**Tweedaagse City Deal Energieke Wijken bijeenkomst**

Vervolg:

* EVA TO DO: met Ilse afstemmen welke concrete vraag BZK heeft om aan de gespikkeld werkgroep te vragen (over kosten baten analyse); zodat gemeenten dat kunnen voorbereiden; dan een keer kort in juli met een paar gemeenten/woningcoropraties meedenken. Vervolgens in september een langere sessie en testen! Met Ilse afstemmen.
  + + Contact via Marjon met de gemeente Waalwijk opzoeken over hoe zij hun MKBA van gespikkeld bezit hebben uitgerekend.
* EVA TO DO: De particuliere verhuurders onderzoeken zijn nog niet beschikbaar; binnenkort intern wel, maar misschien moeten ze wachten tot er een kamerbrief uit kan. Gaat Iris checken en komt bij me terug. Er komt een versnellingsagenda verduurzaming particuliere verhuurders; een van de pijlers is ‘samenwerking’. Daar kunnen we een sessie voor beleggen met de City Deal in de nazomer: hoe doen we dat het beste, waar zijn behoeftes? + heel erg een behoefte van de steden om uit te wisselen over goede aanpakken hierin.
* Volgende sessie City Deal over de (on)mogelijkheden van datadeling in het licht van de AVG om bijvoorbeeld energiearmoede te bestrijden of adressen van particuliere verhuurders te achterhalen om te verduurzamen. Technische (online) sessie met IPW.
* Over leerwerktraject doobraakgarage met IPW: Utrecht en Arnhem zijn geïnteresseerd.

**Introductie van de wethouder Philip Broeksma in Selwerd**

“De City Deal is niet puur een technische transitie. We pakken deze transitie aan om mensen bij elkaar te brengen, om een sociale aanpak vorm te geven in de wijk om de buurt te verbeteren. In Selwerd worden 150 talen gesproken. We hebben bij de Voedselbank gesprekken gevoerd met de buurtbewoners over stijgende energieprijzen. We bereiken hen met het koffie kraampje in de buurt om het gesprek aan te gaan over de transitie en verduurzaming.

Je moet de keuze maken als gemeente om je voor de burger vorm te geven. De gemeente als een entiteit, dat is lastig. De burger heeft een probleem dat hij zijn kind met honger naar school stuurt, dat is wat speelt. De gemeente komt voor duurzaamheid, maar ik zie hier eenzaamheid: we moeten iets anders doen. Ons college vergadert op dinsdag eens per maand in de wijk in buurtcentra op locatie, lopen een rondje door de wijk, ook met burgers in gesprek.

Mijn les: redeneer vanuit de logica van bewoners! Niet overschatten hoe bereikbaar je bent als gemeente.”

**Pitches CDEW tweedaagse**

**Amsterdam**   
(Laura den Ouden, Sarah Sikkel, Muk van Ravels)

* ‘Isolatieoffensief’. Onze doelgroepen: VvE, eigenaar bewoners buiten VvE, energiearmoede, particuliere verhuurders.
* Ondersteuning van kwetsbare VvE’s in verduurzaming: we hebben nu activitatieteams; mensen die helpen met het financiële plaatje van VvE’s; en een planvormingssubsidie.   
  De particuliere verhuurders; ze werken samen met de grootste verhuurders in Amsterdam, hoe krijgen we jullie zo ver om te verduurzamen? Anderzijds ook handhaving: pilots energetische maatregelen afdwingen, zoals enkel glas als gebrek aanwijzen.
* Nu ook aandacht aan de eigenaar-bewoners buiten VvE’s. Nu bezig met een participatieve bottom-up benadering vormgeven met VHF subsidie. We halen ook graag inspiratie op uit andere steden hiervoor.

