

Van: " | Verbouwstroomen" < |@verbouwstroomen.nu> **Document 225**
Verzonden: donderdag 14 maart 2024 16:43
Aan: " |" < |@gouda.nl>; " |" < |@odmh.nl>;
" |" < |@odmh.nl>; " |" < |@krimpenerwaard.nl>;
"nadelerhof" < |@bodegraven-reeuwijk.nl>; " |" < |@krimpenaandenijssel.nl>; " |"
" |" < |@zuidplas.nl>; " |" | Verbouwstroomen" < |@verbouwstroomen.nu>; " |"
" |" | Verbouwstroomen" < |@verbouwstroomen.nu>; " |" < |@alphenaandenrijn.nl>; " |"
" |" < |@gouda.nl>
Cc: " |" < |@waddinxveen.nl>
Onderwerp: RE: Verslag werksessie II - data en budgetten regionale isolatieaanpak - Verbouwstroomen
Bijlage(n): 20240221_Sessie II - Doelgroepen en budgetten_MH_VERSLAG.pdf

U ontvangt niet vaak e-mail van |@verbouwstroomen.nu. [Meer informatie over waarom dit belangrijk is](#)

Dag allen,

Volgende week woensdag zitten we weer bij elkaar voor de derde werksessie. Hierbij nog de presentatie die we tijdens de tweede sessie hebben gebruikt, met daarin ook de belangrijkste besluiten die we hebben genomen (zie geel gearceerde vragen in de presentatie).

| had nog de vraag wanneer ik de individuele sessies met jullie plan om de budgetten in orde te maken. Ik heb blokken in mijn agenda gereserveerd waarbinnen jullie de afspraken (2 stuks) kunnen plannen. De bedoeling is om beide afspraken binnen 2-3 weken afgerond te hebben na de sessie van komende woensdag. We lichten het proces woensdag nader toe.

|, ik kan het mailadres van | zo snel niet achterhalen. Kan jij deze mail naar hem doorzetten?

Tot volgende week!

Met vriendelijke groet,

Verbouwstroomen |
T: +31 6 |
E: |@verbouwstroomen.nu
W: www.verbouwstroomen.nu



-----Oorspronkelijke afspraak-----

Van: | < |@gouda.nl>
Verzonden: dinsdag 30 januari 2024 11:05
Aan: | | nadelerhof; |
|@zuidplas.nl; | | Verbouwstroomen; | | Verbouwstroomen; |
CC: |
Onderwerp: Reservering: Vervolgafspraak regionale isolatieaanpak - Verbouwstroomen
Tijd: donderdag 29 februari 2024 13:00-16:00 (UTC+01:00) Amsterdam, Berlijn, Bern, Rome, Stockholm, Wenen.
Locatie: Huis van de Stad, Burgemeester Jamesplein 1, 2803 PG Gouda; ruimte 8.3



Deze e-mail is alleen bestemd voor de geadresseerde(n). Gebruik van de inhoud door anderen is onrechtmatig. Bent u de geadresseerde niet? Neem dan contact op met de afzender.

De gemeente Gouda en haar bestuursorganen sluiten iedere aansprakelijkheid uit die voortvloeit uit elektronische verzending van informatie of niet-tijdige of onjuiste overbrenging daarvan.

Deel II – Doelgroepen & Budgetten

Meerjarige collectieve ontzorging

29 februari 2024 – 13:00-16:00



Check-in

Wat is je gevoel na vorige keer en wat is je verwachting van vandaag?



Medelingen

Onderzoek naar samenwerken door Twijnstra&Gudde

Update Utrecht

Tweede ronde marktconsultatie

Andere mededelingen?



Doelen vandaag

- 1) Uitgangspunten uit vorige sessie bevestigen/aanscherpen;
- 2) Eerste beeld van budgetten en potentie van de aanpak;
- 3) Keuzes en inzicht inhoudelijke aandachtspunten;
- 4) Inzicht in Opdrachtgever en regiotrekker;
- 5) Inzicht in voorwaarden en vervolgstappen.

Programma

13:00 Check-in+programma

13:30 Terug- en voortuitblik aan de hand van vorige sessie

14:00 Eerste inzichten budgetten en doelgroepen

14:45 Pauze

15:00 Voorwaarden en vervolgproces

15:45 Samenvatting acties en eerstvolgende stap

16:00 Einde



Spelregels

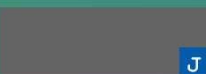
Geen discussies, enkel signaleren van verschillen → parkeerbord

Open en constructieve houding: we denken in oplossingen en stellen vragen.

Ken de beperking van je eigen perspectief: vandaag denken we vanuit de bewoner en denken we vooral na over wat we willen leren uit de praktijk.



Actiepunten:

- ODMH zoekt uit voor capaciteit voor invullen rol regiotrekker (3 dagen/week)
- Alle gemeenten maken eerste inschatting van beschikbare budgetten voor deze aanpak huiswerkformat en leveren deze uiterlijk 20 februari aan (4 gemeenten aangeleverd).
- Alle gemeenten maken eerste inschatting van omvang doelgroep 1
- Verbouwstromen maakt eerste inzicht in budgetten op basis van huiswerk ter bespreking voor sessie II
- Gemeenten die twijfelen over deelname of nader willen verkennen of en wanneer, komen in de lucht bij  voor een individuele verkenning.



