

Aan: Gemeente 's-Hertogenbosch
p/a renovatiewinkel@s-hertogenbosch.nl

Ons kenmerk
SVE-4312, 10-6-2015, 01:00
Uw kenmerk
Uitvraag, 16-4-2015

Onderwerp: Aanmelding plan VIBA-Expo voor Duurzame Renovatiewinkel 's-Hertogenbosch

Geachte lezers,

De 'Uitvraag voor Duurzame Renovatiewinkel 's-Hertogenbosch' inspireert VIBA-Expo u een plan voor een lokale Duurzame Renovatiewinkel aan te bieden, conform het vereiste inzendingsformat (Samenvatting, De ondernemers, Het businessplan, Mijlpalen, Begroting, Planning).

Plan VIBA-Expo voor Renovatiewinkel 's-Hertogenbosch

1. Samenvatting

Comfortabel en duurzaam wonen is haalbaar en betaalbaar

Stichting VIBA-Expo is een onafhankelijke, niet op winst gerichte organisatie. Zij werkt samen met kwaliteitsondernemers om bewoners en gebouweigenaren te inspireren duurzaam te renoveren. Begeleiding wordt geboden om woning of gebouw minstens energieneutraal te maken. Dat wordt gefaciliteerd met een webwinkel en een kennisdatabank. De mogelijkheden van energiebesparing worden getoond en toegelicht, in huis bij VIBA-Expo in De Gruyter Fabriek, of bij unieke voorbeeldprojecten, evenals ter plaatse in de wijk.

VIBA-Expo geeft onafhankelijk advies op maat, over de partijen die de vereiste kwaliteit kunnen leveren aan bewoners en gebouweigenaren.

2. De ondernemers

Motto 'in een keer goed'

Essentieel is dat kwaliteitspartijen meedoen en kwaliteitsproducten en -materialen worden gebruikt, waarmee het **motto 'in een keer goed'** kansrijker en haalbaar is. Als 'in een keer goed' renoveren (financieel) niet haalbaar is, wordt voorafgaand aan de eerste renovatie, rekening gehouden met de toekomstige verbeterslagen die nog te maken zijn. Dat voorkomt later grote (kostbare) teleurstellingen ('no regrets' aanpak). Dus naast energiebesparing is het zeer belangrijk tijdig na te denken en in te schatten hoe om te gaan met groen, water, afval, gezonde lucht, levensloopbestendigheid en het meewegen van de waarde (verhoging) van het pand.

Gebleken is dat met een multidisciplinaire, interactieve, integrale, innovatieve aanpak de beste renovatie oplossingen te bedenken, te ontwikkelen, te selecteren en uit te voeren zijn.

Zo is duidelijk geworden dat gebouwexterne maatregelen effectiever en efficiënter groepsgewijs aan te pakken zijn, terwijl gebouwinterne aanpassingen feitelijk alleen maatwerk ('my home is my castle') kunnen zijn om de klant enthousiast te maken.

Context en karakteristiek

VIBA-Expo biedt aan ondernemers, overheden en particulieren al meer dan 20 jaar een inspiratiebron én -trefpunt voor bouw gerelateerde toepassingen van concepten, methoden, milieuvriendelijke materialen, energiebesparing en kostenbesparing. Dat lukt uitstekend met de innovatieve bedrijven die exposeren bij VIBA-Expo en met een 'pool' van interne en externe deskundigen.

Leidraad voor VIBA-Expo is duurzame ontwikkeling door op innovatieve wijze, integraal en flexibel te bouwen, wonen, werken en recreëren. Dus waar de mens centraal staat en de aarde niet uitgeput wordt. Dat kan met het steeds weer in acht nemen van gezondheid en comfort (binnen- en buitenmilieu), veiligheid, leefbaarheid, milieuvriendelijkheid, diversiteit en betaalbaarheid.

Ook bij renoveren en energiebesparing is het integraal en innovatief werken essentieel om in de toekomst verdere verbeteringen aan de woning of gebouw betaalbaar te kunnen aanbrengen.

Van het grootste belang is doorlopend kennis te kunnen nemen van de nieuwste ontwikkelingen.

