

# Ondersteuning van buurthuizen binnen de energietransitie

LSA Bewoners – door Lisa de Blok (november 2023)

## Verkenning van de ambities, uitdagingen en mogelijkheden buurthuizen

Buurthuizen kunnen een belangrijke rol spelen binnen de energietransitie. Ze hebben binding met de bewoners, een groot netwerk en bereiken mensen die voor instanties en overheden niet eenvoudig te benaderen zijn.

Daarnaast heerst er een gevoel van urgentie bij veel buurthuizen, omdat zij zien dat hun doelgroep in de moeilijkheden is gekomen door de gestegen energieprijzen. Ze willen graag iets betekenen en energiearmoede tegengaan, maar worstelen ook met de uitvoering van de extra taken die hierbij komen kijken.

Om de kracht van buurthuizen in Nederland te benutten binnen de energietransitie, hebben wij een verkenning gedaan naar de ambities, de uitdagingen en de mogelijkheden van deze ontmoetingsplekken bij verschillende bewonersinitiatieven in het land.





## 1. Wat doen buurthuizen al binnen de energietransitie?

Op de vorige pagina een visual met een overzicht van de veelvoorkomende projecten die binnen buurthuizen al zijn opgezet, in verschillende variaties en ook vaak met wisselende resultaten. Deze projecten helpen buurtbewoners om energie te besparen, hun woning te verduurzamen en de energierekening omlaag te krijgen.

De meeste buurthuizen uit dit onderzoek zijn vanuit het BuurtBespaarBudget in 2022 hiermee begonnen. Bij veel van hen is er ook de wens om hiermee door te gaan of om deze activiteiten verder door te ontwikkelen.

## 2. Hoe willen buurthuizen doorgroeien binnen de energietransitie en welke ambities hebben zij?

Bij veel buurthuizen is er zeker ambitie om door te groeien. Ze willen graag projecten om buurtbewoners te helpen energie te besparen uitrollen, verder professionaliseren of acties herhalen.

Het BuurtBespaarBudget heeft in de winter van 2022 veel buurthuizen op weg geholpen om activiteiten en projecten op te zetten voor de buurt. Voor de meesten smaakt dit naar meer en willen zij zich wel verder ontwikkelen op dit gebied. Nadeel aan het BuurtBespaarBudget, bleek uit de interviews, dat het geen continuïteit biedt en er best veel druk lag op de vrijwilligers van de buurthuizen om dit koste wat kost te willen uitvoeren ten tijde van de energiecrisis. Er is in deze periode wel al veel geleerd, ontwikkeld, geëxperimenteerd en in de praktijk gebracht vanuit de buurthuizen.

Je ziet wel duidelijk een tweedeling in de drijfveren om hiermee aan de slag te gaan:

- **De noodzaak en urgentie vanuit de energiecrisis en armoede onder de doelgroep**

Deze buurthuizen proberen hun bezoekers en andere buurtbewoners te helpen rondom energiearmoede. Vaak doen zij dit naast alle activiteiten en projecten die ze al organiseren en vraagt het hen ook extra tijd en energie om dit te organiseren. Bij deze groep is kennis ook niet zomaar voorhanden. Er wordt vaak wel samengewerkt met energiecoaches, wooncorporaties of gemeenten, maar deze samenwerking is nog niet altijd vanzelfsprekend.

