het mandaat om beslissingen te nemen namens de wijk. Of om contracten aan te gaan namens de wijk.

Ik: Dat zou we moeten denk jij?

O: Dat zou een model kunnen zijn ja, maar dat heeft wel wat voeten in de aarde want dan moet je een bepaalde juridische entiteit inrichten die inderdaad door de wijk gemachtigd wordt om namens de wijk zaken te gaan doen. Dat is nog heel ver weg en tot die tijd moeten we toch proberen om die rol vanuit die gemeente in te vullen.

Ik: Het meest dichtstbijzijnde hieraan grenzend is de VvE ellen in Assen, zij hebben als vertegenwoordiger opgetreden.

O: Dat is via het servicekosten model, iedereen betaalt de bijdrage maar de algemene pot en de besluiten daarover die worden genomen voor het hele pand. Als 70% voor is.

Ik: Als je dat dan eenzelfde model organiseert in een wijk, moeten mensen er positief tegenover staan en de juridische kaders moeten zo aangepast worden dat dat mag.

O: Ja en dat zijn dus processen van jaren. Kijk in sommige wijken ligt die kans voor het oprapen als er bijvoorbeeld een sterke coöperatie is, actieve burgers die zich hebben georganiseerd en een collectieve postcoderoos hebben opgezet of zoiets. Dat zijn de pareltjes en daar zou je met dit soort organisatievormen kunnen experimenteren.

Ik: En eigenlijk zeg je daarmee, probeer gewoon is of dat werkt ga maar eens naar een wijk en laat ze dat maar een keer doen. En dan krijg je ervaring met het is succesvol of niet.

O: Je moet alles uitproberen op dit moment. En dan weet je dus als iemand met zo'n idee komt. Goed idee, maar doe het net iets anders. Die ervaring hebben we nodig, maar voor we die ervaring hebben zijn er wel mensen nodig die hun nek uit steken, die het risico nemen die het gaan proberen. Maar er moet wel een veilige omgeving gecreëerd worden door de overheden eigenlijk die waarborgt dat als het fout gaat dat daar niet op wordt afgerekend. Maar dat juist de poging wordt beloond omdat we daar van leren voor een volgende, maar dat is ook al weer nieuw, het mogen fouten maken. Maar die kant gaat het wel langzaam op dus ik ben daar wel positief over.

Ik: Want als je kijkt naar al die losse coöperaties of organisaties, hebben jullie al bepaalde barrière werking of problemen ervaren waarover jullie adviseren doe dit zo of doe dit zo. Zijn er al specifieke problemen geweest die gemeentes moeten oplossen of jullie.

O: Op het gebied van organisatie?

Ik: Ja voornamelijk op het gebied van organisatie, want er zijn best veel van die initiatieven, sommige zijn best succesvol en sommige minder. Wat zijn nou kritische factoren die verschillen, of is het toevallig en geluk dat iemand veel kennis heeft.

O: Ja inderdaad, heel veel zit in de gedrevenheid van de persoon, iemand moet zeggen ik ga mijn burens optrommelen. Ook een hele grote succesfactor is de mate van professionaliteit. Vaak zie je dat soort initiatieven ontstaan vanuit een intrinsieke motivatie, vanuit de onderbuik en dat wordt in de vrije uurtjes en de weekenden verder gebracht. Maar als het daar te lang afhankelijk van blijft, dan is het afbreuk risico ook heel groot. Dus je moet wel op een gegeven moment het omzetten naar een semiprofessionele organisatie.

Ik: Met een aantal fte's?

O: Ja, waar mensen ook gewoon werk aan hebben en inkomen uit halen want dan ontstaat er ook een commitment naar zo'n organisatie.

Ik: Ligt die rol van het betalen van dat soort mensen bij de overheid?

O: Uiteindelijk is dat niet nodig, omdat coöperaties, zeker als ze duurzame energieprojecten ontwikkelen zichzelf heel goed kunnen bedruipen want dat zijn zeer lucratieve projecten altijd. Maar misschien in de opstartfase, het opzetten van de organisatie of de eerste jaren dan kan steun heel goed bij zijn alleen de vorm van steun verschilt per geval. Bij de ene kan het zijn dat er expertise tegenaan moet bij de ander kan het zijn dat een lening nodig is.

Ik: Dus dat is weer heel specifiek per case kijken wat nodig is.

O: Ieder initiatief is anders.

Ik: Je zegt net dat het heel lucratief is, hoe komt het dan dat het beeld nog niet zo is bij mensen.

O: Omdat het ook heel complex voelt, maar je ziet de partijen die het al eens hebben gedaan, die al een windmolen of zonneveld hebben gerealiseerd. Als je daar in de jaarboeken kijkt, gemiddeld draait een dergelijk project tussen de 15 en 20% winst per jaar. Die winst komt allemaal ten goede aan de leden van de coöperatie. Vaak zie je dan dat de winst van dat ene veld niet wordt uitgekeerd maar dat het wordt gereserveerd voor een nieuw project wat ook weer winst kan genereren. En soms wordt ook besloten dat ze een buurtsuper of een buurtbusje er van financieren omdat het vaak toch van iedereen is. Dus je krijgt uiteindelijk dat duurzame energieprojecten nieuwe maatschappelijke dragers gaan vormen voor het behoud of de ontwikkeling van voorzieningen, bijvoorbeeld in krimp gebieden. Heel die beweging komt er ook aan, maar dan moet je dus wel meer partijen hebben die dat soort projecten in coöperatieve vormen gaan opzetten en die ervaringen nemen jaar over jaar toe. Dus uiteindelijk zullen er heel wat partijen zijn die zich daarop specialiseren.

Ik: Zijn dat voornamelijk dorpjes, want wat heel belangrijk is, is de sociale cohesie heb ik gehoord?

O: Ja, nou je kan gebruik maken van bestaande sociale cohesie. Of je kan het ontwikkelen van een gezamenlijk energieproject gebruiken om sociale cohesie te creëren. Het kan dus twee kanten op werken, ik bedoel als je samen met zijn allen in een project investeert dan is het project van jou ook en dat verbindt. Je ziet een succes en dan heb je samen een succes. En dat smaakt naar meer over het algemeen, dus zo ontstaat er ook sociale cohesie.

Ik: En zijn er dan nog speciale externe partijen die daar aan bijdragen of is dat gewoon puur binnen de coöperatie zelf, zij moeten ervoor zorgen dat het succesvol zijn of is er nog een rol voor gemeentes of iets dergelijks?

O: Volgens mij ontstaat een lokaal initiatief altijd bij een of twee personen. Waar overheden of vergelijkbare partijen helemaal geen invloed op hebben. Maar uiteindelijk steken die de kop op en dan komen de overheden in beeld bij het vormen of organiseren of laten groeien van die initiatieven.

Ik: Zijn dat soort organisatie structuren ook bruikbaar voor de wijkaanpak?

O: Nou we hadden het in het begin over top down versus bottom up, top down do je je exercitie uiteindelijk ga je via bottom up organiseren maar als je er voor wilt zorgen dat die wijk doorgaat met de duurzaamheidsslag dan wil je ook dat het eigenaarschap van die transitie in de wijk komt. Dus ik wed dat het bij de eerste 50 wijken sporadisch zou lukken maar uiteindelijk zal steeds vaker aan de hand van zo'n wijktransitie ook steeds vaker een coöperatie ontstaan. Die dus zijn eigen zeggenschap heeft over zijn eigen energiesysteem, met deelauto's gaat werken, lokale energieopslag of lokale energie handel. Dus smart living et cetera, dat komt er allemaal in.

Ik: Dus dan is het eigenlijk een bottom up initiatief genereren vanuit een top down start?

O: Ja, maar voor heel veel mensen is het nog echt ongrijpbaar, zo ver toekomstmuziek dat ze weglopen bij alleen al de gedachte, dus we moeten ook accepteren dat het in de komende jaren nog niet zo veel zou gaan gebeuren. Maar ondertussen ben je wel aan het bouwen aan het professionaliseren van die lokale initiatieven en bijvoorbeeld zorgen dat de infrastructuur in die wijk er komt om uiteindelijk smart systems te kunnen hanteren met onderlinge energie-uitwisseling en dat het nog niet gebruikt wordt dat kan. Maar als tien jaar later die wijk er klaar voor is dan kun je er mee aan de slag, ook dat zit allemaal in een ontwikkelingsproces. Maar ik moet toegeven dat het nog maar een erg klein groepje is die dit in al zijn complexiteit overziet en de juiste keuzes kan maken. Ik zeg ook niet dat ik dat doe want ik weet ook niet welke kant het allemaal op gaat, maar ik kan mij wel een beeld vormen en op basis van dat beeld kun je in het heden wel slimme keuzes maken. En langzaam probeer je steeds meer collega's en anderen daarin meekrijgen.

Ik: Als je nou kijkt naar de provincie Overijssel, wat is nou echt uniek aan jullie aanpak, wat doen jullie wat andere provincies niet doen of waar ze nog wat van kunnen leren, zowel positief als negatief.

O: De afgelopen vijf jaar hebben wij wel een imago opgebouwd, ook landelijk, de Overijsselse aanpak wordt vaak als voorbeeld aangehaald en staat ook in regeringsstukken, ik denk dat er een aantal aspecten zijn die onderscheidend zijn ten opzichte van andere regio's. Een daarvan is dat we heel erg focussen op horizontale samenwerking, met gemeentes maar ook met de bouwsector en andere overheid instellingen, het is geen overheidsfeestje. We zijn ons er terdege van bewust dat we eigenlijk honderd procent afhankelijk zijn van derden. Dat heeft in de afgelopen jaren echt wel tot successen geleid en tot slot de dadendrang, gewoon doen [Gelijk ANSEN]. Maar wat dat betreft is Overijssel zeker niet alleen, want wat er in Drenthe gebeurt en in de andere Noordelijke provincies daar wordt echt heel veel gedaan en daar zit een indrukwekkende power op. Uiteindelijk zal elke regio in die dadendrang doorschieten, maar voor de vuist weg lopen wij gemiddeld een jaartje of twee voor in Overijssel. Met gedachtenvorming, idee vorming.

Ik: En dat komt juist ook door die dadendrang en de lessen die je eruit haalt?

O: Ja, en wij richtten ons heel erg op kennisdeling, wanneer in een gemeente bepaalde ontwikkelingen zijn zorgen wij dat dat meteen beschikbaar is voor andere gemeentes zodat gemeentes daar op voort kunnen bouwen. Zo hoeven gemeentes niet vier keer hetzelfde wiel uit te vinden, wat je wel heel veel ziet gebeuren. Wij faciliteren vanuit de provincie dat gemeentes onderling elkaar constant aan het bellen zijn, dus dat het een groot pulserend netwerk is van samenwerkende partijen. Dat versneld je doel realisatie.

Ik: De aanpak komt voort uit de blok voor blok aanpak, Overijssel was de enige die een grootschalige aanpak heeft gedaan en niet een klein lokaal idee, heeft dit ook geleid tot succes.

O: Ja en bovendien staat de Overijsselse aanpak niet voor de aanpak van de provincie Overijssel, nee het is de aanpak die de gezamenlijke partijen in het grondgebied van Overijssel hanteren dus de provincie is daar een partij in maar ook alle gemeentes en ook de bouwsector. Het is eigenlijk hoe wij het samen doen in Overijssel en dat maakt het uniek, die netwerk gedachte. Die proberen ze ook in bijvoorbeeld in Drenthe toe te passen. []stukje over grootte van netwerk, netwerk mag niet te groot zijn, ook moet er goede rol en taakverdeling zijn. Vanuit de provincie moet meer aangestuurd worden op deals, wij steunen jullie als provincie in ruil voor dat.

O: Ik weet niet of jij netwerk of systeemtheorie kent. Wat er in Overijssels is gebeurt, een netwerk bestaat uit punten en verbindingen. Wij hebben ervoor gekozen om een hele zware hub te creëren in het provinciehuis waar alles aan verbonden kan worden in eerste instantie. Vanuit die situatie zijn we gaan verspreiden en gaan communiceren met andere nodes. De kennis die je nodig hebt ligt bij die node, dus leg dat lijntje maar. Dus vanuit die centrale positie zijn we er eigenlijk voor gaan zorgen dat er lijntjes tussen ontstaan en dat ze steeds beter weten waar ze elkaar voor kunnen vinden.

Ik: Het is wel nodig om eerst de verbinden factor te zijn? En vervolgens verspreiden.

O: Ja, want als iedereen uiteindelijk maximaal communiceert en de lijntjes kort houdt dan is ons werk gedaan want dan functioneert het netwerk van samenwerkende partijen optimaal. En je moet dus ook zeker niet alles bij jezelf houden want dan wordt het netwerk te veel afhankelijk van die ene krachtige hub in het midden. Dus als nu de provincie wegvalt dan gaat het netwerk door omdat ze elkaar weten te vinden, dat is de Overijsselse aanpak. Maar wij zijn nog steeds belangrijk, echter hangen we steeds meer aan dat netwerk en we sturen er steeds meer informatie doorheen.

Ik: Maar informatie is dus echt een kern ding voor versnelling zodat je niet drie keer hetzelfde doet.

O: Ja en je kan ook afspraken maken op systeem niveau, in dat deel van het netwerk wordt dat ontwikkeld en in het andere deel daar en vervolgens wisselen we het uit. Een mooi voorbeeld is, we hebben twee grote regio's, dat zijn Twente en West-Overijssel. In beide regio's is een energie loket ontwikkeld en in Twente hebben zij een energiecoach systeem er bij ontwikkeld en in West hebben we een heel uitgebreid klant volg systeem ontwikkeld en dat wordt onderling naar elkaar overgebracht zodat beide een stap in de ontwikkeling kunnen maken.

Ik: Dus kennis delen en het organiseren van die kennis is de hoofd rol van de provincie?

O: Ja en regie voeren er op.

Ik: En al die andere partijen moeten zorgen dat het uitgevoerd wordt. En als je naar de barrières kijkt die ik heb genoemd. Is het gebrek aan ervaring op te lossen door gewoon ervaring op te doen en daar gaat tijd overheen. Informatie moet je op een zo goed mogelijke manier verspreiden.

O: Eerst goed verzamelen, inventariseren en dan beschikbaar stellen en regie gaan voeren op kennis ontwikkeling.

Ik: En die economische en financiële problemen, gaat dat meer om subsidies?

O: Nee van subsidies moet je echt wegblijven, dat werkt erg marktverstorend. Maar het is wel vaak voor overheden een makkelijke weg geweest om aan te tonen dat ze iets deden, kijk maar wij hebben een subsidie.

Ik: Dat heb ik ook bij andere provincie gehoord, subsidie zorgt ervoor dat daardoor niet de beste optie word gekozen.

O: Ja iedereen weet dat.

Ik: En waarom wordt het dan toch gedaan?

O: Nouja op rijksniveau, we hebben pas de subsidie energiebesparing eigen huis gehad. De SEEH, via het RVO wordt die uitgegeven. Voordat die regeling werd opgezet is er vanuit heel veel verschillende hoeken, ook vanuit ons gesproken met het rijk van doe dat nou niet. Geen subsidie want voordat die druppel de gloeiende plaat raakt is die al verdampt. Maar omdat ze een gebrek hebben aan handelingsperspectief, wat moeten we dan? We moeten wel snel iets laten zien aan de tweede kamer want dat hebben we toegezegd. Dus uiteindelijk komt er toch een subsidie uit.

Ik: Dus dan gaat het meer om het aantonen dat je wat doet, ook al is het niet de meest effectieve oplossing.

O: Ja, want nou kan de minister niet aangesproken worden dat hij of zij nog niets heeft gedaan.

Ik: En hoe zou je dan die financiële problemen kunnen mitigeren, mensen zelf hebben misschien niet altijd het kapitaal.

O: Dus je hebt ook nieuwe financiële arrangementen nodig, dus dat je via je energierekening je verduurzaming kan betalen. Of via het servicekosten model inderdaad, of gebouw gebonden financiering. Dus dat je niet een huis isoleert en de rekening ligt bij de toevallige bewoner van dat moment, maar de rekening hangen we aan het adres. Ongeacht wie er woont, de rekening wordt langzaam aan afbetaalt en op een gegeven moment valt deze weg. Daar wordt aan gewerkt, daar zijn we mee bezig. Het woningabonnement in Deventer hebben we geïnvesteerd. Deze is niet object gebonden maar die maakt wel mogelijk dat je verduurzaming kan financieren via je energierekening en als je daar ook nog de abonnementen niet aan de persoon maar aan het adres kunt hangen dan ben je rond.

Ik: En hoe moeilijk is dat om te regelen, want op dit moment is de persoon nog de financiële entiteit?

O: Exact en dan kom je weer in de hoek van de wettend en de regels. En dat betekend weer dat je in de praktijk de druk op moet voeren om het voor elkaar te krijgen.

Ik: En als je aan zo'n regeling werkt kunt je gelijk het probleem met de complexe beslisboom dat iedereen ja moet zeggen verminderen?

O: Ja, want uiteindelijk kun je zeggen, je hebt nu 150 euro energierekening per maand, wij vragen aan jou of je die wilt inleveren voor de komende 10 jaar, dat is 18.000 euro per huishouden. Als we

100 of 1000 huishoudens mee krijgen is dat je investeringskapitaal om die wijk te verduurzamen en er verandert niks in het financiële van de mensen.

Ik: Dus dan creëer je van al die losse beslisbomen, een grote beslisboom en creëer je een project of business case hoe je het ook wil zien.

O: Exact, je moet naar business cases op wijkniveau en die zijn altijd samengesteld uit verschillende posten, de energierekening, het meerjaren onderhoudsplan van de corporatie, de onderhoud en vervangingsreserveringen van de netbeheerder die zitten allemaal in de business case.

Ik: En wie zou zo'n business case moeten doen?

O: Daar zijn we nou mee bezig, dat is één van de sleutels. De praktijkervaring die we nu aan het opdoen zijn. In al die wijken gaat dat vraagstuk spelen dus gaan we zoeken naar wat voor basiselementen zitten er nou in zo'n wijk business case. Die gaan we weer naar de centrale hub halen en vanuit daar wordt het weer verspreid.

Ik: In principe zou dat een onafhankelijke partij moeten zijn. Zou het uiteindelijk ook een lucratieve of quitte draaiende organisatie kunnen zijn?

O: Ja naar die laatste moet je zoeken want streven naar alsmaar meer dat is wat de mens eigenlijk naar de afgrond brengt. Dus je moet gewoon een sluitende business case hebben die je duurzaam kan doordraaien maar geen winst hoeft te genereren.

Ik: Maar het moeten wel gewoon professionals zijn die kunnen worden betaald en dat soort dingen meer.

O: Exact, dus de professionaliseringsslag is echt essentieel want mensen moeten daar ook gewoon een duurzaam inkomen uit kunnen halen zodat het ook in stand blijft.

Ik: En zou dat een nu al bestaand bedrijf of organisatie kunnen doen, of zou je daarvoor iets heel nieuws voor moeten ontwikkelen.

O: Dat zou mijn voorkeur hebben, omdat als je het aan een bestaande partij hangt, hang je het ook direct aan bestaande bedrijfsvoering of bestaande partij politiek of bestaande machten.

Ik: Het zou wel kunnen voor concurrentie, is dat je uiteindelijk zo'n business case gewoon in de markt zet?

O: Ja dat is ook zeker de bedoeling, maar dan in de markt van de overheden, van de gemeenten. De gemeenten moeten er uiteindelijk voor zorgen dat die case rondkomt.

Ik: Niet gewoon in de commerciële markt?

O: Nee, maar er is genoeg geld te verdienen want al die steden moeten verbouwd worden en alles er omheen moet gedaan worden. Maar het beheer van de business case ligt in publieke handen.

Ik: Maar niet bij een bestaande publieke organisatie, want dan creëer je het idee van niet onafhankelijk zijn et cetera.

O: Ja, kijk stel dat een overheidsorganisatie het op zich neemt, dan heb je ook direct politieke invloeden in iets wat a politiek zou moeten zijn. Dus veel van deze dingen zijn wel beelden die

langzaam aan ontstaan, maar nog lang niet geaccepteerd beleid zijn hier in de organisatie. Maar die kant gaat het wel op, maar dat duurt gewoon een hele tijd voordat mensen daarin mee zijn. Je zit dus eigenlijk aan het begin van een transitie op het gebied van wonen, werken, energievoorziening maar ook inrichting van het energiesysteem. Nieuwe wetten, nieuwe regels allemaal nieuwe vormen van samenwerken. Samenwerken, financieren en je zit nu echt volledig aan het begin, de komende twintig jaren dendert dat over ons heen en dat is wel heel leuk.

Ik: Maar nu gaat het nog allemaal veel te langzaam.

O: Maar dat heeft er ook mee te maken dat het zo complex is, noem maar eens een stakeholder die niet betrokken is bij een stad. Iedereen heeft een belang of een rol, het vraagstuk is heel complex, we hebben het net over de integraliteit gehad van de ruimte, de techniek, de sociale kwesties maar ook nog eens heel de wereld aan stakeholders. Dan is het niet gek dat we al jaren aan het kijken zijn van we moeten er iets mee maar we hebben geen flauw idee wat omdat men probeert het van tevoren te overzien. Dat kan niet het is gewoon een grote bak zwart water waar je met een volle sprint in moet rennen en dan zien we wel.

Ik: Maar je zou wel een soort organisatiestructuur kunnen proberen te ontwikkelen waardoor je de stap richting het zwarte water sturen kan en waardoor het ook zo snel mogelijk gedaan wordt.

O: En dat gaan wij in Overijssel doen.

[Interview wordt afgerond]

Transcript interview Pc

De vragen gesteld door mij beginnen met "Ik:"

De antwoorden gegeven door de respondent beginnen met P:

[Interview wordt ingeleid en begonnen]

Ik: Bij veel gemeentes en provincies worden de doelen voor verduurzaming van particuliers woningbezit bijna niet gehaald, dat komt ook omdat huur en koop erg verschillen.

P: De burger bestaat niet, elke bewoner heeft zijn eigen wensen en eigen ideeën en woning.

Ik: Als we van boven beginnen heeft het rijk op een gegeven moment duurzaamheid gedefinieerd. Hebben jullie nog een eigen definitie van duurzaamheid?

P: We hebben een programma duurzaamheid en een programma energietransitie. Ik zie energie als onderdeel van duurzaamheid. De begrippen worden wel eens door elkaar heen gebruikt, ik heb de pet energie besparing bij woningen. Dat is mijn core business. Ik doe een beetje huur maar ik richt me voornamelijk op particuliere bewoners en lokale energie initiatieven. De focus ligt nu vooral op het aardbevingsgebied.

Ik: Dat komt voornamelijk omdat daar de koppelkansen zijn. Maar zoals je net al zij, alle termen worden door elkaar gebruikt. Dat is misschien ook een onderdeel van het probleem, omdat het niet eenduidig is kan het leiden tot onduidelijkheden en kan het misschien tot een barrière?

P: Ik ben daar niet zo heel bang voor, dat je daar verschillende termen voor gebruikt vind ik niet er als de transitie maar op gang komt, dat is het belangrijkste. Want je ziet echt een clubje mensen die het door heeft, we moeten wat want het komt zo niet goed, we beginnen klein in onze provincie daar gaan we ons voor inzetten. Er zijn ook een aantal bewoners die dat hebben, lokale initiatieven bijvoorbeeld dat zijn ook de koplopers. Maar er is een hele grote massa mensen die het niet interesseert en het niet belangrijk vinden. Ze horen wel eens, misschien moeten we van het gas af, nou ik niet want ik kook op gas en dat wil ik ook blijven doen. Dus die denken zo op korte termijn dat het geen issue is. De dikke energierekening is geen issue.

Ik: Daarvoor is de overheid om dat soort strategische keuzes te maken want zelf kiezen mensen tussen een nieuwe badkamer en spouwmuur isolatie.

P: Als je als provincie kijkt hebben we natuurlijk meer dan alleen mijn pet, ik werk in een heel groot team. Onze core business is niet de individuele woningbezitter. Want als je kijkt wat hier aan industrie zit, liggen daar enorme kansen. Wind op land, wind op zee of zon op land, dat levert veel meer op dan al die particulieren benaderen om met hun huis aan de slag te gaan. De provincie Utrecht heeft veel minder mogelijkheden omdat ze minder buitengebied hebben, die hebben veel meer woningen dus die provincie is veel meer gericht op de woningbouw. Bij ons ben ik de enige die zich daar concreet me bezig houdt in een team van tien. Er zijn wel meer die zich er een beetje mee bezig houden maar niet heel veel. In deze provincie ligt de nadruk gewoon niet op woningbouw.

Ik: Maar hebben jullie wel een beleid op duurzame renovatie van bestaande bebouwing?

P: We hebben ons programma energietransitie, waar dit een onderdeel van is. Wat daar in staat is het zoeken naar kansen voor versterken en verduurzamen. Dat zit in mijn pakket, uitrol van huur NoM renovaties naar particulier, dat is een beetje een lastige want dat gaan tot nu toe nog niet zo soepel met die NoM renovaties. We zijn qua jaren van het programma al over de helft. En wat er in

staat is zes wijken/dorpen helpen op weg naar energieneutraliteit. Vanuit dat project ben ik gekoppeld aan één dorp, dat is Loppersum daar zit lopen een energie coöperatie. Die help en ondersteun ik. Aansluitend is daar een hele pilot gekomen rondom Loppersum, hoe kunnen we in de transitie van Loppersum met allerlei partijen beter samenwerken. Dus daar zit ik inhoudelijk in. Dat zijn 16 partijen, dan moet je denken aan de gemeente, nationaal coördinator, Gasunie, Enexis, TNO, Rabobank, entrance, energy sense, impuls en provincie. Die hebben een intentieovereenkomst getekend begin september. Een van de eerste dingen is een energie omgevingsplan, is een beetje gerelateerd aan de omgevingswet met een omgevingsplan. Dit is ook een oproep van het Rijk, maar in je regio plannen, ook op het gebied van energie. Dat begint met in beeld brengen van wat er eigenlijk is. Daarin is Loppersum een groot pilotgebied.

Ik: Dus je bent als individu gekoppeld aan het dorp, wat betekend dit, ben je een dag in de week beschikbaar of sturen jullie het vanuit de provincie in Loppersum aan?

P: Nee we sturen het niet aan, alle initiatieven die we kenden hebben we een jaar geleden uitgenodigd. We waren op zoek naar zes initiatieven die de ambitie hebben op hun dorp of wijk energieneutraal te maken. Die wilden we helpen, ondersteunen, dus als we weg gaan gaat het initiatief gewoon door. Dat is allemaal maatwerk. Omdat wij in Loppersum met die pilot aan de slag gingen met al die 16 partijen, ben ik eerst behoorlijk intensief betrokken geweest bij de energie coöperatie om goed af te stemmen en alles op één lijn te brengen. Dus elke avond dat zij een vergadering hadden zat ik daarbij aan tafel om dat te fine tunen. Nu doe ik dat wat minder omdat ze nu vooral met de uitvoering bezig zijn.

Ik: Dus concreet bij de vergadering aanwezig zijn en zorgen dat het netwerk rondom de coöperatie een beetje goed aangesloten is. Is Loppersum nu een beetje succesvol?

P: Loppersum wordt wel aangehaald als een positief project tot nu toe, dat is allemaal voorbereidend werk. Nu moeten ze in uitvoering dus nu wordt het spannend. Maar we hebben wel met zijn allen ons gecommitteerd. En een keer in het half jaar gaan we ze ook weer bij elkaar roepen, dat doet vooral de gemeente, die voert de regie, wij ondersteunen ze daarin. Dan kijken we waar ze tegen aan lopen en waar we ze mee kunnen helpen.

Ik: Maar dat initiatief bestond dus al, toen zijn jullie ingestapt en hebben het versterkt of versneld. En nu langzaam aan trekken jullie jezelf terug.

P: In dit geval wel. Die 6 hebben we gekozen op basis van een aantal indicatoren, ze moesten als een stukje onderweg zijn, er moest potentie zijn en nog wat indicatoren. Loppersum was dus één van die initiatieven en met zijn vieren begeleiden we die en iedereen heeft zijn verantwoordelijkheid naar een initiatief toe.

Ik: En geven jullie dan ook financiering?

P: Nee maar we helpen ze wel aan de wegen daarvoor, we leggen uit waar subsidies en fondsen zitten, ons eigen fonds. Dan kun je ze dus ook heel gemakkelijk koppelen aan de fonds manager.

Ik: Dus indirect financieren jullie dus wel?

P: Ja het is voor hun net wat gemakkelijker omdat wij ons netwerk achter ons hebben, wij weten wel bij wie ze moeten zijn, wij vragen hoe het ook al weer zit. En wij zeggen als je toch dat doet vraag dan die en die erbij zodat je die gelijk aan tafel hebt.

Ik: Jullie fungeren eigenlijk als een contactpersoon voor het netwerk achter jullie?

P: Ja, bij mij werkt dat wel zo, een ander initiatief loopt tegen andere ruimtelijke vraagstukken aan bijvoorbeeld, Oosterwolde is zo'n initiatief. Daar spelen weer andere belangen.

Ik: Ik vind het wel interessant want in Ansen gaf men aan dat er juist vraag naar is naar één iemand die soms aanschuift.

P: Ja dat is heel fijn en dat zou voor andere initiatieven ook heel mooi zijn als dat zou kunnen, maar dat kost te veel geld.

Ik: Maar je moet het toch opstarten, wat nou als blijkt dat dat zo goed werkt?

P: Wij hebben natuurlijk heel veel professionals buiten het provinciehuis die heel veel kennis hebben. We hebben GREK die inhoudelijke kennis heeft, NMF waar kennis is en waar ze een startsubsidie van maximaal 10.000 EUR kunnen aanvragen. Grunneger power heeft veel kennis en ervaring, mensen uit de stad kunnen daar altijd aankloppen dus er is wel kennis aanwezig.

Ik: Alleen mensen moeten wel nog die weg vinden.

P: Klopt.

Ik: Wat ik een beetje hoor is dat door al die partijen, mensen zijn leek en die beginnen een dergelijk project en ze weten gewoon niet waar ze naartoe moeten.

P: Dat is het probleem waar Drenthe tegenaan loopt.

Ik: Daar proberen ze inmiddels wat voor te verzinnen, doen jullie dat ook?

P: Nee, eigenlijk niet, Friesland loopt voor, die hebben de meeste initiatieven. Dat komt ook deels door de werkplaats. Maar dan moeten ze alsnog de werkplaats zien te vinden net zoals ze de GREK moeten vinden. Maar waar ik naartoe wou is dat het bij ons op een gegeven moment allemaal op plopte, zeker in het aardbevingsgebied. Daar zag je de een na de ander denken, wie dan zelf. Waar ze de informatie allemaal vandaan hebben dat weet ik niet zo goed, in het vorige programma is er wel wat aandacht voor geweest, in dit programma zijn ze nog steviger neergezet. We organiseren ook regelmatig een bijeenkomst voor initiatieven. Buurkracht speelt inmiddels een belangrijke rol, er zijn heel veel buurkracht buurtjes, de link tussen GREK en buurkracht zijn eigenlijk heel klein. Want er werken veel mensen zowel bij Buurkracht als bij GREK. Daar ben ik eigenlijk heel blij mee omdat veel initiatieven vooral bezig waren met opwekken van groene energie en ik zie een kanteling. Juist omdat buurkracht zo gekoppeld is aan GREK gaan initiatieven daar veel meer mee aan de slag. Dat vind ik een hele mooie kanteling, vooral omdat ik de pet van energie besparen op heb.

Ik: De meeste vonden zonnepanelen de makkelijkere optie, daarom begonnen die voornamelijk.

P: Het kan ook een trigger zijn, mensen beginnen met opwekken en denken, nou wat zou ik nu eens doen. De Trias psychologica noemen ze die wel eens. Eerst opwekken en dan bespreken.

Ik: Zijn er ook lokale initiatieven die minder succesvol zijn?

P: Ja, zeker. Dat soort initiatieven zijn kwetsbaar zolang ze klein en niet professioneel zijn, het kost veel tijd voordat je resultaat hebt. Als een grote roerganger er uit stapt houdt het vaak op.

Ik: Het hangt vaak vast aan één persoon. Wat is volgens u een verschil voor bepaalde succesfactoren die kunnen leiden tot succes?

P: Je moet in elk geval wat massa hebben, dat als de voorzitter zegt ik stop dat het initiatief dan wel doorgaat. Ik kan me voorstellen dat in Paddepoel bijvoorbeeld, waar ook de gemeente bij zit. De gemeente speelt een hele grote rol, als de gemeente ze omarmt hebben ze een grotere kans van slagen, dan werkt de gemeente ook mee, die kent de mensen en wijken ook. Je moet ook leden hebben, dan heb je namelijk ook verantwoording na de leden. Die is al in uitvoer en hebben 70 leden dus ik denk dat die ook wel zal blijven. Misschien zullen die ook wel kijken we moeten meer samenwerken met onze bureaus en buurdorpen, dus ik denk dat dat twee belangrijke elementen zijn.

Ik: Grootte, dat komt natuurlijk ook met de tijd, dus dat is misschien een geluk element?

P: Ja, dat is niet alleen geluk je moet er ook hard voor werken om groter te worden, maar je moet wel mazzel hebben dat mensen met je mee willen.

Ik: En je zei net dat het belangrijk dat de gemeente je omarmt, zijn er ook gemeenten die ze afstoten?

P: Nou er zijn ook gemeenten die niet zo veel met de initiatieven doen, sterker nog sommige kennen niet eens alle initiatieven in hun gemeente. De gemeente Groningen heeft daar gewoon mensen voor die en plan maken voor de wijk en die de bewoners daar bij betrekken via de energiecoöperatie.

Ik: Dus gemeentes moeten de initiatieven omarmen, ik heb namelijk van een initiatief gehoord dat er niet alleen een positieve houding tegenover de gemeente is. Kan het ook net aan bepaalde samenwerking tussen twee mensen?

P: Het is allemaal mensenwerk, altijd dus dat hangt daar ook altijd mee samen.

Ik: En er zijn ook dingen als kennis in de buurt belangrijk, ik neem aan dat jullie en de gemeentes dergelijke partijen ook wel met kennis ondersteunen, misschien geloven ze de provincie echter niet zo snel als de buurman, dat hoor je namelijk wel eens.

P: Wij zitten niet met heel veel kennis met de buurten om tafel, ik zit meer vanuit mijn netwerk met hun om tafel, ze zijn eigenlijk niet zo met energiebesparing bezig. Maar omdat ik met Loppersum bezig was omdat daar de versterkingsopgave zou spelen en de woningen dus allemaal gestript worden was ik aan het kijken wat voor kansen daar liggen. Zo ben ik aan Loppersum gekoppeld maar eigenlijk willen ze wind, ik helpt ze daar procesmatig wel bij. Ik ben daar niet deskundig genoeg in, maar daarvoor kan ik mijn collega's gebruiken.

Ik: Jullie spelen heel erg in op de koppel kansen en het aardbevingsgebied, heeft dat er ook mee te maken dat er geld voor is en dat het daarom wat makkelijker te stimuleren is of is dat wat te kort door de bocht?

P: Dat zou heel mooi zijn als dat zo zou zijn, het gaat heel stroef in het aardbevingsgebied. Ik wordt er soms zelfs een beetje verdrietig hoe stroef en langzaam het gaat. De versterkingsopgave, dat hoor je wel in de krant dat schiet niet op. Dat wordt weer een keer uitgesteld. En dan is er wel 4000 euro voor energie maatregelen en voor 500 woningen is 3000 extra. Maar voor de rest van de woningen al lang niet meer, met 4000 kun je niet zo veel. Het is leuk maar ik vindt het wel een beetje het doekje voor het bloeden. In het begin vlogen we hoog over en zeiden we er zijn mogelijkheden om de woningen los van het gas te krijgen of NoM. Maar hoe dichter je bij komt hoe lastiger het wordt.

Ik: Maar toch kiezen jullie voor het aardbevingsgebied, waarom kies je daarvoor?

P: Niet alleen in het aardbevingsgebied maar ook daar buiten, je moet niet een tweedeling krijgen.

Ik: Oké, maar de focus ligt daar vooral.

P: Bij mij, niet als het gaat om lokale initiatieven. Er was een programma lokale energie met geld van de NAM, dus alleen voor de aardbevingsgemeenten om daar de energie initiatieven een boost te geven, dat was het idee. Wat je zag was dat daar kansen werden gecreëerd, er was start subsidie en investeringsbudget en allemaal ondersteuning. Maar ook buiten het aardbevingsgebied zijn bestaande initiatieven en nieuwe initiatieven die zich daar ontplooiën. Dus collega's van mij hebben er voor gezorgd dat die initiatieven ook een startsubsidie kunnen krijgen uit een ander fonds, zodat je dat je dat wel een beetje in balans brengt.

Ik: Ze moeten niet worden voorgetrokken.

P: Nee hoor, je hoort op een gegeven mogen jullie doen alles voor het aardbevingsgebied. Maar er heerst daar een hele andere dynamiek in het aardbevingsgebied.

Ik: Mensen ervaren daar wat gaswinning doet dus misschien steken daardoor daar eerder lokale energie initiatieven de kop op.

P: Dat klopt, je ziet ze vooral daar op ploppen. Den zeggen ze wie dount zelf.

Ik: Die lokale initiatieven is dat echt een van de hoofdingen om de energietransitie op te wekken of doen jullie ook echt aan top-down, je hoort nu vooral in Overijssel over de wijkaanpak. Dat is echt wat meer gestuurd terwijl de overheid de afgelopen periode wat meer is terug getrokken doen zij nu juist weer een stap terug naar meer sturen. Doen jullie dat ook?

P: Nee, met dit college gaan we dat ook niet doen, dat zie ik niet gebeuren. Dit college is echt we halen het op bij de mensen zelf. We zijn nu ook bezig met nieuw beleid, wat willen we richting 2050 na dit programma. Daarvoor zijn onze twee gedeputeerden van ruimte en energie de provincie in geweest en zijn bij 8 a 10 verschillende bijeenkomsten aan tafel gaan zitten en hebben ze gepraat met bewoners en hebben opgehaald bij mensen wat ze willen. Vervolgens gaan ze natuurlijk wel het hok in, wat hebben we allemaal opgehaald. De beginstap is echt vragen wat bewoners willen. Nog steeds zie je wel dat daar de voorlopers komen want de gemiddelde mensen gaan daar toch niet heen. Dat zijn de meer activeren of actief in het werkveld.

Ik: Dus jullie gaan niet een stap naar voren doen en meer van boven af druk zetten?

P: Nee we gaan wel bezig met kaartlagen over elkaar heen leggen. Die energieomgevingsplannen waar we mee bezig zijn, dat doe ik voor Loppersum als pilot en we gaan kijken wat we daar als provincie verder voor kunnen doen. Als andere dorpen zeggen hoe zit dat eigenlijk bij ons, dat we samen met Enexis kunnen zeggen dit is de beginsituatie. Gooi er wat data van je gemeente overheen en je hebt een aardig idee hoe het energiegebruik in jou dorp of wijk is.

Ik: Dus heel goed kijken naar de context van de buurt en kijken wat je er mee kan. En dat gebeurt over heel Nederland en is dat al heel ver gevorderd en gaat dat het ei van Columbus zijn?

P: Ik denk wel dat het een hele goede stap kan zijn voor aardgas loos in 2050 om gewoon eerst maar eens de nul situatie te hebben waar je nu staat en vervolgens te kijken wat kunnen we nu het beste doen. Dat zou je ook met de bewoners moeten doen.

Ik: U noemde aardgas loos, terwijl overal in beleidsstukken staat dat het glansloos is. Ik heb van meer gemeenten en provincies gehoord dat het een drukfout is, maar ik heb ook gehoord dat het ook bewust kan zijn.

P: Oké, ja dat kan dat is all-electric.

Ik: Veel provincies zien kansen in biogas, is het dan niet gek dat het rijk zegt we willen gas loos.

P: Volgens mijn staat in het regeerakkoord aardgas loos.

Ik: Dat is weer het probleem van die terminologie wat voor mensen onduidelijk en moeilijk is wat er toe kan leiden dat mensen niet weten welke kant het op moet gaan. In het programma van jullie provincie staat ook we kunnen veel willen maar we zijn afhankelijk van de juridische en fiscale situatie en kaders die door het rijk worden gesteld. Bedoelen jullie daar mee, we moeten we wachtten op wat het rijk gaat doen.

P: Nee, ik weet niet precies hoe die gezinssnede in het programma staat, ik denk echter dat er meer wordt bedoeld op experimenteren van het rijk. je hebt nu bijvoorbeeld de bouwbonden lening.

ik: Dat is zoals in Assen?

P: Dat is die VvE, de VvE Ellen in Assen maar dat is een soort Esco constructie want de provincie staat garant.

Ik: Maar wat ik wel hoor, is dat dergelijke risico's zoals gebouw gebonden financiering wel door lokale initiatieven wel wordt aangedurfd maar dat overheden angstig zijn om risico te lopen.

P: Dat kan, wij zitten natuurlijk vast aan wetten he, we zitten altijd met bezwaar beroepsprocedures dus wij kunnen wat dat betreft wat minder vrij opereren denk ik. Dat geldt voor elke overheid.

Ik: Dat is natuurlijk een van de dingen die je wel kan doen, dat is juridische barrières weg nemen, doen jullie dat ook en nemen jullie daarin ook uitzonderingsposities aan? Zijn er al voorbeelden dat jullie zo'n juridische drempel weg nemen.

P: Nee nog niet. Net zoals in Loppersum, die wil graag een grote windmolen. Maar de provincie heeft in hun omgevingsvisie gezegd, nee we doen een experiment, een paar windmolens van 15 meter hoog. Nu prikt dat, het enige wat ik doe is tegen mijn bestuurder zeggen kijk daar is vraag naar.

Ik: Deze discussie was ook bij het IPO gevoerd, dat ging ook over een dorp wat een windmolen wilde maar een bestuurder van een provincie zei, nee we hebben daar een bepaald beleid waar we zeggen waar dat wel en niet kan. Dan kun je niet altijd een uitzondering maken. Dat is toch een gemiste kans?

P: Ja.

Ik: Maar jullie doen er nog niet actief om dat soort dingen op te lossen?

P: Nee, in dit geval niet. Dit mag niet openbaar worden, want bewoners worden nu nog geïnterviewd, het is nog de voorbereidende fase. Maar het is wel een duidelijke casus, het past niet binnen het provinciaal beleid, nu mag het niet maar zij zeggen we gaan ons wel oriënteren op. Stel je voor dat de provincie straks zegt, er is nieuw beleid en een nieuw college. Het kan nu. dan hebben wij de voorbereidingen klaar, dat duurt toch altijd wel een aantal jaren. Dan kunnen wij dan met onze dorpsmolen verder.

Ik: Ze proberen het nu om te kijken wat dan mogelijk is. En je zei net, we helpen mensen niet direct financieel maar we helpen ze wel naar de subsidies toe. Wat vind je eigenlijk van subsidies, ik hoor ook wel dat het marktversturend kan werken.

P: Klopt, dat is ook zo. Ik ben er altijd dubbel in want voor het bedrijfsleven is het niks, ze moeten keihard werken als er subsidie is en als de pot weer leeg is valt alles weg. Dat is het nadeel voor de bedrijven, maar het is wel een trigger voor bewoners om wat te doen. De starterssubsidie zie ik niet zo als probleem. Da zijn meer de notaris kosten en juridische kosten, dat is meer om te beginnen.

Ik: Zou je dan niet veel meer, want ik hoorde u net ook zeggen dat een project minder kans op mislukking heeft als het geprofessionaliseerd wordt, maar voor professionalisering is ook geld nodig want anders blijft het een vrijwilligersorganisatie. Kun je dan niet beter zeggen we stoppen met subsidie maar we steken geld in het professionaliseren van dit soort initiatieven.

P: Dat is een optie, maar je moet niet vergeten dat we al 50 initiatieven hier hebben lopen, deze 6 daar zijn we nu wel mee aan de slag en daar gaan we ook wel weer een stap verder in. Het gaat echter niet zo snel want het tempo wordt door het initiatief bepaald en de bestuurder wil wel wat sneller want deze wil in 2019 resultaten zien. Dan zeggen wij we zijn daar mee bezig en dat zijn we aan het voorbereiden. Dat is nog geen resultaat.

Ik: Bestuurders willen zeggen daar staan 100 windmolens.

P: Bijvoorbeeld, dus dan gaan we kijken of we daar een verdieping in kunnen brengen. Maar je kunt heel veel, je kunt zeggen initiatief wat heb je nodig. Wij hebben iemand nodig die een dag per week voor ons aan de slag is, maar dat kost je als provincie heel veel geld. Dus dat ligt er aan hoe je het geld wil verdelen.

Ik: Dat is iets politieks, ga je subsidie geven wat de markt eigenlijk niet wil.

P: Maar als provincie geven wij geen subsidies, behalve de startbijeenkomst als het gaat om energie en we hebben het fonds, dat is een investeringsfonds. Wij doen geen subsidies meer op isolatie en dergelijke.

Ik: Dat is van het rijk.

P: Ja, die gaat straks weer open.

Ik: Dat is dus politiek, zouden ze niet beter kunnen zeggen we geven het aan de provincie en die geeft het vervolgens aan lokale initiatieven?

P: Dat zou een keuze kunnen zijn, maar die keuze hebben ze niet gemaakt.

Ik: Dat zou een andere richting kunnen zijn.

P: Dan is het allemaal versplinterd en dan zie je geen resultaat, je wilt heel graag resultaat. Als je het hebt over de particuliere woningbouw, je kunt van alles aanbieden en stimuleren maar je kunt aan het einde van de regeerperiode niet zeggen kijk eens we hebben zoveel duizend mensen wat aan hun huis gedaan omdat wij als provincie zo goed geholpen hebben. Je bied ze van alles aan, de Zonne kaart, het energieloket, je faciliteert ze op allerlei manieren. Maar wat werkelijk het Co2 bespaargehalte is dat is niet te meten. Kijk er zijn zoveel mensen die hebben het energieloket bekeken, zo veel hebben een offerte aan gevraagd.

Ik: Dat is allemaal niet meetbaar want je kan het niet vertalen naar een minister of iets dergelijks en die wil wel kunnen zeggen ik heb dit en dit bereikt.

P: Ja en je kunt wel zo veel panelen op de zee of het land zetten.

Ik: De bestuurlijke laag kijkt wat te veel naar korte termijn.

P: Deels wel, mijn bestuurder kijkt eerst naar 2019, en ze is wel bezig met het doorkijken naar daarna. Maar straks komt er een nieuw college en nieuw akkoord en dan is het bij wijze van spreken nieuwe ronde nieuwe kansen.

Ik: Dat is de mismatch van het zijn van een transitie wat over langere tijd gaat en de bestuurlijke laag die per 4 jaar kijkt.

P: Ja, dat is het stelsel der Nederlanden.

Ik: Dus dat is ook wel een probleem. En jullie stimuleren eigenlijk lokaal initiatieven, dat is dus wat meer massa dus wat meer tegelijk, maar ook individueel. Wat denk je wat belangrijker is, vooral individueel of het collectieve waar burens elkaar mee nemen en in één keer 100 mensen dat gaan doen.

P: Ik zie meer waarde in collectieven, niet alleen op het gebied van energie maar op meer vlakken. Dat mensen in buurtjes meer sociale dingen met elkaar gaan doen. Dat zie je in Groningen met wijkteams die vanuit het sociale domein aan de slag gaan waar energie nu ook bij in gevlogen wordt. Er moet een nieuw gasleiding net worden aangelegd en dan gaan mensen overleggen of ze nog wel een gasleiding net willen.

Ik: Dus cohesie is wel belangrijk.

P: Ja.

Ik: En is cohesie ook belangrijk voor het opstarten van zo'n project, je hebt natuurlijk wijken waar men veel met elkaar doet en waar niet. Zie je ook verschil in wijken waar wat meer sociale cohesie is en het opstartten van zo'n initiatief.

P: Ik zie wel dat in bepaalde gebieden van de provincie meer initiatieven ontstaan dan in andere gebieden. Je hebt de aardbevingsgebieden maar ook zuidwestkwartier daar gebeurt heel wat. Dat stuk van zuidoost Groningen daar gebeurt niet zo veel. Dat heeft met tijd te maken maar ook een stuk krimp en armoede. Energiearmoede is iets waar we hier aandacht voor hebben. En ik denk dat mentaliteit ook echt een verschil kan maken.

Ik: En met energie armoede bedoelt u mensen die dat soort stappen niet kunnen zetten?

P: Het is moeilijk oom daar een definitie aan te geven, dat zijn vaak mensen met hoge energierekening hebben en ook geen geld om die te verlagen.

Ik: Zou er dan niet een meer sociale vorm van financiering kunnen komen, nu kan namelijk iedereen subsidie aanvragen, de context van je woning maak niet uit. Vooral in de minder goede woningen waar vaak armere mensen wonen is de winst juist mogelijk groter. Zou dat dan niet vanuit het rijk niet wat meer gestuurd moeten worden?

P: Sterker nog, je hebt het nationaal energiefonds, het NEF. Dat mag je wel lenen maar je moet wel kredietwaardig zijn en het terug kunnen betalen. Mensen die arm zijn kunnen dat niet dus die krijgen geen lening dus die zullen dat ook veel minder snel doen. Als ze het al kunnen aanvragen want dat gaat ook niet zomaar, een lening of subsidie aanvragen. Dat is voor sommigen te lastig en te moeilijk.

Ik: De kennis om dat te kunnen aanvragen. Uit dit gesprek komt veel terug uit de literatuur (geld, kennis, ervaring, regelgeving, complexe beslisboom). De lastige beslisboom is vooral lastig in de koopsector omdat je geen grote groepen in een keer kan aanspreken en daardoor zou deze met welke financiën dan ook blijven bestaan. Eigenlijk moet je er voor zorgen dat zulke lokale initiatieven ontstaan of mensen zich samen voegen. Is er ook een soort stimulering om mensen actief samen te laten gaan?

P: Nee?

Ik: Zou dat niet moeten?

P: Net hadden we het er al ever over, Drenthe vraagt zich ook af hoe ze die initiatieven van de grond krijgen. Dat hebben we hier wat minder want hier komen ze wel van de grond. Ik weet niet hoe ze het doen, maar wij hebben hier in Groningen de grootste stijging van initiatieven.

Ik: Dat komt misschien ook door aardbevingen?

P: Dat kan, dus wij hoeven initiatieven niet te stimuleren want ze komen wel. In Westerwolde is er ook een initiatief.

Ik: Dus jullie voelen die druk niet.

P: Nee.

Ik: En over de professionalisering, jullie zeggen in het rapport dat jullie dat willen stimuleren, wat houdt dat nou concreet in voor alle initiatieven.

P: Die zes hebben we op een kussentje gezet en ze krijgen iemand uit de provincie. Daarbij hebben we alle initiatieven twee keer per jaar een uitnodiging gestuurd voor een bijeenkomst. Dan kunnen jullie kennis ophalen en ervaringen delen. De laatste was ook met groen linksers want kan kun je ook koppeling maken tussen gemeentes en politiek en collectieven. Dit was vooral in de avonden om ze met elkaar te praten en ze op de hoogte te stellen van het fonds en wat op andere plekken gebeurt. Nu gaan we dat minder doen want de initiatieven worden overrompeld met uitnodigingen van allerlei partijen dus als provincie wilden we daar niet meer tussen gaan zitten.

Ik: Dat hoor ik ook van lokale initiatieven, ze zien door de bomen het bos niet meer. Het zijn te veel partijen, daarom is die stroomlijning bij die andere 6 misschien heel waardevol. Dat hoor ik ook wel voor andere projecten daar zijn ze naar op zoek. Dus wat nu gebeurt, wij zitten hier en jullie kunnen naar ons komen dan houden wij een bijeenkomst, het is niet actief naar de mensen toe gaan het is meer een faciliterende kant.

P: Dat klopt maar het is ook de vraag welke rol je als provincie daarin wilt spelen. Want ik kan me ook voorstellen dat de provincie zegt particuliere woningbouw is niet onze core business, dat hoort meer bij de gemeentes. De gemeentes zijn dus veel meer een eerst aanspreekpunt dus het is niet zo raar dat wij die rol als provincie niet pakken. We kunnen wel zeggen kijk gemeente x, gemeente y doet het zo is dat niet wat voor jullie. Onze grote roerganger, de stad die doet heel veel. Dus heel vaak kijken we het af bij Stad hoe ze het daar doen en dan vervolgens kijken we of we dat kunnen uitrollen.

Ik: Dat is het netwerk meer, dat is Overijssel ook aan het doen zij waren eerst heel centraal en laten dat nu meer los, doen jullie dat ook of gaat nog veel via jullie?

P: Nou het ging altijd via ons maar sinds de energieloketten er zijn en sinds daar een regiocoördinator op zit, neemt die een heel deel van dat werk op zich, dat vind ik een heel goede ontwikkeling dat de gemeente Groningen een wat actievere rol op zich neemt.

Ik: Als je kijkt naar rollen is de provincie echt de netwerker en de gemeente het aanspreekpunt van de initiatieven.

P: Dat zouden ze wel moeten zijn.

Ik: Dat zien ze niet echt zo?

P: Nee, dat is per gemeente verschillend.

Ik: Zou het dan niet beter zijn om vanuit het rijk of provincie juist zo iets op te zetten, een persoon waar mensen naar toe kunnen met hun vraag. Net zoals dat jij bent gekoppeld aan één initiatief, dat meer mensen worden gekoppeld want dat kan leiden tot succes, op een gegeven moment kun je ze ook los laten maar voor het opstarten is het heel belangrijk.

P: Nee ik denk niet dat de provincie het zou moeten zijn, ik denk at de GREK daar vooral een rol in speelt die helpt de initiatieven.

Ik: En kunnen de mensen GREK vinden?

P: Die zouden ze moeten kunnen vinden, dat zou kunnen via buurkracht. Ik weet ook niet precies wat GREK doet, of ze naar buurthuizen toe gaan.

Ik: Zijn er specifiek barrières die een collectief tegen komt in het opstarten en wat zijn deze dan?

P: Nou ik weet van één initiatief die is een jaar bezig geweest voor 1200 panelen op land. Omdat gemeentes daar weinig ervaring mee hebben.

Ik: Dat is ook regelgeving.

P: Ja.

Ik: En is er ook een specifieke partij of combinatie van betrokken partijen die ervoor zorgt dat het lukt?

P: Ik denk dat gemeentes dan aan de bak moeten, bij ons worden ze nu herindeelt dus ze kijken erg naar binnen maar ik denk dat gemeentes ook van elkaar moeten kunnen leren door kennis en ervaring te delen. Gelukkig worden gemeentes wat groter dus er komt wat meet body.

Ik: Vaak hoor je ook dat er geen geld of tijd voor is.

P: Dat is ook zo, zeker ook bij onze plattelandsgemeentes.

Ik: En daar zou de provincie niet op moeten inspelen?

P: Wij faciliteren de gemeentes heel veel en ook het energieloket faciliteert gemeentes op het moment. Je ziet gewoon dat sommige gemeentes heel actief zijn, die zijn er ook als je wat organiseert en er zijn een aantal gemeentes daar gaat het energieloket nu naar toe. Dat vind ik ook een rol voor het loket en minder voor de provincie. Dat komt ook omdat de provincie op andere terreinen groter bezig is en dit terrein relatief klein is.

Ik: Als je kijkt naar beleid of lessen die jullie hebben geleerd uit de afgelopen periode, waarvan je zegt dat moeten andere provincies ook juist zo doen of juist niet zo doen.

P: Wij zijn hier in het Noorden wel heel actief als het gaat om energie initiatieven. Wij hebben ook de energieleverancier NLD daarbij in het leven geroepen en gesubsidieerd of van lening voorzien. Dus dat bindt ons ook in het Noorden, ik denk we dat andere provincies daar wat van kunnen leren. Want het zijn wel je inwoners die wat willen, dus dat zijn heel belangrijke inwoners, dat zijn je voorlopers.

Ik: Dus meer focus op lokale initiatieven en die ook stimuleren.

