VERSLAG Voorlichtingsbijeenkomst 6 februari 2024 Bar Beton, Utrecht

Aanwezig:

Provincie Utrecht	Kim Kiszelnik, Heleen Manschot, George Portman, Driek van Griensven
Verbouwstromen	Josien Kruizinga, Annemieke van Doorn

Aanwezige geïnteresseerde ondernemers:

Bedrijf	**Personen**
Klimaatroute	Vera Leila
Energie samen	Hank Ort
Klimaatmissie	René Pie
Windzijde woning	Aien
Squarewise	Khymo Moestadja
Natuur en Milieufederatie Utrecht	Jessica Doorn
Duurzaam bouwloket	Klaas Visser Frank Bibo
Regionaal Energieloket	Jurgen de Jong
WOAB	Henk de Jager
Kroon Isolatie	Frank Smit
Wemaron	Ronny Hendrikx Silvana Zwartjes

Agenda:

1. Welkom
2. De landelijke opgave
3. Achtergrond van het MCO-Programma en ruimte voor vragen over de achtergrond
4. Inhoud van het MCO-Programma en ruimte voor vragen over de inhoud
5. Inkoopproces en procedure en ruimte voor vragen over het proces en stukken
6. Wrap-up van de inhoud en afronding

Gestelde Vragen:

Vraag	**Antwoord**
Procedureel	
Wordt de presentatie gedeeld?	Ja, op TenderNed
Als het digitaal niet werkt, kunnen de stukken dan op papier aangeleverd worden?	Nee, de instructies betreffende vorm en deadline dienen strikt opgevolgd te worden.
Waarom is er voor gekozen om de presentatie vooraf aan te leveren? Er ligt al veel tijdsdruk op deze inschrijving, en kan neiging opwekken om veel tekst op de slides op te nemen.	De slides zelf worden niet beoordeeld, het gaat bij de presentatie en interviews om de samenwerking en verdieping. De reden is dat we zo snel mogelijk aan de slag willen en geen risico willen lopen op achteraf bezwaar omdat degene die later in de week presenteert meer tijd heeft gehad om de presentatie voor te bereiden dan degene die eerder in de week aan de beurt is.

Is er ruimte voor uitstel? Er wordt een groot plan gevraagd, hiervoor moeten werksessies georganiseerd worden. Op een termijn van 4 weken is 1 week uitstel al best prettig.	Het klopt, het is een strakke planning. Hierbij speelt dat we voor de zomer al willen starten met marketing en communicatie zodat we in het najaar kunnen beginnen. We hebben begrip voor de tijdsdruk, gebruik hiervoor het stellen van een vraag zodat we er goed op kunnen reageren.
MCO-Programma	
Er wordt in de stukken ook gerefereerd aan andere programma's, wat wordt hier bedoeld en valt hier synergievoordeel uit te halen?	Dat is zeer wel mogelijk, er wordt bedoeld dat uit dit programma heel goed een ander programma kan volgen, waarbij alles dat nu opgebouwd wordt aan kennis een goede basis vormt.
Wat als de doelstellingen niet gehaald worden?	Het is ons gezamenlijk doel, jullie moeten gaandeweg kritisch kunnen zijn op ons wanneer meer inzet van onze kant gevergd wordt. De consequenties van het niet halen van de doelstellingen zijn uitgebreid besproken binnen inkooptraject. Boetes passen niet bij de beoogde samenwerking, mede daarom zijn ook verplichtingen van OG opgenomen en de ON is verantwoordelijk voor input hiervoor. Uiteindelijk ligt het grootste risico hiervan bij de gemeenten.
Marketing en communicatie	
Valt de afstemming met gemeenten binnen het programma budget?	Als opgeschreven wordt dat daarvan gebruik gemaakt wordt dan kan dat. Wanneer de intermediair acties op marketing gebied uitvoert kan hiervoor een uurtarief opgegeven worden, dit kan bijvoorbeeld ook een presentatie zijn om lokale initiatieven beter voor te lichten.
Samenwerking gemeenten & EDC	
Zullen er meer gemeenten aansluiten bij het EDC	Ja, daar wordt naar gestreefd en op voorbereid
Zijn de regelingen (samenwerkingsovereenkomst) met de gemeenten al geschreven of zijn deze nog beïnvloedbaar?	Deze worden op dit moment geschreven dus wanneer we van start gaan met de intermediair liggen deze al wel vast.
Zit er werk voor de intermediair in de marketing, bijvoorbeeld in het organiseren van een informatiebijeenkomst?	Ja, dit staat in het PvE benoemd. Het kan wenselijk zijn als de intermediair bij de uitvoering ervan betrokken wordt, maar die inzet zal dan worden betaald vanuit het marketingbudget.
Gemeentelijke besluitvorming is grillig, er is soms een mismatch met de uitvoering, waarbij niet zelden veel controles en rompslomp komt kijken. Een voorbeeld hierbij zou kunnen zijn dat eigenaar-bewoners zelf hun subsidie aan moeten vragen bij een loket. Hierbij dan ook het advies om dit soort zaken niet dicht te timmeren maar na gunning ruimte te houden voor finetuning in procedures.	We kijken naar voorbeelden uit de praktijk en belangen van bewoners en intermediair, we zullen ook deze input ter harte nemen. Ook na april is er het mandaat om procedures aan te passen.
Kunnen er ook nog gemeenten afhaken?	Nee, voor deze tranche niet. Voor het huidige budget is de provincie gemandateerd.
Hoe is de bezetting in het EDC/ de MCO-Programma organisatie?	Op dit moment is Kim de contracteigenaar, daarnaast komt er een coördinator (EDC-breed), een data coördinator en eventueel een aparte kwaliteitsregisseur
Betreft de communicatie met de gemeenten, uit de stukken blijkt niet dat er wekelijks om de tafel gezet wordt, betekent dit dat alle aantallen al bekend zijn?	Nee, voor de uitwerking hiervan is juist samenwerking met de intermediair benodigd. Zoals in de leidraad benadrukt wordt willen we vanaf april meteen actie, om te voorkomen dat er dan nog van alles geregeld moet worden zijn er al veel voorbereidingen getroffen betreft afstemming met de gemeenten. De exacte boodschap qua aantallen en bedragen kennen we nog niet, daarvoor hebben we straks een werksessie, maar dus niet 11 werksessies met alle gemeenten apart.