- **De ambitie voor verduurzaming in de buurt vanuit de echte duurzame voorvechters in de energietransitie**

Bij deze buurthuizen is kennis vaak in overvloed aanwezig. De drijfveer om echt de hele wijk mee te krijgen in de energietransitie speelt dan ook vaak op een ander en breder niveau. Zo richten zij zich ook vaker op buurtbewoners met een koopwoning en de wat grotere maatregelen als een gezamenlijke inkoopactie. Vaak zijn de vrijwilligers zelf ook energiecoach en wordt er samengewerkt met een lokale energiecoöperatie, wooncorporaties en gemeente. Voor die laatste twee kan de samenwerking soms ook nog stroef verlopen



### 3. Sluiten deze ambities aan bij de huidige doelgroep van het buurthuis of trekken zij hiermee een nieuw publiek?

De meeste buurthuizen beginnen met het helpen en informeren van hun eigen bezoekers, maar krijgen al snel meer aanloop vanuit de buurt. Ook van buurtbewoners die anders niet zo snel het buurthuis zouden bezoeken, afhankelijk van de activiteiten die er georganiseerd worden. Zo is er qua interesse ook onderscheid in buurtbewoners met een koopwoning of een huurwoning. De activiteiten en projecten kunnen ook zeker als middel dienen om meer draagvlak en verbinding in de wijk te krijgen en meer mensen aan het buurthuis te verbinden. Zo levert het nieuwe bezoekers of ook nieuwe vrijwilligers op.

Bij de verschillende buurthuizen in verschillende regio's zijn wel hele grote cultuurverschillen te zien. Tussen stad en platteland, maar ook per gemeente is de dynamiek gewoon heel verschillend onder buurtbewoners. Daarnaast zijn er ook andere gewoonte bij buurtbewoners van verschillende nationaliteiten. Per plek wordt hier op een eigen manier mee omgegaan en activiteiten en projecten worden hier vaak op aangepast om te passen binnen de dynamiek van een buurt.

### 4. Wat hebben buurthuizen nodig qua ondersteuning vanuit LSA om meer te kunnen betekenen binnen de energietransitie?

Uit de interviews met de buurthuizen kwamen de volgende behoefte, wensen en uitdagingen naar voren. De activiteiten en projecten zijn vaak verschillende verschijningsvormen van de vijf eerder genoemde thema's. Daarnaast zijn er een aantal dingen die binnen al deze thema's spelen:

#### Positie/rol buurthuis en samenwerking met andere partijen

- Behoefte om erkend te worden als strategisch partner voor stakeholders als gemeente, woningcorporaties e.d. (rol/positie verbetering).
- Het vinden van de juiste lokale samenwerkingspartners.
- De gemeente voelt soms als een blokkade in plaats van als een samenwerkingspartner, het zou helpen om deze band te verbeteren.
- Wat organisatiekracht, omdat nu iedereen op elkaar zit te wachten en er beter samengewerkt kan worden.
- Een bijeenkomst met andere 'voorvechters' op het gebied van energie en duurzaamheid om met gelijkgestemden van gedachten te wisselen en elkaar aan te moedigen het goede werk voort te zetten.
- Vaker contact met andere buurthuizen zouden sommigen wel zien zitten, om met elkaar kennis en ervaringen te delen en ook om elkaar te motiveren.



## Financiering

- Veel van deze projecten gaan van subsidie naar subsidie en zijn steeds op zoek naar nieuwe potjes voor de financiering. Inzicht in waar ze terecht kunnen voor financiering en waar dit liefst op een laagdrempelige manier is aan te vragen.

## Communicatie

- Communicatie hulp om het bereik van de acties te vergroten, zowel voor het vinden van medestanders/vrijwilligers vooraf die actief mee willen helpen, als met het bereik van de acties zelf naar inwoners toe.
- Een template voor een overtuigende en mooie presentatie o.i.d. om gemeente en andere stakeholders het belang en het nut van betrokken bewonersinitiatieven binnen de energietransitie duidelijk te maken.

## Kennis en ervaring

- Zicht op wat er allemaal op de markt is en welke mogelijkheden er zijn om meer energie te besparen.
- Wat betreft kennis en ervaring zijn sommige clubs al heel ver. Ze zouden het nog wel leuk vinden om meer te leren, maar er is al zoveel beschikbaar.
- Een goed overzicht van welke leningen en subsidies er zijn voor de verschillende inkomens ontbreekt vaak nog.
- Het zou helpen om bijvoorbeeld energie/duurzaamheidsvoorvechters uit de buurt te betrekken bij projecten.

