

viWTA

Determinanten Huishoudelijk Energiegebruik

Studie in opdracht van
het viWTA – Samenleving en technologie

© 2005 door het Vlaams Instituut voor Wetenschappelijk en Technologisch Aspectenonderzoek (viWTA), Vlaams Parlement, 1011 Brussel

Deze studie, met de daarin vervatte resultaten, conclusies en aanbevelingen, is eigendom van het viWTA. Bij het gebruik van citaten uit deze studie wordt een correcte bronvermelding gevraagd.

Het viWTA biedt dit rapport ongewijzigd aan zoals het geschreven werd door de uitvoerders van dit onderzoek. De opinies, conclusies en aanbevelingen in dit rapport zijn die van de auteurs. Voor informatie over het viWTA-standpunt over de behandelde onderwerpen, gelieve het viWTA te contacteren.

Determinanten Huishoudelijk Energiegebruik

Onderzoek in opdracht van viWTA
Eindrapport

Promotor: prof. dr. Lieve Goorden

*Dr. Joke Vandenabeele
Johan Couder
Monica Van Fleteren
Veronik Bongaerts*

Februari 2005

Inhoudstafel

INHOUDSTAFEL	3
SAMENVATTING	I
1 INLEIDING.....	I
2 ENERGIEGEBRUIK VAN VLAAMSE HUISHOUDENS	I
3 GEDRAGSMODELLEN	III
4 FOCUSGROEPEN: LEVENSTIJL, ENERGIEKENNIS EN ENERGIEGEDRAG	IV
5 RONDE TAFEL.....	VII
5.1 / <i>Specifieke afwegingen</i>	VIII
5.2 / <i>Beleidssuggesties</i>	XI
5.3 / <i>Besluit van de Rondetafel</i>	XIV
INLEIDING	16
1 VRAAGSTELLING VIWTA	16
2 ONDERZOEKSDOEL.....	17
3 ONDERZOEKSAANPAK	17
3.1 / <i>Fase 1: Onderzoek van gedragsverklarende modellen</i>	18
3.2 / <i>Fase 2: Focusgroepen</i>	18
3.3 / <i>Fase 3: Rondetafel met experts op vlak van energiegedrag huishoudens en energiebeleid</i>	18
DEEL I GEDRAGSMODELLEN EN ENERGIEGEBRUIK	19
1 MODELLERING VAN DE RESIDENTIËLE ENERGIEVRAAG.....	19
1.1 / <i>De huishoudelijke energievraag</i>	19
1.2 / <i>Conceptueel model (SCP)</i>	20
1.3 / <i>Operationalisering voor huishoudelijk energiegebruik</i>	23
2 INPUT VOOR DE FOCUSGROEPEN.....	32
2.1 / <i>Houding t.a.v. de energieproblematiek</i>	34
2.2 / <i>Determinanten van specifiek gedrag</i>	34
2.3 / <i>De ‘scope’ van het onderzoek</i>	39
3 MOTIVATIE INDELING FOCUSGROEPEN	42
3.1 / <i>‘Overtuigden’</i>	43
3.2 / <i>Huurders met een laag inkomen / sociale woningen</i>	43
3.3 / <i>Jonge bouwers</i>	44
3.4 / <i>Gesettelden</i>	44
3.5 / <i>55-plussers</i>	45
4 NAAR EEN WERKBAAR DRAAIBOEK VOOR DE FOCUSGROEPEN.....	45
4.1 / <i>Discussiethema’s focusgroepen</i>	45
4.2 / <i>Draaiboek</i>	47
5 BESLUIT	48
DEEL II VERSLAG FOCUSGROEPEN.....	50
1 IDENTIFICATIE VAN DE FOCUSGROEPEN	50
1.1 / <i>Inleiding</i>	50
1.2 / <i>Leeftijd</i>	51

BIJLAGE 2: THEMA'S FOCUSGROEPEN.....	115
LEVENsstIJL - HET BESEF VAN "DUURZAAMHEID" – INVLOED HIERVAN OP HET GEDRAG.....	115
HET BESEF VAN "ENERGIE-EFFICIËNTIE" - ATTITUDES T.O.V. ENERGIE-EFFICIËNTIE	115
VERWARMING - HUISHOUDTOESTELLEN - VERLICHTING.....	116
HET BELANG VAN ENERGIE-EFFICIËNTIE BIJ KEUZE WONING OF BIJ RENOVATIE .	117
INFORMATIE – FACTUREN - GROENE ENERGIE	117
BIJLAGE 3: DRAAIBOEK FOCUSGROEPEN.....	119
INLEIDING.....	119
KENNISMAKING.....	119
WOONCOMFORT OF COMFORT VAN DE WONING.....	119
ENERGIE-EFFICIËNTIE	120
<i>Peilen naar kennis</i>	120
<i>Energiebesparing</i>	120
ACTOREN	121
AFSLUITING	121
BIJLAGE 4: VERHALEN OP BASIS VAN DE RESULTATEN VAN DE FOCUSGROEPEN.....	122
GESETTELDEN: RIA EN JAN	122
OVERTUIGDEN: KARL EN GERT.....	122
JONGE BOUWERS: ANJA EN WIM	124
HUURDERS/SOCIALE WONINGEN/LAGE INKOMENS: SIEN.....	126
55+: EUGÈNE EN THÉRÈSE	127
BIJLAGE 5: DRAAIBOEK RONDETAfel	128
INLEIDING.....	128
<i>Doelstelling en situering van de Rondetafel.....</i>	128
<i>Doelgroepsamenstelling o.b.v. volgende criteria</i>	128
INLEIVING IN DOELGROEPEN	128
<i>Inleiding.....</i>	128
BRAINSTORMEN	129
AFWEGEN EN PRIORITISEREN VAN IDEEËN < BRAINSTORMING	130
SLOTWOORD - VIWTA	130
BIJLAGE 6: LIJST BETROKKENEN BIJ HET ONDERZOEK.....	132
LEDEN BEGELEIDINGSCOMMISSIE	132
DEELNEMERS RONDE TAFEL	132
DEELNEMERS FOCUSGROEPEN	132
BIJLAGE 7: OVERZICHT BELEIDSINSTRUMENTEN IN VLAANDEREN	134
SUBSIDIES VOOR ENERGIEBESPARENDE MAATREGELLEN EN FISCALE MAATREGELLEN	134
ISOLATIENORMEN EN ENERGIEPRESTATIEREGELGEVING (EPR)	135
REG-ACTIEPLANNEN VAN ELEKTRICITEITSNETBEHEERDERS EN BRANDSTOFLEVERANCIERS VANAF 2003	137

BESTAANDE COGNITIEF-MOTIVATIONELE STRATEGIEËN IN VLAANDEREN	138
<i>Communicatiecampagnes</i>	138
<i>De voorbeeldfunctie van de overheid</i>	139
<i>Elektriciteitsfactuur</i>	140
<i>Energielabels</i>	140
BIJLAGE 8: LIJST BRAINSTORMING.....	142

Samenvatting

1 | Inleiding

Bij de huishoudens ligt een enorm energiebesparingpotentieel dat onaangeroerd blijft. Immers, het overgrote deel van de bevolking is (nog steeds) onvoldoende energiebewust.

Een moeilijk aan te sturen facet is het bewonersgedrag. Energie (elektriciteit, benzine of diesel, stookolie of gas) wordt net als drinkbaar water als vanzelfsprekend beschouwd: steeds beschikbaar en niet duur. Bij gebrek aan tastbare signalen wordt het onbewust gebruik gestimuleerd, en neigt zelfs naar verspilling.

Daarom de vraag van viWTA om onderzoek op te zetten naar de determinanten van het huishoudelijk energiegebruik. Eens die determinanten beter gekend zijn, kunnen ze een ankerpunt vormen voor beleid. Zo krijgen beleidsmensen meer vat op het effect van hun campagnes, op de evaluatie van beleidsinstrumenten en kunnen ze het aanbod van energiediensten beter richten op behoeften.

2 | Energiegebruik van Vlaamse huishoudens

De gezinnen zijn verantwoordelijk voor 18 à 19 % van het totale energiegebruik in Vlaanderen¹.

Ongeveer *driekwart van hun energiegebruik dient voor het verwarmen van de woning*. Het verwarmen van ruimtes doen mensen meestal met aardgas (± 48 %) of stookolie (± 39 %). Andere brandstoffen, zoals steenkool of hout, hebben een veel beperkter aandeel (5 à 6 %). Ongeveer 8 % van de huishoudens verwarmt elektrisch. In sommige woningen dient de centrale verwarming tevens voor de productie van warm water, maar het verwarmen van water voor badkamer of keuken kan ook met afzonderlijke toestellen, bijvoorbeeld gasgestookte doorstroom toestellen (geisers) of elektrische voorraadtoestellen (boilers). Een beperkt maar groeiend aantal gezinnen doet een beroep op hernieuwbare energie zoals zonne-energie of aardwarmte om aan (een deel van) hun warmtebehoeften te voldoen.

Hoewel elektriciteit een deel van de warmtevraag dekt, dient *het gros van de elektrische energie voor verlichting en huishoudtoestellen*. Als we elektrische verwarming buiten beschouwing laten, dan eist verlichting 12 à 15 % van het totale elektriciteitsgebruik in een woning op. De elektrische

¹ We houden geen rekening met het gebruik van aardgas of petroleumproducten voor de productie van kunstmest of kunststoffen door de industrie, omdat deze strict genomen geen “energetisch gebruik” is.

huishoudtoestellen kan men op vele manieren indelen, bijvoorbeeld toestellen voor koeling (koelkast, diepvriezer), koken (fornuis, oven, microgolf), hygiëne (vaatwasser, wasmachine, droogkast), consumentenelektronica (TV, PC), en vele andere kleine toestellen (van wafel- tot strijkijzer). Aantal, aard, grootte (vermogen) en gebruiksduur bepalen het elektriciteitsgebruik van al deze apparaten. De grootste elektriciteit verslinders zijn koelkasten en diepvriezers – samen ongeveer een vijfde van het elektriciteitsgebruik.

Nog maar weinig mensen gebruiken hernieuwbare energie om zelf elektriciteit op te wekken, bijvoorbeeld met behulp van zonnepanelen. Voor een aantal toestellen (fornuis, oven, droogkast) kan men overigens ook gas i.p.v. elektriciteit gebruiken.

Om de *evolutie van het energiegebruik* te beoordelen, moet rekening worden gehouden met de weersomstandigheden. Een doorsnee gezin gebruikt immers vooral energie voor het verwarmen van de woning, en de verwarmingsbehoefte zal sterk afhangen van o.a. de buitentemperaturen. Zelfs als rekening wordt gehouden met het effect van milde versus strenge winters, is het energiegebruik van de gezinnen in Vlaanderen van 1990 tot nu sterk toegenomen. Belangrijke verklarende factoren zijn het toenemend aantal huishoudens (meer alleenstaanden en één-oudergezinnen) en het toenemend gebruik van huishoudapparaten.

Delen we in de Europese Unie (EU-15) het totale energiegebruik van de gezinnen in een land door het aantal inwoners in dat land, dan noteert *Vlaanderen – op Finland na – de hoogste score wat betreft energiegebruik per inwoner*. Een Vlaming gebruikt in gezinsverband bijna anderhalve maal zoveel energie per hoofd van de bevolking als een Nederlander.

Al deze statistieken wijzen op het grote belang van het energiegebruik van de Vlaamse huishoudens. We hebben ons in deze studie beperkt tot het directe energiegebruik in en om de woning. We houden geen rekening met het gebruik van motorbrandstoffen voor het rijden met de eigen auto of bromfiets. We houden evenmin rekening met de energie die nodig is om alle goederen en diensten die wij met zijn allen consumeren te produceren, hoewel dit *indirect* energiegebruik voor een modaal gezin waarschijnlijk groter is dan het direct energiegebruik. Vervoer en indirect energiegebruik komen beter aan bod in afzonderlijke studies. Tot slot hebben we hernieuwbare energie verder buiten beschouwing gelaten, mede omdat het aandeel van deze “groene energie” in Vlaanderen nog maar heel beperkt is.

Wanneer we voor alle bovenvermelde energiefuncties (verwarming, warm water, verlichting, huishoudtoestellen) nagaan welke de meest energiezuinige mogelijkheden zijn om aan de behoeften te voldoen, *zonder dat de mensen aan comfort moeten inboeten*, dan stellen we vast dat het

werkelijke energiegebruik veel hoger is dan wat theoretisch kan of moet. *De Vlaamse gezinnen kunnen m.a.w. in theorie nog veel besparen op hun energiegebruik.* De vergelijking met de overige Europese landen leert ons dat deze besparing niet alleen in theorie maar minstens gedeeltelijk ook in de praktijk mogelijk moet zijn.

3 | Gedragsmodellen

De vraag is wat de Vlaamse overheid kan doen om dit besparingspotentieel te helpen realiseren. Het energiebeleid zal veel doeltreffender zijn als de overheid de belangrijkste determinanten van het energierelevant gedrag kent, zodat zij haar strategieën vooral kan richten op het veranderen van deze factoren.

Wetenschappers buigen zich al jaren het hoofd over het energie(besparings)gedrag van o.a. gezinnen. Zij gebruiken hiervoor graag modellen, het ene al wat wiskundiger dan het andere. Grosso modo kunnen we drie “scholen” onderscheiden:

1. de *economisten* bestuderen vooral de inkomens- en prijsrespons. Zij proberen na te gaan met hoeveel procent het energiegebruik zal dalen als de energieprijs met één procent stijgt, of zal stijgen als het inkomen met één procent toeneemt;
2. de *ingenieurs* berekenen voor elke energiezuinige techniek de extra kosten en de energiebesparing t.o.v. een gewone techniek, en gaan na op hoeveel jaar men een investering in een energiezuinige techniek kan terugverdienen. Immers, energie besparen is ook geld besparen;
3. de *sociologen* en *psychologen* veronderstellen dat er een wisselwerking bestaat tussen de opvattingen en houdingen (attitodefactoren) die mensen hebben en het energiegedrag dat ze vertonen.

Deze drie benaderingen bestrijken elk een beperkt aantal aspecten of determinanten van het energie gerelateerd gedrag van mensen. Het gevolg is dat ze elk afzonderlijk slechts een deel van de variatie in het energiegedrag kunnen verklaren.

Het is niet de bedoeling van deze studie platgetreden paden te bewandelen door één van bovenvermelde opties te kiezen. Er is geopteerd voor een bestaand geïntegreerd model dat vanuit de verschillende disciplines het energie gerelateerd gedrag van huishoudens verklaart, en waarin verschillende categorieën van determinanten aan bod komen, o.a. kosten en baten (economie), kennis (techniek) en attitude (sociologie / psychologie).

Een model dat aan deze verwachtingen beantwoordt is een conceptueel milieu gedragsmodel, ontwikkeld door het Nederlandse Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP). SCP heeft dit model gebruikt voor de analyse van drie milieugedragingen, in het bijzonder het weigeren van plastic tasjes, het

verwijderen van klein gevaarlijk afval (KGA), en het gebruik van de auto, het stadsvervoer en de trein. Dit model is hier aangepast om het energie(besparing)gedrag in en om de woning te analyseren.

