

## GENIETER



### ANS

60 jaar - kinderen uit huis - bewoner  
Ans is peuterleidster maar zit nu thuis met een blessure. Dat ze niet werkt vindt ze eigenlijk wel prima, het is wel lekker om met dit weer een beetje thuis in de tuin te zitten. Werken is niet meer zaligmakend en zo heeft ze meer tijd voor creatieve hobby's. Zes jaar geleden is ze in de wijk komen wonen nadat ze direct verliefd werd op het huis. De wijk is gemêleerd en dat is fijn. Iedereen houdt elkaar in de gaten en dat gaat helemaal goed. Ze volgt alle ontwikkelingen wel, maar kan zich er niet druk om maken, die tijd heeft ze achter zich. Wel weet ze dondersgoed hoe je bewoners bij elkaar kunt krijgen.

Minder welvarend   Welvarend

Laag opgeleid   Hoog opgeleid

Oude bewoner   Nieuwe bewoner

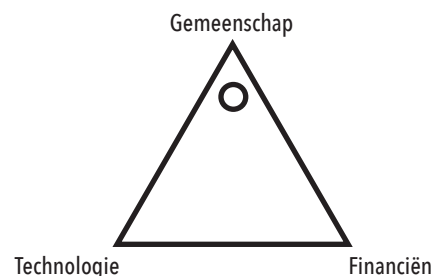
Afdeling /  
Buitengewone  
Zaken

## BEPALENDE FACTOREN

Volger   Early adopter

Slecht energielabel   Goed energielabel

Individueel   Betrokken



*"Als ik een tip zou mogen geven? Organiseer eens een feest, dat lijkt me een goed begin. Dat bindt mensen en zou ik bijvoorbeeld ook heel leuk vinden. Vervolgens kun je daar dan ook wel uitleggen wat er speelt, maar dat kan toch ook gewoon met een drankje erbij."*

*"Dat zit er natuurlijk wel aan te komen, die technologieën maken zo'n ontwikkeling door. Zag daar laatst een programma over op tv, maar hoor dat sowieso steeds meer. Ook via mijn dochter, die is daar natuurlijk ook veel mee bezig. Uiteindelijk draait zoiets voor ons ook wel om geld."*

## INZICHTEN

### AANPAKKEN

*"Het is een oud huis, de isolatie enzo is niet echt goed. Als we genoeg geld zouden hebben, zouden we meteen dubbel glas laten zetten. Dat staat wel hoog op ons lijstje, als je daarmee uiteindelijk ook geld kunt besparen moet je dat wel doen, maar het is zeker ook tweeledig."*

### GEEN TECHNEUT

*"Ik hoorde ook zo'n verhaal dat ze hier in Paddepoel warmte uit de grond willen halen met water in pijpen of zoiets, nou dan haak ik echt snel af hoor bij zo'n technisch verhaal. Ik snap dat toch niet."*

### HET HOEFT NIET ZO

*"Ik ben ooit één keer op een buurtavond geweest. Ik ben toen halverwege weggeglip, dat is niks voor mij. Iedereen vindt zichzelf dan zo belangrijk, ik ga dan liever een wijntje drinken. Ik volg dat nu een beetje op de zijlijn: ik steek mijn energie dan liever in iets anders."*

### KENNIS IN HUIS

*"Ik heb in mijn vorige wijk ook wel eens buurtfeesten georganiseerd en vond dat heel leuk. Je hebt daar een paar hele enthousiaste voortrekkers voor nodig, anders gebeurt het niet. Ik heb dat best een tijd gedaan, vond het toen op een gegeven moment wel mooi geweest."*

