

In **5** stappen op weg naar **EEN WONING ZONDER GAS** Activatieprogramma voor Middengroepen

Voor:

- gemeenten (NIP/SpUK-LAI/WUP/MCO)
- lokale energiecoöperaties (LEC's)
- energieloketten/-huizen en ngo's
- energiegemeenschappen

Manufesta
makers van sterke communicatie

edmrésult
REALISEERT MARKETING INNOVATIE

De grens van de huidige aanpak

Dit is een goed voorbeeld van wat gemeenten nu doen. Hiermee worden veel mensen geholpen. Toch heeft het z'n grenzen:

1. Maatwerkadvies is niet geschikt om op te schalen naar de duizenden huizen die gasvrij moeten worden.
2. Een billboard dat vraagt om je zelf aan te melden, werkt alleen voor een heel specifieke, actieve groep. De meeste huiseigenaren halen hun schouders op en melden zich niet.



**Het resultaat is dat de
meeste huiseigenaren
niet worden bereikt.**

Energie besparen noodzaak

**ENERGIE-
CRISIS!**

En dat terwijl de noodzaak om zoveel mogelijk mensen in beweging te krijgen nog nooit zo groot is geweest.

Mensen komen in de problemen door de hoge energieprijzen. En de echte crisis moet nog komen.



Aandacht voor 'Middengroepen'

Wie zijn die 'meeste huiseigenaren'? Dat zijn de **Middengroepen**. Zij krijgen van onderzoekers steeds meer aandacht.

Bij beleidsmakers zijn ze nog niet in beeld.



Voorlopers

'Natuurlijk!
Ik doe het zelf wel.'



16%

Midden- groepen

'Help mij! Ik weet niet
waar ik moet beginnen!'



68%

Achter- blijvers

'Kan niet. Wil niet.
Lukt toch niet.'



16%

Wat blijkt: bij iedere grote verandering zijn er mensen die graag willen, anderen die juist niet willen en **de meerderheid ertussenin** die de kat uit de boom kijkt.

Middengroepen missen...

Vermogen

Mentale en lichamelijke
vaardigheden

‘Kan ik het?’

Nee, want:

- te druk met ‘leven’: kinderen, carrière, hypotheek, studie, sociaal leven, sport
- vindt zichzelf niet ‘technisch’
- **missen overzicht en weten niet waar te beginnen**

Gelegenheid

Fysieke en sociale
omgeving

‘Kan het?’

Nee, want:

- oud huis, moet veel aan gebeuren
- te weinig geld (om hieraan uit te geven)
- omgeving werkt niet mee
- **regels en informatie zijn te gedetailleerd en veel te technisch**

Motivatie

Bewuste en onbewuste
redenen

‘Wil ik het?’

Nee, want:

- past niet bij eigen waarden en die van sociale omgeving
- onzekerheid en angst voor foute beslissingen
- **vinden het een veel te grote stap om nu te zetten**

Verschil met Voorlopers



Voorlopers: actief

- hebben tijd en ruimte
- lage drempel vanwege modern huis en meer geld
- zijn zelfstandig en proactief
- vinden de weg naar subsidies en informatie
- zijn sterk gemotiveerd en gaan zelf aan de slag

Middengroepen: passief

- te druk met andere dingen
- hoge drempel vanwege ouder huis en minder geld
- laten zich leiden door anderen
- weten weinig en zijn snel overweldigd door technische informatie en regelingen
- moeten worden overtuigd

Middengroepen zijn passief...

“Ze weten vaak gewoonweg niet waar te beginnen met verduurzaming, hebben er de tijd niet voor of raken verdwaald in een woud van informatie en regelingen.”

‘Energie voor iedereen’, adviesrapport SER



Ik heb andere dingen aan mijn hoofd

Ik weet niet waar ik moet beginnen

Wat heb ik eraan?



...en worden daarom vergeten

Voorlopers

'Natuurlijk!
Ik doe het zelf wel.'



16%

Middengroepen

'Help mij! Ik weet niet
waar ik moet beginnen!'



68%

Achterblijvers

'Kan niet. Wil niet.
Lukt toch niet.'