	In één van de eerste sessies die hadden bijvoorbeeld hebben we de klantreis besproken en wat we aan informatie nodig hebben. We sturen erop dat we de afspraken in deze sessies goed vastleggen en er niet telkens op terugkomen. Zodoende hebben we grote stappen kunnen zetten en wordt er niet op de rem getrapt. Een aantal gemeenten zijn bijvoorbeeld betrokken bij het samenstellen van de leidraad en allen hebben ze een check gedaan op de inkoopstrategie, alvorens mandaat te geven om door te gaan, zodat er daarna geen ruis meer is.
Zijn de samenwerkingsovereenkomsten tussen gemeenten en provincie beschikbaar?	Nee, in het programma van eisen zijn naast verplichtingen van de opdrachtnemer ook die van de opdrachtgever te lezen, deze laatste worden op hun beurt belegd bij de gemeenten.
Waarin kunnen de gemeenten verschillen?	Sommige gemeenten hebben al eens collectieve inkoop gedaan, anderen zijn pas net bezig met energiebesparingsmaatregelen of bijvoorbeeld een windmolenpark. Advies is om met lokale adviseur in gesprek te gaan. Hier zitten kansen
Subsidie	
Ontzorging tot subsidie staat tussen haakjes, betekent dit dat het voorschieten van de ISDE ook een taak van de intermediair is?	Nee, dat deel hoeft niet worden voorgeschoten, het gaat hier om de spUk LAI; lokale subsidies.
Is er voldoende subsidie beschikbaar bij grote animo van eigenaar-bewoners?	Dat verschilt per doelgroep. Voor doelgroep 1 is er genoeg budget voor alle aanvragen, voor doelgroep is er beperkt subsidie beschikbaar, die pot kan leeg en op = op. Hierbij moet gemonitord en rekening worden gehouden met verhoudingen en effecten tussen subsidiegeld en conversie. Voor doelgroep 3 is geen subsidie beschikbaar, deze profiteert van marktconformiteit, synergievoordelen en gemak. Het programmatisch neerzetten van dit project heeft onder andere als reden dat ingespeeld kan worden op nieuwe gelden, zie hiervoor de herzieningsclausule. Er vinden hierover gesprekken tussen gemeenten en provincie plaats.
Budgetten	
Staan de budgetten al vast of kan daar nog in geschoven worden?	De budgetten zoals weergegeven vormen het startpunt. Als de praktijk uitwijst dat aanpassing tot hogere conversies leidt bijvoorbeeld dan wordt dat naderhand bekeken, uiteraard na uitsluiting van nadelige gevolgen voor eigenaar-bewoners.
Jullie kozen een vast programmabudget ongeacht aantal bezoeken/adviezen. Dit is mogelijk een perverse prikkel om moeilijke doelgroepen heen te lopen en een ongezonde verkoopprikkel. Hoe is dit gewogen en waarom hiervoor gekozen?	De kern van het Programma is om met elkaar maximale impact te bereiken, het is wenselijk dat er ruimte is juist voor het invullen van het HOE. Iedere partij heeft zijn eigen motor. Het is aan de inschrijver om aan te geven hoe deze verwacht de kwaliteit van het advies te borgen We blijven wel monitoren op de aantallen maar er is wel gekozen voor vrijheid. Het is neergezet als een programma met verlengingsopties. Als we merken dat in de praktijk deze perverse prikkels de overhand krijgen dan wordt de herzieningsclausule waarschijnlijk niet gebruikt.
Advies en Uitvoering	
Geldt het uitvoeren van een enkelvoudige maatregel ook als uitvoering in de zin van het Programma?	Ja
Zijn er verschillen tussen gemeenten? Zijn deze geïntegreerd in de werksessie?	De belangrijkste verschillen zijn die tussen beschikbare subsidiebedragen. Het rode blok (zie slide) van het in beweging krijgen is verantwoordelijkheid van de opdrachtgever, het groene blok is van de intermediair. Het rode blok is inmiddels slim georganiseerd, er hoeft niet 11 keer een aparte brief of campagne opgezet te worden. Bij bepaalde gemeenten zijn een aantal fanatieke partners en adviseurs actief, daar zitten nuances per gemeente in, maar deze moeten allemaal leiden naar het proces van de intermediair. De gemeente heeft groot voordeel bij deze organisatie, staan voor de reeds gemaakte afspraken en willen geen belemmerende factor zijn.