## STRATEGIE

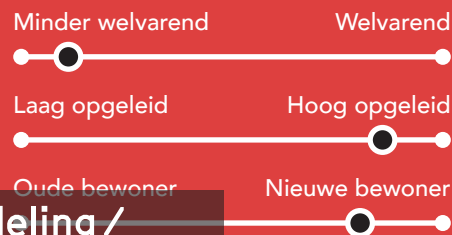
De Genieters staan midden in de wijk en hebben goed in de gaten wat er allemaal gebeurt, maar zijn geen kartrekkers. Ze staan open voor ontwikkelingen en beslommeringen die invloed hebben op hun leven, maar welke kant het kwartje uiteindelijk opvalt maakt ze niet zo uit. Genieters zijn betrokken op hun manier, ze houden bijvoorbeeld de oude buurman in de gaten - of hij iedere dag wel nog naar buiten komt. Ook hebben ze vaak een achtergrond in vrijwilligerswerk, maar nu hun kinderen zelf volwassen zijn hoeft dat allemaal niet meer zo. Ze weten wel dondersgoed wat de invloed van een hechte buurt is, maar zien ook dat dat enorm veel energie kost. De Genieters kunnen worden betrokken door hun te vragen naar hun ervaringen op het gebied van buurtfeesten en vrijwilligerswerk. Energieneutraliteit is voor hun namelijk geen technologisch maar een sociaal- en gedragsverhaal.

## STUDENT



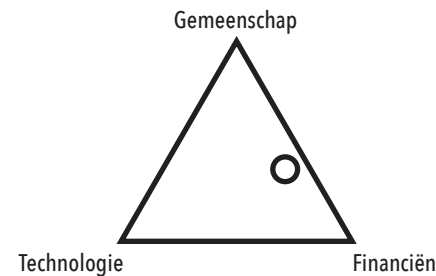
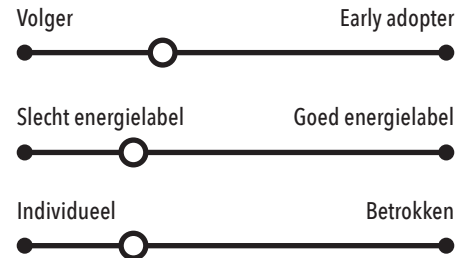
### ANNE

21 jaar - studentenhuis - bewoner  
Anne zit voor haar huis te genieten van de zon met Rik, haar huisgenoot. Ze wonen in een verouderd huis waarvan de ramen duidelijk toe zijn aan onderhoud. Ze staan wel open voor verbouwing aan hun huis maar ze willen ook een nieuwe keuken die al heel lang op zich laat wachten. Dat komt waarschijnlijk omdat het kamerverhuurbedrijf nog acht studenten woningen in Groningen in bezit heeft. Qua gedrag zijn ze volgens Anne trouwens best duurzaam. Rik en Anne zijn het erover eens dat ze de verwarming eigenlijk nooit aan hebben en de deur alleen open hebben staan wanneer de verwarming uit staat.



Afdeling/  
Buitengewone  
Zaken

## BEPALENDE FACTOREN



*"Lefier geeft het teveel betaalde voorschot op het eind van het jaar terug. Dat leeft dan wel even omdat iedereen dan ineens een klap geld krijgt, maar omdat het maar een keer per jaar is leeft dat tussentijds niet echt."*

*"Net als bijvoorbeeld brandveiligheid of inbraak, het zijn niet echt sexy onderwerpen, dus beginnen we er niet vaak over, zeker niet tegen elkaar."*

*"Een collectiviteitsgevoel in de wijk is wel lastig bij studenten, vaak is er geen goed contact met de 'stadgers', die zijn niet dol op studenten vanwege overlast."*

## INZICHTEN

### AFSTAND TUSSEN EIGENAAR

*"We zijn zelf weinig bezig met energieverbruik in het huis. We hebben ook nog nooit gehoord van het streven van de buurt. We hebben trouwens moeizaam contact met de eigenaar van het pand, we hadden laatst nog om een nieuwe keuken gevraagd, die is echt aan vervanging toe."*

### KOSTENBESPARING

*"Studenten betalen relatief veel energiekosten. Als ik naar mezelf kijk betaal ik €220 kale huur, en komt daar nog €130 servicekosten bovenop waarvan een groot deel G/W/L. Iedere kostenbesparing is dan mooi meegenomen."*