## Buurthuis als informatiepunt

- Invulling en handvatten om een informatieavond te organiseren, hulp met de inhoud en de organisatie hiervan.
- Hulp bij het organiseren van een gezamenlijke inkoopactie.
- Beslisboom achtige infographic over waarom mensen hulp zoeken op het gebied van energie en met als uitkomst waar zij dan het beste terecht kunnen.
- Professionele flyers o.i.d.

## Buurthuis voor uitgifte en installatie energiebesparende producten

- Hulp bij bijvoorbeeld het opzetten en aanjagen van een vorm van 'fixbrigade'.
- Behoefte aan een manier om nieuwe vrijwilligers te werven.
- Deze vrijwilligers kunnen trainen wanneer zij bijvoorbeeld in het klusteam aan de slag willen gaan voor het installeren van energiebesparende producten.
- Het klusteam wil graag door, ook als het budget op is (eventueel met hulp van de gemeente). Ondersteuning om aan budgetten te komen voor meer energiebesparende producten.



- Op bestelling en op een eenvoudige manier energiebesparende producten kunnen aanvragen. Zodat ze precies kunnen bestellen, wat er nodig is. Bijvoorbeeld een kant-en-klaar aanvraagformulier
- Een overzicht van organisaties die hier iets in willen betekenen qua budget.
- professionele ondersteuning om organisatorische en praktische zaken verder te ontwikkelen binnen het klusteam.

#### Buurthuis als warme huiskamer

- Voornamelijk budget om de kachel aan te zetten tijdens langere openingstijden in de winter.

#### Buurthuis als voorbeeldhuiskamer, showroom of duurzaamheidswinkel

- Voor de Duurzaamheidswinkel: een template van een bedrijfsplan voor een duurzaamheidswinkel om mee van start te kunnen.
- Een lijst met bedrijven die bijvoorbeeld hun producten willen showen of andere samenwerkingen kunnen bieden.
- Voor de voorbeeldhuiskamer een lijst met bedrijven of contacten die hierin iets kunnen betekenen.
- Goede voorbeelden/ervaringen/tips van andere duurzaamheidswinkels
- In het buurthuis zelf zouden ze nog meer als 'showcase' willen fungeren door informatieve posters/flyers bij hun geïnstalleerde producten te hangen. Zoals bijvoorbeeld bij de radiatorventilator een postertje met bijvoorbeeld een qr-code naar meer info.

## 5. Aanbevelingen vanuit het onderzoek om buurthuizen te helpen

#### Maatwerk - procesbegeleiders

- Bij veel buurthuizen blijft het maatwerk op welke manier zij vanuit hun eigen organisatie en binnen hun specifieke omgeving echt impact kunnen maken. Een procesbegeleider zou daarbij uitkomst kunnen bieden. Een resultaat dat ook te gebruiken is door andere buurthuizen, zou dan wenselijk zijn.

#### Communicatiemiddelen

- Er is al heel veel beschikbaar, maar buurthuizen zien door de bomen soms het bos niet meer. Kant en klare video's, presentaties, posters en flyers van professionele kwaliteit en met de meest actuele en interessante informatie kan hen helpen om bijvoorbeeld de informatieavonden in te richten, maar ook dienen als informatie bij de energiebesparende producten in voorbeeldhuiskamers.
- Zelf aan te passen persberichten, waarin bijvoorbeeld kan worden opgeroepen om een specifiek soort vrijwilligers te werven voor de energieprojecten, zijn nuttig.



- Voor een betere erkenning als strategisch partner voor stakeholders als gemeente, woningcorporaties e.d. zou een kant en klare presentatie o.i.d. in de juiste taal en invalshoek een hoop werk uit handen nemen van de buurthuizen die deze relaties proberen op te bouwen.