Het model gaat ervan uit dat gezinnen een beredeneerde keuze maken tussen energievriendelijke gedragsalternatieven, op basis van drie overwegingen:

- *persoonlijke mogelijkheden*: hebben mensen voldoende technische kennis om te weten welk alternatief het meest energiezuinige is? Laat het gezinsbudget investeringen toe in bepaalde energievriendelijke maatregelen, bijvoorbeeld muurisolatie ?
- *aanbod*: wanneer mensen moeten kiezen tussen bijvoorbeeld gloeilampen en spaarlampen, zullen ze dat niet enkel doen op basis van mogelijke energiebesparing, maar ook op grond van een aantal andere kenmerken van die producten, bijvoorbeeld: prijs, levensduur, kwaliteit van het licht, ...;
- *motivatie*: mensen moeten niet alleen *kunnen* kiezen maar ook *willen* kiezen (houding).

De technisch-economische benadering is terug te vinden in het ‘kunnen’-aspect (persoonlijke mogelijkheden en aanbod), en de socio-psychologische benadering in het ‘willen’-aspect (motivatie). Een belangrijk inzicht van het SCP model is dat gedragsdeterminanten kunnen en zullen verschillen voor groepen mensen, onderscheiden naar bijvoorbeeld leeftijd, geslacht, inkomen of opleidingsniveau. In dat geval kan of moet de overheid haar beleidsinstrumenten richten op verschillende specifieke doelgroepen.

4 | Focusgroepen: levensstijl, energiekennis en energiegedrag

Een andere belangrijke reden om voor het SCP model te kiezen is dat het een raamwerk is waarbinnen we de techniek van *focusgroepen* kunnen toepassen. Een focusgroep is een groep van verschillende (10 à 12) personen, waarbij een moderator (of ‘facilitator’) door middel van een zorgvuldig geplande discussie informatie uit de deelnemers wint met betrekking tot een specifiek onderwerp (de ‘focus’). De deelnemers mogen voortbouwen op elkanders ideeën. De verkregen informatie wordt dan achteraf onderworpen aan een *kwalitatieve* analyse.

De methode van focusgroepen leent zich goed om precies een breder scala aan gedragsdeterminanten te bekijken. In feite is het werken met focusgroepen een methode die ons in staat stelt om de grenzen van het huidige denken over energiehoudingen en gedragingen af te tasten en bestaande theoretische modellen te nuanceren. In groepsdiscussies met specifieke groepen kan men graven naar dieperliggende argumenten en afwegingen achter typische houdingen en potentiële gedragingen. Men tracht op die manier de black box die houdingen en potentiële gedragingen toch veelal zijn, te openen. Nadeel van deze methode is dan weer, en dat

blijkt ook uit de resultaten van de focusgroepen, dat men weinig concreet inzicht krijgt in het feitelijke energiegedrag van huishoudens. Dat kan beter op andere manieren onderzocht worden, zoals bijvoorbeeld via directe bevraging, een dagboek bijhouden, observaties etc.

Centraal in de focusgroepen staat daarom ook de vraag welke soorten afwegingen pro en contra energiebesparing er worden gemaakt. Door in dit onderzoek te werken met vijf types van homogeen samengestelde focusgroepen is getracht om determinanten zoals socio-culturele en socio-demografische factoren min of meer constant te houden per groep en zo beter die afwegingen te kunnen typologeren.

De samenstelling van drie focusgroepen is voornamelijk gebaseerd op de fase in de levenscyclus waarin de deelnemers zich bevinden:

1. jonge bouwers: deze mensen hebben nog een hele toekomst voor zich, en kunnen kiezen uit het hele gamma van alternatieven: van duurzaam bouwen tot energie- en milieubewust gedrag;
2. gesettelden: deze mensen hebben reeds een aantal belangrijke keuzes gemaakt (partner, kinderen, werk, huisje, verenigingsleven, ...) en hun leven verloopt volgens een aantal vaste patronen. Hun keuzemogelijkheden zijn eerder beperkt tot relatief kleine investeringen en gedragsaanpassingen.
3. 55-plussers: een groter wordende groep mensen die opnieuw voor een aantal keuzes staan: in het veel te grote huis met tuin blijven wonen of verhuizen naar een appartementje in de stad?, volop genieten van het leven (reizen) of toch eerder de kleinkinderen opvangen? Voor hen zijn vooral gedragswijzigingen van belang.

Naast deze drie groepen hebben we nog twee specifieke focusgroepen samengesteld:

4. huurders met laag inkomen of bewoners van sociale woningen: mensen met een laag inkomen die zelf geen eigenaar zijn zullen minder geneigd zijn te investeren, maar zullen vooral letten op het prijskaartje;
5. overtuigden: mensen die niet alleen 'in woord' maar ook en vooral 'in daad' energiezuinig leven. Voor hen was van belang te achterhalen in welke mate zij een 'voorbeeldfunctie' voor de anderen kunnen vervullen.

Voor elk van deze vijf groepen is dan met behulp van focusdiscussies een antwoord gezocht op de volgende vragen:

1. Hoe bouwen deze vijf type huishoudens aan een eigen levensstijl in en rond de eigen woning? Welke plaats neemt het energiegebruik hierbij in (kenmerken van de woning en het gebruik van huishoudelijke toestellen)?
2. Wat is de kennis aangaande het energiegebruik binnen deze vijf type huishoudens? Wat wordt als referentie gehanteerd om een rangordening aan te brengen in het energiegebruik van de diverse toestellen in de woning?

3. Welke energiebesparende maatregelen passen de vijf type huishoudens reeds toe, welke maatregelen behoren tot het potentieel 'nog toe te passen' en welke maatregelen zijn voor deze huishoudens 'een stap te ver'?
4. Wat zijn de afwegingen die de vijf type huishoudens maken omtrent het al dan niet energiezuinig handelen? Wat speelt er, naast meer voordehandliggende elementen zoals prijs- en comfortoverwegingen, nog mee op een meer dieperliggende argumentatieniveau?

Centrale bevinding uit de analyse van de discussies in de focusgroepen is, dat velen niet wakker liggen van energie. De aanlevering van energie wordt als een dienst ervaren, iets dat er in de ogen van mensen altijd zal zijn, iets waar men recht op heeft. *Comfort* op dat vlak is een verworven iets. In relatie tot al dan niet energiezuinig handelen, spelen een aantal overwegingen een rol. Zo werken *financiële overwegingen* in beide richtingen. Enerzijds is bij de minder kapitaalkrachtigen de zorg om de factuur niet te hoog laten oplopen nu reeds een stimulans om op energie te besparen. Anderzijds is er bij kapitaalkrachtigen de overweging: ik kan het betalen waarom zou ik dan besparen. In huishoudens waar men bewust energiegebruik tracht te beperken kunnen *milieuoverwegingen* een zorg zijn. *Relationele factoren* en voorbeeldgedrag helpen ook om energie te willen besparen. Verder kan de *interesse in techniek* in die afweging een rol spelen.

Uit de discussies binnen de vijf focusgroepen blijkt bovendien dat de vraag naar welke stimulerende maatregelen een overheid kan treffen niet éénduidig voor alle Vlaamse huishoudens te bepalen zijn. De vijf onderscheiden focusgroepen zijn mogelijk *vijf verschillende doelgroepen* die op een specifieke manier gestimuleerd kunnen worden. Op de 'overtuigden' en 'jonge bouwers' na, worden alle andere huishoudens hierbij best met andere argumenten dan het 'louter energieverhaal' worden aangesproken.

'*Jonge bouwers*' en '*Overtuigden*' hebben nood aan toegankelijke en correcte informatie. Premies zijn een belangrijke stimulans om te kiezen voor een energiezuinige woning en de hiermee verbonden initiële meerkost.

Voor '*huurders van een sociale woning*' moet energie in de eerste plaats betaalbaar blijven. Deze groep kan zelf geen aanpassingen doen aan de woning. Beheerders/bouwers van sociale woningen zullen dit in hun plaats moeten doen. Deelnemers van deze groep spraken met enige ergenis over de plaatsing van de lichtschakelaars en de keuze van de fittings in hun sociale woning. Ook de beperkte inval van zonlicht in sommige sociale woningen werkt energiegebruik in de hand.

De groep '*55 plussers*', die we in het kader van dit onderzoek spraken, waren het minst met energie bezig. Tien van de veertien deelnemers gaf aan daar 'niet wakker van te liggen'. Het is de generatie die de welvaart en het

comfort heeft zien stijgen en daar geen stap achteruit in wil zetten. Deze groep vindt trouwens van zichzelf dat ze in het algemeen veel zuiniger door het leven gaat dan de generatie na hen. Ouderen die ervoor kiezen in de eigen woning te blijven, zijn nog weinig gemotiveerd om oude electriciteitskasten te vervangen en noodzakelijke dakisolatie aan te leggen. Ze willen niet meer de drukte en het stof van een karwei. Ze zijn ook weinig op de hoogte van mogelijke premies. De informatie hierover ervaren ze als weinig toegankelijk. Volgens sommigen verschilt de hoogte van deze premies bovendien per gemeente.

In de groep '*gesettelden*' kregen we het breedste gamma aan suggesties. Het was een groep waar het energiebesef evenredig was verdeeld tussen 'er bewust mee bezig zijn' en 'er niet wakker van liggen'. Eén deelnemer doet het voorstel om een systeem van belastingen in te voeren wanneer een huishouden boven een bepaald gemiddelde van energiegebruik komt te zitten. Voor een andere deelnemster is echter een financiële rem geen reden meer om minder energie te verbruiken. Ze beschikt over voldoende financiële middelen om wat ze belangrijk vindt, daar ook veel voor te willen betalen. De huidige brochures en informatie over energie trekken ook niet de aandacht van deze vrouw. Het verhaal dat rond energiebesparing wordt verspreid, is te veel aan techniek gekoppeld en dat leest deze vrouw niet, wel alles wat met milieu en gezondheid heeft te maken. De discussie binnen deze groep geeft ook een zekere moeheid aan ten aanzien van grote informatiecampagnes, het opgeheven wijsvingertje en een algemeen doemdenken omtrent de verloedering van het milieu. Via allerlei subsidies moet de overheid mensen vooral stimuleren in het oppakken van de problemen. Concrete tips binnen de daarbij passende context treffen, volgens deze groep, beter hun doel dan algemene folders.

Wanneer we de bevindingen uit de focusgroepen terugplaatsen in het milieugegedragsmodel, dan is vanuit beleids oogpunt gezien, alvast één conclusie belangrijk. Mensen willen niet inboeten op comfort, op dit punt vinden ze niet dat de drempel mag verlaagd worden. Wil de overheid energiegedrag van mensen beïnvloeden dan loopt dat pad ook via comfort. Comfort of het zich goed voelen in de woning – en dat kan voor de groepen heel verschillend liggen – moet gegarandeerd blijven. Als *comfort het aanspreekpunt wordt voor beleid*, dan zal de overheid meer inzicht moeten hebben in die specifieke invullingen van comfort door de doelgroepen.

5 | Ronde tafel

De opzet van de rondetafel heeft tot doel het formuleren van enkele originele en onderbouwde beleidssuggesties over hoe gedragsveranderingen op het vlak van huishoudelijk energiegebruik effectief gerealiseerd kunnen worden. Daarbij moet voldoende aandacht gaan naar de eigenheid van de

verschillende doelgroepen, zoals die tot uiting komt in de resultaten van de focusgroepen. Het accent ligt dus op een beleid dat aansluiting zoekt bij hoe mensen op het vlak van huishoudelijk energiegebruik functioneren.

Voor de samenstelling van de Rondetafel is gestreefd naar een goed evenwicht wat betreft de inhoudelijke deskundigheid (technische kennis, sociaal-wetenschappelijke kennis, beleidskennis) en variatie in visies/referentiekaders. Zo waren twee mensen van het beleid aanwezig: iemand van de administratie energie (ANRE) en iemand van de administratie milieu (AMINABEL) (beleidskennis over de twee relevante beleidsdomeinen). Twee personen die de posities van de sociale partners op het vlak van arbeid en milieu kunnen overschouwen (SERV, Arbeid en Milieu). Het perspectief van de consumentenbeweging (OIVO) en van de milieubeweging (Minaraad) kon ingebracht worden. Technische deskundigheid (VITO en ESTA-ELECTA KULeuven) en sociaal wetenschappelijke kennis (vakgroep Sociologie en vakgroep Sociale en Culturele Agogiek) kwamen allebei aan bod. Lokale ervaringen inzake experimenten met energiezuinig gedrag werden ingebracht door TANDEM/VELT.

Er zijn drie oefeningen voorzien in deze rondetafel: Inleving in doelgroepen; brainstorming over beleidsmaatregelen; afwegen en prioriteiten aangeven. In de inlevingsoefening gaat men op zoek naar de kenmerken van een bepaalde levensstijl en naar belangrijke afwegingen die mensen maken in hun dagelijks handelen. De deelnemers worden daarna in een brainstormsessie gestimuleerd om tot passende en originele beleidssuggesties te komen, waarna er gezocht wordt naar prioriteiten in deze ideeën.

5.1 / Specifieke afwegingen

De 55 plussers

- Bij aankopen hechten ze belang aan kwaliteit van goederen/diensten;
- Het aantal leden van hun huishouden wordt terug kleiner (huishoudverdunding);
- Het gevoel dat alles zo complex is geworden. Een veelheid aan informatie ook en het moeilijk hebben om daarin te kiezen. Ze voelen zich vaak ook minder aangesproken door de informatie die ze krijgen. Veel van deze mensen komen er niet toe om bvb. de computer te gebruiken;
- De bekommernis omtrent de eigen gezondheid en het nog fysiek meekunnen (te grote tuin, te groot huis);
- Deze generatie is misschien ook te rijk om zich spontaan met milieubewustzijn te gaan bezighouden;
- Ze gaan dat misschien eerder doen voor en door hun kleinkinderen;

- Hebben een mentaliteit van: 'wij hebben dit opgebouwd en dus het recht om te consumeren. Een soort van recht dus. Ook door de socialisatie van deze generatie krijg je hier een soort van consumerende rol. Het is een generatie waar appèl op het eigen individuele verantwoordelijkheid weinig zegt;
- Ze zeggen ook 'we zijn het gewoon gemaakt'. Het is ook de generatie die alles aangeboden heeft gekregen;
- Energiegebruik via toestellen is hun venster op de wereld, soms het enige venster;

De gesettelden

- Ze willen mee zijn met de dingen, willen bewijzen dat ze mee kunnen. Differentiatiegedrag en identiteit tegenover anderen (Individualisme);
- Geld geven voor bijvoorbeeld gezond voedsel, biovoedsel en dergelijke. Een groeiend milieubesef maar energie blijkt daar precies niet bij te zijn;
- Heeft milieu bij deze groep niet meer te maken met de eigen gezondheid?;
- De tijdsdruk is hier ook hoog. Ze redeneren van 'we hebben onze spullen en we gebruiken ze, om tijd te kunnen besparen'. Weinig tijd dus om zichzelf te informeren. Als dat tijd vraagt, dan haakt men af, zelfs als men overtuigd is; .
- Het hangt er ook vanaf in welke groep je zit (vrienden, sociale contacten...). Deze groep heeft vrij sterke sociale netwerken, contacten (via kinderen, via werk). Dat voorbeeldgedrag, positief of negatief, is van belang hier (mee zijn met de groep);
- Ze zijn eerder individueel ingesteld. Ze zijn niet met milieu bezig omwille van moreel, sociaal of maatschappelijk belang, wel vanuit de technologische mogelijkheden om met milieu rekening te houden (zogenaamde technologisch overtuigden). Het zijn ook mensen die een energiezuinige technologie hebben en dat meer gebruiken. Omdat ze denken dat het toch minder verbruikt;
- Het heeft te maken met het optimaliseren van eigen consumptiegedrag in functie van de eigen individuele behoeften. Het zijn mensen die op zondag in de bossen gaan wandelen enzo. Maar dat heeft meer met zichzelf te maken, met de eigen gezondheid, eigen behoeften dan met milieu;
- Privatisering van de eigen ruimte en/of eigen toestellen/computer;
- Deze groep heeft misschien al heel wat geïnvesteerd, maar ondertussen zijn er alweer meer mogelijkheden, maar men heeft geen zin om nog eens in het stof te zitten en dit te optimaliseren;
- Ze willen hun behoeften ook snel ingevuld zien. Bijvoorbeeld: gaan wandelen in de natuur, maar dan wel eventjes met de auto ernaar toe. Bijvoorbeeld een nieuwe koelkast, maar niet onderzoeken wat goed is.