**Rotterdam**   
(Hanke Haagsma)

* Vooral over werklijn 3. Veel energieklussers in Rotterdam. Nu bijna 15 jaar VvE010. VvE’s begeleiden en zorgen dat ze gaan verduurzamen. Verbetertrajecten voor VvE’s die ook wat verder zijn. Daarbij inzichtelijk gemaakt welke financieringsstromen er allemaal zijn (Rijk en Rotterdam), die passen bij een bepaald type traject. Om zo de bomen door het bos te zien. Onze aanpak is enerzijds gebiedsgericht, NPLV wijk. Verschillen per wijk; in eengezinswoning vooral isolatie aanpak. Ook isolatie aanpakken waarbij gekeken wordt naar energiearmoede.
* Bij een vorige bijeenkomst kwam Lodewijk Asscher, hij vertelde over het noodfonds. Toen hebben we contact genomen of we de mensen die daar gebruik van hebben gemaakt, actief kunnen benaderen met energiecoaches. Dat is bijna in uitvoering! Noodfonds gaat contact opnemen met de mensen en zij verwijzen hen naar de energiecoaches in onze wijken.
* Ook een platform particuliere verhuurders, aanleiding was goed verhuurderschap, nu ook veel rondom verduurzaming. We geven advies, proberen hen goed te informeren.   
  Nu ook een VvE netwerk gestimuleerd, is zelf enthousiast aan de slag.
* We hebben een aantal dingen bereikt: we lobbyen met de G4: we willen de besluitvorming van VvE’s soepeler krijgen, dat staat in de Kamerbrief. Enerzijds trots op de doorbraak in het kader van opschaling van kleine VvE’s; anderzijds ook een moeizaam traject. We zouden iets kunnen regelen in de wet Grootstedelijke Problematiek (Rotterdamwet), maar nu moet het nog van de grond komen.
* Zorgen: we doen heel veel, maar nog best versnipperd. Juist in de wijken waar je een stapeling van opgaven hebt, doen we nog heel weinig. Dus dat zijn zorgen. Wellicht kunnen we in de City Deal kijken naar waar het wel goed zit, waar nog niet, en hoe je een versnelling krijgt in de opgave, een innovatie. En de link fysiek-sociaal kan nog beter.

**Tilburg**(Guido La Rose)

* Zorgen: collega’s vertrekken. De waarborging van vertegenwoordigd zijn op de werklijnen in de City Deal, dat is lastig. We moeten elkaar ook helpen, dat je elkaar kan leren en inspireren, dat je niet overal actief in hoeft te zijn. Met jullie in contact zijn, met andere gemeentes de aanpakken bespreken, dat helpt.
* Het dashboard helpt ons om op de langere termijn te zien wat er gebeurt op duurzaamheidsniveau (energielabels), maar ook sociaal (zorgkosten bijv). We zien het als een instrument waarbij je ziet dat als je vandaag verduurzaamd, wat gebeurt er dan aan de andere kant op de langere termijn; een stuk bewijslast dat je aanpak werkt. Maar ook helpend om een keuze te maken in waarom je een wijk verduurzaamd. Vooraf en achteraf zien we een meerwaarde.
* Gespikkeld bezit zijn we ook actief. We merken in de oplossingen die we nu met BZK bespreken, daar hebben we de juiste lijn nog niet te pakken.   
  Reactie Ilse: we zijn nu ook bezig met een tweede scenario. Het eerste scenario is koopgarant zodat geld niet weglekt. Tweede variant zijn we mee bezig. Als de baten groter zijn dan de kosten, dat we daar ook een optie voor geven in de vorm van een experimenteerruimte. We hebben die opmerking heel serieus genomen. We zijn ook op zoek naar een meedenk groep! Daar komen we op terug via de City Deal.
* Met IPW een traject rondom het warmtefonds. Aanvragen werden in eenzelfde wijk op een verschillende manier behandeld voor het fonds, afhankelijk van degene die bij het fondsbeheerder daar op zit. Nu een pilot: een gebiedsteam met accountmanager waardoor je scheve behandeling voorkomt.

**Breda**(Marjon vd Linden)

* Veel hetzelfde als in Tilburg.
* We willen graag nog succesverhalen uit andere gemeenten. Over gespikkeld bezit bijv. Ook over VvE en particuliere verhuur. Het draagt ook bij richting de bestuurder, wij bellen nog niet aan bij mensen, maar willen we wel, als dat goed werkt in Groningen, dan helpt dat om dat te kunnen legitimeren.
* Particuliere verhuur: mijn collega’s willen graag halen! Succesverhalen. Dat is bij ons echt ngo stroef, VHF is afgewezen. Dus we zijn zoekende naar hoe we dat gaan aanpakken.
* VvE’s doen we ook de samenwerkingsovereenkomst.
* Werk & opleiding; bezig met een energiecampus voor opleiding in een aandachtswijk in Breda. Dat ligt ter besluitvorming.

