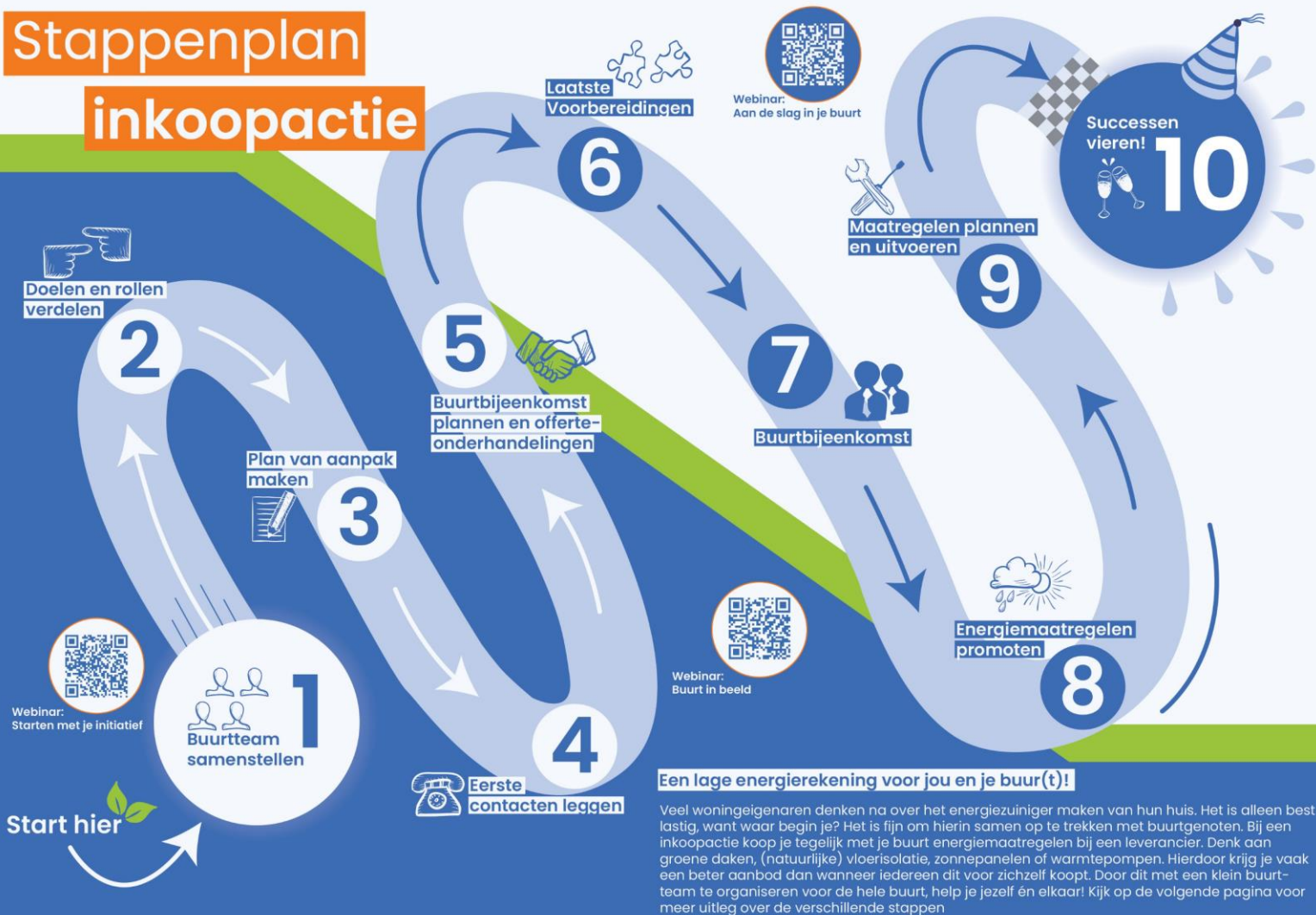


Stappenplan

inkoopactie



Een lage energierekening voor jou en je buurt(t)!