P: Ja.

ik: En op wat voor manier doen jullie het nou heel goed, misschien beter dan Drenthe bijvoorbeeld.

P: Nou wij hebben wat meer initiatieven, dat komt ook door het bevingen gebied denk ik. Maar ik weet niet wat wij beter doen, Drenthe is wat korter bezig. Vanochtend zijn we ook met de Noordelijke provincies samengekomen, juist om van elkaar te leren. Friesland heeft de werkplaats, Drenthe is daar net mee begonnen, wij hebben dat niet maar wij hebben al die initiatieven en dezelfde organisaties die de initiatieven begeleiden en helpen. Dat is niet zo specifiek op locatie maar de GREK is het eerste ingangspunt zeg maar, voor de subsidie moet je dan weer bij NMF zijn. Dat is soms wel een beetje een zoektocht hoor want er zijn zo veel schaaltes.

Ik: Dat is wat ik ook constant hoor, de wirwar aan organisaties en de een doet zus de ander zo. Initiatieven willen gewoon dat ze naar iemand toe kunnen waarvan ze zeggen dit wil ik graag.

P: En dat is het GREK.

ik: Onder andere het GREK.

P: Nee maar ze kunnen eerst naar het GREK en die kan ze doorverwijzen. Ze kunnen ook naar NMF en dat verwijzen zij ze ook door. Misschien moet je daar helemaal niet tussen zitten als provincie want dan heb je er nóg een schakel bij. En de provincie heeft ook wel een status dus dan hebben ze de neiging om eerst naar de provincie te gaan en die doet niets anders dan doorverwijzen. Het lastige vind ik dat je hebt een energieleverancier NLD, daar onder zit in Friesland us coöperatie, de Drentse kei en bij ons het GREK. Dan heb je in onze provincie ook nog Grunnenger Power als grote energiecoöperatie. Dat en de GREK is nog we eens lastig. Grunnenger Power zit er al langer, heeft al wat body en doet het gewoon, dus dat is nog een zoektocht en dan heb je daar onder als die

energiecoöperaties nog allemaal. Hoe kun je dat ooit uitleggen, dat zou ik nog wel eens anders zien maar dat is historisch gegroeid en verander je niet zomaar.

Ik: De versnippering en de onduidelijkheid van de vraag en nu?

[Interview wordt afgerond]

Transcript interview Ma

De vragen die ik heb gesteld worden aangeduid door 'Ik'

De antwoorden en opmerkingen van de gemeente zijn aangeduid door 'G'

[Interview wordt ingeleid en begonnen]

Ik: Ik ga niet alleen een provincie pakken want dan is het erg selectief. Ik kijk meer algemeen. Ik kijk naar verschillende provincies en gemeentes waaruit ik lessen probeer te leren.

G: Dan gaat het dus om de aanpak van de bestaande gebouwde omgeving? Hoe we die verduurzamen?

Ik: ja hoe je die kunt verduurzamen?

G: Dat is in principe een gemeentelijke taak, zo wordt het in het energieakkoord gezegd. Gemeente moet daar de leidende rol krijgen, dus daarom ga je ook bij de steden langs? Maar je gaat ook provincies vragen welke rol zij hebben?

Ik: Ja, zij hebben namelijk meer een grote algemeen sturende rol en ook subsidiëring vaak, dus ik denk dat dat ook een relevant overheidsonderdeel is.

G: En er zitten ook wel verschillen tussen de verschillende provincies?

Ik: Ja, elke provincie heeft wel zijn eigen aanpak, ik kijk dan naar de verschillende aanpakken en het verschil in succes tussen de provincies.

G: Ik neem aan dat als je met provincies of gemeentes praat, dat ze dan positief zijn over hun eigen projecten?

Ik: Ja dan is het voor mij belangrijk om daar doorheen te prikken, bijvoorbeeld door een overzicht te krijgen van het aantal projecten en als er dan in een meer dan de andere zijn kun je uitgaan van een verschil in succes.

G: Tegelijkertijd is ook andere variabele verklaarbaar he, hier hebben we bijvoorbeeld een energieloket, Groningen woont slim, dit loket is er voor particulieren en bied hulp bij het maken van energiebesparende maatregelen. Of energie opwekken dat kan beide, dan zie je mensen wel naar het loket gaan maar niet informatie ophalen maar vervolgens plaatsen hier niet hun bestelling omdat ze zelf wel iemand kennen die dit voor hun kunnen maken. Dat betekent dat deze niet in de gegevens komt van het Groninger energieloket als zijnde iemand die maatregelen treft.

Ik: Dat zijn natuurlijk individuele mensen, ik probeer ook voornamelijk te kijken naar een iets groter schaalniveau, straat, buurt, wijk.

G: Dat ondersteund Groningen woont slim ook.

Ik: Inderdaad, echter in alle provincies heb je een dergelijke winkel.

G: Dat is eigenlijk vanuit het rijk opgezet.

Ik: Waar ik benieuwd naar ben, is of er niet een manier is om te zeggen: buurten bundel jezelf, dan kunnen zulke ingrepen goedkoper in verband met schaalvoordelen, je hoeft niet zelf alles te regelen en je kunt nog steeds maatwerk leveren, is dit iets waarop jullie kunnen of proberen te sturen?

G: Nou je doet een aanname dat in elke buurt mensen beschikbaar zijn, het vergt namelijk heel veel organisatie om de hele buurt mee te krijgen, bedenk maar eens wat voor verschillende bewoners je in een buurt hebt. je hebt woningeigenaren, huurders bij corporaties, studentenwoningen, pandjeseigenaren.

ik: daar probeer ik dus naar te zoeken, corporatie woningen worden door de corporatie gedaan dus dat is een beslissing die in principe ligt bij de corporatie. bij koopwoning zijn dit allemaal individuele keuzes, er is dus een hele lange beslisboom voordat allemaal mensen ja gaan zeggen en zeggen ja we gaan dat doen. Zou er niet een constructie moeten zijn die mensen in een blok verbindt, je hebt bij appartementen een VvE, deze is eigenaar van de schil. Zou zo iets kunnen ontwikkeld worden bij gewone grondgebonden woningen?

G: Dat is een interessante gedachte, tegelijk zie je dat een VvE juist een van de moeilijkste partijen zijn om verduurzaming te bewerkstelligen, het feit dat er een organisatie zit met een aanspreekpunt die kan zeggen, dit ga ik voor de mensen regelen betekend niet dat het ook daadwerkelijk gebeurt, juist niet vaak. Want uiteindelijk moet alsnog de ALV er mee instemmen. Misschien is juist die gedeelde verantwoordelijkheid oorzaak voor stroperigheid. Wij zien juist dat het niet een makkelijke doelgroep is.

Ik: Dit is echter wel iets wat ze in Drenthe hebben gedaan, bij VvE ellen. Zo'n constructie zou ook ontstaan kunnen in een gewone wijk, misschien hoeft niet eens alle 100% mee te werken. zou dit geen schaalvoordelen opleveren?

G: Ja, dat kun je op verschillende manieren organiseren. Bij VvE's doe je dat bij organisatie die al in zo'n complex zit. Bij buurten doe je dat door middel van buurt organisaties. Dat hebben we bijvoorbeeld in de Noorderplantsoenbuurt, daar hebben buurtbewoners een coöperatie opgericht. En die zegge, we willen met de buurt energieneutraal worden, dat vinden wij een mooi streven. tegelijkertijd zie je dat de stap van een paar enthousiaste buurtbewoners naar massa die 200 huizen, vreselijk ingewikkeld is.

Ik: Ja in die opschaling ligt de crux van het probleem. Ik denk dan, alles in nu erg vrijblijvend, je kan je inschrijven als je het leuk vind, voor heel veel mensen boeit het niet zo veel.

G: Nou of je het leuk vind, maar we proberen natuurlijk ook mensen er van te overtuigen dat het ze geld oplevert en meer comfort oplevert en als laatste dat het goed is voor het milieu. Maar het klopt we maken geen wet en regelgeving dat mensen zich moeten organiseren.

Ik: Zou dat niet beter zijn, voor een gestructureerde aanpak?

G: Nou dan moeten we dit idee doordenken, wie wordt dan eigenaar en wie zou dit moeten trekken.

Ik: Een groepje bewoners?

G: Dat vinden wij ook, maar wij kunnen als gemeente niet zeggen, jullie moeten hiermee aan de slag?

Ik: zou dat niet moeten?

G: Dat wij dat moeten kunnen zeggen. Dan kom je aan hele fundamentele vragen die niet passen binnen de huidige manier van denken. De vrijheid die we hebben als bewoners, de keuze die we daarin kunnen maken, die staat buiten kijf. Ik denk dat jij en ik ook raar zouden kijken als de overheid zou zeggen, jij gaat nu je muur isoleren. of je gaat je nu organiseren.

Ik: Ik zou niet zeggen dat er een verplichting moet komen, maar een bepaald beleid om dit te stimuleren. En op wat voor manier stimuleren jullie dit al.

G: Ja zeker, dat doen we individueel via Groningen woont slim, voor groepen gebeurt dat via buurkracht, via Enexis is dat. Grunneger power doet dat en wij zelf ondersteunen Paddepoel en Noorderplantsoenbuurt en vorig jaar juli hebben we een klimaatop georganiseerd met buurtcomités. Want er zijn natuurlijk genoeg buurten die bijvoorbeeld een krantje uitgeven maar die zich niet bezig houden met duurzaamheid. die hebben we allemaal uitgenodigd om ze te vragen of ze iets met duurzaamheid willen doen, en als jullie dat willen dan zijn hier partners die jullie kunnen helpen. Dus Groningen woont slim, buurkracht en Grunneger power. Zo proberen we ze samen te brengen. het ontbreekt veel niet professionals aan kennis en kunde om dergelijke dingen op te starten. Je ziet nu de buurten waar het wel loopt, dat zijn vaak buurten waar mensen wonen die ook professioneel gezien met duurzaamheid bezig zijn.

Ik: Kennis overbrengen via buurtbewoners zou dus succesvol kunnen zijn?

G: Ik denk wel dat de kans groter is als iemand een maatregel treft, dat de kans groter is dat als hij dat vertelt aan zijn buurman dat daar dan wat mee gebeurt dan dat Groningen woont slim een advertentie op facebook plaats, van je moet spouwmuur isolatie gaan doen terwijl dat ook een betrouwbare onafhankelijke partij is. Echter zo'n buurman tot buurman aanpak is heel arbeidsintensief.

Ik: Dat is wat veel meer mensen zeggen, als gelijken elkaar stimuleren is dat beter dan van bovenaf, proberen jullie ook actief zulke voorbeelden in buurten te stimuleren waardoor een voorbeeld ontstaat, of is er nog niet dergelijk beleid?

G: Daar wordt wel over nagedacht, maar waar we in eerste instantie voor hebben gekozen is om met Groningen woont slim in een rijdende tiny house via buurten te gaan waarin je ook alle maatregelen kunt zien die kunnen plaats vinden. Het voordeel daarvan is, is dat die elke buurt bij langs kan en als je een voorbeeld huis in een buurt hebt, dan blijft die natuurlijk op één plek staan. Dat is natuurlijk ook gebeurt, volgens mij in Gorredijk en er zijn ook een aantal NoM woningeng geweest in de stad en die gingen dan elke zaterdag open zodat mensen er heen konden. Het is geen doorslaand succes, zo'n voorbeeld.

Ik: Dan komen gewoon mensen die het al interessant vinden, niet de mensen die denken mwoah, niet zo interessant. Wat proberen jullie om die minder geïnteresseerde mensen te bereiken?

G: Nou we zetten ons hard in op het laten zien van de voordelen die het heeft. je kunt mensen op verschillende waardes bereiken. Tegen early adapters hoef je alleen maar te zeggen: Het is goed voor het milieu. Vervolgens heb je mensen die het interessant vinden voor de portemonnee, zonnepanelen verdienen ik binnen 6 jaar terug en dan heb ik een veel lagere energierekening.

Ik: ziet iedereen dat wel, herkent iedereen zo'n terugkomsttijd wel?

G: Nee, maar dat proberen wij vooral via Groningen woont slim bekend te maken, maar goed wij zenden maar op de ontvangers hebben wij geen vat. Ik bedoel ik krijg ook allerlei advertenties voor mij specifiek. De meeste neger ik gewoon. dat is natuurlijk wat wij ook proberen maar het blijven natuurlijk maar advertenties. Die mentaliteitsomslag kunnen we natuurlijk niet zomaar bewerkstelligen. Maar het gaat niet per se slecht want elk jaar verdubbelt het aantal zonnepanelen, elke dat wordt in elke wijk wel wat aan isolatie gedaan. maar bijvoorbeeld een student heeft geen enkele incentive om wat aan zijn huis te doen, de huisbaas ook niet want deze verhuurt exclusief, die verdienen sowieso 600 per maand. De kosten voor elektra en gas liggen toch bij de student dus dat maakt de huisbaas allemaal niet uit. De Student kan wel vragen naar zulke opties maar dan zegt de

huisbaas, daar ga ik naar kijken en dan hoort een student een half jaar weer niks. Dat is de praktijk. Theoretisch zou je veel op papier kunnen zetten hoe het zou moeten, maar de praktijk is gewoon heel weerbarstig. We proberen wel zoveel mogelijk drempels weg te nemen, bijvoorbeeld met Groningen woont slim, dat bied specifieke pakketten aan voor huizen en die zijn op maat gemaakt. Dus je hoeft zelf niet te kiezen wat je gaat nemen, het staat al klaar. Het is de beste prijs die je krijgt en ze zoeken er ook nog iemand bij die het voor je installeert. Je kunt alles via een paar klikken realiseren.

Ik: Is dat een cafetariamodel waarin mensen aantal opties kunnen kiezen?

G: Dat is een model, een aantal buurt organisaties laten zien dat ze het zelf willen uitzoeken, dat kan ook dat bieden wij ook aan.

Ik: Dat bieden jullie aan? Wat doen jullie dan om dat soort mensen te helpen die buurtorganisaties?

G: Nou financiële ondersteuning, maar ook ondersteuning met kennis. Waar we afgelopen jaar mee begonnen zijn

als gemeente Groningen is dat we in 2035 aardgas loos willen zijn, dat betekent dat in elke woning dan een alternatieve warmtebron moet zijn. Dat is zo groot, dat kun je je helemaal niet beseffen. Je moet dus bij elke woning naar binnen om bij elk huis een andere warmtebron te installeren. Daar moet duurzame warmte opgezet worden?

Ik: Hoe zou je duurzame warmte nou definiëren?

G: Nou volgens mij heb je vanuit het rijk gewoon juridische kaders die daar antwoord op geven. Ik weet ze niet uit mijn hoofd. Biomassa is bijvoorbeeld veel discussie over, maar dat is officieel gezien op dit moment een duurzame bron. Daar kun je wetenschappelijk en maatschappelijk over discussie voeren, maar hoe er nu gekeken wordt is biomassa duurzaam.

Ik: Jullie houden dat aan en hebben niet een eigen doel of definitie?

G: We houden dat aan, maar dat bepalen wij niet, dat bepaald de politiek in de stad, maar er gaan wel geluiding in de gemeenteraad de ronde dat biomassa eigenlijk niet zo'n goede bron is. Dat is niet aan ons om dat te bepalen?

Ik: En biogas?

G: Wij vinden biogas zeker een belangrijke rol, als je kijkt naar wijken hoe die van het aardgas af kunnen gaan en wat voor warmtebron daar in de plaats kunnen komen. Dan zie je bijvoorbeeld in een wijk als Beijum, de nieuwbouwwijken na de tweed wereldoorlog, dat je daar best ver kunt komen met nieuwe isolatie, elektrificatie en het aanleggen van een warmtenetwerk, er is ruimte in de grond, ruimte in de woningen om te isoleren en er is ruimte voor zonnepanelen. Als je dan kijkt naar de binnenstad of de Noorderplantsoenbuurt, dan gaat isolatie je nooit ver genoeg brengen want de huizen zijn oud.

Ik: Energetisch lukt dat gewoon niet dus een hoog energetische warmtebrenger nodig.

G: Precies, dus op die manier lukt het gewoon niet. Vervolgens kijk je naar alternatieven voor de warmtebron, er moet een goedkope warmtebron komen. Kunnen we die realiseren in de binnenstad? Nee, want de grond ligt helemaal vol met leidingen en kabels, dus je kunt geen WKO systeem maken, dus op dit moment zeg je met alle beschikbare technieken die er zijn. Het is logisch dat de binnenstad over 20 jaar op groen gas over schakelt omdat dat op dit moment de enige haalbare vorm van duurzame warmte lijkt.

Ik: Dat is waarom ik vraag hoe jullie duurzaam benoemen, ik noem het bijvoorbeeld liever netto reëel fossiel emissie vrij omdat dat de kern is, heel veel andere partijen hebben bijvoorbeeld andere definities en willen bijvoorbeeld dat een woning zelf energie neutraal wordt. Maar dat zou in een binnenstad nooit kunnen.

G: Nee dat kan niet, ik kan me ook niet voorstellen dat de meeste andere gemeentes dat wel doen.

Ik: Nou die noemen allerlei termen door elkaar heen zonder na te denken over de consequenties.

G: Daar moeten wij ook een slag in maken, wij noemen in dit boekje de hele tijd energie neutraal, terwijl ik denk wat we eigenlijk bedoelen is CO2 neutraal. Als stad.

Ik: Dus dat hoeft niet per entiteit zelf?

G: Nee, tegelijkertijd merk je wel dat je moet opdelen in wijken en buurten om aan de slag te kunnen gaan, dus blijf je wel zeggen: de Noorderplantsoenbuurt moet Co2 neutraal worden. Terwijl we tegelijkertijd ook merken, in Paddepoel hebben wij ook bijvoorbeeld een rekenexersitie gedaan en als daar uit zou komen dat het goedkoopste is om te verwarmen met groen gas. Is dat waarschijnlijk toch niet de keuze die je gaat maken. Paddepoel is nou juist een buurt die je met isolatie, elektrificatie en een goede warmtebron zonder groengas CO2 neutraal kan maken. En groen gas gaat er niet heel veel zijn, ook in de toekomst niet, het blijft een beperkte grondstof. Dus moet je daar zeggen, economisch gezien zou het de goedkoopste optie zijn, afwegingen makende op stadniveau kies je een andere oplossing.

Ik: Dus de gemeente heeft daarin de rol om een dergelijke strategische keuze te maken.

G: We moeten een stads brede afweging maken, dat is ook onze taak. Daarom is het ook zo belangrijk om samen te werken met buurtorganisaties omdat we dat ook willen uitleggen dat het niet op zich staat maar allemaal met elkaar verbonden is.

Ik: In Paddepoel was toch ook verduurzaming door een woningcorporatie?

G: Wat de woningcorporaties gedaan hebben dat weet ik niet, dat moet ik aan mijn collega's vragen. Maar de stichting Paddepoel energiek, dat is de buurtcoöperatie. Die hebben de afgelopen twee jaar 80 huishoudens bereikt waar maatregelen zijn getroffen. Dan gaat het van spouwmuur isolatie tot zonnepanelen.

Ik: Wat was jullie rol hierin?

G: Wij hebben de buurtorganisatie financieel ondersteund met projectgeld, zij hebben gezegd wij willen zoveel woningen verbeteren en toen hebben wij daarvoor budget beschikbaar gesteld. Want op een gegeven moment zijn buurtorganisaties of vrijwilligers ook geen vrijwilligers meer maar zijn ze eigenlijk fulltime aan de slag om zoiets voor elkaar te krijgen. Dus daarvoor krijgen ze een vergoeding, officieel heet het geen subsidie, maar een opdracht budget.

Ik: En jullie rol als gemeente, is voornamelijk in de opstartfase of ook later?

G: Hoofdzakelijk in het begin, maar wat je ook ziet is dat er gedurende het traject zaken gebeuren waardoor er behoefte ontstaat voor overleg en tegelijkertijd vinden wij het interessant om een buurtorganisatie te volgen, hoe het werkt, waarom of juist waarom het niet werkt. Dus je houdt gedurende jaren contact maar je wilt ook juist dat ze hun eigen gang gaan en dat ze het doen zoals ze

dat zelf willen. Want als je er teveel bovenop zit is dat niet goed, je wil het niet overnemen, je wilt dat het daar blijft.

Ik: Dus je faciliteert het, maar je stuurt het niet actief.

G: Nee, maar je adviseert natuurlijk wel, want afhankelijk van hoe actief de buurtorganisatie is zal je natuurlijk proberen om iets meer of minder te sturen. Wij zeggen ook niet dat wij de oplossing hebben, het is pionieren, voor zowel gemeente als buurtorganisatie.

Ik: Jullie zeggen ook eigenlijk het enige wat we doen is mensen bij elkaar brengen, wat houdt dit concreet in?

G: Die klimaattop die ik net noemde, daarnaast proberen we via de bestaande wijkstructuren te peilen of er interesse is om aan de slag te gaan met verduurzamen. We benaderen de bestaande structuren en kijken of we daarmee aan de slag kunnen gaan.

Ik: Dus jullie gebruiken een bestaande structuur en proberen daar een groep op te zetten die zoiets kan doen om zo meer massa te creëren?

G: Ja, nou je wilt dat het een bepaalde massa bereikt om succesvol te kunne zijn. Als 2 personen wat willen doen is dat veel te teer want als er iets gebeurt waardoor een wegvalt dan is alles weg. Dus er moet een bepaalde massa ontstaan.

Ik: zijn er veel van dat soort groepen ontstaan uit de basis dat jullie ze hebben benaderd of komt het meer uit zichzelf?

G: De meeste die nu actief zijn, zijn vanuit hun eigen interesse en ambitie begonnen. Dan heb ik het voornamelijk over Noorderplantsoen en Paddepoel. Daarnaast zijn we nu met een stuk of 5-6 extra bezig die we actief benaderd hebben waarvan we hopen dat die het komende jaar ook die kant op kunnen gaan. Tegelijkertijd zeggen we ook dat het in niet in elke buurt zo hoeft, misschien zegt een buurt wel hiervoor hebben wij geen capaciteit of geen mensen om dit te organiseren dus gemeente zeggen jullie maar wat er moet gebeuren. En dat moeten wij voor elke buurt bepalen.

Ik: En als zij dat zeggen, wat is dan jullie strategie?

G: Dan kan een strategie zijn om een partner als Groningen woont slim daar te laten vertellen wat voor maatregelen ze kunnen laten treffen maar voor elke buurt is dat ander en dat weten we zelf ook nog niet. De komende twee jaar gaan we voor elke buurt een energieomgevingsplan maken en dat is per wijk kijken hoe deze wijk aardgasvrij kan worden, energieneutraal, CO2 Neutraal. Wat is hiervoor allemaal nodig. Daarbij gaan we ook in beeld brengen in hoeverre een buurtorganisatie hierin een actieve rol zou kunnen gaan spelen.

Ik: Dus het is voornamelijk nog uitzoeken.

G: Ja het is vooral uitzoeken, waar jij gaat praten met Noorderplantsoenbuurt, hebben we veel van dat onderzoek gedaan. Als je kijkt naar Quintell, dat is een onderzoeksbureau uit Amsterdam en daar kun je de onderzoeken vinden die gedaan zijn voor Noorderplantsoenbuurt en voor Paddepoel. Daaruit komen verschillende scenario's hoe je de buurt energieneutraal kunt krijgen. Dat zijn dan keuzes tussen elektrificatie, groen gas en andere systemen.

Ik: Dat zij puur de technische aspecten?

G: Ja dat zijn de technische mogelijkheden, dus qua infrastructuur die er ligt, de huizen die er staan, de financiering die aanwezig is.

Ik: En qua organisatie, het sociale aspect wat zijn dan essentiële factoren die je zet die zijn nodig voor succes en deze factoren kunnen het tegenhouden?

G: Een van de factoren die altijd als eerste wordt genoemd is altijd financiering.

Ik: Is die het meest belangrijk?

G: Ja maar het is ook de makkelijkste reden om te zeggen dat je het niet doet, dus ik ben daar altijd voorzichtig in. Maar het is natuurlijk wel zo, als je gratis geld geeft dan gaan mensen het doen.

Ik: Dus dat is een van de manieren om die barrière weg te nemen.

G: Ja en in de ene buurt geldt dat meer dan in de andere omdat mensen in de ene buurt meer geld op de bankrekening hebbend dan in de andere buurt. Maar dat is inderdaad een hele belangrijke barrière. Een andere zijn de eigendom situaties, er zijn te veel eigendomsstructuren waarbij de eigenaar geen behoefte of belang heeft bij het verduurzamen van de woning.

Ik: Dus dan ontstaan een complexe beslisboom, dan moet iedereen een eigen afweging te maken en is niet iedereen te vangen in een structuur, is er een beleid om die weg te halen, om mensen samen te brengen dus die verschillende structuren te reduceren om meer massa te creëren?

G: Nee volgens mij niet, dus als je een voorstel hebt.

Ik: Ja daar ben ik wel over na aan het denken.

G: Ja het zijn niet twee beslisbomen, het zijn er honderd.

Ik: Dus als je die terug kan brengen naar 50 scheelt het al een hele boel.

G: Ja en alsnog krijg je dat voor elkaar kan de eindconclusie zijn, ik heb geen geld ervoor om hierin te investeren.

Ik: Zou het dan niet goed zijn om een iets formelere entiteit te creëren uit die buurtorganisatie. Of je creëert een tussenpartij zodat zij het geld kunnen lenen en niet meer de individuele bewoners maar dat de hele buurt dat samen doet en als iemand nieuw in die buurt komt dat hij afspraken maakt hierover?

G: Dat is eigenlijk wat ze bij VvE Ellen hebben geprobeerd. Om daar mogelijkheden toe te krijgen, dat proberen we ook daar is een lobby voor en de gebouw gebonden financiering staat nu in het regeerakkoord. Dus we hopen dat daar een aantal mogelijkheden bijkomen want dat is op dit moment gewoon nog niet toegestaan.

Ik: Dus vooral een juridische barrière?

G: Ja, bancaire regels, financiële regels, dat lukt gewoon niet. Vorige week heb ik nog met het ministerie van BiZa erover gesproken. Ze zien dat probleem ook wel, ze hebben echter ook met

Europese wet en regelgeving te maken. Blijkbaar is het heel ingewikkeld om nieuwe financieringsoplossingen te organiseren want daar gaan jaren overheen.

Ik: Dat zou een van de oplossingsrichtingen kunnen zijn om zo'n moeilijke beslisstructuur te mitigeren?

G: Dan kom je dus terug met wat een paar jaar terug werd gezegd. De investering in een pand verdien je sowieso terug met lagere energierekening. Dus waarom kun je die lening niet op het pand zetten, als dat kan en je kan die lening mee verkopen dan ontstaat er een andere financiering waarbij het individu niet meer verantwoordelijk is. Dat is ook een probleem natuurlijk want als de bewoner het raam open gaat zetten met de verwarming aan dan gaat gebouw gebonden financiering ook niet werken, dan wordt het nooit terug betaald.

Ik: Dat is meer een onderdeel kennis, mensen moeten leren hoe ze daarmee om moeten gaan.

G: Kennis, maar ook de wil, mensen vinden het gewoon lekkerder om het raam open te hebben. Je kunt dat als overheid niet allemaal sturen.

Ik: Zeker maar je zou kunnen sturen waardoor die kennis groeit en mensen sneller denken, ik laat hem dicht.

G: Daar zijn we als grote overheid al sinds de jaren 70 mee bezig via bijvoorbeeld postbus 51. Als je nu vergelijkt met 5 jaar geleden hoeveel vegetarische tentjes in de stad zijn, dan is er natuurlijk al een omslag geweest, die leeft nu nog meer bij een specifieke groep in de samenleving, maar die zal doordruppelen.

Ik: Die groepen zullen waarschijnlijk ook zo'n buurtorganisatie opstartten?

G: Ja dat zijn over het algemeen de early adapters en vroeg betrokkenen.

Ik: Heb jij ook ervaring met groepen die zijn begonnen maar waar het niet of minder is gelukt?

G: Nee niet echt, misschien collega's. Niet die faliekant zijn mislukt maar wel die minder goed van de grond komen.

Ik: Wat zou nou oorzaak kunnen zijn daarvan?

G: Het is heel lastig om tot concrete projecten te komen, om bijvoorbeeld het doel te hebben om 200 buurtbewoners te spreken. En hiervan willen we dat minimaal 10 of 20 % een maatregel gaat treffen, dan wordt het ineens heel veel werk wat je moet gaan verzetten, veel tijd vrij maken en dan moet je zelf langs de deur en zorgen dat het voor elkaar komt. En dat moeten ze vaak doen naast hun baan, kinderen en hobby, dus het is misschien lastiger dan gedacht wordt. Dat geldt voor iedereen, dus ook voor de gemiddelde gemeente denk ik.

Ik: Eigenlijk zeg je nu, het is teveel werk voor vrijwilligers, wat is jullie rol om die vrijwilligers te ontlasten?

G: Nouja, bij de vrijwilligers die we tot nu toe ontlast hebben, hebben we dat gedaan door ze een project budget te bieden waarbij ze zichzelf een uurtarief kunnen bieden. Dat gebeurt maar in heel weinig gevallen, dat kunnen we ook niet bieden aan iedereen er is natuurlijk maar beperkt budget maar op die manier probeer je ze te helpen.. Daarnaast bieden we ze simpelere dingen aan, ze kunnen hier langskomen om dingen te bespreken of kennis op te halen, ze kunnen onze vergader

ruimtes gebruiken, ze kunnen onze druk faciliteiten gebruiken. Groningen woont slim heeft de opdracht vanuit de gemeente om initiatieven te helpen. Dus voor echte kennis over zonnepanelen en isolatie kunnen ze daar altijd terecht. Dus op die manier proberen we dat op allerlei manieren te ondersteunen, maar ja je wilt het niet overnemen en je kunt het ook niet want daarvoor heb je de capaciteit niet.

Ik: Zou er dan niet een extra tussenpartij moeten ontstaan, die echt de belangen van de buurt behartigt.

G: Dan zou je met buurkracht kunnen praten met buurkracht van Enexis. En Grunneger power doet dat ook. Dus ik denk niet dat er nog een organisatie nodig is, wij horen uit buurtorganisaties juist onduidelijkheid tussen allerlei verschillende partijen, ze weten niet waar ze moeten zijn. Daarom organiseren wij zo'n klimaatop om uit te leggen wat elke organisatie doet, hebben we op groningenenergieneutraal.nl allerlei informatie over de verschillende organisaties. Dus proberen we het juist te kanaliseren.

Ik: Zou het dan niet juist beter zijn om één te ontwikkelen, dat je zegt Groningen woont slim weg, Grunneger power weg we maken er één partij van?

G: Nee want ze doen wel verschillende dingen en ze hebben ook verschillende eigenaren dus dat kan gewoon niet.

Ik: Zou het niet beter zijn om dat te bundelen?

G: Dan gaan mensen zeggen we willen kunnen kiezen, waarom is er maar één organisatie? Die vertrouwen we niet, we willen kiezen. Dus ik twijfel of dat de oplossing is en ik twijfel ook of dat het probleem is.

Ik: Oké, wat zou jij dan het grootste probleem noemen voor al die buurtorganisaties die wat op proberen te starten?

G: Financiering, kennis dat is denk ik het belangrijkste, ook tijd dat zijn belangrijke factoren.

Ik: Oké dus niet hoe de organisatie nu geregeld is?

G: Nou daar kunnen vast zaken in verbeterd worden, maar dat is nu denk ik niet waar het nu stuk op loopt. Elke buurt heeft een organisatie, een wijkpunt waarin ze terecht kunnen over vragen, dat gaat vaak over zorg maar dat gaat ook over deze zaken. Daar is iemand van de gemeente, dus er zijn punten waar mensen terecht kunnen met deze vragen. Plus de vragen komen uiteindelijk wel bij ons terecht en dan gaan we met ze in gesprek. Een groter probleem zie ik dus in buurten waar geen actieve bewoners ontstaan.

Ik: En hoe komt dat?

G: Zeg jij het maar, als ik het zou weten zou ik het oplossen.

Ik: Is dat niet een teken dat jullie daar meer op moeten sturen dat zich dat ontwikkelt?

G: Maar wat zou die organisatie dan moeten gaan doen wat nu nog niet gebeurt.

Ik: Nou je zegt dat ze nu nog niet echt ontstaan.

G: Ik zeg dat er niet uit elke wijk automatisch naar voren komen die zeggen we willen met energiebesparing bezig.
Dat is toch ook logisch dat dat niet overal gebeurt.

Ik: Dus eigen intrinsieke waarde ligt er ook aan ten grondslag?

G: Niet alleen waarde, ook of je tijd, zin en mensen hebt die het samen met je willen doen.

Ik: Dat komt deels natuurlijk omdat het heel vrijblijvend en vrijwillig is, en dat is in principe een goed ding, maar daardoor krijg je wel dat mensen het niet willen doen totdat het succesvol is omdat ze er iets voor terugkrijgen.

G: Als jij met een politiek acceptabel alternatief voor vrijwilligheid komt, dan ben ik heel benieuwd. Kijk je kan dat best zeggen dat de energietransitie in de gebouwde omgeving niet slaagt als alles vrijwillig blijft, ik denk dat iedereen zal zeggen, dat klopt. Dus we hebben energie labels gemaakt en we veranderen de bouwnormen dus we geven gemeentes de taak om mensen een aanbod te doen voor duurzame warmte, dus er worden allerlei maatregelen getroffen om die vrijwilligheid te doorbreken. Maar het recht op een eigen huis en niet de inbreuk daarop is natuurlijk enorm belangrijk in ons recht.

Ik: Zeker daar mag je niet aankomen.

G: Dus op het moment dat iemand weezin blijft houden sta je toch nog steeds met lege handen.

Ik: Uiteindelijk blijft het dus liggen bij de mensen zelf?

G: Ja voor iedereen met een eigen woning, die kun je niet dwingen om wat te doen.

Ik: Niet dwingen, je zou ze wel kunnen stimuleren?

G: Ja en dat doen we dus met al die dingen die we net hebben besproken.

Ik: Klopt, maar het is dus nog niet genoeg?

G: Nouja of we zijn nog niet lang genoeg bezig, zulke dingen moeten natuurlijk ook wennen, misschien met dat gewoon even duren.

Ik: Jullie herkennen wel dat er nog niet genoeg gebeurt en in Groningen geeft energie zeggen jullie ook dat jullie willen intensiveren.

G: Volgens mij zeggen we dat we, als we op het huidige tempo doorgaan dat het nog niet snel genoeg gaat. En dat we ook constateren dat dat tempo niet vanzelf omhoog schiet, dus daar spelen we zelf een rol in.

Ik: Die rol bestaat dus vooral uit méér faciliteren, méér informatie verspreiden.

G: Ja. En we vragen dan bijvoorbeeld de Noorderplantsoenbuurt of Paddepoel Energiek om op sessies te vertellen hoe zij het doen aan andere buurten.

Ik: Dus ook weer kennis generatie, dat is natuurlijk ook een van de weinige manieren hoe je dit kan stimuleren aangezien je niets kan verplichten. Maar zou die organisatiestructuur, sommige regels daargelaten, anders moeten zijn, of is dat niet wenselijk?

G: Nouja de organisatiestructuur mag altijd anders als deze beter kan, natuurlijk. Voordat je dat gaat doen is het wel belangrijk om de gehele organisatiestructuur goed in beeld te brengen. Dan moet je echt met partijen als buurkracht en Groningen woont slim praten. Dan weet je wat er allemaal aangeboden worden en dan kun je zeggen, er ontbreekt nog wat. Of ze werken elkaar tegen, dat kun je ook aan de Noorderplantsoenbuurt vragen, dat zou kunnen. Het zou mij persoonlijk verbazen als de organisatie ervoor gaat zorgen dat overal een actieve buurt en wijkcomité komt. Dat is van veel meer afhankelijk.

[Interview wordt afgerond]

Transcript interview Mb

De vragen gesteld door mij beginnen met "Ik:"

De antwoorden gegeven door de respondent beginnen met "Z:"

[Interview wordt ingeleid en begonnen]

Ik: Omdat nog niet erg veel bekend is over de manier om het aan te pakken heb ik gekozen voor een exploratief onderzoek. Daarom is mijn manier van onderzoek ook voornamelijk interviews omdat ik daar goed open vragen kan stellen en beantwoord krijgen. Dan gaat het vooral om lessen leren en hoe je deze zou kunnen toepassen.

Z: Ik denk zelfs dat dat ook überhaupt een manier is om aan die energietransitie te werken, dat exploratieve omdat je het toch nooit zeker weet. Dus dat zou veel meer een strategie moeten zijn.

Ik: In het debat rondom duurzaamheid worden allerlei woorden genoemd met allerlei verschillende consequent, energieneutraal en gasloos etc. Wat is jullie definitie van duurzaamheid en waarom noemen jullie dat zo?

Z: Duurzaamheid is iets anders dan energietransitie bij ons, het wordt wel veel door elkaar gebruikt valt mij op dus daar hebben we wel last van in die zin dat alles op één hoop wordt gegooid. Maar onze definitie van duurzaamheid was altijd de balans tussen people, planet en profit. Daar hebben we ook best veel beleid aan gekoppeld in het verleden. Daar hebben we geprobeerd gebiedsgericht werken aan te koppelen.

Ik: In die agenda.

Z: Ja, alleen die agenda die had als ambitie om op systeemniveau people, planet en profit leidend te laten zijn in alles wat wij doen. Dus je begrotingscyclus, hoe je met partijen samenwerkt, hoe je je gebieden ontwikkeld. Dat dit allemaal leidend is zeg maar. Dus dat is het hoogste niveau, niet de lantarenpalen maar het systeemniveau. Je ziet dat dat lastig hanteerbaar is ook voor bestuurders, de laatste vier jaar hebben we een bestuurder gehad die dat best ingewikkeld vond en dat is het natuurlijk ook. Liever had hij op een gegeven moment als we ons wagenpark elektrificeren vind ik dat belangrijker dan dat we 5 wijkondernemingen op de stad hebben opgezet, coöperaties die met gebiedsontwikkeling aan de gang kunnen gaan en schakelen tussen systeem en leefwereld. Wat onze ideeën ook tot nu toe nog steeds zijn. Dus meer concreet, meer op objectniveau dan op systeemniveau. Je hebt drie niveaus, object, structuur, systeem. En de lantarenpalen zijn lantarenpalen en huizen, structuur is meer het duurzame energie of watersysteem, sociaal systeem. En op het hoogste niveau is het eigenlijk alles, ook het effect van ons handelen in people, planet en profit. Dus dat is hoe onze hoofddefinitie is van duurzaamheid. De energietransitie zien we vooral als een Co2 uitdaging zeg maar, we hebben Co2 doelstellingen en percentage duurzaam opgewekt voor de kortere termijn. en we hebben een energieneutraal doelstelling voor 2050. Dat zijn allemaal vrij wiskundige en cijfermatige benaderingen. We willen eigenlijk weer de energietransitie gebruiken om bij te dragen aan de algemene doelstelling van duurzaamheid, de toekomstbestendige stad, people, planet en profit. Dus kunnen we werk werkgelegenheid mee creëren, woonlasten verlagen, vastgoedwaarde verhogen, energie armoede beperken. Of in elk geval iets doen aan woonlasten discussies, betaalbaarheid discussies een tweedeling zou je bijna kunne zeggen. Zo benaderen wij ook de energietransitie. Als een soort knop of opgave waar je aan kan draaien, voor zover je dat als overheid in de hand hebt. Om bij te dragen aan de duurzame ontwikkeling van de stad. Dat kun je op stedelijk niveau zeggen, op regionaal niveau of gebiedsniveau.

Ik: Echt als onderdeelje.

Z: Ja zo zie ik het wel ja. Het is hier intern benoemd als een strategische opgave, daar hebben we een stuk of vijf van, afgelopen jaar hadden we een financiële meevaller als gemeente, dat hebben er wel meer de laatste tijd. En dan is er dus weer mogelijkheid om te investeren, dan wordt er gevraagd wat zijn onderwerpen die hier belangrijk zijn en dan komt ie wel. Dus energietransitie, ook klimaatadaptatie wordt hier heel belangrijk gevonden. Dat is logisch want we zitten in het afvoerputje van de delta zo ongeveer. Er komt een heleboel water naar Zwolle toe, van boven, onder en overal vandaan. Circulaire economie, human capital en nog een paar van die opgaven zij er, dus dan is het een dingetje. Maar best wel een belangrijk ding want er is geld aan vast gekoppeld, er komt een programma op. Sowieso meer aandacht voor dit onderwerp.

Ik: Dus als er geld komt, dan is er weer wat meer mogelijk.

Z: Ja, er zijn natuurlijk meerdere redenen waarom het ineens komt. Als je naar de transitie leer van Rotmans kijkt, wat hij schrijft en zijn filosofie, die spreken mij wel aan. Het landschap, regime en niches. Druk van boven en druk van onder. Dat kun je vanuit binnen het regime uit nog veranderen of van onderop. Dat vind ik heel interessant, hoe hij er naar kijkt dus dat gebruik ik ook wel.

Ik: In die agenda zeggen jullie dat jullie het maken van toekomstbestendige keuzes willen vergemakkelijken, dat vond ik een beetje vaag.

Z: Dat is het ook, hebben we ook niets mee gedaan. Er si gelukkig ook nog geen raadslid geweest die gevraagd heeft wat we hiervoor hebben gedaan. We hebben wel gezegd mensen moeten inzicht krijgen in wat ze kunnen doen, perspectief bieden. Als je naar energie kijkt met een energieloket, een duidelijke website, verwijzingen naar milieu centraal waar je overal kennis kan halen zeg maar. Dat is meer de digitale manier, we hebben een energieloket waar ook iemand naar je toe kan komen en de boel kan uitleggen. Dus daarmee vergemakkelijk je het maken van keuzes. Maar dat zit ook heel veel op financiering vast. Daar zijn ook wel regelingen voor, maar nog lang niet genoeg.

Ik: Subsidies en dergelijke.

Z: Ja, provincie heeft een lening stelsel, dus je kunt als particulier, VvE en als school en allerlei partijen kun je een lening afsluiten om je maatregelen gefinancierd te krijgen. Dan hoef je het dus niet uit je eigen spaargeld te halen maar je kan een lening afsluiten.

Ik: Dat wordt door bedrijven beter ervaren dan subsidie omdat je dan het speelveld neutraal houdt maar je wel een financiële boost geeft.

Z: En het komt ook weer terug dus in die zin kun je dat ook makkelijker uitgeven. Maar het is ook met hele bevolkingsgroepen die niet kredietwaardig zijn, die zijn net de schulden uit en dan moeten ze een lening afsluiten. Dat is misschien 15% van wat er in Zwolle woont hoor.

Ik: Zitten die meer in koop of huur woningen

Z: Die zitten meer in huurwoningen.

Ik: dan is het meer een ding van de coöperaties.

Z: Er zijn ook wel een aantal die in een particuliere woning zitten, maar die concentreren zich hier in twee wijken ongeveer dus dat is te overzien. Daar zit veel huur maar ook veel particulier door elkaar heen. Dat vind ik vanuit de gemeente juist interessant om daar op in te zetten, op die groepen. Je kan ook zeggen we gaan voor de grote vissen, windmolens en zonnepanelen om onze doelstelling snel te halen, dat is ook goed. Maar tegelijkertijd als daardoor hoe zeg je. De mensen die wat meer te

besteden hebben die gaan dat allemaal wel doen, maar de mensen die het meest op de energierekening kunnen besparen die betalen dan de rekening want zitten in de slechtste huizen.

Ik: Ik hoor je nu zeggen we kunnen focussen op windmolens en dat soort dingen, dat zijn echt manieren van opwekken. Hebben jullie ook beleid op isoleren en dat soort dingen?

Z: Nou beleid, het is een actielijn zoals wij dat dan noemen. Dus vanuit de energietransitie, daar concentreren wij ons nu even op dat is wat anders dan duurzaamheid. Maar de agenda duurzaamheid loopt nog wel maar het is eigenlijk een slapende agenda geworden omdat die strategische opgaven langskwamen. Dus die zijn nu eigenlijk belangrijker geworden dan de agenda. Nog steeds zeg ik dan wel tegen de wethouder, we hebben een wethouder energie en een wethouder duurzaamheid, die zitten in de zelfde portefeuille en hij heeft ook nog de hele openbare ruimte en mobiliteit in zijn portefeuille. Het hele fysieke domein heeft hij zo ongeveer bij zich. Dus hij kan zeggen als ik in een gebied ga kijken wil ik eigenlijk dat de opgave rond mobiliteit, de opgave rondom klimaatadaptatie, de opgave rondom energietransitie, die komen op gebiedsniveau bij elkaar. Dus hij kan goed zeggen laten we vooral ons sectorale beleid kantelen en veel meer vanuit gebieden werken want daar komt het bij elkaar. Zonder dat je je daar op blind staart want je hebt ook boven regionaal dingen die je moet doen. Daar zijn die grote opwekprojecten een voorbeeld van.

Ik: Die zijn meer om je targets te halen.

Z: Ja precies en dat is ook geen gebiedsgericht werken ergens in een weiland een windmolen neerzetten. Maar je moet het wel doen, het staat allemaal naast elkaar. Dus een paar actielijnen en een daarvan is ook dat je bestaande gebouwen of huishoudens of bedrijven beter moet verduurzamen.

Ik: Je noemde net dat de wethouder liever een wagenpark verduurzaamt dan een coöperatie opricht. Zijn er al veel coöperaties en dergelijk opgericht?

Z: Nee, niet echt.

Ik: Ik zag de muziekwijk, Deze-oost en hessenpoort.

Z: Ja klopt, muziekwijk zou ik niet echt een coöperatie willen noemen. Dis meer een project geweest, dat heette jou energie moment en daar zit een smart grid, dus dat is het collectiever aan. Het is niet zo dat de bewoners allemaal georganiseerd zijn ergens in ofzo.

Ik: Dus dat zijn meer individuen die toevallig vast zitten aan een smart grid met zijn allen?

Z: Ja. Van de andere twee die je noemt is Hessenpoort een marktmanagement organisatie, die is van oudsher gestart vanuit veiligheid. Die ondernemersverenigingen en marktmanagementorganisaties die gingen samenwerken om vooral het bedrijventerrein veiliger te krijgen. Deze heeft gezegd, ook omdat een deel van hessenpoort geen gasinfrastructuur heeft, bedrijven weten dat dus als ze zich daar vestigen moeten ze zichzelf redden. Daar was eerder een beetje weerstand tegen en nu wordt het een beetje andersom te worden voor reclame en dat soort dingen. Dit is weer een bedrijventerrein en de organisatie is bezig om daar projecten te ontwikkelen, ze zijn vooral veel bezig met vergroening van het bedrijventerrein.

Ik: Maar dat is vooral vernieuwing dus dat is niet bestaande bouw.

Z: Nee, maar dat is ook wel de afspraak en ook wat ze zelf willen, ze doen nu twee dingen die met energie te maken hebben, de ene is dat ze onder de hoogspanningslijnen, de kavels zijn slecht uitgegeven, er wil geen bedrijf onder de hoogspanning zitten. Dus die gaan ze ontwikkelen voor

zonneparken en ze willen met bestaande bedrijven keien of ze in ieder geval een zonneproject kunnen opzetten. Dus dat is nog het makkelijkst, dat is daar op de daken.

Ik: Dat is ook wat ik veel zie bij corporaties, die zijn ook veel bezig met zonnepanelen. Dat is eigenlijk het begin en ze kijken niet vaak verder wat ze aan isolatie en dergelijke kunnen doen.

Z: Daar hebben we dan één van die dat wel doen en dat is Dieze-oost. Dat is een wijkonderneming, dus van, voor en door de wijk. Dus het is statutair ook het coöperatieve wij bedrijf Dieze. Een wij bedrijf niet wijkbedrijf. Er zit een bestuur op van bewoners die tegelijkertijd bestuurder zijn van de VvE dus ze hebben wat bestuurlijke ervaring.

Ik: VvE's, dus dat zijn allemaal appartementen?

Z: Dieze-Oost is een gemengde wijk, ik denk dat 80% coöperatie bezit is. En 20% is particulier bezit. Van die 20% is het merendeel VvE, flats. Maar Dieze-poort is iets groter en ze kijken ook wel wat verder dan alleen maar de Dieze poort, ze kijken naar holtebroek en ze zitten soms ook in een sportvereniging in Zwolle-Zuid. Die wilden zonnepanelen op hun dak en ze hebben het wij bedrijf uit Dieze gevraagd om het aan te leggen. Het wij bedrijf is een bestuur van drie mensen en daar zit een professionele uitvoeringsorganisatie onder, deels door ons gesubsidieerd door ons nu nog als een soort startkapitaal. De bedoeling is dat zij met de projecten die ze in de wijk ontwikkelen op een gegeven moment zelf hun eigen broek kunnen ophouden. Het is dus business cases vinden in de wijk en daarmee net een kas stroom eruit te halen zodat ze quitte draaien en aan de gang kunnen blijven.

Ik: Het is dus ook een echt wij bedrijf, hebben ze ook echt een FTE aan werk daarin?

Z: Nog niet genoeg, dat is wel de bedoeling.

Ik: Ze willen wel professionaliseren, dat is wat ik ook hoor.

Z: Dat moet ook.

Ik: De moeilijkheid van die coöperaties is ook juist dat het altijd vrijwillig is.

Z: Hier niet, daar zijn we überhaupt niet aan begonnen omdat we dit al zagen. Het is een interessant concept dit wij bedrijf. Ze werken van binnen naar buiten, het wij bedrijf zit in het midden, het is een soort zandloper. Dat wij bedrijf van twee mensen zit in het midden en ze makelen en schakelen tussen vraag en aanbod en ze halen het allemaal uit de wijk. Er zitten bewoners in de wijk, corporaties, de provincie zou een opdrachtgever kunnen zijn, allemaal opdrachtgevers en aan de andere kant opdrachtnemers, dat kunnen ook weer de bewoners zijn of de woningbouwcorporaties. Het idee is dat, op het moment dat ze een zonnepanelenproject doen, zo zijn ze ook gestart. Dat het wij bedrijf de vraagkant kan mobiliseren, bewoners benaderen, avonden organiseren, VvE's overtuigen. Die kant op, op het moment dat er een project is, dat er genoeg mensen hebben gezegd we willen wel graag zonnepanelen. Dan gaan ze de andere kant op, dan kijken ze welke bewoners, welke ondernemers zitten er al in de wijk, zitten er aannemersbedrijven in de wijk. Zitten er ZP'ers in de wijk, die blijken er heel veel te zijn, steeds meer. Dat zijn zelfstandige professionals, mensen die bijvoorbeeld net bij hun aannemersbedrijf weg moesten rondom de crisis speelde het heel sterke en dus noodgedwongen vaak ook ZP'er zijn geworden. Die zijn ze aan het organiseren aan de aanbodkant, dat wordt een soort van ondernemers coöperatie, die in de wijk het werk kunnen doen voor hun eigen wijk. Nu zijn ze aan het verbreden, alleen energie zorgt niet voor genoeg continuïteit. Dus ze zijn aan het kijken hoe ze het wij bedrijf op andere thema's zoals beheer en onderhoud kunnen inzetten. Van de VvE's of woningcorporaties die het werk allemaal hebben uitbesteed aan

aannemers ver weg. Dat kan een wijk ook zelf, professioneel, geen vrijwilligers vergoeding zoals ze dat in bilgaarden doen in Leeuwarden, dat is ook een manier. Gewoon echt betaald werk. Openbaar Belang is tot nu toe de enige corporatie geweest die hun de mogelijkheid heeft gegeven om 60 dakramen te vernieuwen en het af te zetten tegen de aannemer die dat normaal gesproken voor hen doet. Dan blijkt dat zo'n wijkonderneming, omdat ze het lokaal kunnen organiseren en weinig vervoerskosten nodig hebben, 15% goedkoper te zijn. Dus heeft Openbaar Belang gezegd, we besteden die opdracht uit aan die wijkonderneming. Je zou eigenlijk willen dat dat veel groter zou worden, dat is tot nu toe nog niet gelukt helaas. Ze verbreden met beheer en onderhoud, ze zijn ook bezig met de woningverbeteraar, omdat de provincie mee helpt. Jij begon er even over dat ze nu vooral zonnepanelen doen, dat klopt en deze heeft gezegd we combineren zonnepanelen nu ook met isolatieprojecten en kijken of we misschien zelfs van het gas af zouden kunnen. Dus die hele woning verbeteren is ook een van de business cases die ze nu aan het uitvoeren zijn. En klimaatadaptatie komt er achteraan, ze willen kijken hoe ze kunnen afkoppelen van regenwater, er zitten ingenieurs bij, dat helpt dan ook wel.

Ik: Dus essentieel bij dat soort ondernemingen is dat er een bepaalde kennis aanwezig is en ook een bepaalde mate van in het werkveld zitten.

Z: Ja en zeker daar. Ik denk dat er ook wel wijken in Zwolle zijn waar dat in de wijk zelf te vinden is, zoals jij en ik wonen ook ergens en in onze buurt zouden wij dat zelf misschien kunnen oppakken. Al is het kwetsbaar, want het blijft vrijwillig maar de kennis hebben we wel. In Dieze-poort en Holtebroek, met veel hogere werkeloosheid dan in de rest van Zwolle en ook met veel lagere inkomens en veel meer criminaliteit. Is het goed dat er een professionele kern zit die op hele andere thema's proberen bewoners te mobiliseren. Dan gaat het niet over Co2 reductie of klimaatadaptatie, maar over als jij mee doet aan dit project houd je aan het einde van de maand 15 euro meer over dan wanneer je niet mee doet aan het project.

Ik: Je hoort altijd terug, je moet niet zeggen je verbetert je Co2 reductie maar focus op comfort of maanlasten, het is eigenlijk gewoon verpakking.

Z: Dat is ook verpakking, maar je kunt er wel je project op inrichten want anders is er totaal geen urgentie.

Ik: Die urgentie kun je er niet in krijgen?

Z: Nee, we zoeken heel erg naar manieren om dat te vergroten, misschien moet de druk van boven nog groter worden, dat je gaat zeggen als overheid of als Rijk. Dat je naar een wijk toe kan gaan waar je zegt over 10 jaar gaat het gas er hier af. Dat moet, daar kunnen wij ook niets aan doen, dat wil het rijk, het is een voldongen feit. De tweede vraag die je moet stellen is hoe gaan we dat met elkaar doen. Daar zou je de urgentie mee kunnen vergroten. Daar kan zo'n structuur van een wijkonderneming heel dienstbaar aan zijn om de bewoners daar in te ontzorgen.

Ik: De overheid is steeds verder terug gegaan en is gaan faciliteren, of zoals sommigen zeggen zitten en niets doen. Eigenlijk zeggen ze nu, we moeten weer terug naar een actievere rol waardoor je weer actief stimuleer en minder zegt alles mag zolang je het zelf regelt. Dus iets meer pampieren, zijn jullie daar al mee bezig of zijn jullie nog vooral aan het faciliteren?

Z: De afgelopen jaren hadden we het geld er ook niet voor, dus wij zaten ook op die lijn dat alles was gedecentraliseerd. Het enige wat je nog kan is dat je je eigen vastgoed verduurzaamt om daarmee en voorbeeld functie te creëren. In je nieuwbouw ontwikkelingen kun je nog wat eisen stellen, dat deden we ook wel en in de openbare ruimte zoals straatverlichting kun je ook wat doen, dat hebben we ook allemaal wel gedaan. Verder was het inderdaad vooral vragen aan bewoners of ze wat wilden doen. Dan hadden we gelukkig nog de Overijsselse aanpak dat je ook aan die kant van de particuliere

markt nog in ieder geval wat kon doen want daar had de provincie vooral geld voor. En we probeerden met de woningbouwcorporaties wat afspraken te maken en verder was je afhankelijk van initiatieven. Daar hadden we wel een klein potje voor. Dat blijft ook wel mijn pleidooi, je moet veel naar buiten, ook als gemeente in de wijken zijn, bij sportclubs langs. Soms heb je geld, maar je kunt soms ook mensen inspireren om iets te doen. Met een klein beetje smeergeld konden we toch stapjes maken. Bij zo'n wijkonderneming, ook omdat het een lastige wijk is, hebben we daarop ingezet.

