

NZEB

symposium

27/11/14 Brussel

## > Naar een integraal aanbod voor bijna-energieneutrale renovaties van eengezinswoningen

> *Erwin Mlecnik, TU Delft/ Passiefhuis-Platform vzw*



PASSIVE & BEYOND

## Inhoud

- Context: COHERENO
- Aanpak onderzoek
- Resultaten:
  - Ontstaan van nieuwe samenwerkingen
  - Ervaringen van koplopers in de aanbodzijde
    - Hindernissen in bouwprocessen
    - Hindernissen voor samenwerking
  - Oplossingen
- Besluit
- Kansen voor samenwerking

## Context



- COHERENO wil de **samenwerking** tussen bedrijven versterken en hen ondersteunen in het ontwikkelen van een **integraal aanbod** voor “**bijna energieneutrale**” **renovaties** van eengezinswoningen
- Europees project IEE/12/704 April 2013 – March 2016
- <http://www.cohereno.eu>

coördinator:



partners:



## Context

Ambitious  
NZEB level  
( $E \leq 30$ )

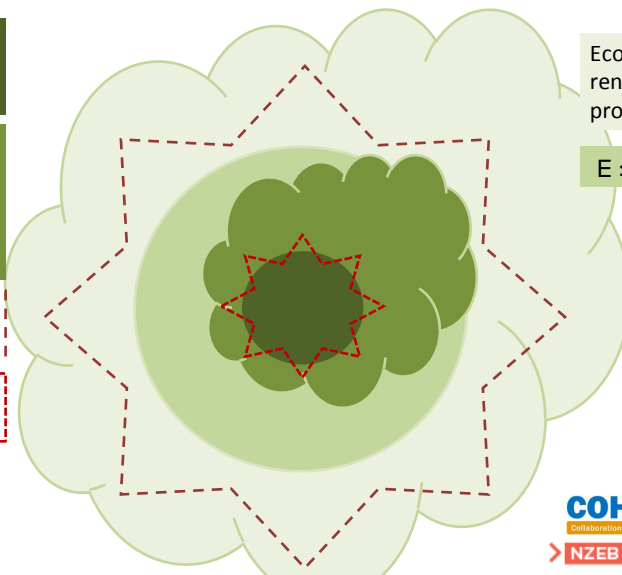
Passive House  
certified  
(space heating  
demand  $\leq 15$   
kWh/m<sup>2</sup>.a)

