



HOE KRIJG JE MENSEN MEE IN DE ENERGIETRANSITIE?

Participatiecoalitie



**buur
kracht.**



Dit is een uitgave van de participatiecoalitie. Januari 2023. Voor vragen kun je contact opnemen met info@departicipatiecoalitie.nl

HOE KRIJG JE MENSEN MEE IN DE ENERGIETRANSITIE?

Veel mensen in Nederland staan open voor verduurzaming van hun woning en willen van het aardgas af: afhankelijk van het onderzoek dat je erbij neemt, is tussen de helft en driekwart van de woningeigenaren hiertoe bereid. En dat aantal neemt alleen nog maar toe gezien de hoge energieprijzen. Toch komt het er vaak niet van. Waar ligt dat aan?

Dat begrijp je beter als je je realiseert dat verduurzamen niet iets is, dat je snel en in één keer doet. Verduurzamen is een proces, waarin je informatie zoekt, mogelijkheden afweegt, besluiten neemt en uiteindelijk tot aankoop overgaat. En dat meerdere keren, aangezien er vele besluiten genomen moeten worden. Dat hele proces zit vol met voetangels en klemmen en afhaakmomenten. Is dit reden om te wanhopen? Nee, zeker niet. Door het wegnemen van barrières en gericht bieden van ondersteuning kun je meer mensen op weg helpen en zorgen dat ze het proces van energie besparen en verduurzamen ook tot een goed einde brengen.

In deze flyer zetten we in eerste instantie in de eerste twee paragrafen uiteen, waarom het voor de gemiddelde bewoner lastig is om energiebesparende maatregelen uit te voeren. Met direct daarachter vier werkwijzen die aantoonbaar hebben geleid tot het meekrijgen van bewoners in het verduurzamen van hun huis en wijk.



Grootste barrières

De twee belangrijkste barrières zitten al gelijk in het begin.

1. Het is ingewikkeld

Waar moet je beginnen? Welke maatregelen zijn goed voor je huis? Wat levert dat dan op? Hoe vind je een leverancier?

Laten we een relatief eenvoudig voorbeeld nemen. Stel: je wilt zonnepanelen. Dan kom je zomaar 500 aanbieders tegen, met allerlei verschillende zonnepanelen en verschillende prijzen. Welke zou je dan moeten kiezen, en waarom? Er zijn zonnepanelen uit China die je juist wel moet hebben, of juist niet. Er is een salderingsregeling, die wordt afgebouwd. Je kunt btw terugvragen, maar dat is behoorlijk moeilijk en je moet daarvoor van alles regelen met de Belastingdienst.

Er is zoveel informatie en zoveel keuze, dat veel mensen al bij het oriënteren afhaken: veel te veel gedoe. En als het gaat om het isoleren van je huis, dan blijkt ook dat behoorlijk ingewikkeld te zijn, waarbij de bedrijven elkaar tegenspreken in wat een goede oplossing is. Is het verstandig je spouw te vullen? Of levert dat juist vochtproblemen op? Als er ooit al spouwwulling is aangebracht, en die zit er niet meer goed in: dan zegt het ene bedrijf 'prima,

dat kunnen we bijvullen', terwijl een ander bedrijf zeker weet dat het er – tegen hoge kosten – eerst uitgehaald moet worden. Met als gevolg dat mensen denken: ik zoek het nog wel een keer uit. Waarna er niets meer gebeurt.

2. Er is veel wantrouwen

De tweede grote drempel die mensen tegenhoudt, is wantrouwen. In algemene zin heerst er in onze hele samenleving argwaan tegen instituties zoals overheden en grote bedrijven. Dit wantrouwen is onder andere gevoed door onduidelijke hoge rekeningen, hoge beloningen aan de top en schandalen. Ook bedrijven die zich bezighouden met verduurzamende maatregelen, hebben onder dit wantrouwen te lijden.