13:30 – Terug- en vooruitblik
O.b.v. sessie 23 januari

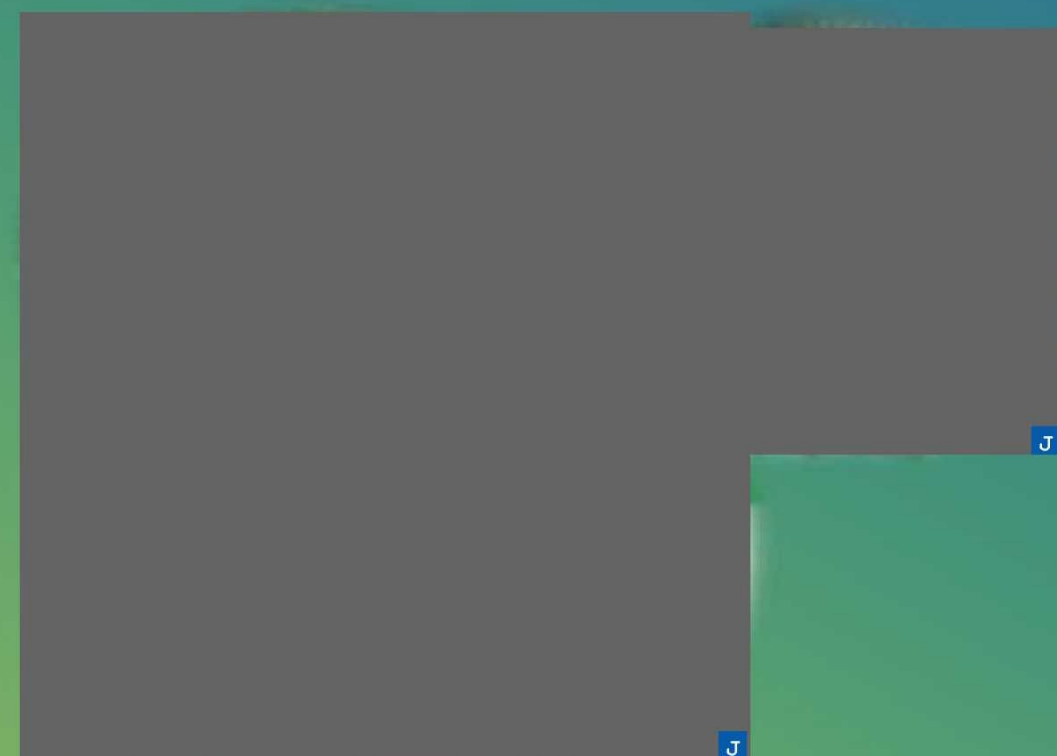
Focus MCO-Programma

1 Opdrachtgever, meerdere gemeenten



Eigenaar-bewoners van grondgebonden koopwoningen die een of meerdere maatregelen kunnen treffen (binnen kaders SpUk LAI) en dit willen doen via het MCO-Programma.

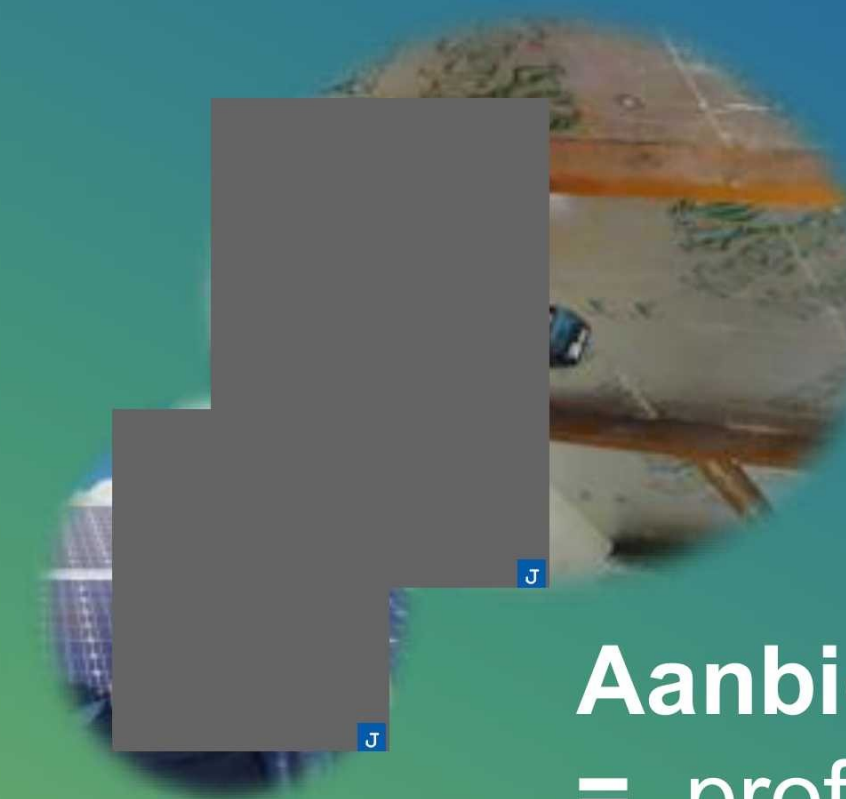
Versnellingsopgave



Bewoners =
mensen die
laten uitvoeren
door
professionele
bouwpartij

**Zij moeten willen, kunnen en
doen.**

**Nu veelal complex en
onaantrekkelijk**



Aanbieders
= profession
als

Versnellingsopgave



?



?



?



?

Er wordt veelal lokaal
en projectmatig
gewerkt



?

Doel van het MCO-Programma

Zoveel mogelijk verduurzamingsimpact realiseren bij grondgebonden woningen van eigenaar-bewoners binnen de beschikbare tijd, middelen, expertise en capaciteit.

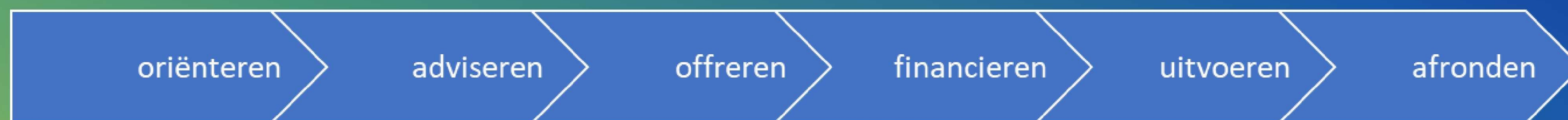


Sturen op wat maximaal KAN in plaats van wat minimaal MOET

Verduurzamingsimpact maximaliseren: doelgroep



Verduurzamingsimpact maximaliseren: Aanpak



Hoe gaan bewoners zo effectief en kwalitatief mogelijk van bank naar verduurzaamde woning?

Verduurzamingsimpact maximaliseren: Aanpak



Verduurzamingsimpact maximaliseren: Aanpak





Bewoner zit op de bank

Wat merkt de bewoner?

Wat KAN op grote schaal hiervoor geregeld worden?

Wat MOET hiervoor lokaal geregeld worden?