Veel woningeigenaren denken na over het energiezuiniger maken van hun huis. Het is alleen best lastig, want waar begin je? Het is fijn om hierin samen op te trekken met buurtgenoten. Bij een inkoopactie koop je tegelijk met je buurt energiemaatregelen bij een leverancier. Denk aan groene daken, (natuurlijke) vloerisolatie, zonnepanelen of warmtepompen. Hierdoor krijg je vaak een beter aanbod dan wanneer iedereen dit voor zichzelf koopt. Door dit met een klein buurtteam te organiseren voor de hele buurt, help je jezelf én elkaar! Kijk op de volgende pagina voor meer uitleg over de verschillende stappen

Stap 1

Buurtteam samenstellen



- Zoek buurtgenoten met wie je een team kunt vormen.
- Minimaal 2, bij voorkeur 4 teamleden voor een goede taakverdeling.

Stap 2

Doelen en rollen verdelen



- Bepaal gezamenlijke doelen en aanpak.
- Verdeel de rollen, de communicatirol en de inkooprol.

Stap 3

Plan van aanpak maken



- Communicatie:**
- Maak een communicatieplan.
 - Bedenk een promotieactie om bekendheid te geven aan je initiatief.
 - Bepaal welke lokale media je wilt gebruiken en wat je gaat delen.

- Inkoop:**
- Maak een inkoopplan.
 - Stel een lijst met geschikte leveranciers op.

Stap 4

Eerste contacten leggen



- Communicatie:**
- Informeer de buurt en vraag wat de behoefte is met een vragenlijst.
 - Maak een website voor informatie en inschrijvingen.
 - Zoek samenwerking met lokale organisaties voor inbreng en mogelijke subsidies.

- Inkoop:**
- Benader de leveranciers en vraag om meer informatie.
 - Vraag om mogelijkheden voor de inkoopactie.

Stap 5

Buurtbijeenkomst plannen en offerte-onderhandelingen



- Communicatie:**
- Onderzoek de resultaten uit de vragenlijst.
 - Plan een buurtbijeenkomst.
 - Verspreid de uitnodiging en begin met je promotieactie.

- Inkoop:**
- Vergelijk de offertes en leveranciers op basis van jullie voorwaarden.
 - Onderhandel over aanbiedingen en bespreek de nodige details.
 - Kies een leverancier en maak afspraken.

Stap 6

Laatste voorbereidingen



- Communicatie:**
- Bereid de buurtbijeenkomst voor.
 - Bepaal hoe buurtgenoten zich kunnen inschrijven voor de energiemaatregelen.

- Inkoop:**
- Maak een informatiedocument zodat buurtgenoten de informatie rustig na kunnen lezen.

Stap 7

Buurtbijeenkomst



- Communicatie:**
- Presenteer de energiemaatregelen en kortingen.
 - Zorg dat mensen zich kunnen inschrijven, online of op papier.
 - Communiceer tot welke datum de korting geldt.

- Inkoop:**
- Houdt de leverancier op de hoogte van de inschrijvingen. (tenzij de leverancier de inschrijffijst bijhoudt, vraag in dat geval om updates)

Stap 8

Energiemaatregelen promoten



- Communicatie:**
- Informeer de buurt over het aanbod met flyers, posters, en lokale media.

- Inkoop:**
- Houdt contact met de leverancier.

Stap 9

Maatregelen inplannen en uitvoeren



- Communicatie:**
- Sluit de inschrijffijst.
 - Communiceer naar de buurtgenoten wat zij van jullie en de leverancier kunnen verwachten.

- Inkoop:**
- Deel inschrijvingen met de leverancier voor de planning.

Stap 10

Successen vieren



- Sluit af met een gezellige buurtborrel.
- Vier behaalde successen en deel ervaringen.
- Mogelijk ontstaan er nieuwe ideeën voor toekomstige buurtinitiatieven.

Stappenplan inkoopactie

Wat leuk dat je aan de slag gaat met het organiseren van een inkoopactie! In dit stappenplan lees je welke stappen je kunt nemen om een inkoopactie succesvol te organiseren.

Wat is een inkoopactie?

Veel woningeigenaren denken na over het energiezuiniger maken van hun huis. Of dat nu is vanwege het milieu, hoge gasprijzen, comfort, gepland onderhoud of de toekomstige generatie. Het is alleen best lastig om te beginnen en om een goed aanbod te vinden uit alle mogelijkheden.

