

Beste lezer,

Wat hebben we een bijzonder jaar achter de rug... We kijken niet alleen terug op een geslaagde viering van ons vijfjarig bestaan, maar kunnen ook tevreden terugkijken op een enorme eindsprint die ervoor gezorgd heeft dat we het succes van 2013 hebben kunnen overtreffen. Er komt weer muziek in onze sector!

De afgelopen maanden stonden in het teken van veel afwisselende projecten en werken tot in de laatste uurtjes. Het ontbrak ons daarom aan tijd om een nieuwe up-to-date uit te brengen. Bij deze brengen we u op de hoogte van de nieuwste SlimRenoveren ontwikkelingen. Nog meer weten over wat we zoal doen? Ons portfolio is weer helemaal bijgewerkt, dus neem gerust een kijkje!

Doris en Sean



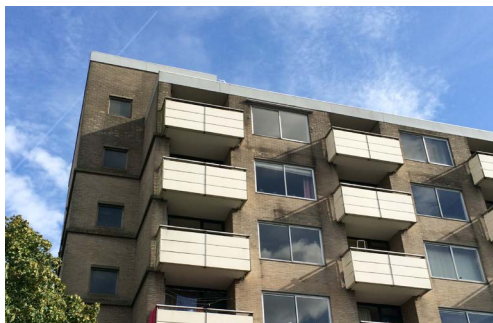
## Woningstichting SSW gaat voor nul-op-de-meter!

De Stroomversnelling is van een smal stroompje aan het veranderen in een kolkende rivier. Inmiddels zijn de eerste prototypen gerealiseerd en nu zijn de eerste kleine series aan de beurt. Voor woningcorporatie SSW was dat de reden om voor de renovatie van twee hoogbouwcomplexen na te gaan of ook zij de nul-op-de-meter standaard kunnen behalen. SlimRenoveren begeleidt SSW met het vormgeven van de uitvraag en de bewonerscommunicatie van dit ambitieuze project.

Twee complexen van SSW in de Bilt zijn toe aan een flinke opknapbeurt. Groot onderhoud is noodzakelijk, maar daarnaast zijn ook een flinke energetische verbetering en een kwaliteitssprong gewenst. Redenen voor SSW om de stap naar nul-op-de-meter serieus te gaan onderzoeken. Daarvoor is samenwerking gezocht met SBRCURnet en Energiesprong. Die samenwerking in een vroeg stadium heeft ertoe geleid dat het project door SBRCURnet als Kennispartnerproject is geadopteerd. Binnen dit Kennispartnertraject, dat tot doelstelling heeft om in de bouwkolom door samenwerking en kennisdeling ambitieuze projecten mogelijk te maken, is SlimRenoveren als procescoach ingeschakeld voor het vormgeven van de uitvraag. In samenwerking met SSW en enkele professionals van Energiesprong en SBRCURnet hebben we de uitvraag stap voor stap voorbereid, zodat deze in december vorig jaar aan twaalf geselecteerde bouwers kon worden verstuurd.



Op woensdagavond 21 januari vond de eerste bewonersavond plaats. Foto: SSW



Ondertussen zijn we ook gestart met het informeren en betrekken van de bewoners bij het ambitieuze voornemen om nul-op-de-meter te realiseren. Enkele weken geleden heeft er een informatieavond plaatsgevonden waarin de bewoners voorgelicht zijn over de aanleiding van het project en hun persoonlijke woonervaringen en woonwensen zijn verzameld. De avond werd afgesloten met een heldere uitleg over nul-op-de-meter en wat dit voor de bewoners kan betekenen.



De opkomst was hoog en de eerste reacties waren, geheel zoals verwacht aan het begin van zo'n traject, positief kritisch. Binnenkort gaan we met een afvaardiging van de bewoners in klankbordgroepen aan de slag om de inbreng en de belangen van de bewoners goed mee te kunnen nemen in de planvorming.

De uitgenodigde bouwbedrijven zitten op dit moment middenin de selectieprocedure. In de eerste ronde hebben ze ieder een consortium gevormd en een sollicitatiebrief geschreven waarin zij hun visie op het project hebben gegeven. In de volgende ronde heeft er een groepsdiscussie 'de dialogosessie' plaatsgevonden waarbij SSW en de consortia met elkaar over het project in gesprek zijn gegaan en de 'klik' met de geselecteerde partijen nader is verkend. Een projectbezoek aan beide complexen maakte de dag compleet. Om de partijen ook één op één te kunnen spreken, zijn ze allemaal uitgenodigd voor een sollicitatiegesprek 'het interview'. Nu is het aan de selectiecommissie van SSW om aan de hand van rapportcijfers de drie aanbieders te bepalen die door mogen naar de planvormingsfase. Van februari tot en met mei worden de plannen in stappen uitgewerkt, waarna één van de plannen voor uitvoering wordt gekozen en duidelijk wordt of nul-op-de-meter echt haalbaar is. U kunt het project in de komende maanden volgen op de [projectwebsite van Kennispartner](#).