De huurders /lage inkomens / sociale woningen

- Energie als een basisrecht. Energie moet voor hen helemaal gratis zijn, zoals water, medische kosten;
- In deze groep leeft ook de schrik om afgesloten te worden;

- Deze mensen beseffen vaker waar precies de problemen zitten in de constructie van hun woning. Maar hebben niet de mogelijkheid om er iets aan te veranderen. Ze hebben geen geld of hebben als huurder niet de keuze om er wel iets aan te doen. De problematiek van huurder-verhuurder en het niet kunnen investeren. Ze hebben geen invloed op het gedrag van hun medebewoners (licht in de gang) en het collectieve (collectieve meters...);
- Binnen de marge van wat ze zelf kunnen doen, daarin zijn ze wel creatief. Hierbij spelen financiële overwegingen, niet energiebesparing op zich;
- Ze gebruiken hun geld voor zichtbaarder zaken (gsm en dergelijke). Ze willen mee zijn en dus een 'harde' consumptie;
- Maken ook een aantal heel simpele redeneringen, bv, op de autostrades zie je zoveel lichten branden, laat de overheid maar eerst zelf iets doen. Eerst de anderen en dan wij misschien;
- Deze mensen verhuizen ook vaker, ze kennen een onstabiele woonsituatie.

De jonge bouwers

- Deze groep heeft beperkte middelen en doet misschien eerst de noodzakelijke aanpassingen (naar hun aanvoelen). Werken een badkamer, de kinderkamer en keuken af maar wachten 15 jaar voor hun dakisolatie. Ze zijn zich wel bewust van de rest, maar ze denken: dat doen we later dan wel;
- Korte termijnperspectief van deze generatie begrijpen nl. bestendigen is voor hen dan belangrijker i.p.v. duurzamer. Je moet dit immers bekijken vanuit de reproductie van deze generatie;
- Het is vooral een zoekende groep, een groep die op zoek gaat naar informatie. Ze krijgen zo een overdosis info dat ze het gewoon niet meer weten, ze moeten begeleiding krijgen in info verwerken. Ik hoor deze groep vaak zeggen 'we hebben dit van horen zeggen'. Ik merk ook als ik op een beurs sta dat de laatste informatie die ze gehoord hebben, dat is hetgeen wat het langst blijft hangen, dat is hetgeen waarvan men zegt 'dat zal het wel zijn...' Ze switchen ook vaak van mening;
- Ze zijn jong en volgen misschien ook hun ouders, omdat ze denken: zelf kennen we dat niet, we zullen wel naar ma en pa luisteren of ook naar architecten, aannemers...;
- Ze kunnen ook geen goede inschatting maken van hoe ze tussen nu en 15 jaar gaan wonen;
- Het is ook een gefrustreerde groep: willen wel maar snappen niet veel van van alle verschillende soorten informatie die ze krijgen. De doorsnee architect is bovendien niet deskundig op energievlak. En er is ook het tekort aan financiële middelen. Dit doet het korte termijn preferen nl. de redenering van 'binnen een paar jaar heb je dat er wel uitgehaald', lukt niet want je moet het er in eerste instantie wel kunnen leggen;
- Ze staan op een belangrijk keerpunt en hen daarop aanspreken. Ze zijn nog beïnvloedbaar op gedrag, ze zijn nog op te voeden.

De overtuigden

- Soms hangen ze vast aan bepaalde kenmerken van de woning. Ze kunnen ook niet alles waarmaken. Ze hebben dus een proces doorgemaakt naar 'meer rekening houden met' maar zitten ook met beperkingen. Vanwege financiële situatie ofzo... ze willen meer dan ze kunnen. Die mensen die daar zelf mee bezig zijn, leren ook veel sneller bij dan ze het kunnen uitwerken, ze lopen constant tegen hun eigen capaciteiten aan;
- Op dit ogenblik is het bijna zo dat mensen die zodanig ver gaan, bijna allemaal een bedrijfje beginnen, omdat ze anders niet weten hoe ze nog aan informatie moeten geraken. En zij gaan dus zelf informatie geven en een bedrijfje opstarten;
- Het lijkt mij wel dat die drang dient om dat te gaan uitdragen en anderen bijna te gaan forceren, zodanig dat mensen gaan afhaken;
- Ze hebben de kennis. Dit is een basisvoorwaarde om tot deze groep te behoren. Technisch onderlegd zijn ook en handig zijn (zelf doen). Het is een groep die tijd vrij maakt voor zich goed te informeren. Want kennis is hier een basisvoorwaarde om tot die groep te behoren;
- Ze zijn beperkt door het financiële en beschouwen overheidsmaatregelen als noodzakelijk. Het is een groep die zeer goed geïnformeerd is en hun gedrag ook aanpast aan het beleid vb. eventjes wachten want de subsidie gaat stijgen;
- De distinctietheorie is nog meer van toepassing hier dan bij de gesettelden. (differentiatie van identiteit). Maar het is heel uitzonderlijk om zich daarop te onderscheiden in een consumptiemaatschappij (meestal is het van status en centen);
- Ze definiëren comfort heel anders. Zij zeggen wel dat je niet aan comfort moet inboeten, maar uiteindelijk is dat niet helemaal zo. Want het hangt er maar vanaf wat je met comfort bedoelt... Dus voor anderen boeten zij aan comfort in.

5.2 / *Beleidssuggesties*

In de studie vertrekken we van het conceptueel model ontwikkeld door het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP, 1996). Dit model maakt een onderscheid tussen structurele strategieën en cognitief-motivationale strategieën.

Structurele strategieën (fysieke, financiële en juridische instrumenten) zijn gericht op het beperken of verruimen van de gedragmogelijkheden en reguleren daarmee direct of indirect het gedrag (SCP, 1996). Structurele strategieën veranderen de context, de omstandigheden of de omgevingskenmerken waarin een gedragskeuze plaatsvindt, zodat het gewenste gedrag aantrekkelijker of beter mogelijk wordt, en/of zodat het ongewenste gedrag onaantrekkelijker of minder goed mogelijk wordt.

Cognitief-motivationale strategieën (voorlichting, educatie, communicatie) zijn beleidsinstrumenten gericht op het veranderen van individuele voorkeuren en percepties, dus op het veranderen van de afwegingen die de individuen maken (SCP, 1996). De cognitief-motivationale strategieën proberen met behulp van informatie invloed uit te oefenen op de perceptie van de voor- en nadelen van verschillende gedragsalternatieven.

Het aandeel suggesties over structurele strategieën in de Rondetafel was in de minderheid in vergelijking tot de suggesties met betrekking tot de cognitief-motivationale strategieën.

Bij de structurele strategieën gaat het niet zozeer om originele, dan wel om in de Belgische/Vlaamse context ‘gedurfde’ ideeën: aanpassen van BTW en verhogen van de energieprijzen, de ontmoediging van de verkoop van energieopslopende toestellen, ‘derde partij financiering’ voor gezinnen.

Niet alleen de meeste suggesties hebben betrekking op de cognitief-motivationale strategieën, ook de top drie van suggesties hoort tot deze categorie: energievriendelijk gedrag laten zien in TV programma’s, informatie op maat van het individu, belang van de rol van sociale netwerken in het bevorderen van energievriendelijk gedrag.

Energievriendelijk gedrag laten zien in televisieprogramma’s

Sterkte van het idee

Televisie bereikt een groot publiek en is een belangrijk en krachtig medium dat een duidelijke impact heeft. Er zijn veel meer mensen die televisie kijken, dan dat er mensen zijn die foldertjes over energie besparen lezen. Televisie kan worden aangewend om bij mensen milieubesef impliciet te stimuleren. Televisie kan op een creatieve, positieve en hoopvolle manier de problematiek kaderen en wijzen op de mogelijkheden, ook van een individu, om van de wereld een betere plek te maken. De tips & tricks die in programma’s kunnen worden getoond, hebben meer invloed dan belerende, opgestoken vingertjes.

Zwakte van het idee

Het is niet gemakkelijk om energie(besparing) op televisie zichtbaar te maken, men kan niet de hele tijd personages spaarlampen laten indraaien. Daarenboven moeten programmamakers al met bijzonder veel rekening houden (vrouwen, allochtonen...). Ook kan men zich de vraag stellen of het publiek wel door zal hebben dat de televisie dergelijke milieu- en energievriendelijke boodschappen de wereld instuurt. Programmamakers zullen zich ook moeten hoeden voor propaganda en indoctrinatie, want dat leidt tot een averechts effect.

Informatie op maat van het individu

Informatie op maat van een individu geven houdt drie zaken in: inzicht geven in het eigen gedrag, dat gedrag vergelijken met dat van anderen en zo duidelijk maken welke verbeteringen nog mogelijk zijn.

Sterkte van het idee

Mensen weten niet altijd wat zij verbruiken, sommigen verbruiken drie maal meer dan het gemiddelde en denken toch dat ze zuinig zijn. Het is dus niet

voldoende om mensen algemene informatie mee te geven, ze moeten ook geconfronteerd worden met het eigen gedrag en ze moeten de kans krijgen om te vergelijken met het gedrag van anderen. Dit kan enkel met informatie op maat. Voor sociale huurders bijvoorbeeld, speelt vooral het financiële aspect, zij moeten wat dat betreft gerichte informatie kunnen krijgen.

Zwakte van het idee

Individuele informatie geven is erg arbeidsintensief. Voor maatschappijen betekent het een hoop werk om uit te maken welke groep baat heeft bij welke informatie. Maar ook van de huishoudens zelf zal het extra tijd vragen om deze informatie op maat mogelijk te maken (aanbrengen van individuele informatie) en deze informatie ook zelf te verwerken.

Belang van de rol van sociale netwerken in het bevorderen van energievriendelijk gedrag

Sociale netwerken, naast het klassieke middenveld ook netwerken zoals familie, vrienden en kennissen, kunnen worden aangewend door de overheid om informatie te verspreiden en om te sensibiliseren voor zuinig energieverbruik.

Sterkte van het idee

Een sociaal netwerk van vrienden, familie en kennissen veronderstelt gedeelde interesses. Deze netwerken kunnen als filters fungeren bij het doorgeven en verwerken van informatie. Een sterk sociaal netwerk zorgt voor actieve participatie, kan het draagvlak voor een idee of verandering versterken, kan sociale druk uitoefenen op de leden en hen op een positieve manier stimuleren. Bovendien kunnen uit deze sociale netwerken nieuwe lokale samenwerkingsverbanden ontstaan. Verenigingen uit het middenveld kunnen dan weer meer gericht campagne voeren. Hierbij dient aangestipt dat het verspreiden van gerichte informatie binnen een netwerk maar efficiënt verloopt als het gaat om een 'vast' netwerk, dat wil zeggen, een groep die geregeld contact onderhoudt. Een groep die slechts af en toe bij elkaar komt is moeilijker bereikbaar.

Zwakte van het idee

Er bestaan veel verschillende netwerken, bijvoorbeeld appartementsbewoners, jonge bouwers, stadsbewoners, plattelandsbewoners, ... Hoe bereik je al deze groepen? Wat speelt er in deze groepen? Om op deze vragen een antwoord te vinden is er onderzoek nodig naar de aparte dynamiek binnen elk type van groep. Daarnaast hebben deze groepen specifieke, gerichte informatie nodig. Dat vergt maatwerk en dus tijd. Tenslotte is er het potentiële gevaar van een top-down benadering, terwijl mensen de gelegenheid moeten blijven krijgen om zelf mee te denken.

5.3 / Besluit van de Rondetafel

Op basis van de inlevingsoefening en het aanscherpen van de afwegingen en de karakteristieken van de doelgroepen, is het rationele mensbeeld waarop een beleid zich dikwijls baseert, in vraag gesteld tijdens de Rondetafel. Het beleid heeft in het verleden misschien wat te veel haar maatregelen gebaseerd op theoretisch verklarende modellen van energiegedrag. We kunnen hieruit concluderen dat het denken in functie van specifieke doelgroepen en hun levensstijlen en afwegingen helpt, om tot reflectie te komen betreffende het gehanteerde mensbeeld in beleid. Volgende aandachtspunten om de logica in het denken en handelen van mensen beter te kunnen vatten komen naar voor: aandacht voor

- 'onlogische' aspecten in gedrag en denken;
- processen van identiteitsontwikkeling;
- praktische overwegingen;
- sleutelmomenten in iemands leven (de biografie of loopbaan van mensen);'
- het voorbeeldgedrag van anderen;
- de moeilijkheid van het opnemen van eigen verantwoordelijkheid;
- het technische aspect van energie en de relatie expert-leek;

Bij het zoeken naar prioritaire beleidsmaatregelen springen drie aandachtspunten voor beleid naar voor: aandacht voor meer geïndividualiseerde informatie en adviezen; aandacht voor een stimulerende vorm van communicatie die een oplossing kan bieden voor bepaalde dilemma's (bv. niet te negatieve maar ook niet te aangename boodschap, duidelijk zijn maar ook geen opgeheven vingertje); aandacht voor de socio-economische gevolgen van een nieuwe maatregel (impact op sociale gelijkheid, op privacy, op de kosten en de baten, op de haalbaarheid).

De idee van een meer gedifferentieerde aanpak van beleid gericht op specifieke doelgroepen, is het kader waarin de discussies zijn verlopen. Met verschillende genres van TV programma's kan men diverse doelgroepen op een eigen manier bereiken. Geïndividualiseerde adviezen met betrekking tot energieverbruik vertrekken van een positionering van een individu of huishouden ten opzichte van een relevante groep. Bij sensibiliseren door de overheid wordt het belang erkend van een grote diversiteit aan sociale netwerken. Eenmaal dergelijke vormen van communicatie tussen huishoudens en beleid een gangbare praktijk zijn geworden, zullen dergelijke interacties voldoende data en ideeën opleveren om ook in de structurele strategieën een meer gedifferentieerde of doelgroep gerichte aanpak in te bouwen. Het beleid zal via informatie en vooral communicatie

meer inzicht verwerven in wat mensen in hun dagelijks leven bezighoudt wanneer ze te maken krijgen met energie. Welke zijn in die verschillende contexten gangbare denkwijzen en praktijken van bepaalde doelgroepen? Eens die kennis voorhanden, zal het ook makkelijker worden om inzicht te verkrijgen in verschillende soorten gedragingen en om de structurele instrumenten meer origineel, verfijnd en effectief af te stemmen op deze gedragingen.