### Samenwerkingspartners

- Een overzicht van samenwerkingspartners die nuttig kunnen zijn om samen een netwerk te vormen, ook al is dit per gemeente/regio heel verschillend. Misschien kan een stappenplan uitkomst bieden, met iets als 'onderzoek of er lokale energievoaches actief zijn... - neem eerst eens contact op met ... van de afdeling... bij de gemeente.'
- Landelijk gezien zouden we kunnen inventariseren welke bedrijven, winkels of contacten er interesse hebben om mee te werken aan een concept als een voorbeeld huiskamer of duurzaamheidswinkel in een buurthuis.

### Kennis en ervaringen delen

- Onderling is er behoefte aan het delen van kennis en ervaringen vanuit de buurthuizen. Ook om elkaar een stukje te inspireren en van elkaar te horen wat werkt en wat niet.
- Voorbeeld Projectplannen/draaiboeken/bedrijfsplannen - Een template voor het opzetten van een duurzaamheidswinkel, een draaiboek voor een energiebespaarbijeenkomst of een projectplan voor een klusteam; allemaal voorbeelden waarbij veel buurthuizen zelf het wiel moeten uitvinden. Het delen van deze informatie onderling of het ondersteunen bij het opstellen van een algemene versie hiervan zou buurthuizen op weg kunnen helpen.

### Koppeling Activiteiten en impact planning Buurtenergie 2024

- De activiteiten in de buurthuizen wat betreft de energietransitie lopen ook in lijn met de drie sporen vanuit de 'Activiteiten en impact planning Buurtenergie 2024'. Het is goed om hier met elkaar naar te kijken voor de juiste overlap/versterking voor de rol van de buurthuizen.

## 6. Nog wat tips vanuit de buurthuizen...

- Combineer informatieverstrekking met iets leuks, iets te eten of een activiteit die mensen trekt. Voorbeelden als energieontbijt, lunchen met energievoaches, 'winter warme weken' acties, met allerlei uiteenlopende activiteiten rondom het thema energie.
- Houd het behapbaar voor vrijwilligers door bij langere periode met activiteiten rondom energie bijvoorbeeld steeds een of twee weken ertussen te houden.
- Organiseer verschillende acties voor huurders en eigenaren van koopwoningen.



- Houd rekening met de cultuurverschillen, zorg voor lokale ambassadeurs bij verschillende nationaliteiten die de gebruiken kennen en ook makkelijker bij de mensen binnen komen.
- Bij het uitdelen van energiebesparende producten, doe onderzoek naar wat er echt nodig is en voorkom dat een gemeente of woningbouw voorgepakte pakketjes aanschaft om uit te delen.
- Ga op zoek naar nieuwe extra vrijwilligers die specifiek voor het thema energie/duurzaamheid interesse en kennis hebben. Bijvoorbeeld de gepensioneerde ingenieur van op de hoek, die anders geen interesse toont in vrijwilligerswerk als koffie schenken, maar wel graag zijn kennis deelt.
- De projecten voor energie besparing kunnen een flinke boost geven aan de betrokkenheid en verbinding met een nieuwe doelgroep in de buurt en ook bijdragen aan een stukje bestaansrecht/erkenning in het belang van de rol van buurthuizen binnen gemeenten

## 7. Geïnterviewde buurthuizen

Deze input is opgehaald bij de volgende buurthuizen, verspreid door het land:

- Buurthuis 033 in Actie - Amersfoort;
- Het Bollenpandje - Rotterdam;
- Wijkcentrum De Vlieger - Zoetermeer;
- Buurthuis Hornmeer - Aalsmeer;
- MFC Noorderbreedte – Klazienaveen;
- Oosterpoort Duurzaam - Groningen;
- De Oude Bieb - Groningen;
- Studio Delfshaven – Rotterdam;
- Buurthuis Van der Pek - Amsterdam;
- Wijkcentrum Groenewoud - Spijkenisse.