Mensen hebben ervaring met klussen in huis. En die ervaringen zijn niet altijd positief: een verbouwing die veel langer duurde dan afgesproken, kleine lettertjes die tot extra kosten leidden, bouwvakkers die met vieze schoenen door het huis klosten.

Dat heeft z'n weerslag op het vertrouwen in de markt van verduurzamende maatregelen. Zeker als de adviezen uiteenlopen en iedereen z'n eigen waar als de beste keuze aanprijst, werpt dat extra belemmeringen op.

Hoe dan wel?

Is dit reden om te wanhopen? Nee, zeker niet. Door het wegnemen van barrières en gericht bieden van ondersteuning kun je meer mensen op weg helpen en zorgen dat ze het proces van energiebesparen en verduurzamen ook tot een goed einde brengen. Maar hoe doe je dat?

Koplopers brengen de rest in beweging

Koplopers, of initiatiefnemers, uit de wijk zelf zijn uitstekend in staat om dit te doen. Want zij zoeken voor je uit welke maatregelen het beste passen bij welk type woningen en welke technieken dan het meest geschikt zijn. Zij maken de plannen en vragen offertes op die ze kunnen vergelijken, zorgen dat duidelijk is hoe je subsidie en financiering kan krijgen en regelen dat misschien zelfs wel voor jou als buur. Zo maken zij ingewikkelde zaken begrijpelijk.

Ze doen het vaak onbezoldigd, vrijwillig, én ze zijn je buurman of buurvrouw. Daardoor alleen al genieten ze meteen veel meer vertrouwen dan bedrijven of overheden die proberen een buurt in beweging te brengen.

Bovendien zetten de koplopers op deze manier een groepsproces in werking dat inspeelt op de basisbehoefte van ieder mens om bij de groep te willen horen. Mensen doen dan mee aan de groepsactiviteiten vanwege het sociale aspect en niet eens zozeer omdat ze zo milieugemotiveerd zijn. Dit werkt ook versterkend: door samen op te trekken ontstaat meer sociale cohesie in de buurt en groeit de bereidheid om ook andere zaken in de buurt samen op te pakken.

Een goed sociaal proces: de Rups

Het bereiken en in beweging brengen van de rest van de wijk, gaat niet vanzelf. Dat moeten de koplopers zorgvuldig doen met een goed sociaal proces dat werkt als een rups: van klein (de koplopers) naar groot (de rest van de wijk) en weer terug naar klein etc. Dit proces geeft ook houvast en duidelijkheid voor zowel de koplopers als de rest van de wijk.

De rups kun je zo zien:

- het begint met een paar bewoners (kerngroep) die dingen uitwerken (klein)
- ze betrekken er meer bewoners bij: er wordt bijvoorbeeld een collectieve inkoopactie georganiseerd (groot)
- de vervolgstappen worden weer door de kerngroep bepaald. (klein)
- aan deze vervolgstap kunnen weer veel mensen meedoen (groot)
- etc



Onder een goed sociaal proces om de 'rest' te betrekken liggen 4 principes ten grondslag:

1. Maak het persoonlijk

Gebruik de kracht van het netwerk in de buurt. Gebruik bestaande sociale structuren. Maak het persoonlijk, ga naar de mensen toe, bel huis-aan-huis aan, stel vragen, laat je zien, wees benaderbaar. Sluit aan bij wat er leeft, waar mensen warm van worden of juist last van hebben in de wijk. Luister dus actief naar de behoeftes die leven bij de mensen in de wijk.

3. Zorg voor diversiteit

Dé bewoner bestaat niet, zorg daarom voor diversiteit. Breng je wijk in kaart. Welke doelgroepen zie je allemaal? Welke kanalen heb je nodig om die te bereiken? Met welke boodschap spreek je ze het beste aan? Zorg ook voor een weerspiegeling van de wijk in het team van koplopers. Maak het team zo divers als de wijk, ook op het gebied van kwaliteiten. Een gebalanceerd team bestaat uit techneuten, verbinders en ondernemers.