Inleiding

1 | Vraagstelling viWTA

Het programma 'Energie en klimaat: debat in Vlaanderen' van viWTA wil bijdragen tot het verhogen van de kwaliteit van het maatschappelijk debat en tot een beter onderbouwd besluitvormingsproces in het Vlaams Parlement, onder meer bij de bespreking van een geactualiseerd Vlaams KlimaatsbeleidsPlan. Dit beleidsplan voorziet in projecten die een eerste stap zijn om het energiebewustzijn van de Vlaming aan te scherpen.

Want een eerste hoekpunt van de trias energetica is en blijft de analyse van de energievraag, maar dan moeten consumenten, thuis of op het werk, zich bewust zijn van hun gedrag.

Rationeel energiegebruik én energiebewustzijn vormen de grondpijlers om de energie-intensiteit van de geïndustrialiseerde samenleving, of m.a.w. onze zogenaamde 'footprint' (beslag op ruimte, bronnen en grondstoffen, drinkbaar water), fors te kunnen reduceren.

Rationeel energiegebruik (REG) omvat een vrij breed palet van maatregelen, de concrete invulling is voor elke gebruiker weer anders. Technologie is hooguit een hulpmiddel, maar dergelijke maatregelen wegen te licht indien de gebruikers hun attitude niet bijsturen.

Spaarlampen zijn inderdaad nuttig, maar niet om daarna het aantal lichtpunten te verhogen of die lampen onbeperkt te laten branden. Motoren van wagens worden energiezuiniger maar men gebruikt vaker een wagen dan vroeger en/of rijdt met krachtiger wagens (hoger vermogen, vierwielaandrijving, airco, ...).

Bij de huishoudens ligt een enorm energiebesparingpotentieel dat onaangeroerd blijft, want het overgrote deel van de bevolking is (nog steeds) onvoldoende energiebewust.

Een moeilijker aan te sturen facet is het bewonersgedrag. Energie (elektriciteit, benzine of diesel, stookolie of gas) wordt net als drinkbaar water als vanzelfsprekend beschouwd: steeds beschikbaar en niet duur. Bij gebrek aan tastbare signalen wordt het onbewust gebruik gestimuleerd, en neigt zelfs naar verspilling.

Daarom de vraag van viWTA om onderzoek op te zetten naar de determinanten van het huishoudelijk energiegebruik. Eens die determinanten beter gekend zijn, kunnen ze een ankerpunt vormen voor beleid. Zo krijgen beleidsmensen meer vat op het effect van hun campagnes, op de evaluatie van beleidsinstrumenten en kunnen ze het aanbod van energiediensten beter richten op behoeften.

Het schrijven van dit onderzoeksrapport was enkel mogelijk door de inbreng van deskundigen op het terrein, zowel professionele deskundigen als burgers, waarvoor onze dank. Vanzelfsprekend blijven de auteurs verantwoordelijk voor de analyse en de besluiten.

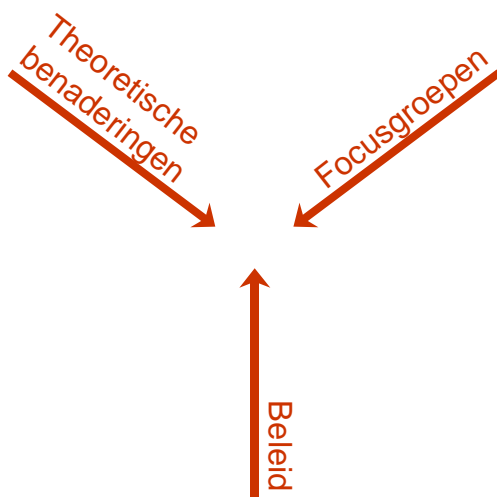
2 | Onderzoekdoel

In dit onderzoek zal gezocht worden naar de belangrijke determinanten van het huishoudelijk energiegebruik. De studie omvat een analyse van de modellen die gedrag verklaren en dit toegespitst op energiegedrag in gezinnen. De determinanten die in deze modellen naar voor komen zullen op hun volledigheid en relevantie getoetst worden aan gedragsfactoren die naar voor komen wanneer men ervaringskennis bij consumenten aanboort. Een beter inzicht in deze determinanten moet toelaten bestaande beleidsinstrumenten te toetsen op hun effectiviteit en een aantal originele beleidssuggesties voor een verbeterd energiebeleid te suggereren.

3 | Onderzoeksaanpak

De onderzoeksvraag is vertaald in drie onderzoeksstappen met elk een eigen methodologie. In figuur 1 komt de centrale uitdaging van dit project in beeld: een beleidsrelevante analyse en theorievorming op basis van het materiaal uit de literatuurstudie en het focusgroep onderzoek.

Figuur 1: spanningsveld wetenschappers, burgers en overheden



3.1 / Fase 1: Onderzoek van gedragsverklarende modellen

In een – gezien de looptijd van het project – beperkte literatuurstudie is gezocht naar de bepalende factoren van het residentiële energiegebruik. We doen hierbij beroep op gedragsverklarende modellen, inzichten uit de psychologie en marketing, en kwalitatief onderzoek uit het buitenland.

3.2 / Fase 2: Focusgroepen

In het verleden was er geen of te weinig aandacht voor de rol van burgers bij het opstellen van het energiebeleid. De overheid deed een beroep op wetenschappers, die op basis van ‘een model’ een aantal resultaten genereerden en deze aan de overheid overmaakten. Het originele van dit onderzoek bestaat o.m. in het actief betrekken van de burger bij het opstellen van het energiebeleid (figuur 1).

Burgers zijn lokale experts die waardevolle informatie en ervaringskennis bezitten. Deze kan worden verzameld en geformaliseerd via focusgroepen. Op deze wijze kan in dit onderzoeksproject theoretische kennis over consumentengedrag t.a.v. huishoudelijk energiegebruik, worden aangevuld en verrijkt met ervaringskennis van Vlamingen. De focusgroepen moeten in de eerste plaats toelaten energiegedrag van Vlaamse gezinnen te beschrijven. Daarna wordt samen met de deelnemers gezocht naar argumenten voor deze gedragingen. We onderzoeken niet alleen waarom het gedrag zich als dusdanig manifesteert, maar ook onder welke voorwaarden men bereid is dit gedrag te wijzigen en meer efficiënt met energie om te gaan.

3.3 / Fase 3: Rondetafel met experts op vlak van energiegedrag huishoudens en energiebeleid

In de slotfase van het onderzoek worden bestaande beleidsinstrumenten getoetst aan de determinanten van het huishoudelijk energiegebruik, zoals ze voor de verschillende bevolkingsgroepen en eindgebruikcategorieën naar voor kwamen in de literatuur en de focusgroepen. Daarbij is aandacht voor de impact van de huidige beleidsmaatregelen op het gedrag van burgers en voor eventuele discrepanties. Op basis van deze analyse worden een aantal originele beleidssuggesties voor een verbeterd energiebeleid uitgewerkt. Er wordt aangegeven op welke manier barrières overwonnen kunnen worden en motivaties versterkt. Deze beleidssuggesties zijn het resultaat van een rondetafel met mensen die op basis van hun expertise mee instaan voor advisering en ontwerp van energierelateerde beleidsinstrumenten.

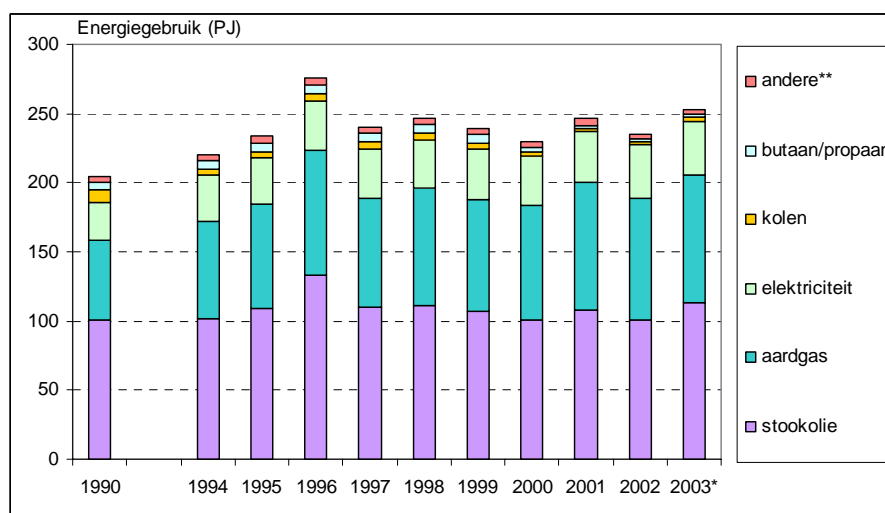
Deel I | Gedragsmodellen en energiegebruik

1 | Modelling van de residentiële energievraag

1.1 / De huishoudelijke energievraag

De huishoudelijke sector neemt in Vlaanderen op het vlak van energiegebruik nog steeds een belangrijke plaats in. Het aandeel van de huishoudens ten opzichte van het energiegebruik in Vlaanderen daalde wel van 17 % in 1990 tot 15,6 % in 2003.

Figuur 1.1: Evolutie van het energiegebruik door de huishoudens, per energiedrager (Vlaanderen, 1990, 1994-2003*)



* voornamelijk hernieuwbare energie

voorlopige statistieken

Bron: VMM (2004), op basis van Energiebalans Vlaanderen Vito (beschikbaar op www.milieurapport.be)

Het energiegebruik van de huishoudens is in 2003 met 23,8 % gestegen ten opzichte van 1990 en bedraagt 253 PJ. Een groot deel (ongeveer driekwart²) van het huishoudelijk energiegebruik (vooral huisbrandolie en aardgas) dient voor het verwarmen van de woning. Het energiegebruik voor ruimteverwarming is sterk afhankelijk van de weersomstandigheden (strengere versus milde winters) en kan daarom sterk variëren van het ene jaar t.o.v. het andere. Men verwacht dat, bij constante energieprijzen, het energiegebruik van de bevolking zal blijven stijgen als gevolg van het toenemend aantal

² De exacte verdeling van het energiegebruik over de verschillende energiefuncties (ruimteverwarming, warm water, verlichting, huishoudapparaten) is niet gekend voor Vlaanderen.

huishoudens en het toenemend gebruik van huishoudapparaten (MIRA-T 2004, blz. 63-64).

Sinds het begin van de jaren zeventig is er wereldwijd vanuit verschillende wetenschappelijke disciplines een groeiende aandacht om de vraag naar energie door o.a. de huishoudelijke sector te begrijpen. De interesse groeide onder meer vanuit de noodzaak om de energievraag te beheersen in het licht van de toenmalige oliecrisis en om het optimale niveau van investeringen in electriciteitsproductie te bepalen. In de loop der jaren kwam er steeds meer aandacht voor de problematiek vanuit ecologisch oogpunt. De beheersing van de energievraag vormt een belangrijke pijler om aan de verplichtingen die voortvloeien uit het Kyoto Protocol te voldoen.

Wat de studie van de energievraag van de huishoudelijke sector betreft, wordt het belang van het gedrag van de gebruikers in toenemende mate erkend. Modellen en theorieën die vanuit verschillende disciplines het energiegerelateerd gedrag van huishoudens verklaren, hebben elk hun eigenheid en toegevoegde waarde. Verschillende categorieën van determinanten komen erin aan bod, o.a. attitude, kennis, kosten en baten, ... (Heijs, 1999), die in realiteit elkaar overlappen en met elkaar interageren. Het lijkt ons niet aangewezen om in dit onderzoek één (eenzijdige) theoretische denkwijze te volgen. We willen vanuit een totaalbeeld van de determinanten van het huishoudelijk energiegebruik komen tot een aantal concrete beleidsaanbevelingen. We staan hierin niet alleen: *“Rather than remain in one of these narrow approaches, an integrated study of residential energy efficiency would seek to examine the interactions among technical and behavioural factors (Brown et al., 1998; Shove 1998). This approach would extend established techniques to assess technical potential by incorporating behavioural and social insights.”* (Parker et al., 2003, p. 173).

We kiezen dus voor een brede en meer pragmatische visie op de problematiek. We vonden deze aanpak ook terug in het conceptueel milieugedragsmodel dat in Nederland door het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP) ontwikkeld werd (Hoevenagel et al., 1996). Dit model vormt het uitgangspunt voor onze studie.

1.2 / Conceptueel model (SCP)

Het SCP ontwikkelde een milieugedragsmodel en dit vanuit de vaststelling dat inzicht in de determinanten van milieurelevant consumentengedrag vaak beperkt en eenzijdig is. De determinanten die in hun model aan bod komen zijn gebaseerd op verschillende wetenschappelijke inzichten. Bovendien spitst het zich niet toe op één bepaalde gedraging, maar vormt het een theoretisch denkkader van waaruit operationalisering naar verschillende

gedragsterreinen mogelijk is. De koppeling van gedragsdeterminanten aan de gepaste beleidsinstrumenten en –strategieën verhoogt de toepasbaarheid van het model in het kader van dit onderzoek (Hoevenagel *et al.*, 1996, blz. 13-16). In de volgende paragraaf wordt het conceptueel denkkader van het milieugedragsmodel, zoals het tot stand kwam in het SCP, kort geschetst. Daarna lichten we de operationalisering van het model naar het huishoudelijk energiegebruik in Vlaanderen toe.

Kernelementen

Het model vertrekt van de overtuiging dat mensen voor een milieuvriendelijk gedragsalternatief kiezen wanneer ze dat willen en kunnen. Deze keuze is het resultaat van een beredeneerd keuzeprocess. Het ‘kunnen’ betekent niet alleen dat huishoudens er zelf de mogelijkheid toe hebben door bv. kennis en geldbudget, maar ook dat er een gedragsalternatief met de gewenste eigenschappen ter beschikking is. De gedragsalternatieven worden gekarakteriseerd door een bundel van eigenschappen (prijs, beschikbaarheid...) welke het individu onderling afweegt ter bepaling van zijn keuze. ‘Willen’ betekent dat men ertoe gemotiveerd is. Meteen zijn de drie categorieën van determinanten die een rechtstreekse invloed hebben op het gedrag geïdentificeerd: persoonlijke mogelijkheden, aanbod en motivatie. Een vierde determinant heeft een indirecte invloed, de sociaal-culturele kenmerken van het individu. Het beroep en opleidingsniveau van het individu kunnen bijvoorbeeld mede bepalend zijn voor zijn respectievelijk persoonlijke mogelijkheden en motivatie (Hoevenagel *et al.*, 1996, blz. 63-71).

Inzicht in het belang van verschillende determinanten van gedrag verhoogt de doeltreffendheid van het overheidsbeleid. Het Planbureau onderscheidt twee categorieën van overheidsstrategieën: structurele en cognitief-motivationale. De eerste omvatten instrumenten die er op gericht zijn de context waarin het gedrag zich afspeelt aan te passen:

- fysieke instrumenten: beïnvloeden de fysieke omgeving, de beschikbaarheid en kwaliteit van de gedragsalternatieven;
- financiële instrumenten: maken het (on)gewenste gedrag financieel (on)aantrekkelijker;
- juridische instrumenten;
- organisatieveranderingen: brengen wijzigingen aan in de maatschappelijke structuren en de werking van organisaties.

