

Evaluatie inkoopactie 2020 gemeente Doesburg

Gezamenlijke inkoop van isolatiemaatregelen, zonnepanelen en waterzijdig inregelen

Resultaat inkoopactie

Investeringsen, besparingen, aantallen



GEÏNVESTEERD

De bewoners van de gemeente Doesburg hebben gezamenlijk bijna € 58.717,- geïnvesteerd n.a.v. de inkoopactie. Dit geeft een stevige impuls aan het lokale en regionale bedrijfsleven

€ 58.717,-

BESPARING €

De inkoopactie heeft bewoners van de gemeente Doesburg een jaarlijkse besparing van € 6.624,- op hun energierekening opgeleverd.

€ 6.624,-

BESPARING CO2

De inkoopactie heeft een reductie van ruim 17 ton CO2 opgeleverd in de gemeente Doesburg. Dit staat gelijk aan de jaarlijkse CO2-opname van 850 bomen.

17 ton CO2
850 bomen

Resultaat inkoopactie

Investeringsen, besparingsen, aantallen



Aantal deelnemers	Aangevraagde maatregelen	Verstuurdte offertes	Opdrachtverklaringen	Totale investering	Besparing in € (p/jr)*	CO2 emissiereductie (p/jr)*
85	125	91	18	€58.717	€ 6.624	17.078 kg
	Zonnepanelen	Spouwmuur	Vloer	HR++ glas	Waterzijdig inregelen	
Aangevraagd	42	18	24	26	15	
Opdrachten verleend	10	2	1	5	0	

Wat is de **voornaamste reden** dat u uw huis wilt verduurzamen?

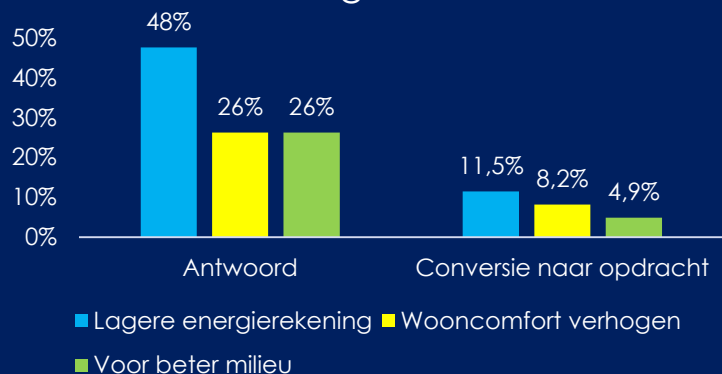
De vraag wordt gesteld in **het aanmeldformulier** op de website

Er zijn **61 antwoorden** op de vraag gegeven (n=61)

Veruit de meest bewoners doen mee aan de inkoopactie omdat zij streven naar een lagere energierekening.

Woningeigenaren in Doesburg geven aan vooral hun huis te willen verduurzamen om daarmee hun energierekening te verlagen. Woningeigenaren die aangeven zich te richten op een lagere energierekening tonen bovendien een grotere bereidheid om tot maatregelen over te gaan dan eigenaren die aangeven dit voor het milieu of uit comfortoverwegingen te doen. Dit zien we ook in andere gemeenten. Wel is dit effect in Doesburg wat minder sterk.

Motivatie en investeringsbereidheid



Wat is het **bouwjaar** van uw woning?



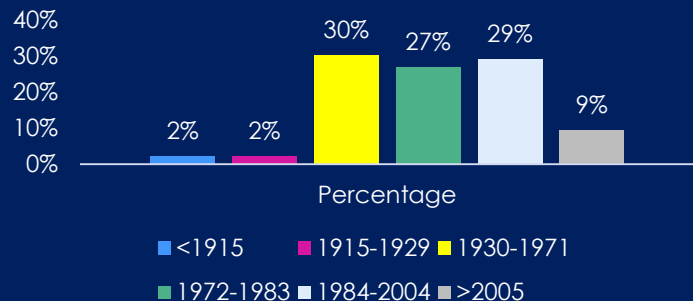
Deze vraag wordt gesteld in het **aanmeldformulier** op de website