Activeren/oriënteren/ eerste gesprek	adviseren	offreren	financieren	uitvoeren	afronden
Doe je mee, ja of nee? (zo simpel: 1-2 maatregelen+advies en keuze of je wel of niet mee doet). Deze actie 3 jaar lang 1-2x/jaar herhalen en daarvan leren om daarna ook in te zetten op ambassadeurs. 3 doelgroepen: - Minima: gratis maatregel(en)+ persoonlijk contact (bellen/aanbellen/brief) en gebruik maken van bestaande structuren en netwerken; - 'Financieel zetje': x euro subsidie per maatregel+ISDE+advies, als korting; - Brede doelgroep: geen financiële impuls, wel profijt van actie en ontzorging. Keuze in deze fase: wil bewoner wel of niet ontzorgd worden? Niet actief aangeboden, maar wel als optie laten. Vraag/aandachtspunt: Hoe blijft gemeente zichtbaar in het gehele proces? (want gemeente moet door tot 2050) Vragen: - Wat past bij welke doelgroep? (kanaaleffectiviteit) - Waarom doen mensen wel/niet mee? (ook aandacht voor persoonlijke redenen)	Kaders uitvraag (nader uit te werken): - Beeld schetsen van stappenplan naar aardgasvrij-ready: betrouwbaar advies; - Huidige staat woning ophalen; - Ophalen: waarom haken mensen af en welke wensen hebben bewoners nog meer? - Input gebruiken voor remarketing voor eventuele vervolgaanpak; - Verwachting advies moet aansluiten bij uitvoering; - Onafhankelijkheid en transparantie vanuit partij, essentieel; - Kwaliteit technisch: aansluiten bij landelijke kaders (de standaard en no-regret naar aardgasvrij-ready) en aandacht voor volgorde en eerste stap; - Kwaliteit sociaal: communicatief, taal, vorm aansluitend op doelgroep en aandacht voor nevenbeleid; - Subsidie&financiering: inforeren over financiering en ondersteunen bij landelijke subsidies; - Lokale subsidies verwerkt door intermediair; - Data in eigendom van gemeenten conform AVG; - Intermediair gedurende hele proces bereikbaar voor bewoners voor vragen. Benoemde balans: Korte termijn actie moet bijdragen aan lange termijn aanpak (gemeente moet door na vertrek intermediair, dus daarom data in eigendom en gemeenten moeten leren).	Kaders/vragen uitvraag: - Bewoner moet niks merken van 'voorbereidingsgedoe' met bouwpartijen; - Vraag aan de markt: hoe ziet aanbod eruit en waarom? (dus hele pakketten vs enkele maatregelen) - Hoe worden bouwpartijen geselecteerd en op welke criteria? - Wat is de ruimte voor lokale partijen en kaders van regio hierin? - Eis: selectie conform aanbestedingswet en wet natuurbescherming; - Neem biobased en traditioneel mee in voorstel. - Selectie: marktconformiteit, kwaliteit, leesbaarheid offerte's; - Transparantie in verdienmodel: verhouding kosten gemeente en kick-back via bouwpartijen. En wat kost 1 actie vs 3 jaar lang 2 acties? - <i>Hoe gaat de intermediair om mijn de uitvoeringscapaciteit en doorlooptijden + dynamiek praktijk: 100 aanvragen vs 1000</i> - <i>Hoe ontzorgen in geldstromen? En hoe SiSa-proof? (niet besproken, maar aanvulling door VBS)</i>	Kaders/vragen uitvraag: - De ISDE-wordt geregeld en voor de minima voorgeschoten of er wordt geregeld dat het restant pas na ontvangst ISDE wordt gefactureerd; - De bewoner heeft geen 'declaratiegedoe' in het geval van een lokale subsidie: wordt als korting verrekend; - Minima worden ook gewezen op Warmtefonds voor eventuele extra stappen. - Gemeente wordt eveneens ontzorgd door intermediair: dus intermediair verwerkt de subsidie en voert dit uit; - Financieel adviseurs en de behoefte daaraan, wordt eerst opgehaald uit de praktijk, alvorens dit wordt ingericht. - Budgetten en kaders subsidie is maatwerk per gemeente; - Leervraag: waarom willen bewoners wel/niet aanvullend financieren?	Kaders/vragen uitvraag: - Hoe worden uitvoerders geselecteerd en hoe wordt de kans op eerlijke deelname van regionale/lokale uitvoerders geborgd? - Natuurvriendelijk isoleren; - Kaders: marktconformiteit, kwaliteitm doorlooptijden en ook biobased opties, maar bewoner kiest; - Ook aandacht voor kwaliteit communicatie; - Wat moet bewoner voorbereiden voor uitvoering? - <i>Aanvullende tip: Wat is de capaciteit voor uitvoering en tijdsplan van offerte tot uitvoering?</i>	Kaders/vragen uitvraag: - Eis: Alles SiSa-proof - <i>Tip: Whitelabel? (stel je wil werken aan een regionale naam die op lange termijn kan blijven bestaan)</i> - Evaluatie: product+proces+uitvoering bij aanbieder EN bewoner; - Vinkje laten zetten of bewoners nog later benaderd willen worden voor vervolgacties/info; - Deze fase: ambassadeurs ophalen voor evt. re-marketing - gemeentetaal - Data update van de woning; - Mogelijkheid tot data export: per adres, zowel kwantitatief als kwalitatief; - Hoe maken we van de laatste fase het 'ijsje' ? - Hoe lost de intermediair klachten op? - Is er nog belangrijke info over gebruik van de woning?
Regio: Rol in basis communicatieaanpak en formats voor middelen; Rol in verzamelen uitkomsten leervragen VBS: data aan de hand van Hestia om doelgroep 3 inzichtelijk te maken en concretiseren budgetten en aantallen.	Regio: - Contractmanagement en eerste aanspreekpunt namens gemeenten naar Opdrachtenemer; - Regie over aanbesteding; - Vertegenwoordiger gemeenten; - Regeleen eigendom Irt AVG (Privacy Statement)	Regio: - Regie in leeromgeving en datavergaring en leerproces gemeenten en uitkomsten lessen uit praktijk.	Regio: - Formats en voorstel inrichting subdielregeling (incl collegevoorstel); - Overzicht huidige lokale regelingen (subsidie en financiering).		VBS: kan zorgen voor aanbesteding ism regiotrekker.
Gemeenten: - Lokale kansrijke kanalen in kaart brengen; - Minimadoelgroep: eerste contact en samenwerking Sociale Dienst; - Data en aantallen op orde brengen per doelgroep voor eerste acties; - Aanpak en formats voor middelen worden lokaal ingepast door gemeenten; - Link naar lokale initiatieven en energiecoaches om op de gewenste manier aan te sluiten op deze aanpak (zie ook verdiepingsslag onderaan).	Gemeenten: - Link naar sociaal domein bij geconstateerde problemen.				Gemeenten: verantwoordelijk voor re-marketing.



Bewoner geniet van verduurzaamde woning

Strategische vragen: hoe verhouden lopende acties zich tot deze aanpak? Hoe verhoudt dit zich tot de lange termijn?



Bewoner zit op de bank

Wat merkt de bewoner?

Waarom?



Bewoner geniet van verduurzaamde woning

Strategische vragen: hoe verhoudt dit tot de andere vragen?