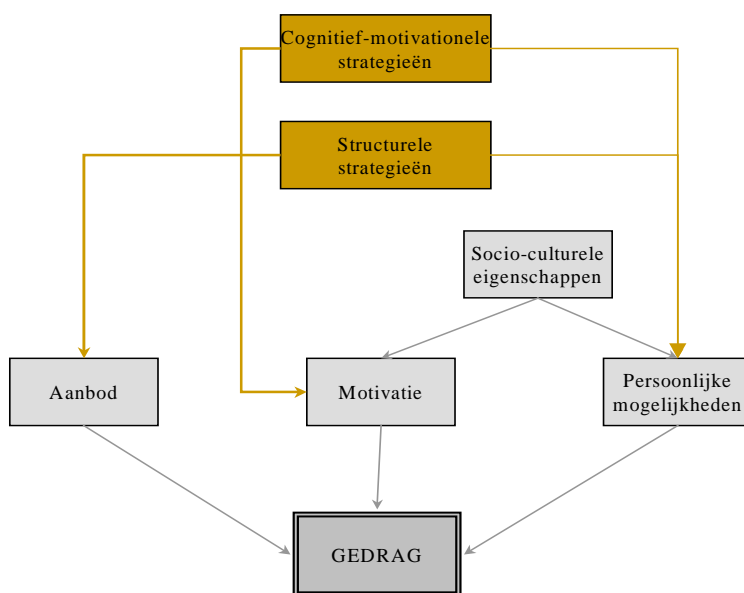
Cognitief-motivationale strategieën zijn gericht op het veranderen van motivaties en trachten de perceptie van de voor- en nadelen van de verschillende gedragsopties te wijzigen. Ze behelzen:

- voorlichting, educatie en communicatie;
- sociale modellering en ondersteuning: beïnvloeden de sociale norm (verwachtingen omtrent mening van anderen i.v.m. het gedrag, aandacht voor mensen die 'het goede voorbeeld' geven).

Uit voorgaande blijkt dat structurele strategieën eerder gericht zijn op het beïnvloeden van de determinanten 'aanbod' en 'persoonlijke mogelijkheden', terwijl cognitief-motivationale strategieën inspelen op 'motivatie' en 'persoonlijke mogelijkheden' (vb. door het verhogen van kennis).

De samenhang tussen de gedragsdeterminanten en de verschillende overheidsstrategieën wordt voorgesteld in figuur I.2.

Figuur I.2: Conceptueel milieugedragsmodel, SCP



Bron: Hoevenagel, R., van Rijn, U., Steg, L., de Wit, H., 1996, Milieurelevant Consumentengedrag, ontwikkeling conceptueel model, Sociaal en Cultureel Planbureau, Den Haag, blz. 71, 91

Voordelen

Flexibiliteit

Het milieugedragsmodel vormt een theoretisch denkkader dat voor specifieke milieurelevante gedragsterreinen, waaronder het energiegebruik, nader geoperationaliseerd dient te worden. Het pikt zich dus niet vast op een aantal voorafbepaalde determinanten, maar reikt relevante categorieën van determinanten aan, die voor elk specifiek gedrag opnieuw dienen ingevuld te worden (Hoevenagel *et al.*, 1996, blz. 13).

Combinatie van verschillende wetenschappelijke inzichten

De verschillende categorieën van determinanten verwijzen niet alleen naar bovenvermelde begrippen 'willen' en 'kunnen', maar gaan eveneens terug op een rijke basis aan wetenschappelijke inzichten omtrent milieurelevant consumentengedrag (sociale psychologie, economie...). Bij de uitwerking van de verschillende determinanten voor energiegedrag zullen we op een aantal van deze inzichten wat dieper ingaan.

Aangrijpingspunten voor beleid om gedrag te veranderen

Overheidsstrategieën zijn doeltreffender naarmate ze zich richten op de belangrijke determinanten van gedrag. Eens de overheid de belangrijkste determinanten van een bepaald gedrag (bijvoorbeeld energierelevant gedrag) kent, moet zij haar interventies (beleidsstrategieën) vooral richten op het veranderen van deze factoren. Concrete aangrijpingspunten voor het beleid worden in het model meteen naar voren gebracht doordat beleidsstrategieën integraal deel van uitmaken van het model (Hoevenagel *et al.*, 1996, blz. 97).

1.3 / Operationalisering voor huishoudelijk energiegebruik

In deze paragraaf operationaliseren we het conceptueel model van het SCP voor het gedrag 'energiegebruik'. We omschrijven het gedragsterrein van dit onderzoek en vullen de verschillende categorieën van gedragsdeterminanten in.

Welk gedrag?

In dit onderzoeksproject bestuderen we het huishoudelijk energiegedrag. Hiermee bedoelen we handelingen die bewoners uitvoeren en die een

invloed hebben op hun energiegebruik in de woning. Onder deze handelingen verstaan we eenmalige investerings- en aankoopbeslissingen enerzijds en dagdagelijkse gebruikshandelingen anderzijds. De eerste betreffen beslissingen omtrent investeringen in de energie-efficiëntie van de woning (isolatie, beglazing...) en de aankoop van elektrische toestellen en verlichting. Gebruiksgedragingen omvatten de dagelijkse beslissingen / handelingen omtrent het gebruik van energiegebruikende apparaten (vb. instellen van de thermostaat voor verwarming) en hun onderhoud (Van Raaij and Verhallen, 1983, p. 39-63).

Aanbod

De keuze voor een welbepaald gedrag wordt in de eerste plaats bepaald door de gedragsalternatieven waaruit gekozen kan worden of m.a.w. het aanbod. Deze gedragsalternatieven worden gekarakteriseerd aan de hand van de combinaties van eigenschappen die ze bezitten (prijs, geboden comfort, beschikbaarheid...). De afweging van de verschillende eigenschappen waaraan belang wordt gehecht bepaalt de uiteindelijke keuze (Hoevenagel *et al.*, 1996).

De karakteristieken waaraan belang wordt gehecht zijn niet hetzelfde voor alle energiegerelateerde gedragingen. We verduidelijken dit aan de hand van twee voorbeelden. In de VS werd onderzoek gedaan naar het gebruik van spaarlampen. Hierbij werd ook nagegaan welke positieve eigenschappen van de spaarlamp voor de consument het meest aantrekkelijk zijn. Uit onderzoek in de VS bleek dat voor wat betreft de keuze tussen een spaarlamp en een gewone lamp, de lange levensduur van de spaarlampen als één van de belangrijkste voordelen wordt aanzien. Andere voordelen van de lampen, in de ogen van de consument, zijn: de veiligheid door een lage warmteproductie, de interessante vorm en grootte, de kwaliteit van het licht en het lagere energiegebruik. Ook aan de prijs van de lampen wordt veel belang gehecht. De hogere prijs van de spaarlamp in vergelijking met een gloeilamp is een belangrijke belemmering. Tot slot bleek het feit dat spaarlampen niet worden aangeboden in kruidenierszaken een belangrijke hindernis (NorthWest Energy Efficiency Alliance, 1998). Uit een ander Amerikaans onderzoek bleek dat de prijs dan weer het belangrijkste attribuut was bij de aankoop van een nieuwe wasmachine. Het volgende attribuut in rij was de capaciteit van de machine. Ook aan mogelijke energiebesparing werd belang gehecht.

Het valt buiten het bestek van deze studie om de attributen voor alle energiegerelateerde gedragingen in de literatuur op te sporen. De analyse

van de vijf focusgroepen kunnen aanwijzingen geven omtrent het relatieve belang van verschillende eigenschappen en het hiermee verbonden gedrag.

Darley en Beniger (1981) zoeken naar redenen waarom individuen een bepaalde (energiebesparings)technologie wel of niet aanvaarden.

1. Investeringskosten van de innovatie: bijvoorbeeld aankoop van isolatie, maar ook kosten voor het openbreken van de muren om de isolatie te kunnen plaatsen in bestaande woningen;
2. Gepercipieerde besparingen: de mate waarin de consument denkt genoeg energie te zullen besparen om de aankoop te kunnen verantwoorden;
3. Zekerheid van de besparingen: de besparing door aankoop van energiezuinige toestellen is vrij zeker, maar van isolatie niet omdat deze sterk afhangt van hoe goed deze geplaatst is (en aannemers worden niet altijd als erg betrouwbaar beschouwd);
4. Compatibiliteit met waarden, attitudes en stijl: aankopers met 'ecologische waarden' zullen eerder zonnepanelen installeren omdat ze de beperkte energievoorraden niet willen uitputten, en / of omdat ze de gemeenschap willen tonen dat ze een bepaalde levensstijl aanhangen;
5. Innovatie en interacties met het levenspatroon: sommige innovaties vragen geen gedragsaanpassingen, andere wel (bv thermostaat graadje lager zetten);
6. Probeerbaarheid van de innovatie: een toestel kan men eventueel gedurende een bepaalde tijd 'op proef' gebruiken, maar muurisolatie niet;
7. Ontevredenheid over de huidige situatie: mensen zijn meer bereid te veranderen als ze niet tevreden zijn over de huidige situatie;
8. Moeite en vaardigheid om de innovatie te installeren: de aanwezigheid van een 'handige Harry' in de woning kan een belangrijke rol spelen.

We geven ook een overzicht van eigenschappen die voor meerdere gedragingen belangrijk kunnen zijn (ANRE, 2003; Northwest Energy Efficiency Alliance, 1998; U.S. Department of Energy, Office of Energy Efficiency & Renewable Energy, 2000; Hoevenagel *et al*, 1996):

- De prijs, zowel absoluut als relatief³;
- Eenvoudige, eenduidige, betrouwbare en gemakkelijk beschikbare informatie;
- Beschikbaarheid;
- Comfort – gemak;
- Kwaliteit;

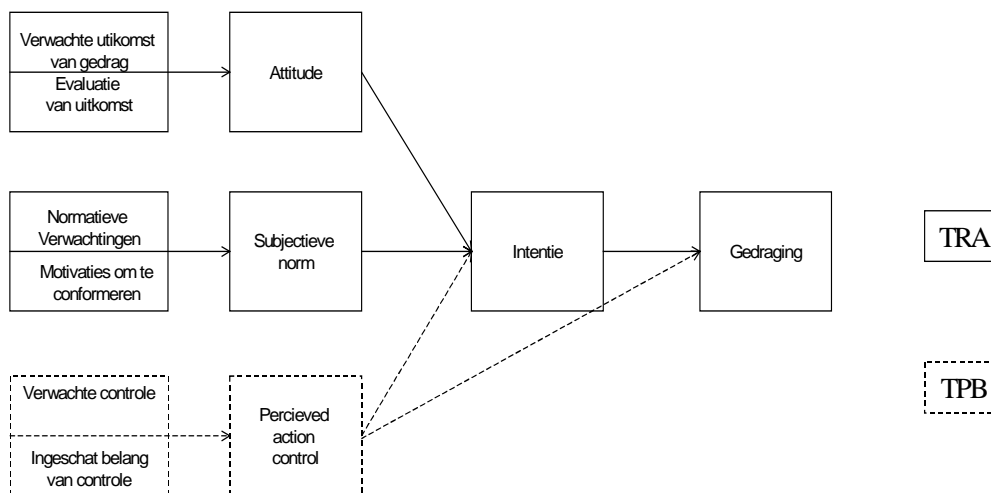
³ De prijs van een bepaald gedrag is zowel van belang bij investeringen als bij dagdagelijkse handelingen. Met absolute prijs bedoelen we hier de grootte van de uitgave die een bepaalde aankoop, investering of handeling met zich meebrengt. Met de relatieve prijs bedoelen we het prijsverschil dat bestaat tussen verschillende gedragsalternatieven, vb. een energiezuinige verwarmingsketel is doorgaans duurder in aankoop dan een minder zuinige. Zowel absolute als relatieve prijzen beïnvloeden de keuze voor een bepaald gedrag.

- Levensduur;
- Capaciteit;
- Uiterlijk;
- Veiligheid;
- ...

Motivatie

De motivationele determinanten uit het SCP model verwijzen naar de bovenvermelde wil om een bepaald gedrag te vertonen. Ze vinden hun oorsprong in sociaal psychologische attitude-gedragsmodellen (Hoevenagel *et al*, 1996, blz. 13, 72). Attitudetheorieën bestuderen beredeneerd gedrag. Uitgangspunt is de veronderstelling dat er een wisselwerking bestaat tussen opvattingen/houdingen die men heeft en het gedrag dat men vertoont. Het attitude-gedragsmodel van Fishbein en Ajzen neemt een prominente plaats in en geldt doorgaans als referentiemodel ('Theory of Reasoned Action' (TRA: Fishbein and Ajzen, 1975) en de latere 'Theory of Planned Behaviour' (TPB: Ajzen, 1985; Ajzen, 1991).

Figuur 1.3: Basic construct van de Theory of Reasoned Action (Fishbein en Ajzen, 1975) en Theory of Planned Behavior (Ajzen, 1985, 1991)



TRA bepaalt dat bewust keuzegedrag (beredeneerd gedrag) hoofdzakelijk gestuurd wordt door de gedragsintentie. Deze gedragsintentie wordt op zijn beurt beïnvloed door twee onafhankelijke determinanten, nl. de attitude tegenover dat gedrag en de subjectieve norm. De specifieke attitude is het resultaat van enerzijds verwachtingen omtrent de gevolgen van het gedrag

en anderzijds de evaluatie van deze gevolgen. De sociale norm weerspiegelt de opvattingen van belangrijk geachte referentiepersonen en de wil om zich hiermee te conformeren. TPB bouwt verder op TRA. De voornaamste wijziging is de toevoeging van de determinant ‘perceived control’. Deze laatste factor staat voor de controle die men verwacht te hebben over verschillende hulpmiddelen om het gedrag uit te voeren (tijd, geld, vaardigheden) en dit gewogen met het ingeschatte belang van die hulpmiddelen voor het gedrag in kwestie. Perceived control heeft volgens het model zowel een directe invloed op het gedrag, als een indirecte via intentie. De twee theorieën worden schematisch voorgesteld in figuur 3.

In vele studies zijn zowel voor TRA als voor TPB bewijzen gevonden (bijvoorbeeld: Seligman *et al.*, 1979; Becker *et al.*, 1981). Wanneer de twee modellen echter werden toegepast op het vlak van energiegebruik zijn de resultaten meer gematigd. Ester’s (1985) rigoureuze test van het Fishbein-Ajzen model leidde tot de conclusie dat dit model in het algemeen een slechte voorspeller is van energiebesparend gedrag. Of zoals Lutzenhiser (2002) schrijft: “*Strong, favorable attitudes about conservation – whether the person already has these or whether they are developed as a result of social marketing – may have little to do with what he or she subsequently does.*” (p. 53).