Betrokken ondernemers en eigen medewerkers worden permanent uitgedaagd en opgeleid om vooral de gewenste hoge kwaliteit van hun producten en diensten te kunnen leveren.

Onze organisatie en netwerk

De huidige organisatie, inclusief de huidige zakelijk partners, plus het netwerk van VIBA-Expo, dragen actief bij aan de invulling van de Renovatiewinkel. Lokale ondernemers worden expliciet uitgenodigd te participeren en mee te doen aan onze kwaliteitseisen. Voorbeelden: aanbieders van hoog rendement glas, isolatie (zoals dak, spouw, vloer, materialen, voorzetgevels), klimaatsystemen (zoals verwarming, koelen, tapwater, ventilatie) decentrale energieopwekking en natuurlijk Nul Op de Meter renovatie concepten.

Bestuursleden, medewerkers en projectmedewerkers (zie <http://www.vibaexpo.nl/our-company/our-staff>) werken allen mee aan de activiteiten van VIBA-Expo. Grotendeels gaat het om experts/deskundigen en/of specialisten op elk terrein aangaande klimaatverbetering, circulaire economie, duurzame energie, biobased materialen, binnenmilieu, slimme financiering, gebiedsontwikkeling, nieuwbouw en renovatie. Voor ontwerper, ontwikkelaars en uitvoerders kan VIBA-Expo een beroep doen op honderden leden van de VIBA-vereniging, waar ook veel ervaring op het gebied van renovatie aanwezig is.

Daarnaast zijn in de Werkplaats De Gruyter i.o.¹, ook vele bekwame relevante specialisten en vaklui te vinden, die getoond hebben innovatieve oplossingen voor complexe problemen tot stand te brengen.

3. Het businessplan

1. Strategie en Lange termijn visie
2. Omschrijving en beeld van de Duurzame Renovatiewinkel
3. Marketingplan
4. Wat wordt het verdienmodel van de winkel?

Ad 3.1.Strategie en Lange Termijn visie

Onderscheidende kenmerken voor deze Renovatiewinkel (onafhankelijk, kwaliteit, mens centraal)

- **Klimaatoplossingen** worden aangeboden en besproken met overheden, leveranciers, toeleveranciers, verwerkers, gebouweigenaren en bewoners.

¹ Werkplaats De Gruyter is een spin-off van de provinciale programma's Mijn Mooi Brabant en Erfgoed & Erfgenamen, met vele projecten waar ondernemers, overheden, onderwijs en onderzoek en overige burgers samen initiatieven uitwerken en realiseren.

- **Signaalfunctie** voor nieuwe ontwikkelingen en trends, die ontleend zijn aan onderzoek en (pilot)ervaringen, worden gedeeld met alle betrokkenen. Deze interessante toekomstgerichte speerpunten vergroten aanzienlijk de kansen op nieuwe innovatieve betaalbare oplossingen. Het bundelen van informatie over de resultaten en het doorleiden daarvan naar relevante gremia, kan leiden tot het bijstellen van het overheidsbeleid. Expliciet worden daarbij de maatschappelijk kosten meegenomen.
- **Renovatieconcepten** die al bekend of in wording zijn, worden vergeleken en met hun voor- en nadelen bediscussieerd en gecommuniceerd. Periodiek worden deze kennis en analyses geactualiseerd.
- **Samenwerking met relevante organisaties** over afstemming of gedeelde of gemeenschappelijke activiteiten vormt onderdeel van of wordt afgesproken met EnergieNUL73, energiecoöperatie073, Buurkracht, Brabant woont Slim, Stroomversnelling Brabant, Werkgroep Duurzame Stedelijke Ontwikkeling, BEC en SPARK en Woonbond.

Renovatie van bestaand vastgoed wordt gepromoot

- **Keuze voor een ultiem concept wordt periodiek geactualiseerd:** met de huidige kennis en ervaring over kwaliteit, toekomstgerichtheid en betaalbaarheid, wordt het Renolution Concept (duurzame en energiebesparende prefab oplossingen)² aanbevolen.
- **Verleiden tot aankoop:** met het aanbieden van een reeks opties en maatregelen voor duurzame renovatie, wordt de particulier of eigenaar gemotiveerd om te renoveren
- **Onafhankelijk advies** van VIBA-Expo biedt de particulier of eigenaar objectieve criteria bij het afwegen van zijn beslissing voor een renovatie, nu en eventueel in de toekomst.
- **Subsidie-infopunt** biedt mogelijk nog meer kansen op een betaalbare renovatieaanpak.