Het antwoord wordt **automatisch opgehaald** uit het kadaster

Bewoners kunnen het bouwjaar handmatig aanpassen, maar doen dit zelden tot nooit

Er zijn **85 antwoorden** op de vraag gegeven (n=85)

Verdeling bouwjaar
deelnemers



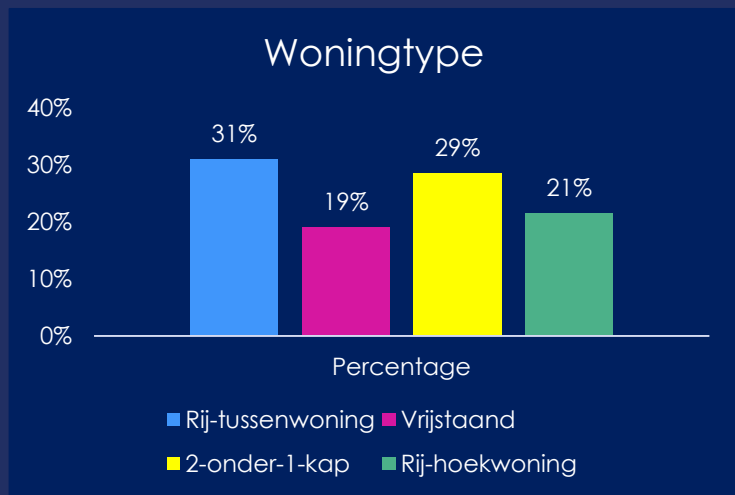
De meeste woningeigenaren die zich aanmelden voor de inkoopactie wonen in een huizen gebouwd tussen 1930 en 1971. Dat is goed nieuws, want deze huizen zijn volgens bouwbesluit bij de bouw nog helemaal niet geïsoleerd terwijl ze eenvoudig te isoleren zijn. Daarmee hebben deze huizen de grootste bespaarpotentie.

Welk type woning heeft u?

De vraag wordt gesteld in het **aanmeldformulier** op de website

Er zijn **85 antwoorden** op de vraag gegeven (n=85)

De woningtypes waar gemiddeld het meeste energie wordt verbruikt zijn de vrijstaande woning en de 2-onder-1-kap-woning. De aanmeldingen zijn afkomstig van respectievelijk 19% en 29% van bewoners van huizen die onder deze woningtypes vallen.



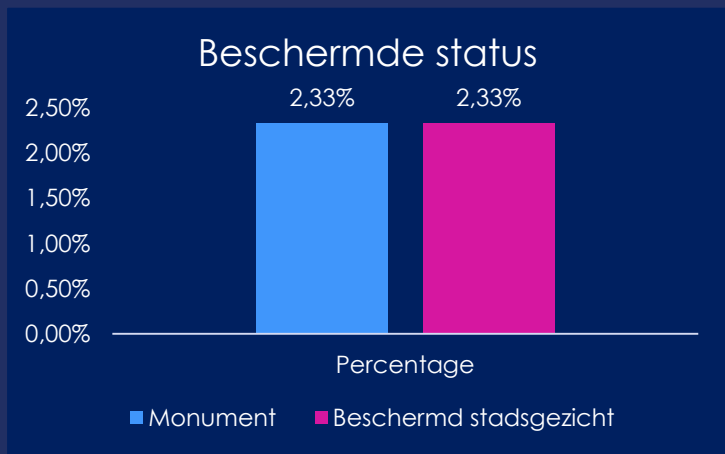
Heeft uw woning een beschermde status?

De vraag wordt gesteld in het **aanmeldformulier** op de website

Er zijn **85 antwoorden** op de vraag gegeven (n=85)

De rest van de bewoners, waarvan de antwoorden niet in deze grafiek zijn opgenomen, woont in een huis **zonder beschermde status**

Een zeer klein gedeelte van de woningeigenaren die zich aanmelden voor de inkoopactie woont in een monumentaal pand. Verduurzaming van een dergelijk pand vraagt om hele specifieke expertise op het gebied van wet- en regelgeving. Om ook deze bewoners goed te helpen, brengen we hen in contact met [De Groene Grachten](#). De Groene Grachten heeft jarenlange ervaring met het verduurzamen van monumenten.