Volgens Weber (1999) en Heijs (1999) zou minder dan 20% van de totale variantie in het gedrag door de determinanten in het model kunnen worden verklaard. De verklaring hiervoor ligt onder meer in het feit dat een aantal factoren die een rol kunnen spelen op het gebied van energiegedrag niet in het model zijn opgenomen. Ten eerste besteden de modellen geen aandacht aan attitudes die niet rechtstreeks gerelateerd zijn aan het gedrag in kwestie. Toch zou bijvoorbeeld iemands visie op natuur en milieu van invloed kunnen zijn op zijn gedragskeuze. Ten tweede kunnen factoren zoals persoonlijkheid, kennis, ervaring en demografische kenmerken slechts een indirecte invloed uitoefenen op het gedrag, nl. via de attitude of de normatieve component. Ten derde wordt in het model geen rekening gehouden met situationele beperkingen (vb. woningkenmerken, beperkte financiële middelen). Stutzman en Green (1982) of Wilhelm and Iams (1984) citeren als ‘situationele factoren’ o.a. prijs, inkomen, kennis, energieaanbod, of de weersomstandigheden. Tot slot is er in het model geen plaats voor gewoontegedrag en hoe deze de uitvoering van bijvoorbeeld nieuw aangeleerde attitudes in de weg kan staan (Ritsema, Midden, van der Heijden, 1982, blz.26-29).

Deze beperkingen hebben mede tot de bovenvermelde keuze voor een meer globaal en pragmatisch model geleid, waarin attitude gerelateerde determinanten slechts een onderdeel uitmaken van een ruimer scala aan gedragsdeterminanten. Bovendien worden de attitudefactoren in dit model niet uitgesplitst in meerdere dimensies, maar hebben ze slechts één dimensie. De opgenomen factoren zijn afgeleid uit een studie van het energie centrum Nederland (Ritsema, Midden, van der Heijden, 1982, blz. 11) die zich baseerde op een groot aantal (inter)nationale onderzoeken en uit het onderzoek van Van Raaij en Verhallen (1983, p. 39-63). De belangrijkste attitudefactoren die het energiegedrag beïnvloeden zijn:

- Comfort in huis en gezondheid;
- Kosten-baten afweging zowel op materieel als op immaterieel vlak;
- Ervaren legitimiteit van de energiecrisis: jaren 80;
- Verantwoordelijkheidsbesef.

Andere aspecten van attitude waarvan de invloed op het energiegedrag vaak wordt aangehaald zijn:

- Verwachte effectiviteit van het handelen;
- Zorg voor de toekomst en milieuoverwegingen;
- Angst voor teruggang in materiële welvaart;
- Sociale normen.

De (iets recentere) constructie van De Young and Kaplan (1986) betreffende energie-interacties in het dagelijkse leven omvat dominante en secundaire ‘satisfaction themes’:

Dominante ‘satisfaction themes’:

1. Energiebesparingsethiek;
2. Geld;
3. Comfort en gemak.

Secundaire ‘satisfaction themes’:

1. Moderne levensstijl (onafhankelijkheid, sensuele kwaliteit van de ervaringen⁴, beeld);
2. Sociale bezorgdheid (anderen helpen, sociale verandering, betrokkenheid bij het gemeenschapsleven en contacten met de anderen);
3. Uitdaging.

⁴ Bijvoorbeeld ‘stilte’.

In de focusgroepen gaan we op zoek naar aanwijzingen omtrent het relatieve belang van bovenstaande attitudefactoren.

Persoonlijke mogelijkheden

In een economisch geïnspireerde theorievorming wordt het gedrag van de consument samengevat door het begrip 'nutsmaximalisatie'. De consument is als een rationele, economische actor (*homo economicus*), die op elk moment, gezien de beperkte middelen waarover hij beschikt, zijn nut tracht te maximaliseren. De verschillende beslissingen van de consument staan bovendien niet los van elkaar. Optimalisatie van het gebruik van beperkte middelen om meerdere (nuts)doelstellingen te realiseren, impliceert immers dat de beslissingen over de toewijzing van die middelen met elkaar worden gelinkt en geanticipeerd (Weber, 1999, Stern, 1984).

Een belangrijke assumptie binnen deze theorie is dat de consument als rationele actor beschikt over perfecte informatie en voldoende intellectuele capaciteiten om deze informatie op effectieve wijze te verwerken (Weber, 1999). In de realiteit houden deze assumpties moeilijk stand: perfecte informatie is vaak niet beschikbaar en consumenten gaan niet altijd rationeel te werk. Meer en meer wordt dan ook geopteerd voor modellen van 'begrensd' rationaliteit (*bounded rationality*).

De economische theorie vormt vaak een belangrijke pijler van vraagmodellen waarin via wiskundige formules en diverse mogelijke scenario's de toekomstige energievraag wordt ingeschat. De econometrische modellen proberen het 'energiegedrag' zoveel mogelijk te endogeniseren, op basis van historische, geaggregeerde ('top-down') marktgegevens. Ze veronderstellen evenwicht in een deel van of in alle markten (partieel of algemeen evenwicht). Voor de consumenten schat men de prijs- en inkomenselasticiteiten, gebaseerd op de bovenvermelde theorie van nutsmaximalisatie. In deze modellen wordt ook toenadering gezocht met de zuivere engineeringmodellen waar technologische en fysische elementen, zoals het energiegebruik per type woning wordt bestudeerd. (Hoevenagel *et al.*, 1996; Stern, 1984)

De engineering modellen zijn in wezen uitgebreide databanken met een gedetailleerde beschrijving van alle technologieën die men kan gebruiken om aan energiediensten (verwarming, koeling, verlichting, ...) te voldoen ('bottom-up'). De keuze van consumenten voor een bepaalde techniek wordt verklaard op basis van 'life cycle cost minimization'. De consument kiest die optie met de laagste verdisconteerde kosten, gegeven een exogene

vraag naar energiediensten enerzijds en exogene marktprijzen anderzijds. Het belangrijkste bezwaar tegen engineering modellen is hun zwakke behandeling van het feitelijk gedrag van consumenten. Zij zijn geschikt voor het inschatten van het 'technisch-economisch' potentieel, maar houden geen rekening met belangrijke sociale, psychologische en culturele factoren die het bereiken van dit potentieel belemmeren. Een ander nadeel van engineering modellen, het gebrek aan macro-economische feedback, kan men gedeeltelijk ondervangen door econometrische groeimodellen te koppelen aan engineering energiemodellen.

Enkele voorbeelden zijn:

- REEPS (Residential End-Use Energy Planning System), ontwikkeld door het Amerikaanse EPRI (Electric Power Research Institute), is een model voor het voorspellen van het huishoudelijk energiegebruik (Koomey *et al*, 1995; Hwang *et al*, 1994). De aankoopbeslissingen van de consument worden gemodeleerd aan de hand van zijn 'toestand', bijvoorbeeld gezinskenmerken en bezit van toestellen en verwarmingsinstallatie ("state-based approach");
- CREEM (Canadian Residential Energy End-Use and Emission Model), ontwikkeld door CREEDAC (Canadian Residential Energy End-use Data and Analysis Centre), is een zuiver *engineering* model dat gebaseerd is op het gemiddeld energiegebruik van 16 "archetypische" woningen (Fung *et al*, 2000);
- In het Verenigd Koninkrijk gebruikt men o.a. een submodel voor het residentieel energiegebruik (Johnstone, 1994), geïntegreerd in een econometrisch model van het VK, met name het Cambridge Multisectoral Dynamic Model (MDM) (Barker and Peterson, 1987);
- Boonekamp (1997) beschrijft een bottom-up model (SAVE Households) voor het simuleren van het toekomstig energiegebruik van gezinnen in Nederland;
- Als voorbeeld van een 'pioniersmodel' vermelden we nog het "LBL Residential Energy Model" (McMahon, 1987).

Socio-culturele kenmerken

De impact van verscheidene demografische, economische en sociale kenmerken op het energiegebruik van gezinnen werd in het verleden meermaals onderzocht, voornamelijk aan de hand van econometrische modellen. Marcus *et al.* (2002) bijvoorbeeld analyseren de invloed van de grootte en de samenstelling van het gezin, het inkomen (samen met de kenmerken van de woning) op het energiegebruik van 1.000 gezinnen in Californië. Aydinalp *et al.* (1999) doen iets gelijkaardigs voor 9.060 gezinnen in Canada. Schuler *et al* (2000) gebruiken o.a. socio-demografische variabelen gebaseerd op een steekproef (uit 1988) van 44.000

gezinnen in het toenmalige West-Duitsland. Zo kunnen we desgewenst nog vele voorbeelden uit diverse landen of regio's aanhalen.

Men moet vooral oppassen om, zoals in het verleden, geen overdreven belang te hechten aan demografische kenmerken. Rowlands *et al.* (2003) onderzochten de kenmerken van consumenten die zeggen bereid te zijn progressief meer te betalen voor 'groene elektriciteit'⁵. Uit hun studie blijkt dat men de aanbevelingen van Straughan en Roberts (1999) bijna *ad verbatim* mag overnemen, namelijk "*From the results of both past studies and the present work, the use of either a psychographics-only model (incorporating PCE, altruism, and EC [environmental concern]) or a mixed model (incorporating a range of demographics and psychographics) should be preferred to traditional demographic profiling methods*" (p. 567).⁶ Toch besluiten Rowlands *et al.* (2003, p. 46) dat "*Although demographic characteristics were not found to be the most useful in our investigation, three of them – namely education, age and income – still had a significance. Accordingly, they could effectively be employed in profiling the potential purchaser of green electricity.*"

We gaan hier in volgende paragrafen wat dieper op in.

Inkomen

Het gezinsinkomen is één van de belangrijkste socio-demografische factoren die een invloed hebben op energiegerelateerd gedrag. Gezinnen met een laag inkomen huren vaker weinig performante woningen op het vlak van energiegebruik. De middelste inkomensklasse investeert doorgaans als eerste in energiebesparingsmogelijkheden voor de woning, gevolgd door de hoogste inkomensklasse. Gezinnen die behoren tot de laagste inkomensklasse gebruiken wel vaak het minste energie (Van Raaij and Verhallen, 1983, p. 39-63).

Leeftijd

Leeftijd kan een bepalende variabele zijn voor de aankoop van toestellen en/of het gebruik ervan. We illustreren dit met enkele voorbeelden :

⁵ Elektriciteit opgewekt uit hernieuwbare energiebronnen.

⁶ PCE = perceived consumer effectiveness

- Vaage (2000) gebruikt in zijn econometrisch model een dummy variabele om aan te duiden of er al dan niet jonge kinderen aanwezig zijn in het huishouden. Het model test o.m. of de aanwezigheid van jongeren een invloed heeft op het energiegebruik van het gezin. De dummy variabele is in de tweede (gereduceerde) versie van zijn model weggelaten, omdat de coëfficiënt niet significant van nul verschilt;
- Marcus *et al* (2002) testen in hun econometrisch model of de aanwezigheid van ouderen ('senior citizens') een invloed heeft op het energiegebruik van het gezin. Zo stelden ze vast dat, al naargelang de onderzochte regio in Californië, het meergebruik aan elektriciteit van een gezin met een oudere persoon varieert van 0 kWh per maand tot 55 kWh per maand. Toch werd de variabele 'laag inkomen met minstens 1 oudere persoon in het gezin' niet weerhouden in hun model, wegens statistisch niet significant;
- Oosterhuis and Nieuwlaar (1999) gebruiken de leeftijd van de referentiepersoon als één van de vele verklarende variabelen in hun econometrisch model.⁷ Zij stellen vast dat "Age and income both have a strong upward impact on energy use." (p. 13);
- Micklewright (1989) gebruikt dummy variabelen om na te gaan wat de invloed is op het energiegebruik indien het gezinshoofd ouder is dan 40, of ouder dan 65. Micklewright bestudeert tevens de invloed van de aanwezigheid van een kind jonger dan 5 jaar;
- Niets van dit alles is bijzonder nieuw, want Van Raaij and Verhallen (1983) wisten al dat 'Oudere mensen gebruiken vaak meer energie dan jongere' (p. 85-106).

Opleiding

Opleiding wordt vaak vermeld als mogelijk verklarende variabele, maar zelden weerhouden in het definitieve model. Bijvoorbeeld:

- Aydinalp *et al.* (1999) maken gebruik van een databank die naast de gebruikelijke economische en demografische variabelen (zoals inkomen, gezinsgrootte, leeftijd en geslacht van de gezinsleden) ook data bevat over het opleidingsniveau van de gezinsleden, hun beroep en hun beroepstatus (bv deeltijds of voltijds tewerkgesteld, werkloos of gepensioneerd). De variabele i.v.m. opleiding is niet opgenomen in de definitieve versie van hun model;
- Vaage (2000) gebruikt ook een databank met o.a. gegevens over opleiding en beroep (naast leeftijd, geslacht, enz.). De variabelen i.v.m. opleiding en beroep zijn niet in het model opgenomen.

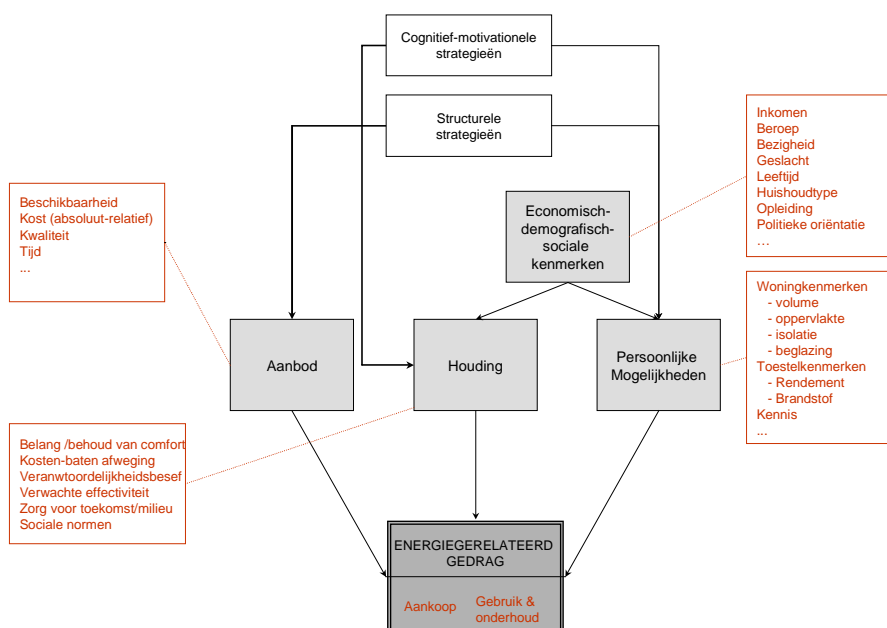
2 | Input voor de focusgroepen

Het model dat we aan de hand van een literatuurstudie ontwikkelden, groepeert de factoren/determinanten die mogelijk een rol spelen in verschillende energiegerelateerde gedragingen (figuur I.4). Het vormt het achterliggende onderzoekskader voor de discussies die zullen plaatsvinden

⁷ on-line beschikbaar op: www.ier.uni-stuttgart.de/public/de/organisation/abt/eam/projekte/episode/netherl/emp5_nl.pdf

in de focusgroepen. Het model laat toe om argumenten die in de discussies aan bod komen te plaatsen binnen een coherent raamwerk.

Figuur 1.4: het onderzoekskader voor de focusgroepen



Het doel van het focusgroepenonderzoek is niet een consensus te bereiken omtrent deze determinanten van het huishoudelijk energiegebruik, maar wel een zo breed mogelijk palet aan determinanten van dit gedrag in kaart te brengen.

Onze invulling van het SCP model m.b.v. focusgroepen tast de essentie van het SCP model niet aan, vermits de auteurs zelf aangeven dat “Het belang van de gedragsdeterminanten kan verschillen voor groepen mensen, onderscheiden naar bij voorbeeld leeftijd, geslacht, inkomen of opleidingsniveau. In dat geval kunnen de beleidsinstrumenten worden gericht op specifieke doelgroepen.” (Hoevenagel *et al*, 1996, blz. 91).