Reactie van Regien: als het gaat om de borging, waar hebben gemeenten de behoefte aan? Maak een overzicht van welke steden, welke lessen geleerd hebben en hoe kunnen andere steden daarvan profiteren? We gaan kijken hoe we zo’n soort overzicht kunnen maken! Ophalen bij elkaar, delen met elkaar, leren van elkaar.

HJ: in het kernteam is gezegd, of we meer van dit soort bijeenkomsten kunnen doen in real life.   
Marjon: ik wil wel graag een bijeenkomst per thema!

**Arnhem**(Marc van der Burgt, Ronald Kluskens, Hans van Ammers)

* Wat doen we nu?
  + VvE aanpak met VvE coach, subsidieregelingen, succesvolle toekomst bestendig wonen lening voor VvE’s, versnelling vd aanpak.
  + Aanpak woningisolatie en energiearmoede met elkaar geïntegreerd.
  + Gespikkeld bezit vooral in Arnhem Oost gericht op leefbaarheid. SEWA regeling met heel ontzorgingspakket.
  + Collectief ISDE aanvragen, komt voort uit de pilot die wij deden met RvO en BZK. In september houden we een webinar hierover met BZK en RvO.
  + Achter de voordeur aanpak: pilot op basis van ervaringen van Rotterdam met de Verbindingskamer; niet alleen op de energietransitie, maar op alles wat er leeft.
  + Mensen aan het Werk in de Energietransitie.
* Wat gaat goed? We werken steeds beter integraal en wijkgericht. Eerst doelgroepgericht, nu meer op de wijk.
* Waar willen we extra op inzetten? Versnellen op de VvE-aanpak (hoe doen anderen dat?) en zorgen voor budget lening voor VvE’s. We hadden 30 miljoen, nu nog 15 miljoen, maar ik heb doorgerekend dat we 130 miljoen nodig hebben. De provincie Gelderland levert 50% en wij de andere 50%. Wij lenen het geld zelf ook bij de Bank Nederlandse Gemeente, 1 miljoen zelf ingelegd om 10 miljoen te kunnen lenen. Leningen zijn tot 25 jaar. Aandachtspunt.
* Buurt Baan Bureau en Buurt Klus Bedrijven in Arnhem Oost. En een opschaling in de Beroepentuin 🡪 geïnteresseerd in de pitch van Robert!   
  Roland: de katalyserende werking van bezig zijn met de energietransitie op een wijkgerichte manier. WE gaan nu ook een partnerschaptafel opstellen om beter in gesprek te zijn met burgerinitiatieven. We zijn als gemeente nu nog onvoldoende georganiseerd om hier op mee te werken.

**Utrecht**(Willem van Oosten)

* Veel al genoemd waar wij ook mee bezig zijn.
* Werklijn 4: het meekoppelen van instrumenten om investeringskosten te verlagen, we doen daar al veel mee in Overvecht, maar moeten we meer mee. Daar willen we ook mee door. Hier de wijkgerichte aanpak om van de aardgas af te komen echt mislukt.   
  🡪 HJ: waarom is dit niet gelukt? Daar gaan we ook naar kijken in de interviews die we doen voor de City Deal. Scherp kijken naar wat er mis kan gaan als je iets niet goed inricht. Blunders maken met elkaar moeten we ook delen.
* Morgen een verhaal over werk en opleiding. Heel enthousiast over verhaal van Robert. Wij hebben ook zoiets gedaan, geprobeerd om dmv design thinking oplossingen te creëren voor meer handen in de energietransitie. De centrale vraag: hoe krijg je die grote bedrijven zoals Stedin nou goed mee? Ze hebben de mensen niet. De statushouders hebben we ook in ons traject meegenomen, maar vallen snel uit.

Marjon: kijk ook naar Den Bosch: statushouders uitval percentage ligt daar lager.

