

# Energetische opknopbeurt voor slechtste woning van Meppel

**De Energie-Meesters, een consortium van acht bedrijven uit de regio rondom Meppel, ging dit voorjaar op zoek naar de slechtste woning van Meppel. Een opvallende zoektocht, maar ook een originele manier om op een ludieke wijze aandacht te vragen voor een probleem waarmee veel woningeigenaren worstelen. 'Hoe kan ik mijn woning, waarin ik nog zo graag wil wonen, energetisch een flinke oppepper geven?' Het consortium selecteerde uiteindelijk een woning in Zwolle, die bij wijze van pilot binnenkort een energetische opknopbeurt krijgt.**

Tekst: Paul Smorenburg // Fotografie: Vincent Hartman

**P**ouwel Slurink is eigenaar van GroenOpgevekt 5.0. Het bedrijf uit Meppel is specialist op het gebied van energiebesparende oplossingen en technieken. Slurink kwam samen met Rob Hinne van glasgroothandel GlasLinq op het idee om woningrenovatieprojecten integraal op te pakken.

Dat idee is natuurlijk niet nieuw, maar Slurink en Hinne constateerden dat er wél heel veel wordt gepraat over een integrale aanpak, maar dat het in de

praktijk nog heel weinig echt wordt gedaan. Slurink snapt inmiddels ook wel hoe dat komt, want de acht bedrijven (zie kader) die uiteindelijk deel uitmaken van de Energie-Meesters zijn bijna een jaar met elkaar in gesprek geweest

voordat zij uiteindelijk in december 2013 hun handtekening zetten onder een samenwerkingsverband. Het doel van het consortium is het ontsluiten van wat volgens Slurink potentieel een hele grote markt is; de woningen die zijn gebouwd in de periode tussen 1950 en 1980. 'Deze woningen zijn constructief vaak nog veel te goed om af te breken, maar tegelijk veel te slecht om nog rendabel te bewonen. De energiekosten rijzen de pan uit. Veel bewoners onderkennen dat ook wel, maar weten niet waar zij moeten beginnen om hun huis energiezuiniger

te krijgen. De ene keer staat er een isolatiebedrijf op de stoep met een gouden tip, de andere keer krijgt de bewoner een folder in de brievenbus dat hij toch echt zijn glas moet vervangen en de derde keer sta ik te vertellen dat je met zonnepanelen je eigen stroom kunt opwekken en dat je die investering terugverdient in zeven jaar. Maar wie moet de consument nou geloven? En heeft het zin al die maatregelen te stapelen?'

## Potentiële markt ontsluiten

De Energie-Meesters zijn adviserend en uitvoerend. Om aandacht te genereren startte het consortium een reclamecampagne waarin het op zoek ging naar de slechtste woning van Meppel. 'Dat is uiteraard symbolisch en bedoeld om de beoogde doelgroep te prikkelen', vertelt Slurink, want hij weet zeker dat er heel véél slechte woningen bestaan die toe zijn aan een energetische opknopbeurt. 'Natuurlijk zijn er altijd mensen die daar uit gaan komen, maar dat zijn de liefhebbers, de doorzetters, de mensen met een groen hart en/of de mensen met geld, maar het overgrote deel komt daar gewoon niet uit en laat het erbij zitten. Op die manier blijft energie besparen en – niet onbelangrijk – de planeet redden, iets voor de happy few met geld en doorzettingsvermogen.' Doodzonde vinden alle deelnemers aan het consortium. 'Daarnaast is het uiteraard ook een manier om een potentiële markt te ontsluiten', zo wil Pouwel wel toegeven. De gedachte achter het samenwerkingsverband is

## Energie-Meesters: samengebalde expertise van acht specialisten



om consumenten die hun huis willen verduurzamen (lagere energierekening en een hoger Energielabel) én meer comfort willen, één oplossing aan te bieden vanuit één bedrijf. De consument heeft één aanspreekpunt op één adres, maar kan wel rekenen op de samengebalde expertise van acht specialisten en is ervan verzekerd dat hij een oplossing krijgt aangeboden die bestaat uit een optimale mix van maatregelen die voor hun specifieke woning de beste resultaten oplevert.

Maar hoe krijgen de Energie-Meesters dat voor elkaar? Een glaszetter heeft toch geen verstand van zonnepanelen of warmtepompen en de installateur niet van isolatie?

Slurink: 'Elke deelnemer aan het consortium blijft gewoon voor zichzelf werken, maar neemt wel de kennis van alle andere partners mee in zijn adviesgesprek. Elke deelnemer heeft daarvoor een checklist opgesteld die de anderen kunnen gebruiken bij de contacten met hun klanten. Elk bedrijf in het consortium kan op die manier het hele pallet aan mogelijkheden dat het samenwerkingsverband in huis heeft voorleggen aan een klant. Zo kan ik – hoewel ik geen specialist ben – vaststellen of bijvoorbeeld vloerverwarming in zijn geval zin heeft en als dat zo is, wat er precies nodig is in zijn specifieke situatie. Datzelfde geldt voor het aanbrengen van hr++-glas of isolatiemateriaal. En zo is iedereen in staat om met de kennis en expertise die hij achter de hand heeft bij zijn partners een integraal advies te geven bij zijn klant.'

Als de klant een offerte wenst, dienen de partners die van hen in bij de partner die het werk binnenhaalt. Die levert ook de projectleider en maakt de planning. Bij het afrekenen wordt elke partner betaald. Een bepaald percentage gaat naar het secretariaat van de Energie-Meesters, voor de onkosten. 'En als het gaat lopen', zegt Slurink optimistisch, 'kunnen we er op termijn misschien wel een vaste projectleider van betalen.'