2. Doe boter bij de vis

Zorg voor acties, doe een concreet aanbod, begin met iets laagdrempeligs waar mensen aan mee kunnen doen. Maak het makkelijk en ont-zorg (neem zorgen weg).

4. Maak het tastbaar en zichtbaar

Plannen maken, businesscases opstellen, vergaderen. Het moet en het is nuttig. Maar voor veel wijkbewoners abstract en weinig toegankelijk. Maak wat je doet zichtbaar en tastbaar. Dat hoeft niet altijd direct met energie te maken te hebben. Een geveltuintjes-actie is ook leuk, duurzaam, heel zichtbaar en onderling verbindend.



SAMEN OP EEN WARMTENET: HOE KRIJG JE DE HELE WIJK MEE?

Het al dan niet slagen van de plannen voor een nieuwe warmtevoorziening hangt vaak af van het aantal mensen dat mee wil doen. Bij het plan van Zonnewarmte.NL (voorheen SpaarGas, uit het Ramplaankwartier in Haarlem) is dat echter niet het geval. Het plan is namelijk zo ontworpen dat niet alle bewoners mee hoeven te doen en ook niet op hetzelfde moment hoeven aan te sluiten.

Koplopers geven vertrouwen

Het is belangrijk om in de beginfase een groep koplopers mee te krijgen. Want als je buurman enthousiast is, schept dat veel vertrouwen. Eelco Fortuijn, projectleider en oprichter van Zonnewarmte.NL, en zijn collega's investeerden dan ook veel tijd in het informeren en enthousiasmeren van bewoners. 'Flyers, inloopavonden, wijkevenementen... Herhaling, herhaling, herhaling. Dat is belangrijk.' Voor de coronacrisis resulteerden die inspanningen al in een groep van ongeveer honderd enthousiaste koplopers. Een deel daarvan is tegenwoordig actief als straatcoach.

Zij trekken de wijk in om bewoners te informeren over de plannen en hen te helpen bij het invullen van hun huisdossier. Dat is een vragenlijst over de specificaties van hun woning en energiegebruik. Ingewikkeldere vragen die bewoners hebben, worden doorgezet naar een pool van energiecoaches. 'We willen per straat één straatcoach hebben en dat lukt aardig; 80 procent van de straten heeft al een eigen coach', zegt Fortuijn. 'Aangezien de coaches zelf in de wijk wonen en hun eigen huisdossier al ingevuld hebben, kunnen zij bij uitstek helpen.'

Geld en gemak voor de bewoners

Bewoners kunnen – op hun eigen moment – vier zaken doen: hun huis isoleren, een warmtepomp plaatsen (die eventueel tijdelijk als hybride naast de cv-ketel hangt), PVT-panelen plaatsen én zich aansluiten op het

zonnewarmtenet. Maar in welke volgorde ze dat doen? Dat maakt niet uit. Eelco Fortuijn legt uit dat het plan veel flexibiliteit kent: 'Bewoners kunnen bijvoorbeeld eerst een hybride warmtepomp laten installeren en isolatie nog even te laten voor wat het is.'

Omdat het om een hybride warmtepomp gaat, kunnen ze immers nog gebruik maken van aardgas. In een later stadium kunnen ze de isolatie in orde maken en alsnog helemaal van het gas af gaan. Maar als ze dat willen, kunnen ze ook beginnen met het aanbrengen van isolatie en zo hun energierekening naar beneden brengen en meer comfort in huis krijgen. Het plan biedt dus veel vrijheid.'

Volgens Fortuijn zorgen bovenstaande zaken ervoor dat het overtuigen van bewoners stukken gemakkelijker gaat. 'Mensen hebben allerlei drijfveren om in te haken op een project als dit. Sommigen vinden duurzaamheid belangrijk, anderen vinden de technologie interessant. Maar de primaire drijfveren zijn geld en gemak. Dáár moet je project bovenal op overtuigen, dat is het allerbelangrijkst. Als je inspeelt op de juiste drijfveren krijg je veel mensen mee.'