Ik: Die wijkonderneming is er misschien ook gekomen omdat er allemaal huur is dus de business cases zijn ook gemakkelijker te maken. Ik hoor bijna nooit dat er een coöperaties is met allemaal koop woningen.

Z: Deze wel, dat is ook wel een van de lastige dingen. De woningcorporaties in het gebied vinden het lastig om samen te werken met een bewoners coöperatie. Dat komt omdat ze de bewoners eigenlijk nooit zien omdat het niet hun bewoners zijn plus de vertegenwoordiging, als je een afspraak maakt met het wijk bedrijf Dieze, dan krijg je gewoon een afspraak met de projectleider daarvan. Want die is hele dagen in de wijk. Bewoners en het bestuur hebben gezegd, hij is onze man en we vertrouwen hem, hij woont hier niet eens maar we weten precies wat voor vlees we in de kuip hebben, hij kan het verhaal veel beter vertellen dan wij. Hij ontzorgt ons dus hij is het aanspreekpersoon. Daar zijn ze nog steeds niet aan gewend, heel veel partijen zowel in de wijk als daarbuiten vinden dat gewoon een lastig iets.

Ik: Het is wel leuk want juist zo iemand wordt door heel veel partijen wordt genoemd als mogelijke sleutel, één aanspreekpunt. Wat je nu heel veel hebt, zijn die energiewinkels waar je zelf als individu naartoe kan. Wat je eigenlijk zou moeten willen creëren is dat je met een hele straat, buurt of wijk naar iemand toe gaat, de professional. Die ontzorgt ons, die doet het verhaal voor ons en zoekt voor ons de beste aanbieding op. Dan hoor je aan de ene kant dat het goed zou zijn terwijl anderen dat juist niet zouden willen, dat is heel wisselend wat je hoort.

Z: Er wordt ook snel gezegd die professional zit er alleen maar om zijn eigen geld te verdienen, maar dat is gewoon niet waar. Maar dat is dan op een gegeven moment een beetje welles nietes. De corporaties hier, met uitzondering van openbaar belang, die andere twee zien helemaal geen meerwaarde om te gaan samenwerken met een wijkonderneming. Terwijl als zij alleen maar voor hun beheer en onderhoud opdracht zouden geven om dat werk uit te voeren, dan heeft zo'n wijkonderneming binnen de kortste cases genoeg vlees op de botten. Daar zit ook wat meer rendement op zodat ze zo'n woningverbetering project of zonnepanelen project waar wat minder rendement op zit er gerust naast kunnen hebben. Dan gaat het als een speer, alleen ze hebben eigenlijk een grote opdrachtgever nodig in die wijk en die is er nog steeds niet. Daardoor wordt het ook lastig om het hoofd boven water te houden.

Ik: Zou er zo'n opdrachtgever gecreëerd kunnen worden door echt die samenwerking van lokale bewoners.

Z: Als je er genoeg hebt wel ja. Dan kom je weer op, zelfs die 15 of 30 euro per maand voordeel is voor veel bewoners nog te veel gedoe ondanks dat ze het einde van de maand amper kunnen halen. Dus daarom gaan ze er niet in mee. Eigenlijk moet het meer zijn om ze over de streep te trekken.

Ik: Maar als je die ene persoon hebt die het voor ze regelt is het toch heel weinig gedoe.

Z: Zou je zeggen he, bij de intentieovereenkomst zeggen ze allemaal ja en als het puntje bij paaltje komt zegt een groot aantal toch misschien morgen. Ik moet allerlei handtekening zetten terwijl dat echt heel erg mee valt.

Ik: En wat voor dingen worden er dan gedaan, isoleren of iets anders?

Z: Dit ging nog om zonnepanelen en isoleren, dus dat je van tevoren even uitvraagt hoeveel bewoners gaan zo meteen mee doen. Volgens mij hebben ze afgelopen jaar 250 contactmomenten gehad in de wijk, dat is best wel veel. Dus ze kennen de wijk in die zin heel goed, maar het aantal dat nu ja heeft gezegd is weinig. Er zijn een paar VvE's waar de panelen nu liggen en er zijn een paar VvE's die het combineren het met isolatieprojecten combineren. Je ziet eigenlijk meer spin-off buiten de wijk ontstaan. Een VvE ergens in Assendorp ofzo twee kilometer verderop die nodigen dat wij bedrijf uit van jullie hebben toch zo veel ervaring met VvE's kunnen jullie ons niet adviseren en vervolgens gaan ze daar het werk uitvoeren. Dan stroomt het geld ook de wijk wel weer in maar dan langs een andere kant.

Ik: Die VvE betalen het dan zelf?

Z: Ja die vragen gewoon een offerte aan.

Ik: Dus dan is het helemaal geïnitieerd vanuit die VvE zelf. In Assen hebben ze het financieringsmodel dat de VvE geld kan lenen en dan staat de provincie garant, op een gegeven moment is het risico dat het niet via het servicekosten model wordt terug betaald erg klein.

Z: Interessant, wij zijn ook aan het kijken naar een geschikt model daarvoor. In Dieze is het ook nog eens zo dat een lening wel leuk is. Maar heel veel bewoners maar ook een VvE, die komen soms niet eens door de BKR dus hoe ga je dan zorgen voor een lening, terwijl mensen over het algemeen hun energierekening wel betalen. Toch is dat voor een bank niet genoeg zekerheid, dus wat zijn nou alternatieven om dat voor elkaar te krijgen.

Ik: Wat is jullie rol dan in dat project.

Z: Dieze is ook de enige waar we zo veel op ingezet hebben. Daarin hebben we een aantal dingen gedaan. Het is eigenlijk begonnen omdat er provinciebudget vrij kwam vanuit het rijk, het was nog net geen vogelaar ijk maar een preventiewijk. Daar kreeg je ook geld voor, dat was vooral voor de openbare ruimte en woningbouwcorporaties. Provincie deed er ook nog een bedrag bij, woningbouwcorporaties konden flink aan het isoleren slaan met een hoop subsidie geld. Wij vanuit de gemeente zijden, dat is jammer wat doen we met particulieren. Daar moeten we een list voor bedenken, daar hadden we 6 ton voor tot beschikking. Eén van de wethouders zij laten we er zonnepanelen voor kopen en die delen we uit. Wij zijden we kunnen daar veel nuttiger mee doen, laten we kijken of we een coöperatie op kunnen startten, daar stop je een startkapitaal in. Die gaan projecten doen en dan komt het geld terug, niet dat ze het ons terug hoeven te betalen maar dan stroomt het in ieder geval door de wijk. Dus het idee was we gaan die 6 ton opknippen en de eerste 50.000 is voor een kwartiermaker. Die hebben we ingehuurd, die kende het gebied al, die kende onze filosofie van people, planet, profit. Die is daar in het gebied aan de gang gegaan als een soort olieman om te kijken wat hij daar zou kunnen doen. Die is een projectinitiatief gestart, van daaruit is een ondernemingsplan gekomen en daarna is die coöperatie opgericht. Dus wij hebben als gemeente een soort startkapitaal beschikbaar gesteld om een concept te ontwikkelen. We hadden ook het idee om grote werkgevers of daar waar veel mensen bij elkaar komen om ze te mobiliseren via zon pv privé projecten bijvoorbeeld. Dat zou je als gemeentelijke organisatie kunnen doen, als sportvereniging, als Achmea of Scania kunnen doe. En dan niet alleen de panelen op het eigen dak, maar ook via de medewerkers. Dat concept hebben we nog steeds in ons hoofd zitten maar moeten we nog steeds een keer uitvoeren. Jij vroeg wat is de rol van de gemeente geweest maar we hebben budget beschikbaar gesteld om zo'n innovatie te bedenken. Een paar knappe koppen bij elkaar gezet, de vraag was eigenlijk wat zijn nog meer wegen om mensen aan het verduurzamen te krijgen.

Wetende dat er landelijk onderzoek is geweest dat 80% wel wil, maar dat 6% het doet. Wat zit daar dan tussen, welke belemmeringen zitten er dan tussen. Dat is soms kennis, financiering en soms hassle. Als je daar een oplossing voor hebt, heel vraag gestuurd dus ook theorie over social design zit daar in. De hele energietransitie is aanbod gestuurd. Ik moet altijd denken aan een onderzoek dat in Engeland is geweest waar ze op een gegeven moment achter kwamen nadat ze social design hadden toegepast dat mensen niet gingen isoleren omdat hun zolder vol troep lag. Toen ze er een verhuisservice bij in hadden gezet ging het ineens wel.

Ik: Kleine opties waarvan je denkt dat het irrelevant is.

Z: Ja, dan kom je vanuit de techniek, de maatregelen en de business cases kom je daar niet op. Wel als je het mensen gaat vragen.

Ik: De sociale kant is heel belangrijk en sociale cohesie is heel belangrijk voor het oprichten van coöperaties.

Daardoor is een wijk waar veel cohesie ook eerder geneigd dat op te zetten. Je zei net, we hebben een kwartiermaker ingehuurd en daardoor is het professioneel geworden, alle andere coöperaties zijn een aantal bureaus die ooit wat hebben gedaan en ooit bedacht hebben dat ze hier ook wat mee wilden. Ze beginnen heel vrijblijvend dat op te richten en daar komen dan een stuk of 10-20 bij.

Z: Die is er ook, die heet hier blauwvinger energie, dat was een vereniging en dat is inmiddels een coöperatie die is begonnen zoals je het schetst. Ze zijn begonnen met een collectief zonnepanelen project.

Ik: Dat is weer die energie opwek kant, die is aantrekkelijk daar krijgen ze waarschijnlijk subsidie voor en dan lukt het wel.

Z: De provincie heeft een subsidie regeling voor lokale energie initiatieven. Nu proberen ze te kijken of ze wat verder kunnen gaan dan alleen zonnepanelen projecten of brieven schrijven aan bestuurders dat het allemaal anders moet. Ze bewegen zich ook wel op dat politieke vlak als een actiegroep zou je kunnen zeggen, niet zozeer in de projectontwikkeling. Die kant proberen ze nu meer op te gaan. De penningmeester in blauwvinger energie is ook penningmeester in die wijk onderneming. Blauwvinger energie is wel betrokken geweest met de kwartiermaker om te komen tot een projectinitiatief en het ondernemersplan.

Ik: Is dat een vrijwillige organisatie of is het inmiddels professioneel?

Z: Nee het is een vrijwillige organisatie maar ze doen hun projecten wel betaald, we hebben hun ook wel eens een opdracht gegeven ergens voor.

Ik: Dus de mensen die in blauwvinger energie zitten krijgen wel betaald?

Z: Sommige ja.

Ik: Dus het is wel redelijk geprofessionaliseerd inmiddels?

Z: Ja, zo zou je het kunnen zeggen.

Ik: En hebben jullie daar nog een rol in gespeeld?

Z: Nou deels wel, lang geleden is er een buurtenergie project opgezet, het idee van we gaan in wijken de loslopende figuren die iets met energie willen. Die proberen we te ondersteunen zodat ze hun

kring kunnen vergroten. Het zou mooi zijn als dat zou lijden tot 10 wijkinitiatieven, dat is niet gelukt. Maar die 10 wijkinitiatieven zijn eigenlijk geen wijkinitiatief geworden maar die hebben elkaar op stedelijk niveau gevonden en zo is blauwvinger energie ontstaan. Die hebben dus niet op wijkniveau projecten gedaan. Ze hebben een of twee keer een collectief zonnepanelen project gedaan. Verder zijn ze ons vooral ook advies aan het geven hoe wij aan de energietransitie moeten werken.

Ik: Dus als je de initiatieven naast elkaar zet richt het meest zich op het energie produceren en niet op het renoveren van een wijk. Proberen jullie dat wel te stimuleren?

Z: Volgens mij lang niet genoeg, ik vind dat we daar als gemeente veel meer op zouden in kunnen zetten. De lijn die we hebben gevolgd bij Dieze-poort. Om best een startkapitaal beschikbaar te stellen om ook echt iets te weeg te kunnen brengen in zo'n wijk. Om echt iets te kunnen beginnen wat verder gaat dan alleen zonnepanelen. Ik snap wel dat je in je business case begint met zonnepanelen maar er moet iets achteraan. Ik denk dat we dat veel meer kunnen stimuleren. Dat doen we nu nog te weinig. We zitten intern te denken over wat draagt nou het meest bij. Dan zie je dat het snel over windmolens en grote zonneparken gaat. Daar komt ook veel aandacht voor omdat er veel initiatiefnemers op ons afkomen. Een heel deel van onze capaciteit moet daar ook op ingezet worden. Er is een collega bezig om een warmtestrategie te maken. Die roept ook al jaren, leuk dat opwekken maar de grootste uitdaging ligt in de warmtevoorziening.

Ik: Dat is het hele ding, als je all-electric wil moet je wel een dusdanig goede energetische kwaliteit hebben in je woning dat je dat ook überhaupt kan doen. Er zal natuurlijk altijd een deel zijn die dat niet kunnen, monumenten en dergelijke, die zou je mogelijk met een restje biogas kunnen verwarmen.

Z: We hebben hier een geothermie bron zitten, daar wordt al jaren aan gerekend. Die staat nu wel hoog op de agenda om vanuit daaruit warmtevoorziening te regelen en op welke plekken dat dan zou moeten. Dus daar wordt al wel meer over nagedacht. Daar geldt straks hetzelfde voor, op een gegeven moment moet een bewoner wel ja zegen tegen de komst van zo'n warmtenet, hoe gaan we dat organiseren.

Ik: Eigenlijk ga je naar een individuele bewoner toe en die zegt ja of nee, maar je bundelt het wel aan een collectief. Tegelijkertijd zijn er ook nog die winkels en dergelijke, waar ligt jullie focus meer op, op het individu?

Z: Nee ik denk wat betreft warmte wordt de focus nu wat meer op de corporaties gelegd. Als je hen in een portfolio hebt zitten dat zij op geothermie overgaan dan is die business case haalbaarder. Dus dat is de route, eerst grote warmtedragers, dan kun je particulieren een voor een aanhaken.

Ik: Zou je dat individuele aanhaken liever met een coöperatie structuur doen?

Z: Ja absoluut.

Ik: Ik krijg hele gemengde reacties te horen, soms krijg ik te horen dat het wel en masse moet anders is het veel te weinig in één keer terwijl andere zeggen dat moet individueel, niemand wil gebonden zitten anders zaten we in een huurhuis.

Z: Daar zal wel heel wat tussenin zitten denk ik. Ik denk ook dat het een illusie is dat 100% mee gaat doen. Dat zien we in Dieze als, zelfs als worden ze 100% ontzorgt, dan doen ze het nog niet, dat is misschien het laatste restje en dat moet dan misschien maar handhaving worden ofzo. Het gas gaat er ooit echt af en anders zitten ze in de kou, maar dat kun je nu nog niet tegen ze zeggen.

Ik: Want het gebeurt pas over 40 jaar.

Z: Als het al gebeurt want het staat nog nergens in een wet vastgelegd. In die zin is zo'n doelstelling als gemeente in 2050 energieneutraal, dat zegt zo weinig en het zorgt al helemaal niet voor urgentiegevoel. Intern, binnen de muren van het stadskantoor denkt iedereen nu dat het de allerhoogste urgentie heeft. Dat is in zekere zin zo maar alleen hier en niet daar. Dus we moeten veel meer in de netwerken komen te zitten. Kleine initiatiefjes, weliswaar met zonnepanelen ook nu weer. In Zwolle zuid zit een sporthal, er kunnen maar 600 panelen op het dak, het is maar een klein gebouwtje in een veel groter gebied natuurlijk. Zij willen hun exploitatie verbeteren, willen iets met de buurt ondernemen om ze te betrekken, een postcoderoos. Ga ook eens vragen in de buurt, wijkcentrum erbij. Dat begint nu langzaam te groeien, dat begint nu met zonnepanelen maar er ontstaat wel een collectief. Die kun je zo meteen wel de vraag stellen, zullen jullie ook niet van het gas af gaan? Hoe zullen we dat met elkaar gaan organiseren. Dat kan op die manier groeien, dat is maar één manier en dat is dat je daar bent. Ik denk wel dat het een rol zou moeten zijn van de gemeente. Ik heb daar intern wel discussie over is het onze rol om een keer in de drie weken met zo'n sporthal om tafel te gaan zitten. Moet je daar je capaciteit op inzetten, want iedereen loopt over. Moet je niet veel meer op de opwekprojecten of warmtestrategie gaan zitten. Ik zeg dan altijd maar het is én én, het lijkt me wel belangrijk dat je dat soort kleinere initiatieven wel gaat helpen om de infrastructuur, sociale infrastructuur te creëren om straks met andere maatregelen aan te kunnen komen.

Ik: Dus jullie focussen ook echt op kleine lokale initiatieven?

Z: Nou, laat ik zeggen focussen, ik probeer het boven tafel te houden. Er is een lijn die gaat heel erg over dat grootschalige opwek wat ik net noemde, energiegeds maken, locatie onderzoek, meer, omgevingsvisie achtige kant op. Dan initiatiefnemers faciliteren die die projecten gaan ontwikkelen. De tweede lijn is die warmtestrategie die met corporaties redelijk grootschalig wordt opgezet. Ons particuliere deel is ons energieloket. Deze lijn van de wijk in en dit soort initiatieven stimuleren, is nu bijna een stippel lijntje maar dit moet een veel dikkere streep worden.

Ik: Het energieloket is echt jullie particuliere onderdeel. Zou het niet beter zijn als je daar ook een iets grootschaligere aanpak voor gaat maken. Anders als je constant die individuen laat gaan, gaat er een bedrijfje naar dat ene huis toe en dat is dan dat. Maar als je met honderd man naar een partij x gaat en zegt regel dit voor ons. Kom met een cafetaria model, je hebt vijf stappen en doe je alle vijf dan ben je energieneutraal. Zou je niet op zo'n manier moeten sturen.

Z: Ja ik ben het wel met je eens hoor, de ene waar we dat zo doen is de wijk in Dieze-poort. Die gaat zo te werk en probeert het collectief te doen. De aannemers en installateurs uit die wijk laten ze juist dat werk doen zodat er nog meer sociale cohesie ontstaat.

Ik: Een heel netwerkje binnen die wijk. En zijn er ook essentiële partijen die betrokken zijn geweest waarvan je zegt, die hebben geleid tot succes?

Z: Nee dat zijn toch vooral die professionals die het met eigen ziel en zaligheid voor elkaar hebben gekregen.

Ik: Het is altijd toeval wie er zit of die weet hoe het werkt, alles hangt vaak van toevalligheden aan elkaar. Als je dat professionaliseert dan haal je de toevalligheid eigenlijk voor een deel weg.

Z: Je kunt dus alleen maar professionaliseren als er genoeg werk gedaan kan worden. Er ligt natuurlijk bakken met werk in zo'n gebied. Ze hebben de geldstromen op een rij gezet hoe veel FTE daar uit voort kan komen, dat is echt enorm. Met beheer en onderhoud kunnen ze zo 10 man aan het werk houden. Het zijn zulke grote getallen, dat schrikt ook weer af. Als je met bijvoorbeeld een

woonlasten onderzoek bij een woningcorporatie aankomt dan zeggen ze dat is wel heel veel hoor, zo veel werk dat kan echt nooit, wie zegt dat dan, jullie willen zeker ons werk hebben. Dat gesprek krijg je. Dus enerzijds is het professionaliseren heel belangrijk maar zodra het een soort commerciële uitstraling krijgt. En ze zien de bewoners er achter eigenlijk niet, dan gaan we daar geen zaken mee doen natuurlijk, dan wordt het een concurrent. Dan is het charmante coöperatieve bewonersinitiatief eraf. En in ons geval willen die corporaties dan niet meer, dus ja wat willen we dan. Ik geloofde heel lang in bottom-up en niches, maar ik geloof alleen maar dat dat kan als het een soort van professionaliteit krijgt dus je zit er tussen in.

Ik: Je hebt dan weer die top down nodig.

Z: Iemand noemde het op een gegeven moment middle up down ofzo. Het zit er in elk geval tussen in.

Ik: Al die lokale initiatieven dat zijn een keer twee of drie mensen, als dat een keer wegvalt, wat dan. Dat is de kern eigenlijk. Wat het dus eigenlijk is, is dat heen een soort tussenpartij is. Zo'n lokaal initiatief heeft met honderden partijen te maken waar ze naartoe kunnen gaan en bij elke partij hebben ze weer een ander onderdeelje om te realiseren wat ze willen. Zou er niet een externe partij moeten komen die fungeert als tussenpartij tussen al die partijen, waar een lokaal initiatief naartoe kan gaan met een vraag we willen iets, waar moeten we zijn. Die kijken vervolgens in hun eigen netwerk waar ze naartoe moeten en vervolgens kan je het uitzetten bij de markt want er is gewoon geld te verdienen? Dus zou er niet een soort enkele deur opgezet moeten worden waar initiatieven naartoe kunnen en achter die deur wordt van alles geregeld.

Z: Volgens mij is dat het expertise centrum waar je op doelt. Vanochtend hadden we een overleg en daaruit kwam vooral de vaag op welk schaalniveau zo'n expertisecentrum opereert, gaan ze nou echt diep de wijken in of hangen ze er net iets boven, hoeveel wijken kun je dan bedienen. Het is een expertise centrum voor de hele provincie, is dat dan niet te weinig. Wat zijn de demarcaties wat zo'n expertisecentrum doet en wat de mensen in de wijken moeten doen. Beetje abstract geloof ik wel dat het zou werken.

Ik: Dat er in ieder geval wat duidelijkheid is. En zie je ook wat in die marktwerking, dat je het uitzet als project, wij 200 bewoners willen dit, lever maar wat als markt.

Z: Dat is misschien wel te gemakkelijk gedacht, want je heb niet zomaar 200 bewoners die dat willen. Of werkt het toch andersom, al vind ik dat de energietransitie veel aanbod gestuurd is, helemaal niet uit gaat van waar mensen behoefte aan hebben. Dus je moet dat toch eerst goed doen, dat bewonersonderzoek, wat speelt hier en wat zijn lokale behoeftes. En wat zijn belangrijke dingen voor de mensen voor zover je dat kan generaliseren. En dat je op basis daar van weet, de eerste prikkel om ze te organiseren kan een zonnepanelen project zijn maar kan ook een hondenpoep probleem zijn aan de zuidkant. Als je dat oplost heb je ze misschien wel om over andere onderwerpen te praten. Dus de eerste incentive, die moet je hebben.

Ik: Je moet eerst achter de voordeur komen.

Z: Ja, ik denk het wel ja. En we hebben natuurlijk bakken met data en er wordt wijkgericht gewerkt. Je kunt ook eens bij de sociale wijkteams langs die veel in die gebieden komen vanuit een hele andere invalshoek, zorg of andere problemen. Of het buurt voor buurt onderzoek, dat mensen achter de voordeur mensen kunnen invullen wat zich bezighoudt. Wat speelt er nou op lokaal niveau. In Dieze was er een groot schimmelprobleem, hoe het is opgelost is weet ik niet. Maar had een wijkondernemer dat hun eerste project gemaakt, dan hadden ze eerder het vertrouwen gekregen en

mensen georganiseerd om een vervolgstap te zetten dan wanneer ze met een zonnepanelen project naar binnen waren gegaan. Dus het is best bepalend met welk eerste project je aankomt.

Ik: Het eerste succes is heel belangrijk.

Z: Ja en die zorgt er ook voor dat mensen zich gaan organiseren. Dat zou best een aanbod kunnen zijn voor zonnepanelen.

Ik: Dus je moet heel erg kijken wat is nou je beginpunt.

Z: En dat moet je wel een goed aanbod op maken want je moet wel een keer met een aanbieding naar die wijk toe om ze ergens daarvoor interesseren maar die moet wel kloppen en aansluiten bij de interesse. We zijn in stadshagen geweest, een wijk aan de noordkant, daar zijn we met 15 bewoners in gesprek geweest over energietransitie en daar zeiden ze van energie leeft hier helemaal niet in deze wijk. Maar we hebben wel last van water overlast. Misschien moeten we daar beginnen want daar hebben mensen last van. Dat hebben we nog niet gedaan, dat zou de eerste stap kunnen zijn. Dan loop ik dus tegen onze sectorale beleidsafdeling aan. Als ik nu tegen mijn programmamanager energietransitie ga zeggen we kunnen in stadshagen met energietransitie aan de gang, daar is best belangstelling voor maar we moeten eerst een waterprobleem daar oplossen. En ik wil graag aan een waterprobleem gaan werken om daarmee de bewoners te gaan organiseren om daarna naar energie door te stappen, dan gaat dat niet gebeuren. Dan zeggen ze jij bent toch met energie bezig. Dus dan moet ik eerst een collega organiseren, kortom dat is nog niet gelukt, maar ik geloof wel in die werkwijze.

Ik: En als je nou kijkt naar die initiatieven, zijn er ook projecten als Dieze-oost waar het helemaal fout is gegaan en het is mislukt?

Z: Dieze-Oost, als je zou rondvragen zouden heel veel mensen dat geen succes vinden want daar zijn maar 20 of 30 woningen van zonnepanelen voorzien. Mijn antwoord is dan altijd, er is heel veel geleerd. Ze staan nog steeds en ze hebben ook in andere wijken opdrachten. Dus je moet zulke niches ook heel goed beschermen en ze ook blijven ondersteunen in het ontwikkelen van nieuwe concepten. Dus in die zin, ik noem het wel succesvol. Wat nog niet gelukt is zijn die zonnepanelen PV proefprojecten ook bij sportclubs. Dat is nog niet van de grond gekomen. Ik geloof wel dat het op enig moment weer langs komt.

Ik: En wat is nou een reden dat dat niet lukt?

Z: Daarvoor geldt, we hadden graag op de daken van sportclubs en maatschappelijke organisaties met leden op hun daken iets doen. Dat wilden we eigenlijk in postcoderoos doen. Zodat bewoners of werknemers gelijk al aandeelhouder konden worden. En de tweede kant was dat als je toch een aanbesteding gaat doen voor zonnepanelen kun je het ook wel aanbieden aan de collega's zeg maar. Maar daarvoor heb je eigenlijk een coöperatie nodig die dat gaat organiseren. Een coöperatie los van de gemeente, ik had wel in het bestuur willen zitten bij wijze van spreken. Die dat dan voor mijn eigen collega's en medewerkers gaat doen, die ook sportclubs kunnen ontzorgen, die werknemers kunnen ontzorgen. Tegelijkertijd heb je een coöperatie nodig om die postcoderoos te kunnen doen maar die coöperatie is er niet. Het is eigenlijk gewoon een vacature. het wij bedrijf Dieze was nog niet zo ver toen, blauwvinger energie is nog steeds niet zo ver. En hier zijden ze, mijn eigen management, we vinden dat eigenlijk helemaal geen corebusiness van een gemeentelijke organisatie. Dus we willen best fiets en fitness abonnementen stimuleren enzo dat vinden we allemaal heel belangrijk. Maar zonnepanelen gaat ons gewoon te ver. Dan mis je het radertje om uitvoeringskracht te geven aan die concepten van zonnepanelen privé en sportclubs interesseren. Ook sportclubs als je daarmee gaat praten, die vinden het hartstikke interessant, we willen graag wat doen en we vinden het maatschappelijk relevant en we snappen omdat we een groot bereik hebben

omdat we 1000 leden hebben. Als we een percentage daarvan in beweging kunnen krijgen is het voor ons goed. Maar er komt zo veel kennis bij kijken om te weten of je een goed aanbod hebt, we willen onze leden alleen maar een aanbod doen waarvan we zeker weten dat ie goed is, wie gaat dat controleren? Kortom ook zij moeten daarin ondersteund en ontzorgd worden, dat had diezelfde coöperatie kunnen zijn maar die is er dus niet. Dus dat is gewoon mislukt tot nu toe.

Ik: Als ik kijk naar welke barrières er volgens de literatuur spelen die dergelijke initiatieven tegenhouden, dat zijn kennis, ervaring, financiën, regelgeving en systeem en de laatste is het complex decision system. Iedere beslissing van een individu hangt al met van alles samen en als je dat op grotere schaal doet is dat 100 keer zo'n beslissingsboom. Dat zijn de vijf barrières. De financiële kant zou met een lening gedaan kunnen worden, kennis wordt redelijk gedeeld, door doen bouwt men ervaring op. Dan blijft regelgeving over, dat is vaak politiek, je zou druk moeten creëren op regels en daar gaat tijd over heen. De laatste is de complex decision system, daarvoor zou een samenwerkingsverband moeten opzetten om één beslissingsboom te creëren en niet honderd.

Z: Ik vind het wel een mooie lijn, dan blijft het ingewikkeld hoe je die collectiviteit in hemelsnaam moet organiseren. Dat je bij wijze van spreken kan zeggen tegen het bestuur van zo'n coöperatie wij gaan dit nu doen en dat zij hun leden aan een touwtje hebben. Zover zijn we nog niet nee.

Ik: Het is natuurlijk ook wel heel hardhandig, je moet ze ook niet verplichten, wat je wel zou kunnen doen, is het creëren van een financiële prikkel waardoor mensen zeggen ja ik doe nu mee (vergelijking glasvezel).

Z: Zo iets zou kunnen ja.

Ik: Alleen dan heb je het probleem, bij woningcorporaties zitten mensen vast aan de woningcorporaties, als 70% daar ja zegt dan wordt het een ja. Bij particulieren blijft die 70% hetzelfde percentage, het wordt nooit een 100% ja. Je kan alleen mensen stimuleren, wat ik wel veracht is dat je als overheid dat iets actiever moet gaan doen. Anders blijf je zeggen, we faciliteren, mensen kunnen het helemaal zelf organiseren. Dan moet er allereerst iemand zitten met kennis en de wil om dat te doen.

Z: Dat gaat veel te langzaam.

Ik: Vervolgens zeg je mensen mogen zelf naar onze winkel komen en die kunnen het zelf doen, dan heb je dus allemaal muizen sprongen. Wil je leren hoe het echt grootschalig moet dan moet je het ook een keer grootschalig aanpakken, een individueel huis kunnen ze inmiddels wel.

Z: Dat is ook zo, maar dan geloof ik toch dat er echt dat er druk van boven nodig is om dat voor elkaar te kunnen krijgen, met het instrumentarium wat we nu tot onze beschikking hebben lukt ons dat niet. Met alles wat we hebben geprobeerd aan sociale innovaties en ondanks dat daar nog heel wat in te ontwikkelen valt en dat moeten we ook zeker blijven doen. Nog steeds als je tegen een woonwijk zegt over 15 jaar gaat het gas er af, heb je nog steeds heel wat sociaal design te doen om te zorgen dat je het ook voor elkaar krijgt, dan is het niet automatisch even uitrollen. Dat je een aannemer de wijk door jaagt, daar geloof ik niet in. Ik denk dat co-creatie heel belangrijk is.

Ik: Het moet wel vanuit de buurt komen, maar je zou wel iets kunnen doen waardoor je de buurt stimuleert om wat te doen.

Z: Ja precies, hoe kunnen we deze opgave nu inzetten om er voor te zorgen dat we ook bijdragen aan wat vinden jullie nou belangrijk, dat waren de woonlasten, de leefbare omgeving en luchtkwaliteit op orde, comfort noem het allemaal maar op.

Ik: Dan zou zo'n startkapitaal heel handig zijn want dan kunnen mensen ook echt geprofessionaliseerd worden, je houdt het lokaal en je heb toch iets meer massa.

Z: Dus ik geloof in de combinatie van zo'n wijkonderneming in combinatie met een soort stok achter de deur, over 15 jaar is het gas er af. Als je die twee hebt dan denk ik dat je heel ver kan komen.

Ik: Wat ik wel zag, jullie hebben een soort van versnellers, wat zijn dat?

Z: Dat was het idee, dat is ook niet gelukt. De versneller hadden we in Dieze toen, die had ik eigenlijk gezet maar dat is dus een van de mislukkingen zou je kunnen zeggen.

Ik: Wat is dat dan?

Z: Nou dat is gewoon een ZP'er die een soort van vooruitgeschoven post van ons is in de wijken had ik bedacht. Zoals die kwartiermaker in de Dieze-poort tot projectinitiatief, ondernemingsplan, wijkonderneming is gekomen. Zo had ik eigenlijk een paar in de verschillende wijken willen hebben of op doelgroepen willen inzetten. Een daarvan had ik aangesteld, die was heel goed in netwerken. Hem had ik eigenlijk gevraagd wil jij organisaties verzamelen die en zonnepanelen privé project willen doen want we hebben daarvoor de concepten willen liggen. Dat is uiteindelijk mis gelopen.

Ik: Wat is daar voor de reden geweest?

Z: Dat is een lang verhaal, dat is op personen mis gegaan. de ene was de concept ontwikkelaar die kon dat heel goed, de ander was heel goed in het netwerken en minder in concept ontwikkeling. Die twee had ik eigenlijk naast elkaar gezet en dat lukte niet. De ene zij ik ga mij kennis niet beschikbaar stellen. Dus vertrouwen is heel belangrijk in dit proces, dus dat moest een versneller doen.

Ik: Ik hoor dat persoonlijke contacten belangrijk zijn. En ik hoor dat de versneller de wijk in zou moeten. In Groningen hebben ze ook altijd iemand 24/7 beschikbaar voor initiatieven. Vanuit Ansen kwam de vraag om te kunnen is als er nou een keer per week iemand van de gemeente de papieren voor ons regelt. Dan kunnen wij door met wat we willen, da zou makkelijk te organiseren zijn.

Z: Dat is wel een hele goede, wij zitten daar ook over na te denken. Wij hebben wel eens gezegd we zitten nu in zuid bij die sporthal, dat konden wel eens drie postcoderoos projecten worden. Dat is op zich niet heel ingewikkeld maar je moet wel een bestuurtje hebben, het factuurtje kunnen sturen. Zou het niet een idee zijn dat je een soort moeder coöperatie er oven hebt die administratieve rondslomp kan opvangen. Een partij die er is voor de coöperaties en het werk uit handen neemt.

Ik: Dan heb je vooral vrijwilligers die de leuke dingen kunnen doen en het stomme gedoe kan worden weg genomen door een andere partij. [Kort gesprekje over wat Ansen doet 1.12].

Ik: In hoeverre zijn jullie bereid om risico te nemen, wat ik veel hoor is dat overheden niet echt durven en daardoor kunnen wij eigenlijk niks.

Z: Ik denk dat dat hier ook wel zo is, ik denk dat ik heel snel de vraag zal krijgen waarom dan wel in die wijk. De precedentwerking, wij moeten als overheid altijd transparant en duidelijk en gemotiveerd. En als je dan voor één wijk een uitzondering dan heb je heel wat uit te leggen zeg maar. Dus er wordt wel eens gezegd experimenteerruimte is heel belangrijk, maar die ruimte is er stiekem niet. Misschien in het verleden nog meer dan nu. Nu zitten wel echt boven het maaiveld uit, daar is een heel programma voor gekomen, daar zijn budgetten voor gekomen, die zijn gelabeld. Dus de speelruimte daarin is eigenlijk best klein geworden. Het is mooi dat die opdracht zo belangrijk wordt gevonden door de gemeente of overheden, dat is absoluut zo er komt meer geld voor beschikbaar, maar de keerzijde is wel dat het soms tot vertraging leid, er moet heel veel af worden gestemd, je

moet heel veel verantwoorden. Vroeger kon je wel onder de radar wat proberen. Dat is ook wat we in Dieze hebben gedaan, ik denk als ik daar nu mee aan zou komen dan zeggen ze dat is de helft van ons jaarbudget, dat gaan we echt niet doen. Toen kwam het ook deel zo omdat er rijks geld bij kwam.

Ik: Dus financiën is weer een hele belangrijke?

Z: Toch wel ja.

Ik: Hoe je het wend of keert heel veel komt terug op geld of een subsidie potje.

Z: Ja dat klopt, dat geld ook voor de inzet van capaciteit, we zijn met best veel collega's. Maar ook daar wordt iedere keer de vraag gesteld, die sporthal, moet je daar wel tijd aan gaan besteden want het is maar een klein onderdeelje en dat is het ook als je het als blokje beschouwd.

Ik: Maar de spin-off moet je er ook van zien?

Z: Ja en dat moet je dan uitleggen, de sporthal heeft leden en daar zitten VvE's omheen, die zijn geïnteresseerd om op het dak mee te doen, misschien gaan ze daarna ook wel zelf, je moet er wel een beetje perspectief schetsen waarvan je het ook niet zeker weet dus dat is ook tricky. Ja, dat zijn van die processen, ik geloof dat dat nu nog heel er g nodig is, zeker nu er nog geen stok achter de deur is.

Ik: Dus heel erg naar mensen toe gaan en urgentie creëren.

Z: Ja die sporthal heeft dat dan zelf gezien, die zei onze ledenaantallen lopen terug, we kunnen het hoofd wel boven water houden maar een iets gezondere exploitatie zou wel fijn zijn als is het maar een paar duizend euro per jaar. Dat kan via een zonnepanelenproject of wat meer led verlichting, daar zijn ze dus al mee bezig. En wat wil je dan nog meer bereiken, we zouden wel wat meer uitstraling naar de wijk toe hebben. Kun je dat niet met een postcoderoos doen, dan moeten mensen mee doen, ja dat is een goeie.

Ik: Dus eigenlijk koppelen wat de initiatiefnemer wil koppelen aan hoe je het zou kunnen doen.

Z: Ja dat is altijd die systeemwereld doelstellingen die niemand snapt verbinden met wat lokaal belangrijk is, die systeem en leefwereld verbinden daar heb je iets tussen nodig. Dat kan van alles zijn die tussenlaag.

Ik: Dus het is nog heel belangrijk om het individu te triggeren en bewuster te maken maar toch zou je een generalistischere aanpak wel toejuichen omdat je dan wat meer stappen kan zetten. Jullie zitten inde provincie Overijssel en die heeft de naam wat voorop te lopen, merken jullie wat van de Overijsselse aanpak?

Z: Ja daar in we onderdeel van, dus we hebben ook met gebruik maken van wat de provincie heeft gesteld ook zo'n energieloket, daar worden dan lijstjes van gemaakt hoe veel leningen en hoe veel maatregelen en dat soort dingen. Daarin draaien we volgens mij heel goed mee. Ze zijn nu bezig met het nieuwe programma te ontwikkelen, dat is gebouwde omgeving maar ook wel wat thema's meer intussen. Er is een alliantie gesmeed intussen dus daarmee is het ook niet meer een provinciaal ding, wel financieel gezien maar de VNO-NCW en Natuur en milieu Overijssel die veel met lokale initiatieven bezig zijn doen daar met een aantal andere clubs in mee en die vormen eigenlijk met elkaar los van de provincie een alliantie. Die werken aan de energietransitie, daar zitten wij ook bij. Dus dat is best wel een succesvolle samenwerking.

Ik: Dat netwerk is toch belangrijk met ook kennis delen?

Z: Ja, dat bevindt zich wel op een bepaald niveau dus die bedrijven komen elkaar wel tegen maar geen bewoner weet dat die alliantie bestaat.

Ik: Zou dat moeten vertaald worden naar een partij die dat dan aan bewoners kan vertellen?

Ik: Ja dat zou ik dus zeggen dus een expertise centrum is al een stap daarin, die als iets meer vanuit de ivoren toren een stap naar beneden komt zetten om te proberen contact te maken met de gebieden waar we de expertise aan beschikbaar willen stellen en andersom. En om te weten wat ze nodig hebben moet je er ook naar toe, dus dat is ook wat het expertise centrum moet gaan doen. Dan beginnen we met een stuk of 10 gebieden om kennis te ontwikkelen en te ondersteunen. Daarna zou je dat kunnen uitbouwen naar misschien nog meer en dat is de gedachte van Freek, dat vind ik ook een goede gedachte. Al gaat het in de uitwerking nog ingewikkeld worden van waar we mee begonnen hoe groot moet dat zijn, wat doen ze wel en wat niet, moeten ze professionaliseren. Daar was vanmorgen een soort start overleg van. Ingewikkeld maar wel mooi om over na te denken.

Ik: Als je nou kijkt naar jullie beleid en de successen en fouten daarvan wat zou je nou zeggen wat andere gemeentes van jullie kunnen leren?

Z: Ik denk dat ze rondom die wijkcoöperaties wel wat kunnen leren, positief en negatief en onze ervaringen er mee. Het samenwerken met een stedelijke vereniging als blauwvinger energie hoe je dat kan doen. We hebben daar ook een windmolenproject mee gedaan en dat is grandioos mislukt.

Ik: En hoe kwam dat?

Z: Blauwvinger wilden een aantal windmolens ontwikkelen, een paar. En die wilden ze in aandelen uitgeven aan leden. Ze hadden ook al twee partners bij gevonden. Een groot bedrijf, Scania en hogeschool Windesheim. Met zijn drie hadden ze een projectinitiatief voor drie windmolens op voorst, een bedrijven terrein hier redelijk midden in de stad. Ik heb dat onderschat in het begin, ik dacht als drie van dat soort lokale partijen, er was nog geen commerciële ontwikkelaar van buiten bij betrokken. Drie Zwolse partijen die dat willen, dat kan gewoon niet mislukken denk je dan. Want ze hebben hun achterban goed voor elkaar. Dus als je naar de o's kijkt klopt het ook, de ondernemers zou Scania kunnen organiseren, het onderwijs zou Windesheim kunnen organiseren met al hun studenten en je hebt de onderop, de bewonerskant van blauwvinger energie. Die drie bij elkaar dat moet gewoon een succesvol project worden. Dat blijkt in de praktijk helemaal niet zo te werken. Het bestuur van had al gezegd, wij zijn niet heel erg pro windmolens maar als de stad dat wil dan hebben wij er niet zo veel tegen in te brengen dus gaan we het wel faciliteren.

Ik: Dus de gemeente wilde het niet eigenlijk?

Z: Nou we bekenden geen kleur, dus dat is wat we geleerd hebben.

Ik: Je moet eigenlijk juist zeggen ja of nee, duidelijkheid verschaffen en druk van boven creëren. Zit een beetje in de regelgeving kant.

Z: Precies, de doelstelling was al lang bekend, we willen energieneutraal zijn voor 2050 maar op dit initiatief durfden ze nog geen ja te zeggen. Want er was ook een hele grote groep raadsleden en ook bewoners. Er waren geluiden als het is al in beton gegoten, op het laatst worden we nog betrokken, maar het besluit is al lang genomen. Dat hebben we heel erg terug gekregen. Dat snap ik ook wel, want ik had daar erg op ingezet maar dat is dus niet gelukt. Voor dat wij zelf als gemeentes aan bod vragen had ik de drie partijen al gevraagd ga je netwerken alvast aanzetten, mobiliseren en flyeren en probeer bewoners te betrekken ga al aandelen uitgeven om mijn part. En ga als Windesheim ga

projecten met ze doen, maak ze helemaal gek bij wijze van spreken. Scania zit op een bedrijventerrein die hebben natuurlijk goede contacten dacht ik, maar dat bleek helemaal niet zo te zijn, met bedrijven die daar ook zijn. Dus als zij met hun enthousiasme hun projectplannen vertellen dan heb je nog kans dat ze misschien mee willen doen ook, dat je trekkracht organiseert. Daar is helemaal niets van terecht gekomen. Die drie partijen zaten achterover en de gemeente moest maar gaan vertellen aan de raad vertellen waarom ze het belangrijk vonden, of niet om aan dit initiatief mee te werken, dat is gewoon helemaal mislukt.

Ik: Is dat een verkeerde inschatting van het netwerk geweest, dus een netwerk is wel heel belangrijk.

Z: Ja toch wel ja. Daar moet je ook wel heel expliciet in zijn en niet te vrijblijvend. Er maar op vertrouwen dat zo'n bewonersorganisatie, dat blijkt dus ook de worteling van zo'n energiecoöperatie niet erg groot is. Ze vertegenwoordigen helemaal geen bewoners, ze vertegenwoordigen de 65 die in de vereniging zitten, het is helemaal geen vertegenwoordiging van Zwolse bewoners.

Ik: Dus je moet het echt zien als zij vertegenwoordigen een select groepje. Dus netwerk is essentie en persoonlijke relaties.

Z: Ja, en er ook niet op vertrouwen dat een hogeschool vanuit zichzelf heel veel effort gaat stoppen in het mobiliseren van hun studenten of leraren, je kunt van alles. Als je even een middagje los gaat en brainstormen wat kan een hogeschool er aan doen om het klimaat voor windmolens in de stad in hun netwerk te vergroten, dan komen we denk ik best wel met een aantal leuke ideeën aanzetten. Dat is niet gebeurt, ze gingen toch eerst zeggen, we willen toch eerst weten of de gemeente het wel goed vind. Dus ook zij zaten in een oude structuur.

Ik: Ze wilden eigenlijk weer meer gemeentelijke druk hebben.

Z: Ja we gaan dat pas doen wat jij nu vraag van ons of de gemeente het überhaupt goed vind windmolens want waar beginnen we anders aan. Dat is natuurlijk ook wel weer te begrijpen, dus het hield elkaar allemaal een beetje gevangen. dus zei de raad, waarom op die plek, is dat nou de enige plek die geschikt is voor winmolens. Nee, er zijn wel meer plekken voor windmolens maar dit is toevallig het bedrijventerrein van Scania en dat is de initiatiefnemer, waarom zouden we ergens anders kijken. Zo denkt een raad niet, en een bewoner ook niet. Die ziet die grote dingen, die denkt waarom daar dat kan ook ergens anders toch, ja maar daar hebben we geen initiatiefnemers.

Ik: Dus als je terug kijk naar al die ervaringen wat zijn dan essentiële dingen om te leren.

Z: Daar ben ik niet goed uit want dat is ook een beetje stromingen, ik heb altijd geloofd je hebt geen beleidskader nodig om dit soort dingen van de grond te krijgen, misschien wel liever niet. En tegelijkertijd zijn er veel stromingen die zeggen nee je moet eerst het beleidskader hebben, er is nu een energiegids. Er is een ruimtelijke verkenning geweest naar geschikte locaties waar het zeker niet kan en waar het zeker wel kan, die staan nu op een kaartje. Daar is een aantal criteria bij geschreven onder welke voorwaarden wil de gemeente mee werken aan een initiatief of niet en dat is nu het beleidskader. Dat ligt er nu en nu kunnen initiatieven komen. Dat lijkt op zich een hele logische, maar is ook wel een vrij klassieke benadering. Ik was altijd we gaan eerst klimaat creëren in de stad met partijen en daarna pas beleid maken.

Ik: Dus nog steeds die tegengestelde wereld van bewoners en overheid terwijl er juist wat meer gemeente nodig is, maar ook niet alleen een gemeentelijke kant, er moet en bottom-up en top-down zijn dus echt middle-up-down.

Z: Ja ik denk het wel en hier hadden we misschien als gemeente moeten zeggen dat doen we gewoon. We willen toch energieneutraal worden. Oké, we hebben de rest nog niet onderzocht, deze plek wel. We weten er kunnen geen drie, wel twee, dus dan gaan we dat gewoon doen. Er zijn initiatiefnemers voor, zij hadden dan wel wat meer moeten doen voor de communicatie maar dat is samenwerking.

Ik: Dus ook die urgentie bij bedrijven, lokale initiatiefnemers en individuen.

Z: Moet toch groter zijn ja.

Ik: En hoe zou je dat kunnen doen.

Z: Dat is nu ook wel onderdeel van onderzoek, wij vinden het heel belangrijk dat bewoners, ondernemers, Zwollenaren mee kunnen doen in die grootschalige opwekprojecten. We willen liever niet dat er een commerciële ontwikkelaar komt. We worden in drie talen aangeschreven tegenwoordig, zo is die markt. Dus als we met zo'n partij in gesprek gaan, je hebt de kennis, het geld en de ervaring dus ga dat zonnepark daar maar ontwikkelen maar we willen wel dat je een percentage uitdeelt in aandelen aan bewoner coöperaties of dat je met ze gaat samenwerken.

Ik: Dat er iets meer lokaal draagvlak wordt gecreëerd.

Z: Ja, en dan kan een partij zeggen dat is leuk dat jullie dat willen maar dat gaan we niet doen. Dan kun je twee dingen doen of je zegt dan stopt het hier en gaan we niet met jou door of je doet water bij de wijn en zegt ga je gang maar en nog een derde is toch eens kijken of je het juridisch vast kunt leggen dat er samengewerkt moet worden. Nu is het een beleidsregel en we hopen dat de partijen verstandig genoeg zijn dat ze er mee aan de gang gaan maar we weten niet of dat zo zal uitwerken. Ik heb zelf het idee dat er zat partijen zijn die een zonnepark willen ontwikkelen in de stad, dat er altijd wel een bij zit die dat lokale of coöperatieve wil ontwerpen. De wethouder is het niet met mij eens op dat punt. We zien wel wat er komt. Die denkt dat als je steeds blijft zeggen dat dat heel belangrijk is, dat de initiatiefnemers weg lopen en je ze niet meer krijgt.

Ik: Als je dat doet en lokale partijen niet mee neemt zal er ook nooit een isolatieproject of iets dergelijks op gang kunnen komen.

Z: Ben ik met je eens.

Ik: En dan kun je misschien het probleem kunnen creëren dat je veel elektriciteit produceert met zonneparken en weet ik veel wat, maar je kan er niets mee want huizen kun je niet verwarmen met elektriciteit want daar zijn ze niet geschikt voor, en dan.

Z: Ik heb ook wel eens tegen hem gezegd, misschien moet je nog drie jaar wachten met die grootschalige projecten. Want er zijn nu 5 collega's er mee bezig, die worden er flink op ingezet, maar als je die vier vijf vrij zou maken om op wijkniveau met warmte en isolatie en panelen en postcode rozen en meer aan het DNA te werken als het ware. Dat je naar drie jaar zo veel hebt gecreëerd dat er belangstelling begint te ontstaan voor de windmolens dan kon het ook wel eens veel harder gaan. Maar dat is een hypothese, dat weet ik niet.

Ik: Dat is weer dat risico lopen wat ze niet echt durven bij een overheid.

Z: Klopt.

Ik: En wat ik ook hoor is dat de wethouder liever ergens zo veel windmolens wil hebben want dan kan hij zeggen kijk ik heb 200 windmolens gerealiseerd. Dus dit heb ik gedaan.

Z: En dat is de grilligheid.

Ik: Het korte termijn denken van de mensen die er over gaan.

Z: Ja en we hebben nu natuurlijk eentje, er is een wethouder die is om dit dossier, om die windmolens ook opgestapt. Die was geloofwaardigheid kwijt, hij heeft zelf zijn besluit genomen. Er is een vervanger gekomen die nog in negen maanden nog iets moet bereiken dus die gaat echt op de korte termijn dingen zitten dus dan is een windmolen of groot zonnepark wel interessant. Hij snapt ook de andere dingen wel hoor, dus zo zwart wit is het ook allemaal niet, maar dat speelt zeker een rol die vier jaar.

[Interview wordt afgerond]

Transcript interview Mc

Vragen gesteld door mij beginnen met "Ik:"

Antwoorden gegeven door de respondent beginnen met "A:", stand voor Assen

[interview wordt ingeleid en begonnen]

Ik: In het debat rondom duurzaamheid wordt een heel divers palet aan concepten genoemd, gasloos, energieneutraal. En deze hebben allemaal verregaande consequenties voor wat je uiteindelijk bereikt. Wat is jullie standpunt voor duurzaamheid en de energietransitie?

A: Binnen de bestaande voorraad hebben wij niet een keuze gemaakt voor een soort techniek, het is toch iedere keer maatwerk. Zo hebben we een project gedaan waarbij je helemaal naar energieneutraal wilt. Dat is een forse ingreep die heel duur is, daar is ook het financieringsmodel voor ontwikkeld. Maar we hebben ook projecten waar bij je dat financiële, zoals we bij de VvE het hebben geregeld niet kan doen. Omdat je andere manieren hebt om te financieren dan via de losse particuliere eigenaar, dat is een hele lastige doelgroep om grote stappen mee te maken. Daarvoor hebben we nog geen keuze, sowieso wie moet die keuze maken.

Ik: En de bredere keuze voor duurzaamheid algemeen?

A: Binnen het energiebeleid hebben we gezegd er zijn vier of vijf verschillende thema's, wonen, bedrijven, grootschalige energieopwekking en mobiliteit. En daar zet je allemaal op in, zowel op opwekking en daar volgen we de landelijke doelstellingen dus 14% opwekking van duurzame energie in Assen. Dat moet dan met name op Asser grondgebied zijn, dus we zijn nu aan het kijken waar we grote zonneparken en windmolens zouden kunnen plaatsen. Assen is een stad met weinig buitengebied, de ruimte is beperkt. Daarom hebben we gezegd om onze doelstelling te halen moeten we voornamelijk in onze bestaande voorraad gaan investeren. Op dit moment hebben we projecten waar we zelf een bepaalde ambitie uitspreken waar we voor zeggen hier gaan we voor samen met bewoners, wij kijken wat voor belemmeringen er dan allemaal zijn en hoe je dat kan wegnemen, dat is eigenlijk VvE Ellen. We hebben ook projecten waarbij het veel meer van onderaf gaat, wat is de draagkracht van de bewoners, wat is de problematiek. Dan nemen we als gemeente een positie in meer op de achtergrond. Waarbij we wel kijken als er problemen ontstaan met bijvoorbeeld betalen wat we dan kunnen doen. Dan moet je vaak ook weer op zoek naar maatwerk. Wij zeggen dus niet we gaan alleen in op geothermie, of alleen op isolatie Het blijft een samenstel, we onderzoeken wel de opties die er zijn.

Ik: En breder gezien gaan jullie voor energieneutraal of Co2 neutraal?

A: Als je dat bedoelt, dat is lastig want er zijn veel manieren om een dergelijke vraag te interpreteren. Wat de verbreding betreft, nu hebben we projecten waar we zelf op inzetten. We hebben een project met energiebesparing en bewustwording in de Lariks. Dat is een hele andere insteek, die projecten organiseren we dan zelf en daar gaan we de regie op voeren zeg maar. Er zijn ook projecten die ontstaan en dat ga je dan faciliteren, dan kijk je kun je dat op de een of andere manier ondersteunen. Maar daar zijn ok de milieu federatie of andere partijen waarvan we zorgen dat die betrokken raken omdat bewoners dan goede begeleiding hebben. Ook dan is het een beetje waar kom je dan op uit. Onze beleidsdoelstelling is energieneutraliteit en natuurlijk gaat het vooral om die Co2 naar beneden te halen. We zijn nu in een onderzoeksfase aan het kijken, welke grootschalige keuzes heb je dan te maken, geothermie of warmtenetten, waterstof. Kijken welke grote keuzes gaan zich aanbieden omdat je dan kan kijken of je bewoners moet stimuleren om vol op isolatie te gaan of gaan we naar warmtepompen. Dat zal per gebied en per doelgroep verschillen, dat moeten we nog in kaart brengen.

Ik: Ik hoorde net er zijn projecten van bovenop en onderaf, wat voor projecten zijn er dan succesvol geïnitieerd van bovenaf?

A: Die VvE Ellen is iets waar we veel in investeren, ook omdat het veel opschalingskansen biedt. Dus dat hebben we echt gepakt als pilot, dan is het een flat die in eerste instantie wordt gerealiseerd maar we denken dat het landelijk ophaalbaar omdat je het financieringsvehicel aan het ontwikkelen bent. Als mensen kunnen betalen kun je ook verwachten dat mensen willen gaan investeren.

Ik: Dan los je de financiële barrière op.