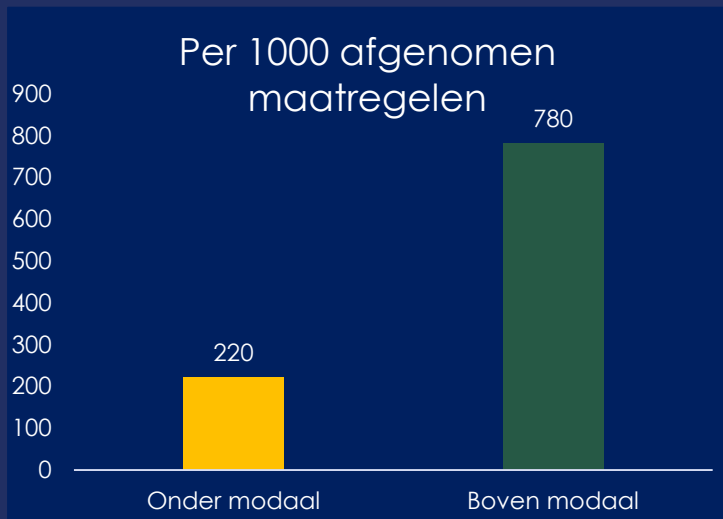
Invloed inkomen



De resultaten van de inkoopactie zijn op postcode-4-niveau vergeleken met CBS-data van het gemiddeld besteedbaar inkomen.

We hebben gekeken naar het aantal maatregelen waarvoor opdracht wordt gegeven op postcode-4-niveau.

We hebben dit doorgerekend naar de verhouding op 1000 maatregelen



Woningeigenaren met een bovenmodaal inkomen investeren vaker in verduurzamende maatregelen dan woningeigenaren met een inkomen onder modaal. Dit vergroot de dreiging van energiearmoede. In Doesburg is dit effect nog sterker dan in andere gemeenten.

Bewonersevaluaties

Hoe hebben bewoners de inkoopactie ervaren?



winst uit je woning

Bewonersevaluatie

Tevredenheid brief,
advies en uitvoering

Evaluatiemoment:



Na advies aan huis



Deelnemers
(geen uitvoering)



Deelnemers
(uitvoering)

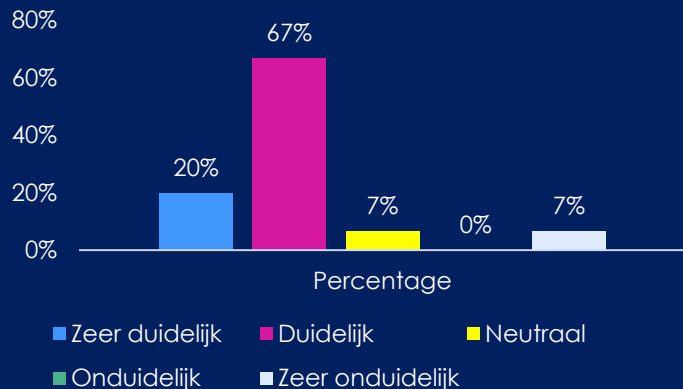
TOELICHTING INDICATOREN:

1. **Klanttevredenheid:** Wat vond u van de inkoopactie/het advies aan huis? (cijfer tussen de 1 en 10)
2. **Net Promoter Score (NPS):** In hoeverre zou u de inkoopactie/het advies aan huis aan vrienden of collega's aanbevelen? (cijfer tussen de 1 en 10)

Score tussen de -100 en +100 om de mate waarin mond-tot-mond-reclame plaatsvindt te meten. Bewoners die een 9 of een 10 geven zijn volgens de theorie actieve pleitbezorgers van de inkoopactie, bewoners die een 7 of een 8 geven zijn passief tevreden en bewoners die een 6 of lager geven zullen negatief over de inkoopactie praten. De NPS wordt berekend door het percentage negatieve bewoners af te trekken van het percentage pleitbezorgers. Een score van -100 betekent dat alle bewoners een cijfer tussen de 1 en 6 geven, een score van +100 dat alle bewoners een 9 of 10 geven. Een positieve NPS betekent dat er meer pleitbezorgers zijn dan negatieve bewoners. Zie voor meer informatie over de NPS deze pagina.