Tegenwoordig haken steeds meer bewoners aan bij de plannen van de stichting. De huidige energiecrisis speelt daar een belangrijke rol in, verklaart Fortuijn. Ruim vijfhonderd bewoners hebben hun huisdossier al ingevuld en ruim twee derde van de wijk is geabonneerd op de nieuwsbrief.

Mooie en haalbare oplossing

Het zonnewarmtenet heeft verschillende voordelen, vertelt Fortuijn. Ten eerste is het zowel financieel als energetisch de beste oplossing voor wijken zoals het Ramplaankwartier. Dat blijkt uit onderzoek dat we lieten uitvoeren. Ten tweede verlaagt het de energierekening van bewoners naar 0. Maar het plan kent natuurlijk ook uitdagingen. Ten eerste is de voorinvestering fors; ongeveer 35.000 tot 38.000 euro per huishouden (wat echter voor een fors deel gefinancierd wordt met subsidies). Daarnaast kan de benodigde verbouwing best ingrijpend zijn voor bewoners. Isolatie tot energielabel C, PVT-panelen op het dak, een warmtepomp op de plek waar de cv-ketel hing en een boiler op zolder (in de punt van het dak)... Dat is niet niks.

Het overtuigen en meekrijgen van bewoners is dan ook een belangrijke opgave.' Toch verwacht Fortuijn dat het niet moeilijk wordt om bewoners mee te krijgen. 'We hebben een mooie en haalbare oplossing ontwikkeld om de wijk aardgasvrij te maken. En degenen die het niets vinden, hoeven niet mee te doen. Het staat hen vrij om hun eigen plan trekken. We hebben het plan zo opgezet, dat het ook met kleine aantallen woningen uit kan. Dus als bewoners in eerste instantie niet mee willen doen: prima. Ze kunnen over een aantal jaren alsnog aanhaken. Maar de vraag is: waarom zou je? Onze onderzoeken wijzen uit dat dit de beste oplossing voor het Ramplaankwartier is, én voor veel meer wijken in Nederland.'

Het Rotterdams Milieucentrum onderneemt al jarenlang diverse activiteiten om Rotterdam energiezuiniger te maken en slaagt er daarbij in om veel huishoudens met een kleine portemonnee te bereiken. Daarvoor worden zelfopgeleide milieucoaches ingezet. Sinds de start zijn er zo'n 800 vrijwilligers opgeleid. De milieucoaches organiseren meestal op eigen initiatief bijeenkomsten in hun eigen netwerk.

WIJ GELOVEN IN DE GROEP

Mensen in hun kracht zetten. Dat is al ruim tien jaar de energiebesparingsaanpak van het Rotterdams Milieucentrum (RMC), opgezet ver voor die tijd dat het begrip energiearmoede in de publieke belangstelling kwam. Met de cursus tot milieucoach levert het RMC de deelnemers kennis en een goed verhaal over energiebesparing in huis, om in eigen kring te kunnen vertellen. Daarmee zet RMC een proces van buur-tot-buur in gang, dat mensen in de wijk vertrouwen geeft. Het RMC zoekt in de wijken namelijk naar sleutelfiguren. Zij zijn bij uitstek geschikt om deel te nemen en hun mede-wijkbewoners enthousiast te maken. Het RMC kiest daarin een ondersteunende rol. Deelnemers van de cursus bedenken zelf waar de volgende bijeenkomsten kunnen worden georganiseerd. Zo plannen ze ontmoetingen bij bestaande organisaties, zoals kerken, of spreken ze af met een groep, bijvoorbeeld moeders bij een voetbalwedstrijd. Inmiddels zijn meer dan 800 milieucoaches opgeleid met een achtergrond uit alle hoeken van de wereld: Nederlands, Turks, Marokkaans, Kaapverdiaans, Antilliaans. Ze vertellen het verhaal bij de koffie, de ondernemersvereniging, de sportclub, bijeenkomsten in de kerk, overal waar mensen bij elkaar komen en interesse hebben.