Hoe gaan we om met lokale verschillen in aanbod adviseurs/partners	Het uitgangspunt is dat OG van het 'rode blok' (zie slide) is. Dat wil niet zeggen dat we nooit iets in het groene blok willen doen afhankelijk van wens van ON, maar op dit moment zijn dit de kaders van de huidige aanbesteding. Over het vervolg heb je als ON dus inspraak. ON blijft verantwoordelijk voor kwaliteit van het advies.
Hoe gaan we om met de ruimte om gezamenlijk op te trekken bij het aanbieden van advies.	Er zijn kaders gesteld aan de kwaliteit van het advies. Daarnaast is deze kwaliteit zwaarwegend gunningscriterium, bij een betere propositie worden meer punten toegekend. Hoe de overlap tussen rood en groen ingericht wordt is precies de opgave waar we voor staan en de vraag die we aan de inschrijvers stellen. OG kan dit niet alleen bepalen, daarbij willen betrouwbaar zijn en dit niet steeds veranderen. ON is in the lead betreffende het gebruik van lokale initiatieven waarbij kwaliteit en type advies geborgd is.
Moet de intermediair aangeven dat marktconforme prijzen gehanteerd worden? Is overwogen een inschrijfprijs te hanteren?	Als de intermediair zelf marge weet te pakken en nog steeds markconforme prijzen hanteert dan kan dat. De praktijk kan anders zijn dan bij de inschrijving. En daarom komt het niet alleen terug in de beoordeling maar ook in het programma van eisen. Inschrijfprijs is overwogen maar zitten grote verschillen in intermediairs en wij willen ruimte bieden om zelf aan te kunnen geven hoe het ingevuld gaat worden.
Staat OG open voor andere aanpakken van advies aan huis, bijvoorbeeld waarbij dit niet in een rapportje komt te staan maar mogelijk efficiënter. Dat het niet anders kan dan aan huis is een signaal, maar betekent niet dat het niet op afstand aan bewoner gevraagd kan worden, als het maar spijtvrij is en met een compleet beeld, of dat dan een stappenplan is op basis van woningtype of een 3d-scan maakt allicht niet uit. Check hierbij eis 1.18.	Graag deze vraag stellen via TenderNed zodat middels nota van inlichtingen hierop aan alle geïnteresseerden antwoord kan worden gegeven.

-