

## HOF VAN TWENTE

# nabuurschap voor lokale energie

### meer informatie

Opdrachtgever  
lokale bouwbedrijven en  
inwoners 'Hof van Twente'

Opdrachtnemer  
gemeente 'Hof van Twente'

Projectleider  
r.wissink@hofvantwente.nl



Hof van Twente is de eerste gemeente in Overijssel die een heldere route heeft uitgestippeld om in 2035 klimaatneutraal te worden. Samen met de lokale ondernemersverenigingen en inwoners-coöperatie ECHT heeft de gemeente daarvoor de energicorporatie 'Zuiver' opgericht. De corporatie richt zich eerst op buurtschappen waar een grote mate van 'nabuurschap' aanwezig is.

Hof van Twente bestaat uit zes kernen en een groot aantal buurtschappen. Er is veel nabuurschap, mensen kennen elkaar en de lokale ondernemers. Er is veel eigenheid, iedere kern heeft zijn eigen tradities. Dit vraagt een andere aanpak dan een stadswijk. Na een eerste verkenning van het veld en de mogelijkheden voor aansluiting bij de regionale partners als Buurkracht en Duurzaam Thuis Twente heeft het projectteam van 'Green Energy Cities' de focus naar de buurtschappen verlegd. Buurkracht en Duurzaam Thuis Twente bieden een goede regionale aanpak, aanvullend op elkaar en later zeer nuttig.

Eerst moet de energicorporatie echter voorzichtig interesse in de buurtschappen opwekken, kwam uit de karakterisatiefase van 'Green Energy Cities' naar voren. Voor het ontwikkelen van vertrouwen, de juiste toon en activering werkt het in dit soort gebieden het beste om dicht bij de mensen te beginnen en het verhaal te vertellen via de buurtschap zelf: de sporthal die een zonnedak wil om lagere lasten te hebben, de buurman die energieadviseur is, de boerenbedrijven die in zon extra inkomen zien, maar ook de feestcommissie die de duurzame dorpsdag organiseert.

Wat voor de inwoners geldt, gaat ook op voor de ondernemers: ook zij willen lokaal graag gezamenlijk activiteiten organiseren. Door een open en goed gesprek te voeren is het mogelijk om te werken aan een gezamenlijke heldere aanpak en aantrekkelijk aanbod dat inwoners over de streep helpt. Deze horizontale samenwerking tussen lokale aannemers, ontwerpers, adviseurs en installatiebedrijven is uniek.

### Lokale tradities

De corporatie wil grootschalige projecten starten, bijvoorbeeld zonneparken of zonnepanelen op grote gebouwen. Voor kleinere projecten is het juist van belang om huiseigenaren enthousiast te maken. De gemeente heeft als doelstelling dat in 2020 45% van de koopwoningen energielabel B heeft. Het projectteam van 'Smart Energy Cities' ondersteunt de gemeente hierbij. De creative producer zwengelt de vraag naar duurzame energieoplossingen onder de inwoners aan. Tegelijkertijd zorgt de innovatiecoach ervoor dat ondernemers met aantrekkelijke voorstellen tot maatregelen komen waarop bewoners meteen 'ja' willen zeggen.

Samen met werkgroepen in de dorpskernen wakkert het team de interesse onder de bevolking aan, langs wegen die passen bij de lokale tradities. De inzet van business model canvas en customer journeys van 'Smart Energy Cities' geeft een goede strategie om dit uit te voeren. De kernen hebben een verenigingsleven dat gewend is om samen zaken te realiseren. Door deze energie en kracht centraal te zetten wordt het een verhaal van de mensen zelf en bouwen we aan kennis en een effectieve manier van werken.

### Service design

Het proces met de inwoners is gestart met een goede intake en een serie interviews. De interviews waren zowel met vertegenwoordigers van inwoners, energie-adviseurs en ambtelijke collega's als met verschillende regionale duurzaamheidsplatformen. Wat zijn de ambities? Welke ideeën hebben ze over de aanpak? En waar zien ze kansen tot samenwerking en versnelling van het proces? In kleine werksessies zijn de uitkomsten teruggelegd bij de betrokkenen en zijn de kansen verkend. Dichtbij de inwoners blijven was een belangrijke conclusie. De creative producer zet daarop in op service design. Het is belangrijk om te weten te komen waarom iemand besluit een duurzame stap te nemen. In dit proces speelt ratio slechts een beperkte rol, maar

- ▶ Hof van Twente heeft, als eerste in Overijssel, een duidelijke route uitgestippeld om in 2035 energieneutraal te worden.
- ▶ De energietransitie begint bij de 18 dorpskernen/buurtschappen. Die kennen een hoge mate van nabuurschap van waaruit bewoners en lokale ondernemers graag gezamenlijk activiteiten kunnen en willen organiseren.
- ▶ Duurzame woningrenovatie zal stapsgewijs gaan omdat bij veel inwoners energiebewustzijn niet hoog op de agenda staat.
- ▶ Een dorpsfeest met duurzame middag of een actie van de plaatselijke voetbalclub voor zonnepanelen op de sporthal zijn natuurlijke momenten voor meer interesse.

wat trekt hem of haar dan wel over de streep? Het advies van een buurtbewoner, de wetenschap dat je ook een lokale boer helpt of een naderende pensioenleeftijd die een andere blik werpt op vaste lasten?

