

WAT

In vergelijking met onze buurlanden zijn Belgische woningen ondermaats geïsoleerd. Stimuleer daarom je inwoners om hun dak te isoleren. Vaak weten ze niet hoe eraan te beginnen. Wie contacteer je? Welke materialen gebruik je? Zijn dit eerlijke prijzen? Hoe isoleer je correct je dak? Al deze onzekerheden zorgen ervoor dat mensen de stap niet nemen. Als gemeente en lokale vereniging kan je inwoners hierin gemakkelijk adviseren.

Bij een isolatieslag breng je mensen samen die hun dak correct willen isoleren. Je vraagt, al dan niet met hulp van experts, prijzen op bij handelaars en aannemers. Onhandige Harry's kunnen op die manier ook mee profiteren van de actie. Je vergelijkt de verschillende prijzen en bestelt in groep.

Een samenaankoop van isolatie heeft een heleboel voordelen: een grote bestelling zorgt voor goedkopere prijzen, deelnemers wisselen ervaringen uit en een kant-en-klaar aanbod spreekt heel wat mensen aan die door de bomen het bos niet meer zien.

Een isolatieslag is méér dan een isolatiecampagne: sensibilisatie gaat eindelijk over in actie. Je bereikt meteen een grote groep mensen die ook daadwerkelijk gaat isoleren.

DOEL

- Brede sensibilisatie over de noodzaak van (correct) isoleren.
- Brede sensibilisatie over gezonde en milieuverantwoorde isolatiematerialen.
- Inwoners daadwerkelijk hun dak laten isoleren.
- Afname van CO₂-uitstoot, energiebehoefte en -kosten.

DOELGROEP

- Inwoners, verenigingen, ... met ongeïsoleerde of slecht geïsoleerde daken

UITVOERDER(S) EN MOGELIJKE PARTNERS

- Milieuambtenaar, duurzaamheidsambtenaar, gemeentelijke bouwdienst, ...
- Verenigingen
- Intercommunales
- Wijkcomités, groepen particulieren, ...

LINK SO

Thema: Energie

Niveau: Onderscheidingsniveau

SAMEN ISOLEREN MET EEN ISOLATIESLAG

SAMENAANKOOP VAN MILIEUVRIENDELIJKE EN GEZONDE DAKISOLATIE

VIBE

AAN DE SLAG

1. Organiseer een inhoudelijke overlegvergadering met de organiserende partijen.
2. Sensibiliseer over isoleren en nodig de inwoners uit op een infosessie over de samenaankoopactie. Koppel dit meteen aan een infosessie rond 'juist isoleren' met de 'juiste materialen'.
3. Een werkgroep vraagt prijzen op bij handelaars en/of aannemers en maakt een keuze.
4. Nodig de inwoners uit op een investeringsavond. Snelle beslissers kunnen al een contract afsluiten.
5. Volg het verdere verloop van de actie op.

GETUIGENIS(SEN)

“Dakisolatie is dé belangrijkste energiebesparingsmaatregel. Daarom verkozen we dit alvorens een gelijkaardige actie op te zetten rond zonne-installaties. Het positieve aan de actie is dat mensen op de infoavond bewust werden van het belang van dakisolatie en meteen ook een overzicht kregen van alle steunmaatregelen. Het merendeel van de deelnemers werd ook overtuigd van de vele voordelen van (bio)ecologische dakisolatie. Van de 150 geïnteresseerden hebben ook effectief meer dan 50 mensen een bestelling geplaatst om hun dak te isoleren.”

(Filip Haes, consultant energie stad Antwerpen)

TANDEM

Tandem is: Bond Beter Leefmilieu, CVN, Dialoog, Ecolife, Natuurpunt, Velt, VBV, Vibe en WWF.

Tweekerkenstraat 47 - 1000 Brussel
02 282 19 40 - info@tandemweb.be
www.tandemweb.be



STAPPEN

VOORBEREIDING

1. Ga op zoek naar mogelijke partners
2. Goedkeuring van het college
3. Organiseer een overlegvergadering

INFO-AVOND

4. Bereid de infoavond voor
5. Maak en/of boek een presentatie
6. Lijst op: Wie is geïnteresseerd in wat?

WERKGROEPVERGADERING

7. Stel een werkgroep samen
8. Maak een offerteaanvraag dossier op
9. Stuur de offerteaanvragen op
10. Check binnengekomen offerte op volledigheid en vergelijk ze
11. Nodig de handelaars en aannemers uit en gun de werken

INVESTERINGSVOND

12. Boek een zaal en maak planning op

NA DE ACTIE

13. Blijf opvolgen
14. Verstuur een evaluatie en verslag naar Tandem

WAT VIND JE IN DE ACTIEKIT?

- | |
|---|
| Bijlage 1.1: Inleiding: 'Waarom (correct) isoleren?' |
| Bijlage 1.2: Overzicht timing en aanpak isolatieslag |
| Bijlage 2.1: voorbeeld collegebesluit |
| Bijlage 3.1: Overlegvergadering: agendapunten en advies |
| Bijlage 4.1: Infoavond: Agenda, actie- en aandachtspunten |
| Bijlage 4.2: Campagne-affiche: |
| Bijlage 4.3: Voorbeeld communicatiemiddelen (persbericht, nieuwsbrief, uitnodigingsflyer) |
| Bijlage 4.4: Voorbeeld programma |
| Bijlage 5.1: Basispresentatie van de isolatieslag |
| Bijlage 6.1: Interesseformulier |
| Bijlage 6.2: Aanwezigheidslijst |
| Bijlage 7.1: Hoe stel je een werkgroep samen |
| Bijlage 7.2: Uitnodiging/afwijzing |
| Bijlage 8.1: Taken werkgroep |
| Bijlage 8.2: Offerteaanvraagformulier aannemer |
| Bijlage 8.3: Offerteaanvraagformulier handelaar |
| Bijlage 8.4: Administratief dossier aannemer |
| Bijlage 8.5: Administratief dossier handelaar |
| Bijlage 8.6: Gunningcriteria en wegingsfactoren |
| Bijlage 8.7: Vragenlijst |
| Bijlage 9.1: Link naar websites met adresgegevens |
| Bijlage 9.2: Begeleidende brief aannemer |
| Bijlage 9.3: Begeleidende brief handelaar |
| Bijlage 10.1: Aanstijplijst volledigheid |
| Bijlage 10.2: Begeleidende brief voor extra documenten |
| Bijlage 10.3: Vergelijkingstabel met aandachtspunten |
| Bijlage 11.1: Onderhandelingspunten: een overzicht |
| Bijlage 11.2: Begeleidende brief |
| Bijlage 11.3: Brief niet gunning |
| Bijlage 11.3: Contract aannemer (kijkbezoek) |
| Bijlage 11.4: Contract aannemers (definitief) |
| Bijlage 11.5: Contract handelaar |
| Bijlage 12.1: Investeringsavond: Aandachtspunten en agenda |
| Bijlage 12.2: Voorbeeld communicatiemiddelen |
| Bijlage 13.1: to do lijst 'na de actie' |
| Bijlage 14.1: Evaluatieformulier Tandem |