16%



**Aandacht gaat uit naar Voorlopers
(die melden zichzelf) en Achterblijvers
(urgentie is groot en zichtbaar).**



Middengroepen willen wel, maar durven niet zonder plan



Toch willen Middengroepen graag. Ze weten alleen niet hoe. Ze missen een plan dat ze houvast geeft. Zonder dit blijven ze twijfelen en **doen ze niets**.

Middengroepen **wachten** op de gemeente of LEC. Je ziet ze niet op informatie-avonden, ze melden zich niet bij het energie-loket en sturen geen e-mails met vragen. Een billboard op straat zegt hun niets.

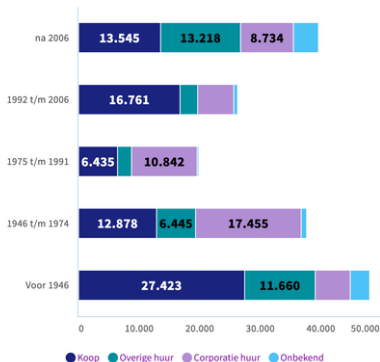


Middengroep is de meerderheid!

Het gaat om (tien)duizenden huizen:

> **47.000** huizen van vóór 1992 in Utrecht
(en ca. **5.000** bij een gemiddelde gemeente)

Woningvoorraad naar bouwjaar en eigendom Utrecht, aantal



Check jouw gemeente op
wijkpaspoort.vng.nl

Noodzaak van een andere aanpak

Wil je echt impact maken,
moet dit veranderen:

- 1. geen individueel maatwerk maar opschalen om zoveel mogelijk mensen te bereiken**
- 2. informatie niet 'beschikbaar stellen' maar actief naar de mensen toebrengen**

Inwoners actief bereiken: hoe dan?

Huiseigenaren bereiken kan heel eenvoudig



Post

Een praktische hand-leiding samen met aanbiedingsbrief van de gemeente is de op één na beste optie. Als je een oproep op de envelop zelf zet, werkt het nóg beter.

Huisbezoek

Werkt het beste, maar is niet altijd haalbaar. Bij een aangekondigd huis-aan-huisproject deed 78% open, wilde 33% een verbeterscan en 18% een afspraak met energiecoach.

Lokale krant

Deze wordt gretig en intensief gelezen door ca. 80% van de inwoners. Voor groot bereik kun je een folder bijsluiten of een grote advertentie en/of advertorial plaatsen.

Effectieve tool

Wat biedt je huiseigenaren?
Een stappenplan dat houvast geeft.
In 5 stappen op weg naar een woning zonder gas is zo'n plan.

Dit is geen technisch verhaal, maar laat de bewonersreis zien, en hoe alle stukjes in elkaar grijpen. Simpel, praktisch en overzichtelijk.

Het doel is om twijfel weg te halen en het vertrouwen te geven om zelf of met hulp van een energiecoach aan de slag te gaan.



VOLG DE STAPPEN

en neem hiervoor de tijd

1 SCAN JE HUIS

Krijg inzicht in wat er nodig is

2 ISOLEER JE HUIS

Houd warmte binnen en koude buiten

3 VENTILEER JE HUIS

Controleer wanneer gezonde lucht nodig is

4 DOE DE 50°C TEST

Ontdek of je woning geschikt is voor een (hybride) warmtepomp

5 KIES DE INSTALLATIE

Maak de keuze die bij je woning past



De beste manier om zoveel mogelijk mensen te bereiken

Deze handleiding is compact en zit vol nuttige informatie. Met checklists, illustraties en qr-codes naar zorgvuldig geselecteerde websites voor eigen vervolgonderzoek.

Het is een handleiding om te bewaren, die woningeigenaren lang kunnen raadplegen.

Opgemaakt in de huisstijl van de gemeente. Met ruimte voor lokale subsidies en organisaties, en een eigen webpagina voor actuele informatie.



Flexibel inzetbaar

Combineer de handleiding met **24 Energietips** en/of **24 Zomertips** om de aandacht langdurig vast te houden. Creëer een **groot bereik** door deze in de lokale krant bij te sluiten. Deze Tips zijn ook voor **huurders** interessant.

Gemeenten kunnen samen optrekken met lokale energiecoöperaties, **energiecoaches** en andere wijkinitiatieven.

