



Parallelsessie 1: Van Energiebox tot energiebespaarmaatje: wat werkt?

Sprekers: Bas Bunnik, Directeur Energiebox bij De Jonge Milieu Advies (JMA) en Hans Snel, Campagnemanager Mijn Groene Huis

Tijdens de eerste inspiratiesessie, waar zo'n 13 geïnteresseerden aan mee hebben gedaan stonden twee verschillende aanpakken centraal.

De **Energieboxaanpak** waarbij energiecoaches als ervaringsdeskundige met de bewoner in gesprek gaan. Bij voorkeur bij de bewoner op huisbezoek. Ze zitten gemiddeld een uur bij de bewoner binnen. Vanaf het begin is Energiebox bij sociale huurwoningen actief. Deze service is uitgebreid. Energiebox ziet de aanpak als stap 0 in de energietransitie. Gedurende alle stappen van de energietransitie is het nodig om naar gedrag te kijken. De tips die de mensen krijgen zijn persoonlijk. Alleen op die manier kan je gedrag veranderen. Iedereen is uniek. Ga daarom in gesprek met de bewoner. Werving is heel belangrijk. Hoe kom je achter de voordeur bij de juiste mensen? Een lokaal netwerk is belangrijk. Energiebox maakt wijkanalyses en in die wijken gaan ze kijken welke welzijnsorganisaties er zijn en brengen in kaart via wie de bewoner te bereiken zijn. Je moet in de wijk aanwezig zijn. Fysieke aanwezigheid in de wijk is belangrijk. De informatie die ze leveren is gebaseerd op informatie van Milieu Centraal. Hiermee wordt uitgerekend wat het oplevert als adviezen worden opgevolgd. Er worden nu ook extra producten geleverd en aanbrengen van maatregelen gebeurt ook. Ook kan er sprake zijn van meerdere contactmomenten bij herhaalbezoeken. Waardevol is dat er gewerkt wordt met lokale werkzoekenden; op deze manier zet Energiebox projecten op vóór en dóór de doelgroep.

In Zeist is **een cadeaubon** ingezet die betaald is met dank aan de RREW-regeling. Bewoners konden op meerdere manieren de cadeaubon besteden. Er was ook de mogelijkheid om hulp in te roepen via een energiebespaarmaatje of energie conciërge. Uitvoering werd gedaan door het regionaal energieloket. Ze hadden 3 doelgroepen, waaronder de particuliere huurders. Na een maand verviel de bon. Er zat behoorlijk verschil in het aantal aangevraagde en benutte bonnen. Van de 15.000 sociale huurders heeft 25% gebruik gemaakt van de bon. De inzet van een energie conciërge is achtergebleven doordat vraag hiernaar beperkt was. In kader van het ENPOR-project is aanvullend onderzoek gedaan. De actie werd over het algemeen zeer goed gewaardeerd. Leer- en verbeterpunten: Gedacht was dat er meer gedaan konden worden door helpdesk. Als mensen vragen hebben dan wil je het meteen oplossen. Het was lastig te zien wat er in schappen van de bouwmarkten lag. Bij ledlampen treedt verzadiging op. Mensen kochten ze wel, maar als voorraad.





In de discussie kwamen de volgende punten naar voren:

- Er zijn al mensen die zuinig leven, maar mensen hebben dan toch nog vaak een blinde vlek voor bepaalde mogelijkheden om te besparen. Dit is een zoektocht. Ga in gesprek en ga op zoek naar de kansen en die zijn elke keer verschillend. Elk huishouden is anders.
- Wat is effectiever; het herhalen van de boodschap bij een huishouden of meer huishoudens bezoeken. Het tweede bezoek heeft echt meerwaarde. Daarna neemt de meerwaarde wel af. Ca. 80% van de acties die mensen na een paar weken hebben opgepakt, die doen ze na een jaar nog steeds.
- In Zeist zal in de toekomst de snelle acties gecombineerd worden met een intensievere aanpak.

Aanbeveling: Gemeente houdt het simpel en biedt maatwerk voor en door lokale mensen uit de doelgroep en herhaal de boodschap. En als gemeente kan je acties stapelen.

Vragen/ opmerkingen chat:

Delen jullie die tips ook weer breder vanuit die sterke lokale netwerken (mensen die achter de voordeur komen)?