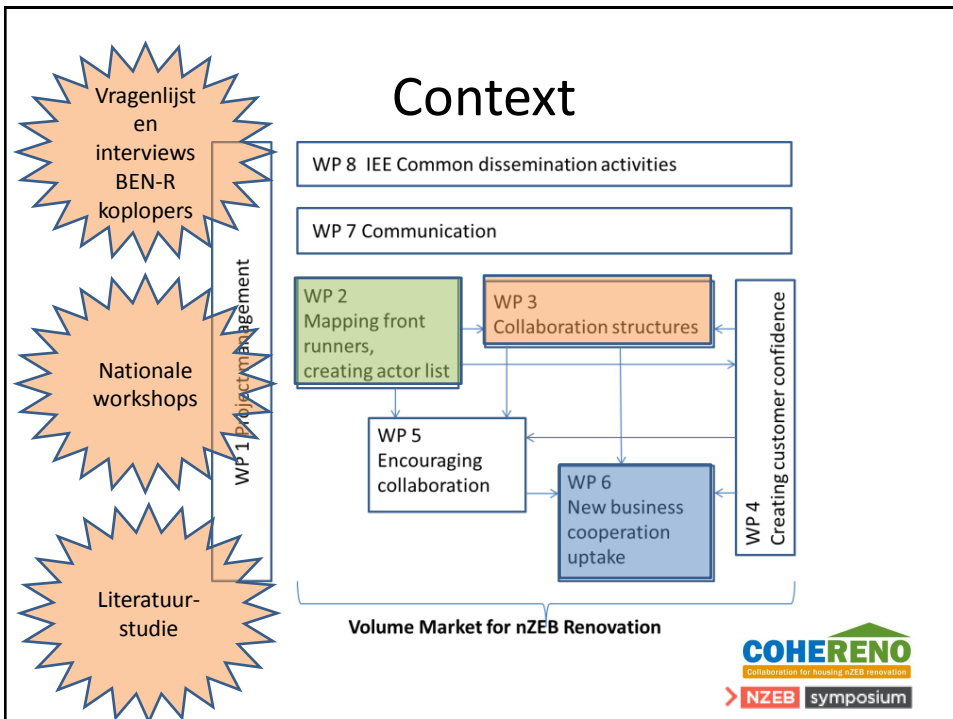
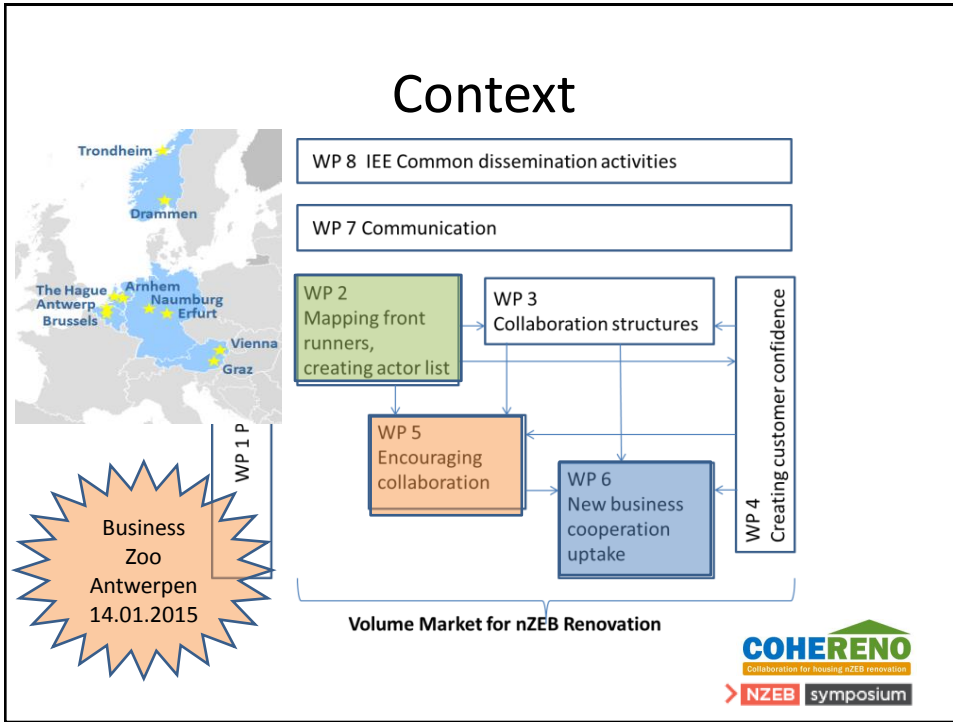
5% best EP-  
certificate

1% best EP-  
certificate

Ecobouwers  
renovation  
projects

$E \leq 40$





## Onderzoeksvraag

- Wat zijn hindernissen en kansen voor de ontwikkeling van business modellen voor nZEB renovatie van eengezinswoningen?
  - Inzichten uit vijf landen omtrent het ontstaan van nieuwe samenwerkingen?
  - Ervaringen van koplopers in de aanbodzijde?
  - Problemen en oplossingen om (samenwerking in) de markt aan te zwengelen?



## Onderzoeksmethoden

Voorbeeld België:

- Literatuurstudie
  - ERACOBUILD One Stop Shop, Kennisplatform woningrenovatie, Bouwteams, VEA-studies,...
- Vragenlijst t.a.v. koplopers projecten
  - BEN-R oproep via Ecobouwers, Voorbeeldgebouwen Brussel, website van VCB, PHP, VEA
  - 96 projecten
  - 38 koplopers (professionelen)
  - 17 antwoorden
- Interviews met koplopers
  - 10 interviews
- Workshops met koplopers
  - Internationale workshop BPIE/PHP/TU Delft (B/NL)
  - Nationale workshop VCB/PHP/VITO, 06.02.2014
  - Nationale workshop PHP, 16.06.2014



