

Matching event woningcorporaties en innovatieve proposities

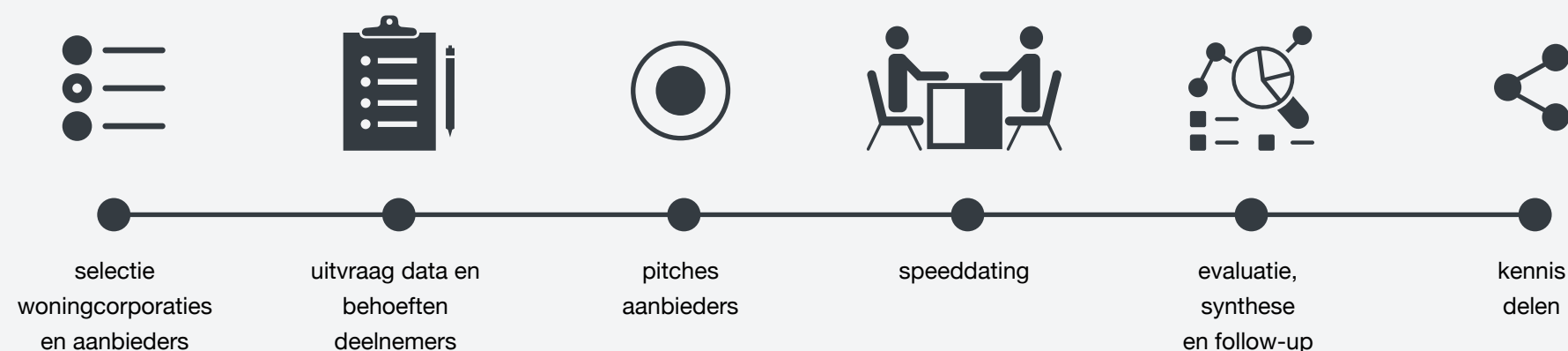
Energierenovaties naoorlogse hoogbouw-galerijflats

2 juli 2019

Op 2 juli verzamelden zich zes woningcorporaties en zeven innovatieve aanbieders voor een matchmingsessie. Centraal stond de galerijflat. Naast het leggen van directe contacten tussen de vraag- en aanbodzijde was het doel ook om veel van elkaar te leren. Hoe kunnen aanbieders beter inspelen op de vragen en processen bij woningcorporaties? Hoe kunnen woningcorporaties innovatieve oplossingen inpassen in hun renovatie-opgaven?

De centrale vraag vanuit Uptempo was: kunnen zulke ontmoetingen versnelling brengen in de opschaling van kansrijke innovaties? Wat kunnen we leren van dit soort ontmoetingen en wat kunnen wij als programma doen om partijen te helpen? Is de insteek vanuit woningtypologie vruchtbaar?

Opzet en proces matching event



Woningcorporaties

KleurrijkWonen

Bergopwaarts

Mooiland

BrabantWonen

Woonplus

Portaal

Hoogbouw is een belangrijk deel van het bezit van woningbouwverenigingen. Van 2,4 miljoen woningen zijn 1,25 miljoen etagebouw of hoogbouw en ca 300.000 puur hoogbouw.

60% van de corporaties heeft de komende 2 jaar plannen voor renovatie hoogbouw.

Aanbieders

Studio Solarix

Studio Solarix maakt galerijflats energieneutraal door het koppelen van energieopwekking met isolatie d.m.v. architectonisch ontworpen en in te passen PV-gevelpanelen. Daarbij kan de gevel ook interactief worden en het straatbeeld verlichten en overdag met reflectie en kleurverschillen.

ZigZagSolar

ZigZagSolar biedt een energiegenererende architectonische gevel: een complete koppelevel voorzien van geïntegreerde zonnepanelen én reflectiepanelen om energiezuinig te bouwen of te renoveren. Het systeem gebruikt direct én indirect, gereflecteerd zonlicht. Software voorspelt de opbrengst in alle mogelijke combinaties en oriëntaties.

Tegnis

Tegnis ontwerpt, produceert en levert innovatieve installaties voor nieuwbouw en renovatie in 1 systeem voor verwarmen, koelen, ventileren en luchtzuivering. Componenten bestaan uit een energiedak, Decentrale unit, warmtepomp en boiler.

IBIS Power

IBIS Power ontwikkelt en levert de PowerNEST. PowerNEST combineert wind- en zonne-energie met een modulaire- en architectonische extra verdieping op het dak om 6x meer energie op te wekken en gebouwen tot 14 hoog volledig te kunnen verduurzamen.

Alkonder

Alkonder levert prefab gevelelementen met ingebouwde installaties en PV panelen waarmee modulair en conceptueel hoogbouwflats energieleverend gemaakt kunnen worden met minimale overlast voor bewoners.

Volker Wessels/ Nieuw Wonen

VW Nieuw Wonen biedt een geïndustrialiseerd systeem om de gevel te isoleren (EWS), zonder ingrijpende bouwkundige maatregelen. Tevens het verwarmen en ventileren per verblijfsruimte in een appartement door middel van een DCU en het genereren van warm tapwater op appartementniveau.

Consortium Happy Balance

Het consortium richt zich op integrale oplossingen. Deze is toegespitst op comfort en langer thuis wonen door het verbeteren van de gebouwschil (inclusief energieopwekking in gevel en dak) en een installatietechnisch concept met directe koppeling met home care-pakket. Dit zorgt voor een (kosten) efficiëntere aanpak en goede prestatieborging.