Activeren/oriënteren/ eerste gesprek	adviseren	offreren	financieren	uitvoeren	afronden
Doe je mee, ja of nee? (zo simpel: 1-2 maatregelen+advies en keuze of je wel of niet mee doet). Deze actie 3 jaar lang 1-2x/jaar herhalen en daarvan leren om daarna ook in te zetten op ambassadeurs. 3 doelgroepen: - Minima: gratis maatregel(en)+ persoonlijk contact (bellen/aanbellen/brief) en gebruik maken van bestaande structuren en netwerken; - 'Financieel zetje': x euro subsidie per maatregel+ISDE+advies, als korting; - Brede doelgroep: geen financiële impuls, wel profijt van actie en ontzorging. Keuze in deze fase: wil bewoner wel of niet ontzorgd worden? Niet actief aangeboden, maar wel als optie laten. Vraag/aandachtspunt: Hoe blijft	Kaders uitvraag (nader uit te werken): - Beeld schetsen van stappenplan naar aardgasvrij-ready: betrouwbaar advies; - Huidige staat woning ophalen; - Ophalen: waarom haken mensen af en welke wensen hebben bewoners nog meer? - Input gebruiken voor remarketing voor eventuele vervolgaanpak; - Verwachting advies moet aansluiten bij uitvoering; - Onafhankelijkheid en transparantie vanuit partij, essentieel; - Kwaliteit technisch: aansluiten bij landelijke kaders (de standaard en no-regret naar aardgasvrij-ready) en aandacht voor volgorde en eerste stap; - Kwaliteit sociaal: communicatief, taal, vorm aansluitend op doelgroep en aandacht voor nevenbeleid; - Subsidie&financiering: inforeren over financiering en ondersteunen bij	Kaders/vragen uitvraag: - Bewoner moet niks merken van 'voorbereidingsgedoe' met bouwpartijen; - Vraag aan de markt: hoe ziet aanbod eruit en waarom? (dus hele pakketten vs enkele maatregelen) - Hoe worden bouwpartijen geselecteerd en op welke criteria? - Wat is de ruimte voor lokale partijen en kaders van regio hierin? - Eis: selectie conform aanbestedingswet en wet natuurbescherming; - Neem biobased en traditioneel mee in voorstel. - Selectie: marktconformiteit, kwaliteit, leesbaarheid offerte's; - Transparantie in verdienmodel: verhouding kosten gemeente en kick-back via bouwpartijen. En wat kost 1 actie vs 3 jaar lang 2 acties? - Hoe gaat de intermediair om met de	Kaders/vragen uitvraag: - De ISDE-wordt geregeld en voor de minima voorgeschoten of er wordt geregeld dat het restant pas na ontvangst ISDE wordt gefactureerd; - De bewoner heeft geen 'declaratiegedoe' in het geval van een lokale subsidie: wordt als korting verrekend; - Minima worden ook gewezen op Warmtefonds voor eventuele extra stappen. - Gemeente wordt eveneens ontzorgd door intermediair: dus intermediair verwerkt de subsidie en voert dit uit; - Financieel adviseurs en de behoefte daaraan, wordt eerst opgehaald uit de praktijk, alvorens dit wordt ingericht. - Budgetten en kaders subsidie is maatwerk per gemeente; - Leervraag: waarom willen bewoners wel/niet aanvullend financieren?	Kaders/vragen uitvraag: - Hoe worden uitvoerders geselecteerd en hoe wordt de kans op eerlijke deelname van regionale/lokale uitvoerders geborgd? - Natuurvriendelijk isoleren; - Kaders: marktconformiteit, kwaliteit, doorlooptijden en ook biobased opties, maar bewoner kiest; - Ook aandacht voor kwaliteit communicatie; - Wat moet bewoner voorbereiden voor uitvoering? - Aanvullende tip: Wat is de capaciteit voor uitvoering en tijdsplan van offerte tot uitvoering?	Kaders/vragen uitvraag: - Eis: Alles SiSa-proof - Tip: Whitelabel? (stel je wil werken aan een regionale naam die op lange termijn kan blijven bestaan) - Evaluatie: product+proces+uitvoering bij aanbieder EN bewoner; - Vinkje laten zetten of bewoners nog later benaderd willen worden voor vervolgacties/info; - Deze fase: ambassadeurs ophalen voor evt. re-marketing - gemeentetaal - Data update van de woning; - Mogelijkheid tot data export: per adres, zowel kwantitatief als kwalitatief; - Hoe maken we van de laatste fase het 'ijsje' ? - Hoe lost de intermediair klachten op? - Is er nog belangrijke info over gebruik van de woning?

Dit beschrijft de eerste contouren voor de inkoopstrategie en het PvE en werksessies over samenwerking in de uitvoering, verderop in het proces.

Wat MOET hiervoor lokaal geregeld worden?

Regio: Rol in basis communicatieaanpak en formats voor middelen; Rol in verzamelen uitkomsten leervragen VBS: data aan de hand van Hestia om doelgroep 3 inzichtelijk te maken en concretiseren budgetten en aantallen.	Regio: - Contractmanagement en eerste aanspreekpunt namens gemeenten naar Opdrachtenemer; - Regie over aanbesteding; - Vertegenwoordiger gemeenten; - Regeleen eigendom Irt AVG (Privacy Statement)	Regio: - Regie in leeromgeving en datavergaring en leerproces gemeenten en uitkomsten lessen uit praktijk.	Regio: - Formats en voorstel inrichting subdielregeling (incl collegevoorstel); - Overzicht huidige lokale regelingen (subsidie en financiering).		VBS: kan zorgen voor aanbesteding ism regiotrekker.
Gemeenten: - Lokale kansrijke kanalen in kaart brengen; - Minimadoelgroep: eerste contact en samenwerking Sociale Dienst; - Data en aantallen op orde brengen per doelgroep voor eerste acties; - Aanpak en formats voor middelen worden lokaal ingepast door gemeenten; - Link naar lokale initiatieven en energiecoaches om op de gewenste manier aan te sluiten op deze aanpak (zie ook verdiepingsslag onderaan).	Gemeenten: - Link naar sociaal domein bij geconstateerde problemen.				Gemeenten: verantwoordelijk voor re-marketing.

deze aanpak? Hoe



Bewoner zit op de bank

Wat merkt de bewoner?

Wat KAN op grote schaal hiervoor geregeld worden?

Wat MOET hiervoor lokaal geregeld worden?

Activeren/oriënteren/ eerste gesprek

adviseren

offreren

financieren

uitvoeren

afronden



Bewoner geniet van verduurzaamde woning

Strategische vragen: hoe verhouden lopende acties zich tot deze aanpak? Hoe verhoudt dit zich tot de lange termijn?