HJ: over werklijn 4: de ingewikkeldheid van de openbare ruimte en de energietransitie. Misschien toch ook gaaf als we daar toch wat mooie voorbeelden in kunnen vinden.

Breda: er zijn best veel ZZP’ers die ondernemen (kappers, fysio, bijv.). Ik vroeg me af, om de doelgroepen te bereiken, hoe neem je eigen zaken op een eigen woonadres mee in de verduurzaming? Een zaak aan huis, daar zijn geen regelingen voor.   
IPW: interessante blinde vlek. Welke rol kunnen ZZP ondernemingen spelen in de energietransitie in kwetsbare wijken.   
Anke: de kappers kwamen in VKW als belangrijk bron naar voren, juist de mensen die contact hebben met mensen vanuit hun eigen ervaring als ambassadeurs te laten spreken. Als zij een goede ervaring hebben, die winkeliers, kroeg eigenaar, snackbar eigenaar, dat zijn goede ambassadeurs.   
🡪 Misschien is dit een vervolg voor de CD!

**Presentatie Groninger aanpak – Selwerd en Vinkhuizen  
Jouke Gietema**

Wijkverbetering Sunny Selwerd. Er moet een warmtenet in de straat komen, dat proberen we te koppelen met andere opgaven. Veel participatie bijeenkomsten in de wijk om mensen mee te laten denken en doen.

Ook een Routekaart Groningen Co2 neutraal in 2035. Dit raakt de opgave van betaalbaar & duurzaam wonen in deze wijk. We doen aan energie besparen op individueel vlak met energiecoaches (is nu afgerond). Nu zelf energieadviseurs in dienst die meer bouwkundig adviseren (een deel daarvan waren energiecoaches die zijn doorontwikkeld tot deze functie). Collectieve spoor: particulier of gespikkeld bezit in blokken verduurzamen. En derde spoor is VvE’s die gezamenlijk collectief verduurzamen.   
Marco Attema: **‘Maatregel 29’** compensatie aardgasgelden zijn heel betekenisvol geweest hier. Maatregelen daarbinnen over energiebesparing in het aardbeving gebied, 1.5 miljard euro. Ook 150 miljoen euro daarnaast procesgeld. We zijn nu bezig om dat uit te werken, dat gaat echt effect hebben op het tempo en de wijze waarop je dit kan doen. Bewoners krijgen dan maximaal 20K en moeten zelf 20K investeren. En mensen die het geld niet hebben, krijgen 100% subsidie. Gaat echt impact hebben.   
🡪 Breda wil graag weten hoe je weet wie in de armoede zit, hoe doe je dat AVG technisch?   
HJ: in Zuid West een mooie casus tussen gemeente en woco over gegevensdeling. Je denkt dat het een juridisch knelpunt is, maar het is een organisatorisch knelpunt. IPW werkt dat uit.

**Pilot in Selwerd Oost.**Mensen kregen een briefje in de bus, wil je mee doen dan betaal je hier 40K voor. Dat kan natuurlijk niet. Toen kregen we wel VHF. We wilden hier aan de slag. Gaandeweg een aanpak ontwikkeld: energieadvies (kennis gebruikt van Neijestee), aanbod gedaan met 75% van de kosten vergoed (goed aanbod dus, maar niet iedereen had die 25% liggen), financieel adviseur hielp de mensen met hoe je de eigen bijdrage kon financieren (via het Warmtefonds, of het fonds energietransitie vanuit Groningen). 35 van de 40 mensen tekenden in. Die adviseur wierp zijn vruchten af; echt aan tafel gaan en kijken waar iemand mee geholpen is. De financieel adviseurs hadden ook een signaal functie voor andere problematiek dan te weinig geld voor verduurzaming.

**Warmtenetten**Koppelen van opgaven. Warmte subnet gelegd met subsidie Aardgasvrije Wijken. Daarom hoefde de straat niet twee keer open. We geloofden dat mensen uiteindelijk wel van het gas af zouden gaan uiteindelijk en dat warmtenet de juiste keus was. Bewonersparticipatie was lastig, 10 mensen bij de eerste bijeenkomst van de 210. Daarna met koffiekar momenten in de hofjes waar achtertuinen van buren bij elkaar komen; daar het gesprek voeren met elkaar.