Ad 3.2 Omschrijving en beeld van de Duurzame Renovatiewinkel

Duurzaam renoveren

Bij duurzaam renoveren gaat het om het aantrekkelijk houden of maken van de bestaande leefomgeving én het terugdringen van het energiegebruik in de bestaande bouw. Met deze vernieuwbouw wordt de bewoonbaarheid van gebouwde omgeving verbeterd.

Winkel

De winkel is te vinden in VIBA-Expo dat gelokaliseerd is in de Gruyter.

Winkelparticipanten zijn VIBA-Expo als winkeleigenaar én gecontracteerde bedrijven als partners. VIBA-Expo 'verkoopt' alleen diensten als gebruik van en rondleidingen in expositieruimte, informatie en adviezen over producten en diensten van de winkel, organisatie en coördinatie van programma's en projecten, monitoring, certificering. Zoals bijvoorbeeld concepten (als Nul Op de Meter, Brabantwoning, Fossilvrij), organiseren van contacten alsook excursies naar goede voorbeelden keukentafelgesprekken om te komen tot uitvoering van klantwens, lezingen, workshops, exposities, themabijeenkomsten.

De gecontracteerde bedrijven verkopen en leveren zelf hun specifieke renovatieproducten en diensten (advies, producten, service, onderhoud die horen bij de eigen corebusiness). Zij doen op uitnodiging van VIBA-Expo actief mee aan diverse winkelactiviteiten. Het gaat om renovatiebedrijven alsook makelaars, groenleveranciers (voor gevels, dak en tuin) en waterorganisaties.

VIBA-Expo zorgt voor het bundelen en doorgeleiden van de vraag en het coördineren van de inkoop van producten en diensten.

² Partners van Renolution zijn: Deceuninck, Derbigum, Energy 2020, GB&O, Het Energiebureau, HFB, Huybregts Systeembouw, Maas-Jacobs, Nieman Raadgevend Ingenieurs, Recticel Insulation, Strikolith, Trebbe Bouw, Velux en Zehnder J.E. Stork Air.

Periodieke interactieve presentaties voor particulieren, gebouweigenaren en ondernemers

De presentaties zijn gericht op renovatie van woningen, omgeving, bedrijfsgebouwen en bedrijfsterreinen. Eens per 2 weken een thema of onderwerp onder de loep genomen met een inleiding door professionals uit ons netwerk en vervolgens een bedrijf of particulier die iets vertelt over zijn ervaring met het thema of onderwerp. In de regel worden de interactieve presentaties gehouden bij VIBA-Expo in De Gruyter Fabriek, Veemarktkade 8, 's-Hertogenbosch. Voor particulieren 's-avonds en voor bedrijven overdag.

Voorbeelden van thema's/onderwerpen bij de presentaties

Energieverbruik in eigen hand	Vegetatiedaken en gevelbegroeiing
Gebruiksaanwijzing voor jouw gebouw	Veilig wonen
Gelijkstroom-netwerk	Ventilatiesystemen
Isolatiemogelijkheden en -materialen	Verlichting (en daglicht)
Kierdichting en kierdichtheid	Warmte-afgiftesystemen (convectie, straling))
Opslag van elektriciteit, warmte, water	Watergebruik en -verbruik
Productie- en gebruiksketens (ook in de zorg)	Zelfwerkzaamheid
Ramen, daken en gevels	Zonnedak (PV, PV-Thermic, ZonneBoiler)
Reststromen (Hoe ga ik om met afval?)	Zonwering

Ad 3.3 Marketingplan

Hoe zet je de winkel in de markt?

- Renovatiewinkel VIBA-Expo positioneren als het eerste onafhankelijke loket voor bewoners en gebouweigenaar. Als ook voor huurders en kopers van woningen.
- Aantal producten en diensten thematisch uitwerken tot een aantrekkelijk assortiment.
- Markt benaderen via netwerken van bestaande participanten met mailings, nieuwsbrieven, persberichten, 'narrowcasting'³.
- Extra publiciteit geven aan de opening van de renovatiewinkel.