A; Ja precies, als mensen zien dat ze iets kunnen realiseren dan gaan ze er ok voor lopen, als niet duidelijk is dat iets gerealiseerd kan worden dan gaat niemand in beweging komen. Dus je moet heel erg naar dat eindpunt gaan kijken als je uiteindelijk iets wil, zijn dan de juiste mensen aan tafel, is de juiste kennis er en zijn de middelen er. Daar moet je eigenlijk aan de voorkant al een perspectief op hebben. Dan hoef je het nog niet precies uitgerekend te hebben maar je moet wel weten dat er een mogelijkheid is. We hebben in dit geval een model bedacht, voordat dat model daadwerkelijk toegepast kan worden ben je een hele hoop tijd en moeite kwijt voor je het voor elkaar hebt. Voordat je het daadwerkelijk hebt gerealiseerd, uitgewerkt en toegepast. Dat is het echte werk. We hebben hierin veel geïnvesteerd en we zien nu dat er een hoop kennis is ontwikkeld in Assen met partijen die er bij betrokken zijn en met de kennis kan je weer voortbouwen. Dus dat is gewoon een hele essentiële, de projecten waar we zelf op inzetten dat we drempels voor grotere doelgroepen weghalen en dat het dingen zijn waar je kennis op ontwikkeld en er op kant voortbouwen. Helemaal omdat je niet weet hoe de toekomst er uit gaat zien. Dus wij moeten vooral een structuur bouwen waarin er kennis ontstaat bij de juiste partij, bij de juiste mensen. Het moet ook kennis zijn over hoe realiseren we eigenlijk iets, alleen over abstracte doelen, die stap is wel gemaakt. Dus je moet nu toe naar concrete dingen, we willen graag werken vanuit de praktijk. Dus gewoon een project starten, maar wel met een doel er bij. Je merkt dat dat goed werkt. En er zijn initiatieven die gewoon opkomen, bewoners die aankloppen en dan gaan we kijken hoe kunnen we ze helpen en dan moeten we vaak bedenken wat wordt onze inzet dan.

Ik: En zijn daar al concrete voorbeelden van?

A: De Lariks is een voorbeeld.

Ik: En is dat een coöperatie of wat is het?

A: De Lariks is een wijk, het project wat we doen, doen we samen met Hanze hogeschool. Dat heet samen besparen, het heette eerst anders, daar hebben we ook een Europese aanvraag voor gedaan, dat is niet daarvoor gehonoreerd. Maar waar daar vooral op wordt ingezet is door te kijken, kan je door mensen bewuster te laten worden meer te doen aan verduurzaming. Ze krijgen een energiekoffer, dan kunnen ze kijken hoe veel welke apparaten verbruiken. Er worden interviews gehouden, er wordt dus aangebeld om te kijken wat mensen weten van energie en ze zo bewuster te maken.

Ik: Dus dat is heel individueel.

A: Ja dat is heel persoonlijk, ze krijgen een apparaat. Je probeert ze te stimuleren om er mee bezig te gaan en te zien oh dit is energie, dit is veel, dit is weinig. Dan krijg je een soort begin om een gesprek met mensen te kunnen voeren. Anders kom je binnen en zitten mensen je na een seconde al aan te kijken waar heb je het over. Als je stappen overslaat in mensen mee nemen zodat het van hun is, dan

gaat dat niet goed. Daar moet je heel laagdrempelig mee beginnen, dat is een project wat we daar doen en waar we kennis over moeten ontwikkelen van hoe werkt dat dan.

Ik: En zijn er al resultaten geboekt?

A: Dat is nog bezig en ik zit zelf niet in die projectgroep dus ik weet ook niet heel goed wat de stand van zaken is. Daarnaast zijn we met nieuwbouw bezig, in Kloosterveen gaan we gasloos bouwen. Misschien zie ik wat over het hoofd, maar dat zijn de drie projecten waar we zelf aan trekken. Daarnaast is er een initiatief in de Wouden waar asbestdaken zijn en bewoners willen dat combineren met verduurzaming. Asbest eruit, duurzaam erin.

Ik: Daar is ook subsidie voor toch?

A: Daar is ook een subsidie regeling voor. Maar waar we nou wel tegen aan lopen is dat het niet altijd duidelijk is wat mensen kunnen betalen. Zeker bij particuliere woningeigenaren loop je niet zo maar naar binnen om te vragen of ze het kunnen betalen, dat vraag je niet. Dus dat moet je bekijken hoe kan je er achter komen welke financieringsbehoefte er is. Daar moeten we ons proces op inrichten.

Ik: Daarom kan een VvE ook wel omdat daar een financieringsoptie op kan zetten.

A: Ja dat kan je makkelijker in beeld brengen en ook dan is het niet even transparant. Het blijft natuurlijk persoonlijk en privacy gevoelig. Maar voor een VvE is het wel wat makkelijker dan dat je allemaal individuele eigenaren hebt met elk hun eigen financiële situatie, dat is gewoon moeilijker. Er zijn allerlei regelingen, soms zijn ze niet van toepassing of de praktijk vraagt toch om wat anders. Wat wij doen met een project als de Wouden, en ook ergens anders in Assen is een initiatief ontstaan. Die kloppen dan aan bij de gemeente en dan gaan wij gewoon kijken wat willen ze en wat is de situatie. Dan probeer met de kennis die je verzameld hebt te sturen zodat met op een zo hoog mogelijke ambitie uitkomt.

Ik: Want wat zijn ze concreet in de Wouden aan het doen?

A: Daar gaan ze dus daken vervangen met een beperkte duurzaamheidsbijdrage, met isolatie. Maar dan zie je ook dat je bouwkundig en financieel tegen problemen aan loopt. De urgentie is er omdat de daken nu slecht zijn, men wil echt snel aan de slag. Wat men nu gaat doen is die daken vervangen en misschien in de tweede stap ook nog wat met warmtepompen doen.

Ik: Is dat een coöperatie?

A: Nee dat zijn allemaal individuele eigenaren.

ik: En die doen dat omdat er een subsidie op zit?

A: Nee die doen dat omdat ze een huis hebben waarvan het dak niet goed is. En omdat ze weten dat ze over een paar jaar de woning niet kunnen verkopen omdat er nog een asbest dak op ligt.

Ik: Dus er zit echt druk op.

A: Ja ze hebben gedoe met hun dak en dat moet er af en op het moment dat je je dak gaat vervangen kun je ook over duurzaamheid nadenken want het dak moet er toch af.

Ik: Dat is een window of opportunity.

A: Klopt, het is een moment waarop er iets moet en dan kun je daarop gaan investeren. Wat je wel merkt is dat je eigenlijk wel de keuzes in beeld moet brengen die er zijn. Mensen zijn misschien geneigd om op dat moment alleen aan hun portemonnee te denken. Wat heb ik op de spaarrekening staan, dat kan je missen. Waar we naartoe willen is in beeld brengen als je nu wel een lening afsluit heb je misschien over 10 jaar wel degelijk heel veel geld bespaart omdat je dan meer kan investeren en je energierekening echt naar beneden gaat. Als mensen nu hun dak vervangen met een beetje isolatie kan het zijn dat hun energierekening wel een beetje maar niet heel erg naar beneden gaat. Dus de terugverdientijden verschillen, soms is het beter om aan de voorkant meer te investeren. Als mensen dat niet kunnen moet je daar wel een financiële mogelijkheid voor bieden.

Ik: Plus mensen kunnen het lastig overzien.

A: Dus dat moet je dan begeleiden, bij de VvE Ellen is dat heel intensief gebeurt.

Ik: Omdat het jullie pilot was.

A: Ja omdat het onze pilot was en daar wil je dan zelf ook helemaal de vinger aan de pols hebben.

Ik: Hebben jullie ook algemene begeleidersteams of iets dergelijks?

A: Nou dat hebben we niet zelf, de milieufederatie heeft een energieloket en ook de mogelijkheid om begeleiding te bieden. Wij proberen wel zo veel mogelijk samen te werken met partijen die daar weer beter in zijn of specifiek capaciteit voor hebben. Daarnaast zijn we natuurlijk ook zelf medewerker die contactpersoon is van bewoners, of vanuit de gemeente bij dat soort initiatieven betrokken is. Dat is niet altijd degene die ook met de bewoners in de slag is van wat gaan we doen, dat kan ook iemand anders zijn. Wat wij ook wel doen bijvoorbeeld bij de Wouden, de milieufederatie si de begeleider van de bewoners, daarnaast huren we zelf iemand in die bewoners begeleid bij het beoordelen van offertes. Iemand meer met bouwkundige kennis, dan gaan we dat niet allemaal zelf doen maar dan huren we dat wel zelf in. Op die manier proberen we de kwaliteit van die besluiten te waarborgen en mensen te helpen.

Ik: Wat voor initiatieven die er dan gebeuren is het vooral de VvE Ellen die op wat grotere schaal is en de rest is vooral gericht op het individu.

A: Het energieloket is echt ingericht op het individu, verder hebben we de zonnelening en de isolatieveilig, dat zijn losse dingen en kan je ook nog wel met je burens doen. Dat is één op één, dat is een rechtstreekse. Maar de Wouden is een collectief. Dat gaat om blokken, maar dat komt ook omdat de woningen met de daken aan elkaar zitten.

Ik: En stimuleren jullie ook juist zulke collectieven want dan kun je stappen maken.

A: Ja dat is wat je faciliteert. Als een individuele bewoner bij ons komt ik wil wel graag isoleren dan zeggen we daar is het energieloket, daar kunt u alle informatie vinden. Dat is in principe niet iets van de gemeente. Als de bewoner zegt ik wil proberen om met mijn burens van het aardgas af te gaan, dan gaan we met hun in gesprek om te kijken hoe kunnen we dat ondersteunen.

Ik: Dus het individu is meer het loket en de collectieve is voor jullie?

A: Nou wat ik net zij, wij nemen dan een rol in want ze kloppen vaak aan bij de gemeente. Dat hoeft niet te betekenen dat je als gemeente dat je dat project totaal gaat begeleiden, daar kan ook milieufederatie of een andere partij een rol in spelen. SEN begeleidt ook de Wouden bijvoorbeeld. Bij de Wouden zijn meerdere hulptroepen betrokken, dan kun je als gemeente ook een soort verbindende rol en een stuk onafhankelijkheid bieden. Maar dat doen we wel met name op het

moment dat het een groep bewoners is, dan ga je er mee bemoeien. Als het een individu is, dan is daar een andere route voor.

Ik: Oké dat is echt de tweedeling, jullie hebben dus niet echt het beleid dat jullie je meer focussen op iets meer collectieve aanpak of wijkaanpak?

A: Als we dat meer top-down zouden doen, dat zijn we nu meer aan het onderzoeken welke buurten zou je een bepaalde aanpak willen gaan opzetten, daar hebben we nu nog geen keuzes in gemaakt dat zijn we aan het inventariseren.

Ik: Dat is wel wat je een beetje terug hoort van overheden en lokale initiatieven. Eigenlijk moet de overheid een extra stap zetten bovenop faciliteren. Wat de laatste tijd is gebeurd, is dat overheden zijn teruggetrokken en ze zijn inderdaad gaan faciliteren, maar met dit soort dingen zouden meer strategische keuzes gemaakt moeten worden door overheden.

A: Dat beleid zijn we nu aan het uitwerken.

Ik: Dat is wel een van de waarschijnlijke oplossingsrichtingen die heel veel partijen ook zien.

A: Ik ben ook benieuwd naar wat je hebt gevonden.

Ik: Waar ik ook nog benieuwd naar ben, ik heb met Bouwend Nederland gesproken en die zeiden we waren in Peelo bezig met bewoners en we hadden partijen op gelijnd.

A: Het project kwam niet goed van de grond, we hadden te weinig beeld van wat we daar echt konden. Dat is een voorbeeld waarvan je zegt we willen naar een wijkaanpak toe, waarbij je in de hele wijk zegt dit is wat we denken wat hier zou kunnen gebeuren. Het was de bedoeling dat de markt een aantal concepten zou ontwikkelen maar er was te weinig markt op dat moment aanwezig. Er waren te weinig marktpartijen die al met ideeën kwamen dus wat je daar precies te doen had wisten we nog niet. Op dat moment hadden we ook de wijk nog niet goed genoeg geanalyseerd om een beste scenario te achterhalen. Op dat moment was het project er ook niet op ingericht dat we dat zelf zouden ontwikkelen, dus op een gegeven moment hebben we gezegd het is te vroeg om dit te gaan doen. We gaan eerst breder kijken om te weten hoe we het überhaupt kunnen gaan aanpakken.

Ik: Peelo is best een bloemkoolwijk, alle woningen lijken redelijk op elkaar met allemaal rijtjes huizen van allemaal dezelfde woning. De meneer van Bouwend Nederland zei daar kun je best een generiek specifieke aanpak op toepassen want alles is net anders verbouwd. Maar je zou een cafetariamodel aan kunnen bieden met verschillende stappen tot uiteindelijk energieneutraliteit.

A: Dat had gekund maar we waren nog niet ver genoeg, het project liep niet goed. De samenwerking was niet optimaal en de verwachtingen waren aan de voorkant anders dan de bedoeling was. Het was op dat moment niet het juiste project op het goede moment, als we nu een dergelijk project zouden opstarten zou het misschien anders worden aangepakt. Soms kun je dan beter stoppen omdat je niet zeker weet wat je aan het doen bent en het anders veel geld en capaciteit kan kosten. Als les hebben we er van geleerd als gemeente dat je een duidelijk beeld moet hebben als gemeente waar wil je naartoe, dat hadden we op dat moment niet scherp, en we hebben geleerd dat je dat wel moet hebben. Het zou een project zijn om bedrijven op te leiden maar dit kwam niet goed van de grond. Het project was door verschillende partijen opgezet, maar op een gegeven moment kwam de bal veel bij de gemeente te liggen maar wij hadden het project niet zo ingericht dat wij daar op die manier capaciteit voor hadden. De verwachtingen liepen heel erg uit elkaar, dat is aan de voorkant niet goed voorbereid.

Ik: Dit lijkt erg op een casus in Zwolle waar ook een project is mislukt doordat er een verschil in verwachting was van de gemeente naar de partijen toe en vice versa. De gemeente had nog geen beleid, toen durfden de partijen niet in te stappen en tegelijkertijd durfde de gemeente niet te zeggen ga maar je gang we durven wel dat risico te nemen.

A: Het probleem was dat het plan niet samen is gemaakt waardoor je denkt van elkaar dat je het zelfde beeld hebt maar dat hadden we dus niet. Als je een wijkaanpak gaat doen moet je dat eigenlijk samen ontwikkelen zo'n plan. Je kunt niet zeggen dit staat op papier dus dit gaan we doen, het gaat wel over de mensen in zo'n wijk. Het gaat er ook over welke rol je als gemeente in neemt, wij konden die positie nog niet in nemen omdat we daar nog helemaal niet op ingericht waren. Wij dachten dat dat duidelijk was en dat vooral de marktpartijen getraind zouden worden om een specifiek markt aanbod te ontwikkelen maar dat gebeurde gewoon niet.

[Les die je er uit kan halen: Samen het plan ontwikkelen, verwachtingen op elkaar afstemmen, eerst duidelijk wat je als overheid/marktpartij wil en kan]

Ik: Van partijen hoor ik wel eens dat overheden geen risico durven nemen, durven jullie als gemeente wel risico te nemen?

A: Ja kijk maar naar het voorbeeld van de VvE Ellen.

Ik: Zijn jullie door perikelen rondom een wijkaanpak nu ook juist gefocust op de individuele aanpak?

A: Nee, dat denk ik niet. We hebben een jaar geleden onze visie opgesteld, daar staan abstracte doelstellingen in, dat moet eerst uitgewerkt worden. Wij zijn nu met een aantal projecten bezig, je kunt rekenen hoeveel tijd je hebt, dan houd je tijd over. We gaan nu bezig met het ontwikkelen van de bredere visie van de bestaande voorraad. Ik denk dat we daar op tijd mee zijn omdat je in een maatschappij ziet dat er ontzettend veel in beweging is, je kunt nu wel iedere keer hele grote pilots startten maar voor je het weet ben je met iets bezig wat te groot is en te veel vanuit een moment een één gedachte bedacht en dan haalt de maatschappij je in. Wij moeten ook hier intern kijken welke mensen moeten aangehaakt worden, dat zijn we aan het leren op basis van de projecten die we doen.

Ik: Dus ook de mislukkingen zijn nuttig.

A: Ja want daar leer je gewoon van. Je weet bijvoorbeeld dat je de capaciteit goed op orde moet hebben en je moet weten wat je ongeveer wilt bereiken.

Ik: En de energieagenda, die ik zag liep tot 2015, is er al een nieuwe?

A: Ja we hebben een energievisie, die is vorig jaar vastgesteld, die is van 2017 tot 2020.

Ik: De vorige was van 2015, daarin stonden best een flink aantal stappen zoals het gemeentehuis helemaal duurzaam en woningen minimaal label C, zijn die doelstellingen allemaal gehaald.

A: Voor een deel wel ja, C is bijvoorbeeld gehaald. Dus in de nieuwe visie staat label B, dat is conform de landelijke afspraken. We hebben nieuw beleid vastgesteld in 2016 waarbij we ook tussendoelen hebben gesteld, we kijken naar 2050 maar we willen in 2020 al een aantal dingen hebben gerealiseerd, die opwekking van duurzame energie en label B.

Ik: En jullie focus is dus voornamelijk op bestaande bebouwing omdat er weinig grondgebied is waar een grootschalig energie project zou kunnen startten. Maar er is wel een idee om die opwekking te doen, is daar al een specifieke plek voor of op daken?

A: We zijn nu aan het kijken waar die plekken zijn, Assen heeft een energie potentiekaart, die hadden ze al in 2014, er dus al eens eerder onderzoek gedaan naar de mogelijkheden voor grootschalige energie. Dus echt typische milieuzoneringen en zo op elkaar te leggen om een GIS kaart er van te maken. Deze wordt nu geactualiseerd. We zijn ook bezig met strategische omgevingsmanagement om echt gesprekken te voeren met bewoners. Hoe kijkt men er nou tegen aan. Waarbij het niet een puur open gesprek is maar wel met een duidelijke insteek om daadwerkelijk energie te gaan opwekken. grootschalig, ook iets wat je ziet in het landschap.

Ik: En hoe zie je daar de rol van subsidie in van gemeentes of provincies?

A: Nou voor grootschalige energieopwekking gaan we geen subsidie geven.

Ik: En voor lokale initiatieven?

A: Nou er is bijvoorbeeld de energie coöperatie duurzaam Assen, die heeft het zonnedak op Vanderveen gerealiseerd.

Ik: Is dat een bewonerscollectief?

A: Dat is een initiatief vanuit Assenaren maar bij het dak van Vanderveen is het natuurlijk niet zo dat die mensen onder Vanderveen wonen.

Ik: Ze doen eigenlijk hetzelfde als Assen, met zonnepanelen op een groot dak kunnen zij hun dorp verduurzamen.

A: Wat ze dus willen is verduurzaming van Assen stimuleren onder andere door grootschalige daken te gebruiken voor zonnepanelen. Wij moeten ook kijken wat voor rol zij in een wijkaanpak zouden kunnen hebben. Maar allebei de partijen moeten zich ontwikkelen, wij moeten gaan kijken hoe gaan we het doen en zij hebben hun eigen ontwikkeling door te maken. Ik denk dat over een tijd zij ook beter weten wat hun invloed is en welke impact ze kunnen hebben. Dan kunnen wij hun een plek geven, of zij geven ons een plek. Maar allebei ben je betrokken bij de bewoners. Ze zijn nu met de zonnedaken bezig maar ze willen ook graag kijken hoe kunnen we bewoners stimuleren voor isolatie en dat soort dingen.

Ik: Communicatie komt dan terug. En hebben jullie daar een subsidie ofzo aan gegeven?

A: Wij hebben ze ook weer gefaciliteerd, we hebben geholpen met startten, samen met de provincie. Dan gaat het om het opstellen van een business case, dat soort dingen betalen wij dan bijvoorbeeld en de communicatie en dat soort dingen.

Ik: Wat ik veel terug hoor is dat je eigenlijk moet stoppen met subsidie anders krijg je een scheve marktwerking.

A: Wij subsidiëren in principe niet. Je moet onderscheid maken tussen materiële maatregelen en het proces, wij stimuleren het proces. Dat subsidieer je dan of daar geef je een bijdrage voor door een startkapitaal of iets dergelijks. Maar in principe ga je niet investeren in zonnepanelen of isolatie. Maar we hebben nu wel een zonenlening uitgeschreven, maar dat is een lening dus komt ook weer terug.

Ik: Dat is ook waar ik op doel, je hebt nu vaak subsidie op zonneparken of iets dergelijks en dat is eigenlijk omdat een wethouder dan kan zeggen door de subsidie is dit en dit gebeurt.

A: Dat is wat ons betreft een beetje old school.

Ik: Dan heb ik een beetje een idee.

A: En er zijn natuurlijk landelijke subsidie regelingen enzo.

Ik: Waar je niets over kan zeggen, maar eigenlijk moeten die ook stoppen?

A: Nou nee dat denk ik nog niet.

Ik: Zou je niet beter kunnen zeggen verdeel dat geld aan de provincie en verdeel het vervolgens aan lokale energie initiatieven? Zou dat niet werken?

A: Nee want ik denk dat je nog steeds maatregelen zou moeten subsidiëren waar dat nodig is om de investering haalbaar te maken. Ik ben op zich niet tegen subsidiëring van maatregelen als dat mensen over der streep helpt om hun ramen te vervangen of iets dergelijks, dat vind ik niet raar, nog niet. Het is zo'n enorme maatschappelijke opgave, ik denk dat je eigenlijk toe moet naar een soort herstructureringsgelden om wijken echt weer op kwaliteit te brengen. Wat je nu ziet is dat mensen individuele maatregelen treffen, een beetje hier isoleren en wat ramen vervangen, dat is eigenlijk pleisters plakken. Want daarmee wordt je niet energieneutraal. Die grote uitgaves kun je misschien beter in een keer doen met ook een stuk renovatie en opknappen van wijken er bij, maar dat vraagt nog zo vee meer geld. In die zin denk ik wel dat je subsidies zou moeten stoppen en omzetten in iets anders, je moet goed kijken wat je wilt bereiken. De subsidies zijn in die zin een soort van korte termijn optie om dingen in gang te zetten, maar ik vind niet dat je daarmee moet stoppen want dat hebben we al heel vaak gehad. Dan stopte die en dan gingen ze ook niet meer wat doen.

Ik: Wat ik hoorde is dat er allemaal subsidies zijn en op een gegeven moment wachtten mensen op de volgende ronde subsidie. Daarom zijn er pieken en dalen voor de drukte van marktpartijen. Als je altijd subsidie doet op één bepaald ding groeit de markt gewoon scheef, dus eigenlijk zou een lening verstrekken aan het individu of het collectief beter zijn die dan kunnen bedenken ik heb dit te besteden, 50.000 en voor ons is dit de beste optie, dan denken mensen er meer over na.

A: Ten eerste kan niet iedereen lenen, als je niet door de BKR komt en ook niet iedereen wil ook lenen. Dus lenen is niet altijd een optie. Het zoeken voor een integrale oplossing voor een integraal probleem is natuurlijk wat je wel moet doen. Daar hoort financiering gewoon bij, hoe je dat dan moet doen, ik denk dat we daar over twee jaar anders over denken in Nederland. Omdat je dan vanuit de praktijk kennis hebt op gedaan over wat wel loopt en wat niet loopt en waar je tegen aan loopt. Maar dat is een heel breed vraagstuk.

Ik: En kan er dan niet wat worden geleerd vanuit de VvE, dat is een financieringsoplossing die is object gebonden. Zou je een soort van object gebonden hypotheek kunnen verstrekken aan een stel rijtjeswoningen.

A: Een hypotheek dus niet, want die VvE leent een bedrag en dat is dan juist niet een hypotheek. Kijk dit is nu uitgewerkt, dit is toepasbaar voor VvE's. Maar de banken staan er niet op te springen, de provincie moet garant staan. Nu zijn we aan het kijken, hoe kun je het zo doen dat je waarborging creëert voor die banken, zodat je de markt in beweging krijgt. Dit gaat over een financiering over 30 jaar voor een hele hoge ambitie, NoM en dan voor 30 jaar. Dus we hebben het niet over een beetje dak isoleren. Helemaal NoM, ook renovatie en zo er bij. Dus het is ook wel voor een bepaalde opgave zeg maar. We gaan nu kijken hoe ga je straks met de brede groep particuliere eigenaren om. Er zitten mensen bij die kunnen van alles betalen of mensen waarvan het huis al goed geïsoleerd is. Dat moet je nu in kaart gaan brengen, wat is er nou voor nodig. Als je het hebt over uitrollen van de financieringsoplossing voor de VvE Ellen, dan hebben wij nu wel een hele boel kennis over hoe een

financieringsconstructie werkt en wat er bij komt kijken. En we willen wel degelijk kijken of we de VvE als vehikel kunnen gebruiken voor een blok rijwoningen of een project als de Wouden, dat gaan we allemaal uitproberen maar we doen wel stap voor stap. Het heeft lang geduurd voordat de financiering van de VvE Ellen dat je daadwerkelijk de GO had om dit helemaal te doen, in oktober en nu nog is dat bezig. Dat is onvoorstelbaar complex, om alle handtekeningen in alle detail goed te regelen, we hebben gezegd dat moet eerst lukken, daarna gaan we verder kijken anders ben je op veel te veel sporen tegelijkertijd bezig. Binnen de gemeente zijn er nu 3 mensen echt met de woningvoorraad bezig. Maar als je een project als Ellen gaat doen dat is gewoon heel tijdrovend, hoe meer je in de uitvoering zit, hoe meer er bij komt kijken. Dus dat moet je wel stapsgewijs doen. Dus ja dat willen we allemaal en we denken dat het allemaal kan, het liefst doen we dat op basis van een casus om te kijken hoe passen we dat toe.

Ik: Het mooiste zou dus zijn als deze lukt om het daarna bij een grondgebonden praktijkvoorbeeld te proberen.

A: Bijvoorbeeld bij een de Wouden over na kunnen denken, natuurlijk denken we er over na. En met dergelijke projecten als asbestdaken denken we er over na kunnen we dat zo financieren. Dus op die manier zijn we er mee bezig en op het moment dat er toe doet dat we zen oké we lopen nu tegen een probleem aan. Natuurlijk gaan we dan kijken welke oplossingen er zijn en we hebben dan alles wat we hebben geleerd van de VvE Ellen in huis om te kijken wat er kan. Het is wel lastig om alles zo te noemen want het gaat wel over bewoners en alles is gewoon nog heel erg onzeker. Het gaat over mensen die bezig zijn met een offerte voor hun dak en daarvoor in een project zitten. Je hebt niet met alle bewoners individueel contact dus de dingen waar wij over nadenken het is niet zo dat dat bij alle bewoners precies bekend is.

Ik: En als je nou kijkt naar een project als de wouden, die iets grootschaligere, je moet toch een keer zulke stappen zetten. Wat voor partijen zijn nou essentieel om bij een dergelijk project te betrekken wil zo'n project succesvol zijn.

A: Je hebt een begeleider nodig die het proces begeleid, daarvoor hebben wij de milieufederatie die dat doet.

Wij hebben nu er iemand bij die op bouwkundig vlak het een en ander weet. We hebben een financieel iemand nodig die bedenkt welke constructies mogelijk zijn en je hebt een aannemer nodig die dat goed gaat maken en ook een goed aanbod doet. Dat zijn wel de belangrijkste partijen.

Ik: En zo'n adviesorgaan als SEN?

A: Ja dat zie ik als een meedenker, of begeleider. Dat kunnen meerdere zijn, je hebt een stuk bouwkunde, financieel en SEN kijkt heel erg naar de ambitie van dat energieneutraal en de bewonersbegeleider die moet onafhankelijk zijn van koerst het nog op draagvlak. Zo heb je verschillende partijen die een rol kunnen spelen.

Ik: En zijn er ook specifieke barrières geweest die overwonnen moeten worden en zo ja wat voor zijn dat dan?

A: Je hebt altijd te maken met draagvlak.

Ik: En wat is essentieel om dat te bereiken of hoe stimuleren jullie dat?

A: Ik denk dat het belangrijk is dat er een bewoner is die ten eerste een probleem heeft, dat helpt. En dat er een bepaalde mate van organisatie is in zo'n wijk waardoor bewoners elkaar vinden, daar kunnen wij niet heel erg op sturen. Wij kunnen wel op het gebied van financieringsconstructies

allerlei eindjes aan elkaar knopen. Maar mensen moeten het zelf willen. Bij de Wouden is het zo dat een blokje woningen heeft een blok hoofd dus die regelt dingen voor het totale blok, als die persoon goed contact heeft met de buurt dan maakt dat heel veel verschil. En ook dan een aannemer een goed aanbod doet, je zag bij de Wouden dat aannemers zagen dat er wat ging gebeuren. Dan komt er van alles en nog wat op zo'n wijk afkomen. Dat zie je ook in de zonnepanelen markt, dan komen er allemaal cowboys op een wijk af met aanbod waarvan niet duidelijk is of het wel een goed aanbod is. Daar hebben wij een begeleider tussen gezet die dat aanbod kan beoordelen.

Ik: Een externe partij?

A: Een partij die kan bepalen dit is een goed aanbod en hoe lees je nou een offerte. Dat is voor bewoners ook nieuw. Het risico is dat als de markt weet daar zitten bewoners met een probleem, dan krijg je de meest gekke aanbiedingen. Dus kwaliteit is ook een hele belangrijke, daar is in de Wouden ook wel eens gebeurt dat aannemers komen met offertes waar mensen geen vertrouwen in hebben. Dan kan het vertrouwen in een heel project afkalven. Dat hebben we voor de VvE Ellen ook gehad dat je met verschillende aannemers in gesprek bent, we hadden een soort prijsvraag uitgeschreven van hoe kun je deze renovatie aanpakken. Maar dat geen van de aannemers uiteindelijk voor het bedrag wat ze hebben gezegd het project konden doen. Er is maar één partij overgebleven die het wel kon doen.

Ik: Dit hoor ik wel meer terug, vaak gaat het om een bewonerscollectief. Die zeggen er zijn honderden partijen die naar ons toekomen en er zijn ook honderden naar wie wij kunnen. Waar eigenlijk een vraag naar is, is een externe derde partij bij wie alle kennis binnen komt en het stroomlijnt naar de bewoners toe. Dat ze inderdaad kunnen zeggen, deze offerte is niet goed en deze wel. Zou er zo'n derde externe partij moeten worden opgezet voor collectieven zodat ze weten dat het kwalitatief goed is en dat ze niet door de bomen het bos niet meer zien.

A: Dat hebben we dus in de Wouden zo georganiseerd.

Ik: Zou dat niet voor al dat soort initiatieven geregeld moeten worden?

A: Misschien, maar laat eerst maar eens meer ontstaan zodat je weet wat je daadwerkelijk te regelen hebt. Je kan het wel van tevoren inrichten maar dan heb je misschien wel weer het verkeerde ingericht.

Ik: Dus dat moet je eigenlijk specifiek aanpakken

A: Ja en er is natuurlijk met het SEN, het energieloket en NMF die bewonersinitiatieven steunt. Daar is zo'n plek.

Ik: Misschien is dat juist het probleem, dat er zo veel plekken zijn waar dat mogelijk is. Die zorgen misschien juist voor een drempel.

A: Wat vaak gebeurt is, men klopt in eerste instantie vaak bij de gemeente aan en van daaruit gaan we wel kijken welke partijen we er aan kunnen koppelen. Dat is wel per project verschillend. Ik kan me voorstellen dat het voor bewoners ingewikkeld is, maar als je een bank gaat kopen heb je ook veel keuzes, dat is het leven. Natuurlijk moet je kijken hoe ga je die opgave goed aanpakken, maar we zijn dat nog met elkaar aan het opbouwen. Je zet nu als het ware een netwerk op, een structuur om dit soort dingen goed te doen. Hoe loopt het proces en welke partijen horen er bij, dat zijn we nu aan het doen. Als je het van tevoren bedenkt sla je altijd de plank mis.

Ik: Dat vond ik ook wel grappig want ik ben bij Ansen geweest en die zeiden we hebben niet heel veel nodig, ze zeiden eigenlijk als we een keer in de twee week iemand hebben die voor ons de administratie voor ons verzorgt, dat vonden ze niet leuk dan kunnen ze makkelijker verder. Dus met dat soort hele simpele constructies moet je eigenlijk komen tot hoe je bewoners echt kan faciliteren. Dan niet generiek, maar generiek specifiek.

A: Ik snap heel goed wat je bedoelt, dus ja ik ben het er wel mee een maar je wilt elke keer van mij weten moet dat niet. Dan zeg ik ja, dat moet wel maar dat is nu in wording, de praktijk is gewoon heel erg veelkoppig. Wij zijn er bij betrokken, provincie is er bij betrokken, al die individuele bewoners initiatieven zijn er bij betrokken. Dit gaat gewoon ontstaan, dit is in wording. Steeds meer partijen weten elkaar te vinden, die zoeken naar samenwerking en naar generiek specifieke oplossingen. We hebben de focus in eerste instantie gelegd op het VvE Ellen verhaal, Kloosterveen en de initiatieven en we gaan onze wijkaanpak verder uitwerken. Maar we willen al doende blijven leren want het daadwerkelijk realiseren dat is waar je naartoe wil, het plan zelf is niet het doel.

Ik: Nee, uiteindelijk wil je iets bereiken. Maar ik denk wel dat je dat op een redelijke schaal moet doen wil je al je doelen halen, uiteindelijk moet er een opschaling plaats vinden.

A: Dat is gewoon in wording. Ik kan zo een plan maken, dan trek ik drie kaarten uit de kast en denk ik voor de binnenstad dat, en daar dat. Dat plaatje heb ik wel helder. Maar daarmee heb je het niet voor mekaar en je kan niet alles tegelijk en de maatschappij is zelf ook in beweging. En je moet de helpende hand bieden aan en gebruik maken van de dingen die uit zichzelf gebeuren. Wij moeten vooral kijken, wie moeten we binnen de gemeente uitlijnen, hoe zorgen we nou dat we een structuur hebben dat op het moment dat je aan de gang wil met Mardijk, Peelo of Iariks. Dat je dan blijft leren en dat je kan gaan werken aan datgene wat er nodig is, als wij dat helemaal gaan dicht timmeren, is dat niet goed.

Ik: Dat zeg ik ook niet, misschien moet dat juist niet en moet je zeggen we houden het open, we hebben geen beleid, kom maar naar ons toe en we gaan dan kijken wat we gaan doen.

A: We hebben wel ideeën maar het is net te vroeg om daar wat van te zeggen. Wat ik denk is dat je eigenlijk vanuit een soort praktijk lab moet werken, je hebt een aantal projecten die lopen, sommige komen van onderaf en sommige ben je zelf mee bezig. Maar je hebt ook dwarslijnen van kennis en van die specifiek generieke dingen. En wat er dan uit komt in de praktijk, van he dit zien we voor de derde keer, dan is duidelijk dat je daar wat mee moet.

Ik: In de literatuur staan voor dit soort initiatieven vijf barrières die het tegen kunnen houden. Dit zijn gebrek aan kennis, gebrek aan ervaring (onzekerheid), financiering.

A: Onzekerheid is echt een ding.

Ik: De vierde is regelgeving of het systeem wat er nog niet op is ingericht en als laatste is het een complex decision system, dat is dat er heel veel keuzes zijn die leiden tot een uiteindelijke ja, doe je dat collectief dan zijn het heel veel beslisbomen. Dat zijn de vijf barrières.

A: En heb je die ontdekt?

Ik: Uit de literatuur. Wat ik nou ontdekt heb is dat ze redelijk overeen komen.

A: Volgens mij is onzekerheid de grootste drempel.

Ik: Over onzekerheid hoorde ik laatst iemand zeggen, het is eigenlijk een bak zwart water waar we in moeten stappen maar we durven niet.

A: Nee dat moeten we met zijn allen doen want niemand stapt in zijn eentje in een bak zwart water en samen misschien wel.

Ik: Dus je moet wel risico durven nemen.

A: Ja en dat is mijn constatering, maar ook als je mensen opstelt rondom het vraagstuk opstelt en ze vraagt hoe komt het nou dat je niet beweegt. Dat heeft allemaal met de onzekerheid te maken. We hebben te maken met een toekomst die we niet kennen, maar je wil wel naar die toekomst toe en heel bewust, dus heel bewust kijk je naar de toekomst. Dus je bent ook heel bewust dat je het niet weet. Tien jaar geleden dachten we, we weten wel hoe dat gaat, nu weet niemand het meer. Je weet nu ook bijvoorbeeld als je nu naar energieneutraal wilt dan heb je het over 30 jaar. Dan doe je nu een investering voor over 30 jaar, niemand kan zo ver vooruit kijken. We weten nu al dat je naar 15 jaar denkt van mwoah had ik anders moeten doen. Maar als je nu niets doet komt er ook niets in beweging.

Ik: Wat ik nu hoor is we weten wel je zou dit kunnen doen maar het zou best kunnen zijn dat je over 10 jaar denkt, dat hadden we niet moeten doen.

A: Ja en dat is helemaal niet erg.

Ik: Is dat dan ook de reden waarom overheden of wie dan ook zich niet durven te committeren aan oké we gaan hier voor.

A: Wat heel erg speelt is dat mensen denken dat je het zeker moet weten, maar dat kunnen we gewoon niet, dat weten we zeker. We weten zeker dat je het niet weet en we weten ook zeker dat het heel veel verschillende oplossingen zullen zijn. En we weten dat we het over 15 jaar heel anders zouden doen, maar je weet ook zeker dat als je nu niet begint dat het dan sowieso een groot drama wordt. Vanuit die gedachte moet er ruimte komen voor fouten maken, elkaar opvangen als er fouten gemaakt worden zodat je samen dat risico gaat nemen. Dat vraagt een soort vertrouwen, bij de VvE Ellen hadden alle partijen hetzelfde doel voor ogen maar er was ook heel veel vertrouwen in elkaar. Er was ook de 100% garantie van de provincie, maar de provincie moest ook het vertrouwen hebben dat als ze dat zouden doen dat het ook van hun bordje af zou gaan. Oftewel de volgende VvE kan niet bij de provincie aankloppen. Dus het vertrouwen dat je er samen voor gaat moet er komen. Dat je er samen voor gaat en dat er continuïteit is van we gaan nu met elkaar de transitie in en niet zoals we het voor die tijd hebben gedaan, het ene kabinet zei ja en het tweede kabinet zei nee en mensen hadden geïnvesteerd. Dat soort dingen, dat moet nu eens voorbij zijn.

Ik: Is dat ook het zwakke element van een overheid, de minister of de andere verantwoordelijke die denkt in vier jaar terwijl dit over 30 jaar gaat.

A: Dit is apolitiek in feite.

Ik: Dat is ook een van de elementen.

A: Maar je ziet inmiddels dat de afgelopen tien jaar hebben er zo veel mensen hun werk van gemaakt of hebben er in hun werk mee te maken gekregen, dat is een zo multidisciplinaire groep professionals die op deze manier met de energietransitie bezig is, dat gaat niet meer weg. De mensen die hebben het geproefd, in de vingers en ze vinden het leuk. Dat is een verschil met 10 jaar

geleden, toen was die basis nog veel anders dus er begint vertrouwen te komen in dat we het samen doen maar je moet wel vertrouwen blijven kweken en er moet een soort vangnet zijn voor partijen die risico nemen.

Ik: Mogen risico nemen en mogen falen.

A: Bijvoorbeeld bij dat VvE verhaal, mensen van de Triodos bank hebben veel tijd moeten investeren om dit mogelijk te maken. Maar in het bankensysteem is het zo dat je gewoon producten moet verkopen, er zit gewoon een bepaalde winstmarge op jou uren. Als je dan heel veel tijd besteed aan iets wat nieuw is, dan kost dat de bank gewoon geld. Dan zeggen ze oké dat is één keer leuk, nu ga je weer gewoon je werk doen. Dit kost gewoon geld en tijd. Iedere stap vooruit levert een nieuwe vraag op die je eerst moet beantwoorden. Klungeltijd moet je hebben, dus praktijk lab tijd om het uit te vinden. Daar moet je eigenlijk naartoe. Dat kun je lokaal in de gemeente doen dat je zegt we hebben een aantal projecten en een aantal mensen die je verbind aan die projecten op financiën, op bouwkunde noem maar op zodat er kennis kan ontstaan. Eventueel kun je dan ook projecten van kleinere gemeentes waar de kennis gewoon helemaal niet in huis is daar aan verbinden. Dan krijg je met elkaar dat het wieltje gaat draaien. De sporen, het is techniek, financiën, het proces hoe ga je met bewoners om, dat is kennis die moet je met elkaar ontwikkelen. Hoe betrek je de markt erbij, dat is best lastig, bij de VvE hebben we een goede ervaring met een bouwpartij, gaan we die nu preferred supplier maken, mag dat wel. Kan je wel zeggen de eerst volgende drie projecten doen we met dezelfde partij, hoe verhoudt je je daartoe. Dus het markt overheid verhaal, daar moet je kennis op ontwikkelen. [het model wordt even uitgewerkt op papier]

Generieke stuk: kennis lijnen

Specifieke stuk: de Wouden, VvE Ellen, energiecoöperatie.

Ik: Het word een soort matrix.

A: Zo zou je moeten werken denk ik, als je dit lokaal doet kan je vanuit die rijen met grote landelijke en regionale netwerken opzeggen en in de netwerken werken. Deze bewoners zijn plaatsgebonden die gaan niet het hele land door, die zijn intern gericht en ook op het resultaat gericht. Deze mensen (kennis lijnen) moeten naar buiten toe gericht zijn om kennis op te halen en kennis te delen, denk ik. Dat zou ik wel graag willen opzetten in Assen. De provincie is ook met zo iets bezig in de expeditie, maar dat loopt wat meer vanuit de partijen, we hebben een rol als corporatie en een rol als gemeente. Maar in die projecten zitten al die verschillende rollen, dus ik denk dat je van het rol denken af moet, je moet eigenlijk naar kennislijnen toe.

Ik: Je moet weg van het sectorale en integraal beleid maken.

A: Nou, het risico is. Op een gegeven moment hadden we sectoraal beleid, we hadden wonen, bedrijven et cetera. Toen werd gezegd mobiliteit is ook een sociale opgave, dat is natuurlijk wel zo, maar als je nou hier naar kijkt {wijst naar papier} dan is dat op een andere manier toch sectoraal. Het is heel belangrijk dat je expertise ontwikkeld op deze terreinen want er zit een wereld achter, achter het financiële vraagstuk. Dat is zo'n aparte wereld. Als jij van de bouwkunde bent dan heb je niet dezelfde expertise op dat niveau van de financiën, want dat is een ander soort kenniswereld. Als je van de proces kwaliteit bent weet je van alles een beetje maar ook weer net niets, dan ben je generalist en sociaal geograaf ofzo. Maar dit heb je altijd in al die projecten nodig, maar ook weer in verschillende rollen. We hebben bijvoorbeeld voor de VvE Ellen heb je als gemeente een ander soort rol dan de Provincie. Die moet je eigenlijk horizontaal, samenwerken vanuit de verschillende rollen. Een coöperatie heeft ook met financiën te maken maar ook weer vanuit een ander soort insteek. De expeditie Drenthe is ingericht in werkgroepen, er is een werkgroep corporaties, gemeentes, aannemers en dergelijke. Dat je dat uit elkaar trekt dat is nou juist stom, dat moet over kennis lijnen gaan. Dat is mijn advies. En die integratie vind plaats in de projecten. Daar speelt de kennis op, daar spelen de vragen op en die kan je ophalen door dit.

Ik: Is er nog een laatste les die je mee wilt geven aan de rest van Nederland of gemeentes?

A: Wat ik heel leuk vind, wat je heel er in Assen merkt is dat men de praktijk heel erg omarmt, dat is echt een gouden werkwijze. Daar komt de kennis en de vragen op. Beginnen, doen, maar de kennis wel organiseren. Dat heb ik ook wel eens ergens in een gebied in Oostenrijk wel eens gezien. Op het moment dat je een ambitie hebt van ons willen ergens naartoe, dan zet je druk op de ketel, je hebt echt druk op de ketel nodig om te gaan nadenken. Je moet jezelf dat opleggen anders ga je nooit wat doen. Je moet je zelf echt een doel opleggen en dan ga je op die manier zoeken, dan bereik je dus ook iets dat is echt cruciaal. Druk op de ketel, trekkende schoorsteen.

[interview wordt afgerond]

Transcript interview Sa

De vragen die door mij zijn gesteld worden begonnen met "Ik:"

De antwoorden gegeven door de interviewpartner worden begonnen met "S:"

[Interview wordt ingeleid en toegelicht]

S: De doelstelling van SEN is dat wij dorpen en buurten begeleiden die binnen 10 jaar samen energieneutraal willen worden, daar hebben wij een 10 stappenplan voor ontwikkeld. Dat staat ook allemaal op de website.

Ik: Het tien stappenplan moet wel worden aangevraagd.

S: Ja dat moet je aanvragen, dus dat heb je waarschijnlijk nog niet gezien. Dan kan ik je dat wel geven. Het is zo dat wij het proces om energieneutraal te worden niet overnemen. Wij vinden het belangrijk dat de mensen zelf dat proces doen.

Ik: De burger moet wel eigenaar blijven?

S: Exact, als je het overneemt worden ze alleen maar lui en krijg je een in en out groep met vragen als hoeveel verdienen zij eraan et cetera. Dus vandaar dat het erg belangrijk is om dat proces niet over te nemen. Assen is een voorbeeld waar het zo succesvol is dat ze zeggen we willen niet in 10 jaar energieneutraal worden maar in vier jaar.

Ik: Dat is wel erg optimistisch want er zijn genoeg voorbeelden waar het niet lukt, deze projecten. Ik ben ook erg geïnteresseerd in mogelijke oorzaken van deze verschillen tussen projecten. Echter ben ik eerst wel benieuwd naar uw definitie van duurzaam aangezien in het debat hier rondom erg verschillende concepten door elkaar heen gebruikt. Hierdoor is het soms onduidelijk voor personen en projecten wat nou uiteindelijk een doel zou moeten zijn. Bedoelen ze CO2 neutraal, gasloos.

S: Wij hebben daar een duidelijke definitie voor. Wij vinden dat je niet moet nastreven om per elk huis energieneutraal te maken het hele idee van NoM, dat is mooi voor mensen die dat willen en het geld hebben om de investeringen te doen die nodig zijn. Ik vind het ook heel terecht dat bij nieuwbouw gestreefd wordt naar NoM. Wij denken dat dat alleen maar een hele dure oplossing is en daarom ook een oplossing die niet massaal omarmd en uitgevoerd kan worden. Wij definiëren de energieneutraliteit dus op het niveau van het dorp (of wijk of buurt). In Assen hebben we ook zoiets, dat is niet een hele buurt. Dit is wat specifiek aangezien ze asbest op de woningen hebben, die begeleiden wij ook. Asbest eruit en duurzaamheid erin. 8 november is met SEN de Quick fit oplossing gevonden.

Ik: dit is voornamelijk op het gebied van toepassingen, dit en ook de organisatorische rol ben ik in geïnteresseerd. Want zoals u al net zei is energieneutraal per woning niet logisch net zoals dat in binnensteden niet logisch is aangezien dat überhaupt niet kan. Daarom is het organiseren van zo'n buurt of dorp ook mijn interesse. Dit wordt door andere partijen vaak weinig opgeschreven.

S: Wij hebben het wel opgeschreven. Dat betekent dat je bewoners en dergelijke motiveert om op huis niveau zo energieneutraal mogelijk te zijn met zonnepanelen etc. Maar dat je vervolgens kijkt hoeveel energie gebruiken wij nu nog die we niet zelf kunnen verduurzamen individueel en dat zou dan collectief gedaan kunnen worden met een veld met zonnepanelen of een winmolen.

Ik: De eerste stap is naar jezelf kijken en vervolgens kijken wat collectief nog mogelijk is.

S: Exact.

Ik En als je nu kijkt naar al die projecten, wat is dan het rol van het SEN. U zegt wij adviseren, maar wat is uw rol specifiek?

S: We komen met kennis, we komen met suggesties en we kunnen mogelijk ook pilots doen en dergelijke. Laat ik beginnen met onze 10 stappen. Wij vinden dat zo'n ambitie van energieneutraliteit dus op dorps of buurt niveau moet worden uitgesproken. Dat kan ook op gemeentelijk niveau maar dan zit je in een veel groter kader zonder sociale binding en dat soort dingen meer.

Ik: Is sociale cohesie belangrijk?

S: Ja in onze ogen wel ja. Het punt is namelijk dat je energieneutraliteit niet alleen krijgt met een proces van beneden en ook niet alleen met een proces van boven. Het stappenplan begint namelijk ook bij het beginpunt dat een dorpsvereniging of buurtvereniging de ambitie van energieneutraliteit in 10 jaar uitspreekt. Vervolgens omarmt de ALV dat, die dan vervolgens een projectgroep opstelt van mensen die dat project 10 jaar lang willen trekken. Vervolgens hebben wij vanuit sociologie een vragenlijst die wij huis aan huis in de brievenbus doen. Met een antwoordenvolven waarin men deze korte vragenlijst van twee pagina's kan terugsturen. De respons hierop is ongeveer 25 tot 30 % die zegt ja ik wil mee doen. Deze vragen we het e-mailadres en deze adressen worden doorgestuurd naar de projectgroep zodat de communicatie opgezet kan worden. Dat is best een mooi hoog percentage. Vervolgens kijken wij met de projectgroep wat de beste aanpak voor de huizen in, hiervoor hebben wij het schone energieontwerp bedacht. Eerst deden we dat met een scan voor verschillende huizen, uiteindelijk hebben we dit bepaald als onzin aangezien er heel veel dezelfde types zijn dus je kunt veel beter verschillende typen huizen definiëren.

Ik: Dat je eigenlijk van alle huizen die er zijn een aantal groepen maakt.

S: We hebben 18 typen huizen gedefinieerd, met elk een eigen bouwperiode en type et cetera. Maar voor de waarde hiervan is het belangrijk om een stuk sociaal wetenschappelijk inzicht te hebben. Wij noemen verduurzaming als een Normatief doel. Wij hebben als mens heel veel doelen en deze zijn te ordenen in drie doelframes of groepen van doelen. Deze drie, dat zijn hedonische, winst gedreven en normatieve doelen. Duurzaamheid valt onder dit normatieve frame. Alle drie de doelen zijn tegelijkertijd belangrijk maar er is er één dominant. Dus op vakantie is bijvoorbeeld het hedonische doel dominant, op de achtergrond speelt winst en het normatieve wel mee maar is niet dominant. Daarom geven we meer uit in de vakantie dan verwacht, maar als het te duur wordt springt het winstdoel naar boven en wordt dit dominant. En als een ongeluk gebeurt, wordt het normatieve doel dominant. Dus deze drie rollen spelen altijd een rol. Bij de gemiddelde persoon speelt het hedonische doel de meest belangrijke rol. Als we het hebben over normatieve doelen, zoals duurzaamheid, dan is dat maar bij een hele kleine groep van mensen dominant. Deze groep is ongeveer 18% het geval, deze mensen handelen en denken echt na over dat doel. Deze mensen vinden bijvoorbeeld duurzaamheid belangrijker dan dat hedonische en winstdoel.

Ik: Dat kom je ook vaak tegen, mensen maken de afweging neem ik een nieuwe badkamer of isoleer ik mijn huis. Dit kun je bijvoorbeeld tegengaan door in te spelen op verbeteringen op het gebied van comfort. Dus dan kom je eigenlijk terug op het hedonische doel en verpak je eigenlijk het normatieve doel als hedonisch.

S: Ja gedeeltelijk wel. Maar wat je feitelijk ziet is dat mensen alsnog vaak voor een nieuwe badkamer kiezen. Maar in principe heb je daar gelijk in. Maar wat wij zeggen, als bij een beperkte groep duurzaamheid dominant is. Dan kunnen die twee andere doelen tegen de duurzaamheid werken of

ze kunnen het ondersteunen. Als ik die duurzaamheid moet kopen met heel veel geld dan gaan mijn woonlasten omhoog en is het winst doel belangrijker, deze gaat dus de duurzaamheid inperken. Hetzelfde geldt voor het hedonische doel. Als de duurzame maatregelen ook het wooncomfort verbeteren dan wordt daarmee ook de duurzaamheid ondersteund. Dus vandaar dat wij als SEN zeggen, als je kijkt naar het individuele niveau van het huishouden dan gaat het om maatregelen die duurzaam zijn, dat kan zijn energiebesparing of duurzame energie zijn. Wij hebben gekeken, hoe kun je dat nou bevorderen zonder dat de woonlasten omhoog gaan en het liefst het wooncomfort wel omhoog gaat om alle drie de doelen te gebruiken. Vanuit die gedachtegang doen we de SEO het schone energieontwerp van die huizen. Daar hadden we een subsidie van EZ voor. Dit is verbonden aan een onderzoek in het kader van een Stem programma. Dat is op onderzoek gericht, dit is bijvoorbeeld voor een promovenda bedoeld en de begeleiding door de docent wordt betaald en aan de andere kant worden de interventies gedeeltelijk begeleid. Dus daar kregen we het financiële middel om het volgende te doen. Bij SEN hebben we gezegd, we gaan 10 experts aan ons koppelen, multidisciplinair, bouwkundige, architect, installateur, lichtexpert etc. Wij gaan nu voor die verschillende type huizen een inspectie doen om te kijken wat de beste maatregelen zijn om die huizen te verduurzamen. Dat wil zeggen dat wij het aardgas gebruik reduceren aangezien elektriciteit gemakkelijker verduurzaamt kan verduurzamen met de juiste bron. Dat betekent dat wij zeggen dat we kijken welke maatregelen welke kosten hebben en welke effecten het heeft op de reductie van de omvang energie en de verhouding aardgas/elektriciteit. En we hadden geld om dat voor 12 type huizen te onderzoeken.

Ik: Dat werd dus gefinancierd door de overheid?

S: Nou voor de tijdsinvestering die je gebruikt krijg je 60 euro per uur, maar je krijgt maar de helft van je uren vergoed. Dus in feite krijg je 30 euro per uur, terwijl we de experts 60 euro per uur betalen, dus het is niet zo dat we het volledig betaald kregen. Het interessante is dat bij die 12 komt eigenlijk maar één maatregel als beste naar voren en dat is die hybride warmtepomp. Dus je hoeft eigenlijk niet echt te onderscheiden tussen de verschillende huizen. Als je de hybride warmtepomp combineert met 12 zonnepanelen, dan is het zo dat de woonlasten hetzelfde blijven en dan reduceer je het aardgasgebruik met minimaal 50%.

Ik: Dat zou je ook helemaal naar 0 kunnen brengen?

S: Nee, dat kan niet. Nouja niet met de hybride warmtepomp. Het kan wel als startpunt maar dan moet je kijken hoe de die overgebleven 50% gas kunt verduurzamen. Dit is die technologie om van ons rioolslib gas te maken. Dit rioolslib doe je in een vacuüm vat en de bacteriën in het rioolslib die bouwen een hoge druk en een hoge temperatuur op en daarmee ontstaat in eerste instantie methaan. Geen biogas maar methaan. Daardoor hoef je ook niet het biogas te behandelen om het goede gas te krijgen, dus van de kwaliteit van Slochteren. En er ontstaat in water opgelost CO₂. Als je van de elektriciteit die niet aan het net geleverd kan worden omdat de spanning van het net niet aankan, wat verloren duurzame energie is. Als je van die energie waterstof maakt en het toevoegt aan de CO₂, dan krijg je een verdubbeling van de gasproductie. Als je daar keukenafval, gescheiden van tuinafval, kun je nog een verdubbeling van het gas krijgen. Verder is het nog zo als je extra CO₂ afvangt dan kun je die weer met gas verbinden en kun je het haast circulair maken. Daarmee kun je volgens de berekeningen een maximale productie, als je al het rioolslib en keukenafval gebruikt dan kom je op 10 miljard m³ groen gas. Als je het huidige aardgas gebruik halveert dan kom je precies op die 10 miljard.

Ik: Dat is wel heel toevallig.

S: Ja dat is heel toevallig, maar belangrijk is dat in ieder geval de hybride warmtepomp de woonlasten niet hoeft te verhogen en daardoor komen mensen niet in conflict, moet ik nou duurder gaan wonen of niet en toch kun je verduurzamen.

Ik: Dus op die manier probeer je die drie doelen in evenwicht te brengen?