Observaties vanuit de woningcorporaties

- Er is renovatie hoogbouw gepland, met ruimte voor innovatie.
- Er is voorkeur voor een breed inzetbaar concept, mogelijk in pilot vorm.
- Uitgangspositie is lager dan label B. Meeste corporaties geven aan om stapsgewijs aan de slag te gaan maar er is ook behoefte aan een totaaloplossing.
- De warmtebron is bij de helft onbekend, bij de overige all electric.
- De grootste uitdagingen zijn: betaalbaarheid, wooncomfort en omgaan met wensen van bewoners.
- Het event leidde tot een dialoog over de behoeftes, overwegingen, uitdagingen en doelen van corporaties
- Voor corporaties zijn de proposities van intermediaire platforms vaak niet duidelijk, in zowel rol als positioneren van het aanbod. Het is effectiever om proposities direct te matchen met de renovatie-opgave.

Observaties vanuit aanbieders

- Aanbieders presenteren voornamelijk vanuit de techniek, maar maken niet goed duidelijk welk probleem opgelost wordt of waarom corporaties dit zouden willen, blijft onduidelijk. Om de match te kunnen maken zijn aanvullende skills van aanbieders nodig.
- Uniek om op deze manier in één middag en heel direct van 6 potentiële toepassers heel direct feedback te krijgen op de propositie zelf en op hoe deze wordt gepresenteerd. Dat helpt enorm in het loskomen van het puur technische of productgerichte denken.
- Goede factsheets zijn belangrijk, zowel in de voorbereiding op een event alsmede om goed op het netvlies te blijven. Het helpt als die factsheet een neutrale vorm en inhoud krijgt en nadruk legt op waar de oplossing wel (of juist niet) toepasbaar is. Dit zou vanuit Uptempo! of TKI's kunnen worden opgepakt.
- Introductie van behoeftes corporaties maakt pitches en speeddating effectiever. Welk bezit hebben zij? Waar denken ze aan bij een bepaalde propositie?
- Sommige corporaties hadden een heel specifieke behoefte waardoor tevoren duidelijk was dat geen match tijdens speeddating zou ontstaan.

Quotes

"Aanbieders spelen niet goed in op de situatie bij de woningcorporatie, ze denken bijvoorbeeld bij voorbaat dat we vast zitten aan onderhoudscontracten maar dat is vaak geen belemmering."

"De investering in het product hoeft niet meteen een businesscase te zijn. Er zijn ook andere belangrijke overwegingen, zoals de wensen van huurders."

"Ik denk dat we met deze pitches echt wat kunnen"

"Fijn als pitches niet puur technisch zijn, maar ook over sociale aspect gaat. Dat wordt onderschat door leveranciers."

"Kleinschalig evenement is goed, dan is er meer interactie. Het was veel kennis in korte tijd. Dit was veel zinvoller en gericht dan beurzen."

"Het is goed om je product te kunnen presenteren en om daar meteen reactie op te krijgen."

"Nuttige bijeenkomst!"

"Speeddates goed, effectief. Nieuwe technische oplossingen gehoord, vooral voor gevel."

"Ik heb het meeste geleerd om goed te luisteren waar corporaties behoefte aan hebben."

"Verademing dat er ook aandacht wordt gegeven aan kansen die de oplossing biedt om de directe woonomgeving te verfinaaien of te verbeteren in plaats van puur technische, financiële of energetische presentaties. Dat is voor onze bewoners minstens zo interessant."

Conclusies vanuit Uptempo!

De matching had een goed tempo, de opzet en begeleiding van het matchingproces zorgde voor concreetheit en goede gesprekken. Het heeft tot een aantal concrete matches geleid.

Aanbiedende partijen hebben nog onvoldoende inzicht in de bedrijfs- en beslisprocessen bij corporaties, die op hun beurt manoeuvreren in een ingewikkelde context (gemeenten, netbeheerders, particuliere woningbezitters, warmte-aanbieders enz.) Er zal aandacht geschonken moeten worden aan het vergroten van de kennis aan de aanbodzijde over de beslisprocessen aan de vraagzijde.

Een vraag expliciet maken en aanbod pitches en dan een deal verwachten is te kort door de bocht. Aanbieder b.v. laten schakelen met bestaande onderhoudspartners en andere spelers in het ecosysteem is relevant.

Om duidelijkheid over en vergelijkbaarheid van de proposities te bewerkstelligen kan gewerkt worden aan een helder format dat door de aanbieders voorafgaand aan de match gevuld kan worden. Focus moet ook liggen op welk probleem de propositie oplost.

Uptempo kan ondersteunen in de voorbereiding door de aanbieders te helpen met pitch, feedback geven en beter voorbereiden op gesprekken. Dat maakt het arbeidsintensief - en daardoor minder schaalbaar - maar de opbrengst voor alle deelnemers wordt veel groter.

Follow-up en nazorg is belangrijk. Daar zal bij volgende events meer aandacht aan besteed moeten worden.

Over Uptempo!

De bijeenkomst werd georganiseerd in het programma Uptempo van TKI Urban Energy en TKI CLICKNL (topsector Creatieve Industrie). Het doel van Uptempo is versnelling realiseren in de energietransitie in de gebouwde omgeving door ontwikkelde oplossingen in de Urban Energy innovatieprogramma's te verbinden aan vragende partijen zoals woningcorporaties.



Meer informatie:

- <https://www.topsectorenergie.nl/nieuws/innovatieve-concepten-verlagen-kosten-ombouw-naar-energieneutrale-aardgasvrije-huizen>
- https://padlet.com/peter_linders/uptempo01
- Impressie-video : <https://vimeo.com/347157376>