Opdrachtgever

Uitvraag aan ontzorgder

Verdiepingsvraag andere keer: Hoe borgen we enerzijds uniformiteit en kwaliteit in advies naar bewoners en maken we anderzijds gebruik van de sociale kracht van lokale initiatieven en energiecoaches?

Samenvatting uitgangspunten vorige keer, we willen:

- **Bouwen aan een basis voor de lange termijn:** data en kennis moet bij gemeenten komen/blijven.
- **Doorlopend leren, verbeteren en ontwikkelen:** actief vragen ophalen uit de praktijk en op basis daarvan verbeteren.
- **Kansen benutten van gemeente-overstijgend samenwerken:** regionaal wat kan en lokaal wat moet (gezamenlijk uitvragen van één aanpak met op aangewezen punten ruimte voor lokale inpassing.)
- **Lokale inpassing en synergievoordelen benutten:** marketingcommunicatie bij Opdrachtgever en gemeenten.
- **Meerjarig, in plaats van eenmalige projecten:** mogelijkheden behouden om latere budgetten in te pluggen.

Vragen/opmerkingen?

Discussiepunten

- Hoe om te gaan met de kick-back fee?
- Hoe borg je kwalitatief advies en zet je lokale netwerken in voor activatie?

Deze discussiepunten worden in het traject verder behandeld.



- **Vorige keer - Subsidie moet een stimulans zijn en géén drempel**

➤ minimale administratieve last voor bewoner en NIET voorschieten

Belangrijk - aandacht voor: subsidieregelingen

- **Uitkomst Utrecht en marktconsultatie:** zorg voor voldoende flexibiliteit in de regeling (dus niet bij alles terug naar College) EN stel het pas vast na definitieve gunning om de regeling optimaal aan te laten sluiten bij Opdrachtnemer EN zorgt voor een vergelijkbaar proces van subsidieverwerking in alle gemeenten.

Rondje: waar staat iedere gemeente in het opzetten van de regeling en in hoeverre conflicteert dit/sluit dit aan bij bovenstaand?

Antwoord: Lijkt geen conflict te zijn. Wel een aantal zaken om rekening mee te houden:

- Krimpen aan den IJssel: besluitvorming duurt mogelijk langer dan bij de rest

- Gouda: Hebben in april een subsidieverordening

- Alphen aan den Rijn: Wil geen subsidie voorschieten

Belangrijk - aandacht voor: (pre-)SMP's

- Bepaalt welke maatregelen wel/niet wanneer uitgevoerd kunnen worden.
- **Uitkomst Utrecht en marktconsultatie:** voor een plan van aanpak is inzicht in de status van de (pre-)SMP's en ontheffingen wenselijk per gemeente.

Rondje: waar staat iedere gemeente op dit moment? Kan er een overzicht gemaakt worden? Zo ja, wie?

SMP: alle gemeenten geven status SMP door aan [REDACTED]. De meeste gemeenten zijn nu onderzoek aan het aanbesteden, Alphen al gedaan met 0 indieners. Onder de aandacht brengen bij de provincie Zuid-Holland is het advies.



**14:00 – Eerste inzichten
budgetten en doelgroepen**
O.b.v. ramingen in huiswerk

Ingrediënten en uitgangspunten budgettering: opgave + beschikbaar budget

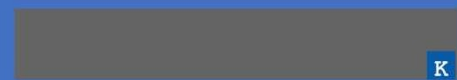
Doelgroepen conversies



60% conversie → pot mag nooit leeg zijn



12-25% conversie → op basis van marktconsultatie en een korting tussen



8% conversie → gemiddeld tussen 1-5% conversie per inkoopactie (uitgaande van ca. 1 actie per jaar)

Doelgroepen aantallen afhankelijk van definities gemeenten



Aantal eigenaar-bewoners in GGB koop <[inkomen], WOZ<[eis], bouwjaar<1995



Aantal GGB koop van eigenaar-bewoners, WOZ<[eis], bouwjaar <1995



Rest eigenaar-bewoners GGB koop <1995 bouwjaar

Beschikbare budgetten

SpUk LAI

SpUk Energiearmoede

CDOKE

Andere lokale budgetten

Ingrediënten en uitgangspunten budgettering: Vertalen naar subsidies en procesgeld

PROCESGELD → aanpak neerzetten

**Marketingcommunicatie
budget**
Opdrachtgever/gemeenten

**Onvoorzien (ca. 10% van
procesgeld)**
gemeenten

Vast programmabudget
intermediair

**Leer-, verbeter- en
ontwikkelbudget**
intermediair

**SUBSIDIES → voor bewoner, met als eerste doelgroep 1,
restant doelgroep 2 (ook wat na 1-2 jaar over is)**

DOELGROEP 1
v.a.  K
gemeenten

DOELGROEP 2
v.a.  K
gemeenten

**De subsidiepot kan binnen dezelfde tranche verhoogd
worden, zonder dat dit leidt tot een wijziging.**

Uitgelicht:

Vast programmabudget
intermediair

Budgetten staan vast en in uitvraag wordt PRESTATIE (kwaliteit en effectiviteit) uitgevraagd aan de markt en beoordeeld.

De partij die de hoogste effectiviteit en kwaliteit kan leveren binnen de beschikbare middelen, wordt het best beoordeeld.

Leer-, verbeter- en ontwikkelbudget
intermediair

Met verbetervoorstellen kan de intermediair aanspraak maken op dit budget. Dit vindt plaats tijdens gezamenlijke leer- en verbetersessies waar gemeenten + Opdrachtnemer en Opdrachtgever aanwezig zijn. Ook kan dit budget ingezet worden om uitgebreider vragen op te halen uit de praktijk.

De intermediair wordt dus niet betaald voor adviezen per woning! Immers: het advies is niet het resultaat, maar de kwalitatief verduurzaamde woning met blijde bewoner!