S: Ja juist, dat is wat we nu ontdekt hebben. Dat dit een aanpassing kan zijn wat massaal toegepast zou kunnen worden.

Ik: En als je naar al die projecten kijkt, zijn dat allemaal individuele keuzes.

S: Dat zijn die hybride warmtepompen ook.

Ik: Zou het dan niet beter zijn als je dat niet met 200 tegelijk doet, zou dat ook schelen.

S: Ja, zeker.

Ik: En is er ook een manier om dat te stimuleren?

S: Vast, dat gaan we ook doen. Maar deze ontdekking met de hybride warmtepomp is vrij recent. Die hebben we net gepresenteerd. Dezelfde dag heeft bereschot en Enexis samen met de gasunie een document uitgebracht waarin ze zeggen dat de hybride warmtepomp meer toegepast moet worden. Dat is dus ook wat wij hopen, dat op deze manier je een stuk druk van boven krijgt, bijvoorbeeld door financiële voordelen, er zit nu al subsidie op. Dus dat moet aan de ene kant van boven gestimuleerd worden. Enexis heeft het er zelfs over om te verbieden dat gewone CV ketels moeten worden geplaatst. Dus zo krijg je druk van boven en bereidheid van beneden omdat het die woonlasten niet beïnvloed.

Ik: En staat dit los van projecten als Noorderplantsoenbuurt ?

S: Nee, want wij denken ten eerste. Kijk dat is hetzelfde als met individuele scans, waarom wordt dat weinig gedaan, je benadert een huishouden maar er is ook geen sociaal overleg tussen mensen over de beste oplossing. Ten slotte krijg je pas massa als mensen bij anderen zien dat het inderdaad werkt. Dus vandaar dat het belangrijk is om niet de mensen individueel te benaderen. Maar laten we nou bijvoorbeeld voor de Noorderplantsoenbuurt zeggen, we gaan dit op buurtniveau doen. En stel je krijgt 100 huizen mee dan kun je misschien weer extra kosten reductie krijgen. Bovendien hebben we dan een pilot bij twee of drie huizen, die dat bijvoorbeeld met extra korting krijgen, en zij moeten op een paar zaterdag hun huis openzetten voor anderen.

Ik: Dus echt inspelen op het voorbeeld.

S: Ja, dat is het voorbeeld, dus je moet voorbeelden creëren, en ook nog sociale druk hebben. Dan kunnen mensen zeggen het kost je niks, maar het is wel goed voor kinderen etc.

Ik: Dat is het verhaal, je gelooft je burens eerder dan een bedrijf?

S: Exact.

Ik: Dat hoor ik op meer plekken, maar veel mensen vinden het lastig om dat ook daadwerkelijk toe te passen. Maar inderdaad stel je creëert voorbeelden met bijvoorbeeld kortingen. Als ik bijvoorbeeld kijk naar de literatuur, welke barrières er zijn dan zijn er eigenlijk 5 categorieën. Dat zijn een economische, de winst, een gebrek aan voorbeelden en kennis, een expertteam zou dit kunnen ondervangen. De twee lastige zijn een complexe beslisboom waardoor heel veel mensen een beslissing moeten nemen die allemaal dezelfde zouden moeten zijn, dit creëert een lange beslisboom dus er moet een soort van verbinding ontstaan waardoor deze beslisboom verkort wat kan leiden tot meer massa en bereik in een keer. Tot slot zijn verschillende regels en regelgeving belemmerend voor het incentive voor mensen om dergelijke stappen te nemen.

S: Mee eens. Voordeel van de hybride warmtepomp is ook nog eens dat deze op schaalbaar is, dus als je flats hebt met een collectief warmtesysteem dan kun je deze daar aan verbinden en dat geeft mogelijkheden voor extra massa. We vinden dat banken en fonds moeten stichten dat iedereen hiervoor een lening moet krijgen met een zeer lage rente en een behoorlijke looptijd, hiervoor zijn al contacten. En dat er een kleine opslag is voor een garantiefonds zodat mensen die onder water staan ook een lening kunnen krijgen. Dus wij denken ook dat het hele rijtje stakeholders mee moet werken. Wij denken daarom ook dat dat goed gecoördineerd moet worden, vandaar dat wij een stuurgroep op nationaal niveau hebben voorgesteld. Het liefst zien we dit niet alleen op nationaal niveau, maar ook op het niveau van de provincie en de gemeente. De eerste provincie die een dergelijke stuurgroep heeft ingesteld, is Drenthe.

Ik: Oh, goh.

S: Mooi, hé. Dit is een stuurgroep waar zowel de waterschappen als ook de technici, representanten van de bewoners en allerlei andere partijen zoals de financiële sector zitten hierin. Dit is om te kijken hoe we een integrale benadering kunnen toepassen waardoor dit versneld in Drenthe kan worden ingevoerd.

Ik: Wat is van de provincie zelf hoorde, mistte hij een zogenaamde spin in het web tussen alle partijen.

S: Die hebben we nu, dat is vorige week afgesproken.

Ik: Het probleem bestond namelijk dat er een kloof was tussen de bewoners, die soms niet weten waar ze naartoe willen en bedrijven waar soms de nodige kennis ontbrak, maar dat is nu opgelost?

S: Nou, dat nog niet helemaal natuurlijk. Maar het was een paar dagen na 8 november, toen heeft de gedeputeerde meteen toegezegd dat hij die stuurgroep op provincie niveau wilde hebben. We gaan alle partijen die ik noemde erin zetten en we maken een FTE ter ondersteuning.

Ik: Zou een externe partij dit moeten doen, nu creëer je allemaal losse groepen samen, zou niet één partij dit moeten doen en dan daarmee contact heeft maar toch als eigen entiteit naar de burgers toe handelt? Dat er projectmatig gehandeld wordt door die partij?

S: Is het niet wat idealistisch om te denken dat er een partij opstaat die boven al deze partijen staat, wat heb je zelf voor ogen, is dat een energie commissaris Nederland ofzo?

Ik: Nou, ik vind het ook wel moeilijk om dat in te schatten maar wat ik hoor, is dat er een dergelijk iets of iemand voor bewoners moet opstaan die allerlei moeilijkheden weg haalt en kennis heeft van alle bedrijven en wel schaal kan creëren, maar het ontwikkelen hiervan is erg lastig.

S: Ja, dat blijft echter zo want het beslisrecht kun je natuurlijk nooit wegnemen.

Ik: Ja klopt maar stel je organiseert een avond waar 200 mensen zeggen, we doen mee, we geven dit 'project' aan een derde partij en deze regelt voor ons alle opties die gekozen zijn en kijkt naar prijs/kwaliteit et cetera.

S: Ik kan me wel voorstellen dat er binnen die groep één persoon is, maar ik denk wel dat die stuurgroep een dergelijk iets moet arrangeren, daar ben ik het helemaal mee eens. Maar ik zie dat meer als een taak van de stuurgroep, in hoeverre er één partij dat doet weet ik niet. Ik vind wel dat er een vertegenwoordiger van die stuurgroep zelf moet zijn in die stuurgroep. Dus het moeten niet alleen zakelijke en commerciële experts en partijen in zitten, aangezien het eigendom moet zijn van de mensen zelf.

Ik: Als ik kijk naar wat er eigenlijk mist is dat er een partij mist waarvan duidelijk is dat mensen dáár heen kunnen gaan. Vaak is er nu wel een soort van energiewinkel maar dat is meer gericht op de individuele persoon. Maar er wordt niet gestimuleerd, kom met meer dan krijg je 10% korting of iets dergelijks.

S: Zeker dat is een probleem.

Ik: U had het net over financiering, wat denkt u van de constructie zoals VvE ellen waarbij een gebouw gebonden hypotheek is.

S: Daar hebben we wel over gedacht en dat hebben we nog niet verworpen, dat is het Asser financieringsmodel. Dat betekent dat de huiseigenaar niet zelf de investering doet maar dat ze samen een vereniging van eigenaren oprichten. De VvE neemt dan hun energierekening over, maar doet ook de investeringen bij die huizen. Dat is een van de methoden om mensen die onder water staan met de hypotheek om ze toch mee te laten doen. De VvE moet dan het geld lenen, de bijdrage is dan het verschil in energierekening en daarmee kan de VvE de investering aflossen. Als je daar een garantiefonds voor maakt kan dat helpen.

Ik: En dat zou ook kunnen voor een hele straat? In een appartement is natuurlijk een schil en een straat niet.

S: Nee klopt, daarom zou je dat zo kunnen doen.

Ik: Dan kun je schaalvoordelen creëren en een drempel weghalen of mitigeren?

S: Ja exact, dat staat bij ons bekend als het Asser financieringsmodel. Een gemeenteambtenaar van assen heeft dit ontwikkeld.

Ik: Jullie hebben als SEN een aantal projecten die u begeleid, Ansen is een heel succesvol project. Kunt u ook projecten noemen die minder succesvol zijn?

S: Ja die zij er, de oorzaak daarvan kan persoonlijk zijn, een dominante initiatiefneemster heeft daar bijvoorbeeld met een aantal personen ruzie. Dat is een sociale omstandigheid waardoor het in de ene locatie wel lukt en in de ander niet. Waarom het in Ansen veel beter lukt dan bij andere komt omdat er een heel snel succes is geweest, ze zijn in september begonnen en toen heeft iemand gezegd, als je nu nog een SDE subsidie aanvraagt voor zonnepanelen en er was net een heel mooi dak van een vereniging, als je een SDE subsidie aanvraagt krijg je hem nog. Ze waren vlak voor de sluiting van de SDE en toen zijn ze ingeloot.

Ik: Dus de financiering is ook nog heel belangrijk?

S: Ja natuurlijk, zeker. Zeker voor de collectieven is dat belangrijk. Bij Grunneger power is vierverlaten nu erg belangrijk. Dat is een veld met 7777 zonnepanelen. Dat is geïnitieerd door de gemeente maar overgedragen door Grunneger power. De taak van Grunneger power was het slijten van de panelen aan de mensen, het laatste getal wat ik heb gehoord is dat 28% is verkocht, dus daar moet nog flink aan getrokken worden.

Ik: Dat kun je bijna als energiemaatschappij zien?

S: Ja dat zie je ook bij Grunneger power, dat is 6 jaar geleden dat we dat hebben opgericht, dat is een voorbeeld waar inmiddels flink geprofessionaliseerd is.

Ik: Dus er moet echt een professionalisering plaats vinden?

S: Ja er moet echt een professionalisering plaats vinden, ook bij die verenigingen.

Ik: Ook bij Ansen?

S: Nou, kijk bij Ansen zitten een paar gepensioneerde ondernemers die weten wel hoe je een projectplan schrijft en zij hebben nu een projectplan geschreven om subsidie te krijgen van de provincie om een test uit te voeren met dat AHPD technologie gericht op het verwerken van rioolwater.

Ik: Dat is die gas onder druk?

S: Ja, en waarom kan dat nou heel mooi in Ansen. Dat komt omdat het rioolnetwerk daar al goed is afgescheiden van het regennetwerk, gemengd riool zorgt voor een hele grote fluctuatie van de hoeveelheid water ten opzichte van de hoeveelheid massa die je krijgt.

Ik: Dat heeft ook te maken van de piek om 6 uur?

S: Ja, men gaat voor het werk of als je thuis bent naar de WC en voor de rest wordt het zo lang mogelijk vermeden. Dus je hebt aan de riolering van kantoren bijna niets, je moet het echt van het huishouden hebben. Het aardige daarvan hebt is dat je twee pieken per dag hebt, op dat moment kun je met dat riolslib groen gas produceren en dan heb je tussendoor voldoende tijd om met injectie van die waterstof om de CO2 daarmee te verbinden, dat is nog een belangrijk punt wat nog niet aan de orde is geweest en dat is dat je daarmee ook seizoensopslag hebt van overtollige energie. Die kun je bewaren in dat aardgasnetwerk. Op die manier heb je alsnog seizoensopslag.

Ik: Dat is natuurlijk nog een van de problemen, de winterpiek van 1 januari, die kan met een dergelijke optie dus weggehaald worden.

S: Ja

Ik: En als we nou kijken naar Ansen en hun succesfactoren, is dat dan voornamelijk de aanwezigheid van mensen die weten hoe het moet?

S: Ja, het is een snel succes, het zijn mensen die weten hoe je het snelle succes maar ook de rest van het succes weten door te zetten. Het is een niet al te groot dorp, 300 mensen, dat scheelt ook een hele boel.

Ik: Scheelt dat op sociale cohesie?

S: Ja, dat scheelt inderdaad op dat vlak. Gisteren is een voorlichtingsavond geweest voor de hybride warmtepomp, Pieter Brink van SEN heeft daar een inleiding over gehouden en er was veel belangstelling. Er is een project van Grunneger Power, dat heet O50 hybride, dus is met subsidie van de gemeente. Dit is een experiment waar maximaal 30 hybride warmtepompen worden uitgetest, dat zijn mooie voorbeelden.

Ik: Dat heeft te maken met rollen, overheden faciliteren vooral en geven subsidie en de infrastructuur. De energiecorporaties initiëren zelf dat is Bottom up en tussenin is dus iets als die stuurgroep en SEN die beide met elkaar kan verbinden, dus die drie zijn echt nodig om op te schalen?

S: En het bedrijfsleven waarbij je probeert lokale ondernemers zodanig probeert te scholen dat zij alles op een juiste manier inregelen en installeren.

Ik: Dat gaat vooral over kennis?

S: Ja dat is kennis ja, maar die kennis moet wel gedeeld worden om bij lokale ondernemers terecht te komen, zij moeten die kennis ophalen of ze moeten worden bijgeschoold.

Ik: Jullie weten inmiddels een beetje wat de verschillende succesfactoren zijn, stimuleren of sturen jullie ook op de aanwezigheid van die factoren binnen de projecten. Of zijn jullie hier niet toe in staat dit te sturen en doen jullie het met de mensen die er zijn?

S: Wij streven er naar dat bij al die vergaderingen van de projectgroepen iemand van ons zit, wij denken mee aan de vergadertafel. Waarom is nou Drenthe sneller dan Groningen, we begeleiden ook een aantal projecten daar, dat komt ook omdat Groningse dorpen eerst wachtten op het versterken van de woningen in het aardbevingsgebied voor je andere dingen kunt doen. In die versterking kan dus ook een hybride warmtepomp zitten.

Ik: Dus ze zijn bezig met het maken van stappen maar ze zijn nog steeds afhankelijk, dus alles hangt erg af van de context?

S: Ja zeker

Ik: Er moet dus een soort generiek/specifieke aanpak zijn waardoor de context niet wordt vergeten, bijvoorbeeld gebruik van warmtenetten. Generiek kan leiden tot schaalvoordelen en massa en specifiek helpt bij het gebruik maken van de context.

S: Ja die contextafhankelijkheid ben ik het helemaal mee eens, bij nieuwbouwwijken kun je een laagwaardig warmtesysteem geïnstalleerd en aangelegd waar de warmte 50 of 100 meter onder de grond vandaan kan worden gehaald, je moet het alsjeblieft niet 2000 meter onder de grond vandaan halen, je weet dat dat stil is gezet. En ik moet zeggend dat ik drie jaar geleden al heb gezegd zulke diepe warmte moet je helemaal niet willen, dat moet ondieper gebeuren, dan is het een collectief systeem dat is natuurlijk heel mooi. Daar werd niet naar geluisterd maar uiteindelijk heb ik toch gelijk gekregen.

Ik: Waar ik nog wel benieuwd naar ben is de opstartfase van dergelijke projecten, zijn er specifieke barrières waar iedereen tegenaan loopt wat ervoor zorgt dat dat stil komt te liggen. Zijn er generiek dingen te noemen waar veel collectieven tegen aan lopen. Bepaalde regelgeving bijvoorbeeld of is het niet zo eenvoudig te zeggen?

S: Gedeeltelijk wel, bijvoorbeeld in Friesland is de Friese energiecoöperatie is gezegd we doen dat voor heel Friesland, we gaan dat niet per dorp doen. Daardoor wordt de Bottom up niet mogelijk gemaakt, die verstik je eigenlijk.

Ik: Als je dat moet vertalen naar algemene lessen of beleid is het dus zo dat je een combinatie nodig hebt van Bottom up en top down, overheden zeggen voornamelijk laat de burgers het uitzoeken en dan faciliteren wij ze wel. Maar eigenlijk doen overheden dan te weinig?

S: Ja dan doen ze te weinig.

Ik: Dus je hebt daadwerkelijk beide kanten nodig wil je succes behalen?

S: Hele mooie samenvatting.
[Interview wordt afgesloten]

Transcript interview Sb

De vragen gesteld door mij beginnen met "Ik:"

De antwoorden van de regiomanager beginnen met "BNa:"

De antwoorden van de adviseur duurzaamheid beginnen met "BNb:"

[Interview wordt ingeleid en begonnen]

Ik: Wat betekenen jullie voor bouwers en bewoners in de energietransitie en ligt de focus vooral op koop of huur?

BNa: Wij zijn hier sinds een jaar wat actiever mee bezig. Er zijn veel initiatieven vanuit de bouwers geweest maar het staat nog echt in de kinderschoenen. Dus het echt op grotere schaal verduurzamen van bestaande bouw in wijkgerichte aanpak zien we nu eigenlijk pas echt loskomen, die markt wordt nu wat meer volwassen. Als branchevereniging zijn wij vooral het oliemannetje, om echt in het voortraject partijen bij elkaar te krijgen om tot een aanpak te komen. Bijvoorbeeld in de wijk Aldlân in Leeuwarden zijn we aangehaakt bij een bewonersinitiatief, wij zoeken daar een bouwer bij als trekker die dat uiteindelijk met een installateur gaat vorm geven. In de aanloop daar naartoe zitten wij aan tafel. Vanuit de Expeditie Drenthe nemen wij de trekkersrol op ons voor marktpartijen. Dat is zijn naast bouwers, ook adviseurs en installateurs, met die bloedgroep gaan wij een aantal keren per jaar een bijeenkomst organiseren om het denken verder te brengen en te kijken wie welke initiatieven heeft om te kijken of het kan leiden tot synergie. Daar zijn we nu net een offerte voor aan het uitwerken voor de provincie, dat deden twee marktpartijen maar zij vonden het raar dat zij als bouwer een trekkersrol hebben voor een programma voor ook concurrenten. Daarom hebben wij als brancheorganisatie dat opgepakt. Verder hebben we met Natuur en Milieu Federatie Drenthe, met Icare en Impuls en corporatie De Volmacht hebben we een wijk in Gieten afgekaderd. Daar richtten we ons op drie stromen, duurzaam corporatie bezit, een aanbod verduurzaming naar particulier bezit, levensloop bestendige woningen en zorgconcepten aan huis. Wat wij daarin doen is het denken daarover vormgeven, plan van aanpak uitwerken, dat is vervolgens ingediend bij de provincie Drenthe onder projectnaam Expeditie Drenthe. Daar is subsidie toegekend aan de subsidiehouder, de corporatie. Wij zijn nu bezig met het uitvoeren van de inventarisatie van die wijk waar de corporatie De Volmacht zelf ook eigendom heeft. Wanneer duidelijk is waar de vraag ligt gaan we marktpartijen oplijnen om daar concepten voor te ontwikkelen, daarna trekken wij ons terug.

ik: Dus jullie doen vooral een netwerk opzet.

BNb: Ja, in feite wel, ik denk dat wij deze rol goed op ons kunnen nemen omdat wij als brancheorganisatie een onafhankelijke rol hebben. We hebben wel leden die er belang bij hebben, maar een dergelijke expeditie kan moeilijk maar met één partij om tafel gaan om een dergelijke subsidie los te trekken. Dus aan de ene kant zijn we onafhankelijk en daardoor toegankelijk voor overheden en corporaties, aan de andere kant halen we zo veel voorwerk bij onze ledenweg. Het hele voortraject kost onwijs veel tijd, als een bouwbedrijf daar geen rendement op heeft is het gewoon een slechte investering. Daarin kunnen wij van meerwaarde zijn.

BNa: Die voorbeelden zijn er wel, bijvoorbeeld het samenwerkingsverband Samn in Emmen, dat waren drie bouwbedrijven die aan de hand van enquêtes samen met het UMCG, daar actief een aanbod op hebben ingericht. Alleen de scoringskans was eigenlijk heel laag, ze waren voor de muziek uit heel proactief bezig, daar hebben ze wel hun neus gestoten omdat ze daar een jaar tijd en energie in hebben gestopt. Daarom willen wij als vereniging voor andere programma's meer onze nek uitsteken. Als duidelijk is dat het wel of niet haalbaar is betrekken we de bouwers erbij, zodat het

meer een gespreid bed is. Dat is best uniek, dat doen we nergens anders in Nederland, daar lopen we in de regio Noord mee vooruit. We hebben wel een landelijke accountmanager voor duurzaamheid, maar binnen de regiokantoren zijn wij ook de eerste regio die een adviseur duurzaamheid heeft aangenomen.

Ik: Jullie willen wel als Noord echt die voortrekkersrol?

BNa: Ja, daar wordt binnen onze vereniging wel verschillend over gedacht, moeten we wel zo veel de inhoud ingaan. Dit heeft deels te maken met mijn interesse, ik ben ook een aantal jaren projectontwikkelaar geweest dus ik neem ook wat expertise mee. Ik merk gewoon, omdat wij geen commercieel belang hebben, dat wij deuren makkelijker kunnen openen dan een individueel bouwbedrijf. Dit komt omdat we namens 400 bedrijven praten hier in Noord, dus dat is altijd voor provincies een interessante partij voor de provincie omdat we veel horen en veel best practices mee kunnen nemen. Tegelijkertijd zijn we onafhankelijk, daardoor kunnen we kritisch zijn naar opdrachtgevers en we kunnen ervaring vanuit onze leden meenemen zonder dat zij daar hinder van ondervinden en die houden we dan uit de wind.

BNb: Ik denk dat wij in Noord absoluut koploper kunnen zijn op gebied van energietransitie. Het klimaat is hier gewoon, de drie Noordelijke provincies zijn op beleidsniveau zijn erg bezig met energietransitie. En omdat we ook nog het aardbevingsgebied hier hebben, kun je zien zoals in het laatste regeerakkoord dat er zelfs een fonds wordt vrijgemaakt om de energietransitie te versnellen. Dat is een enorme kans voor de energietransitie en ook voor onze leden.

Ik: Dat is natuurlijk een pushfactor, die ervoor kan zorgen dat de transitie kan versnellen om de duurzame stap te maken.

BNa: Daar zijn ook nog wel bottlenecks in, iedereen heeft het over koppelkansen bij versterken van woningen, alleen er is heel weinig budget voor, 50 miljoen lijkt veel maar is echt een druppel op de gloeiende plaat. Dus op dit moment werken ze aan regelingen om bij NoM 7000 euro subsidie te kunnen geven, daar moet je dan eerst 4000 euro waarde regeling van zonnepanelen afhalen, dan hou je 3000 euro subsidie over en daar kan je net niks mee. Dus waar wij vooral tegen aanlopen, wij zien dat particulieren zich steeds meer verenigen en dat ze ook echt gefaciliteerd worden door instellingen als NMF en Buurkracht. Alleen het financieel haalbaar krijgen dat is nog altijd heel erg moeilijk, dat zie ik echt als een barrière. Niet elke bewoner heeft 35.000 euro beschikbaar om zijn woning naar NoM of energieneutraal te krijgen. Dat zijn weer twee verschillende begrippen trouwens.

Ik: Dat is natuurlijk ook onderdeel van het debat rondom duurzaamheid, er worden allerlei begrippen door elkaar heen genoemd die heel verschillende consequenties hebben voor wat je uiteindelijk bereikt. Want bijvoorbeeld NoM is voor sommige woningen nooit haalbaar bijna.

BNa: Bij Dijkstra Draaisma, heeft de heer Linnemans een Database van welke categorie woningen, op bouwjaar op welk systeem wel of niet geschikt zijn. Dan blijkt ook wel als je woningen van een jaar of 50, 60 naar NoM wilt krijgen, sloop ze maar want de investering is gewoon onevenredig hoog. Vanaf '75 tot 2000, dan kom je in de bandbreedte waarvan je zegt daar kun je wat mee, die hebben eens spouw en noem maar op.

Ik: Is het dan ook niet veel zinvoller om te kijken naar een wijk als geheel, om die energieneutraal te maken zodat je kan compenseren tussen verschillende energetisch kwalitatieve huizen?

BNa: Klopt, die wijkaanpak daar zijn we bijvoorbeeld ook in Peelo in Assen mee bezig geweest, maar op een gegeven moment wordt daar toch de stekker uit getrokken omdat het niet snel genoeg gaat

of omdat er nog geen brood in wordt gezien. Of men komt niet uit de aanpak, moeten we nou naar no regret of in een keer naar NoM. Heel veel partijen bemoeien zich er mee. Het is gewoon heel lastig, vaak moet de vraag nog opgehaald worden bij bewoners. Wij zien wel een probleem, het gros van de bewoners ziet geen probleem omdat ze toch al mooi wonen. Dus je moet ze eerst duidelijk maken dat er een kans ligt, dat kan al een jaar duren. Dan ga je met conceptontwikkeling bezig, dan moet je vaak pakketten aanbieden. Een, in stapjes naar NoM of energieneutraal en in één keer. Met name die laatste zie je (te) weinig.

Ik: Ik heb al gehoord dat het cafetaria model wordt genoemd, waarin op basis van een x aantal typen woningen in een wijk pakketten aan kan bieden waarbij mensen kunnen kiezen welke zij willen, of zelfs stapelen. Zijn jullie ook actief bezig met dergelijke wijkaanpakken en wat is jullie rol dan?

BNa: Peelo is dan mislukt, we zijn nu nog bij Aldlân betrokken, dat is een wijk in Leeuwarden waar een paar duizend+ woningen staan. Daar is Jorritsma als bouwer bij betrokken, P. de Vries als installateur en Duurzaam Aldlân is een werkgroep van bewoners zelf en de gemeente zit er bij. Daar zitten VNG gelden in en wij hebben vanuit ons eigen budget daar ook uren in gestopt. Maar het staat nog heel erg in de kinderschoenen. Tegelijkertijd zie je dat partijen als Energiewacht dat een beetje in de wielen rijden want die komen dan met snelle concepten puur op techniek gericht.
[INTERESSANT]

Ik: En die zijn ook veel meer individueel gericht misschien terwijl jullie het meer.

BNa: Van het collectief willen hebben. Eigenlijk moet je mensen eerst laten zien wat er kan door een aantal modelwoningen te creëren/ontwikkelen. Die fase zitten wij nu of we die woningen ook daadwerkelijk kunnen krijgen. Dan kun je bij die eerste metsubsidie van de provincie/gemeente rendabel maken, waardoor je de vraag opwekt die voor schaalgrootte zorgt waardoor zo'n bouwer dat weer wat goedkoper aan de markt kan leveren.

Ik: Want schelen schaalvoordelen, want ik praat met verschillende partijen en de meningen daarover lopen uiteen. Sommige zeggen ja het scheelt, anderen zeggen dat valt mee dan heb je beperkte keuze, dus qua rendement kan het misschien minder voordelig zijn. Stel dat je voor elke woning individueel het perfecte plaatje maakt. Als je dat voor honderd doet moet je voor een aantal misschien concessies doen waardoor het kwalitatief misschien minder goed is, maar de prijs zal misschien iets kunnen zakken.

BNa: Nou ik snap wat je bedoelt, maar wat wij wel zien dat je ondanks een generieke aanpak naar woningtypologie en bouwjaar heb je altijd een situatie waarin de ene woning toch anders is dan de ander. De ene heeft wel nieuwe kozijnen en dubbelglas, een ander niet, een ander heeft een serre erachter of het dak geïsoleerd. Dus je moet altijd een vorm van maatwerk overhouden ook bij een generieke aanpak, want je wil wel als bouwer dat het concept wat je levert ook volstaat. Je moet mensen kunnen aantonen dat je de besparing die je beoogt ook daadwerkelijk haalt. Dus om de kwaliteit te garanderen moet je altijd specifiek dingen aanpakken. Tuurlijk er zijn partijen die het voor 25 of 30 duizend aanbieden, maar wij zien niet dat het onder de 35 of 40 duizend euro voor een rijwoning komt. Dat is gewoon omdat bouwers de kwaliteit willen garanderen dus dat er ook geen lekken en kieren overblijven. Dus ook bij een generieke aanpak zul je woningen die vanaf bouwjaar '85 staan, toch weer ten dele een maatwerk aanpak tegenkomen.

Ik: Generiek, specifiek.

BNa: Ik denk wel dat dat een goede omschrijving is. Dus die flexibiliteit moet je in je concept houden.
Ik: Maar het generieke moet je wel meenemen omdat je anders niet genoeg stappen kan maken?

BNa: Ja klopt, dus eigenlijk moet je het concept op de slechtste van de serie baseren zodat de plussen die andere woningen hebben, dat je dat mee hebt. En er komt bij dat de woningen niet maatvast zijn, wanneer gemeten wordt ziet er soms 12cm verschil in. Dus ondanks dat het een generiek conceptmatige aanpak is moet je bijna per woning maatwerk leveren.

Ik: Maar levert het dan nog wel schaalvoordelen op voor de bouwer als je alles zo specifiek moet doen?

BNa: Nou als je alle bewoners mee krijgt wel. Er zijn wat voorbeelden bijvoorbeeld in Gorredijk, maar dan zitten er corporaties bij, dan heb je één opdrachtgever, dat is natuurlijk veel makkelijker dan wanneer je binnen één rij met 7 verschillende opdrachtgevers zit.

Ik: Dat is een erg groot punt van zorg natuurlijk.

BNa: Dat vind ik ook een barrière, dat je in zo'n rij van particulieren het liefst iedereen mee hebt.

Ik: Dat komt overeen met de literatuur, want volgend die zijn er vijf hoofd barrières die dergelijke ontwikkeling kunnen tegenhouden. Dat is aan de ene kant financiën, gebrek aan kennis of informatie bij partijen of bewoners, gebrek aan ervaring, een complex decision system, want gaat om heel veel individuele afwegingen, ja of nee en dat is een barrière. Tot slot is het regelgeving of het systeem eromheen.

BNa: Het is wel heel herkenbaar, wij zijn nu landelijk bezig met APG en de netbeheerders om te kijken of we de financiering wat meer aan de woning kunnen hangen, daar bied het nieuwe kabinet ook iets meer ruimte voor.

Ik: Object gebonden hypotheek.

BNa: Ja, dat je dus niet de Vries die een BKR registratie heeft niet mee kan doen, maar dat je het aan het woonhuis hangt. De netbeheerder is bij al die woningen betrokken, hij staat vaak voor complexe beslissingen, ga ik investeren in het net of niet en moet ik dan wel of niet gas mee nemen. Dus zij gaan steeds meer naar de voorkant toe om te kijken of zij een rol kunnen spelen bij de financiering daarvan. Dan wil je natuurlijk dat je die energielast deels wegpoets. Een woonlasten benadering dat je de energielast kapitaliseert tegen een bepaald rendement. Dat een derde (netbeheerder / pensioenfonds de voorfinanciering voor zijn rekening neemt.. De maandlasten voor de bewoners zijn niet of gering en hij krijgt er een comfortabele duurzame woning voor terug. Als we dat voor elkaar gaan krijgen met elkaar, dan zijn we een hele stap verder. Dan haal je de voorfinanciering bij de particulieren weg. En dat is volgens mij de grootste bottleneck. Als je wat meer vastrecht moet betalen bijvoorbeeld daarvoor, waardoor een deel van je energielast wordt verminderd en de netbeheerder is bereid die investering te nemen, of het pensioenfonds daartussen. Want bijvoorbeeld in Zoetermeer waar ons hoofdkantoor zit, gaan ze hele wijken benoemen en dan kom je inderdaad boven die 50, 60 miljoen dat het voor hun ook interessant wordt om als pensioenfonds mee te doen. Dus de vraag is nu landelijk weg gezet, kom maar met wijken door om dat met de netbeheerder en/of pensioenfondsen te gaan bespreken. Wij zijn vanuit ons hoofdkantoor Co2 berekeningen aan het maken, 300 miljoen heeft het kabinet nu beschikbaar en ze gaan nu bepalen waar dat geld moet landen. Stoppen we daarvoor Co2 in de grond (afvangen bij industrie en ondergronds opslaan), maar dan doe je niks aan de Co2 productie. Wij zeggen als bouwsector, geef het maar aan ons om arrangementen te maken voor particulieren, dan voorkom je Co2 productie, dat is nu de inzet in de lobby. Daar maken we nu sommen voor om dat te onderbouwen.

BNb: Ik wil nog even terug komen op de barrières, het financiële aspect is de grootste barrière die we nu kennen. Als je dat hebt opgelost met bijvoorbeeld netbeheerders, dan is nog steeds regelgeving

een heel belangrijke barrière. Je hebt nu mensen van 50 tot 80 jaar zeg maar die de urgentie totaal niet voelen en daardoor een negatiever radertje zijn in de complexe beslisboom. Zij zeggen, ik woon hier prettig, waarom zou ik wat veranderen.

BNa: Dat is wat anders als regelgeving, dat zit meer in het DNA van de mens.

BNb: Ja, klopt en dat heeft allemaal met elkaar te maken

Ik: Dat is een intrinsiek iets, dat is een van de elementen, iemand moet zelf wel willen.

BNa: Ja, iemand moet eerst inzicht krijgen, bij de Wijk van de Toekomst (project te Gieten) zijn er keukentafelgesprekken geweest, maar ook een enquête vanuit Samen Oud een programma van het UMCG is rond gegaan. Uit die enquête blijkt eigenlijk dat die mensen allemaal geen probleem hebben, ze willen allemaal oud worden in de woning en wonen er ook heel lang. Maar wij zien dat er dan wat moet veranderen in de woningen, bijvoorbeeld kozijnbreedtes voor rollators, maar mensen zien het zelf nog niet. Dus je bent eerst een half jaar mee bezig om ze met elkaar te laten praten. Dan zegt een, ik wil de berging deur breder dan kan ik met de scootmobiel naar binnen en dan zegt een ander, dat zou ik ook wel willen. Ik heb nu nog niet zo'n ding maar misschien over vier jaar wel, dat vergt tijd.

Ik: Dat is ook een gebrek aan kennis en overzicht van wat nog mogelijk zou kunnen gebeuren.

BNa: Bewustwording is dat ook. Iedereen komt nu pas on actie als de moeder valt onder de douche en een heup breekt, dan komen er beugels en aanpassingen. Eigenlijk moet je dat voor zijn, dan is naast regelgeving financiering ook nog wel eentje die we zien.

Ik: Dat is dus het hebben van overzicht, over zo veel jaar is dit aan de hand. Mensen moeten bijvoorbeeld kiezen tussen isoleren of een nieuwe badkamer.

BNa: Isoleren, dat is niet sexy natuurlijk.

Ik: Dat komt omdat mensen drie doelen hebben, een normatief doel, een hermeneutisch doel en een economisch doel. Dat normatieve doel valt duurzaamheid onder en dat normatieve doel is vaak niet dominant bij mensen. Eerst wil ik plezier hebben, dan komt de isolatie later wel eens.

BNa: Eigenlijk als je duurzaamheid wil verkopen, dan moet je het niet dusdanig verkopen want dat is niet sexy maar bijvoorbeeld als comfort. Zonnepanelen zijn nog wel sexy, dat zien de burens ook dus dat is nog wel zichtbaar. De spouw volspuiten, ziet niemand, ze zijn een dag bezig, je bent een hoop geld kwijt en je woning is geïsoleerd. Comfort en veiligheid zijn dingen waar je op verkoopt. Vooral ook sociale druk, dat schijnt wel belangrijk te zijn en daar moet je ze wel mee zien te vangen. Het is nog niet zo dat dit in de sector een geoliede machine is, totaal niet. Er zijn een aantal koplopers, die doen dat vooral met corporatiebezit.

Ik: Dan moet de ene partij 70% halen, het probleem is eigenlijk dat eigenaarschap heel belangrijk is mensen willen zelf hun eigen keuze maken. Het zou een hele hoop schelen als er een soort organisatie waardoor mensen worden gebundeld

BNa: Daarom is de rol van partijen als Buurkracht, NMF, Groningen, Drenthe, Friesland, Groningen woont Slim voor ons heel belangrijk, wij zitten echt aan de marktkant. Wat wij doen is allemaal terug te leiden naar, het moet wat opleveren voor onze leden, als dat niet zo is zet ik mijn tanden er niet in, ik word door contributie betaald. Als zij de nut van mij niet meer inzien heb ik geen werk meer. Dus wij zitten minder aan de bewonerskant maar we proberen wel de partijen bij elkaar te brengen,

zodat er over en weer begrip is. Eén van de barrières is ook het traditionele denken in de sector. Als je zo'n opgave als dit in mijn beleving gaat doen dan moet je in mijn beleving haast een bouwteam achtige aanpak doen. Wij zien het ook met onze partners in Gieten, dan heb je een projectplan (die kunnen we nog wel even toesturen, Wijk van de Toekomst heet dat), daar zitten verschillende fases in. In dat plan wordt geanticipeerd dat de markt vroegtijdig betrokken wordt, dan kun je ze mee nemen in het denken. Je moet wel commitment vragen aan partijen, ze moeten er wel energie in steken. Maar wat je nu ziet, er zit een architect als projectleider/procesmanager op die eerst wil. Dan gaan we nadenken over wat de vraag is, PVE opstellen en dan komt wel eens de bouwer aan bod. Dan moeten wij aangeven betrek de bouw- en installatiebedrijven er eerder bij want bij het samenstellen van het PVE kun je wat meer sturen op bepaalde concepten, dan zie je dat de sector (ook aan opdrachtgeverzijde) traditioneel is van: opdrachtgever, adviseur, bouwer, installateur, al die spelers apart en dat moet meer een integrale aanpak worden. Aar ieder zijn expertise aan de voorkant vroegtijdig goed kan inbrengen.

Ik: Dat komt nu wat meer op gang, bij de provincie Drenthe is een soort werkgroep ontwikkeld waar bewoners naartoe kunnen gaan als ze iets dergelijks willen doen. Een soort derde, externe partij.

BNa: Je hebt een soort aanjaagteam.

BNb: De Drentse expeditie, maar voor bewoners heb je het Drentse Energieloket waar mensen met vragen heen kunnen. Dat is echt een derde partij die overal tussenstaat.

BNa: Daar zitten wij ook in, in het aanjaagteam van het Drentse energieloket.

Ik: Nu is dat heel erg gericht op het individu, zou het niet beter zijn om een dergelijke partij te organiseren voor een buurt. Dat mensen met 200 in een keer naar zo'n partij kunnen en het op projectbasis oppakken.

BNa: Daarvoor heeft de provincie Drenthe ook ca. 6 miljoen voor vrijgemaakt om dat soort projecten te ondersteunen. Er zijn verschillende bloedgroepen gemaakt, Corporaties, Marktpartijen, Bewoners etc. Daar wordt nu overal een trekker op gezet. Wij zeiden, we willen best de trekkersrol voor marktpartijen, maar ergens moeten die bloedgroepen wel bij elkaar komen, dus er is nu een stuurgroep waar van elke bloedgroep er iemand inzit. Eigenlijk moet je voor een dergelijke aanpak gelijk een mix maken van de groepen om de vraag goed te kunnen bedienen. Ons idee is dus om juist daarvoor ook projectvoorstellen samen met partijen te gaan schrijven. Dus wat we eigenlijk willen is dat wanneer partijen een idee hebben, dan willen wij partijen helpen met het schrijven van een projectplan omdat wij wat beter weten hoe het werkt binnen een provincie. Zodat het ook daadwerkelijk een wijkgerichte aanpak wordt. Wij nemen dus ook deel aan het Energieloket, samen met andere partijen, alleen zo'n loket was er al voor de Expeditie Drenthe dus die moet ook weer leren samenwerken met de Expeditie Drenthe.

Ik: Het is nu nog wat teveel wild west en te weinig samenwerking van alle partijen?

BNb: Precies, want wat je net beschreef, je gaat met een derde partij de wijk in dan haal je de vraag op en dan zeg je gewoon tegen bedrijven: hier dit is onze vraag, wie doet mee.

Ik: En daar creëer je een los project voor.

BNb: Dat snap ik heel goed, dat heeft buurkracht een paar keer geprobeerd met een groep bewoners, die hebben een vraag bij meerdere bedrijven neergelegd. Uiteindelijk komt daar niets van

terecht omdat bewoners door de bomen het bos niet zien. Zij krijgen van meerdere partijen een vrijwel identieke aanbidding, maar doen vervolgens niets omdat ze het niet scherp hebben.

Ik: Zou dan niet die derde partij er tussen moeten zeggen, oké voor jullie is dit de beste aanpak.

BNb: Nee, ik denk dat je dan te weinig innovatie hebt, zo'n derde partij weet wel wat er allemaal is in de markt. Maar als je met een aanbieder gaat praten dan kan deze met een hele innovatieve oplossing komen waardoor je schaalvoordelen kan creëren en een betere prijs krijgt.

BNa: Je wil niet dat de PVE zo ver voorgekookt zo ver uitgewerkt is, dat er geen ruimte meer voor innovatie is. Opdrachtgevers, ook de adviesbureaus willen allemaal beproefde oplossingen. Maar we hebben al gezegd dat ondanks een generieke aanpak veel maatwerk nodig is, daarom moet de uitvoerende partij er vroegtijdig bij betrekken. Dan kunnen zij ook de kennis die ze hebben inbrengen en kun je wat nieuws proberen. Dat zien we overal, innovaties komen heel slecht van de grond omdat innovaties geen referenties hebben. En vooral overheden willen vaak referenties hebben, ze durven heel weinig risico te nemen en daardoor kun je ook nieuwe producten heel slecht kwijt in de markt. Als je dat wil doorbreken, moet je meer aan de voorkant gaan samenwerken en mag je best wat meer commitment vragen aan partijen.

Ik: Hoe bedoel je commitment vragen?

BNa: Waar zo'n corporatie tegen aanloopt is dat deze niet 15 bouwers wil hebben waar hij zaken mee moet doen. Dus je wil eigenlijk trechters naar een aantal partijen die bepaalde vlekken voor hun rekening nemen. Voor particulieren, corporatiebezit, vervanging of zorg. Dus wij zeggen, als je veel van marktpartijen vraagt. Betrek ze dan aan het begin, dan kun je ook commitment vragen. Maar hoe je gaat trechters van 15 naar 5, daar moet je goed over nadenken. Maar een corporatie is geen aanbestedende dienst, particulieren ook niet dus daar heb je best veel vrijheid in. Je kan bijvoorbeeld op basis van een plan van aanpak marktpartijen vragen daar over na te denken zonder dat ze voor elke woning een uitgewerkt plan hebben. Je selecteert op basis van plan van aanpak

Ik: Dus meer op algemeen concept plan.

BNa: Ja je gaat van heel grof naar steeds fijner tot je een paar partijen overhoudt en met hen ga je dedicated verder.

Ik: Dat zou dan een wijkaanpak zijn, dat is ook in Peelo gebeurt, maar dat is niet gelukt, hoe kwam dat?

BNa: In Peelo waren we best ver met het oplijnen van de samenwerking en toen trok de gemeente Assen zich terug omdat ze te weinig vertrouwen hadden in het project en hadden de pijlen meer gericht op een VvE aanpak en die is uiteindelijk ook wel door gegaan. Dus het heeft soms ook met basale dingen te maken als capaciteit van gemeentes.

BNb: Ik denk dat daar ook een stuk verwachtingsmanagement een rol heeft gespeeld. We deden het met een partner en deze zei we doen een x aantal per jaar, die maken wij NoM. Dat wilde de gemeente wel. In de wijk was echter geen lokaal platform, een sociale cohesie.

BNa: Dat moet je eerst opbouwen en dat vergt tijd.

Ik: Die sociale cohesie hoor ik meer, is dat belangrijk om dat te hebben en kan het daardoor misschien ook sneller in een dorp?

BNa: Dat is mijn beeld wel, wel een dorp waar wat schaalgrootte zit zoals bijvoorbeeld Winsum. Waar van een bepaalde type woningen ook wat meer staan. Je moet niet een gehucht nemen als waar ik zelf woon in Adorp. Daar is heel veel cohesie, maar daar heb je de aantallen niet.

BNb: Ansen in Drenthe is een heel goed voorbeeld, zij doen het zowel individueel als gezamenlijk bij hun dorpshuis.

Ik: Heel veel lokale initiatieven zijn vaak ook opgericht in dorpjes of een hechte wijk.

BNa: Je moet bepaald draagvlak hebben in de wijk, je moet een platform hebben waar je op kan bouwen. Plus er moeten ook woningen zijn van een bepaalde typologie waar je ook echt wat mee kan. Dus een combinatie van de portefeuille in een wijk, is er schaalgrootte en is er al een soort van samenhang in de wijk.

Ik: Wat ik zelf ook wel zie in bepaalde wijken is dat een straat wel verbonden is maar verder niet, dus als er niet al een soort samenwerkingsorgaan is binnen een wijk kun je ook lastig mensen bereiken om draagvlak te creëren en een dergelijke aanpak doen.

BNa: Er wordt ook veel gezegd, we moeten de pilotfase loslaten, maar we hebben ook wel plannen zien strandden omdat de ambities te groot worden. Dus als je met 2x 10 woningen ergens los kan dan moet je het ook gewoon doen, als is het alleen maar om ervaring op te doen.

Ik: En dus het voorbeeld creëren, omdat ze instanties niet vertrouwen maar als ze bij de burens zien hoe het werkt geloven ze het sneller.

BNa: Ja, ze moeten het zien. In het bevingendossier hebben we ook al een aantal woningen aangepakt, dat moet belachelijk snel. Dan moet je in twee weken strippen, versterken en NoM. Ik denk dat je daarvoor bewoners heel goed moet meenemen, wat voor huis krijg je terug. Want in gebruik is zo'n woning heel anders dan je gewend bent. Waar je vroeger sliep met je raam open heb je nu een heel anders systeem. Wij zien ook zeker bij oudere mensen dat je vanuit de bouw duidelijk moet uitleggen hoe het werkt. Dat is kennis, maar ook de bewoners mee nemen en verwachtingen managen want het is niet voor iedereen goed te begrijpen hoe het werkt, wat dat betreft zijn er stappen te nemen. Maar de laatste jaren neemt het denken daarover een enorme vaart. Daarom is het voor ons soms vooruitlopen, sommige bouwers vragen zich ook af waarom we ons hier mee bezig houden. Dus soms moeten we hier mee bezig gaan en tijd in steken ondanks dat X% van je leden het niet ziet. Dat is niet altijd even dankbaar, maar wel belangrijk omdat wij ook een maatschappelijke rol hebben.

Ik: Moet de overheid dat ook meer doen, de laatste jaren zijn ze zich meer terug gaan zakken. Echter voor grootschalige aanpak zou de overheid een actievere rol kunnen pakken, dat gebeurt bijvoorbeeld in Overijssel, die wordt wat actiever.

BNa: Daar zit ook een beste pot geld. Ik geloof zelf alleen niet zo in dingen opleggen, je moet meer stimuleren.

Ik: Ja, niet opleggen maar echt stimuleren want er is wel een bepaalde druk van boven nodig om het eruit te krijgen.

BNa: Klopt. Waarom zou je als gemeente bijvoorbeeld niet mensen die hun woning verduurzaamd hebben een korting op de WOZ geven bijvoorbeeld. Je kan allerlei kleine maatregelen nemen die ervoor zorgen dat mensen in beweging komen. Geld is nog steeds een goede motivator. Wat ze nu doen met nieuwbouw, dat vind ik goed, technisch is het mogelijk, waarom zou je het niet doen. Dus

in die zin ben ik opleggen met je eens, maar bij particulieren is dat lastiger, je moet voorkomen dat mensen niet in de weerstand schieten.

Ik: Opleggen, is een beetje een vies woord. Je zou wel willen dat mensen zich verenigen, je kan het alleen niet verplichtten. Binnen een appartement hoor je bij de VvE, bij grondgebonden woningen is er nog geen constructie om dat te doen. Ik weet ook niet of dat zou moeten, maar er zou best een stimulans kunnen komen. Stel je zegt tegen elke straat, organiseer een buurtorganisatie, dit koppel je vervolgens aan een bepaald voordeel voor korgingen of iets dergelijks.

BNb: Ik ben het niet helemaal met jullie eens, misschien moet de overheid het juist wel opleggen aangezien het een heel urgent probleem is. Als voorbeeld hebben we het aardbevingsgebied, dat wordt gefinancierd door de NAM dus financieel is het plaatje rond, het word gedaan omdat het niet veilig is. Dus hetzelfde probleem maar dan op kleiner niveau als je kijkt naar de opwarming van de aarde. Als de overheid zegt, financieel is het rond, pensioenorganisaties investeren in de wijken en de overheid zegt je moet mee doen, een keuze is belangrijk dus je krijgt keuze uit NoMa of NoMb of wat dan ook, maar dan moet je binnen 5 jaar dat doen, anders hebben we een probleem met zijn allen. Als je kijkt hoeveel woningen we moeten halen per dag, dan moet je het op een dergelijke manier doen.

BNa: Ik ben het wel met je eens, je moet als overheid meer doen als je al die akkoorden wil halen, de vraag is in hoeverre je een particulier dat kan en moet willen opleggen. We zitten hier wel in het gebied met het laagst besteedbare inkomen van Nederland, we hebben hier een heel ander rekenmodel dan elders in Nederland. De waarde van de woning is zo laag, waar in Utrecht een woning 4 ton waard is, is deze nog niet eens 1 ton waard, dat betekent dat de verhouding die je moet investeren op de totale waarde hier echt aanzienlijk groter is, dat is soms wel 40% van de waarde. Dat maakt business cases hier veel lastiger.

BNb: Wat nou als bewoners dat niet zelf hoeven te betalen, wij weten hoe het is om in een energieneutraal huis te wonen, dan woon je prachtig. En als we dat nou gewoon op kunnen leggen. Net zoals gas, toen we dat vonden had iedereen binnen 5 tot 10 jaar een gasaansluiting. Kunnen we dat niet ook gewoon nu doen, of is het heel raar dat ik dat zeg?

BNa: Als je daar echt goede arrangementen voor maakt, dat het aantrekkelijk wordt, dan zou dat kunnen. Maar op dit moment zien we al, je moet op een andere manier koken, pannen moet je mee leveren. Dat is dan corporatiebezit, daar krijgen we het net voor elkaar dat ze het van het gas af gaan. Ook niet iedereen gaat in diezelfde snelheid mee. De netwerken kunnen het nog niet aan, netbeheerders zijn er nog niet klaar voor.

Ik: De netten moeten verdrievoudigd worden ofzo.

BNa: Ja, dat zijn allemaal dingen, we willen wel snel en we moeten ook snel maar we moeten wel iedereen mee nemen.

Ik: Dus samenwerking is echt de kern?

BNa: Ja. Maar ik vraag me echt af wat kan je nou de particulier opleggen om te zorgen dat het sneller gaat.

Ik: Misschien niet opleggen. Je kan ook iets dergelijks doen als met glasvezel, je kan nu met zijn allen mee doen dan kost je dat een x (80) bedrag per maand, wil je later zelf mee doen moet je er nog een bedrag bij op betalen. Zou er niet een dergelijke stimuleringsregeling kunnen komen. Dat is een soort financiële prikkel zonder dat je iets oplegt, je hoeft namelijk niet mee te doen.

BNb: Wie geeft die korting dan, overheden of bedrijven?

Ik: Zou het niet schelen als ze niet voor bedrijven omdat ze niet voor elk individu voorrijdkosten hoeven te maken en dergelijke?

BNa: Als je daarmee een last wegpoetst bij mensen dan krijg je ze erbij, maar als je die 80 er als last bij krijgt dan is het in dit gebied heel erg lastig. Op het moment dat 175 tot 225, hier de gemiddelde energielast is. Dan kun je zeggen dat is 2400 op jaarbasis, op het moment dat je die woonlastenbenadering aanhoud dan geloof ik dat je mensen mee krijgt als ze ook nog niet die voorfinanciering hoeven te doen. Dus als een netbeheerder of pensioenfonds zou zeggen nou dan klappen wij er 5% rendement factor twintig erover, dan heb je ca. 50 k. om ermee aan de slag te gaan. Ca. 70% van de investering komt ongeveer bij de waarde van je woning op. En de mensen gaan naar een lage energielast maar krijgen aan de andere kant een factuur van de netbeheerder dan gaan mensen dat doen. Het doet wat voor je wooncomfort, je uitstraling. Maar op dit moment is dat gewoon nog niet zo ver.

Ik: En wat zou er moeten gebeuren om dat zover te krijgen.

BNa: Echt die arrangementen met dat soort partijen rondbreien.

Ik: Dus echt in samenwerking met partijen dat te doen?

BNa: Die al enige binding met de mensen hebben, zoals de netbeheerder die daar een aansluiting heeft.

BNb: Je moet de juiste partijen bij elkaar hebben, dan is het zaak dat je de financiën rond krijgt, de mensen mee krijgt.

BNa: De RABO heeft hier miljoenen aan hypotheek uitstaan in het bevingengebied. Dan zou je zelfs de mensen die niet in beweging komen via hun hypotheekverstrekker, waar de verpanding op zit zou je kunnen zeggen, ik heb daar verpanding op liggen dus ik wil wel dat jij mee gaat want het doet wel wat voor de waarde van je huis/ons onderpand. Dat soort dingen mag wel wat beter over nagedacht worden om echt tot een aanbod te komen wat aantrekkelijk is. Op het moment dat het voor de bewoners meer kost, al is het 50 euro per maand, dan krijg je het niet rond, hoe comfortabel dan ook.

Ik: Woonlasten mogen echt niet omhoog gaan?

BNa: Ik denk wel dat dat de kern is. Want bijvoorbeeld hebben we meegemaakt dat mensen uit de Veensprong aangeven, "het is mooi dat ik kostenneutraal over ga, maar ik mis altijd een stukje geld aan het einde van de maand, dan draai ik de kachel even dicht en trek een extra trui of vest aan. Straks heb ik altijd dezelfde last", dus de stuurbaarheid ben ik kwijt. Dat kun je niet verzinnen maar als je erover nadenkt, hebben ze wel gelijk en is dat voor hen een punt.

Ik: Omdat ze niet helemaal baas zijn van wat ze doen.

BNa: Dat krijg je terug en eerst leg je het naast je neer, maar stuurbaarheid is wel heel belangrijk voor mensen met een krappe portemonnee.

Ik: Een mogelijke oplossing van het SEN sluit daar op aan. Ze gaan uit van de hybride warmtepomp en kierdichting.

BNa: Dat komt omdat zij zeggen, direct van het gas af zien we niet zitten.

Ik: Inderdaad dat willen ze stap voor stap doen, ze leveren eerst een warmtepomp en doen aan kierdichting en dan ga je er in woonlasten niet op achteruit en gebruik je 50% minder gas.

BNa: En dan compenseer je die andere 50% met elektra opwekking en dan ben je Co2 aan het sparen.

BNb: En de gas aansluiting die je hebt wordt met groen gas van rioolslib gedaan.

Ik: Zou dat dan een optie kunnen zijn voor mensen die zo krap zitten?

BNb: Ik vraag me heel erg aan wat de staat van de woning is stel je hebt een vooroorlogse woning met energielabel D of F, heeft het dan ook nut?

Ik: Zij hebben gekeken naar typen woningen, ze hebben 18 categorieën geïdentificeerd en bij bijna alle categorieën levert het 50% energiebesparing op.

BNa: Daar zit wel de grootste klap als het om besparen gaat in het gas, niet het electra.

Ik: Dat zou een eerste stap kunnen zijn?

BNa: Juist voor die wijkaanpak met jaren 70 woningen, hele wijken staan er vol mee. Maar voor de arbeiderswoning, hele oude huizen geloof ik daar niet in. Maar juist voor dat soort rijwoningen zou dat goed kunnen zijn. Alleen wat nou als we besluiten over een aantal jaren we stoppen met gaswinning, er is een transitieperiode. Maar hoe snel dat gaat is koffiedik kijken. Het zijn in elk geval maatregelen die nooit verloren zijn, zelfs als gas er helemaal uit gaat kun je de warmtepomp nog steeds gebruiken dus ik voel daar wel wat voor.