Daarom is het fijn om hierin samen op te trekken met buurtgenoten!

Bij een inkoopactie koop je tegelijk met je buurt energiemaatregelen bij een leverancier. Denk aan groene daken, (natuurlijke) vloerisolatie, zonnepanelen of warmtepompen. Hierdoor krijg je vaak een beter aanbod dan wanneer iedereen dit voor zichzelf koopt. Door dit met een klein buurtteam te organiseren voor de hele buurt, help je ook buurtgenoten die dit zelf niet kunnen.

Wie kan een inkoopactie organiseren?

Iedereen kan een inkoopactie organiseren! Een individuele buurtbewoner, een groep bewoners, gemeenten of andere enthousiastelingen.

Wie kan mij helpen?

Voor hulp kun je contact opnemen met de Natuur en Milieufederatie [in jouw provincie](#). Wij denken graag met je mee!



Stap 1 Buurtteam samenstellen

Zoek buurtgenoten die samen met jou een inkoopactie willen organiseren. Bel bijvoorbeeld aan bij de burens, loop binnen bij het buurthuis of de sportclub, of vraag bij de gemeente of zij actieve bewoners kennen. Je kunt alle stappen in je eentje uitvoeren. Maar het is fijner om dit met minimaal 2 mensen en het liefst met 4 mensen te doen. Zo kun je de taken verdelen op basis van de talenten van de teamleden.

Tip: Hang een briefje op met een oproep voor mede enthousiastelingen bij de buurtsupermarkt, naast de afvalcontainers, bij de ingang van het park en op lantarenpalen. Of gebruik hiervoor een lokale facebookpagina of het wijkblad. Zie [bijlage 1](#) voor een voorbeeld.

Stap 2 Doelen en rollen verdelen

Bepaal jullie doel en aanpak voor de inkoopactie, zie [bijlage 2](#) voor voorbeelden. Vervolgens verdeel je de rollen in je team. Hierbij kun je denken aan de communicatierol en de inkooprol. De teamleden van communicatie zullen vooral met buurtgenoten communiceren en media inzetten. De teamleden van inkoop gaan aan de slag met het opvragen en controleren van offertes en houden contact met de leveranciers.

Tip: Het is slim om de taken zo te verdelen dat iedereen doet wat diegene leuk vindt.

Stap 3 Plan van aanpak maken

Communicatie: communicatieplan. Spreek af hoe jullie buurtgenoten willen benaderen en informeren over jullie inkoopactie. Denk aan het verspreiden van een vragenlijst om de behoefte naar energiemaatregelen te onderzoeken. Om bekendheid te geven aan de inkoopactie kun je een leuke actie organiseren zoals een prijsvraag, een warmtescan safari, blowerdoortest, of een isolatie-uitdeelactie. Bepaal ook welke lokale media (wijkblad, Nextdoor, Whatsapp, facebookpagina) je wilt gebruiken en noteer belangrijke aanleverdata. Een betaalde promotie via Facebook of Instagram kost een paar tientjes en kan helpen om meer buurtgenoten te bereiken. Tot slot kun je ervoor kiezen om een website te maken waar buurtgenoten informatie kunnen vinden over je actie en zich later kunnen inschrijven voor de maatregelen.

Inkoop: inkoopplan. Spreek af welke voorwaarden jullie per maatregel belangrijk vinden. Zie bijlage 3 voor belangrijke voorwaarden voor de maatregelen en leverancier. Ook is het slim om af te spreken hoe je de leveranciers vergelijkt. Dit kan op basis van algemene prijzen per maatregelen of door het opvragen van offertes voor het huis van iemand van het buurtteam. En misschien wil je dat de leverancier aanwezig is bij de buurtbijeenkomst of bijdraagt aan het communicatiemateriaal? Maak een lijst met leveranciers die voldoen aan jullie voorwaarden door te kijken naar online recensies, afstand en online informatie over hun werkwijze en maatregelen.

