

Klimaatmissie Nederland: schaalbaar, betaalbaar en comfortabel

Publieke samenvatting / Public summary

Aanleiding

Een all-electric / NOM / BENG woningrenovatie is een complex product waarin heel veel aanbieders samen de oplossing leveren. Marge op marge heeft een prijsopdrijvend effect. Om hier verandering in te brengen, wordt een nieuw prijsvormingsmodel in het consortium beproefd: fabrikanten geven hun inkoopprijs, de installatie gebeurt door mensen die tegen een standaardprijs worden ingebracht, een regisserende partij zorgt voor stroomlijning en procesbewaking. Het verschil tussen de aldus ontstane directe kosten en de marktprijs is een vaste marge die op basis van een vooraf vastgestelde verdeelsleutel wordt uitgekeerd. Het meebegroten van risico's door alle partijen, waar dan ook nog marge overheen gaat, behoort op deze manier tot de verleden tijd. Schaalgrootte zorgt ervoor dat noodzakelijke innovaties bij partners, die kostenreductie, prestatieverbetering, ruimtereductie of overlastreductie tot gevolg hebben, kans van slagen heeft (schaal). Individueel maatwerk is mogelijk doordat de regiepartner enerzijds contact onderhoudt aan de keukentafel, en aan de andere kant kan schakelen met alle betrokken partners. www.klimaatmissienederland.nl.

Doelstelling

- Kostenreductie: in eerste instantie wordt gemikt op een prijsniveau van de propositie waarbij de gemiddelde energierekening over dertig jaar en de gemiddelde kosten voor minimaal noodzakelijk onderhoud, met de bestaande landelijke subsidie-instrumenten en gerekend met een

Projectinformatie / Project information

Projectnummer / Project number
TEUE018030

Subsidiebedrag / Grant amount
€ 502.818,00

Algemene informatie / General information

Penvoerder / Secretariat
Klimaatmissie Nederland

Volg Topsector Energie op X / Follow Topsector Energie on X

@TSEnergie

maatschappelijke rente (2,5%) mogelijk wordt. In absolute termen betekent dit dat een prijsniveau van 45.000 euro gehaald moet worden voor een propositie die nu nog 70.000 - 80.000 euro kost. Dit komt overeen met een prijsdaling van ca. 40%. - Verbetering klantervaring en beperken van overlast: innovaties van de partners moeten de negatieve impact van de renovatie beperken; tijdens de renovatie (door meer prefab, betere afstemming als gevolg van regie, gestroomlijnde samenwerking) en ook erna (stillere en kleinere apparatuur, koeling). - Bundelen van particuliere vraag met vraag van huurders om voldoende prikkel te hebben voor innovatie, met aandacht voor de klantreis.

Korte omschrijving

- Verbetering / verkleining van luchtwarmtepompen: doorontwikkeling van vindingen in werkende prototypes met nadruk op onderhoudsplannen; -
- Uittesten en bijstellen prijsvormingsmodel; -
- Digitaliseren van gestroomlijnd werkproces, centrale regie; - Verwarming- en ventilatie-units die extra koele lucht aanzuigen als het binnen te warm wordt;
- Verbetering van logistieke processen, omgevingsmanagement; - In één hand brengen van de klantcommunicatie; - Gedragssturing na afloop van de oplevering, geautomatiseerde energiecoach op basis van data; - In lijn brengen van belangen en inspanningen van de woningbouwcorporatie, de gemeente, de particulieren, de gemeente (borgstelling of feitelijk financier), de lokale energiecoöperatie, banken met recht van hypotheek, zodat ruis voorkomen wordt.

Resultaat

Het resultaat is dat een jaar na aanvang van het project, de eerste straten gerenoveerd worden op basis van haalbaar prijsniveau, met verbeterd comfort voor de bewoners. Cruciaal hiervoor is de schaalstap, waardoor binnen een jaar concrete afzet ontstaat die de innovaties uitlokken, maar ook proofs of concept bieden aan de partners door de continuïteit die gecreëerd is.

De data in deze applicatie is afkomstig van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) en wordt in samenwerking met de Topsector Energie ontsloten.

Voor meer informatie over de Topsector Energie, ga naar www.topsectorenergie.nl.

Voor meer informatie over de TSE / Energie-Innovatie regelingen die RVO aanbiedt, ga naar www.rvo.nl/tse.