Ik: Dat zou ook weer voordeliger kunnen als dat op grotere schaal kan. Maar daarvoor is weer cohesie belangrijk, dus wat eigenlijk belangrijk is, is het creëren van een netwerk in een buurt waardoor je mensen kan binden en het op grotere schaal kan toepassen.

BNa: En we moeten het ook kunnen overbrengen als sector, wij zijn allemaal techneuten bij elkaar. We zien het ook zoals in Aldlân, daar zijn ze bijna in staat de berekeningen die worden gemaakt in de brievenbus te doen. Dat moet eerst leesbaar gemaakt worden en worden toegelicht. Wat installateurs allemaal op papier zetten, dat kan ik met bouwkundige achtergrond niet eens lezen. Dus vertalen hoe je het brengt is minstens zo belangrijk. Het moet in Jip en Janneke taal zijn.

BNb: Ja precies, dat is een beetje markt technisch wat je er aan toe voegt. Jongens van Enie.nl, die zijn zonnepanelen leveranciers, zij hebben een heel marketingconcept om hun bedrijf heen bedacht en dat loop wel goed.

BNa: Ze plaatsen ze zelfs gratis geloof ik?

BNb: Ze schuiven bij RTL late night aan omdat ze een keer bij Al Gore zijn geweest, dat is hun gedachte, die jongens van Al Gore. Dus ik denk als je met meer marketing gaat werken dat dat ook wel kan gaan schelen, we verkopen het nu als isolatie en je bespaart zo veel per jaar.

BNa: We verkopen het als techniek of financieel.

BNb: Hoe zou je het nou kunnen verkopen dat mensen het als beleving gaan ervaren.

Ik: De associatie van mensen bij de dingen die ze doen.

BNa: We hebben in het energieloket voorgesteld, waarom bied je mensen in plaats van energiescans een woningvisie aan. Na 7 jaar verhuizen we allemaal, wat zou het mooi zijn als je mensen probeert te verleiden bij natuurlijke momenten. Dus als je een woning koopt dat ze gedwongen worden een plan te maken voor de woning, of het gelijk mee te nemen en deels mee financieren. Daarnaast zou het mooi zijn als je voor mensen een plan maakt je staat nu hier, je wil naar hier en dat kun je in een keer doen of in stapjes. Na vier jaar verkoop je de woning, je zegt tegen de koper, dit was het plan van onze woning. We hebben stap 1 en 2 uit gevoerd, u kan 3, 4 en 5 doen. Dan heb je een verhaal aan het einde en je kan doorbouwen op wat er is. Dat soort dingen moeten we veel slimmer mee om gaan, dat moet eigenlijk gewoon goed worden. Dat moet in het systeem van mensen komen.

Ik: Meer een levenscyclus plan voor een woning.

BNa: dat denk ik wel, maar ook als we nieuwbouwen moeten we kijken waar we voor bouwen en hoe lang moet het er staan, misschien moeten we eens bouwen voor 20 jaar in plaats van 50. Misschien moeten wel met leveranciers wel met statiegeldachtige oplossingen bedenken waardoor het ook rendabel wordt om voor 10 of 15 jaar te bouwen zodat je een deel weer in kan nemen als een soort statiegeldvergoeding. Dit soort ideeën ontkiemen nu en moeten langzaam aan volwassen worden.

Ik: Overal wordt gezocht en alles staat in de kinderschoenen, het is eigenlijk zaak om de zoektocht een richting op te sturen zodat stappen gezet kunnen worden. Als je alsmat het aantal woningen voor je uitschuift dan bouwt zich dat op en heb je op een gegeven moment niet de capaciteit om dat überhaupt voor elkaar te krijgen.

BNa: Wij geloven daarom ook echt in het actief opzoeken van partijen, actief bedragen of ze ideeën hebben en zo plannen kunnen ontstaan. Ik geloof ook nog steeds in een wijkaanpak, ondanks dat het nog niet echt gelukt is in het Noorden. Bewoners enthousiast maken, als spelend met de energierekening toch wat te doen met de woning. Misschien moeten we de ambitie misschien wel zetten op energieneutraal maar als iemand halverwege wil gaan moeten we dat ook goed vinden.

Ik: Dan zou een cafetaria model voor een wijkaanpak heel geschikt zijn, dan kunnen ze zelf aangeven ik wil dit wel en dit niet. Je zou dat zelf kunnen verbinden aan een aantal stappen, waarin je zegt deze kosten het minst en leveren de meeste winst op en maak je de link met het levenscyclus model. Dan heb je een combinatie van het levenscyclus model en het cafetaria model.

BNa: Alleen er zijn legio regelingen van de overheid zoals de waard compensatieregeling vanuit de NAM. Dat is ooit bedacht bij aanpak van het plan Meijer, 1,2 miljard werd in het dossier gepompt en 125 miljoen was verduurzaming. Toen hebben ze gedacht we gaan uit van 30.000 woningen, dat is dan 4000 per woning. Snel even een regeling via S&N en iedereen legt zijn dak vol met zonnepanelen en een nieuw keteltje. Maar als we die woning gaan versterken, moeten eerst de panelen er af gehaald worden. We zijn dus allemaal dingen aan het doen en aan het stimuleren die extra werk opleveren. Als we er wat meer de tijd voor hadden genomen hadden we ook echt zinnige dingen mee kunnen doen.

Ik: Er wordt te veel gestimuleerd op energie produceren, er wordt niet over nagedacht wat je nog als extra stap zou kunnen maken die je ooit toch moet maken.

BNa: Als we toen als wisten, we moeten bij veel van die woningen langs om ze bouwkundig te versterken, dan hadden weer er beter over na moeten denken. Dat vind ik echt zonde van het geld.

We moeten straks maar eens zien bij echt versterken van de huizen wat we er dan nog mee kunnen. Het is snelle handel, snel scoren dan zijn de mensen weer rustig.

Ik: Plus dan kan de minister laten zien wat hij heeft gedaan want he is zichtbaar.

BNa: Ja, het is zichtbaar, snel verzilveren.

Ik: Dus er moet wat rustig over nagedacht worden, de structuur anders opzetten waardoor de nadruk van snel handelen naar goed handelen gaat. BNa: Dat heeft ook te maken met dat het zo lang onduidelijk is geweest wat nu exact de opgave is geweest in dat dossier, dat verandert elke keer. Aantallen let niemand al meer op, morgen hebben we consultatie voor 800 tot 1000 woningen. De helft van de markt zit daar zo sceptisch in, we horen een keer 500 of een keer 3000. We gaan er wel naartoe maar voor oktober volgend jaar zal er wel niet veel gebeurt zijn. Men is gewoon heel sceptisch over de opgave, alle toezeggingen die de markt heeft gehad is nooit waargemaakt. Elke zichzelf respecterende ingenieursbureau rijdt in een Panamera op dit moment, 30% van elke euro is aan het voortraject en onderzoek besteed en de uitvoerende marktpartijen zitten gewoon duimen te draaien. Dat is aan de hand in dat dossier, dat moet je ook nog om zien te keren.

Ik: En hoe zou dat kunnen?

BNa: Door commitment aan te gaan met marktpartijen, als je ze een worst voorhoudt dat je je daar ook aan houdt. En op het moment dat partijen worden uitgedaagd om te innoveren, moet je ze ook de kans geven om die innovaties terug te verdienen. We zouden dit jaar 365 corporatie woningen doen, dat zijn 60 geworden, verdeeld over 7 marktpartijen. De partijen die dus hebben geïnvesteerd in een concept, hebben het terrein vol liggen met materiaal en dan wordt opeens besloten nee de rest van de woningen komt voorlopig niet. Dus je krijgt ook leveranciers niet mee.

Ik: Dus ook commitment van alle kanten.

BNa: Ook de kans geven om innovaties terug te verdienen en vertrouwen geven, je mag hier vier jaar je tanden in zetten. Dan komen leveranciers wel, dan zetten ze hier zo een fabriek neer die NoM elementen gaat maken. Het werk is nu te mondjesmaat. Bewoners hebben geen inzicht, inzicht voor bewoners is heel belangrijk. Dat ze weten wat de opties zijn, wat de consequenties van opties zijn.

Ik: En denk je dat voornamelijk de wijkgerichte aanpak of juist individuele aanpak zin heeft?

BNa: Ik denk beide, je kan redeneren vanuit één inktvlek, maar allerlei inktvlekjes zijn ook goed. Volgens mij moet je gewoon doen als je wat kan doen, dus zowel wijkgerichte aanpak als ook individueel mensen stimuleren.

Ik: Wat je nu ziet, wordt voor de wijkgerichte aanpak nu in het Noorden en Overijssel een beetje druk op gezet. Vaak komt het niet echt op gang of er wordt echt gezegd, we laten mensen het zelf doen. Maar dan heb je een keer in elke buurt één iemand die wat doet.

BNa: Daar moeten we wel een beetje vanaf, we geloven wel in de wijkgerichte aanpak, ondanks dat we onze neus hebben gestoten. Maar dan wel marktpartijen vroeg aan tafel zodat ze mee kunnen denken en expertise in brengen maar dan moet je ze ook een deel van de koek durven geven. Dan moet je tegen de bewoner zeggen, het is geen gedwongen winkelnering, maar deze partij heeft een half jaar voor u in de weer geweest en heeft echt een goed verhaal. Tuurlijk mag u ergens anders heen gaan, maar ga geen appels met peren vergelijken. Er zijn een hele hoop charlatans in de markt

die zeggen dat ze energieneutraal leveren, maar zodra de sleutel is gegeven zie je ze nooit meer, onze leden willen kwaliteit leveren en durven ook verantwoordelijkheid te nemen.

Ik: Ik denk dat die verantwoordelijkheid geven aan dat soort partijen geven ook belangrijk is zodat je als bewoner ook zeker weet wat je krijgt.

BNa: Maar een particulier is leek, die gaat appels met peren vergelijken. Er zijn er partijen die het echt doorrekenen en ook partijen die alleen wat steenwol plaatsen. Als je niet in staat bent dat aan te geven bij particulieren is het logisch dat ze voor de goedkoopste oplossing gaan. Het gaat dus ook om het overbrengen van kennis bij de offerte.

Ik: En wat voor partij zou dat moeten doen?

BNa: Ik vind dat bouwers dat prima kunnen.

Ik: Moet dat niet door een neutrale partij gedaan worden, anders is het ook weer de bouwer levert zijn eigen oordeel.

BNa: Ja dat klopt, maar ik ben er ook wel voor om alle overbodige schakels weg te nemen als je naar een haalbaar concept wil. Zo'n screening met buurkracht en een bewonersvereniging, die kan de eerste screening van producten doen. Als er dan wordt gezegd, achter deze producten durven we ook echt te staan, dat een keuze wordt gemaakt voor welke zeker goed zijn. Groningen woont slim doet dat via het Reimarkt concept en zij blijven heel bewust tussen bouwers en bewoners staan. Ik vind dat vrij schools, dat gaat namelijk heel ver.

Ik: En dat is heel individueel gericht, puur voor de individu.

BNa: De Reimarkt ging over 40.000 woningen, dus dat is wel gericht op wijkaanpak, maar iedereen moet er wel individueel mee akkoord gaan. We hebben geen ei van Columbus, we geloven wel in wijkaanpak, betere arrangementen maken en ik geloof in de woonlastenbenadering. Een deel van de bewoners zou zeggen, ik ga een stapje verder maar mensen die die ruimte niet hebben, de kern is daar dat de woonlasten gelijk gehouden moeten worden. Als je ze kan overhalen op woonplezier, uitstraling en comfort dan vul je het goed in.

Ik: Dus daar zou een SEN, no regret aanpak goed kunnen.

BNa: Ik denk het wel ja.

BNb: Ja, ik denk dat je altijd voor no regret moet gaan zodat je geen dingen doet die je later weer terug moet halen.

BNa: Daarbij kun je wel tegelijkertijd inzetten voor mensen die in een keer naar energieneutraal willen, direct doen.

Ik: Dus dat is een plus, je bied in het hele gebied een no regret aanpak aan maar via het cafeteria model bieden we dit en dit extra aan.

BNa: Ja. Ik zie het niet meer als een technische opgave, technisch kunnen we het. Het is meer een sociale, financiële en organisatorische opgave.

Ik: Mensen samen krijgen om massa te genereren is dus belangrijk.

BNa: Het klimaat om te kunnen innoveren is belangrijk, experimenteren, elkaar voeg opzoeken en samenwerken.

[Interview wordt afgesloten]

Transcript interview Ca

De vragen die door mij gesteld worden beginnen met "Ik:"

De gegeven antwoorden beginnen met "OB:"

[Interview wordt toegelicht en begonnen]

Ik: Wat verstaan jullie onder duurzaamheid, in het debat worden namelijk tientallen begrippen genoemd met allemaal andere consequenties.

OB: Uiteindelijk gaat het voor ons om de CO2 uitstoot en de betaalbaarheid. Wij werken voor een doelgroep die een laag inkomen heeft waarbij de energielast echt een fundamenteel uitmaakt van hun woonlasten. Dat is echt absoluut bewonersafhankelijk maar ook voor een groot deel woningafhankelijk. Onze ingrepen zijn altijd gestoeld op die betaalbaarheid, de co2 besparing en comfortverbetering want meestal gaat at wel hand in hand.

Ik: En is dat voor jullie ook echt specifiek beleid, hebben jullie echt gesteld wij willen onze woningvoorraad binnen een bepaalde periode verduurzamen?

OB: Wij hadden ooit een beleid. Dit was gestoeld op ambitie om voorloper te zijn en niet achter de feiten aan te gaan lopen en niet het probleem wat je net schetst dat we zoveel duizend woningen op ons niveau elk jaar onze woningvoorraad zo verbeteren dat we inderdaad op termijn energieneutraal kunnen zijn. En daarbij was bij de Binnengasthuisstraat energieneutraliteit absoluut nog geen doel want dat konden we toen nog niet. Maar we wilden wel de maatregelen nemen die al wel kunnen en voorlopig hoeven we er niet langs komen om het te verbeteren. Het gebruikt nog zo'n klein beetje gas dat is verwaarloosbaar. Dat was best to get in die tijd.

Ik: Dus jullie hadden wel die ambitie om alles duurzaam te doen?

OB: Ja maar dat is los gelaten in verband met onze financiën. Gewoon heel simpelweg door de kosten. We waren ambitieus, er staat nog in de vensterbank een nominatie voor meest duurzame corporatie van Nederland, ooit waren we dat en nu zijn we dat niet meer. Dat heeft echt alles te maken met onze financiën, het geld kunnen we maar één keer uitgeven. End de rijksoverheid heeft toch wel een aardige ingreep in onze kas gedaan.

Ik: Omdat de rijksoverheid jullie geld inperkt?

OB: Ja, daardoor konden wij uiteindelijk niet meer waarmaken wat we wouden gaan doen en daardoor is een pas op de plaats gemaakt en hebben we een aantal projecten echt stil moeten zetten en kunnen we nu een verminderd aantal projecten doen. De rijksoverheid is nu wel aan het stimuleren met de verhuurdersheffing, of een vermindering hierop als je investeert. Maar voor onze stad is dat nou net weer niet voor de renovaties van toepassing. Maar hoe stimuleer je dat nou, als dat in vermindering wordt gedaan op de verhuurdersheffing wordt het voor ons al aannemelijker om te investeren want dan zijn we het niet kwijt aan den Haag, maar dan zijn we het gewoon weer kwijt aan onze woningen. En dat heb ik liever persoonlijk want daar worden onze huurders beter van.

Ik: Want hoe zit het nu, jullie moeten nu geld afdragen voor?

OB: De verhuurdersheffing.

Ik: En die was er nooit?

OB: Die was er nooit, in de crisis had de rijksoverheid een probleem en iedereen moest bijdragen. Corporaties zijn rijke organisatie en dat is ooit geprivatiseerd maar dat geld hebben wij allemaal nog. Dat geld hebben we ook min of meer, het zit wel in onze stenen dus wij hebben het niet zomaar op de bank staan. En zeker hebben wij dat niet zomaar op de bank staan omdat wij altijd die ambitieuze corporatie waren en altijd ons bezit aan het verduurzamen waren om maar bij te blijven. Dus wij zijn geen rijke corporatie, en helemaal omdat wij nu ook nog een deel van onze inkomsten moeten afdragen aan den Haag zijn wij al helemaal geen rijke corporatie meer en konden wij onze ambities niet meer volbrengen.

Ik: Dus, een oplossing zou kunnen zijn dat soort heffingen terug draaien waardoor er geld over blijft voor dat soort maatregelen?

OB: Ja waardoor het weer uitgegeven kan worden.

IK: Zou het niet beter om dat stop te zetten maar dat geld te moeten afdragen aan duurzaamheidsmaatregelen.

OB: Ja dit is helemaal politiek natuurlijk, maar dat is ook wel voorgesteld vanuit de corporaties, geef ons dan die investeringsverplichting en dat krijg je het uiteindelijk wel via de btw wel weer terug in den Haag, dan loopt de bouw tenminste door want het zijn allemaal crisis maatregelen geweest. Nouja, dat is helaas niet gebeurt en dat heeft voor ons gewoon domweg betekend dat we minder zijn gaan investeren omdat we minder konden investeren.

Ik: Maar het investeren doen jullie nog wel, zoal Binnegasthuisstraat?

OB: Ook dat is voor de crisis nog, dat is voor de verhuurdersheffing, daarna hebben wij nog wel wat kunnen doen maar dat was echt mondjesmaat. Waar wij eerst op koers lagen, daarbij gingen wij ook nog uit van nu is renoveren nog duur en dat wordt vanzelf goedkoper en beter, dan kunnen wij ook ons volume laten toenemen. Dus we hebben daarmee wel rekening gehouden, daarmee zijn we gewoon halverwege gestopt en zijn we dit gaan doen. wat we allemaal nog moeten is een hele hoop, nu lopen we achter.

Ik: En dat is bij meerdere woningcorporaties zo?

OB: Absoluut

Ik: En de enige reden is financieel, of zijn er meer redenen?

OB: Nou financieel is een hele belangrijke reden, intrinsiek waren wij natuurlijk gemotiveerd, de CO2 en de betaalbaarheid, je ziet ook andere corporaties die dat wat minder intrinsiek hebben, dus wat dan betreft heb je de stimuleringsmaatregelen zoals die doelstellingen die nu uit het regeerakkoord komen. Dat is natuurlijk ook een stimulering. Het is alleen jammer dat er een stimulering vanuit de regering komt, alleen de financiële middelen nog steeds niet toereikend zijn om het te betalen.

Ik: Dus eigenlijk is er een mismatch tussen de stimuleringsmaatregelen en de mogelijkheid bij jullie, die wordt jullie ontnomen. Dus eigenlijk is het tweesporig beleid.

OB: Ja en het is allemaal verklaarbaar waarom het is ontstaan, maar in deze transitie is het wel jammer.

Ik: En als jullie een dergelijke duurzaamheidsinvestering toepassen, hoe ziet die samenwerking er dan uit, zeggen jullie wij willen dit, zijn jullie het daarmee eens ja of nee?

OB: Bij de Binnengasthuisstraat, ondertussen zijn we al heel wat jaren verder, nu kijken wij op hoofdlijnen noodzakelijk is aan een complex en gaan we met de bewoners praten, of eigenlijk loopt dat tegelijkertijd. En dat leggen we op elkaar om een plaatje te maken en dat leggen we de bewoners voor, we denken aan dit. En dan moet er 70% gehaald worden en daar hebben we hele trajecten voor, participatie trajecten noemen wij dat om ze te betrekken, om draagvlak te creëren. Om inderdaad, zodra wij het papiertje voor hun neus leggen, dat ze wel tekenen.

Ik: Maar doen jullie allen wij hebben dit voorstel, vinden jullie dit goed of vragen jullie ook om voorstellen?

OB: Wij doen in principe, wij hebben dit voorstel, wat vinden jullie ervan. De vraag stellen, hebben jullie een voorstel voor ons, daar kunnen de meeste bewoners niets mee. Dus vandaar dat wij al redelijk concreet richting bewoners gaan, dat vinden we niks en dat vinden we wel wat. Dus vandaar dat we daarvoor kiezen, maar we doen het echt op hoofdlijnen. Wij willen u woning isoleren, dak, gevel, vloer.

Ik: U zei net dat het bij u een intrinsieke waarde was, zijn er nog andere triggers zoals de regering die dat voorschrijft?

OB: Ik denk dat de betaalbaarheid voor de bewoners ook een motivatie is, zeker onze doelgroep heeft een laag inkomen en ook net vaker de hogere energierekening, dus betaalbaarheid si ook wel een heel belangrijke motivator om ingrepen te doen aan je woningen en zeker nu de gasprijs weer omhoog gaat is dat helemaal een ding. De afgelopen periode is de gasprijs gedaald of stabiel gebleven, daardoor was dat minder prominent aanwezig en nu zal dat meer prominent worden.

Ik: Dus dat is weer puur financieel

OB: Ja en comfort, maar ik vind dat dat jammer genoeg een ondergeschikt iets. Ik vind dat een heel belangrijke, tocht en kou is niet fijn, gaskachels, dat is niet meer van deze tijd, dat zou je moeten aanpakken. Dus kwaliteit, maar bij kwaliteit komen ook vaak net die euro's om de hoek dus komen we toch weer bij geld terecht.

Ik: Is het verpakken van duurzaamheid in comfort niet gewoon het mooi verpakken?

OB: Ja dat doen wij ook, duurzaamheid verkoopt niet namelijk. Duurzaamheid is vaak ik merk er niet zo veel van en ik ga er meer voor betalen dus vooral branding. Wij zeggen je merkt er wel wat van, je comfort gaat er op vooruit en je woonlasten gaan achteruit, daar doen wij het voor.

Ik: Maar dat is eigenlijk het gebrek aan kennis aangezien duurzaamheid nog niet zo als belangrijk wordt gezien, doen jullie ook actief hier wat aan, het duidelijk maken van het belang?

OB: Daar hebben we wel wat aan gedaan, maar dat hebben wij als corporaties voornamelijk met natuur en milieu gedaan en de stad Zwolle heeft daar ook een bijdrage aan geleverd, je merkt dat dat toch lastig is. Je probeert het te stimuleren maar bewoners moeten het toch ergens zelf oppakken, je merkt wel een kentering. In mijn omgeving merk ik, dat waar ik tig jaar geleden aangezien werd voor geiten wollen sok ben ik dat nu niet meer. Dus duurzaamheid wordt een wat breder geaccepteerd begrip en we zien het met zijn allen wel meer.

Ik: Langzaam komt het wel, wat zou nou nodig zijn om die kennis en dat inzicht bij mensen te versterken.

OB: Ik denk dat de aardbevingen in Groningen heel veel doen voor de algemene acceptatie dat gas misschien een keer eindig is. Dus persoonlijk leed en persoonlijke verhalen maken het wel groter.

Ik: Dus je zou niet per se kennis moeten brengen?

OB: Nou persoonlijke verhalen werken altijd, wij hebben onze energieambassadeurs gehad die dan inderdaad aan andere huurders vertelden ik heb pv panelen op het dak liggen dus mijn woonlasten zijn nog een stuk lager dan ze verteld hadden.

Ik: En dat is dus eigenlijk de voorbeeldfunctie wat gestoeld is op het idee dat burens eerder burens geloven.

OB: Dan dat ze ons geloven, ja absoluut.

Ik: Ik hoorde ook iemand zeggend at bewoners van corporatie woningen de woningcorporatie niet gelooft.

OB: Dat klopt, dat is absoluut waar. Wij zijn een instituut, bij ons klotst het geld tegen de plinten op. Onze directeurs rijden massaal in Maserati. Dat is natuurlijk allemaal niet het geval maar dat is wel wat gezegd word over ons. Dus het werkt absoluut beter als bewoners het tegen bewoners gaan vertellen. Ik merk wel dat de laatste periode het vertrouwen aan het toenemen is en dat komt misschien wel omdat wij hebben laten zien door andere bewoners in de Zwolse kranten te laten vertellen Openbaar Belang doet het toch best aardig. Onze CAR, onze bewoners vereniging is ook altijd bij zulke evenementen aanwezig om dat ook maar te ventileren.

Ik: Dus weer een stukje reclame?

OB: Ja het moet, anders krijg je het niet voor elkaar.

Ik: Dus dat is eigenlijk het verspreiden van informatie en kennis, vanuit de bewoners zelf en daarmee creëer je ook voorbeelden en ervaringen over hoe je zoiets zou kunnen aanpakken. En jullie hebben een aantal verduurzamingsprojecten gedaan. Is het nou ook zo dat de eerste moeilijker is en het na verloop van tijd makkelijkere wordt?

OB: Wat ons traject altijd is, is dat we beginnen met kijken naar de bewonersgroep, we beginnen met een bewonersonderzoek dat doen we om te weten wat er bij de bewoners leeft maar ook om ze te leren kennen, hoe gaan we hun nou meenemen in het verhaal voor wat er staat te gebeuren want het is wel hun huis waar je aan zit. Dus daar kijk je naar en de ene groep is te triggeren en andere minder. Dat verandert ook door de tijd, bij de Binengasthuisstraat waren de gasprijzen nog stijgende, dus dan ga je op geld zitten en op comfort. Maar op dit moment is de hype, we moeten allemaal gasloos dus dan ga je daar op mee want dat is nieuws en dat leeft bijvoorbeeld in deze groep ook, we moeten allemaal gasloos, oké dan gaan we gasloos. Aardgas loos is wel een doel, gasloos niet.

Ik: Wat vind u van die woordkeuze, ziet u dat gewoon als fout?

OB: Het is aardgas loos.

Ik: Dat weet iedereen wel, maar het staat er niet.

OB: Nee het staat er niet, en nu wordt er heel erg op all-electric varianten gestuurd. Ze zijn nu natuurlijk ook bezig met het gas een andere bestemming geven, groen gas geloof ik maar deels in, dat zal nooit genoeg capaciteit opleveren voor alle Nederlandse huishoudens.

Ik: Voor een deel zou het misschien moeten, want er zijn natuurlijk panden die je niet oneindig kan verbeteren waardoor gas de enige optie is.

OB: Een deel ja. Maar de intrinsiek gemotiveerde mensen die gaan nog steeds hun panden renoveren, maar je hebt ook een grote groep mensen die zeggen, elektra word steeds goedkoper, waarom zouden we renoveren. Dat wordt op een gegeven moment allemaal gratis en dan hebben we allemaal geld in die gevels gestopt. Dat doe je dus ook voor je comfort.

Ik: Dus dan gaat het ook werd om anders verpakken om het minder mooie verhaal van duurzaamheid beter te verkopen. En bovendien, wie zegt dat elektriciteit gratis wordt?

OB: Niemand kan in een glazen bol kijken, maar het zijn wel meningen die leven in Nederland en volgens mij bestaat de manier hoe wij energieneutraal worden uit een mix van ingrepen, dat betekend dat nieuwbouw all-electric wordt. Of in elk geval niet meer een standaard gas aansluiting, want aardgas dat is gewoon klaar, dus nu nog aardgas in nieuwbouw woningen gebruiken, dan moet er waarschijnlijk over tien jaar een ander verbrandingstoestel in en dan is dat ding nog niet afgeschreven dus dat moeten we niet willen. Daarnaast is het beter voor de CO2 uitstoot. En voor je bestaande bouw, ja sommige woningen, bijvoorbeeld redelijk geïsoleerde woningen daar moet je misschien niet een hele nieuwe isolatie schil omheen zetten, misschien moet je dan wel naar de installaties gaan kijken. En zo moet het een mix zijn van. Bij de Binnengasthuisstraat was het gewoon een stap te ver om naar NoM te gaan. Dat woninkje heeft nog een gasketeltje hangen, dat oude keteltje doet het echt amper meer, hij hoeft het ook bijna niet meer te doen. Dat hoeft niet meer van het gas af, dat ligt er allemaal goed, is allemaal nieuw en dat gebruikt nog maar zo weinig, dat kan rustig op gas blijven. Maar als je nu weer iets gaat realiseren, zou je dat dan weer opnieuw aanleggen.

Ik: Maar het doel voor 2050 is wel dat die woningen ook van het gas af moeten.

OB: Van het Aardgas af.

Ik: Dus dan wordt het biogas?

OB: Mogelijk.

Ik: En je noemde net NoM dan kijk je per woning naar nul op de meter.

OB: Dus ook in huishoudelijke apparatuur en dat vind ik belangrijk, want wij zijn er voor de betaalbare woningen en een betaalbare woning heeft ook voor een groot gedeelte te maken met de energielasten en juist huishoudelijke apparatuur heeft ook daar weer mee te maken. En juist onze doelgroep heeft vaak dure, verslindende, oude apparatuur staan.

Ik: Dus NoM woningen zijn dus misschien bij uitstek geschikt voor deze doelgroepen.

OB: Vind ik wel.

Ik: Je zou ook het argument kunnen maken dat NoM investeringen zijn voor bepaalde woningen, stel er zijn 100 woningen waarvan een klein deel geschikt is voor NoM, zou je dan die extra investering

doen om ze allemaal NoM te maken, of zou je dan zeggen. We maken het geheel energieneutraal, want dan maak je geen extra investeringskosten voor relatief weinig meerwaarde.

OB: Nou kijk, voor energieneutraliteit moet je altijd kijken naar je business case, je moet geen rariteiten gaan doen. Maar juist voor onze groep mensen is een extra investering sneller waardevol. En waarom ga ik nou voor NoM, omdat het verder gaat dan het huis, het gaat over de installatie, het gaat over de lamp, over hoe bewoont de bewoner de woning. En dat is een bepaalde investering waard maar ook niet ongelimiteerd, dus dat is heel erg afhankelijk. Ik zou dan dus juist zeggen, een passief huist, is juist geschikt, daar hebben we de meest duurzame investering gedaan die toen mogelijk was, want we hebben nu voor enorm lange termijn woningen gerealiseerd met nieuwbouw kwaliteit gecreëerd met een mooi geveltje, die betaalbaar blijven tot in lengte van dagen op gebied van onderhoud en woonlasten. Dat is volgens mij de duurzaamste oplossing die je kan realiseren. Het moet allemaal wel bij elkaar passen en dat kan niet altijd.

Ik: Dus je moet wel weer heel goed kijken naar de context en context specifiek dingen te doen. Zou het dan niet handiger zijn om iets grootschaliger te kijken en niet te streven naar een individueel huis, maar de wijk of buurt?

OB: Ehm, ja, het nadeel is alleen dat in een buurt wonen mensen en mensen zijn individuen. Dus je kan het wel op buurniveau naar energieneutraliteit brengen, dan denk je vaart weer aan netwerken. Dat werkt, maar dan moet het individu er ook nog invloed op uitoefenen, als het individu daar niet aan meewerkt, dan heeft het maar beperkte zin gehad. Elk individu afzonderlijk betrekken bij de ingreep die je gaat doen heeft mogelijk meer zin om die CO2 uitstoot uiteindelijk te kunnen beperken.

Ik: Maar als je elk individu er bij gaat betrekken en je gaat er vanuit dat je ze allemaal nodig hebt, dan creëer je eigenlijk een ontzettend lange beslisboom, waarin iedereen de goede kant op moet gaan. Jullie hebben een organisatie waarin je meerdere panden beheert, bij koop is dat niet zo want daar beheert iedereen het eigen pand, zou het niet beter zijn om daar een soort corporatie te organiseren waardoor je iets makkelijker massa creëert?

OB: Je ziet de ontwikkelingen daarin ook wel want individuen kunnen het niet alleen, dus ze zoeken elkaar wel op als ze iets willen hier in, dus het ontstaat wel. En dat zou absoluut verder gestimuleerd mogen worden, die individuen. Maar als een individu niet wil, iemand moet intrinsiek gemotiveerd worden dan gaat ie vanzelf wel en anders moet die gedwongen worden doordat er iets verdwijnt.

Ik: En hoe doen jullie dat, want bij jullie moet 70% het eens zijn, dus kan er 30% zijn die in principe niet mee wil werken.

OB: Dat is dus individuele aanpak, wij gaan altijd iets hoger dan 70%, maar wij halen nooit honderd % want er zijn altijd bewoners die niet willen. Omdat ze mij niet aardig vinden, of omdat ze me niet geloven. Daar kan van alles achter zitten.

Ik: Maar omdat jullie de macht hebben kunnen jullie het door drukken en daarmee de massa creëren, dat is ook wat overheden zeggen, bij de woningcorporaties zijn grotere stappen makkelijker te maken omdat je minder partijen nodig hebt die een kruisje zetten bij een ja.

OB: Maar wij hebben ook al die handtekeningen nodig, wij kunnen ook niet zomaar. En wij stoppen daar heel veel tijd in geld in om die ja te krijgen.

Ik: Dus het is juist heel erg van belang om draagvlak te realiseren.

OB: Ja en dat is praten, en luisteren, misschien nog wel belangrijker. Wat is er nou voor jou nodig om dat te doen wat er moet gaan gebeuren en dat kan soms iets heel simpels kunnen zijn, het is gewoon heel veel werk om dat te realiseren en dat is weer geld.

Ik: En als je nou terug gaat naar het geld, want daar komt veel bij terug. Als jullie zo'n duurzame investering doen, hebben jullie daarvoor een bepaald financieringsmodel? Je hebt nu veel van die casussen waarbij mensen een abonnement nemen of het extra geld wat ze niet moeten betalen aan energie nu aan de corporatie betalen.

OB: Ja, dat zijn onze financieringsconstructies ook, wij doen het middels huurverhogingen, wij verhogen de huur en daarmee gaan de energielasten omlaag. Ze houden daarmee gelijkblijvende woonlasten, maar dan voor de lange termijn omdat de energielasten harder stijgen dan de huurlasten want die zijn gelimiteerd, dus dat is een verdienmodel. We hebben nou een energieprestatie vergoeding, dat is een vergoeding die we mogen vragen als we echt naar een NoM woning gaan. Wij zitten natuurlijk binnen heel veel regels te werken. Onze huren worden afgetopt, we mogen niet maximale huur vragen. EPV is ook weer een onderdeel van een businesscase.

Ik: Hebben jullie als NoM woningen gerealiseerd?

OB: In de nieuwbouw zijn we dat nu aan het realiseren. In de bestaande bouw is de Binnengasthuisstraat de meest vooruitstrevende en verregaande investering geweest in de bestaande bouw. Daarna heb ik het nooit meer zo ver gekregen. Ondanks dat mijn intrinsieke motivatie niet gewijzigd is.

Ik: Het is gewoon lastig met al die financiële regels eromheen.

OB: Ja inderdaad. Dura Vermeer heeft de Binnengasthuisstraat geweest en is daarna doorgegaan met de versnellingsactie. Met een aantal corporaties hebben ze toen grotere getale aangepakt, daar hebben ze het leereffect van hier mee genomen. Ze doen daar nu allemaal dingen als de NoM woningen en daar is de EPV ook weer uit gekomen.

Ik: En dat is ook voor bestaande bouw, dus heel belangrijk is ook het creëren van de ervaring bij zowel bedrijven.

OB: Ja bouwers moeten ook leren en bouwers hebben geleerd. Het jammere is gewoon, die twee dingen die strookten, corporaties waren ambitieus en hadden geld, een deel niet, maar een groot deel was wel ambitieus en wilde het geld uitgeven. De bouwers waren aan het leren, de Binnengasthuisstraat is een voorbeeld. Vervolgens werd het geld bij de corporaties weg gehaald dus de investeringen zijn omlaag gegaan. Daarnaast is de huur ook beperkt, de huren mogen we niet meer zover omhoog gooien.

Ik: Dus de business cases worden ook moeilijker om te maken?

OB: Ja, inderdaad. Dus ons geld is weg gegaan en dan hebben we nog dat geld over. En dat heeft bij de bouwers, deze hadden natuurlijk alleen ons nog als opdrachtgever in de crisis. Heeft dus ook stagnatie veroorzaakt bij de bouwers. Het is zo jammer, dat de investeringscapaciteit is weggevallen want we hadden de crisis zo goed kunnen gebruiken om door te stomen echt naar NoM en naar energieleverend want de tijd was er bij de bouwers om te innoveren en als wij het geld hadden gehad was het ook betaalbaar geweest en waren er wat meer mensen aan het werk gebleven tijdens de crisis en waren we nu niet alle bouwvakkers kwijt geweest en hadden we nu niet zo'n groot probleem gehad.

Ik: Dat zijn allemaal losse componenten die lijden tot een bepaald negatieve uitkomst.

OB: Ja maar dat is wel een van de redenen waren we nu nog niet zo ver zijn als we hadden kunnen zijn op energietransitieniveau. En juist zo'n crisis was het mooi geweest als corporaties toen stappen hadden gezet, toen konen het. Nu wordt het onbetaalbaar voor corporaties en nu moeten de kopers ook nog aan de gang.

Ik: Wat denk je nu dan wat voor rol jullie nu op dit moment moeten nemen in de energietransitie?

OB: Ik denk dat wij vooral moeten blijven delen wat we wel hebben geleerd. Verder vooral blijven stimuleren en blijven gaan met onze kant. En iets waar we nu bijvoorbeeld tegenaan lopen is deels verkochte wijken en want nog deels van ons is. Als corporatie gaan we de wijk in met de bouwer, laten we de kopers dan niet vergeten. Het zijn namelijk even slechte woningen.

Ik: En je creëert een betere business case.

OB: Ja, dus dat zou een voordeel zijn. Mar hoe krijg je die koper mee, want die koper moet wel opeens geld ophoesten, dat gaan wij niet betalen, dus mogelijk moet er een stimulering regeling zijn.

Ik: Misschien wel meer, een soort samenwerkingsverband van kopers, een soort VvE. Maar dan binnen een bepaald gebied, buurt of straat ofzo. Die net zoals een VvE een iets officiëlere rol krijgen?

OB: Het nadeel is alleen, corporaties betalen, huurders zien dat in huur maar worden er over het algemeen niet slechter van. Bij kopers ga je individueel aan mensen hun portemonnee zitten, dat maakt het al heel anders. Dus daarom geloof ik alleen maar dat je het vliegwielt effect kan creëren door kopers te ontlasten of door een deel te compenseren, subsidiëren van het aan de portemonnee zitten. Want dan wordt het aantrekkelijker om de portemonnee te trekken. Ik noem even dit voorbeeldproject omdat ik het ken, het gaat om jaren 70 woningen, mooie grote woningen maar slecht geïsoleerd. Mensen zitten werkelijk in de kou, kopers en huurders, kopers die hebben ook niet altijd het geld want het gaat vaak om grote investeringen en het is een grote ingreep. Het is mijn werk om die ingrepen te doen dus ik overzie dat wel aardig, maar dat is niet voor iedereen zo overzichtelijk.

Ik: Nee, en zou er dan niet een andere financiering moeten komen zoals bijvoorbeeld de object gebonden hypotheek, waardoor financiering makkelijker wordt. Of zou er een soort organisatie in het leven geroepen moeten worden waar mensen maandelijks een bedrag aan betalen, die dat dan voor kopers regelt. Want je haalt de moeilijkheid weg bij het maken van al die keuzes. Want dan is het duidelijk, iemand regelt dit voor ons en dan zijn we per maand een bepaald bedrag kwijt net zoals aan Ziggo of KPN?

OB: Dat zou denk ik hartstikke mooi zijn, maar die iemand vinden voor al die burens in de wijk, dat is lastiger als voor ons omdat de huurders aan ons vast zitten of zij het willen of niet, er is een soort verplichting er is een kleinere inbreng van huurders. De kopers die moeten zelf hun portemonnee trekken en dat is een stuk lastiger.

Ik: Zouden jullie als corporatie een rol kunnen spelen bij een wijk met gemengde koop en huur woningen?

OB: Ik zou een rol willen spelen maar ik zal gelimiteerd worden, want ik mag het eigenlijk niet doen want dat is buiten mijn hoekje.

Ik: Dus dat zijn regels, hoe het systeem werkt binnen Nederland zorgt er eigenlijk dat slimme nieuwe manier van samenwerking en integratie wordt belemmerd. Dus er zou eigenlijk een manier moeten worden gevonden om dat op te lossen. Dan creëer je schaalvoordelen want je hebt een business case, financiering voor kopers wordt makkelijker en ook kan de businesscase voor woningcorporaties aantrekkelijker worden. En voor bouwers wordt het aantrekkelijker want dan hoeven ze niet bezig met 50 van 200 woningen maar gewoon met al die woningen.

OB: Het zou hartstikke mooi win-win kunnen zijn.

Ik: Het is alleen juridisch lastig, zou er een derde onafhankelijke 'ik pluk er de vruchten niet van' partij kunnen zijn die dat op zich neemt voor een heel gebied?

OB: Nou, dat zou kunnen. Maar ik zie het verdienmodel dan niet want wij hoeven als corporatie niet te verdienen want wij hebben dat geld in de stenen zitten, wij mogen onrendabele investeringen doen. Al die uren die mijn collega's maken om te praten met bewoners, wat is nodig om u mee te krijgen, dat betaal ik niet uit een project dat gaat allemaal op de grote hoop. Het is heel erg simpel, wie gaat dat betalen. Dat is heel erg lastig. In Groningen hebben ze ooit een energiewinkel geopend, ik ben benieuwd hoe dat loopt, want daarmee maak je energiewinkel laagdrempelig.

Ik: Dan krijgen mensen weer duidelijkheid en één partij waar ze mee te maken krijgen.

OB: Waar ze advies krijgen, maar wordt advies vertrouwd want er zijn zo veel wegen naar Rome.

Ik: Maar zou het niet beter zijn om met buurtcomité en honderd huishoudens naar een dergelijke winkel te gaan en te zeggen, we vertrouwen er op want het is door de overheid ontwikkeld. We zien onze buurt als een project, we gaan dat projectmatig aanpakken. Hierdoor blijft het laagdrempelig, je creëer een soort grotere financiering en je creëert massa.

OB: Ik vind een hele mooie gedachte, toch denk ik dat de oplossing ligt in het individueel aanbieden want collectiviteit creëren is lastig. Ik ken het voorbeeld van collectief particulier opdrachtgeverschap, CPO's. Om met een collectief een besluit nemen dat gaat over zulke lange termijn, als we met een collectief zulke beslissingen moeten nemen dan kan het tien jaar duren voor de investeringen een keer uit zijn gevoerd. Volgens mij hebben we die tijd niet en de mensen willen die tijd ook niet investeren, dan haken mensen af en dan duurt alles alleen maar langer. Dus voor mijn idee ligt de kans veel meer bij de bouwer, de bouwer die individuele aanbiedingen doet, als je burens mee doet krijg je korting, maar in principe kan ik jou huis alleen opknappen. Dit levert het jou op aan comfort et cetera, dan heb jij de keuze. Dan kijk je naar je portemonnee en zeg je dit doen we wel of dit doen we niet. Dan zou het volgens mij mooi zijn als er een subsidie potje zou zijn waardoor je misschien nog steeds een deel moet investeren, maar dat een deel uit die subsidie wordt betaald. Je draagt namelijk mij aan onze maatschappij.

Ik: Maar dan wordt alles subsidiematig, dan heb je nog steeds geen échte oplossing, je geeft alleen geld om dat te doen.

OB: Maar het kost geld om dat te doen, waar moet dat geld vandaan komen. Deels bij de particulieren, maar ik denk dat de gehele maatschappij het met zijn allen moet bekostigen. Het kost geld, hoe gemotiveerd ik ook ben, is het voor mij ook elke keer weer de afweging, waar besteed ik het nu aan uit. En dan heb ik het ook nog hoog in het vaandel staan.

Ik: Maar dat is dus weer juist koop, in de huur zou er een business case kunnen zijn?

OB: Ja, omdat wij een hele andere doelstelling hebben en om dat geld wel beschikbaar hadden. Je staat voor hele andere doelen, wij zijn een maatschappelijke organisatie, we moeten een bijdrage leveren aan onze CO2 uitstoot verminderen.

Ik: Dat is ook een verplichting, tegelijkertijd zijn dezelfde regels die jullie dat verplichten, belemmerend voor jullie slagkracht. En als je nou kijkt naar theorie, zijn er 5 categorieën die een dergelijke ontwikkeling tegen kunnen houden, gebrek aan kennis en informatie en gebrek aan ervaring, wat beide inmiddels redelijk aanwezig is. Complexe beslissingsboom, dat is binnen huur redelijk te managen. Verder heb je het financiële aspect, dat is nu dus juist een probleem en tot slot het regulatory systeem wat er eigenlijk voor zorgt dat jullie niet kunnen doen wat jullie willen. Dus er moeten ook nieuwe regels komen om de nieuwe samenleving vorm te geven. En om er voor te zorgen dat woningcorporaties kunnen doen wat ze wordt verplicht. Heb je daar nog specifieke ideeën over hoe dit vormgegeven zou kunnen worden?

OB: Nou een hele simpele zou kunnen zijn de verhuurdersheffing en de investeringsverplichting omdraaien, daar wordt denk ik niemand slechter van. We hebben alleen wel wat meer mankracht nodig, dat is de volgende uitdaging, als we weer geld hebben, hebben we te weinig mensen om het uit te voeren. En tegelijkertijd moeten we de innovaties blijven stimuleren want we zijn er nog niet, de Binnengasthuisstraat is een voorbeeld van hoe ver we toen waren, we zijn nu wel wat verder maar we zijn er nog niet. De huidige inzichten maakt nog niet dat we energieneutraal kunnen zijn in 2050, we weten dat we er gaan komen want we ontwikkelen ons door. Maar op dit moment is er ook weer een tekort aan nieuwbouwwoningen. En we doen daar nu ook weer gasketels in. Dus heel die duurzaamheidsambitie, het vervliegt. Voor mijn idee moeten er harde eisen komen en geld.

Ik: Dus meer druk van boven en geld.

OB: En ja hoe doe je dat, kennis delen is gewoon een hele belangrijke, hoe krijg je bewoners mee en hoe kopers. Dat is tijd, geld.

Ik: Dus nog steeds een heel groot deel hangt af van financiën?

OB: Intrinsiek gemotiveerde mensen hebben ook nog altijd een portemonnee waar van ze het moeten betalen.

Ik: En als je nou kijkt naar al die rollen die verschillen partijen hebben, wat zou dan de rol moeten zijn van bijvoorbeeld de provincie, gemeente, jullie. Wat zou jullie rol voornamelijk kunnen zijn?

OB: Onze rol zag ik altijd in het zorgen voor het door ontwikkelen van innovaties, dat was onze rol als opdrachtgever, maar ook de bouwers stimuleren om met innovatie door te gaan, de markt stimuleren. Al die partijen die er allemaal onder hangen, samen maken wij innovaties. Daar zag ik corporaties een belangrijke rol in nemen want wij hebben geld dus wij kunnen stimuleren en daar kunnen kopers voordeel uit halen want dan zijn de kinderziekten eruit. En een Voorbeeld stellen, de huurwoning die er straks beter geïsoleerd bij staat in een wijk maakt dat kopers ook mogelijk gaan willen.

Ik: Zou je dan bijvoorbeeld zeggen, wij verduurzamen je huis maar dan moet je een keer per half jaar je woning open stellen als voorbeeld?

OB: Dat kunnen we zeggen, maar over het algemeen hoeven we dat niet eens te zeggen want dan zijn mensen zo enthousiast dat ze dat wel doen. Binnengasthuisstraat weer als voorbeeld, we zijn er

toen gewoon heel ver in gegaan eh hij doet nu nog steeds dienst als voorbeeld project. Het is raar, maar hij doet het nog steeds. Vanuit heel Europa zijn er mensen komen kijken hoe we het daar hebben gedaan. Er komt natuurlijk bij dat de stijl van de oude woningen in ere zijn behouden, ten opzichte van het park en het centrum en toch sociale huur. We zijn met dat project ook enorm vaak genomineerd maar we hebben nooit gewonnen want we hebben overal gekozen voor de middenweg. We hebben concessies gedaan in de beeldkwaliteit ten opzichte van duurzaamheid en de betaalbaarheid en vice versa. We hebben overal een beetje gedaan waardoor echt geheel wel goed is, maar niet uitiem op een bepaald punt. Maar ik weet zeker dat als ik aanbel dat ik gewoon weer naar binnen mag komen bij de mensen, die willen wel graag vertellen. Die weten ook hoe de woning er voor die tijd bij stond. Toen we kwamen vertellen geloofden ze het niet en waren ze sceptisch en die zien nu dat het inderdaad werkt zoals wij hebben gezegd.

Ik: Dat is ook wat je zij, het was lastig om de mensen mee te krijgen. Wat waren nou specifieke barrières die je tegen kwam, zowel bij bewoners als binnen de corporatie zelf of omtrent regels.

OB: We hebben hier te maken gehad met de meterkast. het zijn kleine woningen, de meterkast moest verplaatst worden en dat kon niet, we gingen op een andere manier met onze meterkast op. Dat waren problemen van toen, gelukkig ontwikkeld dat zich wel door maar er was toen geen belang voor andere partijen om daar aan bij te dragen. Slimme meters, ja er was wel iemand mee bezig. Maar tegelijkertijd hier slimme meters hier uitrollen terwijl wij met de transitie bezig waren, nou dat was niet bespreekbaar want het was een andere partij. De meterkast die moest uitgebreid worden omdat je met een ander systeem gaat werken, deze hing altijd achter de voordeur en deze kon nu niet meer open. De meterkast moet op een andere plek, dat mocht niet. Dat soort regeltjes maakt het wel heel erg lastig. Dus de regels moeten wel de vrijheid geven om het überhaupt te kunnen realiseren. Dan heb je de bewoners, het is een hele grote ingreep en je zit aan hun huis en ze moeten ook nog een forse huurverhoging betalen. Wat is er waar van jullie verhaal corporatie, of wil je ons er gewoon uit hebben? Dat komt neer op vertrouwen, je moet dus praten als brugman. Ondertussen hebben we nu de bewoners die dat vertellen voor ons kunnen doen.

Ik: Doordat de bewoners het nu onderling aan elkaar kunnen vertellen wordt dat eerder geloofd en daardoor hoef je het niet meer zo te verkopen.

OB: Het geloof dat het goed gaat komen is dus belangrijk. We hadden ook nog met een doelgroep te maken, het waren senioren dat is ook nog lastiger.

Ik: Mensen die ouder zijn geloven jongere mensen die veel weten minder dan iemand die even oud is.

OB: Ja, dat klopt.

Ik: Dus dat komt neer op ervaringen die gedeeld worden door gelijke soort mensen, dan heb je een minder hoge drempel.

OB: Ja, maar de technische uitvoer van de woning was zo groot dat mensen uit hun woning moesten tijdelijk, terwijl ze daar al 40 jaar woonden. Mensen voelen zich in de kou gelaten. Ze vinden het lastig om het overzicht te houden, ik word er uit gezet, mijn woning wordt helemaal op de kop gezet, dat is groots. Dus de bewoners mee krijgen is gewoon echt een ding, regelgeving en af en toe tegen de klippen op lopen zelfs bij overheden die dit zouden moeten stimuleren. Het wordt niet gestimuleerd, dat was toendertijd zo.

Ik: En wat was dan concreet een probleem?

OB: De regelgeving, de meterkast maar bijvoorbeeld ook het gevelbeeld. Dan is monumentenzorg die er wat van vind en je wil er ook tegelijkertijd duurzaamheid realiseren. Dat conflicteert toch wel deels met elkaar.

Ik: En wie heeft nou echt de stap gezet om dit soort barrières te overwinnen?

OB: Praten, uiteindelijk hebben we de gemeente mee genomen en zijn onderdeel geworden van het hele aanbestedingsproces enzovoort, dus meenemen is weer belangrijk. Al die partijen die in principe tegen zijn moet je allemaal mee nemen in wat de voordelen zijn voor hun.

Ik: Dus het is essentieel om alle mogelijke betrokken partijen ook daadwerkelijk te betrekken? Want anders heb je een mismatch. Jullie nemen dus het voortouw in dit soort dingen, is er nog een andere partij die hier actief aan meer werkt?

OB: Bouwers, maar dat is simpel, die zijn aan ons gebonden willen ze een project uitvoeren en geld krijgen, dan zullen ze moeten. En dat is bij mij natuurlijk ook zo, persoonlijk wat minder, maar ik praat met al die partijen om het maar voor elkaar te krijgen omdat het mijn werk is. Als je weer naar de kopers kijkt, kun je dit omslaan richting de koop. Nou ik ben benieuwd wie daar gek genoeg voor is. Ik heb het ooit zelf geprobeerd, een CPO, ik ben tenslotte ontwikkelaar. Dus ik dacht kan ik ook wel de kar trekken van een CPO, ik ben er zelf na een jaar weer uitgestapt. Het is te veel en te lastig. Als corporatie, het is toch eigen bezit kun je er een klap op geven.

Ik: Omdat je in die positie zit, maar toch is essentieel in die projecten verbinden. Samen werken met overheden, bouwers en bewoners. En als een van die linken weg valt, dan mis je een van die essentiële voorwaarden of omtrent financiën, regels of voorbeelden.

OB: Dan heb je een goede conclusie getrokken denk ik.

Ik: En zou er nu iets moeten worden ontwikkeld om dat soort samenwerkingsverbanden tot stand te brengen waardoor zo'n energietransitie versneld kan worden? Nu gaat het meer vanuit jullie die contact zoeken met overheden en bouwers met de vraag, wij willen dit. Zou het niet beter zijn als jullie al in een soort werkgroep zitten waardoor er al een netwerk is waardoor die stappen makkelijker gedaan kunnen worden en de kennis kan worden gedeeld?

OB: Dat zou heel mooi zijn, en dan gaan alle andere aspecten weer spelen. Wij zijn niet aanbesteding plichtig, maar we werken wel met maatschappelijk geld dus we moeten dat allemaal verantwoorden. Wij hebben een netwerk, dat netwerk zou ingezet moeten kunnen worden en breder gedeeld moeten kunnen worden. Maar dat is heel erg lastig.

Ik: Zou het een sleutel kunnen zijn?

OB: Het zou wel kunnen. Je zou een corporatie en dan zie ik het toch meer als die energiewinkel kunnen realiseren waar die koper het makkelijker krijgt, ik geloof alleen niet in collectiviteit. Het moet bij de corporatie omdat ik met die 70% zit, maar ik geloof veel meer in individualiteit.

Ik: En als die collectiviteit nou vrijwillig is?

OB: Maar dan krijg je het collectief niet voor elkaar, om de hele simpele reden dat sommigen de taal niet eens spreken. Wij als corporatie hebben daar ook meet te maken, wij gaan daar nog een keer heen omdat dat ons werk is. Maar een kopers begeleider hierin, iemand die de begeleiding doet van wat heb jij nou nodig om je huis energieneutraal te maken. Dat zou kunnen werken, maar ik geloof dat dat met een klein collectief kan die toevallig allemaal hetzelfde willen. Maar anders niet. Mijn

buurvrouw is Turks en praat niet Nederlands, ik heb twee jonge kinderen, mijn buurvrouw woont er alleen met haar man. Ze heeft hele andere wensen dan dat ik heb. Ik gebruik best veel elektra, mijn buurvrouw niet, dat is heel lastig om in een collectief te krijgen.

Ik: Je zou kunnen zeggen, er zijn een aantal maatregelen die bij iedereen van toepassing zijn, zou er zo iets vanuit overheden geregeld moeten worden. Dat zij zeggen, wijk A, het is nu jullie moment om mee te doen, Als je nu mee doet kost je dat 5000 euro, doe je later mee kost je dat 10000?

OB: Dat zou kunnen, maar dat is dus een financiële stimulering en dat is nodig, maar volgens mij moet je dan ook nog de begeleiding hebben, wat levert het je op. Dus niet alleen de reclame folder. Je moet ook nog de uitleg hebben, je zegt dat je gaat isoleren, maar wat betekend dat nou. Dat kun je ook weer opschrijven, maar wat betekend dat nou individueel. Echt persoonlijk maken en het begrijpend maken. Dus de financiering om het betaalbaar te maken maar ook de financiering om dat mogelijk te maken.