Tip: Als je aan de slag gaat met spouwmuurisolatie en dakisolatie is het belangrijk om te kiezen voor een leverancier die natuurvriendelijk isoleert. Kijk op <https://www.natuurvriendelijkisoleren.nl/> voor meer informatie en een lijst van bedrijven die natuurvriendelijk isoleren. Daarnaast is natuurlijk (biobased) materiaal beter voor de gezondheid en stoot dit minder CO2 uit ten opzichte van niet natuurlijk isolatiemateriaal. Kijk voor meer informatie over natuurlijk materiaal op <https://isoleerbewust.nl/>

Stap 4 Eerste contacten leggen

Communicatie: de wijk in. Vertel de buurt over jullie plannen en vraag rond aan welke energiematregelen behoefte is. Bijvoorbeeld door een briefje met een vragenlijst door de brievenbus te gooien. Zie bijlage 4 voor een opzet voor het briefje en de vragenlijst. Ook is dit het moment om een website aan te maken. Tot slot kun je contact opnemen met de gemeente, lokale organisaties zoals het sociale welzijnsteam en lokale media. Zij denken vaak graag mee en hebben soms subsidiepotjes waaruit je bijvoorbeeld een buurtbijeenkomst kunt betalen.

Inkoop: leveranciers benaderen. Benader de leveranciers van je lijst van stap 3 en vraag de leveranciers om meer informatie over je vooraf bepaalde voorwaarden. Geef duidelijk aan dat het gaat om een inkoopactie en vraag of zij hiervoor openstaan. Leveranciers die ervaring hebben met inkoopacties geven vaak al snel aan welke kortingen ze kunnen geven. Zodra je de informatie binnenkrijgt controleer je of je alle gewenste informatie hebt ontvangen. Vraag ook of de gewenste tijdplanning haalbaar is en of de leverancier aanwezig wil zijn bij een buurtbijeenkomst.

Tip: Wees je ervan bewust dat als leveranciers slecht antwoorden of onduidelijk communiceren, dit een voorteken kan zijn voor moeizame samenwerking later in het proces.

Stap 5 Buurtbijeenkomst plannen en onderhandelen over offertes

Communicatie: analyseren en organiseren. Onderzoek de ingevulde vragenlijsten en start met de voorbereiding van jouw buurtbijeenkomst. Prik een datum en regel een locatie, eten en drinken, een presentatiescherm, eventuele muzikale of culturele activiteit. Zorg dat er tijdens de buurtbijeenkomst genoeg tijd is voor een korte kennismaking, toelichting over de keuze voor leveranciers, uitleg over de gekozen maatregelen en natuurlijk de korting. Verspreid de uitnodiging voor de buurtbijeenkomst zo veel mogelijk. Ook is dit het moment om te starten met je promotieactie om bekendheid te geven aan jullie actie.

Inkoop: leverancier & offerte check. Vergelijk de verschillende leveranciers en offertes op basis van jullie voorwaarden en onderhandel over een goed aanbod. De resultaten uit de vragenlijst kunnen hierbij helpen: hoeveel buurtgenoten hebben al interesse getoond in de maatregelen? Kies een leverancier uit en maak afspraken over de planning, het inschrijfproces en taakverdeling tussen het buurtteam en de leverancier.

Tip: Vraag je lokale energieloket of energiecoöperatie om hulp bij het kiezen van je leverancier. Mogelijk kan iemand meekijken met details in de offerte.

Stap 6 Laatste voorbereidingen

Communicatie: inschrijfproces. Bereid de buurtbijeenkomst goed voor en bepaal hoe buurtgenoten zich kunnen inschrijven voor de energiemaatregelen. Denk bijvoorbeeld aan een geprinte intekenlijst tijdens de bijeenkomst of een webpagina met online inschrijflijst. Ook kun je ervoor kiezen dat buurtgenoten zich direct bij de leverancier inschrijven.

Inkoop: informatiedocument maatregelen. Verzamel alle informatie in een onlinedocument. Zo kunnen buurtgenoten de informatie die op de buurtbijeenkomst wordt gedeeld rustig na lezen. Je kunt bijvoorbeeld informatie geven over de keuze voor bepaalde energiemaatregelen, subsidie- en leenmogelijkheden, extra hulp bij verduurzaming en natuurlijk de korting van jouw inkoopactie.

Tip: Zie voor mogelijke opzet voor het informatiedocument [bijlage 5](#).