Creëer extra momentum met **publiciteit** in de openbare ruimte en via on- en offline media.



Koppelkansen

Geef de handleiding een plek bij lopende programma's en activiteiten.

- + Bewonersreis NIP en non-NIP doelgroepen
- + Huidige LEC- en EnergieLoket (wijk)acties
- + Huisbezoek en inloopspreekuur Energiecoach
- + Collectieve inkoop- of Energie Student (wijk)acties
- + WijkUitvoeringsPlannen WUP (Warmtewijzer)
- + Energiearmoede SpUK-LAI acties (Sociaal Domein)
- + Buurtinitiatieven en -acties
- + Bibliotheek, buurthuizen of -winkels
- + Losse huis-aan-huis acties, energiemarkten en -enquetes
- + EnergieHuis 2.0 diensten en on- en offline tools



Sterke resultaten



20% - 30% van
de eigenaren
gaat **zelf** aan de
slag, 5% vraagt
hulp van een
energiecoach!*

*KPI's: enquête onder ontvangers, navragen bij informatieverzoeken, gas- en elektraverbruik op postcode, aantal ISDE-aanvragen per maatregel op postcode, NIP-aanvragen per doelgroep op postcode, aanvragen energiecoach, websitebezoek 5 Stappen-url's, gebruikte QR-codes brief en handleiding, extra leden / deelnemers LECs.

Ondersteuning bij de uitvoering



- 1.** voor-bereiden
- 2.** plannen, afstemmen en taken verdelen
- 3.** materialen maken en produceren
- 4.** opsturen naar bewoners
- 5.** monitoren en opvolgen



Geen ervaring met dit soort campagne? Geen probleem. Manufesta en Edmresult kunnen jullie **in alle fasen van de uitrol ondersteunen**. Van de selectie van adressen en inplannen van alle activiteiten, tot het maken van alle materialen en regelen van publiciteit. Uiteraard steeds **in nauw overleg** met jullie organisatie.

Nieuwe aanpak

Als pilot, deel van bestaand programma of zelfstandige campagne.

individueel



opschalen

+ ca 300 huizen/
seizoen

+ > 5.000 huizen/
seizoen

+ huisbezoek
energiecoach of
-adviseur

+ gepersonaliseerde
brief met handleiding
(+ vooraankondiging,
publiciteit en opvolging)

+ maatwerk

+ groot bereik per wijk

+ persoonlijk en
technisch advies

+ inzicht geven om zelf
aan de slag te gaan

Kosten

maatwerk

adviseur aan huis

€ **250**

bereik per seizoen

max 100/project

student aan huis

€ **25**

ca. 300/actie

energiecoach aan huis

€ **10**

ca. 25/coach

opschalen

handleiding per post

€ **3-5**

> 5.000 huizen

+

folder bijsluiter krant

€ **0,3**

ca. 30.000/keer

+

advertenties en pr

€ **0,2**

alle kanalen

Hierom het activatieprogramma

- + dé manier om de grote Middengroep te **bereiken** en **activeren**
- + eenvoudige opzet: **envelop** + **brief** + **handleiding** huis aan huis bezorgen, met ruime opties voor uitbreiding
- + **lage kosten** per huis t.o.v. individuele benadering
- + wij **ontzorgen** gemeente-organisatie bij uitvoering
- + **effectief**: mensen kómen zelf of met hulp in beweging

Nu samen aan de slag voor seizoen 2026-2027!

Wil je ook zoveel mogelijk huiseigenaren op weg helpen om hun huis te verduurzamen? Neem contact op en we denken graag met je mee.



Neem contact op



Meer weten over de onderwerpen in dit ebook?

Over het Activatieprogramma



Over de handleiding



Over Middengroepen



Experts gemeentelijke communicatie

Publiekscommunicatie en gedragsverandering in de energietransitie



Bureau voor communicatie, ontwerp en activatie

Onze uitgaven worden gebruikt door ruim
meer dan 120 gemeenten, woning-
bouwcorporaties en energiecoöperaties.

welkom@manufesta.nl
www.manufesta.nl



Maatwerkadvies en projectbegeleiding

Energieadvies voor gemeenten,
lokale energiecoöperaties en particuliere
huiseigenaren.

info@edmresult.com
www.edmresult.com