Ik: Misschien niet eens de financiering van de overheid om mee te betalen, als je zo'n grotere aanpak van algemene maatregelen doet, zal het goedkoper kunnen. Je zou zelfs een cafetaria model kunnen nemen, er zijn drie typen woningen en je hebt deze vijf keuzes. Kies maar welke je wilt.

OB: Maar ik geloof niet dat mensen zo snel een beslissing kunnen nemen, het gros van de mensen kan dat niet denk ik. Het gros van de mensen heeft de extra begeleiding nodig om dat te kunnen voorzien. Ik denk dat dat telkens minder wordt, de CV ketel leggen we ook niet meer uit, dat is nu bekend. Maar het is nog te onbekend, pas als 30 of 40% van de huishoudens dat weet, dan kun je dat los gaan laten.

Ik: Dus er moet eerst een stapje tussen, het moet eerst begeleidend. Misschien kan de woningcorporatie daarin eerst een rol spelen omdat die wel grote stappen kunnen zetten. Dan kun je dat als voorbeeld nemen en het vervolgens uitrollen over een groter geheel, al dan niet een semicollectieve variant.

OB: Ja daar geloof ik wel in.

Ik: Dat is dan de enige manier om meters te maken anders gebeurt het nooit. Er gebeurt nu relatief weinig.

OB: Er gebeurt heel weinig.

Ik: Dus er moet wel een soort van samenwerkingsmodel ontstaan anders blijft iedereen individueel zijn opties afwegen.

OB: De samenwerking wordt voor mijn idee gefaciliteerd, ik heb bijvoorbeeld best goed contact met mijn buurvrouw en met mijn burens verder. Toch zijn wij twee individuen en maken wij onze eigen individuele keuzes. En zij heeft een andere begeleiding daarin nodig dan ik heb. Het aanbod is misschien samen, want de woningen zijn natuurlijk erg gelijk. Zij heeft nodig wat ze moet doen om het te overzien en ik weer wat anders. Dus die consultatie is denk ik noodzakelijk om daadwerkelijk een versnelling te kunnen doen. Op een gegeven moment weet iedereen wel, als ik energie gebruik wil minderen moet ik isoleren, dat kan ik daar kopen. Het wordt op een gegeven moment normaler maar het is nog niet normaal.

Ik: En dat zijn weer die voorbeelden. Dus eigenlijk zou je de pijlers kennis, voorbeelden, geld en regels nodig hebben en wat vervolgens nodig is om massa te creëren.

OB: Dat is faciliteren. En faciliteren is meer dan achterover leunen en zij doen het wel.

Ik: Dus een overheid moet echt druk zetten.

OB: Echt stimuleren, faciliteren en meer het gesprek aangaan volgens mij.

Ik: Dus eigenlijk weer meer overheid, klinkt misschien gek.

OB: Ja, meer overheid, meer bemoeizorg hierin.

Ik: Voor woningcorporaties is er redelijk bemoeienis, jullie moeten een bepaald percentage halen voor dan en dan. Zo iets is niet voor woning eigenaren mogelijk.

OB: Waarom niet, het zou kunnen. Ik vraag me af hoe Nederland reageert maar het zou kunnen. Je ziet het wel in Azië, de regering verklaart de woningen voor onbewoonbaar. Dat betekent nogal wat, dan moet je denk ik als overheid wel stimuleren. Je kan iets in het vooruitzicht stellen. Uw woning is niet meer goed, dat betekent wat op de lange termijn maar dan moet je het ook stimuleren en de handreiking geven. Anders wordt het wel heel erg lastig. We zijn allemaal individuen en maken allemaal individuele keuzes.

Ik: Als laatste vraag, wat kunnen andere woningcorporaties leren van jullie aanpak, wat is nou uniek?

OB: Ik denk de samenwerking met alle partijen, bouwers architecten, installateur, constructeur, gemeente, bewoners.

Ik: Een netwerk.

OB: Ja je krijgt het niet in je eentje voor elkaar.

Ik: Maken jullie ook gebruik van een window of opportunity, wanneer een deel van de woning gerenoveerd moet worden om te kijken, wat kunnen we meer doen?

OB: Het klinkt misschien niet mooi, maar het zijn voor ons natuurlijke momenten wanneer wij gaan renoveren, het kan niet meer uitgesteld worden om de woningen aan te pakken. Het is wel erg, maar er zaten gaten in het dak.

Ik: Dus wanneer het echt moet pakken jullie het aan en zetten die stap extra.

OB: Ja in een keer goed, wij sturen op TCO, Total Cost of Ownership. Dat is ons sturingsmechanisme. Waarom nu iets doen en het over vijf jaar slopen en een nieuwe investering doen.

Ik: Zou het niet verstandig zijn om die window of opportunity voor wooncorporaties verplicht te stellen om meer te doen?

OB: Het feit dat de overheid nu vraagt om zelf dat doorzicht te maken naar 2050. In 2018 moeten wij dat aanleveren, hoe zijn jullie nou dan energieneutraal in 2050. Dat is eigenlijk al heel goed. Dat maakt, want de doelstelling was in 2021 energielabel B, dat heeft geleid tot allerlei half investeringen die allemaal zometeen weer ongedaan gaan worden, wat allemaal weggegooid geld is. Dat wat niet het doel van de Rijksoverheid, maar heeft het wel bewerkstelligd door zo'n tussenstap voor te schrijven.

Ik: Dus eigenlijk kun je beter die hele stap doen?

OB: Ja, maar dat is weer heel erg lastig voor het overzicht. Dus je zult die tussenstapjes moeten blijven doen zonder de gehele stap uit het oog te verliezen.

Ik: Dus zou je niet beter een andersoortige stap kunnen doen?

OB: NoM ready

Ik: Maar dat kan natuurlijk niet overal, waar het kan kan het en waar het niet kan zo ambitieus mogelijk?

OB: Maar altijd kijken naar ingrepen die je over vijf of tien jaar niet weg hoeft te slopen.

Ik: Zou het niet het beste zijn om op dat soort no regret maatregelen te focussen en de energiedrager later te bepalen?

OB: Maar de energiedragers zijn natuurlijk ook wel aan zijn einde, zeker bij die ingrepen van die complexen waar we gaan isoleren. Ik ben nog bij complexen verbrandingstoestellen aan het verwijderen, ik moet een nieuwe systeem daar realiseren, wat ga ik doen, ga ik een gaskachel ophangen of doe ik dat niet.

Ik: Zou dat niet vanuit de overheid meer gestuurd worden, dat de keuze voor dergelijke complexen beperkt wordt?

OB: De lobby vanuit de energiemarkt is te sterk. En er bestaan warmtenetten zoals in Amsterdam, dat warmtenet is echt verschrikkelijk qua duurzaamheid maar dat is een business case waar nog heel veel huishoudens op aangesloten moeten worden om dat er uit te halen. Ooit is het een aardige gedachte geweest ooit, de gemeente Amsterdam is mede eigenaar en draait mede verlies als ze iets anders gaan doen dus wordt het wel heel erg lastig.

Ik: Dus kosten is wel weer een heel belangrijk onderdeel, maar niet alleen.

OB: Nee maar je moet wel van sterke huize komen, wil je een gemeente die tot over zijn oren in zo'n warmtenet zit te laten beseffen. Je kan de miljarden op je buik schrijven, we stoppen ermee, die krijgt ook nog de claim van de financiële partij erbij. Dat moet ook weer ergens van betaald worden en daar worden we ook niet blij van, maar de CO2 uitstoot blijft. Er is geen mooie weg.

Ik: Iemand noemde het een stap in zwart water zetten, daarvoor moet iedereen samenwerken en moeten wij de vijf barrières slechtten. En voorbeelden lokaal creëren zodat burens elkaar kunnen laten zien hoe het werkt.

OB: Er is nog een hele lange weg te gaan en inderdaad het is een stap, maar inmiddels in troebel water.

[Interview wordt afgerond]

Transcript interview Cb

De vragen gesteld door mij beginnen met "Ik:"

De gegeven antwoorden beginnen met "N: "

[Interview wordt uitgelegd en begonnen]

Ik: Als je het debat rondom duurzaamheid volgt valt op dat het niet duidelijk is wat mensen er mee bedoelen, er worden allerlei concepten door elkaar genoemd die allemaal andere consequenties hebben voor wat er eigenlijk bereikt wordt, wat willen jullie bereiken en wat is jullie definitie van duurzaamheid.?

N: Als je in het bestemmingsplan kijkt van de Noorderplantsoenbuurt, dan begint het dat de Noorderplantsoenbuurt een dorp in de Stad is met hele specifieke kenmerken. De naam impliceert ook dat het een parkachtige buurt is en vier vijf jaar geleden zijn er bewoners begonnen die zeiden we willen graag de groenste buurt zijn. Wat is dat dan de groenste buurt, afvalzakjes eruit, minder auto's, meer groen, duurzaam samenleven met elkaar, cohesie hebben en by the way ook zo'n klein mogelijke voetprint achterlaten voor later. Dus we willen er kunnen leven zonder dat we een impact hebben op het milieu, dat is bijna onmogelijk maar wel ons doel. Dat zie je in veel dingen terug, bijvoorbeeld dat we groene daken hebben, veel regentonnen hebben, dat we bij de burens kijken of ze veel tegels in de tuin hebben liggen. Geveltuinen is een hele bekende. Carla Veldhuis doet de operatie steenbreek, dat is stenen uit de buurt en meer groen erin. We hebben een vrij actieve buurtvereniging die probeert mensen bij elkaar te brengen, dus de sociale cohesie is belangrijk. Voordat bijvoorbeeld plastic zakjes bij winkels weg gingen was er in deze buurt al iets gaande van, eigenlijk moet je geen plastic zakken meer vragen. Toen kwam het dubbeltje per tasje en toen was het snel geregeld in Nederland. Dus wij proberen een beetje voorop te lopen en een zo klein mogelijke ecologische voetprint achter te laten, dat vinden wij duurzaam. Dat kan op allerlei manieren bijvoorbeeld door te zeggen, we gaan niet meer vliegen en autorijden, of stoppen met onszelf verwarmen. Dat kan allemaal niet, je moet wel kunnen leven dus binnen grenzen, de sociale cohesie is heel belangrijk. Dus wat doen we nou, we hebben ons als doel gesteld dat onze woningen uiteindelijk in 2024 energieneutraal zullen zijn. Daarmee hebben we een onmogelijke opgave te pakken, waarom. Het zijn vooroorlogse woningen die slecht geïsoleerd zijn, dicht op elkaar staan, heel klein zijn met een 10% moderne woningen. Om die moderne woningen NoM te krijgen, dat is geen probleem, die zijn vaak groter, plat dak et cetera. Maar schipperswoningen, ga er maar aan staan. Een steens muurtjes, heel klein, dak niet geïsoleerd, bijna geen tuin. Hoe ga je daarmee om, collectief kan bijna niet want het zijn allemaal individuele eigenaren. Dus dat is heel lastig om dan iets collectiefs te verzinnen. Dus toen hebben we maar opgeschreven want we willen, we willen de groenste buurt zijn en energieneutraal zijn in 2024, dus er zit een en in. Die en, dat zijn de malloten die voorop gaan lopen en zorgen dat het kan, die zorgen dat we de goede dingen doen en zorgen dat we het goed doen. Dus we hebben dat plan geschreven. Een van de eerste dingen die we gedaan hebben is met SEN samen kijken naar wat is nou een standaardwoning en hoe kunnen we die verduurzamen. We begonnen in het paradigma, isoleren, isoleren, oh ja, je moet nog wat aan verwarming doen. Dat is in een moderne woning fantastisch, in een oude woning not done, vaak zit er niet eens een kruipruimte onder en zijn het vaak een steens muren, die kun je alleen aan de binnenkant isoleren en het zijn al kleine woonkamers. Dus je moet je voorstellen dat je aan beide kanten 10 CM van je kamer er af haalt, dan haal je zo twee vierkante meter woongenot weg, dat kan helemaal niet. Dan heb je enkel glas voor, enkel glas achter, slecht sluitend echt heel oud. Nou dan moet je nogal wat doen. Dat onderzoek is geweest en in dat onderzoek bleek eigenlijk dat je met oude woningen, dat massaal isoleren helemaal niet moet. Dat kan bijna niet en het is heel duur, voor een kleine woning ben je zo 20.000 euro kwijt om te isoleren, dat verdient je nooit terug. Een bewoonster kreeg een offerte van 35.000 euro terwijl haar energierekening 80 euro per maand is, dat kan nooit uit. Toen hebben we gezegd, daar klopt iets niet.

Ik: Energie is te goedkoop en isoleren te duur?

N: Nou, ja. Maar zolang de industrie energie voor niks krijgt, waar maken wij ons dan druk om. Maar zijn er dan alternatieven. Uit dat onderzoek bleek dat dak, vloer en muren per onderdeel 5000 euro kost en een warmtepomp ook, maar dat de warmtepomp 60% van de besparing oplevert.

Ik: Dat is de quick fit oplossing van SEN

N: Nou dat is bij ons in de buurt gebleken en daar komen ze nu mee. Daarin zeggen we, als je nou gewoon basale kier afdichting doet en je zorgt dat je de hybride warmtepomp plaatst naast je CV ketel, dan neemt je energieverbruik met bijna 50% af.

Ik: En de rest kun je met gas uit rioolslib vervangen.

N: Nee, wacht even. Vervolgens moet je wel degelijk gaan isoleren op natuurlijke momenten. Dus als je zegt, er moet een nieuw dak op laten we het gelijk isoleren. En je wacht even een paar jaar met dingen doen omdat er een heleboel nieuwe technieken op ons afkomen. Ik denk dat we in de toekomst met veel dunnere wanden kunnen isoleren. Maar isoleren betekent ook afsluiten dus hoe ga je dat regelen, ga je dan een dikke installatie voor luchtafvoer er in zetten, heb je dat weer. Hij moet het dan wel goed doen en 70% van luchtafvoer doet het niet goed. Niemand is echt tevreden over mechanische ventilatie afvoer. Tegelijkertijd kun je allerlei aanvullende maatregelen nemen, je kan speedcomferts op je verwarming zetten, een CV ketel pakken die 5% minder gas verbruikt, je kan een cooker maken, op inductie koken en zonnepanelen op je dak zetten, of elektrische windenergie inkopen. Dan doe je dus wat aan collectieve opwek, je hebt de goed apparaten in huis om minder gas te gebruiken en dan hou je nog wat gas over en daarvan kun je kijken, hoe ziet dat eruit. Dat kan zijn groen gas door bijvoorbeeld afvalwater te gebruiken of power to gas, waarin wordt gekeken of je van overtollige wind en zon weer gewoon aardgas kan maken. Dat is uiteindelijk natuurlijk nog een veel betere. Mensen gooien van alles in het riool, daar word je niet blij van en dat met je er allemaal uit halen en de waterschappen hebben echt problemen om dat allemaal goed te doen. Maar goed wij denken dat in 2024 de technieken inmiddels zo ver zijn dat we een heel eind in de goede richting komen.

Ik: Dus wat jullie eigenlijk doen, jullie maken alle woningen klaar voor die stap wanneer de nieuwe technieken er zijn om daar meteen op in te haken.

N: Ja en dat mensen in de buurt de juiste kennis hebben om ook de juiste stap te zetten, ik denk dat dat wel het belangrijkste is, we zijn nu heel erg aan het laten zien wat er kan. Twee weken terug was er een groenste buurt wandeling. 15 mensen hebben letterlijk mee gelopen en alle woningen waar al maatregelen zijn genomen zijn ze langs geweest. Hoeveel dat kost is dan een vaak gestelde vraag. Voor mij is vaak het kerngetal, hoeveel euro ben je per persoon per jaar kwijt aan energie, per maand. Gemiddeld is dat 75 euro per maand. Wij zitten nu op 80 met zijn twee en ik wil nog veel lager dus het kan. We zijn energieverbruik met elkaar aan het vergelijken en we vertalen het naar een kerngetal namelijk kilowatt/uur. Een kubieke meter gas is hetzelfde als 9.5 kilowatt/uur. Dat is ook voor de hybride warmtepomp essentieel. En wat ik denk wat we op termijn krijgen is opslag, dat we lokaal opslag gaan krijgen. Ik krijg straks in mijn kelder straks zo'n ding van tesla te hangen of een nieuwe. Ik heb in Duitsland iets gezien dat is met flesjes, dat zijn tubes, die kun je in je bierkrat zetten. Daar worden ze opgeladen en als je er een nodig hebt haal je hem eruit en stop je hem in je fiets en als ie leeg is zet je hem weer terug. Dan kan je gewoon stapelen zonder dat het heel veel ruimte in beslag neemt. Dat soort oplossingen gaan er gewoon komen. Ik verwacht dat heel veel huizen hun eigen lokale energieopslag hebben en dus geen belasting meer geven aan het net. Dat is de uitkomst van SEN, vooral voor de oude woningen van ons. Vervolgens heeft de gemeente ons benaderd of we mee wilden werken aan het energietransitiemodel van Quintel. Deze zijn in 2011

begonnen met een model, waarin je letterlijk de energietransitie kan vormgeven en dat vervolgens kan meten. Dat betekent dat je bijvoorbeeld een plaat van Nederland ziet en dat je een zonne energieveld ergens plaats en wat gebeurt er dan met de kosten en de opbrengsten, dat je zegt, ik zet er nog een kolencentrale bij. Zo kan je spelen met Nederland, dat hebben ze op provinciaal, regionaal en ook op buurniveau gemaakt. Onze buurt is letterlijk een energietransitiemodel geworden. Dit is doorgerekend op alles wat ze weten, de leidingen in de grond van Enexis, gas, apparaten, energieverbruik, wat als je massaal overstapt op elektriciteit. Als we niks doen met zijn allen dan moet bij ons in de buurt het energienet van Enexis verdrievoudigen. Er moet letterlijk een hele nieuwe leiding in de grond. Dat is een hele kostbare zaak. Met een beetje balancing kun je de pieken eraf halen en kun je het net laten liggen. Dus dat hebben we gedaan. Dat heeft inzicht gegeven in onze buurt. Ik ga nu ook per jaar op een rijtje zetten wat we nou eigenlijk bereiken, verlagen we ons energieverbruik. In 2015 hebben we een energiecorporatie opgericht, daarmee legaliseren we een hele boel dingen.

Ik: Dus meer dingen mogen omdat je een entiteit bent?

N: Ja, Daarvoor deden we het als werkgroep van de buurtvereniging en nu zijn we een energie coöperatie. Als je stroom en gas van NLD af neemt krijg je elk jaar een bedrag van NLD in de coöperatie. We kopen zonnepanelen als coöperatie en daarmee hebben we onze eigen inkomsten. We hebben er nu tien en we willen er nog een paar aanschaffen. Eigenlijk elk jaar er eentje bij zodat het gaat groeien zodat er een structurele inkomstenstroom komt waarmee we weer dingen kunnen doen.

Ik: En als je kijkt naar de coöperatie structuur, jullie zijn heel klein begonnen. Hoeveel is nu bij jullie aangesloten?

N: We hebben nu 40 leden nu die ook lid zijn van Grunneger power en we hebben 4000 inwoners, dat is dus 1%. Duidelijk zijn dat de voorlopers die hiermee aan de gang zijn. Wij zoeken ook heel duidelijk de verbinding, wij zijn ook een buurkracht wijk. en dat heeft er voor gezorgd dat in 70% van alle woningen slimme meters worden gebruikt. Daardoor kun je veel meer, we kunnen nu meer gaan monitoren.

Ik: En je creëert inzicht bij mensen zelf. Het is eigenlijk nog heel kleinschalig, maar het loopt al wel een tijdje. Zijn er ook bepaalde problemen geweest of barrières die een bepaalde partij heeft weggenomen, want er zijn heel veel partijen bij jullie initiatief betrokken.

N: Het is mensenwerk, in het begin met Groningen woont slim, was het meer tegenwerken dan mee werken omdat de verkeerde persoon aan tafel zat. Die tegen bewoners zei, ik doe het ook niet dus ik zou het ook niet doen. Terwijl wij het bewustzijn bij mensen aan het aanbrengen zijn bij mensen, is dat het op korte termijn niet goedkoper zal zijn. Sterker, het zal op korte termijn duurder zijn om op lange termijn goedkoper te worden.

Ik: Die lange termijn is natuurlijk heel lastig omdat mensen kijken of ik doe een nieuwe badkamer of duurzaamheidsmaatregelen.

N: Nee dat valt wel mee, vorige week hadden we een thema avond over de hybride warmtepomp, dan komen er 40 mensen waarvan 20 zeggen, dat willen wij wel. dat is toch een investering van 500 euro.

Ik: Maar dat zijn natuurlijk de voorlopers?

N: Ja dat zijn ook de voorlopers, we hebben de echte voorlopers nu, die kunnen laten zien hoe het werkt en dan komen de volgende. Wij snappen dat de buurtbewoner eerder vertrouwd wordt dan de specialist van de gemeente.

Ik: Dat is dus voorbeelden creëren en burens vertrouwen burens eerder dan een ander. Dus het is juist heel belangrijk om lokaal zoiets op te starten en niet bovenaf. Wat ik wel hoor vanuit andere partijen is dat je zowel bottom up en top down nodig hebt zodat er druk is vanuit boven met regelingen en subsidie om de transitie echt op gang te brengen.

N: De energietransitie, als je tien jaar geleden keek waren er een paar gekken die er wat van vonden, vijf jaar geleden was het een bermbrand en momenteel is het een bosbrand. Als we niet wat gaan doen met zijn allen dan gaat het gewoon echt mis. Dan krijgen we drie orkanen in de Cariben, het gaat gewoon mis. En er zijn steeds meer mensen die zeggen, of het nou waar is of niet, ik wil straks niet achteraf het verwijt hebben dat ik niets heb gedaan. En natuurlijk zijn er mensen met veel geld die gewoon weer gaan voor een olie kachelletje, die blijven er nou eenmaal. Dat zijn vaak mensen die heel goed voor zichzelf kunnen zorgen ondanks dat ze heel sociaal lijken. Maar er zijn veel mensen bij ons in de buurt die echt lopen voor de buurt. De plantsoenschoonmaak, dat hoeven we niet te doen maar is een activiteit die wij belangrijk vinden, het volleybal toernooi, groenste buurt team. Projectontwikkelaars die panden willen ombouwen naar studentenwoningen, waarin de buurt echt in opstand kan komen. Inmiddels staat onze buurt wel bekend van ga nou met de bewoners praten. Dus wij geloven wel in zelfredzaamheid. De doom is dat de coöperatie op termijn ook het groen en grijs onderhoud op zich gaat nemen. De gemeente wordt steeds groter en die staats steeds meer op afstand, dan krijg je vanuit de onderlaag weer een bestuurslaag, waarschijnlijk door bewoners neergezet om dingen voor elkaar te krijgen.

Ik: En je zei eigenlijk zijn we een dorp binnen een stad, daardoor creëer de die cohesie juist meer.

N: We hebben wel heel erg de mazzel dat we maar op een paar plekken een scheidslijn met een andere buurt hebben, we hebben aan Noordkant een spoorlijn, dat is een enorme barrière, aan de zuidoostkant hebben we het Noorder plantsoen. Dus dan hebben we bovenaan maar een klein stukje met de hoogte en aan de onderkant de oranjebuurt, dat is gewoon een hele andere buurt.

Ik: Dus jullie zijn heel goed afgebakend, dus daarom zijn jullie echt een entiteit.

N: Kijk de wil om je eigen buurt netjes neer te zetten, leuk te maken omdat je daar prettig wil wonen, het is gewoon een gewilde buurt om te wonen, dat is enorm.

Ik: Je had het net over, we zijn allemaal individuen, maar toch proberen we als collectief iets te bewerkstelligen, is dat belangrijk?

N: Ik denk dat ieder mens in een collectief wil zitten, er zijn maar weinig mensen die dat niet willen want samen bereik je gewoon meer. Dat is net als met ondernemen tuurlijk kan ik gewoon thuis op mijn kamertje boven gaan zitten als ondernemer en gewoon mijn eigen ding doen, maar dat is erg eenzaam. Maar als het er op aankomt, wil je sparren of je hebt het netwerk van de ander nodig, dan is het fijn dat je met elkaar kan kletsen. Dus ik denk juist door het collectief te pakken zorg je dat dingen voor elkaar komen.

Ik: Wat nu veel gebeurt is dat er van die winkels zijn waar je als particulier naar toe kan gaan en dan bieden zij je een pakket aan om je huis te verduurzamen. Maar eigenlijk is dat maar een druppel op de super gloeiende plaat en het is ook niet mega succesvol, eigenlijk als je wat meer succes wil krijgen in de energietransitie, moet je toch op de een of andere manier massa creëren en huurcorporaties hebben de macht om deze massa te verbinden maar bij koop is dat niet het geval.

Zou er niet een soort formele partij moeten opstaan binnen elke buurt die dat doet, die ook financiële slagkracht krijgt?

N: Wat ik altijd grappig vind, als ik eigenaar ben van een woning, dan ben ik dat niet voor niks. Ik wil over mijn woning beslissen wat ik over mijn woning wil beslissen binnen de kaders die ik krijg. Ik wil niet verplicht worden om op een warmtenet, waarom moet dat. Dus ik denk dat mensen wel degelijk de keuze moeten hebben om te verduurzamen. Wat de overheid zou kunnen doen is zeggen gas wordt duurder, je kan alleen maar een CV ketel kopen als je ook een hybride warmtepomp neemt. De industrie dus dwingen om hybride warmtepompen te maken in een met de CV ketel. De industrie weet dat CV tot het verleden gaan behoren, maar voorlopig hebben we ze nodig. We kunnen echt niet zonder de NAM, de gasunie en al die bedrijven. Dan kunnen we wel die bedrijven verketteren, maar we hebben wel gezorgd met zijn allen dat die bedrijven er kwamen en er heel veel plezier van gehad dus roepen oude economie is wel heel makkelijk en ze geven nu wel veel geld aan ons om dingen weer mogelijk te maken. Kijk in Nederland is het eigen huis een enorm heilig huisje, ik wil zelf kunnen beslissen wat ik doe. Of ik kies voor een hoge energierekening of ik kies voor investeren en dus een lage energierekening en als ik daarvoor voldoende de tijd voor krijg en de goede middelen, materialen en systemen zijn er, prima. Ik bedoel twintig jaar geleden was de CV ketel nog een monster en nu is het een heel klein compact dingetje, dus je moet ook als markt de tijd krijgen om die warmtepompen te ontwikkelen, zorgen dat ze goed werken en zorgen dat er genoeg personeel is die ze kunnen bedienen en installeren en die zijn er gewoon nog niet.

Ik: Als je daar nu niet mee begint dan wordt dat nog een groter probleem, stel je wil Nederland energieneutraal maken in 2050. Dan moet je per jaar 200.000 woningen verduurzamen. Elk jaar dat je dat niet doet komen de woningen er verspreid over de jaren bij op, dus je moet op een gegeven moment wel beginnen om de eerste de stap te laten maken met misschien wel niet de beste hybride warmtepompen. Anders krijg je een veel te grote bulk in een keer dit je moet doen.

N: Ik weet het niet, daar heb ik geen antwoord op. Ik weet wel dat als de markt gaat vragen, dan wordt er ook geleverd, er is nu een overvraag aan zonnepanelen, leveranciers kunnen het niet aan. Projecten moeten echt interessant zijn willen ze er op in springen en anders doen ze het niet. De volgende stap, dat zijn die molentjes van EAZ, die ik helemaal geweldig vind. Stel je voor dat we een veld vol van dat soort molentjes kunnen zetten, dus niet zo'n hele grote en zonnepanelen eronder. Dat zou gaaf zijn. Vanochtend stond in de krant dat Groningen gaat experimenteren, buiten de bebouwde omgeving zo'n ding, waar loop je dan tegen aan. Want ruimte is schaars, ook al hebben wij in het Noorden veel, het zou toch gaaf zijn dat wij een deel van onze ruimte zo in kunnen richten dat we in de randstad stroom kunnen leveren.

Ik: Je zei net, het eigen huis is een heilig huisje, maar wat nou als je het niet verplicht stelt, maar het stimuleert. Want er zijn best wel organisatiestructuren zoals een buurtvereniging of een energiecoöperatie, maar die hebben nog niet echt mandaat om dit te bewerkstelligen. Stel je geeft die vrijwillige organisaties wel wat meer mandaat.

N: Dan worden ze een overheid en dat is nou net het probleem in Nederland, dat overheden vaak niet het krediet krijgen van bewoners, dus dat gaat hem niet worden.

Ik: Als je hem insteekt van wij als bewoners zijnde beginnen een bepaalde groep en je krijgt daar iets meer gewicht voor, stel je wordt behandeld als VvE en iets meer financiële mogelijkheden en het is nog steeds vrijwillig om zich aan te sluiten bij jullie. En er wordt berekend dat voor mensen individueel de kosten van verduurzaming 20.000 zijn, sluit je je bij ons aan wordt het 15.000. Omdat je schaalvoordelen creëert kun je goedkoper.

N: Dat hoor ik wel vaker.

Ik: Maar dat is niet zo?

N: Nou ik merk gewoon dat inkopen een vak apart is, ik vergelijk het altijd met FAQ op een website, mijn vraag staat er nooit tussen. Dat geldt met dat soort dingen ook, inkopen betekend dat je geen maatwerk meer doet, maar standaard. Bij stroomversnelling is gebleken dat dat niet zo goed werkt. Dat zijn van die huurhuizen waar ze dan een pakket om heen zetten. Dat is dan om moderne woningen, die redelijk uniform zijn. Maar je hebt het over totaal verschillende huizen die naast elkaar staan waar al honderden jaren in verbouwd is, hoe wil je dat standaard gaan verduurzamen? Muren weggebroken, dubbel glas wel niet, tochtdeuren zijn weg.

Ik: Maar er zijn wel generieke oplossingen zoals de hybride warmtepomp die overal werkt.

N: Weet je wat het grootste bezwaar tegen de warmtepomp is momenteel, hij maakt lawaai. Het gaat helemaal niet over geld.

Ik: Dus dat is meer verpakkingsmateriaal eigenlijk.

N: Ja, en we kunnen alleen maar aantonen dat het wel mee valt is als er een aantal staan en dat ze gewoon werken en dat ze zien. Wouter van Bolhuis van de gemeente Groningen heeft dan zo'n intergas ding. Dat is een geïntegreerd systeem. Hij zegt, ik heb nog geen gas verbruikt sinds ik dat ding heb staan. Dat maakt indruk. Ik krijg een kleintje, ik krijg een LGaatje, er zitten zoveel dingen in. Even het proces van de warmte pomp. Ik heb een klein huis, we wonen met zijn twee. De CV installatie hangt in de keuken bij ons in een kast, die hebben we mooi weggewerkt, dit was een Vaillant. Deze was redelijk groot, er moet een warmtepomp weg, waar doe je dat dan. Er onder, maar dan moet die kast, die ruimte die daar zit weg. Waarop mijn partner zegt waar moet ik met mijn spullen heen dan, als beeldvorming. Weet je wat we doen, we moeten toch een nieuwe CV ketel, nemen we een nieuwe een kleintje, dus de kast is veel ruimer geworden, waarschijnlijk kan de warmtepomp er nu zo tussen. Zegt ze, ja dat is goed, maar hij met wel in die kast passen. Dus dat zijn we nu aan het uitproberen, het is een apparaat van 5000 euro, je vraagt je af waar het vandaan komt. Maar buiten komt dan een installatie te staan. Ik ging met Grunneger power aan de gang, die hebben een pilot, hybride 050. Dus ik ga naar huisman warmtetechniek wat dat voor installatie is, dat is niet een LGaatje, dat is een Vaillant, heel groot en buiten nog veel groter. Ik zeg, ik ga net naar de hybride warmtepomp, dat ga ik echt niet doen. Dan ben ik een stuk van mijn tuin kwijt en ik krijg hem er gewoon niet in. Toen zei die man, ja dit is van Groningen woont slim, pilot, alleen een LGaatje en een unit van Toshiba, 30 kilo, geen 100 en ook nog stiller. Dus ik zeg, die kan wel bij mij, dus ik ga dat nu doen. En dan ben ik nog fan, en ik heb een partner die vraag bij alles wat ik moet doen, moet dat nou? Ik heb laatst opgeschreven wat ik allemaal wel niet gedaan heb en ik heb op dit moment van de hybrides het laagste energieverbruik, ga ik ook nog een warmtepomp doen. Maar als je ziet hoeveel stappen ik moet nemen en dan moet ik straks ook nog kijken of ik het geluid niet te erg vind. Al die stappen moet je nemen om zo'n revolutionair systeem te krijgen, nou ga dat meer eens opleggen bij de buurt.

Ik: Je hoeft het niet op te leggen, stel je organiseert een buurt avond en je zegt we kunnen tegen een gereduceerd tarief. En dan maak je afspraken en regel je het in als project.

N: Weet je, je zit wat dat betreft tegen de verkeerde profeet aan te praten. Ik geloof in bottom up, ik geloof dat mensen het zelf moeten willen en dat ze helemaal niet zo geholpen moeten worden, ze hebben geld genoeg, zeker nu geld zo goedkoop is. Het gaat er om, past het in mijn leven, wat gebeurt er met mijn comfort, wat gebeurt er met mijn kostenniveau. Gaan mijn burens last van mij krijgen. Er was zelfs iemand die zei, als ik zo'n ding neem dan gaat mijn buurman last krijgen. Ze zei eigenlijk, als mijn buurman dat ding koopt ga ik er last van krijgen want ik ben heel gevoelig voor

trillingen dat soort dingen, gaat het trillingen opleveren ja of nee. Allemaal vragen voor nieuwe technieken, het is een techniek die we nog niet kennen dus de angst is groot.

Ik: Omdat de kennis en de informatie er nog niet is.

N: Dus ik ben naar de gemeente gestapt, help ons nou met vier pilot woningen, dat doen ze niet. Wat we nu doen is dat een aantal vermogende bewoners nu zelf de pilotwoningen gemaakt hebben. Dat hebben we gewoon zelf gedaan, de buurtleden zijn gewoon zelf aan de slag gegaan.

Ik: En dan krijg je eigenlijk vier pilotwoningen die representatief zijn voor de buurt?

N: Ja min of meer wel.

Ik: En daar haal je kennis en ervaring uit. Als ik kijk naar wat er in de literatuur staat, zijn er vijf mogelijke barrières die een dergelijke transitie tegenhouden. Dat is het ontbreken van kennis, het ontbreken van ervaring, financiële problemen, een moeilijke lange beslisboom en tot slot het systeem met regels wat mag, ben je producent of consument. Dat zijn de vijf kern factoren die er voor kunnen zorgen dat op middel grote schaal of buurtniveau transitie wordt tegen gehouden. Het is dus heel belangrijk om voorbeelden te hebben, daardoor creëer je en kennis en ervaring. Maar de mensen betalen het zelf, daar zou een grootschaligere inkoop de problemen rondom het financiële aspect kunnen drukken.

N: Nee, bij grootschalige inkoop zit ik aan beperkte systemen vast. Altijd als je iets centraal inkoop heb je een beperking. Terwijl, ik heb bij NS gezeten waar alles ook groot werd ingekocht. Als ik dan een schemerlamp nodig had voor mijn bureau als manager, dan kostte dat 250 euro. En bij de Ikea was het vergelijkbare lampje 20 euro, wie is er nou gek. Dus ik ben er altijd van overtuigd, je moet de inkoop daar leggen waar het het goedkoopste kan, natuurlijk moet je dingen coördineren, maar je moet er vooral niet zelf bovenop zitten. Wat ik nu heb, is dat ik een subsidie krijg van 1800 euro van de overheid, op een uitgave van 5000, dus uiteindelijk kost het systeem mij 3000. En ze hebben uitgerekend dat ik het in 20 jaar terug verdien, namelijk 150 per jaar, is precies 3000. Ik weet dat het acht of negen jaar is. Maar ze weigeren om te zeggen dat het meer is dan 20 jaar, dus ze zorgen er voor dat het jaarbedrag wat ik ga besparen precies die 20 maal dat bedrag gelijk is aan de investering die ik doe. En daarmee blijven ze ontzettend aan de veilige kant. Ik weet dat en 150 euro per jaar is 15 euro per maand, ik denk dat ik uiteindelijk wel 30 of 40 euro per jaar bespaar.

Ik: En hoe kan het dan dat dat niet wordt gezegd, maar dat je het wel weet, dat is weer dat stukje kennis.

N: Dat is kennis ja.

Ik: En waarom word die kennis niet gedeeld?

N: We delen die kennis wel degelijk.

Ik: Maar de installateur zegt 20 jaar, of wie doet dat?

N: Dat doet huisman techniek, dat is de enige die op dit moment kan leveren op dit vlak.

Ik: En die zeggen het duurt 20 jaar, maar het is toch voor hun eigen inkoop beter als de verdientijd korter is.

N: Ze kunnen het gewoon niet leveren, het wakkert enorm aan. Ze weten helemaal niet hoe ze het allemaal moeten gaan doen, Huisman maakt zich grote zorgen, energiewacht moet bij gaan schakelen, die hebben geen monteurs die het aan kunnen.

Ik: Dus het is eigenlijk beter dan nu wordt gezegd?

N: Nou het is het kip en het ei, ze willen graag meer maar ze hebben de mensen niet die het kunnen. En eigenlijk had ik nooit die ene ketel moeten plaatsen, maar ik wist die ketel komt er want die levert mij 5% gas op en ik zie wel of de warmtepomp er komt. Ik weet ook dat over 5 jaar de warmtepompen goedkoper zijn, maar dat is altijd, nieuwe technologie is altijd aan het begin duur. Wil je het dan wel of niet hebben, iemand moet het uitproberen.

Ik: Want anders kom je er nooit en er moet wel een voorloper zijn om anderen een kans te geven.

N: Ja, kijk als ik straks naar mijn buurman stap en zeg ik heb een energierekening van 40 euro per maand, en jij? Ja 150, weet je hoeveel dat op jaarbasis is of weet je hoeveel dat over twintig jaar is. Ja, maar over een paar jaar verkoop ik de boel en ga ik weg. Maar weet je wat je voor je woning krijgt als je het allemaal geïnvesteerd hebt. Dat soort dingen, die kennis moet allemaal ontstaan.

Ik: En daarvoor is de energiecoöperatie in de Noorderplantsoenbuurt opgericht.

N: Ja, om kennis te delen en ondertussen zorgen dat er een geldstroom op gang komt om het collectief op te wekken.

Ik: Dus het is tweeledig, aan de ene kant kennis en aan de andere kant geld om het samen te kunnen opwekken.

N: Een officiële entiteit waar geld naar toe kan, bijvoorbeeld een lid die zegt ik vind dit zo leuk, in mijn erfenis neem ik mee dat de coöperatie 20.000 euro krijgt als ik dood ga, daar heb je gewoon een entiteit voor nodig. Nou dat hebben we en dat is best nog een klus geweest om dat op te richten en dat hebben we samen met Grunneger power gedaan.

Ik: Maar je hebt nu eigenlijk een collectief wat is ontstaan uit individuen wat al voornaamste taak heeft is voorbeelden creëren.

N: Nee, een collectief van individuen die het heel fijn vinden dat de buurt een betere buurt en groenere buurt wordt. En daar zijn er een paar van die vermogend genoeg zijn om ook technisch te investeren om een voorbeeld te stellen. Ik ben bijvoorbeeld begonnen met de speed comforts. Dat zijn apparaatjes die hebben de duurzaamheidsprijs van 2015 gewonnen, dat zijn apparaatjes die leg je op een radiator, bij 33 graden gaan ze draaien en dan trekken ze de warmte door de radiator heen en kan je de CV lager zetten en dat levert je 5% gas op, op jaar basis.

Ik: En dat is een heel gemakkelijke investering?

N: Nouja het is wel 250 euro, en als je dat niet hebt. Kijk het grootste probleem worden natuurlijk de bijstandsmensen, mensen die in een woning wonen die niet energiezuinig is en dat ze letterlijk 150 of 200 euro per maand aan energielasten hebben. Hoe ga je bij die nou de energielasten verlagen, dat is bij ons in de buurt niet zo groot, maar wel bij heel veel verhuurders.

Ik: Want dat is eigenlijk waar je in het begin zij, want ook in jullie buurt zijn er oude woningen die je niet NoM kan krijgen, is het daarom ook niet veel zinvoller. Want daar wordt veel op gestuurd, individuele woningen energieneutraal. Is het niet veel zinvoller om te kijken naar wijken, buurten of

dorpen om die energieneutraal te maken. Dan kun je compenseren want er zijn ook woningen die mogelijk energieleverend kunnen zijn en er zijn zulke slechte kwaliteit woningen waar dat nooit mogelijk is.

N: Volgens mij is het plan ook energieneutraal voor de hele buurt, dus we kijken naar het totale verbruik wat er is en dan kijken we of we dat omlaag kunnen krijgen. Door individuele maatregelen per woning. De ene woning zal naar 60% gaan en een ander naar 30%. En dan gaan we kijken hoe we de laatste stappen kunnen zetten. Ik zie nog wel gebeuren dat de stad Groningen een groot windpark op zee maakt met iedere buurt een eigen grote windmolen. Allemaal van die grote jongens op zee.

Ik: Wat je nou wel ook gelijk noemt, is dat voor een energie opwekkingssysteem het heel belangrijk is om daar een label van jezelf op te krijgen. Want dan wordt het van de mensen zelf en anders gaan er ook niet achter staan. Dus aan de ene kant is het wel belangrijk om het ergens te organiseren, maar wel zo te organiseren dat het duidelijk is, die is van ons. Dus eigenaarschap is heel belangrijk.

N: Ja eigenaarschap en zelfredzaamheid, daar gaat het uiteindelijk om. Je ziet een tendens dat je minder afhankelijk wil zijn van grote bedrijven en de overheid. Iedereen wil de keuze hebben om de stap te zetten die die wil zetten. Dat zie je ook hoe ze momenteel naar D66 opschuiven van het PVDA en dan gaan ontdekken dat collectiviteit toch wel heel fijn is en voor elkaar zorgen. Dus dan zie je weer een schuif terug naar links, en dan zal het ergens heen er weer gaan. Als de VVD zijn zin gaat krijgen dan krijgen we echt een asociale maatschappij zoals in Amerika, ik weet niet of dat handig is.

Ik: Het moet met elkaar, anders krijg je het ook niet voor elkaar, dat is de essentie. Sommige plekken of woningen zijn gewoon niet geschikt anders loop je tegen een muur op die je niet kan slechten.

N: Wat ik een hele leuke vind, wat nou als je met je buurman samen een muur isoleert aan een kant, moet je dan de kosten delen. Wij hebben een boven en beneden woning, als de buurvrouw het dak gaat isoleren, moeten wij mee betalen. Als wij de kelder isoleren, moet zij mee betalen. Vinden wij geen probleem, de verhouding is goed, wat nou als zij weg gaat. We weten dat ze dat overweegt dus wij hebben gezegd we willen graag die woning er bij hebben, want dan weten we wat we kunnen doen. En dan blijkt dat de warmtepomp die wij nu installeren niet groot genoeg is om ook de bovenwoning er bij te krijgen, wat gaan we daar aan doen, dat zien we dan wel weer.

Ik: Dat is iets stapsgewijs eigenlijk want je kan niet alles in een keer goed doen want je weet nooit wat de toekomst brengt. Daarvoor is het misschien handig om een collectief of energiecoöperatie op te zetten want dan ben je met elkaar, als individu met een gedachte bezig.

N: Zelfs in zo'n groenste buurt team zijn er mensen die dat technische niet willen, mijn woning is te klein, ik maak de stap nog niet, ik ben te druk met mijn werk. Ondanks de ideologie die er achter zit, die zitten veel meer op de sociale cohesie. Dat vinden zij weer belangrijker.

Ik: Maar dat moet je wel allemaal mee pakken om zoveel mogelijk buurtbewoners mee te krijgen, daarmee creëer je weer massa.

N: Maar ik denk dat als de overheid er voor kiest om gas duurder te maken en elektriciteit goedkoper, dan gaat die energietransitie vanzelf lopen.

Ik: Dus weer het gehele financiële aspect.

N: Neem dat dubbeltje van dat plastic tasje, dat is natuurlijk waanzin want daarvoor betaalde je hem in de prijs, nu moet je hem betalen apart en nu zeg je nee laat maar ik neem wel een rugzak. Dus op een of andere manier zijn we daar wel gevoelig voor.

Ik: Dat komt terug op wat Frans Stokman mij vertelde, je hebt als mens drie doelen in je leven. Een geld aspect, een normatief doel (wat je goed vind) en een doel wat maakt dat je plezier hebt of in elk geval dat je je op dit moment fijn voelt, dat is meer korte termijn. Dus daarom speelt geld altijd een belangrijke rol, een andere belangrijke heb ik jou ook al horen noemen. Als je duurzaamheid niet verpakt als duurzaamheid maar als comfort, want je gaat er in principe op vooruit, of als je dat duidelijk probeert te maken dat dat zo zou kunnen zijn.

N: We weten niet of dat zo is, dus ik vertel het niet tegen menen, ik zeg niet dat verduurzamen meer comfort oplevert, dat is een aanname. Ik weet dat als je gaat verduurzamen, er meer techniek in huis komt, waardoor je veel meer onderhoudscontracten krijgt. Ik zit zelf bij energy challenges waarin we kinderen bewust laten worden van de energietransitie, en wat we bij scholen zien, is als ze daar energietransitiemaatregelen nemen. Is dat de energiekosten van de school omlaag gaan, maar dat de onderhoudskosten evenredig toenemen. Met andere woorden, meer uren techniek, meer uren monteur. En dan begint de ellende, want monteurs weten het niet en we hebben er te weinig. Dus ik weet niet of isoleren en nieuwe techniek comfort verbeterd. Dat gaat thuis ook gebeuren, ik heb straks een onderhoudscontract voor mijn CV ketel en voor mijn Hybride warmtepomp.

Ik: En dat vermoelijkt die stap weer?

N: Ja.

Ik: Zou het dan niet beter zijn dat er een derde partij opstaat die alle kennis bundelt en dat je dan als consument alleen daar heen hoeft?

N: Die is er al, milieu centraal.

Ik: Maar daar kun je niks regelen over het onderhoudscontract.

N: Nee maar als ik verplicht wordt om bij één partij alles af te nemen, gaat er een tweede partij zijn die dat overneemt, kijk maar naar de ANWB met pechhulp. Dan komt er een tweede en derde partij die goedkoper kan of het anders doet, die vrijheid moet er wel blijven. Dus je moet eigenlijk een plek vinden waar je onafhankelijk kennis kan ophalen zodat je zelf je keuze kan maken hoe je het wil hebben en dat duurt wat langer, maar het wordt wel meer gedragen. Een partij die alles komt vertellen zoals Groningen woont Slim, als daar een dropveter tussen zit die alles stuk maakt is Groningen woont Slim niks waard.

Ik: Dus er moet wel een centrale partij zijn.

N: Ik weet niet of je een centrale partij moet hebben, je komt daar steeds op terug maar ik weet dat niet. Ik denk dat de maatschappij inmiddels zo is, hoe kunnen we kennis delen zodat mensen er bij kunnen op een goede manier.

Ik: Maar dat kan beter via een netwerksamenleving en heel lokaal?

N: Ja, dus hoe kan iemand zichzelf afvragen, hee de buurman organiseert een avond over energie. Wat mij opvalt, is dat jij veel minder geld uitgeeft aan energie dan ik, hoe doe je dat? Ik heb een houtkachel, wat kost dat hout dan? Dat tel ik niet mee. Ja, dat moet je wel meetellen hé, of ik heb voor 20.000 euro geïnvesteerd in mijn woning. Nouja zoveel geld investeren in een woning, dan praat je wel over 20 jaar afschrijving, dat is ook zoveel euro per maand. Zo kan je er een beetje met elkaar naar kijken en kijken of je de revolutie kan laten doorgaan. Uiteindelijk gaat iedereen wel om, omdat gas onbetaalbaar wordt, alleen wanneer? Ik zie bijvoorbeeld als mijn burens gaan verhuizen, dan komt er een nieuw iemand in en die gaat heus kijken wat kan ik doen aan verduurzaming. Dus

wat je kan doen, op het moment dat een huis verkocht wordt, dat een overheid zegt dat je minimaal een milieulabel omhoog moet ofzo. Dat is ook zo'n issue, ik investeer in mijn woning en dan verkoop ik hem en ik heb er ook nog een lening voor afgesloten, blijft de lening dan bij de woning of niet?

Ik: Dat is de object gebonden hypotheek, daar wordt over nagedacht. Dat is wel lastig qua regels maar ik hoor bij meerdere interviews dat het object gebonden hypotheek een van de sleutels zou kunnen zijn om de financiële barrière te verminderen om in elk geval die kwijt te raken.

N: Ja want dan zit het in de woning, en dan kan je ook in de woning investeren, dan kun je ook zorgen dat je zo snel mogelijk naar NoM komt.

Ik: Dan is het ook niet meer zonde voor jezelf, dan is het echt investeren in de woning.

N: Plus, je maandlasten blijven hetzelfde, het wordt in de woning gestopt en als je hem verkoopt heb je geen schuld meer en dan neemt degene die hem koopt de hypotheek er gewoon bij dus ook de maandlasten daarvan. En zeker in deze tijd dat geld goedkoop is, is dat niet verkeerd. Het moet dus in elk geval geen hypotheek zijn met variabele rente zijn, als de rente naar 13% gaat zoals '78 dan heb je een probleem.

Ik: Je moet hem dus echt vast zetten, mensen moeten weten waar ze aan toe zijn op het moment dat ze instappen op zo'n object gebonden hypotheek?

N: Ja.

Ik: Dan zou je het financiële probleem weg kunnen nemen. En als we nou nog even kijken naar jullie initiatief, wat is nou het succes erachter. Want er zijn meerdere coöperaties en sommige zijn succesvol en sommige minder. Als je nou naar jullie coöperatie kijkt, wat voor kennis aanwezig was, welke partijen betrokken zijn of wat jullie aanpak was. Wat is nou een essentiële factor geweest dat het bij jullie redelijk van de grond komt?

N: Ik denk de ontzettende wil dat we zeggenschap hebben, wij willen graag aan het stuur, want dan kunnen we het ook onszelf verwijten. Wij zijn geen buurt dat als er bijvoorbeeld een ideeën avond wordt georganiseerd door de gemeente dat iedereen doet wat leuk en aan het einde van de avond gaat de ambtenaar met alle ideeën de deur uit en die mag bepalen wat er gebeurt. Nee, de ambtenaar mag er bij zijn en mag waarnemen, maar wij bepalen wel zelf wat er gaat gebeuren, regelen ook zelf het geld wel en we zorgen ook zelf wel dat het voor elkaar komt.

Ik: Dus heel veel zelfredzaamheid?

N: Ja, heel veel zelfredzaamheid.

Ik: is er ook nog een bepaalde partij of persoon die erbij is geweest die een bepaalde kennis of netwerk had die ervoor heeft gezorgd dat de problemen die er waren bij de opstart zijn gemitigeerd. Of is het meer een algemeen succes?

N: Eigenlijk zijn er twee figuren waar ik naar toe ga als het moeilijk wordt in de buurt, een we kunnen zelf heel veel. Maar stel dat we externe hulp nodig hebben, dan gaan we of naar wouter van Bolhuis van de gemeente Groningen, dat is het hoofd van het programma. Die woont in de Oranjebuurt maar is wel lid van de coöperatie. En, Steven Folkers, directeur van Grunneger Power. Dat zijn de twee mensen, waarvan ik denk dat zij een grote rol kunnen spelen.

Ik: Dit soort mensen hebben waarschijnlijk veel kennis over dit soort systemen, dat moet wel aanwezig zijn wil je een dergelijk initiatief succesvol laten verlopen?

N: Ja, weet je, ik heb zelf heel veel kennis. Over energie en energie besparen dat helpt ook, omdat ik al een tijdje in die wereld rondloop. Maar er zijn ook anderen Carla Velldhuis, Thomas Miedema zijn ook bepalend, Rijn Rozing een voorloper die gewoon doet, je moet niet teveel zeuren gewoon doen. We hebben een oude wethouder, meneer van Bremen die een oud schoolgebouw helemaal aan het duurzaam maken is. Onder het mon van als we met pensioen gaan en mijn vrouw blijft allen over dan heeft ze geen vaste lasten, punt. Nou zo. En ik ben er ook altijd van overtuigd, in de buurt is gewoon heel veel kennis, we hebben eigenlijk de kennis wel in huis en anders halen we het. Dus we naar een 3D duurzaamheidscentrum, of Drie en duurzaam centrum. Daar kun je heel veel kennis ophalen over warmtepompen, pelletkachels en weet ik wat. Dus de inzet is de afgelopen jaren heel erg geweest, kennis krijgen, ervaring op doen. Nu komen we in een fase dat we gaan doorpakken en de voorbeelden kunnen laten zien en dan kunnen we bij mensen terecht, als je het zo doet, dat is onze ervaring, dan krijg je dit.

Ik: Dus binnen jullie organisatie was al heel veel kennis, toch zijn er heel veel partijen bij jullie aangesloten. Is dat omdat ze jullie interessant vonden of hadden jullie ze echt nodig.

N: Allebei, een ze hebben een platform nodig en twee, ze hebben iets wat wij konden gebruiken. Buurkracht had natuurlijk gratis slimme meters en anders moet je prior plaatsing aanvragen, dan praat je wel over 72 euro de meter en nu hoefde dat niet. Dus ik denk dat er zo'n duizend gratis slimme meters zijn geplaatst, dat is toch 60.000 euro waard. En daardoor hebben nu inzichten die we voorheen niet hadden.

Ik: Dus aan de ene kant hebben zij het platform nodig om hun kennis en innovaties uit te testten en aan de andere kant hebben jullie ze ook nodig om zaken die ander erg duur zijn of veel moeilijker te krijgen, nu wel kan krijgen.

N: Ja, het is heel slim zoeken. Ik zag laatst een advertentie, dat heette slim ingekocht ofzo en dat moet je allemaal enquêtes invullen en dan houdt het gelijk op, het moet wel toegankelijk blijven allemaal, het moet niet te moeilijk zijn.

Ik: Mensen moeten weten waar ze naar toe kunnen en dat moet toegankelijk zijn.

N: Ja, of dat er een vraag gesteld wordt, heeft u een spouwmuur van 10 cm of 7.5 cm. Geen idee.

Ik: En jullie hebben creative producesrs, wat doen zij?

N: Smart energy cities. Dat is buitengewone zaken, die helpen ons om inzicht te krijgen. Ze hebben bijvoorbeeld 8 groepen bewoners benoemd binnen onze buurt met ieder hun eigen kenmerken en unieke manier om ze te benaderen om te zorgen dat ze wel of niet duurzaam worden. Bijvoorbeeld een jong gezin, moet je helemaal niet beginnen over duurzaamheid, die zijn aan het overleven. Maar de 50 plussers, die hebben vaak geld genoeg en die willen wel, en als die nou de boel duurzaam kunnen maken en de boel verkopen aan een jong gezin dan zit een jong gezin in een duurzame woning. Maar een jong gezin loopt weer op andere dingen. Dat hebben zij gedaan met ons en dat is heel goed bevallen.

Ik: Dus zij hebben eigenlijk in kaart gebracht wat voor types er zijn waardoor je wel generiek specifiek kan kijken wat jullie nou nodig hebben en wat zinvol en wat niet. Jullie zijn als ik het goed begrijp begonnen met een bijeenkomst met de buurt waarin werd vergaart wat mensen nou willen en wat niet. Vervolgens hebben jullie vier modelwoningen gelanceerd.

N: Weet je, we kwamen eerst bij elkaar met een lekker glas wijn en een biertje, goh hoe gaan we dat aanpakken. Langzaamaan zeker, de analyse is, het kan niet langer doorgaan, het moet leuker, beter, gezelliger. Nou hoe kunnen we dat doen, we kunnen vergroenen, we kunnen verduurzamen. Een aantal zijn met vergroenen bezig en anderen met verduurzaming, minder energie gebruiken en de CO2 voetprint kleiner krijgen. Nou dan ga je met elkaar praten, je probeert wat uit en langzaamaan krijg je meer kennis toen hebben we dat plan geschreven. Daar is iedereen achter gaan staan en toen zijn we begonnen met inventariseren welke organisatievorm gaan we doen. Welke kennis hebben we nodig. Kunnen we de kennis in kerngetallen gieten en kunnen we dat kerngetallen verhaal ook meten, dat is best een probleem. Kunnen we dan laten onderzoeken wat het best is voor ons, dan de pilotwoningen. Daar is het gewoon nog niet echt gelukt, we hebben nog geen echte pilotwoning. De vier die we uitgezocht hebben, hebben het geld niet om dat te doen. Die willen ook eigenlijk niet [Interessant].