Stap 7 Buurtbijeenkomst

Communicatie: inschrijven! Tijdens de buurtbijeenkomst presenteert het buurtteam de energiemaatregelen en de korting van deze inkoopactie. Vanaf dat moment kunnen buurtgenoten zich inschrijven voor een afspraak met de leverancier voor een persoonlijke offerte van de maatregelen. Zorg dat je een inschrijflijsheet ophangt of een laptop neerzet zodat mensen zich direct na de bijeenkomst kunnen inschrijven. Communiceer tot welke datum de korting op de energiemaatregelen geldt. Zet de mail met informatie over de actie en maatregelen vast klaar om dit de volgende dag te versturen.

Inkoop: leveranciersupdate. Hou contact met de leverancier en deel de voortgang van de inschrijvingen. Tenzij de leverancier de inschrijflijsheet bijhoudt, vraag in dat geval om een update.

Tip: Maak ook foto's van de avond, dit kun je gebruiken in je latere communicatie.

Stap 8 Energiemaatregelen promoten

Communicatie: laatste promotie. Promoot de inkoopactie voor de energiemaatregelen in de buurt via flyers, posters en lokale media. Vermeld hierbij duidelijk tot welke datum buurtgenoten zich kunnen inschrijven voor de kortingsactie en bij wie zij terecht kunnen voor vragen.

Inkoop: leveranciersupdate. Hou contact met de leverancier en deel de voortgang van de inschrijvingen (tenzij de leverancier de inschrijflijsheet bijhoudt, vraag in dat geval om een update).

Stap 9 Maatregelen inplannen en uitvoeren

Communicatie: inschrijflijsheet sluiten. Wanneer de termijn voor inschrijving is afgelopen sluit je de inschrijflijsheet. Laat de buurtgenoten die zich hebben ingeschreven voor energiemaatregelen weten wat zij wanneer van jullie en de leverancier kunnen verwachten. Communiceer zo nu en dan over de voortgang van de uitvoering van maatregelen, bijvoorbeeld met een klein interview in het lokale wijkblad.

Inkoop: leveranciersupdate. Deel de inschrijvingen met de leverancier zodat de leverancier aan de slag kan met het inplannen van de huisbezoeken voor het opstellen van persoonlijke offertes. Hou goed contact met de leverancier.

Stap 10 Successen vieren!

Een buurtactie is afhankelijk van enthousiaste vrijwilligers die zich inzetten voor hun buurt. Daarom is het belangrijk dat dit leuk is en dat successen worden gevierd. Dit kun je doen met je buurtteam, of je organiseert een burenborrel om ervaringen uit te wisselen. Misschien ontstaat er een nieuw plan voor een buurtactie!



Bijlage 1: Oproep start buurtinitiatie

"Hallo buren,

Sinds 1 jaar woon ik met veel plezier in *BUURT (STRAAT)*. Ik zou graag samen met buren aan de slag willen met energiebesparing, zodat komende winter minder buren in de kou zitten. Ik denk aan het organiseren van een inkoopactie van spouwmuurisolatie, dakisolatie, dikker glas en/of warmtepompen.

Lijkt het je leuk om mee te denken of om mee te helpen? Of heb je een ander idee? Ik hoor het graag!

Groetjes, NAAM, EMAIL, TELEFOONNUMMER"



Bijlage 2: Doel en aanpak inkoopactie

Je kunt de inkoopactie op verschillende manieren aanpakken. Dit hangt af van de kennis en talenten van jullie team en de tijdsplanning. Denk aan de volgende keuzes:

1) Welke maatregelen wil je aanbieden?

Je kunt voor verschillende maatregelen een inkoopactie organiseren. Het kan helpen om te onderzoeken voor welke maatregelen subsidies zijn om buurtgenoten te motiveren om mee te doen. Dit kun je vinden via de [rijksoverheid](#) of [Milieu Centraal](#). Ook kun je de behoefte in de buurt ophalen door middel van een vragenlijst. Voor een aantal maatregelen, zoals zonnepanelen en warmtepompen, kun je vrij eenvoudig een prijs per stuk afspreken. De juiste keuze voor isolatiemateriaal en maatregel (vloer, muur, dak, glas en kozijnen) hangt af onder andere af van de bouw en kwaliteit van het huis. Hiervoor is het handig om een standaard korting op de offerte per huis aan te bieden zodat elke woningeigenaar hierin eigen keuzes kan maken.