## Resultaten

- 5 landen
  - België
  - Nederland
  - Oostenrijk
  - Duitsland
  - Noorwegen



Grant Agreement No: IEI12704932.649322

COHERENO  
Collaboration for housing nearly zero-energy renovation

Barriers and opportunities for business  
collaboration in the nZEB single-family housing  
renovation market

29.08.2014

Lead partner: TU Delft (DUT)

Start date of project: 1 April 2013

Duration: 36 Month

Target group: Partners and Public

Classification: Delt (Partner)

File name: D3\_2014\_nz1\_2\_20140814\_18

Project website: <http://www.cohereno.eu/>

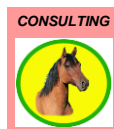
- Onderzoeksrapport “Barriers and opportunities for business collaboration in the nZEB single-family housing renovation market”
- Beschikbaar op [www.cohereno.eu](http://www.cohereno.eu)



## Resultaten

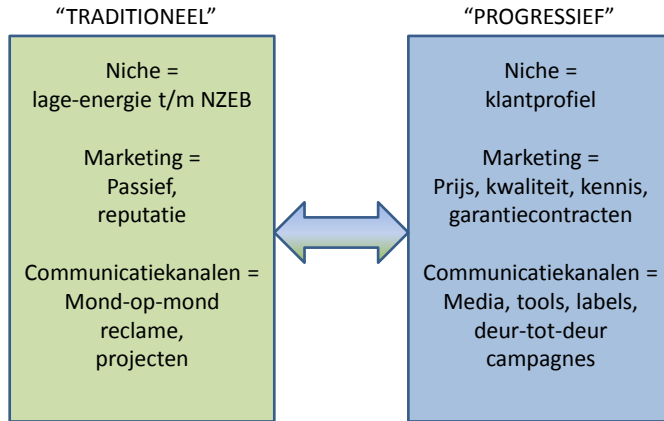
Ontstaan van nieuwe samenwerkingen voor nZEB-renovaties (lit.):

- In alle landen zijn er te weinig ‘ervaren’ aanbieders. En te weinig referentieprojecten.
- Veelal ontbreekt kennis nog bij bedrijven (nZEB renovatie, energiebesparing, samenwerken, waarden voor de klant,..)
- In alle landen is er nationaal, regionaal en lokaal aandacht voor het herstructureren van de samenwerking tussen bedrijven, met aandacht voor:
  - Het beter bereiken van de klant
  - Het bieden van 1 onafhankelijk aanspreekpunt
  - Het samenbrengen van compatibele dienstenportfolio’s



# Resultaten

Ervaringen van koplopers in de aanbodzijde (interviews/ vragenlijsten):



# Resultaten

Ervaringen van koplopers in samenwerking:

	General contractor	Contractor components or services	Architect/planning office	Independent professional expert	Supplier	Bank	Educational center/ Home-owners institute	Company network/ federation	Hardware store	Chamber of Commerce	Marketing company	Municipality	Other:
<b>COLLABORATING ACTORS</b>													
<b>Contracting actor as lead actor</b>													
Contractor 1 (Belgium)		x		x	x								
Contractor 2 (Belgium)	x		x										
Contractor 3 (The Netherlands)	x	x	x										
Contractor 4 (Norway)	x	x	x	x									
Turnkey solution supplier 1 (Austria)	x			x		x							
Turnkey solution supplier 2 (Belgium)	x	x											Broker
Group of companies (Norway)	x	x	x										
Installers (The Netherlands)		x		x									
<b>Consulting actor as lead actor</b>													
Architecture company 1 (Belgium)		x	x										
Architecture company 2 (Belgium)		x	x	x			x						
Architecture company 3 (The Netherlands)	x		x	x			x						
Architecture company 4 (Norway)		(x)											
Architecture company 5 (Germany)			x	x				x					
Architecture company 6 (Germany)			x	x				x					
Planning company (Germany)			x	x				x					
Network of planners (Austria)			x	x									
Project manager (Norway)	(x)			x					x		x		ENOVA
Energy advisor (Norway)			(x)	x									
<b>Renovation store as lead actor</b>													
Hardware store (Norway)		x							x				
Renovation store 1 (The Netherlands)		x		x				x					
Renovation store 2 (The Netherlands)		x		x	x			x					
<b>Supporting initiatives involving public actors</b>													
Expert listing in databases (Germany)	x	x	x	x									
Building sector initiative (The Netherlands)	x							x			x	x	non-profit organisation public/private institutes
Municipal initiative (The Netherlands)							x			x	x		
Municipal initiative (The Netherlands)	x	x		x		x						x	
Association (Austria)	x			x			x						

