



Vragen plenaire sessie

Samenwerking met het Sociale Domein

1. Hoe kunnen energievoaches met het sociaal domein goed samenwerken om energiearmoede in beeld te krijgen en proberen in te perken?
 - Uit de pilot blijkt dat de energietransitie nu nog te algemeen en veelal vanuit het (technische) Energiedomein is ingestoken. Terwijl uit de pilotprojecten duidelijk naar voren komt dat samenwerking in gemeenten met het Sociale Domein essentieel is om de beoogde impact te realiseren.
 - Voor bewoners van deze doelgroep is het belangrijk dat communicatieve en sociale belemmeringen worden weggenomen en aangesloten wordt op hun leefwereld.
 - In het gesprek met particuliere woningeigenaren en huurders, kun je het bijvoorbeeld beter hebben over de energierekening, tocht, vocht, hitte, comfort en gezondheid dan over algemene verduurzamingsdoelstellingen.
 - Voor bewoners van deze doelgroep is het belangrijk dat gemeenten vertrouwen creëren. Zij kunnen dat doen door betrouwbare en begrijpelijke (gevisualiseerde) informatie te verstrekken. Voor bewoners is het van belang om deze informatie te doseren, met (de mogelijkheid tot) opvolging in de vorm van persoonlijk contact met een onafhankelijke contactpersoon. Voor de juiste communicatieboodschap en -wijze, is het van belang inzicht te hebben waarom bewoners bepaalde keuzes maken, over welke capaciteiten zij beschikken en hoe en waarmee zij aangesproken kunnen en willen worden.
 - Het Sociale Domein (van (bijzondere) bijstand en schuldhulpverlening tot wijkgericht welzijnswerk) beschikt over veel kennis en ervaring op dit vlak en kan deze ook inzetten om breder in oplossingen te denken (niet alleen rond energie en het verduurzamen van de woning). Oplossingen die aansluiten op de leefwereld, op de behoeften van bewoners van deze doelgroep.
 - In de EVI-pilot zijn verschillende tools ontwikkeld om beter aan te sluiten op de leefwereld van de bewoners (zie het EVI-magazine).

Vragen bij deelsessie 1 - Procesaankpak gespikkeld bezit

2. Gaat de gemeente Tilburg de aankpak gespikkeld bezit vaker doen?
 - Aan de hand van de pilot Abdijbuurt hebben we de procesaankpak ontwikkeld. Aangezien de procesaankpak is gemaakt op basis van praktijkervaring met enkele woningen willen we deze aankpak in enkele nieuwe projecten gaan uitproberen. Te beginnen in de Kruidenbuurt.
3. Hoeveel van de 8 bewoners wilden terug verkopen aan de corporatie?
 - Eén woning is daadwerkelijk terugggekocht door de corporatie. Voor 2 andere woningen is een taxatie opgesteld, maar dat heeft niet geleid tot verkoop.

4. Werkt de gemeente Tilburg ook samen met lokale energie coöperaties? Zo ja, hoe?
- In de procesaanpak is geen samenwerking met de plaatselijke energiecoöperaties opgenomen. Het gaat alleen over de samenwerking tussen de gemeente en de woningcorporatie.

Vragen bij deelsessie 2 - Hoe raak je in gesprek met bewoners?

Communicatiestrategie

5. Hoe bepaal je wat de impact is van adviezen en gesprekken met bewoners?
- In Bernheze wordt de impact bepaald door het aantal huishoudens dat n.a.v. het advies en de gesprekken maatregelen neemt.
6. Welke kanalen gebruik je om 'de doelgroep' te bereiken?
- In Breda is er gekozen voor een persoonlijke aanpak, oftewel: deurmat gesprekken voeren. Omdat je niet zomaar mag aanbellen, hebben wij deze actie aangekondigd middels een mooi vormgegeven flyer (weinig tekst; veel iconen en beeldmateriaal). Vervolgens zijn we één op één gesprekken gaan voeren, om de doelgroep te bereiken.
 - We hebben op deze manier 75 van de 80 huishoudens gesproken; met 40 van de 80 hebben we ook een langer (ca 15-30 min.) gesprek gevoerd.
7. Welke soorten weerstand worden er ervaren vanuit inwoners met een smalle beurs en hoe ga je daar mee om?
- Schaamte over de financiële situatie, wantrouwen richting de overheid en sterkte aversie tegen lenen (en nog meer afhankelijk worden van derden). Hoe gemeente Bernheze ermee omgaat: bouwen aan vertrouwen door persoonlijk contact, werken via 'vertrouwenspersonen', social designers of maatschappelijk werkers, die gewend zijn met de doelgroep te werken, via ervaringsdeskundigen uit de doelgroep nieuwe contacten aanboren (ambassadeursrol).