2) Hoeveel maatregelen wil je realiseren en hoeveel huizen denken jullie daarvoor te moeten benaderen?

Het aantal buurtgenoten dat meedoet met de inkoopactie hangt af van veel factoren. Bijvoorbeeld aan de kwaliteit van de woningen, mate van sociale samenhang in de buurt, de inkomens van bewoners, mogelijke eerdere inkoopacties, het aanbod van maatregelen, jullie communicatie, het seizoen etc. Een grove schatting: als je 40 maatregelen wilt realiseren benader je ca 1000 koopwoningen.

3) Wil je de leveranciers zelf kiezen of laten kiezen door een energieloket of cooperatie?

Je kunt de leveranciers zelf kiezen. Er is online veel informatie te vinden over punten waar je op moet letten. Met name op de website van [Milieu Centraal](#) is veel onafhankelijke informatie te vinden met checklist voor offertes van energiemaatregelen. Ook kun je jouw lokale energieloket of energiecooperatie vragen voor hulp. Daar zijn vaak mensen met veel kennis die kunnen helpen.

4) Kies je voor een of meerdere leveranciers per maatregel?

Als het doel is buurtgenoten te ontzorgen dan is een aanbod voor één goede leverancier (per isolatiemaatregel en soms per materiaal) een handige keuze. Zorg er wel voor dat je de informatie over jullie keuze voor leveranciers vervolgens deelt. Wees transparant over waarom je deze leverancier hebt gekozen. Mensen zijn vrij om elders nog een aanvraag doen ter vergelijking. Voordeel van het aanbod van een buurtteam kan zijn dat de keuze op een belangeloze en onafhankelijke basis wordt gemaakt, liefst door deskundige vrijwilligers. Dit geeft vertrouwen bij de buurtgenoten, die zelf deze deskundigheid niet in huis hebben.

5) Wil je de inschrijving en administratie zelf verzorgen of uitbesteden?

De administratieve afhandeling van de actie kan voor veel werk zorgen. Denk aan het maken van een (online) inschrijfproces, de vragenlijst naar de woonsituatie, inplannen huisbezoek, offerte check, volgen klantreis en de follow up. Je kunt ervoor kiezen dat mensen zich rechtstreeks

inschrijven bij de leveranciers. Je spreekt met de leveranciers af dat zij iedereen vervolgens zelf benaderen voor een afspraak en de korting individueel doorrekenen. Dit scheelt veel tijd als initiatief maar hierdoor ben je afhankelijk van de leverancier voor de klantafhandeling. Ook kun je ervoor kiezen de inschrijving zelf te organiseren. Mogelijke tools:

- *Google Forms*: Het programma schrijft inschrijvingen direct over in een tabel in Excell, dit werkt vrij eenvoudig wanneer je werkt met 1 aanbieder. Je kunt de leverancier eventueel toegang geven tot deze Excell zodat de inschrijvingen in het systeem van de leverancier kunnen worden overgenomen.
- *Econobis*: dit is een goed administratief systeem van Energie Samen voor energiecoöperatie om zelf de administratie te organiseren. Dit systeem heeft vooral zin als je dit systeem al in huis hebt, zoals energiecoöperaties. Zo niet, dan zijn hier aanschaf- en jaarlijkse kosten aan verbonden.
- *Uitbesteden*: je kunt kijken of jouw lokale energieloket of energiecoöperatie hierbij kan ondersteunen. Zij kunnen soms het hele proces van inschrijving verzorgen, van het volgen van de klantreis tot aan de klantevaluatie.

6) Wat wordt de looptijd van de inkoopactie?