Impact van de Rotterdamse aanpak

Het resultaat van de Rotterdamse aanpak was de afgelopen maanden te zien. Het Milieucentrum heeft op verzoek van de gemeente 15.000 energieboxen uitgedeeld. Dat deden ze door wijk voor wijk op een zaterdag op een plein met de milieucoaches een feestje te organiseren, met een kinderprogramma, lekkere muziek en hapjes, etcetera.

Iedere wijkbewoner kon tussen 11.00 en 13.00 uur een milieubox afhalen. Om vooraf de nieuwsgierigheid te prikkelen was al dagen ervoor een twee meter hoge energiebox op het plein geplaatst. Het effect was een lange rij van wachtende mensen die vanaf acht uur 's ochtends al klaar

stonden om een energiebox af te halen. Per wijk is bij het meenemen van de boxen met ruim 1.000 bewoners gesproken over energiebesparing. Dat zijn grote getallen. De aanpak kan dan ook als inspirerend voorbeeld dienen voor andere gemeenten.

Cursus tot milieucoach

De cursus tot milieucoach bestaat uit vier sessies van twee uur. Het start met vragen als: 'Waarom kom je hier? Wat wil je leren?' Dankzij de ontspannen groepsdynamiek voelt iedereen zich snel op zijn gemak. Durven praten over energie in een groep, daar draait de cursus om. De deelnemers krijgen isolatie- en energiemateriaal mee naar huis, van tochtstrips en radiatorfolie tot meetapparatuur, om er de volgende bijeenkomst over door te praten. De e-koffer levert hierbij ondersteunend materiaal. Het bevat demonstratiemateriaal, de besparingsladder en de opZuinig!-quiz.

Werving en bereik in de wijk

De milieucoaches blijven verbonden door terugkomdagen en workshops over technische onderwerpen. Ook de creativiteit van milieucoaches zelf zorgt voor onderling contact. Tijdens coronatijd maakte Wilma, als type 'Duurzame Diva' een serie filmpjes met tips en trics over energiebesparen en duurzaamheid in huis (je kunt de Duurzame Diva volgen op Youtube). Milieucoaches kunnen zelf ook hun impact vergroten met het 'train de trainer' concept. Zo rolt deze energiebesparingsaanpak door heel Rotterdam.

De cursus wordt afgerond met een feestje, een officieel certificaat en, als het kan, een uitreiking door de burgemeester.





HOE RAAK JE IN GESPREK MET 'DE WIJK'?

Hoe staan bewoners tegenover de plannen? Zijn ze eigenlijk wel goed op de hoogte? Zien de bewoners het zitten dat er een warmtenet komt? En wat verwachten zij van de gemeente en andere partijen? Coöperatie WarmteStem in Amersfoort (Schothorst) organiseerde in een periode van twee weken 17 gesprekken, verspreid over de wijk, waarbij steeds zo'n 6-9 personen konden aanschuiven. De centrale vraag van iedere bijeenkomst: 'welke uitdagingen, mogelijkheden en belemmeringen zie ik om van Schothorst-Zuid een duurzame en leefbare wijk te maken?' De gesprekken vonden plaats bij mensen thuis in de huiskamer, en in een paar gevallen buiten in de tuin of op een hofje voor de deur. De belangrijkste ingrediënten van ieder gesprek:

- Een gastheer of -vrouw die de ruimte beschikbaar stelde en hapjes en drankjes verzorgde.

- Een vrijwillige gespreksleider die vooraf getraind werd in de methode van de dialoog. Dit zorgde ervoor dat iedereen aan het woord kwam en zijn of haar ervaringen kon delen. Ieders inbreng was gelijkwaardig en er ontstonden geen onderlinge discussies.
- Een notulist; er werd verslag uitgebracht.