# UP-TO-DATE 12

## Stappenplan voor uitvraagprocedures

In dit uitvraagtraject van SSW zetten wij voor het eerst een nieuw ontwikkeld stappenplan voor het inrichten van uitvraagprocedures in. Dit stappenplan is mede door SlimRenoveren ontwikkeld naar aanleiding van een aantal bijeenkomsten van brancheverenigingen en experts rondom het thema 'functioneel specificeren' op initiatief van Energiesprong. Samen met Marcel van Bodegraven (Aardvast) en Stefan Katier (Kabu) testen wij het stappenplan in de komende maanden in de praktijk en werken het nader uit. Wilt u als opdrachtgever ervaren wat het stappenplan voor u kan betekenen? Wij verstrekken de voorlopige versie graag in ruil voor uw feedback!

## Projecten in het kort

In de inleiding haalden we het al aan: 2014 was een bijzonder en gevarieerd jaar. Waar hebben we nog meer aan gewerkt en waar werken we aan? U leest de highlights in dit overzicht:

Met **Expeditie Volkshuisvesting** begeleiden we de herstructurering van een complex met kleine woningen voor **Woonstichting Patrimonium Urk** en verzorgden we **workshops voor zeven corporaties**.

We stelden een **communicatieplan op voor een nul-op-de-meterrenovatie** voor **VolkerWessels**, vervullen de rol van **Energiecoach** voor **woningcorporatie Area** en helpen bij de oprichting van het **HomeMates kennisplatform**.

Voor **zes verschillende bouw- en onderhoudsbedrijven** verzorgden we **uitvraagcoaching** voor in totaal **vijftien uitvragen**.

Met **ODS BV** en **Holland Staal BV** werken we toe naar een prototype van een **nieuw concept voor badkamerrenovaties**.

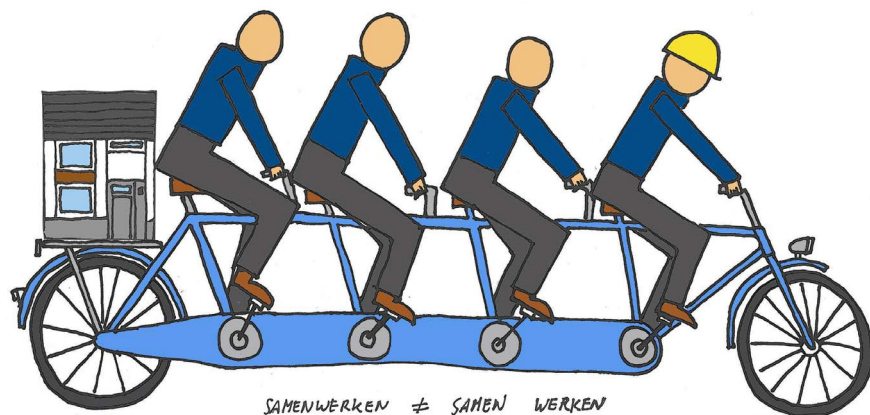


## Uitvraagcoaching verbetert gunningskans

**Kritisch meedenken over de invulling van het antwoord heeft meerwaarde, zo blijkt uit onze projecten in de afgelopen twee jaren.**

Uitvragen op basis van functioneel specificeren en regisserend opdrachtgeverschap is niet alleen nieuw voor corporaties. Ook voor de aanbieders die gevraagd worden een antwoord te geven op de uitvraag is het een compleet andere manier van werken. Wat wil een corporatie nu precies voor antwoord zien en waarom? Wat heb je als aanbieder te bieden? Hoe zet je het plan het beste op papier en presenteer je het treffend? Het zijn vragen waar veel bouwers mee worstelen wanneer er een uitvraag op de deurmat valt.

Ruim twee jaar geleden zijn wij gestart met uitvraagcoaching: het begeleiden van de aanbieders bij het formuleren van het antwoord op de uitvraag. Doordat we zowel voor corporaties als voor de aanbieders werken, kennen we het speelveld in al zijn facetten en zijn we in staat om in de planvorming de juiste en kritische vragen te stellen om zo het aanbod scherper en beter te krijgen. We weten wat er speelt bij corporaties en zetten dat in om 'de vraag achter de vraag' te ontdekken. Dat blijkt niet zonder succes: waar in de gemiddelde uitvraag vier tot vijf aanbieders deelnemen aan de selectie, heeft ruim de helft van de selecties waarbij we hebben geholpen voor onze opdrachtgever geleid tot gunning!



Natuurlijk maken wij niet alleen het verschil. Het draait bij deze nieuwe selectievorm om het totaalplaatje, waarbij de bouwkundige invulling, planning en prijsvorming nog altijd voor het belangrijkste deel door het bouwbedrijf worden ingebracht op basis van hun specifieke kennis en ervaring. Dat is ook belangrijk, want aan een mooi verhaal dat je als aanbieder niet kunt waarmaken, heeft de opdrachtgever immers niets!