Ervaring leert dat een succesvolle actie veel promotie vraagt, dit kost inzet en tijd. Een zekere tijdsdruk kan helpen om de beslissing voor een offerteaanvraag snel te doen en niet te laten liggen. Daarentegen moeten mensen een boodschap vaak meerdere keren horen voordat ze overgaan tot actie (marketing gaat uit van 7x). Ook spreekt een actie zich langzaam rond, op feestjes en van buur tot buur. Dit laatste pleit voor een langdurige periode om zich aan te kunnen melden. Voor de voorbereiding tot aan de bekendmaking van de kortingsactie reken je minimaal 8 weken. En het is handig om een inschrijfperiode van ca 1 tot 2 maanden te rekenen, met eventueel nog een verlenging van 1 maand. Daarnaast is de timing belangrijk, juli en augustus zijn veel mensen met andere dingen bezig. Ook het uitvoeren van bepaalde isolatiemaatregelen, met name spouwmuur en dakisolatie, vraagt om timing buiten het broed- en kraamseizoen en overwinteringsperiode van beschermde diersoorten.

Bijlage 3: Voorwaarden maatregelen en leverancier

Voorwaarden	Check
Nabijheid leverancier	Hoe dichterbij het bedrijf, hoe lager de voorrijkosten en CO2 uitstoot. Ook is een lokale leverancier sneller ter plekke wanneer er iets misgaat. Tot slot werken lokale partijen graag met mond-op-mond reclame wat betrouwbaarder kan aanvoelen.
Referenties leverancier	Er gaan genoeg verhalen rond over isolatiebedrijven die een muur maar half isoleren of zonnepanelen 'cowboys'. Om dit te voorkomen check je google reviews en de eigen website van de leverancier. Tot slot kun je kijken naar hoe lang een partij al actief is, dit kan belangrijk zijn voor eventuele defecten en garanties.
Communicatie en samenwerking leverancier	Hoe bevalt de communicatie en samenwerking met de leverancier? Krijg je snel reactie? Geven ze duidelijk antwoord op alle vragen? Denken ze mee? Staan ze open voor een buurtinitiatief? Geven ze groepskorting?
Kwaliteit	Per maatregel kan de kwaliteit en prijs sterk verschillen. De keuze maak je op basis van eigen voorkeuren (duurzaamheid, geluidsdemping, prijs, ..) en de mogelijkheden van het huis. Via de voorwaarden van de ISDE-subsidie van RVO kun je bijvoorbeeld zien wat goede isolatiewaarden zijn voor materiaal en zo weet je zeker dat je subsidie terug kunt krijgen. Goede isolatie leveranciers werken vaak enkel met materialen met een isolatiewaarde die hoog genoeg is voor de ISDE-subsidie. Voor zonnepanelen geldt dat panelen gefabriceerd in Europa, het liefst door een A-merk, de voorkeur hebben. Via internet vind je vrij gemakkelijk wat een normale capaciteit is van de producten.
Kosten (prijs & terugverdientijd)	Prijs en terugverdientijd verschilt sterk per maatregel, kwaliteit, materiaal, omstandigheden van het huis, gas/elektriciteitsprijzen en beleid zoals de salderingsregeling. Hierdoor voelt het soms als appels met peren vergelijken. Wel is het vrij eenvoudig om algemene prijzen per maatregel via google te vinden. Via deze check van Milieu Centraal kun je je rendement per maatregel berekenen.
Duurzaamheid	Natuurlijk (biobased) isolatiemateriaal is beter voor de gezondheid en stoot minder CO2 uit in vergelijking met niet natuurlijk isolatiemateriaal. Ook kan het volschieten van een ruimte met pur of parels onhandig zijn wanneer er leidingen open moeten. Dit geeft een hoop onbruikbaar afval bij verwijdering. Kijk op Isoleerbewust voor hulp. Nog niet alle leveranciers werken natuurvriendelijk voor beschermde diersoorten, terwijl dit bij Wet Verplicht is, via deze link vind je leveranciers die natuurvriendelijk isoleren. Door rekening te houden met het broedseizoen, het vooraf plaatsen van exclusion flaps en plaatsen vervangende verblijfplaatsen houdt een isolatiebedrijf zich aan de Wet natuurbescherming. Voor duurzame zonnepanelen geldt dat een aanbieder actie zet op recycling en/of werkt met cradle to cradle methode.
Garantie (product, systeem, installatie, vermogen)	INSULA of KOMO-SKG (van VENIN) zijn goede certificaties. Controleer of zowel de maatregel als het gebruikte materiaal daar onder valt. Kijk naast productgarantie bij bepaalde maatregelen ook naar systeemgarantie (dit garandeert dat alles het goed blijft doen), installatiegarantie (verkeerde kabelaansluiting kan problemen gaan veroorzaken), vermogensgarantie (veel aanbieders garanderen dat naar een bepaald aantal jaar het vermogen nog goed blijft).