En hoe blijf je in beeld?

- Via de bestaande activiteiten, zoals de Werkplaats De Gruyter, waarbij het onderwijs (Technasia, MBO, HBO en Universiteiten) intensief samenwerken met ondernemer en overheden.
- Geslaagde voorbeelden tonen, maar ook de minder geslaagde voorbeelden laten zien en uitleggen wat goed en wat fout ging en wat ervan geleerd is.
- Blijven uitdragen wat de winkel biedt via plaatselijke kranten, nieuwsbrieven, blog, twitter, etc..
- Via diverse media de producten en diensten promoten. Alsook themafolders uitbrengen.
- Bijeenkomsten organiseren en faciliteren voor ontwerpers, toeleverancier, aannemers, klusbedrijven.
- Bijzondere 'happening' maken van bijzondere gebeurtenissen als opening, successen ('thermometer'), iemand in het zonnetje zetten bij excursie, bij huis kijken.
- Gezamenlijke inkoopacties op te zetten, met kortingen bij groepsopdrachten.
- Verschillende wijkgerichte activiteiten op te zetten voor maatwerk (specifieke bouwmethoden en bouwperiodes, oplossingen financiering door aanpak per straat of buurt).
- Permanent FAQ ('Frequently Asked Questions) op website opnemen.
- Produceren en publiceren van kennisdocumenten.
- Vergelijkingsmateriaal uitbrengen waarbij investering wordt afgezet tegen TCO (Total Cost of Ownership).

³ Narrowcasting is zo veel mogelijk op maat gesneden informatie voor een of meer specifieke doelgroepen, op een specifieke plaats en op specifieke momenten.

Ad 3.4. Wat wordt het verdienmodel van de winkel?

De gemeente 's-Hertogenbosch wil in 2050 klimaatneutraal zijn. In 2035 wil de gemeente een energieneutrale gebouwde omgeving hebben. Verduurzaming van de 30.000 koopwoningen wordt als opgave ingebracht. Komende 3 jaar wordt in totaal € 75.000,- beschikbaar gesteld voor een Duurzame Renovatiewinkel.

Via website, mailing en krant worden alle 30.000 eigenaren benaderd. VIBA-Expo verwacht dat de eigenaren van jongere nieuwbouw niet de eerste doelgroep is omdat hun woningen al min of meer energiearm zijn gebouwd. De meeste energiebesparing wordt verwacht bij woningen van vóór 1995. Uiteraard blijven alle woningeigenaren welkom, echter voor het verdienmodel van komende 3 jaar, komen vooral de woningen van vóór 1995 in beeld. Dat zijn er circa 20.000. Tot en met 2035 betekent dat gemiddeld 1000 woningen per jaar te renoveren. In 3 jaar tijd dus 3000 te renoveren woningen. Omdat de eerste 3 jaar cruciaal zijn voor het bereiken van succesvolle renovaties van hoge kwaliteit, wil de Duurzame Renovatiewinkel deze periode zich inzetten voor "slechts" 500 renovaties. Om met 'goed voorbeeld doet goed volgen' een versnelling te verkrijgen van nieuwe renovaties. Liefst natuurlijk al tijdens deze (eerste) 3 jaar. De 500 woningeigenaren investeren naar ervaring € 15.000 tot € 45.000 voor duurzame energiebesparing. In 3 jaar tijd gaat het dan om 10 tot 22,5 miljoen euro. Met een vergoeding van 2% voor de winkel betekent dat € 150.000 tot € 225.000. De subsidie van de gemeente 's-Hertogenbosch en Enexis is welkom als een duw in de rug. Het is zaak derden te interesseren te investeren om de winkel tot een succes te maken. Dat zijn naast de betrokken bedrijven, de gebouweigenaren, zeker de overheidsorganen die vooral de maatschappelijke doelen willen ondersteunen. Tot eind december van 2015 worden deze mogelijkheden verkend en kan een meer gedetailleerd verdienmodel worden opgemaakt. Diverse beoogde activiteiten zijn sterk afhankelijk van de aanvullend te genereren financiële middelen.