Naast dit kader hebben we ons verder laten inspireren door enkele buitenlandse studies waarin de onderzoekers gebruik maakten van de methode van focusdiscussies:

- NEEA Energy Efficiency focusgroups, USA NorthWest (OR, WA, ID, MT), Augustus 1999, 5 focusgroepen, met als thema's: begrijpen van energie-efficiëntie (EE) en gepercepeerde voordelen van EE, belang van EE bij de

keuze van een woning, begrijpen van duurzaamheid en verband met EE, reacties op 72 voorgestelde EE boodschappen, en identificatie van de meest belangrijke EE communicatithema's;

- UK CEED Integrated Public and Stakeholder Consultation on the Energy White Paper, UK, 2002, 5 focusgroepen met als thema's: energietheema's die individueel en door de groep als het meest belangrijk worden beschouwd ('energy maps'), de brandstoffenmix aangeboden door de elektriciteitssector in het Verenigd Koninkrijk, de wijze waarop de overheid energiebeleid kan communiceren en hoe het besef rond energie-thema's te verhogen, en drie vragen rond 'klimaatverandering', 'kernenergie' en 'energiebeleid in het algemeen';
- League of Women Voters: Energy Focus Groups, USA Colorado, april-mei 2002, 2 focusgroepen rond 'energiebesef, attitudes rond publieke en private energieprogramma's, persoonlijke impact van de huidige energiesituatie | zuinig omspringen met energie | attitudes, en verband van energie met andere thema's (sociaal, politiek, milieu);
- Department of Energy, USA (Washington DC, San Francisco Bay Area CA, Madison WI, Miama FL, Dallas TX), s.d., 10 focusgroepen rond de belangrijkste kenmerken van een wasmachine;
- Whirlpool Corporation, USA (North Suburbs of Chicago ILL, San Jose CA), s.d., 2 focusgroepen rond energiemangement en zichtbaar maken/monitoring van het energiegebruik van huishoudtoestellen;
- US Environmental Protection Agency, New York Capital Region, 15-16 juli 2003, 4 focusgroepen rond het begrijpen van kennis over en perceptie van spaarlampen bij klanten, het documenteren van specifieke klantervaringen en reacties op een variëteit van spaarlampen, het vaststellen van herkenning bij de klanten van prestatieverschillen tussen spaarlampen en gloeilampen, en het verkennen van gewoonten en beslissingsprocessen bij aankoop van lampen.

2.1 / Houding t.a.v. de energieproblematiek

Allereerst willen we in de focusgroepen peilen naar de houding van de participanten ten aanzien van de energieproblematiek in het algemeen en huishoudelijk energiegebruik in het bijzonder. Meer bepaald tasten we af of ze de energieproblematiek kennen, en welke hun visie eromtrent is. Ook gaan we na of de deelnemers de link (kunnen) leggen tussen de energieproblematiek en de klimaatsproblematiek (het broeikaseffect en/of het Kyoto Protocol). We willen daarnaast te weten komen in welke mate de participanten denken dat ze zelf een bijdrage kunnen leveren aan de mogelijke oplossingen.

2.2 / Determinanten van specifiek gedrag

Energiebesparend gedrag is geen totaalpakket, geen alles-of-niets kwestie. Het gedrag valt uiteen in verschillende gedragingen, die elk door verschillende (groepen van) mensen worden uitgevoerd. Het uitvoeren van één bepaalde energiebesparende handeling zegt dan ook niets over het al dan

niet uitvoeren van een andere (Ritsema, Midden, van der Heijden, 1982). Bijgevolg zullen in de focusgroepen ‘energiegedrag’ in diverse categorieën ter sprake komen. Zo zijn er de belangrijkste eindgebruikscategorieën van energie: ruimteverwarming, gebruik van warm water, elektrische toestellen en verlichting. Deze kunnen op hun beurt worden opgesplitst in aankoop- en gebruiksgedragingen.

Via de discussies in de focusgroepen kunnen we voor al deze gedragingen meer te weten komen of mensen zich bewust zijn van het bestaan van energiezuinige gedragalternatieven en van de gevolgen die deze kunnen hebben voor hun energiegebruik. Daarnaast zullen de factoren die een rol spelen (determinanten) bij de keuze en de uitvoering van energiegerelateerde handelingen in de gesprekken naar voren treden. Bovendien kan via ‘doorvragen’ of het stellen van bijkomende vragen worden achterhaald welke factoren motiverend werken om zuiniger met energie om te springen, en welke belemmerend. Het lijkt ons aangewezen hierbij telkens te vertrekken van concreet gedrag, en daarna verder op te klimmen naar houdingen, belemmeringen en motivaties. We geven hierna een beknopt overzicht van aandachtspunten en tips zoals deze in de literatuur worden opgesomd omtrent energiezuinig gedrag binnen huishoudens.

Energie-efficiëntie van de woning

Met investeren in de energie-efficiëntie van de woning bedoelen we vooral het *zorgvuldig* isoleren van de woning (dakisolatie, muurisolatie, vloerisolatie, het plaatsen van superisolerende beglazing, ...), in combinatie met een gecontroleerde en efficiënte ventilatie (bij voorkeur mechanische aan- en afvoer van lucht met warmterugwinning⁸). Isolatie van het dak en het plaatsen van hoogrendementsbeglazing is in de meeste bestaande woningen het makkelijkst toepasbaar zonder dat een grondige renovatie noodzakelijk is. Het is erg belangrijk de isolatie correct te plaatsen, zoniet gaan de voordelen ervan grotendeels verloren. In een goed geïsoleerde woning kan tot bijna de helft bespaard worden op verwarmingskosten. Bovendien is dan ook een kleinere en dus goedkopere verwarmingsinstallatie nodig.⁹ Voor nieuwe woningen is het belangrijk de verliesoppervlakte te beperken (rijwoning i.p.v. alleenstaande woning kiezen, of een woning met een zo compact mogelijke vormgeving). Eveneens voor nieuwbouw zijn van belang de oriëntatie [meeste glas aan de

⁸ De warmte wordt teruggewonnen en gebruikt om de verse lucht die naar binnen stroomt te verwarmen.

⁹ <http://www.energiesparen.be>

zuid(west)kant met goede buitenzonwering] en een verstandige indeling van de leefruimten.

Ook door middel van kleine en goedkope maatregelen kan energie worden bespaard. We denken aan het vermijden van koudebruggen: het sluiten van deuren en ramen, tochtgaten zoals spleten en kierren dichtn (afsluiten van de bouwschil), enz. (Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, s.a., Ideeën voor energiezuinig bouwen en verbouwen¹⁰)

Verwarming

In een woning wordt het meeste energie gebruikt door verwarming (50 tot 75%). Mogelijke energiebronnen zijn gas, stookolie, steenkool, elektriciteit of hout. Ze belasten allemaal het milieu. Wanneer men kiest voor centrale verwarming, kiest men best voor een hoogrendemenstketel (stookolie: Optimaz label, gas: HR+ label). Nog energiezuiniger is een condensatieketel op stookolie of aardgas (HR Top label). Een condensatieketel benut immers de latente warmte van water in de gassen die ontstaan na verbranding. Men moet de temperatuur van het ketelwater zo laag mogelijk houden. De condensatieketel werkt optimaal bij 70° C voor het cv-water naar de radiatoren en 50° C voor het retourwater van de radiatoren naar de ketel. Bij vervanging of nieuwbouw moet men een verwarmingsinstallatie kiezen aangepast aan de behoefte van de woning (een te zware installatie verbruikt te veel en zorgt voor rendementsverlies) Ook wat betreft decentrale installaties, kiest men best voor hoogrendementsinstallaties. De klassieke individuele gas-, kolen-, stookolie- en houtkachels hebben een laag rendement (50 à 70%) en ze halen hun zuurstof uit de woonruimte. Elektrische verwarming haalt eveneens een zeer laag omzettingsrendement (40%). Gesloten gevelkachels, die dwars door een buitenwand rechtstreeks met de buitenlucht worden verbonden en hun verbrandingslucht van buiten halen, hebben een hoger rendement (>85%).¹¹

Eenvoudige maatregelen zijn o.a. het isoleren van verwarmingsleidingen in niet verwarmde ruimtes (zoals kelder, zolder, garage, ...), een buitenvoeler plaatsen zodat de temperatuur van de ketel automatisch wordt aangepast aan de weersomstandigheden, de waakvlam van de cv-ketel uitdoen in de zomer, en bij voorkeur net na de zomer de verwarmingsinstallatie het nodige onderhoud en de nodige controle laten krijgen. Nog een eenvoudig middelje is het plaatsen van reflecterende radiatorfolie tegen de buitenmuur achter de

¹⁰, on-line beschikbaar op

http://193.190.148.16/ned/sites/economie/energiesparen/documenten/brochure_bouwen.pdf

¹¹ <http://www.energiesparen.be>

radiatoren, zodat de warmte wordt gereflecteerd i.p.v. in de buitenwand te verdwijnen. Men kan een kamerthermostaat met tijdstelling en thermostatische kranen op elke radiator gebruiken, of zoniet, 's avonds de verwarming op nachtstand (bv. 15° C) zetten een halfuurtje voor het naar bed gaan. Gordijnen houden de warmte vast en kan men best meteen dichtdoen als het donker is. Men verlaagt de temperatuur ook voor niet bewoonde kamers (bv logeerkamers of kamers van afwezige kinderen), of overdag voor heel de woning indien niemand thuis is (maar de kamers moeten in de winter wel vorstvrij blijven).

Elektrische toestellen

Het energiegebruik van koelkasten, diepvriezers, droogautomaten, vaatwassers en wasmachines (en sinds kort ook airconditioners) wordt weergegeven door middel van een label (de meest zuinige dragen het A++ label, de minst zuinige het G label). De aankoopprijs van de meest energiezuinige toestellen ligt doorgaans hoger. Het prijsverschil wordt in 5 à 10 jaar terugverdiend door het lagere energiegebruik van deze toestellen (Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, s.a., Ideeën voor energiezuinig wonen) Men moet verder het sluipverbruik ('stand-by') van TV, video, microgolf, draadloze telefoons, hifi-installaties enz vermijden, door ervoor te zorgen dat men ze werkelijk kan uitschakelen of door een schakelaar te plaatsen tussen de stekker en het toestel. Men koopt best geen toestellen met verklikkerlichtjes of elektrische klokjes.

Koelkast en diepvriezer kiest men op maat van zijn behoeften, plaatst men op een koele plek (met een ventilatieruimte achter de koelkast of diepvriezer), opent men zo kort mogelijk, en ontdooit men regelmatig (rijm laag van 2 mm = meerverbruik van ongeveer 10 %). Men plaatst ook geen warme gerechten in de koelkast. Bij aankoop van een diepvriezer opteert men voor een diepvrieskist (koffermodel) die zuiniger is dan een diepvrieskast (kastmodel). Als men al een diepvriezer heeft, dan kiest men een koelkast zonder vriesvak.

Bij het wassen (van kledij) zorgt men altijd voor een volle wastrommel, gebruikt men zoveel mogelijk de spaartoetsen, en wast men niet hoger dan 60° C (dat is met de huidige wasmiddelen warm genoeg voor wat vroeger de 'kookwas' werd genoemd). Bij aankoop van vaatwassers en wasmachine kan men kiezen voor het 'hot fill' type. Dit betekent dat de toestellen aangesloten worden op de warmwaterleiding, en het benodigde water niet zelf moeten opwarmen. Deze machines werken zuiniger. Men kiest best voor wasmachines met een hoog toerental (zodat men minder moet drogen).

Idealiter droogt men de was op een rek of aan een waslijn. Als dit niet mogelijk is, gebruikt men een aardgasgestookte droogtrommel: deze hebben een 60 % lager energiegebruik en maken 40 % sneller droog dan een elektrische droogkast. Strijken doet men met stoom (sneller, vlotter, zuiniger), men gebruikt een reflecterende strijkovertrek, en men zet het strijkijzer even uit als men wordt weggeroepen.

Koken doet men best op aardgas, of indien elektrisch op inductiekookplaten, waarbij men zorgt voor kookpannen¹² met een vlakke, onvervormbare bodem. Men kookt in een pan aangepast aan de grootte van de kookplaat, met zo weinig mogelijk water, en met het deksel op de pan. Met een snelkookpan bespaart men 40 tot 70 % energie. Een microgolfoven is ca. de helft zuiniger dan een klassieke oven, behalve voor grote hoeveelheden waar men dan best kiest voor een gasoven. De microgolf dient niet om te ontdoeien (laat de natuur haar werk doen!) Een oven blijft nog een tijdje warm en schakelt men uit enkele minuten voor het einde van de bereiding (net zoals de elektrische kookplaten). De vaatwasser zet men op als hij helemaal gevuld is, en men gebruikt het spaarprogramma als de vaat niet erg vuil is. Een thermoskan houdt koffie lekker warm en vermijdt het gebruik van de warmhoudplaat van het koffiezetapparaat.

Warm water

Douchen verbruikt ca de helft minder water en energie dan een bad (57 liter voor 5 minuten douchen versus 120 liter voor een bad), en een spaardouchekop verbruikt nog minder (5-7 liter/minuut i.p.v. 10-18 liter/minuut). Men laat warm (en koud!) water niet onnodig stromen, en vangt het op in een afgesloten wastafel of spoelbak.

Kleine investeringen betreffen het gebruik van debietbegrenzers voor de tappunten van warm water, het plaatsen van thermostatische kranen (men stelt de kraan van tevoren in op de gewenste temperatuur en de 'zelfdenkende' kraan mengt het koude en warme water veel sneller dan de één- en tweegreepsmengkranen), en het isoleren van de warmwaterleidingen (waarbij men de afstand tussen warmwatertoestel en de aftappunten zo kort mogelijk houdt).

Bij aankoop kiest men voor een doorstroomtoestel (geiser, liefst met een zelfontstekende elektrische waakvlam) i.p.v. een voorraadtoestel (boiler), omdat het water dan alleen wordt opgewarmd op het ogenblik dat de

¹² (Kook)pan wordt in Vlaanderen meestal pot genoemd – het Vlaamse 'pan' is in Nederland 'koekepan'.

warmwaterkraan wordt opgedraaid. Zoniet, kies minstens voor een niet te groot voorraadtoestel, en zorg dat de boiler is afgesteld op de ideale temperatuur van 60 à 65° C. Ideaal is de combinatie van een gasgeiser met een ‘zonneboiler’.

Verlichting

Men zorgt voor een doordacht gebruik van binnenvallend buitenlicht (plaats aanrecht in de keuken of de schrijftafel voor het raam, plaats geen grote voorwerpen op de vensterbank), en voor een doordachte inplanting van lichten in huis (direct licht op werkvlak, weerkaatsing van licht op wand of plafond voor sfeer, brede verspreiding voor basislicht).

Eenvoudige maatregelen zijn het licht uitdoen in ruimtes die men niet gebruikt, en het gebruik van bleke (lichte) en heldere plafonds, wanden en meubelen, omdat deze het licht meer weerkaatsen dan donkere en sombere kleuren – wat een helderder effect geeft en minder sterke lampen vereist.