Aangeleverd door Gouda, Krimpenerwaard, Bodegraven-Reeuwijk en Zuidplas (en Krimpen aan den IJssel)

inschatting budgetten MCO-aanpak				
Let op! Dit is puur een inschatting, zodat er voor de tweede sessie een eerste beeld van potentie van verduurzamingsimpact geschetst kan worden! Je zit dus nergens aan vast.				
Gemeentenaam:	Gouda			
Contactpersoon	J			
e-mailadres	J@gouda.nl			
Soort budget	Totaal budget uitgekeerd	Deel dat beschikbaar gesteld wordt voor MCO-	Kadersleisen budget	Nadere toelichting
[SpUk Energiearmoede 2024]	K	€ 0	[Uitgegeven vóór 2026, alleen voor minimadoelgroep en bijbehorend proces]	Ingezet voor klussers, witgoedactie en convenant woningcorporaties
[CDOKE]	N.v.t.	N.v.t.		
[SpUk LAI basis] '23 en '24			Uitgegeven voor 2027; doelgroep WOZ < € 331.000 en laag energielabel	overige XXX wordt ingezet voor Energie Karavaan Gouda (buurtaanpak)
[SpUk LAI aanvulling]	K	K	Uitgegeven voor 2027; doelgroep WOZ < K en laag energielabel	

Doelgroepentoes MCO-aanpak				
Let op! Dit is puur een inschatting, zodat er voor de tweede sessie een eerste beeld van potentie van verduurzamingsimpact geschetst kan worden! Je zit dus nergens aan vast.				
Doelgroep	Definitie	Ontvangt	Inschatting hoeveelheid voor MCO-aanpak	Inschatting hoeveelheid voor Energie Karavaan Gouda (3 buurten geselecteerd)
Doelgroep 1 - Minimadoelgroep	[voorbeeld: Eigenaar-bewoners van grondgebonden koopwoningen <1995, WOZ<NHG, inkomen<130% sociaal minimum]	[één gratis maatregel]	280	20
Doelgroep 2 - 'Financieel zetje'	[voorbeeld: Eigenaar-bewoners van grondgebonden koopwoningen<1995, WOZ<NHG]	[korting van 750 euro op isolatiemaatregel binnen kaders NIP]	3750	250
Doelgroep 3 - Brede doelgroep	[voorbeeld: Eigenaar-bewoners van grondgebonden koopwoningen<1995]	[ontzorging en profijt van inkoopacties]	5700	100

Voorbeeld invulling Gouda:

Kosten						
Subsidies per doelgroep (incl btw	Totale doelgroep	Geschatte conversie	Subsidiebedrag/adres	Aantal uitvoeringen	Totaalkosten	Toelichting
Doelgroep 1	260	60%		156		
Doelgroep 2	3376	23%		779		
Doelgroep 3	5600	8%		604		
Totalen	9236			1539		
Kosten aanpak (let op, excl btw!)		Budget voor				
Vaste procesbijdrage Intermediair		intermediair				formule: 30000*(3 jaar)/(aantal deelnemende gemeenten)
Marketingcommunicatie lokaal		gemeente/regio		26%		formule: 10000+ 20*(omvang dg 1)+ 10*(omvang dg2)+6*(omvang dg 3)
Bijdrage proces i.r.t omvang doelgroep		intermediair				formule: 250*(uitvoeringen doelgroep 1)+ 125*(doelgroep 2)+75*(doelgroep 3)
Onvoorzien (10%)		ntb		10%		
Totaal procesgeld				23%		
Kosten totaal						
Beschikbare budgetten						
SpUk LAI basis '23 en '24						let op! Moet verrekenen naar rato Energiekaravaan
SpUk LAI aanvulling						let op! Moet verrekenen naar rato Energiekaravaan
BTW-aftrek SpUk LAI (beschikking)						let op! Uitgangspunt dat BESCHIKTE bedragen zijn opgegeven - check
Totaalbudget						

- Na een GO (verderop in sessie) wordt dit per gemeente in samenspraak gefinetuned en uitgewerkt, ook op basis van andere lokale projecten die al lopen.

Besproken: Iedereen geeft aan de vervolgsessies te willen blijven doen.

Eerste raming en potentie:

-
-
-
-
-



Besproken: Voor Zuidplas in een nadere check nodig. Eerlijke budgetverdeling voor proceskosten

Gemeente	Gouda	Reeuwijk	Krimpenerwaard	Zuidplas	Totalen
NIP-woningen					
Aantal uitvoeringen doelgroep 1					
Totaal aantal uitvoeringen					
Totalen bereik aantal woningen					
Aantal x meer woningen irt NIP					
gemiddelde bijdrage € begeleiding/uitvoering					
Totaal budget					
Waarvan subsidie					
Waarvan proces:					
Onvoorzien (10%)					
Marcom budget lokaal/regio					
Vast programmabudget intermediair					
Bijdrage intermediair/uitvoering					
Potentiële omzet uitvoering					
Totale potentiële omzet intermediair					



14:45 – Pauze
15 minuten



15:00 – Voorwaarden en vervolg

Regio (lichtblauw) & Verbouwstromen (blauw)

1. Contouren van de aanpak

2. Data en budgettering

1. Mandaat en volmacht op aanbesteding,
opdrachtgeverschap en aangewezen budgetten

3. Samenwerken in de uitvoering I

2. Inkoopstrategie opstellen in werkgroep (VBS doet
inhoud en opschaling vanuit andere regio's)

4. Samenwerken in de uitvoering II

5. Samenwerken in de uitvoering III

3. Uitwerking inkoopstrategie tot
Aanbestedingsleidraad en bijbehorende stukken

! Contouren aanpak geschetst + contouren
samenwerking helder + GO op vervolgproces

! Budgetten en data helder
GO op uitwerkingen budgetten

! Collegbesluiten binnen en budgetten rond:
deelname = definitief

! Opdrachtgever en deelnemende gemeenten
akkoord met inkoopstrategie

! Samenwerkvisie & programma van eisen rond
SOK gemeenten & Opdrachtgever

! Uitvraag gepubliceerd

Regio (lichtblauw) & Verbouwstromen (blauw)

2. Data en budgettering

1. Mandaat en volmacht op aanbesteding, opdrachtgeverschap en aangewezen budgetten

! Budgetten en data helder
GO op uitwerkingen budgetten

! Collegbesluiten binnen en budgetten rond:
deelname = definitief

Voorwaarden voordat wij verdergaan (want dan gaan we vol in de actie!):

- 1) Er is een regiotrekker (profiel gemaild);
- 2) Er is een formeel Opdrachtgever aangewezen (dit moet een formele entiteit zijn en die is formeel aansprakelijk en verantwoordelijk, gemeente/provincie/anders);
- 3) Tenminste 3 gemeenten committeren zich aan de aanpak met totaal een minimale omvang van 25k woningen en 3000 uitvoeringen;
- 4) Deze gemeenten mandateren de Opdrachtgever voor de aanbesteding en opdrachtgeverschap en het budget wordt beschikbaar gesteld voor deze aanpak.

Besproken: Lijkt geen onoverkomelijk bezwaar te zijn. Mandatering duurt naar verwachting langer dan VBS ingeschat had o.b.v. ervaringen in Utrecht en Drechtsteden.

Hoe krijgt de regionale samenwerking vorm?

Wie wordt 'regiotrekker'?

Optie 1 – ODMH

Er wordt vanuit deelnemende gemeenten opdracht verstrekt aan ODMH om het proces tot en met de uitvoering van de MCO-aanpak te coördineren en organiseren.