### Onze spelregels bij uitvraagcoaching

Bij de positie die SlimRenoveren aanneemt middenin het werkveld van corporaties en aanbieders, is het van belang om integer en onafhankelijk te werk te gaan. Integriteit, onafhankelijkheid en openheid van zaken staan daarbij voorop. Voor de uitvoering van uitvraagcoaching hebben we daarom een aantal spelregels opgesteld:

- Indien wij voor uitvraagcoaching gevraagd worden in trajecten waarbij we de opdrachtgever hebben bijgestaan bij het formuleren van de uitvraag, zien wij hier vanzelfsprekend van af.
- Ontvangen we een aanvraag voor uitvraagcoaching van meerdere partijen voor dezelfde uitvraag? Dan geldt: 'first come, first served'.
- Vanzelfsprekend begeleiden wij nooit twee aanbieders bij het geven van een antwoord voor dezelfde uitvraag.
- Specifieke door de aanbieder aangedragen informatie, technieken of innovaties behandelen wij strikt vertrouwelijk.

## De particulier komt eraan!

Met de komst van De Stroomversnelling, Nia Nesto en de Slim & Snel uitvragen heeft de renovatiemarkt een flinke ontwikkeling doorgemaakt. Het renoveren van de bestaande woningvoorraad is een opgave die niet alleen de bouwsector en de volkshuisvesting raakt, maar ook helpt om de gemeentelijke besparingsambities waar te maken. Om aan de doelstellingen te voldoen, is het niet alleen belangrijk om de corporatiewoningen te verbeteren. Het verbeteren van de particuliere woningvoorraad is een minstens even belangrijke opgave. De ideeën en voorzichtige successen van De Stroomversnelling worden daarom binnen de Green Deal Stroomversnelling Koopwoningen vertaald naar een kansrijke aanpak voor de particuliere woningvoorraad. De doelstelling is helder: het realiseren van een nul-op-de-meterrenovatie voor rijwoningen uit de periode 1950-1980 waar de bewoners op zitten te wachten voor maximaal € 45.000!



DE PARTICULIER KOMT ERAAN!

SlimRenoveren heeft de deal als sympathisant ondertekend. Niet alleen omdat we achter de doelstelling van de Green Deal staan, maar ook omdat we onze kennis en ervaring met productontwikkeling voor de bestaande woningvoorraad graag inzetten om de betrokken marktpartijen te ondersteunen. Een eerste aftrap hiervoor is reeds gemaakt. Op 2 december 2014 hebben we samen met Energiesprong en de bij de deal betrokken Co-developers de mogelijkheden voor de ontwikkeling van een integrale aanpak verkend door in teams samen een 'Stroomversnelling conceptcar' te bouwen.

De opkomst van renovatiewinkels zoals de Reimarkt en platforms als 'Ons huis verdient het' bewijst dat de particuliere renovatiemarkt al volop in ontwikkeling is. Binnenkort gaat ook de Delftse woningeigenaar hier meer over horen. Op verzoek van de Gemeente Delft werken wij samen met Architectenbureau Biq en Stichting KUUB aan een platform dat vraag en aanbod voor particuliere woningrenovaties gaat samenbrengen. Op dit moment zijn we druk bezig op de achtergrond, maar binnenkort worden onze inspanningen zichtbaar voor woningeigenaren én aanbieders in Delft en omgeving!

### Tweets van de maand

<http://www.twitter.com/slimrenoveren>:  
 1.276 Tweets, 1.908 Followers

#### 29 september: SlimRenoveren

Dag van de Deal Stroomversnelling Koopwoningen is aangebroken! Ook wij tekenen mee vanmiddag @SV-Koop [http://energiesprong.nl/blog/...](http://energiesprong.nl/blog/)

#### 6 oktober: Rendatweet

#Energiebesparing? Laten we morgen stoppen! Na 30 jr aanklooien weten we één ding zeker: is Nederlander wil het niet. <http://renda.nl/blogs/blogs-renda/laten-we-morgen-stoppen...>

#### 7 november: SlimRenoveren

Cultuurverschillen zijn bepalend voor hoe we bouwen. En voor de marketing van MacDonald's. De samenhang hiertussen? [http://www.bouwkennisblog.nl/lokale-hamburgercultuur/...](http://www.bouwkennisblog.nl/lokale-hamburgercultuur/)

#### 10 december: SlimRenoveren

We moeten rennen springen vliegen duiken vallen opstaan en weer doorgaan we kunnen hier niet blijven.. Herkenbaar? Eindsprint 2014 = ingezet

#### 23 januari: SlimRenoveren

Labelmanie en pietepouterpilots. Wanneer gaan we af van het labelstappendenken? <http://corposcoop.nl/index.php/easyblog/entry/labelmanie-en-pietepouterpilots>