Maar er zijn toch niet voor niks specialisten? Is het niet onmogelijk om je in zoveel verschillende disciplines in te leven en een volwaardig advies uit te brengen? Slurink legt uit dat de partners in het consortium uiteraard nauw contact hebben met elkaar en als dat nodig is elkaar kunnen inschakelen om te helpen. 'We nodigen elkaar bovendien uit op elkaars projecten om uitleg te geven over nieuwe producten. Zo blijven we op de hoogte van elkaars specialiteiten. Bovendien zitten we elke maand een keer met zijn allen bij elkaar. We nemen dan alle lopende zaken met elkaar door. Daarnaast zitten er in bij ons in de tweede ring ervaren en erkende EPA-adviseurs die een groot deel van het voortraject in kaart brengen bij de klant.'

### Vreemde eend in de bijt

Een vreemde eend in de bijt bij de Energie-Meesters is de financieel planner, maar die is niet zo vreemd als die lijkt, legt Slurink uit. 'Het consortium communiceert nadrukkelijk naar buiten dat de oplossingen die het aanbiedt niet alleen zijn weggelegd voor de

*Op de foto, van links naar rechts: Rob Hinne (Glas-Linq), Winfred van Pijkeren (Bouwbedrijf Van Pijkeren), Herwin van den Berg (Van den Berg Isolatie), Marc Drogdt (Schildersbedrijf Donker), Marco Mosman (Uw financieel planner), Niek Schraa (Atelier Schraa) en Pouwel Slurink (GroenOpgewekt 5.0). Jacco Langebeek van Vloerverwarming NL staat niet op de foto.*



beter bemiddelen onder ons. Ook als je er geld voor moet lenen, kan het heel aantrekkelijk zijn. Onze ervaring is echter dat er weliswaar veel financieringsconstructies en subsidieregelingen zijn, maar dat consumenten in de praktijk lastig hun weg vinden in de gemeentelijke, provinciale en landelijke regelingen. De financieel planner loopt samen met de klant alle mogelijkheden langs om hem een advies op maat te geven. Bijvoorbeeld voor het afsluiten van een duurzaamheidslening via het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting (svn), een zonnelening, of om de provinciale of regionale subsidiemogelijkheden te verkennen. Geld lenen kan op die manier weleens uitdraaien op geld verdienen.'

## Pilot

Ook de gemeente steunt de Energie-Meesters door aandacht te besteden aan het initiatief door er aandacht aan te besteden in haar communicatie naar de bevolking. Ook zij heeft er belang bij dat haar bewoners bewuster omgaan met energie. Dat resulteerde het afgelopen voorjaar in een campagne waarin de Energie-Meesters op zoek zijn gegaan

*Energie-meesters richt zich op eigenaren van woningen die gebouwd zijn in de periode 1950 – 1980, constructief te goed om af te breken, maar energetisch te slecht om nog rendabel te bewonen.*

naar de slechtste woning van Meppel. Het aantal reacties was groot.

Slurink: 'Uiteindelijk hebben we een woning geselecteerd die buiten de gemeente ligt, maar wel voldoet aan de criteria. Dat wil zeggen dat in deze woning vrijwel alle disciplines die we in het consortium in huis hebben aan bod komen. Het is een woning in Zwolle die we bij wijze van pilot tegen een gereduceerd tarief gaan aanpakken. Zo kunnen we als consortium goed uittesten hoe het

werkt en is de woning straks een voorbeeld voor de vele honderden woningen die hopelijk de komende jaren zullen volgen.'

De Energie-Meesters bleven niet onopgemerkt in de regio. 'Deze maand,' vertelt Slurink,

'gaan we van start met een nieuwe campagne.

In samenwerking met TV Meppel maken we een nieuwe bedrijfsvideo die elke derde zaterdag in september, oktober en november wordt uitgezonden. Met Energie-Meesters zijn we ook te gast in het tv-programma Ondernemend en mogen we ons presenteren.'

De Energie-Meesters zijn er dus klaar voor. Het consortium is zeker niet in zichzelf gekeerd. Slurink hoopt van harte dat de aanpak wordt gekopieerd in de rest van het land. 'Wij geloven als acht partners in het delen van kennis en zo geloven we ook in het delen van onze ervaringen met bedrijven die elders in het land dergelijke consortia willen oprichten. Alleen bij een opschaling kunnen we het hogere doel bereiken en dat is zoveel mogelijk woningen die gebouwd zijn tussen 1950 en 1980 een energetische opknappbeurt geven, zodat de zo noodzakelijke energietransitie in de gebouwde omgeving tot stand kan worden gebracht. Inmiddels hebben wij daarom ook een samenwerkingsverband getekend met 'Slim wonen met energie' ([www.slimwonenmetenergie.nl](http://www.slimwonenmetenergie.nl)) voor de Noordelijke provincies.' ///

## Bij de uitgekozen proefwoning in Zwolle komen alle acht disciplines aan bod

## Energie-Meesters

De volgende acht bedrijven zitten in het consortium Energie-Meesters

- GroenOpgewekt 5.0, Meppel
- Bouwbedrijf Van Pijkeren, Dalfsen
- Glas-Linq, Meppel
- Van den Berg isolatie, Borger
- Atelier Schraa, Zwartsluis
- Vloerverwarming NL, Gieteren
- Donker Schilderwerken, Meppel
- Uw financieel planner, Zwartsluis

[www.energie-meesters.nl](http://www.energie-meesters.nl)

Op [www.overijsselheeftnieuweenergie.nl](http://www.overijsselheeftnieuweenergie.nl) staat een promotiefilmpje (<https://www.youtube.com/watch?v=VuR2J16VY2g>) dat ondernemers moet stimuleren in hun omgeving ook dergelijke consortia te starten met gelijkgestemde bedrijven in hun omgeving.