Wat vond u van de uitnodigingsbrief van de gemeente voor de **inkoopactie**?

Duidelijkheid brief



Deze vraag wordt gesteld in **het evaluatieformulier**
aan deelnemers en klanten (zie sheet 6)

Er zijn **15 antwoorden** op de vraag gegeven (n=15)

Van de woningeigenaren die de evaluatie hebben ingevuld,
geeft **87%** aan dat de uitnodigingsbrief voor de inkoopactie
duidelijk of zeer duidelijk was. Dit is hoger dan in andere
gemeenten naar voren komt.

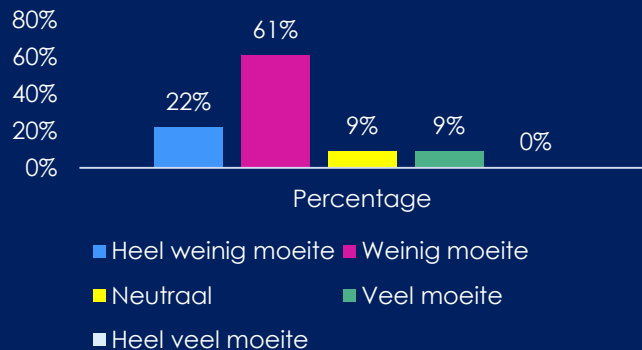
Hoeveel moeite moest u doen om uw wensen te realiseren?

Deze vraag wordt gesteld in het **evaluatieformulier** aan deelnemers, na het advies aan huis en aan klanten (zie sheet 6)

Er zijn **23 antwoorden** op de vraag gegeven (n=23)

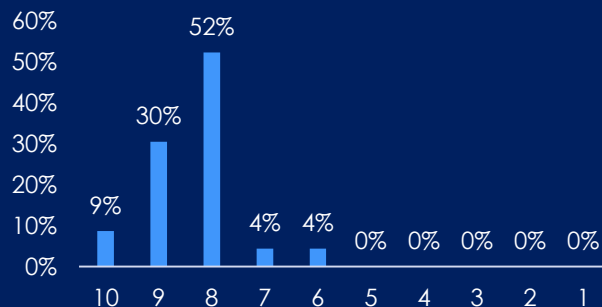
Van de woningeigenaren die de evaluatie hebben ingevuld, geeft **83%** aan dat het weinig moeite of heel weinig moeite kostte om de gewenste dienst van Winst uit je woning geleverd te krijgen. Dit is iets hoger dan in andere gemeenten naar voren komt.

Eenvoud dienstverlening



Wat vond u van de inkoopactie?

Wat vond u van de inkoopactie?



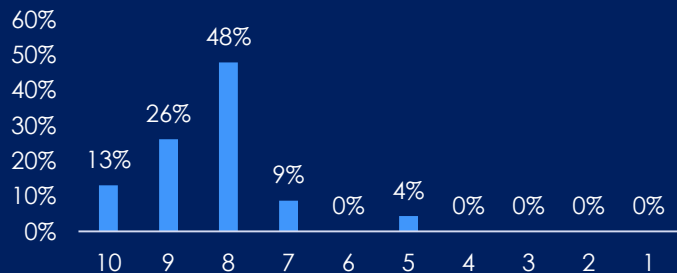
Deze vraag wordt gesteld in het **evaluatieformulier** aan deelnemers, na het advies aan huis en na uitvoering van de maatregelen

Er zijn **23 antwoorden** op de vraag gegeven (n=23)

Van de woningeigenaren die de evaluatie hebben ingevuld, geeft 91% een 8 of hoger op de vraag wat zij ervan vonden. Dit laat zien dat de meeste woningeigenaren de inkoopactie op prijs stellen. Dit heeft naar verwachting een positieve invloed op de bereidheid om bij een volgende inkoopactie (opnieuw) te investeren in woningverduurzaming.