Bijlage 4: Briefje door de bus + vragenlijst

Beste buur,

Met veel plezier wonen wij in BUURT (STRAAT). Wij willen graag een lagere energierekening en een warm huis. Daarom willen wij samen met buurtgenoten energiebesparende maatregelen inkopen. Het voordeel is dat we dat we korting krijgen op de offerte, samen kunnen onderzoeken welke leveranciers betrouwbaar zijn en welke subsidies kunnen helpen. Ben jij geïnteresseerd in meer informatie over vloer-, dak-, spouwmuurisolatie, dikker glas, groene daken en/of zonnepanelen? Laat het ons weten via de vragenlijst! *(We halen alleen de interesse op, je zit nergens aan vast!)*

Hartelijke groet, NAAM INITIATIEF/ INITIATIEFNEMERS

QR CODE & LINK

Tip: via google forms kun je gratis een vragenlijst aanmaken met QR-code

Mogelijke vragenlijst:

- Naam*
- Adres (straat + huisnummer) *
- Email *
- In welke maatregel(en) ben jij geïnteresseerd? *
- Wil jij ook meer informatie over mogelijke subsidies en leningen?
- Ben jij geïnteresseerd in een burenborrel om hierover in gesprek te gaan met andere buurtgenoten?
- Is er nog iets anders dat je kwijt wil?



Bijlage 5 Informatiedocument

Veel informatie over energiemaatregelen is online te vinden. Toch zien veel mensen door de bomen het bos niet meer. Je kunt buurtgenoten helpen door de informatie die jullie de afgelopen weken hebben verzameld, overzichtelijk neer te zetten in een document.

Vermeld hierbij ook jullie keuzeproces zodat buurtgenoten weten waarom jullie voor deze leveranciers hebben gekozen. Met dit document kunnen mensen de informatie na de buurtbijeenkomst rustig nalezen. Denk aan de volgende inhoud:

- Waarom een inkoopactie

Waarom hebben jullie het initiatief genomen een inkoopactie te organiseren?

- Hoe werkt de inkoopactie

Welke stappen hebben jullie doorlopen, voor welke maatregelen is deze inkoopactie, hoe kunnen mensen gebruikmaken van de inkoopactie; wat gebeurt er na inschrijving, link naar [tips van Milieu Centraal](#) om offertes zelf te controleren.

- Advies voor energiemaatregelen

Het kan lastig zijn om zelf te bepalen wat de beste energiemaatregelen zijn voor een huis. Voor zelfstandig vooronderzoek kun je mensen wijzen op de [online check](#) van Milieu Centraal. Ook kun je mensen doorverwijzen naar de lokale energiecoöperatie.

- Voorwaarden leveranciers

Geef aan op basis van welke voorwaarden jullie je keuzes hebben gemaakt.

- Subsidies en leningen

Voor energiebesparende maatregelen is het mogelijk om een deel van de kosten (achteraf) terug te krijgen via subsidies. Voor uitgebreide uitleg en tips over de verschillende subsidies en leningen kun je mensen verwijzen naar [deze pagina](#) van Milieu Centraal. Denk bijvoorbeeld aan de ISDE-subsidie en provinciale en gemeentelijke subsidies. Ook kunnen mensen geld lenen voor energiebesparende maatregelen van het Nationaal Warmtefonds.

- Energiemaatregelen en leveranciers

Geef per maatregel aan wat belangrijke voorwaarden zijn bij het kiezen van maatregelen en leveranciers. Ook kun je mensen wijzen op belangrijke informatie, zoals het belang van natuurvriendelijk isoleren en natuurlijk isolatiemateriaal. Tot slot geef je per maatregel het aanbod aan van de leveranciers.

De Natuur en Milieufederaties

Arthur van Schendelstraat 600
3511 MJ Utrecht

info@natuurenmilieufederaties.nl
www.natuurenmilieufederaties.nl

030-256 73 60

NL96 TRIO 0391 0113 24
KvK 03911156



**de natuur en
milieufederaties**

Samen voor mooie en
duurzame provincies

