



Tool 3. Handleiding collectieve inkoopactie

Deze handleiding is bedoeld voor lokale initiatieven die buurtbewoners willen helpen met het verduurzamen van hun woning of buurt, via een gezamenlijke inkoopactie.

Een collectieve inkoopactie is één van de manieren om bewoners te betrekken bij duurzaamheid en versterkt de band in de buurt. Het maakt het voor buurtbewoners makkelijker om duurzame maatregelen te nemen.

Het lokale initiatief zorgt voor:

- Betrouwbare informatie
- Selectie van geschikte leveranciers
- Contact tussen leverancier en bewoners
- Mogelijke groepskortingen

Goede communicatie is belangrijk. Zie Toolkit Communicatie voor communicatiemiddelen.

1. Kies een maatregel

Een inkoopactie kan gaan over isolatie, zonnepanelen of warmtepompen, maar ook over planten of nestkasten bijvoorbeeld. Spreid acties over meerdere jaren: bewoners doen meestal niet alles tegelijk mee. Betreft het een energie-actie, begin dan bij voorkeur met isolatie (vloer, glas, spouwmuur, dak).

Waar moet je op letten?

- **Belangstelling bewoners:** Peil de interesse via een avond of enquête (zie bijlage 1).

Tips:

1. Leg duidelijk uit wat collectieve inkoop is
 2. Verzamel meteen contactgegevens
 3. Wees duidelijk: aanmelden is vrijblijvend
 4. Wees eerlijk over wat je wel/niet kunt beloven
 5. Wijs op subsidiemogelijkheden
- **Type woningen, bij een energie-actie:** Informeer bij de gemeente of een energieloket wat technisch haalbaar is, bv. voor oudere woningen.
 - **Afstemming met gemeente:** Bespreek je plannen, mogelijk kunnen ze ondersteunen of nuttige informatie geven.
 - **Keuze maken:** Bepaal op basis van de beschikbare informatie welke maatregel(en) je kiest en informeer geïnteresseerden.

2. Selecteer een leverancier

Zodra je weet welke maatregel je aanbiedt, start je met leveranciers zoeken.

Stappen:

- **Maak een lijst** met leveranciers (naam, contact, website).
- **Benader bedrijven:** Leg het idee uit. Vraag of ze mee willen doen aan een buurtactie.
- **Selecteer op criteria** (zie bijlage 2), bv. kwaliteit, prijs, ervaring. Vraag om een groepskorting.
- **Vraag offertes aan:** Stuur een duidelijke brief (zie bijlage 3) en geef aan wat je verwacht en wanneer.
- **Kies een leverancier:** Vergelijk de aanbiedingen met je werkgroep. Kies bij voorkeur één aanbieder voor eenvoud en vertrouwen.
- **Maak afspraken:** Bevestig korting, looptijd van de actie, en beschikbaarheid voor een bewonersavond.

Tip: houd rekening met seizoenen, sommige acties werken beter in een bepaald seizoen.

3. Koppel bewoners aan leverancier Organiseer een informatieavond:

Nodig de hele wijk uit (ook nieuwe geïnteresseerden). Laat de leverancier zich voorstellen en geef uitleg over:

1. De maatregel
2. Subsidies
3. Korting en aanbod
4. Vragen en inschrijven

Offertes aanvragen:

- Laat mensen zich op de avond inschrijven voor een offerte.
- De leverancier neemt daarna contact op en plant afspraken met bewoners.
- Maak afspraken met het bedrijf over hoe ze bewoners informeren en rapporteren over de voortgang.

Laat het bedrijf maandelijks een update geven over het aantal offertes en installaties. Zo hou je zicht op het succes van de actie.