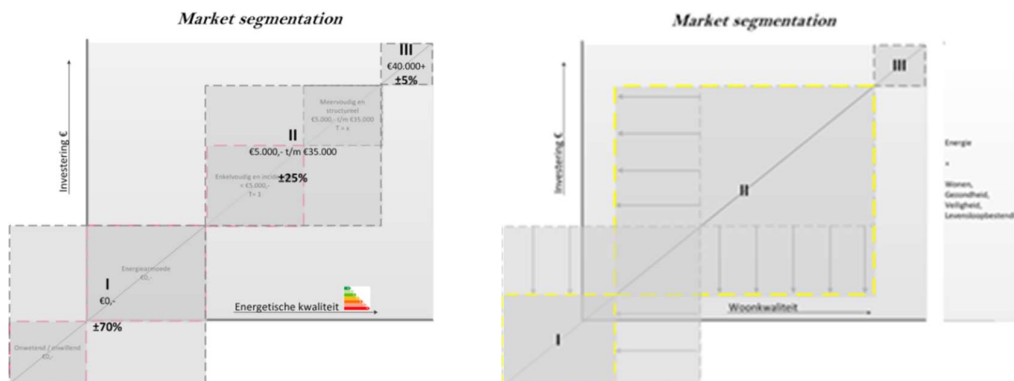


# 'Lessons Learned'

## Op weg naar opschaalbare businesscases rond verduurzaming in de bestaande particuliere woningbouw

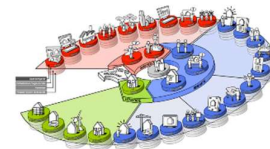
- Sluit aan op bredere klantbehoefte

Het activeren van de particuliere woningeigenaren blijkt een uitdaging. Het enkel aanspreken op de energievraag heeft maar een beperkt effect. Woningeigenaren investeren stap voor stap. Derhalve is ondernemers het inzicht gegeven om ook aansluiting te zoeken op andere investeringsbehoeften. Denk hierbij langer thuis blijven wonen, veiligheid en leefbaarheid.



- Focus op bedrijven en woningeigenaren die willen, kunnen en doen

In het begin is er veel aandacht aan besteedt om iedere woningeigenaar te bereiken en ook (alle) lokale bedrijven. Vervolgens zijn er ook aanpakken bewust meer gericht op de mensen en bedrijven die willen, kunnen en doen. Daarmee komen ze sneller tot uitvoering, worden resultaten eerder en beter zichtbaar en ontstaat er een aankleefeffect. Ondernemers komen pas echt snel in beweging als ze het gevoel hebben dat er omzet naar de concurrent gaat.



- Gezamenlijke aanpak tussen bedrijven en gemeenten richting de woningeigenaar versterkt elkaar

De gemeente is als onafhankelijke partij een goede afzender naar de particulier en biedt de bedrijven podium om hun aanbod te presenteren. Centrale coördinatie op een parallelle uitvoering op 3 sporen is hierbij cruciaal. De 3 sporen zijn:

- Vraagcreatie
- Activeren aanbod
- Overheid als facilitator (overbruggingsrol)

- Een lokale identiteit in de actieve marktaanpak is herkenbaar

Door de lokale identiteit wordt de aanpak herkenbaar voor de lokale burger (dichtbij huis) en daarmee ook effectief. In dit stadium lijkt een lokale aanpak om vraag en aanbod bij elkaar te brengen de juiste hefboom.

- Versnelling energiebesparing en transitie: variëren en selecteren en vooral doen!

Een transitie gaat niet zonder concreet doen: meerdere aanpakken, resultaten vergelijken en vervolgstappen definiëren. Dit vraagt om een soort van 'organisch proces onder zekere regie'.

**ZEVEN AANBEVELINGSPUNTEN TER VERSNELLING*****op weg naar opschaalbare businesscases***

1. ***Volg een 3-sporenbeleid:***  
Door actief te sturen op vraag, aanbod en de overbruggingsrol van de overheid kunnen de energiebesparingsdoelen eerder, efficiënter en met een structureel economisch effect worden verwezenlijkt.
2. ***Sluit aan op beweging en behoefte:***  
Beweging en behoefte van woningeigenaren en omzetkansen voor ondernemers zitten maar zeer beperkt op het thema 'energie' en veel meer op life-events waarbij wordt geïnvesteerd in verbouwing, verhuizing en het prettiger, comfortabeler, leefbaarder maken en onderhouden van het huis.
3. ***Laat de beleidsmatige 'energie'-framing los:***  
Het beleidsmatig loslaten van de framing op 'energie' geeft dan juist versnelling in de realisatie van energiedoelen (!)
4. ***Focus op partijen die kunnen, willen en doen!***  
Haak aan op actieve ondernemers en marktaanpakken en faciliteer deze. Dit vraagt om inzicht en verbinding van kritische succesfactoren en een goed uitgeruste ondersteuningsstructuur voor ondernemers.
5. ***Maak onderscheid in marktsegmenten***  
Er is niet 'één homogene markt'. Maak onderscheid tussen verschillende marktsegmenten; een enkele is goed ontwikkeld, andere juist nog helemaal niet.
6. ***Betrek andere sectoren***  
Door bedrijven uit andere sectoren dan de bouw- en installatiesector erbij te betrekken kan sneller een kansrijke businesscase worden ontwikkeld.
7. ***Organiseer samenhang en laat tijdig los:***  
Organiseer samenhang op de drie sporen uit punt 1 en voer regie ten aanzien van de onderlinge ontwikkelsnelheden en aandachtspunten rond vraagcreatie, aanbodontwikkeling en ondersteuningsrol overheid én durf tijdig los te laten...