Politieke verantwoording

8. Hoe verantwoord je als gemeente om huishoudens met een smalle beurs veel meer te géven (subsidie/financiering) dan huishoudens met een nét iets ruimere beurs? (zowel naar inwoners als politiek).
- 80% van de subsidies gaat naar 20% van de inwoners die het vaak zelf ook wel kunnen betalen. Juist deze doelgroep (huishoudens met een kleine portemonnee) vist vaak achter het net.
 - In Breda wordt momenteel een heel scala aan aanbod ontwikkeld, variërend van financieringsmaatregelen voor mensen met een 'normale beurs' tot aan mensen die een smalle beurs hebben en/of niet mogen lenen wegens BKR-registratie. Zo wordt er gewerkt aan een passend aanbod voor iedereen.
 - Maatregelen die Breda gaat verkennen zijn:
 - a. Toekomstbestendig wonen lening (via SVn). Voor 'normale' beurs.
 - b. Maatwerklening (via SVn) voor smalle beurs: Gemeente Breda verstrekt lening (a.d.h.v. energiebesparingspotentieel) voor de maatregelen en optioneel voor het ontzorgtraject.
 - c. Begeleiding 'mee financieren' (Woningabonnement).
 - d. Kredietbank: aparte financiering voor doe het zelf maatregelen: de groene lening; voor mensen met een BKR-registratie.
 - e. Pilot begeleiding beter energiecontract

- f. Verder verkennen hoe we mensen in eigen wijk als ambassadeur kunnen inzetten, via WSP of via RREW-spoor (Energiebox of vouchersysteem).

Bereik huishoudens

9. Hoe bereik je de 100 huishoudens in de betreffende buurt?

- Aan de hand van een dataspoor met verschillende kaartlagen (zoals risicoprofiel voor betaalproblemen en energielabels van woningen) gaan we in Bernheze de doelgroep in kaart brengen. We werken hier met openbare data en data op wijkniveau. Het dataspoor is dus niet 100 procent valide.
- We gaan minimaal 500 huishoudens binnen de doelgroep gericht een brievenbuspakketje sturen met het aanbod en een klein presentje. Daarnaast zetten we in op de ambassadeursrol van deelnemende huishoudens. Hieruit hopen we op 100 deelnemende huishoudens.

Wat nodig om te verduurzamen?

10. Wat geven bewoners aan dat ze nodig hebben om hun huis te verduurzamen?

- In Breda zagen we dat dit vaak een combinatie is van informatie, tijd en financiële middelen.
- Gaat het om kleine maatregelen (radiatorfolie, waterbesparende douchekop etc.) dan noemen mensen vaak tijdgebrek als reden dat zij dit niet installeren.
- Hebben we het over grotere investeringen (zonnepanelen, isolatie, etc.) dan gaat het vaker over het verkrijgen van betrouwbare informatie (er is veel wantrouwen naar commerciële partijen en of het wel echt een goede investering is) en of men de mogelijkheid heeft hiervoor te sparen.
- Subsidies e.d. zijn veelal niet bekend, of worden als niet bereikbaar ervaren.

Rapportages en tools om in contact te komen met doelgroep

11. Is er per gemeente een uitgebreider rapport/tools over het in contact komen met de doelgroep?

- Er zijn voor de gemeente Breda nog twee andere rapportages beschikbaar, naast die in het hoofdstuk tools in het EVI magazine.