### TEVERGEEFS ALLEEN

*"Veel studenten delen hun voorzieningen, hebben gezamenlijke badkamers, keukens, soms ook woonkamers, dan denken veel mensen 'ja, dan kan ik wel besparen, maar mijn huisgenoten doen dat toch niet'. Wat heeft het dan voor zin?"*

### EIGEN KENNIS BUURTSAMENSTELLING

*"We hebben niet het idee dat er veel studenten in de wijk wonen, het zijn vooral gezinnen met jonge kinderen. Het zijn maar een paar plekken, bij het station, en hier in de straat om de hoek. Maar verder niet echt, toch?"*

## STRATEGIE

Studenten zijn er in vele varianten: regelmatig verhuizend of de gehele studie op één plek doorbrengen, een hechte club met veel medebewoners of een losse studio. Studenten staan persoonlijk welwillend tegenover een duurzaam heden, maar zijn erg afhankelijk van anderen: hun medebewoners of de afstandige huisbaas. De potentie van het welwillende individu komt daarom niet tot uiting. In de buurt worden de Studenten bij de opsomming van een rijtje medebewoners als laatste genoemd - 'die zijn er ook nog'. Wellicht begint de weg naar een energieneutraal Noorderplantsoenbuurt echter bij de Studenten - het zal niet de eerste keer zijn dat ze de wijk hebben gered. De strijd naar een duurzame planeet ontwikkelt zich namelijk ook: van de nadruk op het redden van het milieu in het verleden, tot de huidige nadruk op monetaire winst, naar de nadruk op de duurzame gedragsverandering van het individu.

## OUDE ROT



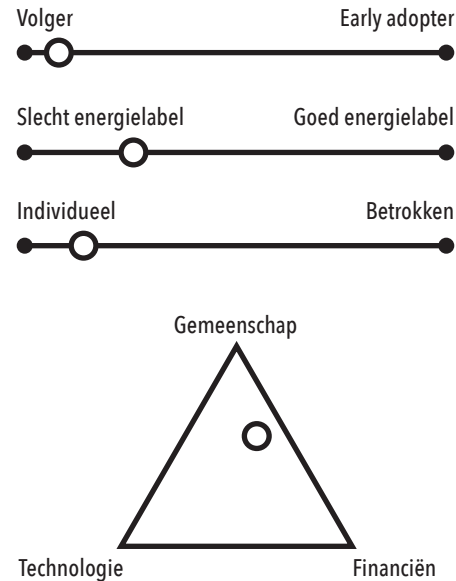
### GEERT

70 jaar - alleenstaand - bewoner  
Geert woont al 50 jaar in de Noorderplantsoenbuurt en heeft het een en ander zien veranderen. Hij heeft daarbij een mening en verhaal over alles en iedereen. Geert staat beschouwend in het leven en heeft het idee dat er hogere machten aan de knoppen draaien en dat hij zelf niet veel kan veranderen of bijdragen. Types als Geert wonen in flinke huizen die in de loop der jaren weinig aangepast zijn - het is nu eenmaal tochtig en gehorig. Door zijn grote kennis van de verschillende sociale transformatiegolven in de wijk kan hij nog van grote betekenis zijn.



Afdeling/  
Buitengewone  
Zaken

## BEPALENDE FACTOREN



*"Geld bepaalt alles, hier om de hoek woont de voormalig directeur van de basisschool. Die weet wel waar hij moet zijn. Toen ze naast hem buitenlanders wilden huizen, heeft hij er snel voor gezorgd dat dat niet door zou gaan zodat de waarde van zijn huis niet zou zakken."*

*"Het volk in de wijk is divers en er zijn overwegend veel studenten. De woningprijzen zijn gestegen en dat brengt ook veel witwaspraktijken met zich mee: onbekende huiseigenaren die voor veel geld woningen opknappen waardoor er weinig binding met de wijk ontstaat."*