Ieder type actor kan een samenwerking trekken



# Resultaten

Ervaringen van koplopers in de aanbodzijde:

Hindernissen in bouwprocessen:

- Gebrek aan KENNIS en gespecialiseerde opleiding
  - klantwerking, concept, bouwfysica, installaties, uitvoering, productkeuze
- Inefficiënte BOUWPROCESSEN
  - planning/ timing/ samenwerking/ eindverantwoordelijkheid/ leercultuur
- Onvoldoende KWALITEITSGARANTIE
  - prestaties installaties, testen, energieprestatie, gebruik van materialen
- Gebrek aan (integratie van) ONAFHANKELIJK advies
- Problemen in de COMMUNICATIE
  - Bedrijfsmarketing, relatie met de klant, gebrek aan enthousiasme
- Gebrek aan BELEIDSKADER
  - BEN-renovatie, kleine renovaties, financiële stimuli



# Resultaten

Ervaringen van koplopers in de aanbodzijde:

Hindernissen om samen te werken:

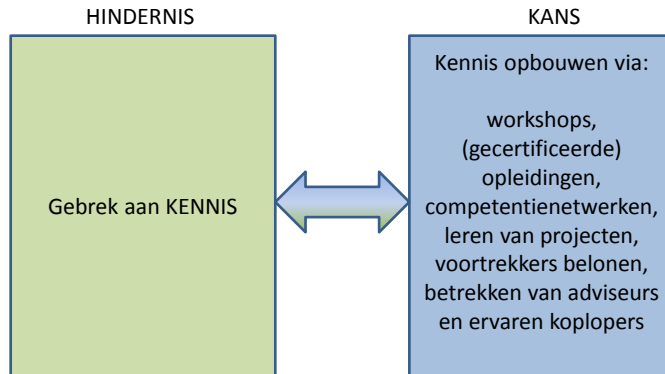
- Gebrek aan VERTROUWDHEID met samenwerken
  - Kennis van werkmethodes, coördinatie van garantiebepalingen
- Bedrijf is te KLEIN
  - Onvoldoende ruimte en middelen voor marketing, afbakening (kleine markt is niet interessant)
- 'Onfaire' COMPETITIE
  - Minder kwaliteitsbewuste aanbieders, vooroordelen duurzaamheid, huiseigenaar gaat rechtstreeks naar aannemer
- Inefficiënt PRIJSMODEL
  - Communicatie toegevoegde waarde/meerprijs
  - Klant betaalt niet voor advies of project management



## Resultaten

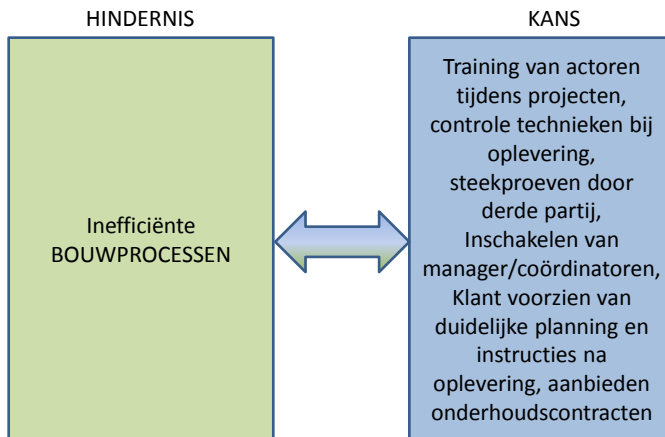
Oplossingen om (samenwerking in) de markt aan te zwengelen:

Ervaringen uit de workshops:



## Resultaten

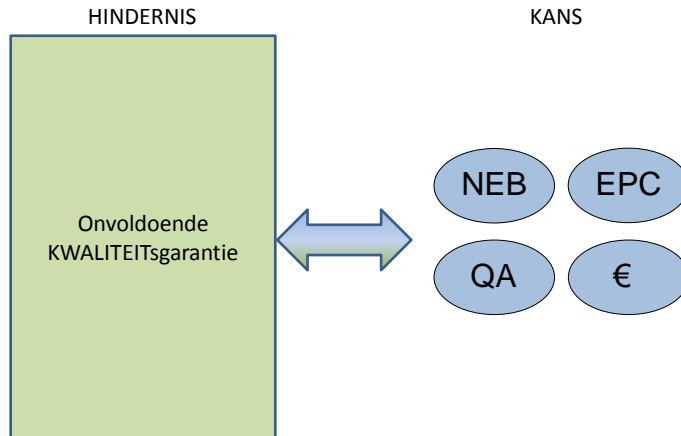
Oplossingen om (samenwerking in) de markt aan te zwengelen:





# Resultaten

Oplossingen om (samenwerking in) de markt aan te zwengelen:



# Resultaten

Oplossingen om (samenwerking in) de markt aan te zwengelen:

- Gebrek aan VERTROUWDHEID met samenwerken
  - Kennistransfer tussen disciplines organiseren, morfologische ontwerpmethodes toepassen, concurrent engineering, renovatiewinkels ontwikkelen, leren in projecten bevorderen
- Bedrijf is te KLEIN
  - Samenwerken - bijvoorbeeld in bouwteams, meer gebruik maken van netwerken
- 'Onfaire' COMPETITIE
  - Meer klantgericht denken, vertrouwen winnen als lokale speler
- Inefficiënt PRIJSMODEL
  - Capteer waar de klant prioritair voor wil betalen
  - Advies aan lage kost of terugbetaald bij uitvoering
  - Monitoring voorzien voor energieggaranties, benadruk LC kosten
  - Voorzie lean construction methodes

## Besluit

- De aanbodzijde van BEN-renovaties van eengezinswoningen heeft een imagoprobleem
  - Gebrek aan kennis
  - Inefficiënte processen
  - Onvoldoende kwaliteitsgarantie
  - Gebrek aan onafhankelijk advies
  - Problemen met de communicatie met eigenaars
  
- De aanbodzijde herstructureert zich om deze problemen het hoofd te bieden
  - Frontrunners bieden ontzorging en integrale oplossingen
  - Kwaliteitsbewaking en prestatiecontracten vinden ingang in de markt
  - Nieuwe marktspelers en 'one stop shops', waarbij in sommige gevallen zelfs geen 'traditionele' aannemers of architecten meer nodig zijn..



## Besluit

- Effectieve samenwerking is een conditio sine qua non voor het bereiken van BEN-renovaties
  - Er dient te worden ingezet op productontwikkeling, procesinnovatie, transparantie en marktontwikkeling
- Verschillende vormen van samenwerking tussen actoren ontstaan
  - Ieder type actor kan een samenwerking opstarten/leiden
  - BEN-renovatie-adviseurs, project managers, ESCO's, renovatiewinkels, One Stop Shops, non-profit organisaties, instituten,..
- Nog geen indicaties welke vormen succesvol zullen zijn
  - Business modellen zijn nog niet optimaal
    - Nog onvoldoende kennis van het klantsegment
    - Partnerships in ontwikkeling
    - Kwaliteitsbewaking nog niet op punt
    - Op zoek naar alternatieve financieringsmodellen



# Kansen voor samenwerking

**Bouwsector verwacht verlies van 6000 banen in 2015**



De bouwsector is erg pessimistisch gestemd over de toekomst, dat laat de Confederatie Bouw weten.