Optie 2 – Een gemeente

Er wordt een gemeente aangewezen (wel/niet tegen betaling) om het proces tot en met de uitvoering van de MCO-aanpak te coördineren en organiseren

Optie 3 – Extern

Er wordt door deelnemende gemeenten een extern ingehuurd om het proces tot en met de uitvoering van de MCO-aanpak te coördineren en organiseren

Optie 4 – Anders...

Een combinatie van nevenstaand of een andere oplossing.

Wens uitgesproken: ODMH of Extern inhuren

Wat is de status? En hoe verhoudt dit zich tot formeel Opdrachtgever?

Besproken: ODMH geeft aan deze rol op te willen pakken. [] zal deze rol sowieso oppakken en er wordt nog iemand naast gezocht ter ondersteuning. Hopelijk kan [] deze rol oppakken.

Actiepunten

- Gezamenlijk: Rolverdelingsgesprek Regiotrekker/VBS met [REDACTED] en [REDACTED]
- VBS: Draaiboek proces naar de gemeenten sturen: wat zijn de te nemen stappen die zij moeten zetten inzake besluiten college/raad
- ODMH: Inrichten teams omgeving
- ODMH: [REDACTED] haalt status SMP's op bij de individuele gemeenten



15:45 – Samenvatting *Actiepunten en vervolg*



Check-in

Met welk gevoel ga je weg? Nabranders?



16:00 - Einde

Van: "[REDACTED]"
Verzonden: maandag 23 juni 2025 13:04
Aan: "[REDACTED]" <[REDACTED]@zuidplas.nl>
Onderwerp: RE: Verwerkersovereenkomst NIP 2025-2027 definitief

Document 226

Hoi [REDACTED],

Ja je kunt starten ☐ .

Veel succes.

MvG [REDACTED]

Van: [REDACTED] <[REDACTED]@zuidplas.nl>
Verzonden: maandag 23 juni 2025 12:14
Aan: [REDACTED] <[REDACTED]@zuidplas.nl>
Onderwerp: Re: Verwerkersovereenkomst NIP 2025-2027 definitief

Hoi [REDACTED],

Volgens mij heb jij nu alles ondertekend terug van DBL. Kan ik met ze starten?

Groetjes en wellicht zien we elkaar volgende week woensdag, dan ben ik op het gemeentehuis.

Met vriendelijke groet,

[REDACTED]



M 06- [REDACTED]
E [REDACTED] <[REDACTED]@zuidplas.nl | www.zuidplas.nl

Van: [REDACTED] <[REDACTED]@zuidplas.nl>
Datum: dinsdag, 10 juni 2025 om 10:06
Aan: [REDACTED] <[REDACTED]@duurzaambouwloket.nl>
CC: [REDACTED] <[REDACTED]@zuidplas.nl>
Onderwerp: RE: Verwerkersovereenkomst NIP 2025-2027 definitief

Geachte [REDACTED]

De raamovereenkomst heb ik 26 mei 2025 aan u per E-mail gestuurd ter ondertekening.
Bijgaand alsnog!

Met vriendelijke groet,

[REDACTED], Team Inkoop
Werkt van maandag t/m donderdag



T 06 [REDACTED]
E [REDACTED] <[REDACTED]@zuidplas.nl | www.zuidplas.nl

Gemeentehuis Raadhuisplein 1, 2914 KM Nieuwerkerk aan den IJssel
Postadres Postbus 100, 2910 AC Nieuwerkerk a/d IJssel

 Denk aan het milieu: is het echt nodig om dit bericht af te drukken

Van: [redacted] <[redacted]@duurzaambouwloket.nl>
Verzonden: maandag 9 juni 2025 19:56
Aan: [redacted] <[redacted]@zuidplas.nl>
CC: [redacted] <[redacted]@zuidplas.nl>
Onderwerp: Verwerkersovereenkomst NIP 2025-2027 definitief

Dag [redacted],

Hierbij de ingevulde verwerkersovereenkomst.

De raamovereenkomst ontbrak bij de stukken. Kun je die alsnog toesturen?

Alvast bedankt.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

M 06 - [redacted]
T 072 - 743 39 56
W www.duurzaambouwloket.nl



De inhoud van deze e-mail, inclusief bijlagen, is persoonlijk en vertrouwelijk. Mocht dit bericht niet voor jou bedoeld zijn, informeer dan per omgaande de afzender en verwijder dit bericht. Gelieve deze e-mail, inclusief eventuele bijlagen, niet te gebruiken, kopiëren of door te sturen aan derden.

Document 227

Van: "[REDACTED]"
Verzonden: woensdag 21 mei 2025 12:43
Aan: "[REDACTED]" <[REDACTED]@zuidplas.nl>
Onderwerp: Re: Verwerkersovereenkomst
Bijlage(n): GestempeldAV - Projectplan Isolatieprogramma_B23.000602 feb2024.pdf

fyi

Met vriendelijke groet,

[REDACTED]



M 06- [REDACTED]
E [REDACTED]@zuidplas.nl | www.zuidplas.nl

Van: [REDACTED] <[REDACTED]@zuidplas.nl>
Datum: woensdag, 21 mei 2025 om 14:21
Aan: [REDACTED] <[REDACTED]@zuidplas.nl>
Onderwerp: RE: Verwerkersovereenkomst

Hoi [REDACTED],

Kan je dat goedgekeurde projectplan mailen zodat ik dat aan [REDACTED] kan voorleggen?

MvG [REDACTED]

Van: [REDACTED] <[REDACTED]@zuidplas.nl>
Verzonden: woensdag 21 mei 2025 13:13
Aan: [REDACTED] <[REDACTED]@zuidplas.nl>
Onderwerp: Re: Verwerkersovereenkomst

Hoi [REDACTED],

Wat bedoel je precies? Er is een door het college goedgekeurd projectplan. Bedoel je dat?

Met vriendelijke groet,

[REDACTED]



M 06- [REDACTED]
E [REDACTED]@zuidplas.nl | www.zuidplas.nl

Van: [REDACTED] <[REDACTED]@zuidplas.nl>
Datum: woensdag, 21 mei 2025 om 12:47
Aan: [REDACTED] <[REDACTED]@zuidplas.nl>
Onderwerp: RE: Verwerkersovereenkomst

Hoi [REDACTED],

[REDACTED] heeft de raamovereenkomst en verwerkersovereenkomst getekend en wilde weten of hier een college besluit aan vooraf is gegaan.
Weet jij of dat zo is en wil je dat aan mij laten weten?