[Deel 1: Energie voor iedereen in Breda, inzichten lessen en tips \(wijzijnzet.nl\)](#)

[Deel 2: Energie voor iedereen in breda, inzichten lessen en tips \(wijzijnzet.nl\)](#)

‘Smalle beurs’

12. Waar ligt de grens dat mensen in de doelgroep ‘smalle beurs’ zitten?

- Door een data-analyse van het PON hebben we in kaart gebracht waar Brabantse huishoudens zich bevinden die moeite hebben met het betalen van onder andere de energierekening. Ook hebben we gekeken naar huishoudens in koopwoningen voor wie het financieel gezien onmogelijk is om noodzakelijke investeringen rondom het verduurzamen van de woning te doen.
- We maken hierbij onderscheid tussen de haalbaarheid (particulieren met te weinig investeringsruimte) en de betaalbaarheid (betaalbaarheidsproblematiek door (te) hoge lasten en energierekening). De data-analyse brengt per gemeente (tot op wijkniveau) in beeld waar de huishoudens wonen die risico lopen op betaalbaarheidsproblemen door (te) hoge (energie)rekeningen, maar ook waar woningeigenaren wonen die te weinig investeringsruimte hebben om hun huis te verduurzamen. De analyse laat tot op buurtniveau zien, hoe groot deze groepen zijn.

Verduurzamingsaanbod

13. Wat als marktpartijen een aanbod kunnen doen, die bewoners vanuit hun energierekening kunnen betalen? Ook dat zou ook in betaalbare stapjes kunnen.

- Bij deze doelgroep mag er eigenlijk geen commercieel belang spelen. Als dit er wel is zal een groot gedeelte van de doelgroep niet instappen. Het is dus de vraag of marktpartijen dit kunnen en willen realiseren. Gemeente Breda gaat aan de slag met het Woningabonnement. Voor meer specifieke informatie hierover kan contact opgenomen worden met Coen Vos van de gemeente Breda.

Samenwerkende partijen

14. Hebben jullie ook samengewerkt met een energiecoöperatie? Zo ja, hoe?

- In de EVI-pilot Bernheze hebben we de lokale energiecoöperatie gevraagd om mee te denken over het vraagstuk. Voor hun was het project nog te abstract om op onze vraag in te gaan.
- Met het vervolgproject waarbij we gaan inzetten op kleine energiebesparende maatregelen bij 100 huishoudens met een smalle beurs, neemt de energiecoöperatie een deel van de uitvoering tot zich.

Doorverwijzing vanuit schuldmaatjes

15. Was het mogelijk dat er een van de schuldmaatjes het wantrouwen weg kon nemen zodat zij konden doorverwijzen, zonder dat ze AVG-informatie doorgeven?

- Via Schuldhulpmaatje hebben we in Bernheze gezocht naar deelnemers, maar uit hun netwerk volgde helaas niemand. Ook via een oproep van Schuldhulpmaatje in de lokale krant kwamen eveneens geen deelnemers. Zij kampen met dezelfde uitdaging om achter de voordeur te komen.

Beter aansluiten bij doelgroep

16. Aansluiten bij de doelgroep blijkt moeilijk, hoor ik in jullie verhalen (vooral op de inhoud/aanbod/maatregelen). Hoe ga je dat in de toekomst beter doen?

- Het is belangrijk dat er een adviesproduct wordt ontwikkeld dat aansluit op de leefwereld van de doelgroep: eenvoudig taalgebruik, toepassen van de stap-voor-stap-benadering, oog voor doe-het-zelf-maatregelen en ruimte voor persoonlijke begeleiding.
- Het blijft wel de vraag hoe te bekostigen bij opschaling. Maatwerk energieadviezen en persoonlijke begeleiding is erg kostbaar. De samenwerking hierin opzoeken met de markt is een kans.

Financieringsoplossingen

17. De 'doe het zelf subsidie'/ groene lening spreekt me erg aan. Kan je meer vertellen over de 'doe het zelf subsidie' van de gemeente Breda? Hoe wordt er omgegaan met de behoefte aan controle van de overheid in deze?

- Met de gemeentelijke kredietbank heeft de gemeente Breda een groene lening ontwikkeld. Momenteel werken we aan het aanvraagstelsel. Zodra dat gereed is gaan we laagdrempelig aan de slag met de lening. Het is voor huishoudens met een inkomen tot 130% sociaal minimum. Hierbij in concept. Volg www.woonwijsbreda.nl voor een up-date en startdatum.