Hier een actieve samenwerking met een woco, zij konden niet zelfstandig een warmtenet aanleggen, maar ze kenden de wijk heel goed, kwamen achter de voordeur. Dus een mooie samenwerking hier opgezet tussen gemeente en woningcorporatie met een samenwerkingsovereenkomst. In Groningen zijn de klanten juist positief over de warmtenetten.

Martin Klooster: **van Selwerd naar Vinkhuizen**Wijkenergieplan. In Vinkhuizen is het vertrouwen in de overheid laag en het daalt ook, dat is zorgwekkend. De opgave is sociaal en fysiek hetzelfde. Maar hier hebben we minder geld om te besteden. En we zien de druk op de gemeentelijke organisatie. We gebruiken de energietransitie als driver, daar zit ook het meeste geld.

Les: het lukt alleen maar als je langjarig plant. Al helemaal als je meerdere programma’s wil koppelen en de grond wil openmaken. We nemen de vastgoedplannen van de corporaties als basis, met hen goed om tafel. Vervolgens kijken we naar de andere gebouweigenaren, hoe hen mee te nemen en te adviseren om te isoleren/besparen en hen een aantrekkelijk aanbod doen.

Energie als locomotief, maar uiteindelijk gaat het om goed wonen en leven.   
Integraal ontwerpen levert geld op! Je moet de grond openmaken voor het warmtenet, als je daarna nog een keer een waterriool wil aanleggen, dan moet je die andere kant weer openmaken. Daar zit dus je besparing, asfalt twee keer opentrekken bijvoorbeeld. Gecombineerd is efficiënt en goedkoper. Zo besparen we. Daarmee betalen we (deels) het vergroenen. Dit lukt alleen met een publiek warmtebedrijf, een commercieel bedrijf doet dit niet omdat het te ingewikkeld is, commerciele bedrijven hebben diezelfde ambitie niet.

**Deelsessie: de Derde succesfactor van de energietransitie in de woonomgeving**

Iedereen houdt rekening met geld en techniek, maar wij hebben het over de onderbelichte succesfactor: menselijk gedrag.

Als je in transities van het oude naar het nieuwe systeem gaat, dan kom je chaos tegen. De les: accepteer dat dit erbij hoort als je met transities te maken hebt. De periode hiertussen heet de emotionele tussenruimte: liminaliteit. Dit is en riskante periode, veel onzekerheid, nieuwe verhalen moeten komen maar veel wilde verhalen die mensen mee krijgen, veranderende machtsverhoudingen.

Hoe reageren mensen op duurzaamheidsmaatregelen? Iedereen kijkt naar korte termijn eigen belang; de kosten; en iedereen wil goed doen. Als je het ‘goed willen doen’ samen kan laten vallen met het eigen belang, dan krijg je het voor elkaar. De fusie van belangen-strategie.   
  
Hoe doe je dit dan wel? Small wins theorie van Katrien Termeer. Concrete dingen die echte veranderingen volbrachten, zonder veel risico en met veel enthousiasme.

De fusie van belangen-strategie (profit, planet, people). De basis is het verschil tussen belangen en standpunten. Als mensen een standpunt hebben, dan hebben ze hele andere uitkomsten dan als er onderliggende belangen zijn. Zoeken naar het waarom, analyseren van belangen van betrokken mensen; echt zoeken bij de mensen zelf. Vervolgens: met kennis van duurzaamheid die mensen helpen en de belangen behartigen. En pas als derde stap ga je nadenken over een aantrekkelijke manier van financieren.

Fusie strategie is mes aan zoveel kanten te laten snijden. Voorbeeld: oudere mensen klagen over de plek van de bushalte. Toen in overleg met de gemeente de bushalte verplaatst. Daarna zat de zaal vol bij de participatiebijeenkomst, omdat ze hem vertrouwde.   
Een aantal voorwaarden: (1) ga gewoon aan de slag, (2) heb geduld om belangen op te halen en respecteer die belangen (vertragen om te kunnen versnellen), (3) brede blik en creativiteit, (4) goed kunnen samenwerken, (5) het lef om te durven dromen! Dan ga je door bij tegenslag.