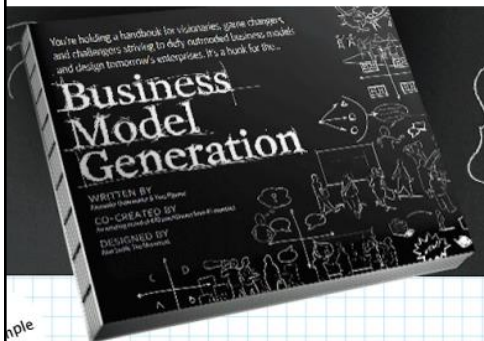
Bron: Roulartamail 20/11/2014

*"The greatest danger in times of turbulence is not the turbulence – it is to act with yesterday's logic."*

Peter Drucker



# Kansen voor samenwerking



## 10 New Business Models for this Decade

1. Localized Low-Cost Business Model BCTA
2. One-Off Experience Business Model BCTA
3. Beyond Advertising Business Model BCTA
4. Markets Are Conversations Business Model BCTA
5. Low-Budget Innovation Business Model BCTA
6. Community-Funded Business Model BCTA
7. Sustainability-Focused Business Model BCTA
8. Twisted Freemium Business Model BCTA
9. Unlimited Niches Business Model BCTA
10. In-Crowd Customers Business Model BCTA



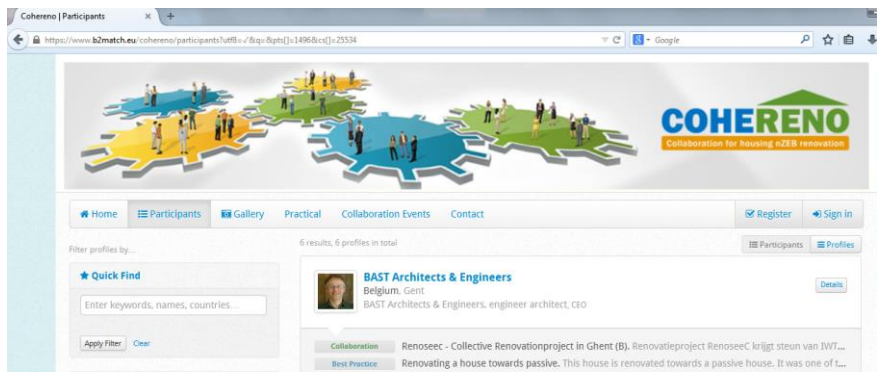
## Kansen voor samenwerking

- Business Zoo, Antwerpen, 14 januari 2014



## Kansen voor samenwerking

- <http://www.b2match.eu/cohereno>
- Reeds 293 profielen van bedrijven die willen samenwerken



# Kansen voor samenwerking



Preparation



Common understanding



Business modelling



Implementation



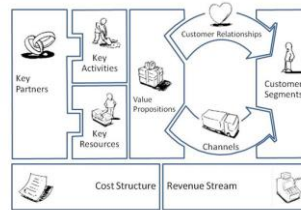
EBA-NET Eracabuild project  
(1<sup>st</sup> September 2010 – 31<sup>st</sup> August 2012)



One Stop Shop  
"From demonstration projects towards volume market:  
innovations for one stop shop in sustainable renovation"  
<http://www.one-stop-shop.org>

Hulp wordt aangeboden voor het ontwikkelen van business modellen. Wij bieden:

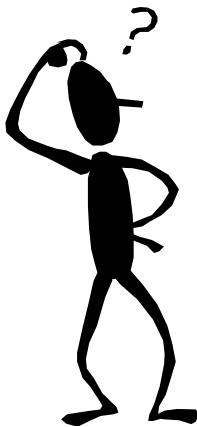
- Kennis op basis van het One Stop Shop project en de resultaten van COHERENO
- 2 workshops per groep bedrijven voor de ontwikkeling van een business model canvas



Source: <http://www.businessmodelgeneration.com/>

> NZEB symposium

## Vragen?



Erwin Mlecnik

[e.mlecnik@tudelft.nl](mailto:e.mlecnik@tudelft.nl)

Wouter Hilderson

[wouter.hilderson@passiefhuisplatform.be](mailto:wouter.hilderson@passiefhuisplatform.be)

[www.cohereno.eu](http://www.cohereno.eu)

<http://www.b2match.eu/cohereno>

**COHERENO**  
Collaboration for housing nZEB renovation



Co-funded by the Intelligent Energy Europe  
Programme of the European Union

The sole responsibility for the content of this presentation lies with the authors. It does not necessarily reflect the opinion of the European Union. Neither the EASME nor the European Commission are responsible for any use that may be made of the information contained therein.

> NZEB symposium