### Aanbieders uitdagen

Aan de aanbodkant zijn bedrijven uitgenodigd die zich richten op energierenovaties, bijvoorbeeld lokale aannemers, ontwerpers, adviseurs en installatiebedrijven. In werksessies hebben ze met de innovatiecoach besproken welke veranderingen nodig zijn om de vraag naar en het aanbod van energierenovaties te vergroten. Welke rol hebben de aanbiedende partijen? Hoe kunnen ze hun aanbod organiseren? En hoe gaan ze gezamenlijk duurzame energieoplossingen op een aantrekkelijke manier aanbieden? Aan het eind van de sessies heeft de innovatiecoach een visie neergezet welke veranderingen mogelijk zijn. Deze presentatie diende zowel ter inspiratie, maar ook om de marktpartijen uit te dagen om lange termijn adviezen te ontwikkelen, bijvoorbeeld routekaarten waarmee bewoners van A tot Z hun huis kunnen verduurzamen.

### Fijnmazige strategie

Hof van Twente zit nu in de fase dat de trekkers met verschillende buurtschappen/kernen praten over hun inzet. Afhankelijk van de ambities en wensen gaan ze verder met de ontwikkeling van een fijnmazige activeringstrategie. Door middel van interviews en sessies is een goed overzicht ontstaan van de activiteiten en de mogelijke samenwerking met lokale en regionale partners. Op die manier is het ook beter mogelijk geworden om een afbakening te maken van de activiteiten.

Om bewoners van niets naar een investering in hun huis te brengen is een heel traject met verschillende stappen nodig. Het benoemen van de verschillende soorten energietypen bij de bewoners heeft inzicht gegeven in de enorme diversiteit van acties die de gemeente samen met alle betrokkenen kan nemen. De volgende stap is om deze kennis te vertalen naar een 'customer journey' (reis van de klant) op niveau van de buurtschappen en kernen. Samen met de bewoners en lokale ondernemers kijkt de gemeente dan ook meteen wie welke actie kan uitvoeren. De 'customer journey' wordt daarmee ook meteen een uitvoeringsplan.

**ONZE INSPIRATIEBRON: SAERBECK**  
Om onze doelstelling te bereiken is samenwerking tussen gemeente, inwoners en ondernemers nodig. Onze grote inspiratiebron is Saerbeck, een gemeente met 7000 inwoners in Noordrijn-Westfalen in de Kreis Steinfurt. Door samenwerking heeft deze gemeente bereikt dat na een periode van 6 jaar 250 % van de eigen energiebehoefte zelf wordt opgewekt. Men heeft samen geïnvesteerd in zonnepanelen, windmolens en een bio Centrale.

Saerbeck is ook een inspiratiebron als het gaat om het betrekken van scholen bij het bereiken van onze doelstelling om energie neutraal te worden in 2035. Hiervoor hebben we in onze gemeente het programma HofPower ontwikkeld.

**ZUIVER**  
hof van twente  
energie uit eigen omgeving

**KLANTENSERVICE**  
Persoonlijk contact staat bij ons voorop. Als u langs komt bij het energieloket of contact opneemt via de mail of de telefoon, beantwoorden Irma, Sharon en Wilma graag al uw vragen.  
Het energieloket is dagelijks geopend van 9.00 tot 17.00 uur en op maandagavond tot 19.30 uur.

**ZUIVER Hof van Twente**  
De Hofla 7  
7471 DK Goor  
T: 0547 857 310  
info@zuiverhof.nl  
www.zuiverhof.nl

**ONS LOKALE ENERGIEBEDRIJF**  
energie uit eigen omgeving

### Lange adem

In Hof van Twente zijn veel mensen niet met de energietransitie bezig. Ook als ze wel maatregelen nemen in hun woning doen ze dat lang niet altijd vanwege het milieu. Lagere kosten, een warm huis, zorgen voor later zijn ook belangrijke redenen. Vaak zijn softe overwegingen doorslaggevend voor het aanvragen van een offerte: "mijn buurman vertelde erover" of "we deden het samen de ouders van school".

Het ontwikkelen van de vraag is een traject van een lange adem en loopt vaak via een omweg: eerst een buurtfeest met ludieke acties, dan meedoen met een zonnepaneel actie van de voetbalclub en daarna pas de woningen. Het beste moment om het erover te hebben is als mensen al besloten hebben te investeren in hun huis, bijvoorbeeld bij verbouwing of verhuizing. Neem lokale banken en makelaars mee in je aanbod. Vraag hen de mogelijkheden aan te stippen en te wijzen op het lokale energieprogramma.

Een bewoner uit buurtschap Wiene:

'verduurzamen doen we op ons eigen manier'