Ook over het vertrouwen vasthouden: als ze iets zeggen wat ze willen, dan moet je de volgende dag laten weten dat je ze gehoord hebt en er iets mee gaat doen.   
Bewoners kiezen ook niet altijd in hun eigen belang omdat ze gewoon boos zijn over dingen die mis zijn gegaan hiervoor.

Het kan bij bewoners soms echt op hele kleine dingen gaan: zoals dat de mevrouw bij het buurthuis alleen maar oog had voor dat de inductieplaten fijn koken; of dat bewoners het proces ergens alleen positief zagen omdat ze gratis kookpannen kregen.

Het zit ook in kleine dingen over hoe je communiceert met bewoners: nooit in een brief schrijven ‘je moet van het gas af in deze wijk; meer ‘we gaan van het aardgas af in deze wijk’.

**Deelsessie Frank van de Poel   
Financieel instrumenten en werkwijzen: Team eerlijke energietransitie (TEE) en Fonds Energietransitie (FET)**

Het hebben van een fonds, een pot geld, is niet genoeg. Daarom ook het TEE: waar is behoefte aan in de wijk en waarop kunnen we maatwerk plegen.

In Groningen is het relatief echt heel slecht gesteld met de lage inkomens en energielabel F/G. Dus laag inkomen, hoge energiekosten. Energietransitie is maatschappelijk opgave en relatie met veel beleidsterreinen.

Het FET. De spaarpot/bank van de gemeente Groningen. Al het geld wat hier in komt, kan niet gebruikt worden voor andere problemen, behalve als de raad dat vindt. Destijds konden we dat oprichten omdat we al een aantal potjes van het Rijk hadden: VHF (15 miljoen), SPUK energiearmoede (12 miljoen), NIP (3 miljoen) en Gemeentefonds (2 🡪 10 miljoen).   
Groningen dacht: moeten we ook niet iets durven te gaan verdienen met de energietransitie om het fonds te kunnen voeden? 🡪 Als gemeente zelf zonneparken en windmolens realiseren en het rendement ervan stoppen in de energietransitie pot. Dat noemen we Exploitatiemaatschappij Duurzame Energie (EDE). Nu doen we exploiteren, je kan ook echt denken aan een energiebedrijf. Sinds november hebben we hier ook een gemeentelijk energiebedrijf.   
Bij EDE: wij zijn nu 100% aandeelhouder. Het rendement komt terecht in het FET.

Ander voordeel: je kan sneller ontwikkelen de markt met zonnepanelen. Wij als gemeente nemen genoegen met een laag rendement omdat we ook een andere bv van de gemeente hiermee verder helpen. Maar, voordat je wat geld onderaan de streep over hebt, ben je wel heel wat jaren verder, 8-10 jaar.   
Maar incidentele inkomsten hebben we wel (potjes hierboven beschreven). En ook de Nij begun, maatregel 29, aardbeving compensatiegeld.   
  
Groningen heeft drie opties voor leningen voor een eerlijke energietransitie in Groningen, aangepast op de situatie van de bewoners. Pas sinds de financiële adviseurs actief zijn, maken mensen gebruik van deze leningen. Dit is echt een vangnetregeling voor mensen die niet mee kunnen in het Warmtefonds.

Wat hebben we geleerd? Je moet een garantstelling hebben voor financiering (VHF) en financieel advies. Wij garanderen dat de deelnemer hoe dan ook een passende financiering gaat krijgen.

De nieuwe uitgaven: sinds kort dus de voorfinanciering ISDE. Maar idealiter ga je helemaal van het voorfinancieringsconstruct af. Nu nemen wij de voorfinanciering over, zit een risico in. Maar toch fijn, want projecten kunnen door. Nu 5 ton voor gereserveerd. Voor nu doen we het alleen nog in de wijkaanpak, nog niet voor alle ‘stadjes’ (de naam voor Groningen stedelingen).

Pilot vangnet VvE, confrontatie met hogere VvE bijdrage door keuze/stemming VvE om te verduurzamen. Alleen voor bewoners met minimum inkomen en mensen die geen ruimte hebben in besparing op energierekening. Drie jaar ondersteuning onder voorwaarden.