## INZICHTEN

### DE GROTE MACHT

*"Dat soort dingen dat komt wel als het grote geld het wil. Ik zei al twintig jaar terug dat dat anders moest met al die olie enzo, dat gebeurt pas als de politiek en de grote bedrijven dat willen. Zo is dat hier ook, ze kopen zo alles op als ze dat willen."*

### KENNIS VAN DE WIJK

*"Na de oorlog hebben ze andere wijken gebouwd, toen trok deze buurt helemaal leeg. Er was veel leegstand in de jaren '60, '70. Toen wilden ze hier ook al die kleine huisjes weghalen om nieuwe woningen te bouwen, maar dat hebben de studenten uiteindelijk voorkomen."*

### BESCHOUWEND

*"Je moet mensen kennen die iets kunnen regelen. De eigenaren achter alle studentenwoningen hier zijn ook niet te vertrouwen. Daar wordt dan voor een miljoen in zo'n verbouwing gepompt, maar waar komt dat vandaan?"*

### HARDNEKKIGE VERANDERAAR

*"Ik heb nog niets gehoord over dat duurzaamheids initiatief. Ik hoef daar zelf ook niet zoveel aan te doen hoor, ik zet alleen de verwarming aan in de kamer waar ik ben. Ik heb enkel glas en een enkele muur naar de burens toe, maar ik leef best zuinig wat dat betreft."*

## STRATEGIE

Oude Rotten hebben levenservaring en wijsheid in pacht maar zijn in de loop der jaren steeds meer langs de zijlijn gaan staan. Zouden ze in hun jongere jaren nog wel aan een protestmars hebben meegedaan, zien ze nu vooral het overkoepelende krachtenveld en de machteloosheid die daarmee gepaard gaat. Het glas half vol. Oude Rotten missen het sprankje naïviteit dat soms nodig is om zelf verandering tot stand te brengen en zijn ook moeilijk te overtuigen. Maar ook Oude Rotten hebben vaak een mobiele telefoon en een emailadres wat betekent dat ze nieuwe technologie omarmen zodra het gemeengoed geworden is. Het heeft weinig zin om Oude Rotten uit te nodigen op een buurtfeest, maar ze floreren in een-op-een-gesprekken wanneer men een beroep doet op hun kennis. De geschiedenis van de wijk is daarbij vanzelfsprekend een belangrijk onderwerp: energieneutraliteit zal niet de eerste transitie van de wijk zijn.

## JONG GEZIN



### ANOUK

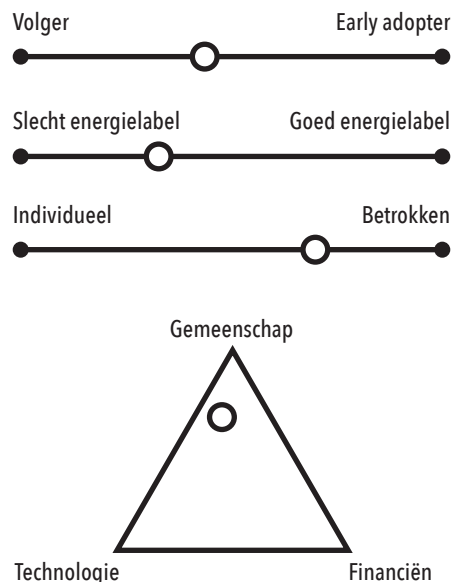
35 jaar - gezin - bewoner

Anouk woont met haar man Eric en zoon Sep sinds kort in de woonwijk. Anouk komt van buiten de stad en Eric is opgegroeid in Groningen. Ze zochten eigenlijk iets buiten de stad maar hebben de rust gevonden in de Noorderplantsoenbuurt. Ze willen hier langere tijd blijven en staan open voor nieuwe contacten in de straat. Aan hun gekochte huis hebben ze vrij weinig verbouwd maar ze zien mogelijkheden om te verduurzamen. Financieel is dat een ander verhaal.