In hoeverre zou u Winst uit je woning **aanbevelen** aan vrienden of collega's?

In hoeverre zou u Winst uit je woning aanbevelen aan vrienden of collega's?



De vraag wordt gesteld in **het evaluatieformulier** aan deelnemers, na het advies aan huis en na uitvoering van de maatregelen

Er zijn **23 antwoorden** op de vraag gegeven (n=23)

Van de woningeigenaren die de evaluatie hebben ingevuld, geeft **87%** een 8 of hoger op de vraag of zij de inkoopactie aan anderen zouden aanbevelen. Het is aannemelijk dat dit ook andere woningeigenaren aanzet zich aan te melden bij een volgende inkoopactie.



Advies aan huis

AANTAL EVALUATIES



8



KLANTTEVREDENHEID

Dit is een goede score die aantoont dat wij goed op weg zijn om de 9+-klantbeleving die wij nastreven te bereiken

8,25

NPS (SCORE TUSSEN -100 EN +100)

Een groot aantal van de bewoners geeft een 9 of 10 op de vraag in hoeverre zij deelname aan de inkoopactie zouden aanbevelen





Deelnemers

(geen uitvoering)

AANTAL EVALUATIES



8



KLANTTEVREDENHEID

Dit is een goede score die aantoont dat wij goed op weg zijn om de 9+-klantbeleving die wij nastreven te bereiken

8,38

NPS (SCORE TUSSEN -100 EN +100)

Een groot aantal van de bewoners geeft een 9 of 10 op de vraag in hoeverre zij deelname aan de inkoopactie zouden aanbevelen





Deelnemers

(wel uitvoering)

AANTAL EVALUATIES



7



KLANTTEVREDENHEID

Dit is een goede score die aantoont dat wij goed op weg zijn om de 9+-klantbeleving die wij nastreven te bereiken

8,43

NPS (SCORE TUSSEN -100 EN +100)

Een groot aantal van de bewoners geeft een 9 of 10 op de vraag in hoeverre zij deelname aan de inkoopactie zouden aanbevelen



Conclusies en aanbevelingen

Resultaten

1.

De inkoopactie levert woningeigenaren in de gemeente Doesburg een forse energiebesparing op. Met het geld dat zij maandelijks besparen en met de investeringen in duurzaamheid, stimuleren woningeigenaren het lokale en regionale bedrijfsleven.

2.

Woningeigenaren die onder modaal verdienen investeren ook in de gemeente Doesburg minder in woningverduurzaming dan woningeigenaren die bovenmodaal verdienen. Winst uit je woning heeft afgelopen kwartaal een traject ontwikkeld, waarmee woningeigenaren financieel verduurzamingsadvies kunnen krijgen binnen de inkoopactie. Dit zou zeker in de gemeente Doesburg een goede oplossing kunnen zijn.

3.

Communiceren over een lagere energierekening leidt tot de hoogste conversie naar opdracht. Uit onderzoek blijkt dat het combineren van dit argument met argumenten over bijdragen aan een beter milieu een remmende werking op de conversie heeft (Bolderdijk et. al, 2013). In het vervolg zal de communicatie dan ook meer toegespitst moeten zijn op de besparing op de energierekening.

4.

Met de inkoopactie zijn we goed in staat om woningeigenaren te bereiken die de meeste bespaarpotentie hebben: het grootste gedeelte van de woningeigenaren die zich aanmelden wonen in een huis gebouwd tussen 1930 en 1971. Dit zijn de huizen met de grootste bespaarpotentie

5.

Woningeigenaren vinden de bewonersbrief over het algemeen duidelijk tot zeer duidelijk, ervaren de dienstverlening binnen de inkoopactie als eenvoudig tot zeer eenvoudig en een grote meerderheid van de deelnemers zou de inkoopactie aan anderen aanbevelen. Het is dan ook aannemelijk dat bewoners zich bij een volgende inkoopactie opnieuw aanmelden en dat zij andere woningeigenaren hiertoe bewegen.