En een pilot Isolatie Specifieke adressen (woningen met groot achterstallig onderhoud of bouwjaar > 1925). Deze groep mag dan tot 40K verduurzamen.

Ander geld: Nij begun, artikel 29. 1,6 miljard voor de provincie vanuit het Rijk. Is voor iets minder dan 50% voor de stad Groningen.

Nu nog niet zoveel voor VvE’s, alleen de vangnetregeling.   
Particuliere verhuurders als doelgroep? Veel verhuurders zijn geïnteresseerd in het meeliften met de aannemer die in de wijk bezig is. Er komen geen financieringsvragen richting ons. Er wordt onderzocht met IPW hoe we deze groep kunnen overreden. Ze maken businesscases voor die groep. Pilot om hen zo te helpen.   
Iris is geïnteresseerd in de IPW pilot hierin.

**Dag twee City Deal tweedaagse**

HJ: vertel aan collega’s wat je meeneemt en neem je collega’s hier ook in mee!

**WarmteStad**

Een publieke onderneming van een wartmenet. Aandelen zijn voor de helft gemeente Groningen, helft Waterbedrijf Groningen. Warmtenet is relatief laagdrempelig om bij aan te sluiten in vergelijking met een warmtepomp. We maken zelf warm water, vervoeren het zelf en verkopen het aan de mensen die klant zijn van Warmtestad, alles in eigen handen dus. Als we o een gegeven mometn geld gaan verdienen (duurt nog lang) dan kunnen we zelf kiezen welke panden en huizen we aan kunnen sluiten. Dat zou een commercieel bedrijf niet doen. Het maatschappelijk rendement is waar wij voor staan.

Geothermie hadden we plannen voor. Maar toen kwamen er twijfels door de aardbevingen. De vergunning is toen ingetrokken. Ze hadden geen bron en wel klanten al. Toen is bedacht: eerst een tijdelijke centrale neerzetten. Die liep op gas, dat wil je niet maar kon niet anders. Toen na gaan denken over wat ze dan moesten: ze wilden niet van 1 bron afhankelijk zijn. Nu een systeem waarbij ze gebruik maken van multi bronnnen. Bytesnet, QTS en het zonthermie park (grootste park in Europa).   
Veel samengewerkt van Denemarken, daar zit 75% van de mensen aan een warmtenet.   
  
Waarom lukt het hier wel? Samen te werken; standvastig te zijn; door blijven gaan totdat je weer adem kan halen. Geloven in wat je doet, een visie hebben en dat goed uitvoeren. Martin: ook een hele grote bestuurlijke ambitie, de gemeenteraad wilde dit unaniem. Omdat we begonnen met geothermie, kwam financieel goed uit; toen 3000 woningen gecontracteerd en daarna de put gaan slaan. Toen kwam dus uit dat de put niet geslagen mocht worden. Maar toen wilden mensen dit wel al!   
Dit is de kracht van de droom: als je het heel graag wil, dan ga je hier echt mee door.   
En de samenwerking met partijen, zij hadden ook een duurzaamheidsopgave, samen bijdragen aan dat het lukt.   
En de politieke kleur van de stad hielp. Niet bang zijn om het anders te doen dan standaard. Inspirerend!

Over bewoners aansluiten. Dat is best een dingetje; veel negatief nieuws. Mensen betalen hoge prijzen – ook doordat er commerciele partijen in zitten. Ze willen in Groningen goedkoper zijn, daar zijn ook onderzoeken naar dat dat klopt, en dat laten ze zien aan bewoners; maar er is veel wantrouwen dus lukt niet altijd. De flat waar we gister stonden, daar weten ze dat ze zich aan hun woord houden, zij vertellen het verhaal verder. En de gemeente blijft gewoon dat verhaal vertellen. Een persoonlijke benadering hier: gesprekken met bijvoorbeeld koffie kar in de wijk, ook spreekuren en ambassadeurs inzetten.   
Nu staan ze nog in de rode cijfers, maar dat is ook oké voor nu want anders wordt het te duur. Als publiek warmtebedrijf kan je je dat veroordelen. Dat is lastiger voor commerciële partijen.