Afdeling/  
Buitengewone  
Zaken

## BEPALENDE FACTOREN



*"Ik lees wel graag de buurtkrant: ik hou wel van de dingen die dicht bij mij gebeuren en of ik daar zelf aan kan bijdragen. Je actieradius wordt met een kind kleiner - waar je je bevindt en begeeft."*

*"Omdat ik vaker thuis ben hecht ik veel waarde aan een leuke buurt. We mengen ons ook, je gaat automatisch voor elkaar zorgen."*

*"We wilden een huis met ademruimte, waar we voor een lange tijd konden blijven. De oude eigenaar woont een paar huizen verder, die kan nog suggesties geven over eventuele verbouwingen."*

## INZICHTEN

### WELWILLENDHEID OM BETROKKEN TE ZIJN

*"Je moet energieneutraliteit aantrekkelijk maken, het moet geen last zijn. Het moet meer zichtbaar zijn, het verhaal moet groter worden. Kunnen we geen avond organiseren dat er een wetenschapper iets komt vertellen?"*

### SCEPTISCH

*"Aan energieneutraliteit wil ik best meedoen maar ik ben vrij sceptisch, kijk maar hoe oud de buurt is. Dan moet je flink investeren. Ik ben blij dat er mensen zijn die het initiatief nemen al vind ik het zelf een moeilijk dilemma."*

### HALF GEÏNFORMEERD

*"Alle kamers hebben centrale verwarming en de muren zijn vrij dik en geïsoleerd, al moet er wel iets aan gedaan worden. We hebben niet echt iets veranderd aan de woning en zijn zonder bouwkundig rapport hier gaan wonen. Het is wel een huis waar je nog iets aan kan doen."*

### FINANCIËEL AANTREKKELIJK MAKEN

*"Vanuit de gemeente zou er subsidie moeten zijn om te verduurzamen, onze eigen lening is al pittig. Als tegenprestatie voor onze eigen investering zou de gemeente het een beschermde buurt kunnen laten worden. Dat 't hét stadsgezicht is."*

## STRATEGIE

Jonge Gezinnen staan opportunistisch in het leven, hebben een mooie toekomst in het verschiet liggen en zijn bereid daarin te investeren, maar vaak alleen op sociaal niveau. Financieel gaat alles op aan het gezin zelf en is het huis voorlopig wel prima zo. Jonge Gezinnen kunnen makkelijk betrokken worden bij initiatieven om een wijkgevoel te creëren, ze zouden zelfs bereid zijn deze zelf te organiseren. Ze willen immers dat hun kinderen vrienden maken in de straat en zelf staan ze ook wel open voor nieuwe contacten. Jonge Gezinnen zijn vaak geen techneuten, al helemaal niet op het vlak van verduurzaming, simpelweg omdat het geen prioriteit voor ze is. Jonge Gezinnen staan wel open voor inspiratie, suggesties en sluitend advies, zowel op technisch als financieel gebied. Dit omdat ze voor een lange tijd op dezelfde plek gaan wonen en het belang van een gezonde en duurzame leefomgeving inzien.

## VROEGE VOGEL



### RONALD

45 jaar - gezin - ondernemer en bewoner  
Ronald had als een van de eersten in Nederland zonnepanelen op zijn dak. Dat geld heeft hij er inmiddels al uit. Over isoleren hoeft je Ronald ook niks te vertellen, inmiddels kijkt hij al naar driedubbel glas. Ronald heeft meerdere huizen in bezit die allemaal energielabel A hebben. Dat levert al gauw €60 per kamer per maand meer op. Bovendien levert het meer comfort voor huurders en help je het milieu. Ronald kent mensen en regels, en als je die met elkaar weet te verbinden dan kun je stappen zetten. Hij ziet de buurt graag verduurzamen en is bereid daaraan mee te helpen.