Al die vrijwillige energie werd vooral gevonden via het bestaande netwerk van WarmteStem. Jan Zuilhof (één van de initiatiefnemers): 'Met een redelijk klein kerngroepje ken je toch al best veel bewoners in de wijk die wel iets bij willen dragen aan zo'n project. Aangevuld met een oproep in een e-mail-nieuwsbrief lukte het om voldoende mensen te mobiliseren.'

Waarom werkte dit?

Het werd de mensen heel gemakkelijk gemaakt om mee te doen, en – belangrijk – het was een actie van en voor bewoners zelf. Voor iedereen in de wijk was er bijvoorbeeld een bijeenkomst hooguit een paar straatjes verderop. 'We hebben in onze communicatie ook veel nadruk gelegd op de huiskamersfeer waarin je gezellig met burens een hapje en een drankje nuttigt.

We spoorden de gastheren- en vrouwen ook aan om zelf burens uit te nodigen via WhatsApp-groepen' aldus Jan Zuilhof. Daarnaast werden er spandoeken opgehangen in de wijk en kregen alle brievenbussen in de wijk twee keer een flyer. Ook die met een nee-nee-sticker. Jan: 'Daar twijfelden we echt wel even over, maar ik ben blij dat we het gedaan hebben. We kregen er zelfs expliciet positieve reacties op. Mensen zagen het toch niet als reclame omdat duidelijk was dat wij dit als bewoners zelf organiseerden. Verder was het ook heel belangrijk om het aanmeldproces goed in te richten. Want als iemand interesse toont moet je die natuurlijk wel vast zien te houden. Wie zich via de website had aangemeld kreeg dan ook verschillende herinneringen via e-mail. En natuurlijk consequent het verzoek om nog een buur mee te nemen.'

Wat heeft het opgeleverd?

In totaal kwamen zo'n 150 mensen uitgebreid aan het woord. Ook WarmteStem zelf heeft veel geleerd door deze gesprekken: 'Veel mensen bleken bijvoorbeeld wel geïnteresseerd in dingen collectief aanpakken maar

dan wel op kleinere schaal dan het wijkniveau. Het wijkniveau voelt toch snel onoverzichtelijk. Over aardgasvrij worden waren de meningen verdeeld, maar energie besparen wilde bijna iedereen wel.'

Met deze informatie kan WarmteStem verder. De coöperatie is nu bezig een aanpak te ontwikkelen waarmee kleinere buurtjes van enkele honderden huizen samen kunnen verduurzamen, ongeacht of de bewoners enthousiast zijn over de plannen voor een warmtenet.

Zo kunnen ook de mensen aanhaken die liever niet meepraten over plannen, maar wel op korte termijn aan de slag willen. En doordat de serie dialooggesprekken zo goed ontvangen werd, ligt er een goede voedingsbodem voor verduurzaming van de wijk.

In het Amersfoortse Schothorst-Zuid werkt de gemeente sinds 2018 aan een plan om de wijk aardgasvrij te maken. Dit plan werd steeds concreter, en een warmtenet kwam voor de wijk als goedkoopste optie uit onderzoeken. Samen met een lokaal warmtebedrijf dat werd gevonden via een marktverkenning werd vervolgens gewerkt aan de technische en financiële haalbaarheid van het plan. Tegelijk ontstond er onder een aantal bewoners het geluid dat ze uitgebreider betrokken wilden worden. Ze verenigden zichzelf in de coöperatie WarmteStem, zodat ze met elkaar én de gemeente konden samenwerken.

'IEDEREEN IS VRIJWILLIGER' IN EVERDINGEN

Het plan voor het benutten van warmte uit het water van de Lek kwam als beste uit een onderzoek naar alternatieven voor aardgas. In een zogenaamd haalbaarheidsonderzoek is gekeken welk alternatief technisch en financieel het meest geschikt zou zijn. Het warmtenet zou warmte moeten gaan leveren aan 326 huishoudens, waarvan 60 sociale huurwoningen. De gemeente Vijfheerenland en de provincie steunen de plannen met subsidies.