Ze doen heel erg aan vooruitstruikelen, ze komen steeds weer een hobbel tegen die ze overwinnen, maar dan komt er weer wat nieuws. Maar dat doen ze wel gewoon, steeds een stap verder. En het is ook echt langetermijn denken, je weet dat het een lange adem is en uiteindelijk bereik je daar een voorsprong mee. Maar je moet wel lef hebben.

**Deelsessies IPW**

Opgave koppeling sociaal en fysiek

- bureaucratie in transitie: waar moeten wee naartoe? harmoniseren van wetten; budgetten ontschotten; samenwerken met gemeenschappen; sturen op impact, niet input.

Actie onderzoek: als je vastloopt dan probeer je daar kennis over te ontwikkelen en ga je weer verder. Gaandeweg ontdekken wat nodig is en speel daar op in.

Nu 6 maanden bezig in Arnhem in Klarendal. Iedereen wil wel, maar het kan niet. Op incidenten lukt het, maar structureel lukt het niet. En onduidelijk waarom het niet lukt. De straat wil collectief verduurzamen, niet per woning. Ze willen ook benaderd worden als gemeenschap. Maar in de uitvoering, blijkt dat de partij met wie ze hebben samengewerkt vanuit de gemeente niet meer verder mag want die partij heeft de nieuwe aanbesteding niet gewonnen. Dat is een probleem, want de burgers kenden Annemieke van die oude partij. Vertrouwen geschaad.

Nu zitten ze opniehw aan tafel, aangestuurd vanuit een gezamenlijke behoefte om de hele straat 100% collectief te verduurzamen.

Met deze casus: we zitten in 1 cluster, sociaal & fysiek. Maar samenwerking komt niet vanzelf, heeft ook te maken met geldstromen. Iedere keer in de wijk met elkaar in gesprek en dan kom je er wel uit. Maar nu kijken we: wat kunnen we in de organisatie veranderen zodat je de werkwijze verandert om de problemen van sociaal middels de energietransitie te veranderen?

Casus buurt Fier. In deze buurt doen de eigenaar bewoners en de woco mee. Maar de particuliere verhuur zijn nog lastig.

Er speelt veel en er gaat veel spelen vanuit verschillende partijen. Daardoor grote kans op grote verschillen voor bewoners. Kans groot op festival van gemiste kansen. Bewoners hebben geen overzicht meer. Straten gaan meerdere keren open.

Ook kansen! We zitten bij mensen aan de keukentafel. En de straat open dus koppelkansen.Het zou zo mooi zijn om ook punten aan te pakken die bewoners belangrijk vinden.

We willen met elkaar om tafel en de gemeenschap opzoeken. Eens per drie weken soep en broodjes eten in een buurtcentrum. We zijn op zoek naar het bushokje of de schoenen rekken. Wat willen ze hier?

Wat hebben we ontdekt? Bewoners storen zich aan studenten in huizen van particuliere verhuurders. Snelle doorstroom, kennen elkaar niet, rotzooi, slecht onderhoud. Particuliere verhuur moeilijkste mee te nemen in de verduurzaming aanpak. Gewoon even aanbellen bij de studenten om te vragen of ze de fietsen weg willen zetten, dat hielp! Terwijl mensen zich dat zo aan stoorden en de gemeente al wilde praten over regelgeving en handhaving, soms is het zo makkelijk.

De adresgegevens krijgen van particuliere verhuurders; we dachten dat dat AVG technisch niet kon. Maar in Groningen bleek: je moet een aanvraag doen bij een commissie en omdat de reden goed was. En toen mochten ze de adressen hebben. Ze hebben bij de afdeling Geodata data gecombineerd om hier achter te komen.

11 van de 44 particuliere verhuurders doen mee. IPW maakt een businesscase die inzicht geeft en wordt uitgewerkt in een tool ook voor andere verhuurders.

Wat nog doen? Cijfers op een rij zetten is 1 ding, maar het veld is in verandering door wetgeving. Dat maakt dat de businesscase verandert, we maken nu ook een beslisboom voor verhuurders. Ook een business case sociaal-fysiek.

Voor de City Deal twee case studies, lessons learned en de meer algemene lessen.