Afdeling/  
Buitengewone  
Zaken

## BEPALENDE FACTOREN

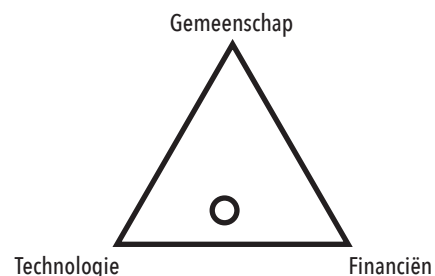
Volger      Early adopter



Slecht energielabel      Goed energielabel



Individueel      Betrokken



*"Als ze dat als buurt collectief willen behalen, zie ik meer heil in het gezamenlijk aankopen van een windmolen ergens op zee. Al is zoiets wel minder aantrekkelijk voor de eigenaren van studentenwoningen."*

*"De belangrijkste maatregel die we nemen is isolatie, daar valt veel te halen. Zonnepanelen zijn zo gelegd, maar om goede isolatie aan te leggen zijn vaak wel heftige verbouwingen nodig."*

*"Het leeft wel heel erg in de wijk. Er is ook een buurtcomité opgericht, daar kan ik jullie wel mee in contact brengen."*

## INZICHTEN

### STEVIG AANPAKKEN

*"We hebben er veel aan verbouwd, van label G naar A gegaan, je kunt het beter meteen goed doen. We hebben alles goed laten isoleren, dubbel glas gezet en we willen ook nog zonnepanelen plaatsen. Maar we zijn niet helemaal 100% neutraal hoor, dat was toch net iets te duur."*

### HET MOET ANDERS

*"Zonnepanelen zie ik niet gebeuren, dat salderen is over een paar jaar ook afgelopen en dan wordt het een heel ander verhaal. Die dingen zijn natuurlijk maar een aantal momenten per dag echt rendabel, maar dan is de vraag vaak niet zo hoog omdat je simpelweg niet thuis bent."*

### DE GEMEENTE

*"De gemeente heeft een hele afwachtende houding. Ik vind dat ze zowel met publiciteit als ook financieel de wijk veel meer zouden kunnen ondersteunen. De gemiddelde huiswaarde gaat daarmee ook omhoog omdat iedereen meer zorg steekt in de woningen."*

### DE MANIER

*"Maar deze wijk zal nooit over tien jaar neutraal zijn, al die kleine oude huisjes, de beweging daaraantoe is belangrijker dan het daadwerkelijk behalen van het doel. Met goede isolatie is de meeste winst te behalen, en daar zijn vaak wel grondige verbouwingen voor nodig."*

## STRATEGIE

Vroege Vogels weten alles van duurzaamheid op technologisch en financieel niveau. Wil je zelf ook je woning verduurzamen dan zijn ze vast bereid even een kijkje te komen nemen en advies te geven. Met verduurzamen kun je namelijk beter vandaag dan morgen beginnen, want het levert meer op dan je geld op de bank zetten. De technologische componenten gaan voor hun hand in hand met regelgeving: je kunt daar namelijk slim gebruik van maken. Vroege Vogels kunnen de volledige buurt adviseren welke koers te varen, en zien daarbij in dat energieneutraliteit net zo veel te maken heeft met het gedrag van de bewoners als verbouwen. Vroege Vogels zijn realisten en aanpakkers, staan voorop in de strijd naar verduurzaming en zien zowel het grote overzicht als de details. Vroege Vogels zijn o.a. huisbazen met winst in gedachten en huiseigenaren die gefascineerd zijn door technologische ontwikkelingen.

## ONDERNEMER



### PAUL

48 jaar - gezin - bewoner

Paul heeft een onderneming midden in de wijk. Dat betekent voor Paul dat hij bovenal een sociale ondernemer is waarbij kwaliteit voorop staat. Dat moet ook wel, anders gaan de buurtbewoners met hetzelfde gemak naar het centrum. Paul weet veel van de wijk, is tot veel bereid en staat open voor vernieuwing. Van de technologie voor energie heeft hij weinig kaas gegeten maar zolang hij goed geïnformeerd kan worden en het kosten kan drukken, dan is het prima. Als hij vervolgens anderen kan helpen met die informatie, dan zal hij dat zeker doen. Helemaal als het de wijk kan helpen.