Waar de meeste kleine dorpen steeds meer voorzieningen kwijtraken, heeft Everdingen juist alles van eigen bodem. Streekproducten komen uit de kas en van lokale ondernemers en worden verkocht in de zelf opgerichte supermarkt. Vitaal Dorp, dat is de naam van de stichting waar al die plannen onder vallen. Zo'n negen jaar geleden werd bijvoorbeeld Winkel & zo opgericht. 'Everdingen begon te vergrijzen en de faciliteiten die er waren, zoals de buurtsuper, verdwenen', vertelt Peter ten Have, bestuurslid van Vitaal Dorp.

De naam Vitaal Dorp doet de inwoners van Everdingen eer aan. Intussen zijn er een buurtwinkel, een ontmoetingsplaats, dagbesteding, deelauto's, activiteiten voor ouderen en ook een gratis tweewekelijkse huis-aan-huis uitgave, de Everdingse Courant. In de doelstellingen van de stichting staat ook duurzaamheid genoemd, en daarom is Peter ten Have een dag in de week vrijgesteld om plannen te kunnen ontwikkelen. Hij deed een oproep om mee te denken in de Everdingse Courant en maar liefst 14 – grotendeels nieuwe – vrijwilligers boden zich aan. Dat waren vooral mensen met interesse in duurzaamheid en techniek, maar er meldden zich ook mensen met kennis en ervaring op het gebied van participatie, die zich bezig konden houden met de vraag hoe iedereen in de wijk betrokken zou kunnen worden bij deze overgang naar een duurzame wijk. Er ontstond een werkgroep techniek en ook een werkgroep participatie.

Het dorp denkt mee

'Het plan is om warm water uit de rivier te halen, dat in de grond te stoppen en dat dan in de winter te gebruiken om alle huizen van Everdingen te verwarmen', vertelt Peter. Water uit de Lek moet dus gaan dienen voor het verwarmen van het dorp. De provincie en de gemeente Vijfheerenlanden steunen het project. 'Het blijkt nu financieel en technisch haalbaar, dus dan wordt het ook mogelijk

voor andere dorpen in Vijfheerenlanden. Want je hebt hier veel water', aldus Peter.

Energiecoöperatie

De plannen hebben geleid tot de oprichting van een energiecoöperatie. Coöperatie Huibertstroom wil (volgens Deens model) het warmtenet in eigen hand houden. De coöperatie zorgt ervoor, dat er in iedere editie van de Everdingse Courant een bericht staat over verduurzaming en de plannen voor het warmtenet, zodat iedereen in het dorp goed op de hoogte blijft. Ook heeft de coöperatie ondersteuning van een professioneel bureau dat helpt bij de communicatie. Er zijn regelmatig informatie-avonden, er zijn flyers, nieuwsbrieven, een website, vrijwilligers zijn huis-aan-huis op bezoek geweest. En binnenkort worden de inwoners geënquêteerd, want Huibertstroom wil graag weten wat de mensen van de plannen vinden en welke vragen ze nog hebben.

De informatie-avonden zijn ook erg leuk. Mensen hebben allerlei vragen. Zo was er de vorige keer iemand die vroeg waar het gebouw kwam te staan voor de warmte-installatie.

'Toch hopelijk niet op de plek waar hij altijd ging zwemmen?'

Peter kon hem gelukkig geruststellen. Als alles volgens plan verloopt zou het project binnen een paar jaar gerealiseerd kunnen zijn. Aan de energie en inzet van de inwoners van Everdingen zal het in ieder geval niet liggen. Op de vraag hoe het toch komt dat iedereen hier zo voor elkaar klaar staat, heeft niemand een antwoord. Het is inmiddels vanzelfsprekend geworden en dat enthousiasme werkt aanstekelijk. Misschien is dat wel de verklaring voor het succes van Everdingen.