4. Mijlpalen

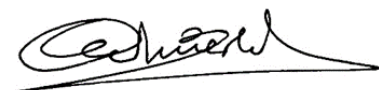
1. Opening winkel eind 2015.
2. Minstens 20 themabijeenkomsten en 10 themabladen per jaar.
3. Elk kwartaal presenteren van statistieken (contacten, oplossingen, bezoekers info- en themabijeenkomsten, doorgeven gegevens aan bedrijven, tevredenheidswaarderingen van bedrijven en producten).
4. Minstens 10 vermeldingen in landelijke communicatie uitingen.
5. Minstens 2.000 woningeigenaren intensief benaderen. Minstens 500 woningen zijn of worden gerenoveerd.
6. Communicatiemomenten voor samenwerking met bedrijven en anderen
7. VIBA-Expo en haar partners gaan door met de Duurzame Renovatiewinkel.

5. Begroting (zie bijlage pagina 6)

6. Planning

1. 01-08-2015 tot 14-12-2015 Participanten/adviseurs werven en hun inzet regelen
2. 14-12-2015 tot 21-12-2015 Winkelopening in week 51
3. 01-08-2018 en verder Duurzame Renovatiewinkel wordt voortgezet.

Met vriendelijke groet,



Adriaan van Mierlo, directeur VIBA-Expo

BIJLAGE Begroting van 1-8-2015 tot 1-8-2018

De voorlopige inkomsten en uitgaven worden elk ingeschat op € 350.000 alleen voor de activiteiten van de Duurzame Renovatiewinkel. De inkomsten en uitgaven zijn indicatief aangegeven

Inkomsten

Activiteiten die inkomsten genereren

- Bijdragen participanten aan Duurzame Renovatiewinkel (met een vast bedrag als partner van de winkel en bij opdracht 2% voor de 'pool' winkelmedewerkers): € 200.000
- Bijdrage 's-Hertogenbosch en Enexis in het kader van Energiesprong: € 75.000.
- Fiches van € 30.000 van TU/e voor relevant onderzoek.
- Beroep doen op Europese, landelijke, provinciale en gemeentelijke ondersteuningsbronnen (activiteiten voor de maatschappelijk doelen bekostigen met opdrachten en/of subsidie): p.m.

Activiteiten die geen of geringe inkomsten genereren

- Naamsvermelding op communicatiemiddelen.
- Presentatie op bewonersavonden.
- Klantbeoordeling van bedrijven, producten en dienstendelen.
- Second opinion.
- 'Kruisbestuiving' organiseren met business-to-business (B2B): bijvoorbeeld kieldichtingsbedrijf koppelen aan kozijnleverancier + bedrijf dat infraroodopnames maakt en blowerdoortests doet om zo een kwaliteitswaarborg af te kunnen geven. Ook interessant voor verhuurders.
- Cursussen voor alle betrokkenen en nieuw aan te trekken participanten.
- Constructies voor VvE's.

Schatting inkomsten uit bovenstaande items € 45.000

Voorlopige schatting inkomsten op basis van genoemde items: € 350.000.

Uitgaven

- Up-to-date blijven (ontwikkelingen producten, diensten en thema's actualiseren) en communiceren aan participanten
- Info-avonden voorbereiden (zoals zaalhuur, bezetting, inzet bedrijven). Schrijven van nieuwsbrief, themabladen, artikelen; marketing
- Adviseurspool betrekken
- Marketing en communicatiemiddelen
- Website en webshop
- Samenwerking stimuleren ter voorkoming versnippering van activiteiten.
- Beschikbaar hebben en houden van rekentools (zoals voor ventilatie, EPC, maatwerk)

Voorlopige schatting uitgaven op basis van genoemde items: € 350.000.

VIBA-Expo	2015-2016	2016-2017	2017-2018
Opzet en coördinatie	10.000	10.000	10.000
Management en secretariaat	15.000	15.000	15.000
Huisvesting	15.000	15.000	15.000
Externe deskundigen	30.000	30.000	30.000
Website en webshop	25.000	20.000	15.000
Info- en thema avonden	12.000	12.000	12.000
Overige activiteiten	14.000	15.000	15.000
Onvoorzien (aanvullende projecten)	p.m.	p.m.	p.m.
Totaal € 350.000	121.000	117.000	112.000