Ik: Dus het lukt nog niet helemaal?

N: Het lukt niet om die pilotwoningen van de grond te tillen, maar anderen hebben wel die stap gezet waar we het nu wel kunnen aantonen. Daarbij heeft het onderzoek van SEN een inzicht voor de rest van Nederland opgeleverd.

Ik: Is dat dan ook de rol van SEN, of hebben ze ook een adviserende rol?

N: Dat is ooit begonnen dat ik met een aantal van SEN om tafel zat hoe we het konden aanpakken. Toen hebben zij een subsidie aangevraagd en wij hebben ons als proefbuurt aangeboden, dus de wil om elkaar te vinden ik denk dat dat het belangrijkste is. Als dat lukt, lukt alles eigenlijk.

Ik: Doorzetten en verbinden?

N: Ja, want kijk Frans zit in een bepaalde geloofssituatie qua duurzaamheid en heeft het op een gegeven moment alleen nog maar over blauwdruk. Tot wij op een gegeven moment niet begrepen wat hij bedoelde, als je er daarna op terug komt dan vind je elkaar uiteindelijk wel. Het is echter een proces van maanden. Toen ging dat onderzoek lopen waar hij een aantal technenuten verzamelde en dat heeft nu geleid tot de quickfit. Nog is de architect die er bij betrokken is geweest verbijsterd over de uitkomst. Dat de warmtepomp zo veel kan brengen.

Ik: Zou dat de eerste stap moeten zijn?

N: Nouja, eerst kieraftdichting.

Ik: Samen levert kieraftdichting en een warmtepomp bij elke woning het meeste rendement op, zou dat niet gewoon een constructie moeten worden dat de overheid zegt als je je woning verkoopt word de quickfit toegepast.

N: Ik weet dit niet, ik hou daar niet van. Ik wil mijn eigen vrijheid houden, anders ga ik wel een woning huren dan wordt er voor mij gedacht. Ik wil gewoon zelf bepalen wanneer ik de stappen zet, niet wanneer het de overheid uitkomt. Dus ik ben niet zo van het collectief.

Ik: Is dat ook waarom bij jullie project ook niet echt een overheid bij jullie project betrokken is.

N: Ja, dat willen we gewoon niet, we willen het zelf bepalen, verantwoordelijkheid nemen.

Ik: Dat je het zelf bepaalt is ook onderdeel van het succes. Wat is nou eigenlijk een les voor andere soortgelijke projecten, zelf in de hand houden waar je naar toe gaat?

N: Ik probeer altijd te kijken naar toegevoegde waarde, we hebben de beste overheid ter wereld, alles wat zij regalen is altijd oké. Dus daar hebben we mensen zitten die het heel goed kunnen en heel betrouwbaar zijn. Wat als je als overheid iets wil, gaan ze eerst nadenken hoe zullen we dat organiseren, niet hoe zorgen we dat burgers dat oppakken. Als je dat doet, ga je voorbij aan je eigen rol als ambtenaar wil je namelijk waarde toevoegen. Wat is dan waarde toevoegen, is dat een ander laten shinen of zorgen dat anderen afhankelijk van je zijn? Dat verschilt ook heel erg binnen personen in de gemeentelijke organisatie.

Ik: Dus echt meer communicatieve planning en mensen stimuleren of faciliteren.

N: Ja, plus wat we vergeten. Een ambtenaar geeft 100 euro uit, de buurt kan diezelfde 100 euro twee keer uitgeven, omdat ze direct geconfronteerd worden met de waarde en dus zuinig zijn. We hebben echt een goede overheid, de downside is dat ze ons niet durven los laten. En ik denk dat ze dat wel moeten doen als ze meer rendement willen, als er wat is komen ze wel.

Ik: Dus echt van bottom up proberen de energietransitie op gang te brengen. En moet er nog wel een soort van impuls komen?

N: Ik denk dat ambtenaren meer op het proces moeten gaan sturen, minder op inhoud, dat een overheid zich verder terug gaat trekken. Vervolgens krijg je dat buurten de noodzaak ervaren dat ze echt zelf organiseren moeten. Groningen gaat daar best ver in, met een wijk raad. Ze zijn echt op zoek om zelfredzaamheid te organiseren, dat word dan een nieuwe overheid. Een heel lokale overheid, wat alles lokaal oppakt. Steendam bij schilmeer die hebben glasvezel, ze hebben een partij zo gek gekregen om de kabels te leggen en ze hebben elke zaterdag de kabels naar de huizen aangelegd. Dus de overtuiging om dat te doen leidde tot succes, en als je succes hebt kan je een volgende stap zetten. Dan moet je wel mensen hebben die zo gek zijn om dat te doen.

Ik: Dus hoe zou je die laatste lessen formuleren?

N: Durf te dromen, ga uit van eigen kracht, zelfredzaamheid en ga dan ook zo handelen, proberen en op je bek gaan.

Ik: Denk je ook dat de lokale initiatieven een belangrijke speler moet zijn binnen de energietransitie?

N: Ook, maar als bewoners zijn we natuurlijk maar 20%. Maar ook op het gebied van woningen is het nooit DE manier, er zijn allerlei manieren om het te doen, dit is de manier die bij ons heel goed past.

Ik: En is sociale cohesie dan heel belangrijk voor zo'n aanpak?

N: Nou dat weet ik niet.

[Interview wordt afgerond]

Transcript interview Cc

Vragen gesteld door mij worden begonnen met "Ik:"

Antwoorden gegeven door de voorzitter worden begonnen met "Aa:"

Antwoorden gegeven door de secretaris worden begonnen met "Ab:"

[Interview wordt begonnen en toegelicht]

Ab: We zijn een bestuur van vijf vrijwilligers en dat betekent dat we maar beperkt inzetbaar zijn. Ik zie voortdurend wat we nog laten liggen. We kiezen er voor om er een paar dagen in de week er mee bezig te gaan. Als we er elke dag aan zouden werken, dan zouden we twee keer zo ver zijn.

Aa: Als we het echt professioneel zouden zijn, niet met twintig man maar met een stuk of drie, die echt constant er mee bezig zouden zijn dan waren we wel iets verder dan nu. Wat ons wel onderscheid van een aantal anderen is dat we een stip op de horizon hebben waar we naartoe willen in een totaal concept. We spreken ook een hele boel andere clubs, die zijn vaak bezig met een postcoderoos, vooral zonnepanelen. Ze zeggen we gaan een project doen. Wij begonnen andersom, we wilden Ansen in 2020 energieneutraal maken. Dat betekent dat we een miljoen kilowatt uur stroom en 350 duizend kubieke meter gas moeten verduurzamen. Dat is het uitgangspunt, linksom of rechtsom dat maakt niet uit. Onze scope is dus breder dan een aantal andere energie coöperaties. Er zijn een aantal die hebben een postcoderoos met 9 deelnemers en zeggen dat is het dan wel voor ons.

Ab: Dat doel kunnen we ook hebben omdat het dorp van 300 inwoners te overzien is, de lijnen zijn kort en we kennen iedereen.

Ik: Dus cohesie en dorpsgevoel is wel belangrijk bij het opstarten van zo'n project?

Ab: Ja, alhoewel je dat niet moet overdrijven, het aantal mensen wat heel gemotiveerd met energieneutraal bezig is vanuit idealistische motieven dat is niet groter dan ergens anders.

Ik: Maar de aansporing is misschien wat groter?

Ab: Ja, een beetje. De anderen kijken toe, ik durf wel te zeggen dat hier door particulieren meer gedaan wordt dan elders, het aantal zonnepanelen op daken is wel groot.

Ik: Dat viel mij ook op toen ik hier naartoe reed.

Aa: Het dorp en de kleinschaligheid en de onderlinge cohesie, de bekendheid onderling. Dat werkt zowel voor als tegen je. Sommigen kenen je te goed om niet met je mee te willen doen. Een aantal doet mee omdat ze loyaal zijn aan de club die het organiseert, een aantal doet mee omdat ze de gedachte goed vinden en een deel doet niet mee omdat ze denken als die club het regelt dan doen wij niet mee. Dat is met alles in een dorp omdat je elkaar misschien te goed kent. In het verleden zijn natuurlijk tal van dingen gebeurt, wij hebben wel meer gedaan in het dorp en als je veel doet, doe je ook dingen die mensen niet aan staat. Maar aan de ene kant gaan mensen dus met je mee, ook al hebben ze er niet veel belang bij, en aan de andere kant gaan mensen dus ook juist niet mee.

Ik: Wat heeft er toe geleid dat jullie zeiden we willen Ansen energieneutraal in 2020 en we zetten dit op?

Aa: We hadden tijd over.

Ab: Voor mij is het ook wel een tweede natuur om actief te zijn in de buurt waar je woont, ik vind dat een soort vanzelfsprekendheid.

Aa: Ik zei we hadden tijd over, maar dat is niet de goede benaming. We kregen ruimte om wat voor de gemeenschap Ansen te doen. We zijn druk bezig geweest met het realiseren van het dorps huis, toen het klaar was viel el een beetje een gat. We zijn beide gepensioneerd, we hadden dus ook wel wat tijd en we hadden het idee we moeten wat anders gaan doen. Duurzaamheid kwam toen op ons pad. Deet kende dit veel beter dan ik het kende. Maar dit kwam op ons pad omdat er een dorpsvisie werd gemaakt in Ansen, zoals alle dorpen in de Wolden deden. Een van de onderwerpen was we moeten het dorp verduurzamen, hoe en wat stond er nog niet in maar dat wel.

Ab: Dat stond in een enquête, hoe staat u tegenover duurzaamheid. Daar kwam wel 30% positieve respons op, dit is natuurlijk ook erg vrijblijvend om te zeggen. Toch hebben we het opgepikt en een werkgroep begonnen en we zijn vijf jaar geleden in 2012 aan de slag gegaan.

Ik: Maar de coöperatie is pas in 2015 geweest, wat was de reden om dat te doen?

Ab: Dat was formeel noodzakelijk om projecten van de grond te krijgen, dan moet je een rechtspersoonlijkheid hebben.

Aa: We hadden eerst een werkgroep, die hing eerst onder dorpsbelangen Ansen. Daarbinnen hebben we een aantal dingen gedaan omtrent duurzaamheid, we hebben het dorp geïnformeerd, wat is duurzaamheid en hoe ga je er mee om, wat kun je er mee doen. We hebben een avond over isolatie en led verlichting georganiseerd, we hebben eens wat aannemers om wat zonnepanelen en kachels te laten zien om het begrip duurzaamheid onder de aandacht te brengen. Na een jaar of twee voegen we onszelf, hoe willen we verder. Op dezelfde manier dit blijven roepen tegen mensen of gaan we wat meer doen, toen bedachten wij de kreet Ansen energieneutraal in 2020.

Ab: 2020 heb jij eraan gehangen.

Aa: Ja dat klopt, dat was in 2014. Toen hadden we nog geen idee wat dat betekende, daar waren we na de vakantie net mee bezig. Toen kwam NMF Drenthe, als jullie nog SDE plus subsidie willen aanvragen moet je dat tussen nu en 3 weken doen want er is nog geld, het moest heel snel. We hadden geen idee wat SDE plus was en geen idee hoe we dat konden organiseren. Toen hebben we ons door DEO en NMF laten informeren, die hebben uitgelegd als je een dak hebt en grootverbruikersaansluiting van 3x 250 Ampère en dat soort dingen. Dat kenden we nog allemaal niet, het kwam er op neer als we een dak hadden en je kan het daarop realiseren dan kun je in aanmerking komen voor SDE plus subsidie.

Ab: De aanvraag hebben we eigenlijk in een weekend gemaakt.

Aa: Toen kwamen we terug van Assen en zijn in het dorp gaan kijken war het zou kunnen komen. Drents landschap had net een nieuwe potstal gebouwd met een mooi nieuw, stevig dak en goed op de zon. Een van onze adviseurs van SEN zat in de raad van advies van Drents Landschap, die heeft geïnformeerd of Drents landschap geïnteresseerd was daarin, dat bleek zo. Toen hebben we de directeur van het Drents landschap benaderd of we dat dak konden gebruiken, dat was goed. Zonder dat we al hadden overlegd hoe en wat, we moesten immers snel zijn.

Ab: Daarvoor was een principe verklaring van de eigenaar genoeg.

Aa: Toen hebben we het globaal uitgerekend, dat kunnen we goed. Er zitten namelijk twee registeraccountants bij ons in het bestuur en een van de twee heeft zijn hele leven lang bij Shell als controleur gewerkt op hele grote projecten in het buitenland. Dus die heeft verstand van rekenen, projecten en energie. Uit die berekening kwam dat als de subsidie komt dan kan het wel uit. DEO heeft de aanvraag voor ons ingediend en toen hadden we binnen vier weken een subsidie toezegging van 230.000 euro. Daarna konden we van start gaan. Toen hebben we afspraken gemaakt met het Drents Landschap, we moesten financieren, daarvoor was de juridische entiteit nodig. We hebben toen gekozen voor coöperatie omdat wij het de meest bedrijfsmatige en toch democratische model is omdat de leden zeggenschap hebben, de leden kunnen dus stemmen over besluiten.

Ik: Dus vooral een noodzaak om dingen voor elkaar te krijgen?

Aa: Ja zeker, deze hebben we opgericht in het voorjaar 2015. We hebben daarna naar installateurs gezocht om de installatie aan te leggen en we hebben financiers gezocht, deze vonden we in DEO en Drents landschap. Feitelijk hadden we het snel rond. In november 2014 zijn we begonnen en in november 2015 draaide de installatie.

Ab: Binnen een jaar.

Aa: Dat was goed want het gaf ons zelf ook moed en het dorp gaf het inspiratie en vertrouwen, het tweede verhaal wordt dan ook geloofwaardiger.

Ik: Het was dus een combinatie van factoren, mensen met kennis van in dit geval rekenen, een netwerk via het SEN en de financiën kon zo snel omdat er subsidie was en de financiers er waren. Deze drie aanwezige factoren hebben er dus toe geleid dat het gelukt is.

Ab: Het Drents landschap was een hele natuurlijke partner voor ons, ze hadden duurzaamheid al jaren in hun beleidsplannen staan. Zoals dat gaat in zo'n organisatie komt het er dan niet van dus ze waren eigenlijk blij met ons. Daardoor realiseerden zij een prachtig project voor het imago zonder dat ze er veel voor hoefden te doen.

Aa: We zijn een besluitvormende en ondernemende club, we zijn gericht op uitvoering en willen graag dingen realiseren. Dat zien partijen als Drents landschap natuurlijk ook, het moet ze wel aan staan maar als het ze aan staat doen ze gemakkelijker mee. We kunnen snel schakelen, dat helpt wel.

Ik: Als je dus kijkt naar de factoren van succes is dat kennis, netwerk en toevallige nog openstaande financiering subsidies.

Ab: We hebben ook geluk gehad met de subsidietoekenning in zulke korte tijd. We doen nu ook een project met Drents landschap en die aanvraag is drie afgewezen, nu de vierde keer wordt die wel aangewezen.

Ik: Dat zie je ook bij heel veel andere lokale initiatieven, ze willen wel wat maar het lukt niet altijd. Ze missen kennis of ervaring. Er zijn vijf barrières die dit soort initiatieven kunnen belemmeren. Dat is gebrek aan kennis, gebrek aan ervaring, financiële problemen, bepaalde regelgeving die alles moeilijker maakt en als laatste de moeilijke beslisboom, elke keer moeten een flink aantal mensen de keuze ja kiezen binnen een dergelijke beslis boom wil het een succes worden.

Ab: Nou is onze coöperatie niet zo heel groot, we hebben 40 leden. Maar we kunnen in een vergadering ook andere mensen overtuigen, daar hebben we jarenlange ervaring in zou je kunnen zeggen.

Ik: Dat is ook een kwaliteit, overtuigingskracht.

Ab: We maken gewoon een PowerPoint waar alles keurig in staat en dat moet wel overtuigen en dat lukt vaak wel.

Ik: Er zijn dus 40 leden, en er zijn 200 huishoudens. Is het een doel om iedereen in de coöperatie te betrekken en in hoeverre lukt dat?

Aa: Toen we begonnen zijn hebben we geworven, dat doen we nu niet meer. We moeten onze aandacht ook verdelen, en de communicatie met het dorp is daardoor wat naar achteren geschoven. Daar hebben we net een aspirant bestuurslid voor, die wil meer bezig met de communicatie. Dat gaan we dus wel weer wat doen, dan kunnen we in een nieuwsbrief een keer een oproep doen om lid te worden en dan gaat het ook wat meer leven. Dorpsbelangen heeft wel meer e-mail adressen van mensen in het dorp, maar als coöperatie kun je die niet zo maar gebruiken. Dus dan moeten we ook nog adressen verzamelen en dat soort dingen. Dus ons communicatieverhaal is er bij in geschoten, dat wisten we ook wel want we kwamen er gewoon niet aan toe. Na de eerste actie hebben we niet meer echt geworven. Na Rheebruggen zijn we bezig met een nieuw project dat is een postcoderoos.

Ik: Maar dat is een los staande coöperatie op zichzelf toch?

Aa: Ja, maar dat is wel heel dicht bij ons hoor.

Ik: Dat rijdt jullie niet in de wielen?

Aa: Nee, dat niet. We hebben drie bestuursleden in de postcoderoos coöperatie zitten, een er van ben ik en de andere twee zitten niet in EnergieKansen, maar we vergaderen eigenlijk altijd bij elkaar. Dus onze bestuursvergaderingen proberen we altijd te combineren. Om administratieve redenen hebben we het uit elkaar getrokken. De postcoderoos wilden we buiten EnergieKansen houden en als we nog een keer een postcoderoos er bij willen doen dan kunnen we dat onder de ander postcoderoos brengen. Wel een beetje buiten EnergieKansen om. Want wij willen dus die miljoen kilowatt stroom vergroenen, daarvoor hebben we dat project in Rheebruggen en we hebben daar nog een van 10.000 kilowatt.

Ab: Dat is weer met Drents landschap wat ik net vertelde.

Aa: Die gaan we nu volgend voorjaar doen en we hebben nog een project van 400.000 kilowatt die we in 2018 gaan voorbereiden en in 2019 realiseren. Dan hebben we voor 7 á 8 ton geïnvesteerd in zonnepanelen, in EnergieKansen. Om daar ook nog de postcoderoos bij te halen is niet handig. Er zit een andere eigendomsverhouding in de postcoderoos, ze zijn voor een deel eigenaar of deelnemer in het paneel zeg maar. Dat is een ander verhaal dan wat we doen in Rheebruggen, dat is onze installatie, die is van de coöperatie, wel van de leden maar niet van de individuele leden.

Ik: Mensen hebben daar individueel niets over te zeggen.

Aa: Als individueel niet, als leden in totaliteit zijn ze de baas maar individueel hebben ze er niets over te zeggen maar daar hebben ze ook geen baat bij.

Ab: En ook geen aandeel in, in een postcoderoos heb je heel concreet een aandeel

Aa: Dus daarom hebben we het uit elkaar gehaald maar we zitten wel heel dicht bij elkaar.

Ik: Meer omdat de structuur zo anders is.

Aa: Ja. Dus we rijden elkaar zeker niet in de wielen. De postcoderoos heeft ook geen bredere ambitie dan de postcoderoos te exploiteren. Niet meer en niet minder. Wij hebben een breder doelstelling dan dat, energieneutraal in 2020, dat heeft de postcoderoos niet.

Ik: En hoe definiëren jullie duurzaam of energieneutraal binnen de coöperatie?

Aa: Wat we in eerste instantie bedacht hadden is we gaan een miljoen kilowatt stroom groen maken en dan hebben we dat wat stroom betreft gerealiseerd. Maar gaandeweg kom je allerlei andere dingen tegen waar je van het begin niet aan gedacht had. We maken de stroom wel groen, maar we stoppen het natuurlijk in een zwart netwerk aangezien de meeste stroom door kolen en gas wordt opgewekt. Dus wat we terug krijgen als dorp is maar voor een heel klein beetje groen.

Ab: Het is maar 5% op dit moment in Nederland.

Ik: Dat is natuurlijk een opstartmoment maar op het moment dat je alles van jezelf kan compenseren, kan je het op een gegeven moment ook helemaal groen krijgen omdat je die voorzieningen hebt.

Aa: Er loopt op dit moment een activiteit van het ministerie van Economische Zaken waarbij tien pilots zich kunnen aanmelden. Deze moeten van hun omgeving een energie eiland maken, dat betekent dat de energie die je maakt ook echt gebruikt met elkaar. Als je dat afschermt is het van jezelf. Dat is wel ingewikkeld, daar komt een hoop software bij kijken.

Ik: Dat willen jullie ook?

Aa: Dat willen we ook ja, zeker. Maar daar heb je grotere batterijen voor nodig. En eigenlijk heb je ook windenergie er bij nodig omdat je je productie een beetje af moet kunnen vlakken. En met alleen Zonne energie zou je je 'badkuip' alleen in de zomer vullen, maar dan heb je een hele grote badkuip nodig om in de winter leeg te trekken, dus een hele grote batterij nodig. Dat willen we dus eigenlijk ook.

Ik: En op het gebied van gas?

Aa: Ja, op het gebied van gas benaderen we het van drie kanten, we willen het verbruik verminderen door te isoleren, maar we hebben een wat ingewikkelde woningvoorraad in Ansen want elk huis is en bijna uniek en oud. En als je een oud huis goed wil isoleren moet je grondig verbouwen. En niet iedereen is zo duurzaam ingesteld dat die zeggen, dat ga ik doen want dat verdien je niet terug.

Ik: Dat is een normatief doel, en vaak vinden mensen dat niet interessant, ze kijken niet zo ver vooruit.

Aa: Dat is ook de realiteit, dat is één aspect. Je kunt gasverbruik ook verminderen door met een luchtwarmtepomp of water uit de grond het water van je CV voor verwarmen en daardoor minder gas te verbruiken. SEN heeft net een rapport uit gebracht, misschien heb je het wel gezien.

Ik: De Quick fit oplossing.

Ab: Ja, dat is een soort masterplan.

Ik: Vorige week ben ik bij Frans Stokman geweest en hij heeft dat uitgewerkt en het kot er op neer dat het voor elke type woning het meest voordelig is qua gebruik om een hybride warmtepomp en 12 zonnepanelen te nemen.

Aa: En dat is ook een aanvliegroute te doen, om in Ansen zo veel mogelijk van dat soort installaties geplaatste te krijgen. Kunnen mensen best zelf doen, de investering is niet zo hoog, we zijn gemiddeld denk ik net iets welvarender dan de buurten in de stad dus het kan ook wat makkelijker. We proberen mensen er ook van te overtuigen dat we geld verbruiken. Volgende week hebben we een ledenvergadering en daar is dit een van de onderwerpen.

Ik: Nu hoor ik twee interessante dingen, jullie hebben advies van externe partijen als het SEN en de gemeente, in hoeverre is hebben jullie daar baat bij of is dat noodzakelijk?

Ab: Ja het is wel nodig, we hebben de gemeente nodig om lokaal dingen te realiseren want je zit met vergunningen.

Aa: Er is nog een ding wat ik eerst wil noemen, we zijn bezig met een project, met biovergisting. Om ons rioolafval door middel van hoge druk biovergisting om te zetten tot gas. Een ingenieursbureau in Heerenveen is er in de productiefase heel ver mee.

Ik: Dat komt ook uit de hoed van SEN.

Aa: Dat komt vooral uit de hoek van Frans Stokman. Dus als we én onze huizen zoveel mogelijk isoleren en we gaan aan de slag met dat hybride verhaal én we gaan ons afval gebruiken voor biogas, dan komen we misschien wel een heel eind.

Ik: Die biogas kun je eigenlijk het beste gebruiken voor de kwalitatief minst goede woningen.

Aa: Maar het zijn geen individuele toepassingen, het is een collectieve totale toepassing. Ik zeg altijd heel simpel we zetten een installatie op het industrieterrein in Ruinen, we doen een T-stuk in onze riolering en dan gaat ons rioolafval daar naartoe. Daar maken we gas en dat pompen we in het netwerk van Rendo en dan hebben we Groen gas gemaakt, dat komt dan wel in de totale stroom, maar eigenlijk hebben we ons eigen gas dan gemaakt. Als we naar zo'n energie eiland gaan dan gebruiken we dat groene gas ook écht. Dat redden we alleen in 2020 nog niet den ik.

Ab: Daar heb je heel veel partijen voor nodig, de gemeente, netwerkbeheerders, waterschappen. Dus dan wordt het altijd traag want dan ben je afhankelijk, dan kun je een keer in de 6 weken samen komen en dat schiet voor ons niets op. Maar ja de weg die moet je wel bewandelen, maar dan moet je wel eerder in jaren denken dan in maanden.

Ik: Wat ze nu in Drenthe proberen is het samenstellen van een werkgroep waarin al dat soort partijen samen zitten waar bewonerscollectieven dan naar een persoon toe kunnen komen met de vraag en dat diegene dat in dat netwerk verspreid. Zou dat ook helpen, als je met een partij hoeft te dealen die dan op zijn beurt weer met al die andere partijen deelt.

Ab: Daar geloof ik niet zo in, dat een persoon van buitenaf dat doet. Je kan beter direct met die partijen om tafel gaan.

Ik: Maar als iemand vanuit die partijen wordt aangewezen?

Ab: Maar wat heeft die voor machtspositie?

Aa: En dan zit je nog steeds in het ontwikkeltraject, als we zo'n biovergisting verhaal realiseren dan kom je in een productieomgeving terecht. Want het is gewoon een productieomgeving die ook techniek en beheer vraagt. Daar heb je ook partijen nodig die techniek en beheer in hun core business hebben. Ameland heeft ook een energicoöperatie, die zijn ook erg ver. Die hebben voor het zonnepark van tien hectare wat ze daar hebben gebouwd, daar hebben ze allerlei kuubs erbij die verstand van zaken hebben. De een doet het technische beheer, de ander het administratieve. Dat heb je bij dat soort dingen nodig, zo'n zonneproject met 600 panelen, ach dat kun je nog wel een keer doen daar zit normaal gesproken niet zo veel beheer aan. Maar zo'n ander ding dat heeft constante aandacht, daar ben je andere partijen bij nodig.

Ik: Dus dan is het aanhaken van dat soort partijen essentieel.

Aa: We hebben natuurlijk de overheid wel nodig voor regelgeving en we hebben de gemeente en provincie nodig om onze organisatiekosten voor een deel financieel wat te dekken. Want dat zit nog niet tussen de oren bij iedereen, als je van lokale initiatieven naar een duurzaamheids verhaal wil, dat kan niet alleen op een kop koffie draaien.

Ik: Zou het niet beter zijn als dat geprofessionaliseerd wordt, zou het dan sneller gaan ?

Aa: Dat ligt er aan, het zou helpen als het geprofessionaliseerd werd maar dan wel vanuit de basisgedachte zeg maar. Waar wij niks aan hebben is een energicoördinator bij de gemeente, want die zit binnen de kortste keren zit die te vergaderen met de provincie, met de gemeente Hogeveen en Meppel. Met iedereen en nog wat en allemaal binnen de eigen cocon. En als je ze nodig hebt, hebben ze geen tijd want dan moeten ze van alles doen, daar komen wij niet echt verder mee. Waar we behoefte aan hebben is iemand die ons administratief ondersteunt, die ons adressenbestand bij houdt. Het administratieve werk doet, zorgen dat ons archief goed op orde blijft, Deet doet wat en ik doe wat en overall hebben we een hoop bestanden en een hoop papier, maar echt synchroon loopt het niet in mijn beleving.

Ab: Nee inderdaad.

Ik: Omdat het allemaal wat meer tussen neus en lippen door is?

Aa: Ja, dat ook wel, maar het is ook niet echt professioneel zoals je zou verwachten.

Ik: Zou daar een belangenbehartiger of een partij die lokale initiatieven daarbij helpt?

Aa: Het zou helpen als er een professionele ondersteuning beschikbaar was, maar dan wel een waarvan je zegt die is een dag in de week beschikbaar voor Ansen, een dag in voor Ruinerwold en een dag voor een ander initiatief. Dat zou helpen, dat je zegt van we hebben recht op 8 uur ondersteuning. Dat zou helpen, niet een algemene coördinator.

Ik: Dus er moet echt gestuurde hulp komen.

Ab: Ja maar het sturen moeten we zelf blijven doen.

Aa: De aansturing moet bij ons blijven vandaan komen. Maar zoals die postcoderoos met 9 heeft net zo veel nodig.

Ik: Maar de iets grotere wel, want je moet uiteindelijk stappen maken om de energietransitie in Nederland voor elkaar te krijgen want als je kijkt naar hoe veel huizen er nu staan, als je die in 2050 wil verduurzamen, betekend het dat je per jaar 200.000 woningen in Nederland renoveren moet, dat

lukt nog lang niet. Daarom denk ik dat er een professionaliseringsslag over dit soort initiatieven komen.

Aa: Niet alleen dat, er moet gewoon een plan komen, hoe gaan we dat nou doen. De provincie Drenthe roept we willen in 2040 energieneutraal zijn. Dat roepen ze dit jaar, vorig jaar riepen ze dat ook. En als je kijkt wat er nou in dat jaar gebeurt is, dan is dat in de uitvoering niks. In praten wel, maar in uitvoering niks. Ik weet zeker als we volgend jaar weer samen komen dat we dan met hetzelfde zitten. Dan zijn we wel twee jaar onderweg.

Ab: Het is natuurlijk zo dat in het nieuwe regeerakkoord, wat uit moet monden in die klimaatwet. Dan moeten er gewoon regionaal echt plannen gemaakt worden, niet alleen doelstelling geformuleerd. Nee, echt concrete stappen die gezet moeten worden om in 2040 of eerder die doelen te bereiken. Het SEN Quick fit verhaal is natuurlijk een heel compleet verhaal.

Ik: En dat zou een van de stappen kunnen zijn. Wat ze in Overijssel doen, dat heette blok voor blok, ze zijn daar begonnen met kijken wat werkt en gaan nu concreet binnen gemeenten wijken inventariseren die het meest geschikt zijn om te verduurzamen en daar gaan ze met elke gemeente een plan voor schrijven. Dat is wel veel van bovenaf, maar je hebt wel druk van bovenaf en ook concreetheid. Het is wel het idee dat wijken of buurten het zelf organiseren, maar ze worden wel echt gestimuleerd van bovenaf. Zou er in heel Nederland wat meer druk van bovenaf moeten worden gecreëerd. Wat er nu gebeurt, is dat er heel idealistisch in een wijk of dorp wat wordt gedaan maar dat komt niet echt van de grond, maar om de slag te maken is er wel massa nodig. Zou een overheid daar iets in kunnen helpen of zou die alleen maar tegen werken?

Aa: De overheid zou wel kunnen helpen, dat is vooral door regelgeving.

Ab: En geld.

Aa: Ja en geld, maar ook door regelgeving soepeler te maken. Als je nu kijkt naar de postcoderoos, dat lijkt heel mooi maar het is een gepriegel op de vierkante meter en je schiet er geen sodemieter mee op. Er komen wel initiatieven van de grond, maar het is zo kleinschalig dat het in het grote verhaal niks helpt. En het is een hoop gedoe om een postcoderoos voor elkaar te krijgen, heb je het over 18 deelnemers en over 15.000 kilowatt. En het een hoop gedoe, je moet een coöperatie oprichten, naar de belastingdienst toe, deelnemers hebben, dat is al knap ingewikkeld. Als we dat grootschaliger zouden doen. En ik vind SDE plus op zichzelf wel een mooie regeling, maar het is eigenlijk alleen maar een mooie regeling voor grote producenten.

Ab: Die windmolenparken op zee.

Aa: Daar is he voor, maar het helpt de individuele bewoners van Nederland niks, je verdient er niets door, je wordt er niet duurzamer van. Het lijkt duurzamer, maar je wordt er in je gedachten niet duurzamer van, dat wordt je alleen maar als je ziet dat het wat oplevert. Dat hoeft niet alleen geld te zijn, maar het kan ook plezier zijn in het hebben van zonnepanelen. Ik heb vandaag weer 15 kilowatt opgewekt, dat is ook plezier.

Ik: Is het ook belangrijk dat het van de mensen zelf is?

Aa: Ja, we zouden de mensen er veel meer bij moeten betrekken. Ik heb ooit een verhaal geschreven, als je nou de grote groene energieleveranciers, als die nou in plaats van dat ze van allerlei producenten opkopen maar ze zouden het zelf doen. En ze zouden hun afnemers daar ook direct bij betrekken. Je kunt een postcoderoos heel breed maken door te zeggen, als jij een aandeel neemt in een zonnepark van 10 hectare, als je zegt ik betaal 10 panelen. Misschien verkoop je dan 50% van de

panelen, maar dan kun je voor 50 % van de opbrengst kun je het postcoderoos model toepassen, daar bereik je veel meer mensen mee.

Ik: Dan is het van de mensen zelf en zijn ze eerder geneigd ja te zeggen.

Aa: Ja, en voor leveranciers is het mooi want je houdt je afnemers vast, die switchen dan niet steeds. Dus wat dat betreft zou de overheid veel grootschaliger moeten denken, maar ook juist veel grootschaliger in het betrekken van de bevolking erbij. SDE plus gaat ontzettend veel geld in en het is alleen maar goed voor de grote energiemaatschappijen.

Ab: Er gaat 4.2 miljard in om, in SDE plus dus dat is echt veel geld.

Aa: Het levert ook wel een hoop groene stroom op, maar voor een gedeelte ook weer niet. Maar daar zou de overheid de bevolking veel meer bij moeten betrekken.

Ab: Het wordt ook gebruikt om kolencentrales te sluiten.

Aa: We krijgen toch alle mensen in Groningen niet in een postcoderoos situatie. Misschien wel als we zeggen, we bieden iets aan en als je er ook in investeert dan krijg je daar ook de revenu van, een postcoderoos verdien je in 7 jaar terug, misschien kan dat in zo'n situatie ook wel. Dan doe je dat 15 jaar en kijk je daarna weer opnieuw.

Ik: Wat nu veel gebeurt zijn die energiewinkels, maar dat is heel individueel gericht maar volgens mij moet je juist meer echt stappen zetten om meer bereik te hebben

Aa: We willen gewoon de doelstelling in 2050 energieneutraal zijn, dat is een grote doelstelling daar met je goed over nadenken en op dit moment gebeurt dat volgens mij niet echt.

Ik: Waar ik wel benieuwd ben is het belang van al die losse groepen bij jullie initiatief, wat zijn dat voor groepen en kan dat misschien de reden zijn waarom het bij jullie zo goed gaat en bij anderen minder, door connecties of iets dergelijks?

Ab: Ik denk een wat praktischere instelling, dus meer gericht op resultaat ook op korte termijn. We zijn geen praatclub. We hebben een keer per maand vergadering en tussendoor overleggen we wel, maar dat is wel altijd gericht op verder komen met lopende projecten. We hebben plannen genoeg en dat is ook lastig. Maar we zijn toch wel heel resultaat gericht, andere clubs blijven vooral steken in overleg. Vooral als je met overheden in discussie gaat, dat kost heel veel tijd en dat levert vaak in korte termijn niks op. Dat houden wij voortdurend in de gaten, dat we vooral met projecten bezig zijn en niet met de theorie ofzo.

Aa: Wat wij voor ogen hebben is energieneutraal in 2020 en ik durf te zeggen dat we dat op elektriciteit gebied halen.

Ik: Is da dat ook misschien een deel van het succes dat de ambitie op korte termijn is en de druk daarom groot is om ook stappen te zetten omdat je het anders niet bereikt.

Aa: Als we het hadden gezegd we doen het in 2030, dan voel je zelf de druk niet en de rest ook niet.

Ab: Bovendien maken we het dan niet meer mee.

Aa: Ja dat kan ook niet, dus er zit wel druk op maar er zit ook een stuk planning in.

Ab: Het kan ook.

Aa: Als wij 2040 hadden gezegd dan hadden we in de afgelopen jaren niks gedaan, net zoals de provincie zegt in 2040, maar dan moet je het in 2019 realiseren. En dat krijg je niet voor elkaar. Dus dan zit je zo in 2025. Dus de doelstelling moet je korter maken en je moet concrete dingen gaan doen.

Ab: En je moet het relativeren in die zin dat energieneutraal dat wij maar een beperkte definitie hanteren want als je het hele mobiliteitsverhaal erbij zou tellen en je zou zeggen iedereen moet emissie loos rijden of leven. Die moet een vergunning krijgen wanneer die op vakantie mag met het vliegtuig, dat haal je niet. We beperken ons tot de gebouwde omgeving.

Ik: Maar dat is natuurlijk wel een van de grotere verbruikers en een van de stappen die je zou moeten maken.

Ab: Mobiliteit is wel een enorme factor hoor.

Ik: Maar je kan ook mensen niet dwingen niet te autorijden.

Ab: Nou in het regeerakkoord staat 2030 moeten de auto's emissie loos rijden.

Aa: Dat kun je wel gezien bij Invent, die hebben een energieneutraal kantoor gebouwd en ze hebben 7 elektrische auto's. Maar als je ziet wat de verwarming en elektra van het kantoorgebouw kost in vergelijking met de 7 elektrische auto's, dat is maar een fractie.

Ab: 20% was dat volgens mij.

Aa: De auto's gebruiken veel meer dan de rest. Dus als je zegt 2030 iedereen elektrisch rijden, die moeten ook stroom hebben. Afgezien van het netwerk moet die stroom er ook zijn. En als je dus zegt iedereen van het gas af, dan moet iedereen ook elektrisch verwarmen.

Ik: En als je nou kijkt naar jullie project zelf, zijn er ook bepaalde problemen tegen gekomen in de loop van het project wat er voor heeft gezorgd dat het bijna niet door ging of iets dergelijks?

Aa: We zijn tegengekomen dat een van onze projecten, de postcoderoos hadden we rond en toen bleek dat de eigenaar van de stal geen toestemming van de bank kreeg om een recht van opstal te vestigen dus toen konden we daar geen installatie op het dak leggen. We hadden de zaak bijna rond bij het Drents landschap, met wat commotie ging de directeur weg, dus voordat Drents landschap zelf orde op zaken had waren we ook weer een tijd verder.

Ab: Dan ben je zo maar een half jaar verder.

Aa: We zouden Rheebruggen en het postcoderoos project in de zomer van dit jaar realiseren, dat wordt nu maart volgend jaar, dan zijn we een half jaar verder. Maar goed nog wel binnen 2020.

Ik: Je hebt ook projecten die beginnen en tegen dat soort problemen aanlopen een ineens stoppen, zulke erge problemen komen jullie dus niet echt tegen.

Aa: Je moet ook niet verwachten, als je zegt dit willen we realiseren, dat je dat zomaar realiseert. Een stuk doorzettingsvermogen is ook nodig.

Ab: het geluk wat we met het eerste project hebben gehad, hebben we met de twee volgende projecten niet gehad, daar waren tegenslagen maar het gaat wel door.

Aa: Gemiddeld gaat het wel goed.

Ik: En wat heeft er dan toe geleid dat het wel gelukt is, is daar een cruciaal element aan te wijzen.

Aa: Gewoon rustig blijven en zeggen wat is de situatie nu en hoe kunnen we die nu gebruiken om toch door te kunnen gaan. Je moet dus begrip hebben voor de tegenpartij die het even niet kan handelen, wel in contact blijven en dan kom je ook wel weer verder.

Ik: En is dat een specifieke partje of persoon geweest of is dat in samenspraak geweest?

Aa: Dat doen we samen, ik vind dat we een mooi bestuur hebben we kunnen dingen goed tegen elkaar aan houden. We zijn allemaal wat verschillend, de een wat voorzichtiger dan de ander.

Ik: Dus de samenstelling is ook van belang?

Aa: Ja, je moet verstand van zaken hebben als je dit wil doen. Met een postcoderoos kom je een heel eind, maar als je dit wilt doen in grotere toestanden dan moet je wel verstand van zaken hebben.

Ik: En dus aanhaking van andere partijen zoals SEN, daarmee haal je kennis binnen.

Aa: Je haalt ook kennis binnen, je geeft ook kennis door. Maar je moet doorzettingsvermogen hebben en verstand van zaken. Toen we begonnen was ik bovengemiddeld geïnformeerd maar ik had geen verstand van zaken. Nu doet iedereen of ik de man met de kennis ben op lokaal gebied. Dat is niet zo, al doende leert men natuurlijk wel. Ik weet nog lang niet alles maar ik we wel van een aantal dingen hoe de hazen lopen.

Ik: En hoe belangrijk is de opstelling van De Wolden, er is namelijk veel activiteit.

Aa: Ja dat komt door de gemeente, de gemeente is wel mee denkend. De lijnen zijn kort, we kennen de bestuurders, ze zijn benaderbaar en we komen ze wel eens tegen. En van een plan wordt nooit gezegd, daar moeten we goed over nadenken. Er wordt vaak gezegd, dat lijkt ons wel spannend om dat mee te maken, werk het maar uit en kom er maar mee.

Ik: Ik hoor dat wel vaker, het grote probleem van overheden is dat ze geen risico durven te lopen.

Aa: Ja dat klopt, maar wat altijd scheelt, is dat je met iets concreets komt. Als je zegt we willen 2 hectare zonnepanelen leggen bij die boer en dat is geregeld, dan wordt het veel moeilijker om nee te zeggen want het is een concreet plan en ze kunnen het overzien.

Ik: voor dat concreet maken heb je natuurlijk ook kennis nodig van mensen hoe je dat opstelt en met wie.

Aa: Als je een beetje een netwerk hebt, weet je aardig snel waar je terecht kunt en waar niet. De gemeente is wel belangrijk, we zijn naar elkaar toe belangrijk er is goede samenwerking met de gemeente.

Ik: En als we kijken naar de vijf mogelijke factoren die het kunnen belemmeren (kennis, ervaring, geld, regels, beslisboom). Ervaring is te krijgen door bezig te gaan, kennis kun je krijgen, financiën is ook altijd te regelen, je houdt dus regels en de beslisboom over. Waar we dus op zoek naar zijn is een grote hap van mensen die mee willen doen, dat levert meer op en zorgt ook voor schaalvoordelen.

Hoe zou je als die individuen beter kunnen verbinden, mensen hoeven niet bij de coöperatie, dat is redelijk vrijblijvend.

Aa: Nee de mensen hoeven niks, de coöperatie wel, we zijn niet vrijblijvend. We hebben ons gecommitteerd aan het verhaal en dat hebben we naar de leden toe gezegd. Maar we hebben ook al 160.000 euro geïnvesteerd in Rheebruggen, en we gaan nog 100.000 investeren in Rheebruggen en 400.000 in een zonneweide.

Ik: Maar dat komt vanuit subsidies toch?

Aa: Jawel maar het is wel onze verantwoordelijkheid. Niemand wil op zijn conto hebben dat de coöperatie failliet gaat omdat we het niet goed gemanaged hebben. Dus wij hebben er geen financieel belang bij, maar we willen wel continuïteit. De leden zitten daar wat makkelijker in, leden zijn niet aansprakelijk. Leden hebben er ook geen financieel belang bij, we keren niet uit, we denken ook niet dat we dat gaan doen, maar dat ligt aan de leden. We maken ook nauwelijks winst hoor maar de winst gaat dan eerder naar duurzame voorzieningen in de gemeenschap. Daarom gaan leden ook makkelijker met ons mee, omdat het vrijblijvend is.

Ik: Maar er zijn nog maar 40 mensen lid, is jullie doel niet meer mensen er in?

Aa: Nee dat is onze doelstelling niet, hoe meer hoe beter, maar of iedereen lid is dat interesseert ons eigenlijk niets. Wel om iedereen het begrip duurzaamheid bij iedereen in het dorp duidelijk te krijgen. We nodigen iedereen uit op onze ledenvergadering, alleen leden mogen stemmen maar we zijn zo open als wat, mensen mogen alles weten.

Ik: Jullie wille gewoon het berekende aantal energie verduurzamen.

Aa: We hebben de coöperatie opgericht en toen hadden we leden nodig omdat we een ledenraad wilden, omdat we niet als bestuur het zelf regelen, we wilden een ledenraad omdat zij ja kunnen zeggen tegen de investeringsbeslissing van Rheebruggen. Ze hoeven alleen ja of nee te zeggen tegen de jaarrekening. Daarvoor hadden we een aantal leden nodig, het aantal maakt ons niet uit, als we de doelstelling maar halen.

Ik: En deze wordt niet bemoeilijkt als minder mensen lid zijn?

Aa: Nee dat maakt eigenlijk niets uit.

Ik: Dus niet meer mensen zij lid van ons en nu krijgen ze energie van ons, maar gewoon in principe het aantal groene energie produceren zodat Ansen genoeg groene energie zou kunnen hebben.

Aa: Dat is onze doelstelling, het aantal leden dat is niet ons doelstelling.

Ik: Komt dat ook omdat jullie projectmatig werken en dus in een keer een grote hap kunnen doen, andere kijken vaak namelijk meer individueel, als jij er nou een zonnepaneel neemt doe ik dat ook. Is dat projectmatige een voordeel?

Aa: Wij doen ook wel hele individuele dingen, we hebben ook leden die zonnepanelen aanschaffen die problemen hebben met BTW, dan maken wij de BTW zaak rond. Of ze nou lid zijn of niet, we vinden het veel belangrijker dat ze zonnepanelen hebben. Leden zijn nodig, iedereen is welkom maar meer dan 40 hebben we niet nodig om te kunnen functioneren.

Ik: Dus om je doel te bereiken zijn die grootschalige projecten dus heel handig omdat je dat individuele minder hoeft te doen en je schaalvoordelen kan creëren. Zou er niet veel meer gestuurd moeten worden op een dergelijke grote schaal?

Aa: Je moet ergens beginnen, je moet het ook leren. We begonnen op Rheebruggen maar we denken nu of we

ergens 2 hectare zonneweide neer kunnen leggen, dat is niet al te grootschalig en je bent wel in een klap klaar. Er zijn wel stukken land waar toch niet veel aan verloren is. Maar je kan niet zomaar dat ergens neer leggen maar de energie moet je kwijt, dus het kan soms alleen als er een geschikt transformator huis in de buurt is. Maar je moet dus rechtsreeks van de installatie naar je transformatorhuisje, als dat op 1000 meter afstand ligt, kost het 40.000 euro kabel en twee kilometer is 80.000. Dus je moet goed nadenken waar je het kan realiseren, want het moet wel betaalbaar blijven. En $80.000 \times 8\%$ is toch 6400 euro op jaarbasis wat je uit je exploitatie moet halen en het is allemaal heel krap. Aan Rheebruggen verdienen we misschien 1600 euro op jaarbasis, een cent per kilowatt. Dus dat is een hele kleine marge, we hoeven ook niet meer, maar we moeten wel rendabel blijven.

Ik: Zou een gemeente dan niet wat meer moeten sturen op dit soort projectmatige aanpakken, in plaats van de energiewinkel voor mensen zelf.

Aa: Ja dat is heel minimaal.

Ik: En door die zonnepalen op Rheebruggen komen er ineens 45 huishoudens bij.

Aa: Ik denk dat we inmiddels in Ansen op 20% aan zonnepalen op daken ligt, van de miljoen kilowatt. Dat is de laatste jaren erg toegenomen, dat komt ook door onze activiteiten, niet dat dat heel bewust was maar mensen werden toch getriggerd om wat te doen. Mensen die er drie jaar geleden niets van wilden weten hebben nu toch zonnepanelen op het dak liggen, omdat anderen dat ook doen. We hebben ook kennis van zaken natuurlijk, dat wordt even tussen neus en lippen door gevraagd. Mijn buurman wilde er nooit wat van weten, hij heeft inmiddels toch zijn spouwmuur geïsoleerd en 12 zonnepanelen en is razend enthousiast.

Ik: Ik denk dat het ook helpt dat er een voorbeeld is van burens omdat die elkaar vertrouwen.

Aa: wat helpt, als instanties het echt faciliteren. Als ze Zonne leningen aanbieden bijvoorbeeld waar je geld kan lenen tegen een laag tarief met goede aflossingstermijn, waar je kan zeggen als ik voor 5000 euro zonnepanelen op het dak leg, dan kan ik voor 5000 euro lenen. En dan kan ik in 10 jaar tegen 2% rente aflossen. Dat kan ik uitrekenen en dan zou je ook nog kunnen zeggen dat mensen boven een bepaald inkomen het zelf moeten regelen. Dan help je mensen met de kleine portemonnee om dat te doen. Mensen die het geld toch wel op de bank hebben staan, die zeggen we kunnen er net zo goed zonnepanelen voorkopen. Maar mensen die dat geld er niet op hebben staan maar het wel zouden willen, daar is het ingewikkelder voor.

Ik: Dat het lastig is voor mensen met minder inkomen hoorde ik gisteren ook, zei stelden dat overheden misschien een stap meer moeten doen en het actief stimuleren. Dat ze niet alleen een lening aanbieden maar ook expertise. Dan wordt die stap misschien minder groot.

Aa: Wij kunnen het in het dorp voor iedereen uitrekenen, en dat moet je ook proberen dat zo te houden, je kan wel zeggen er is een energieloket in Assen die kun je bellen, maar dat werkt niet want ze kennen elkaar niet. Dus ze kunnen beter ons faciliteren om dat te doen, dan dat ze dat centraal organiseren.

Ik: Zouden ze die professionalisering moeten faciliteren. Wat bijvoorbeeld zou kunnen is dat ze het helft van het uurloon kunnen faciliteren.

Aa: Als ze tegen ons zeggen, je moet dat en dat doen en je krijgt een bepaald bedrag om iemand daarvoor een aantal uren in dienst te nemen, dan kunnen wij dat organiseren en aan sturen. Dat zo wel goed zijn. Wat ze met name moeten faciliteren, dat zijn die zonnelingen voor individuen. Ze moeten eigenlijk alle subsidies afschaffen en alles meer in lening vorm aanbieden.

Ik: Dat verstoort de markt, of mensen wachtten op de volgende subsidie.

Aa: Als je een lening afsluit dan weet je dat je die terug moet betalen, dus dan ga je er over nadenken. Dan kun je het uitrekenen. Ik heb daar zelf ook eens aan mee gedaan om te kijken hoe het proces ging. Dat kun je dan uitrekenen tegenover je investering. Volgens mij zouden ze daarbij de kleine portemonnee meer moeten faciliteren.

Ik: Dus ze zouden wel wat meer moeten doen dan dat ze nu doen, dus in plaats van echt terugtrekkende overheid moeten ze juist weer meer een actievere rol spelen.

Aa: De overheid kan zich bij de energietransitie niet terugtrekken want dan komt er niets van terecht, ze moeten zorgen dat de Co2 uitstoot vermindert, ook van bedrijven. Dat kan alleen door Co2 duurder te maken. Als ze zeggen we willen alle woningen in 2040 energieneutraal, dan moeten ze wel actief worden.

Ik: De overheid wil juist heel klein zijn, dat zit in de overheid maar dat moet eigenlijk omgedraaid. Ik denk alleen dat het bieden van geld niet alleen de oplossing is, ook het bieden van service.

Aa: Inderdaad, je moet het faciliteren op een breed vlak. En de overheid moet zelf groen worden. Net zoals wij, we zijn de voorloper in Drenthe, maar dat ben je gauw als de rest kreupel is. Dat is met de groenste gemeente de Wolden ook zo.

Ik: Jullie zijn voorloper van Drenthe, Overijssel is provinciaal meer koploper, Drenthe komt alleen wel hard opzetten.

Aa: Drenthe wil ook wel, maar ze hebben nog geen idee hoe. Wij mogen vaak een verhaal vertellen bij vergaderingen van wethouders, wat ik vaak zeg is het simpelste wat je kan zeggen is de nieuwbouw is energieneutraal vanaf volgend jaar, maar dat ligt al heel ingewikkeld.

Ik: Als je nou kijkt naar wat jullie succesvol maakt, wat is dan een les voor andere initiatieven.

Aa: We zijn voor een gedeelte succesvol omdat we allemaal enthousiaste bestuursleden zijn met kennis en we hebben er wel wat voor over om er wat aan te doen, het kost een hoop tijd om het goed te organiseren. Die ene vergadering in de maand dat is niks. We moeten een heleboel regelen, er zijn een hele hoop uren nodig om dingen te regelen, mensen hebben een hele drukke baan, als je alleen dat soort mensen in een bestuur hebt dan wordt het wel ingewikkeld. Niet om één project te doen, dat lukt wel. Alle ballen in de lucht houden kost tijd. Je moet enthousiast zijn, een beetje deskundig zijn en tijd hebben.

Ik: En misschien een Netwerk?

Aa: Ja maar als je er tijd in steekt kom je vanzelf in het netwerk, dat is niet zo moeilijk dat hadden we vier jaar geleden ook nog niet. Het bouwt zich alleen op als het wederzijds is, alleen halen dat werkt niet, je moet ook wat brengen.

Ik: Wat is de rol van lokale initiatieven in de totale energietransitie, is dat een van de sleutels tot succes?

Aa: Als dat zou betekenen dat de bevolking van Ansen daar goed bij betrokken is, dan denk ik dat wel, want als wij dat niet kunnen bereiken dan kan niemand anders dat bereiken. Ik zeg niet dat we dat gaan bereiken, maar als we dat bereiken dan is dat wel een van onze succesfactoren, dat kan door ze allemaal lid te maken van de coöperatie, maar dat kan ook door ze allemaal zicht te laten krijgen. Dat hoort er wel bij, wat wij kunnen bijdragen aan de energietransitie in Drenthe is door het lokale gevoel zichtbaar te houden. We doen aan heel veel dingen mee en dat willen we ook als het concreet is. Dus we kunnen wel een bijdrage leveren, maar we zijn natuurlijk maar een klein stapje.

Ik: En de lokale initiatieven die vormen een belangrijke schakel denk ik dan.

Aa: Nee, dat denk ik niet.

Ik: Dus het zou meer van boven moeten komen.

Aa: Nee ik denk dat het meer van beneden af moet komen maar dat lijkt mij verrekke ingewikkeld. We zitten toevallig in de goede omstandigheden, dat zijn allemaal toeval dingen bij elkaar. Anderen kunnen dat ook wel, maar daar moet je heel veel tijd in steken. Dus je moet vrijwilligers hebben met tijd en kennis.

Ik: Dus die vrijwilligheid is wel een mogelijke zwakte?

Aa: Ja, maar het is ook een sterkte, maar het verhindert ook een stukje professionalisering. Je zou eigenlijk die vrijwilligheid moeten kunnen professionaliseren. Als je daar wat aan kan toevoegen.

Ik: Heel veel beginnen en als het te druk wordt stoppen ze, eigenlijk hebben ze alleen een uur loon of half uur loon nodig, iets waardoor ze echt gefaciliteerd worden, dan kunnen ze ook die grote stappen zetten.

Aa: SEN levert een mooie constante bijdrage aan onze ontwikkeling, die zijn er gewoon altijd er is meestal een bestuurslid van hen bij onze vergadering. Dat voegt dus toe. Dus dat noem ik ook een stukje professionalisering. Dat zijn mensen die er altijd zijn, die zijn niet op afroep als je wat hebt beschikbaar zijn. Gewoon als je vergadert dan zijn ze er, dan doen ze hun bijdrage of ze doen hun bijdrage niet. De ene keer meer dan de andere keer minder, maar ze zijn deskundig, weten waar ze het over hebben en voegen dus toe.

Ik: Dus zo'n partij is echt van wezenlijk belang?

Aa: Ja, daar hebben we veel aan gehad, aan de andere kant doen we ook zelf veel, maar we hebben ook veel aan SEN gehad.

[Interview wordt afgerond]