MvG [REDACTED]

Van: [redacted] <[redacted]@zuidplas.nl>
Verzonden: dinsdag 20 mei 2025 18:07
Aan: [redacted] <[redacted]@zuidplas.nl>
Onderwerp: Re: Verwerkersovereenkomst

Hoi [redacted],

Ja want dat is zeker nodig. Er worden veel data uitgewisseld binnen dit project.

Met vriendelijke groet,

[redacted]



M 06- [redacted]
E [redacted]@zuidplas.nl | www.zuidplas.nl

Van: [redacted] <[redacted]@zuidplas.nl>
Datum: dinsdag, 20 mei 2025 om 17:24
Aan: [redacted] <[redacted]@zuidplas.nl>
Onderwerp: Verwerkersovereenkomst

Hoi [redacted],

Ter info bijgaand ook de Verwerkersovereenkomst voor DBL inzake NIP 2025-2027.

Met vriendelijke groet,

[redacted]

Werkt van maandag t/m donderdag



T 06 [redacted]
E [redacted]@zuidplas.nl | www.zuidplas.nl

Gemeentehuis Raadhuisplein 1, 2914 KM Nieuwerkerk aan den IJssel
Postadres Postbus 100, 2910 AC Nieuwerkerk a/d IJssel

 Denk aan het milieu: is het echt nodig om dit bericht af te drukken



Advies aan het college van burgemeester en wethouders

**onderwerp**

Projectplan Isolatieprogramma

registratienummer

B23.000602

collegevergadering**commissievergadering****raadsvergadering****cluster**

Gebiedsontwikkeling en Planeconomie

portefeuillehouder

W. Zijlstra

behandelend ambtenaar

 J

behandeld portefeuillehoudersoverleg

nee

bijlagen**openbaar / besloten/ geheim**

Openbaar

Toelichting

Projectplan isolatieprogramma ter goedkeuring en raadsinformatie nota beschikbaar stellen aan de raad

Beslispunten

Beslispunten

- 1) Het projectplan Isolatieprogramma vast te stellen
- 2) Akkoord te gaan met de raadsinformatienota (Z23.003177) en deze door te geleiden naar de gemeenteraad.

Inhoud van het voorstel

Aanleiding

Gemeente Zuidplas heeft in 2023  en zal in 2024 nog eens  ontvangen aan SPUK gelden voor het isolatie programma. Dit complete bedrag a  moet worden ingezet om woningeigenaren van grondgebonden woningen met een slecht label (D, E, F of G) in de gemeente te helpen met het nemen van isolatiemaatregelen. De wijze waarop deze SPUK gelden worden ingezet is uitgewerkt in het projectplan Isolatieprogramma welke onderdeel is van het programma Duurzaamheid. Het bedrag van  is doorgezet aan gemeenten omdat zij dicht bij hun bewoners staan en de doelgroep makkelijker kunnen bereiken. Dit bedrag komt bovenop de door de overheid voor alle woningeigenaren beschikbaar gestelde subsidie voor isoleren (ISDE).

Argumenten

1.1 Helpt woningeigenaren met slecht woninglabel

Met dit projectplan wordt de doelgroep die veelal in slechte label woningen woont en waar energiebesparing veelal lastig van de grond komt geholpen. De aanpak draagt bij aan het verbeteren van de leefkwaliteit van de woningen en het besparen van energie.

1.2 Het plan voldoet aan de voorwaarden van de SPUK gelden

Bij de SPUK gelden worden een aantal voorwaarden genoemd die allemaal verwerkt worden in de aanbesteding, zoals het plaatselijk controleren van de labels en de WOZ waarden.

De opzet van het projectplan voldoet aan de voorwaarden van de SISA verantwoording.



onderwerp
Projectplan Isolatieprogramma

registratienummer
B23.000602

2.1 Aanpak richt zich op bewoners

Omdat de aanpak zich richt op bewoners, is het goed om de raad te informeren over de ontvangen SPUK gelden en de isolatieaanpak voor de doelgroep.

Kanttekeningen

1.1 Hoge personele inzet.

Het onderwerp raakt veel afdelingen waardoor er ook een relatief hoge personele inzet nodig is. Personele inzet kan daarentegen volledig worden gedekt uit de SPUK gelden.

1.2 Beperkt budget.

De regeling wordt niet aangevuld wanneer de middelen op zijn. Er zal goed in de gaten gehouden worden wanneer de gelden op dreigen te raken. Volgend jaar volgt er zeer waarschijnlijk weer een subsidieronde waarbij we inwoners die nu niet meer in aanmerking komen kunnen helpen.

Beoogd effect

Het projectplan is gekoppeld aan spoor 1 en 2 uit het collegeprogramma. In het Collegeprogramma is de volgende passages met betrekking tot dit project opgenomen: *“Stimuleren van energiebesparing, zoals inzetten op isolatie.”* & *“Het stimuleren van energiebesparing draagt bij aan het terugdringen van de huisvestingslasten, zodat armoede wordt tegengegaan.”*

Wettelijk kader

Nationale Klimaatwet
Klimaatakkoord
Klimaatplan

Middelenkader (financiën, ICT, HR)

Voor deze aanpak hebben we SPUK gelden aangevraagd. Op d.d 12 december 2023 hebben we de beschikking ontvangen dat de middelen ter hoogte van € zijn toegekend. De gelden zijn geormerkt en worden als volgt besteed:

Project	Kosten tot eind 2026
Inkoopactie en begeleiding traject	
Projectleider	
Communicatie kosten incl interventies nav gedragsonderzoek	
BTW compensatiefonds	
Financiële ondersteuning bewoners	
Onvoorzien	
Totaal	 €

Andere betrokken clusters

- Gebiedsontwikkeling en planeconomie
- Communicatie, HR, JZ en Inkoop
- Financiën

Communicatie/ participatie

De gemeenteraad wordt geïnformeerd over het project middels bijgevoegde informatienota. Communicatie richting de inwoners wordt door de afdeling communicatie in nauwe samenwerking met de externe partij die de maatregelen zal uitvoeren vormgegeven. Het is belangrijk dat er rekening



onderwerp

Projectplan Isolatieprogramma

registratienummer

B23.000602

houden wordt met het benaderen van een lastig te bereiken doelgroep. De externe partij heeft vaak al veel ervaring met het op de juiste wijze benaderen hiervan.

Aanpak

Er wordt een meervoudig onderhandse aanbesteding uitgeschreven voor een uitvoerende partij die ook de subsidieverwerking doet. Deze zal in samenwerking met de gemeente de maatregelen uitvoeren. Zie voor een uitgewerkte aanpak het bijgevoegde projectplan.

Bijlagen

1. Projectplan isolatie programma (A23.001809)
2. Raadsinformatienota (Z23.003177)