Minder welvarend ————— Welvarend

Laag opgeleid ————— Hoog opgeleid

Oude bewoner ————— Nieuwe bewoner

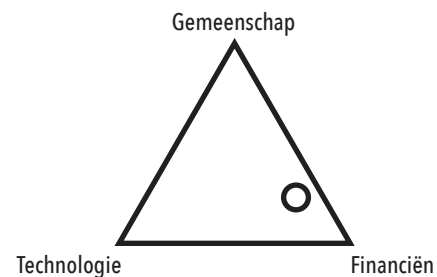
Afdeling /  
Buitengewone  
Zaken

## BEPALENDE FACTOREN

Volger ————— Early adopter

Slecht energielabel ————— Goed energielabel

Individueel ————— Betrokken



*"Er is in Groningen in de wijken niet zoveel te doen. Er is hier tegenover wel een kroeg, maar de meeste mensen gaan naar het centrum."*

*"Ze komen hier heel vaak langs om te verkopen, van Nuon enzo."*

*"Kijk maar, aan deze kant van de straat heeft niemand zonnepanelen op het dak, er is hier gewoon niet genoeg zon. Aan de overkant wel meer volgens mij."*

## INZICHTEN

### SOCIALE HUB

*"Ik weet niet precies hoe dat geregeld is, maar dat zou wel interessant kunnen zijn. We zijn hier toch een bepaalde plek in de wijk, en zo'n naam kun je wel versterken. Er komen ook echt mensen van andere steden hiernaartoe."*

### WELWILLEND TEGENOVER DUURZAAMHEID

*"Ze zijn hier ook wel eens geweest voor zonnepanelen, twee jaar geleden ongeveer. Ik vond dat ook wel interessant, als je daarmee kan besparen. Toen hebben ze dat ook voor de straat uitgerekend, maar omdat wij aan deze kant van de straat zitten werkte dat niet voor ons."*

### CONSTANTE AMBASSADEURS

*"We hebben toendertijd ook wel foldertjes hier gehad en een poster op de ramen. Maar het is al een tijdje geleden, ik weet niet wat er verder gebeurt. Die mensen kwamen dan hiernaast bijelkaar in het café, dus die kwamen dan ook wel hier binnen."*

### FINANCIËLE REDENEN

*"Toen hebben ze dat ook voor alle geïnteresseerden in de straat uitgerekend, maar omdat wij aan deze kant van de straat zitten werkte dat niet voor ons. We zouden er niks mee besparen, en het is toch best veel geld."*

## STRATEGIE

Ondernemers die zich in de Noorderplantsoenbuurt staande houden, kunnen dat omdat ze een wezenlijk onderdeel uitmaken van de gemeenschap. Ze moeten weten wat er in de buurt gebeurt en de mensen kennen, omdat ze zo o.a. kunnen inspelen op evenementen en het buurtgevoel. Dat komt niet voort uit puur financieel gewin, anders hadden ze ook op andere plekken kunnen zitten, maar uit een drang naar socialiteit, gecombineerd met een gezonde dosis ondernemerschap. Dat betekent dat je naast het verkopen van patat ook niet te beroerd bent om flyers over lokale festivals of muziekkavondjes neer te leggen, of je ruimte beschikbaar stelt voor vergaderingen. Ondernemers zijn onderdeel van de transitie naar een energieneutraal Noorderplantsoenbuurt, omdat ze de knooppunten vormen in het netwerk van de buurtbewoners. Hier komen verschillende mensen samen, hier kom je dagelijks.

## STARTER



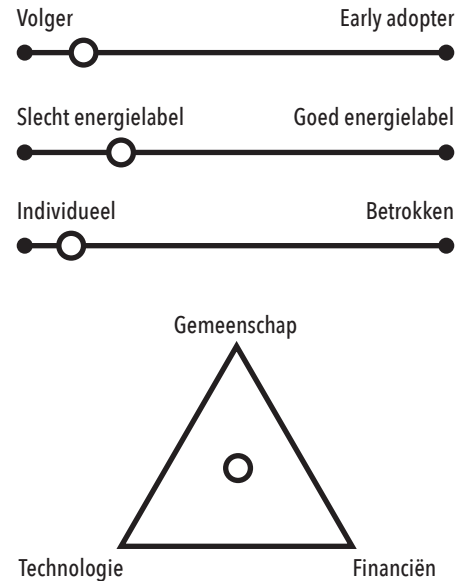
### ELLEN

27 jaar - woont samen - bewoner  
Ellen woont nu al een paar jaar in de wijk nadat ze is ingetrokken bij haar vriend Steven, die acht jaar geleden een kleine woning in de Noorderplantsoenbuurt heeft gekocht. De woning voldoet niet meer aan hun eisen en binnen een paar maanden gaan ze dan ook verhuizen. Veel moeite met afscheid heeft ze niet, de burens kent ze eigenlijk niet en het park kan ze altijd nog bezoeken. Ellen is vaker buiten de buurt te vinden dan daar binnen. Duurzaam energieverbruik staat erg laag in haar rijtje van levensprioriteiten - daar zijn anderen toch mee bezig?



Afdeling /  
Buitengewone  
Zaken

## BEPALENDE FACTOREN



*"Het kleine huisje was in het begin wel ideaal. Nu zijn we toch op zoek naar iets groters."*

*"Ik weet nu al dat ik hier maar een paar jaar ga wonen."*

*"Het is niet zo dat ik niet geïnteresseerd ben in buurtbewoners, maar mijn leven speelt zich op een veel groter speelveld af, en als ik dan thuis ben dan ben ik ook thuis."*

## INZICHTEN

### ONOPLETTEND

*"We letten niet heel erg op energieverbruik. Als ik het koud heb zet ik gewoon de verwarming aan. Maar we hebben ook niet veel nodig om het huis warm te krijgen. Het tocht hier en daar wel een beetje, maar als de burens stoken wordt het hier ook warmer."*

### WEINIG BINDING

*"We hebben nog nooit van het streven gehoord, maar we hebben dan ook niet zoveel contact met de wijk. We kennen eigenlijk verder niemand in de buurt en doen veel in de stad. Omdat we geen tuin hebben gaan we wel vaak in het plantsoen liggen."*

### WEINIG INITIATIEF

*"We wonen met z'n tweeën in een klein huisje midden in de wijk. Zou best wel open staan voor verduurzaming maar dat initiatief laten we aan anderen."*

### TIJDELIJK

*"Ik woon hier nu een paar jaar. Ik ben bij mijn vriend ingetrokken die acht jaar geleden deze woning heeft gekocht. Deze woning was prima voor deze periode maar over een paar maanden gaan we verhuizen."*

## STRATEGIE

De Starter is waarschijnlijk de moeilijkst te betrekken buurtbewoner in de strijd naar energieneutraliteit. Ze zijn erg op zichzelf gericht en wonen wel in de wijk maar leven ergens anders. Ze zijn zich wel bewust van hun energie-inefficiënte gedrag maar hebben een, in hun beleving, logische verantwoording daarvoor. Ze investeren weinig in hun huis en omgeving omdat ze ook weer zo vertrokken kunnen zijn. Maar ook Starters ondernemen dingen in de wijk en komen in aanraking met andere buurtbewoners, zij het van een afstandje. Een Starter zal niet zo snel naar een wijkbijeenkomst komen of een buurtkrantje lezen, maar ze zijn niet blind voor een evenement in het Noorderplantsoen of een promotie bij een lokale ondernemer. Het kost tevergeefse moeite om Starters actief te gaan betrekken, maar dat betekent niet dat ze niet geïnformeerd of gemotiveerd kunnen worden.