Het energiegebruik van lampen verschilt van type tot type. Gloeilampen zijn heel goedkoop in aankoop, maar hebben een hoger energiegebruik (ze produceren slechts voor 10% licht en voor 90% warmte) en een korte levensduur. Halogeenlampen gaan iets langer mee en gebruiken ook minder energie. Het meest energiezuinig en duurzaam zijn TL lampen. Zij vereisen echter aangepaste armatuur. Spaarlampen zijn eigenlijk compacte TL buizen die passen in de armatuur van een gloeilamp. Ze gebruiken 5 keer minder energie en gaan 10 keer langer mee dan gloeilampen. De meerkost bij aanschaf wordt in één jaar terugverdiend. (Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, s.a., Ideeën voor energiezuinig wonen)

2.3 | De ‘scope’ van het onderzoek

In dit hoofdstuk bespreken we enkele items die van groot belang zijn voor de studie van het energiegebruik van huishoudens, maar die we – voornamelijk omwille van beperkingen in tijd, mensen en middelen – niet verder in dit project hebben uitgewerkt.

Tabel 1.1: de 'scope' van het onderzoek

Item	Scope IN	Scope OUT
Energiegebruik bij huishoudens	<i>Direct</i> energiegebruik in en om de woning	<i>Indirect</i> energiegebruik Transport
Rebound effect	Beperkt tot vermelding van het bestaan	Geen kwantitatieve invulling Geen studie van drijfveren
Groene energie	Gesuggereerd als thema voor de focusgroepen	Niet weerhouden door de begeleidings-commissie

Indirect energiegebruik en transport

Het *direct* energiegebruik van huishoudens is de energie die ze gebruiken voor activiteiten zoals het verwarmen van de woning (huisbrandolie of aardgas), douchen of baden (aardgas of elektriciteit), verlichting en TV kijken (elektriciteit), maar ook voor het rijden met de eigen auto of bromfiets (motorbrandstoffen). Het *indirect* energiegebruik van huishoudens is de energie die nodig is voor de productie en de levering van de goederen en diensten die de huishoudens consumeren. Het *energiebeslag* van huishoudens is de som van hun direct en indirect energiegebruik. Voor Nederlandse huishoudens zou het *indirect* energiegebruik ongeveer 55 % van het energiebeslag betreffen¹³, waarmee is aangetoond dat het indirect energiegebruik van huishoudens van groot belang is (Wilting, 1996).

Bij de aanvang van het project is met de opdrachtgever afgesproken dat de studie uit praktische overwegingen beperkt zou blijven tot het direct energiegebruik 'in en om de woning'. Het direct energiegebruik van huishoudens voor transport zou eventueel in een vervolgproject aan bod kunnen komen.

Rebound effect

Het *rebound effect* houdt in dat besparingen op het energiegebruik, bijvoorbeeld door technologische verbeteringen, (deels) teniet wordt gedaan doordat de effectieve prijs van de energiefunctie daalt (dezelfde energie prestatie kost minder) (Jeeninga en Boots, 2001).

Een rebound effect van 10 % betekent dat een efficiëntieverbetering slechts voor 90 % tot *effectief* minder energiegebruik zal leiden. Indien m.a.w. een betere techniek 20 % minder energie gebruikt (*zonder* rebound effect), dan

¹³ Er is geen cijfermateriaal voor Vlaanderen, maar we mogen veronderstellen dat Vlaanderen wat dit betreft niet veel zal verschillen van Nederland.

zal de *effectieve* energiebesparing – omwille van het rebound effect – slechts $90 \% \times 20 \% = 18 \%$ i.p.v. 20 % bedragen.

Klassieke voorbeelden van het rebound effect bij huishoudens zijn het uitgespaarde geld gebruiken voor een (energieverslindend) vliegtuigreisje, of het geld dat men bespaart door alle gloeilampen te vervangen door spaarlampen in tuinverlichting te steken, zodat men uiteindelijk misschien nog *meer* energie gebruikt (rebound effect $> 100 \%$) dan voorheen.

Er zijn (in het buitenland) heel wat empirische studies verricht om dit rebound effect bij huishoudens te kwantificeren. Deze studies richten zich vooral op ruimteverwarming, waarvoor het rebound effect 10 à 30 % zou bedragen. Voor deze en andere toepassingen verwijzen we naar een literatuuroverzicht van Greening, Green en Difiglio (2000). Er zijn geen specifieke gegevens voor Vlaanderen.

Het rebound effect, of meer algemeen de relatie tussen gedragsverandering en technologische innovatie, is zonder meer belangrijk. Het gebrek aan (empirische) studies betreffende het rebound effect specifiek voor Vlaanderen, samen met de vaststelling dat we nog maar heel weinig inzicht hebben in het feitelijk energiegedrag van de huishoudens – laat staan wat de specifieke relatie is tussen gedragsverandering en verandering van het technologieaanbod – was aanleiding om in dit project vooral aandacht te besteden aan de afwegingen die mensen maken omtrent energiebesparing. De analyse van de drijfveren achter het rebound effect verdient o.i. een afzonderlijke studie.

Groene energie

In een discussienota voorgelegd aan de begeleidingscommissie was het peilen naar de rol van “groene energie” één van de vijf voorgestelde thema’s voor de focusgroepen (zie hoofdstuk 4 | Naar een werkbaar draaiboek voor de focusgroepen). Door het ruime aanbod aan thema’s moest de commissie hoe dan ook een keuze maken.

De begeleidingscommissie gaf er de voorkeur aan het accent vooral te leggen op een bredere verkenning van het begrip comfort bij de deelnemers van de focusgroepen, en op het peilen naar hun kennisniveau omtrent energiegebruik en -besparing. Het niet weerhouden van groene energie werd mede ingegeven door de vaststelling dat nog maar een zeer beperkt deel van de elektriciteitsleveringen in Vlaanderen uit groene stroom bestaan – minder dan 0,6 % in 2003, of net niet de helft van wat in dat jaar wettelijk

vereist was (MIRA-T 2004). De meeste energieleveranciers mikken bovendien vooral op goedkopere energie en niet zozeer op groene energie.

3 | Motivatie indeling focusgroepen

Doel van het focusgroepenonderzoek is te achterhalen welke factoren een bepalende invloed hebben op het huishoudelijk energiegebruik. We gaan op zoek naar een breed palet van zowel meer voordehandliggende elementen, zoals prijs- en comfortoverwegingen, als naar dieperliggende argumenten en motivaties. Rekening houdend met deze doelstelling kiezen we voor homogeen samengestelde focusgroepen. Wanneer de deelnemers van een focusgroep immers betekenisvolle raakpunten hebben en het besproken thema vanuit dezelfde achtergrond benaderen, is het meer waarschijnlijk dat ook in de argumenten van de deelnemers belangrijke raakpunten te vinden zijn. Dit laat toe steeds verder te graven en dieperliggende motivaties bloot te leggen. In het geval van heterogeen samengestelde focusgroepen daarentegen, verwachten we dat de onderwerpen vanuit erg verschillende invalshoeken besproken worden, wat voldoende diepgang in de discussie kan verhinderen en participanten zelfs kan doen ‘stilvallen’. Door voldoende diversiteit aan te brengen tussen de verschillende groepen trachten we een zo groot mogelijk scala aan determinanten op te sporen.

Voor een goede samenstelling van de focusgroepen is het dus belangrijk op zoek te gaan naar factoren die een bepalende invloed hebben op energiegerelateerde gedragingen. Deze worden dan constant gehouden binnen elke groep, en gevarieerd tussen de verschillende groepen. In elk van de homogene focusgroepen onderzoeken we dezelfde cluster aan vragen, maar leggen we vanwege de diversiteit tussen de groepen telkens een ander accent.

Een belangrijke bron van inspiratie voor onze indeling was Weber en Perrels (2000, p. 550): “Contrary to approaches often found in marketing research, no lifestyle groups or types have been identified since earlier studies in this direction provided no satisfactory results”. Rather, households have been differentiated by household types according to their position in the lifecycle (young singles, young couples, middle-aged families, etc.)” Weber en Perrels onderscheiden 11 groepen, maar zoveel focusgroepen was binnen onze studie niet haalbaar. In overleg met viWTA en leden van het beleidingscomité legden we de definitieve opdeling voor de vijf focusgroepen als volgt vast (cfr verslag vergadering begeleidingscommissie 5 maart 2004).

3.1 / 'Overtuigden'

Uit een enquête naar energiezuinig gedrag onder de Vlaamse bevolking blijkt dat meer dan 90% van de Vlaamse gezinnen zuinig omgaan met energie belangrijk vindt, maar een veel kleiner percentage dit ook effectief doet (Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, 2004, Enquête energiezuinig gedrag Vlaamse huishoudens in 2003, on-line beschikbaar op www.energiesparen.be). De deelnemers aan deze focusgroep moeten daadwerkelijk energiezuinig gehandeld hebben, door investeringen in de energie-efficiëntie van de woning en energiezuinige toestellen, of door het dagelijks gedrag. We noemen deze deelnemers daarom 'de overtuigden'.

Van deze energiezuinige groep willen we weten wat hen er toe aanzet om zuinig met energie om te springen, en op welke manier ze dit in de praktijk brengen. We gaan ook op zoek naar gedragingen die de energiezuinige deelnemers zelf wel willen of wilden uitvoeren, maar die door allerlei barrières bemoeilijkt of verhinderd worden.

3.2 / Huurders met een laag inkomen / sociale woningen

Huurders worden geconfronteerd met een heel andere situatie dan eigenaars wanneer het gaat om energiegebruik. In het algemeen zijn huurders wat minder vermogend en verblijven ze minder lang in hun woning dan eigenaars. Ze kunnen en willen niet investeren in energiebesparende technologieën. Zelfs lange termijn huurders met een hoger inkomen zijn vaak niet gemotiveerd om te investeren in de verbetering van een woning die niet van hen is (Costanzo et al., 1986, p. 521–528)

Bovendien is het soms zo dat de energierekening door de huurder niet afzonderlijk moet betaald worden, maar deel uit maakt van de (constante) maandelijkse huurprijs. De meerprijs van energiezuinige toestellen kan dan helemaal niet terugverdiend worden, waardoor elke financiële prikkel om deze toestellen aan te kopen ontbreekt. Ook wat betreft dagdagelijkse handelingen worden deze huurders op die manier niet financieel gestimuleerd om zich zuinig te gedragen.

In deze focusgroep combineren we de kenmerken 'huurder' en 'laag inkomen' om nog beter zicht te krijgen op de problematiek van de huurders. Mensen met een laag inkomen zijn volgens Dilman et al. nog minder dan rijkere bereid om investeringen ten behoeve van een verlaagd energiegebruik te bekostigen (Dillman et al. , 1983, p. 3–4). Door combinatie van deze twee kenmerken wordt de problematiek van de huurder

als het ware uitvergroot. In deze groep ligt het accent op het in kaart brengen van de barrières voor energiezuinig gedrag, en tegelijkertijd gaan we op zoek naar motiveringen om toch spaarzaam met energie om te gaan en barrières te overwinnen.

Het onderscheid tussen de volgende drie focusgroepen is gebaseerd op verschillen in leeftijd en gezinscyclus van de participanten, welke een ander patroon van energiegebruik impliceren (Van Raaij and Verhallen, 1983, p. 85-106).

3.3 / Jonge bouwers

Jonge koppels of alleenstaanden bezitten meestal nog geen eigen woning, maar zijn vaak wel van plan om de stap te zetten. Ze zijn dus kandidaat-bouwers/kopers. Een groot aantal keuzes die in de toekomst hun energiegebruik sterk zullen beïnvloeden, liggen op dit moment nog open voor hen. Ook kleine investeringen in de woning gebeuren vaker door jonge koppels dan door oudere (Wilk and Wilhite, 1987, p. 51–65).

In de focusgroep trachten we te weten te komen waardoor de participanten zich bij het nemen van energieregerelateerde beslissingen laten leiden, welke factoren voor hen van belang zijn. We zoomen hier meer in op de aankoop- en investeringsbeslissingen aangezien ze voor deze deelnemers extra relevant zijn.

Bij de interpretatie van de resultaten van deze groep moet men voor ogen houden dat er binnen deze groep een zekere ‘natuurlijke selectie’ heeft plaatsgevonden. Enkel mensen die reeds met het milieu begaan waren hebben zich aangemeld om deel te nemen aan de focusgroep.

3.4 / Gesettelden

Onder ‘gesettelden’ verstaan we huishoudens die een vaste woonplaats hebben, wier mogelijke lening voor de woning afbetaald is en wier kinderen (als ze die hebben) schoolgaand zijn. Deze gezinnen hebben in het verleden beslist over investeringen die hun energiegebruik langdurig beïnvloeden (toestellen, beglazing...) en worden dus geconfronteerd met randvoorwaarden waarbinnen ze een beperktere beslissingsvrijheid hebben. Studieresultaten met betrekking tot deze groep van mensen lopen overigens uiteen: enerzijds zouden mature gezinnen eerder isoleren, anderzijds zouden mensen minder snel geneigd zijn te investeren in de verbetering van hun woning naarmate ze ouder worden (Wilk and Wilhite, 1987, p. 51–65; Lutzenhiser, 2002).

In deze focusgroep zal de nadruk liggen op de dagelijkse energiegerelateerde handelingen, en op kleinere investeringen, die binnen de context van deze gezinnen meer haalbaar zijn.

3.5 / 55-plussers

Deze groep omvat zowel mensen die ervoor kiezen in hun eigen huis te blijven wonen (nadat de kinderen het huis uit zijn), als zij die verkiezen een appartement te betrekken in de nabijheid van alle voorzieningen. Deze groep maakt een belangrijk deel van de bevolking uit. Ze zijn vaker thuis aangezien ze niet meer professioneel actief zijn. Oudere mensen verbruiken vaak meer energie dan jongere (Van Raaij and Verhallen, 1983, p. 85-106).

We gaan op zoek naar factoren die het verhoogd energiegebruik bij ouderen induceren (behoefte aan een hogere temperatuur in de woning, frequenter gebruik van elektrische toestellen...) en het waarom ervan. Motivaties om deze te wijzigen krijgen eveneens de aandacht.

4 | Naar een werkbaar draaiboek voor de focusgroepen

4.1 / Discussiethema's focusgroepen

Op basis van de voorstudie werd een uitgebreide discussienota opgesteld met een vijftal mogelijke thema's voor de focusgroepen, met name:

1. Levensstijl – het besef van 'duurzaamheid' – invloed hiervan op het gedrag: peilen naar attitudes en motivaties die levensstijl en keuzes beïnvloeden;
2. Het besef van 'energie-efficiëntie' – attitudes t.o.v. energie-efficiëntie: peilen naar het bestaande besef rondom energie-efficiëntie in de woning, naar de reële / gepercipieerde voordelen van energie-efficiëntie, en naar eventuele belemmeringen;
3. Verwarming – huishoudtoestellen – verlichting: peilen naar reacties op energiezuiniger alternatieven;
4. Het belang van energie-efficiëntie bij keuze van woning of bij renovatie: nagaan in hoeverre energie-efficiëntie als een belangrijke overweging geldt bij de keuze van een woning;
5. Informatie – facturen – groene energie: peilen naar de rol van informatie (inclusief facturen en meters) en groene energie.

De volledige discussienota is opgenomen in bijlage 1. Deze nota werd voorgelegd aan de leden van de begeleidingscommissie op 21 april 2004. Deze discussienota is niet te beschouwen als prototype van een draaiboek, maar eerder als een 'menu' waaruit men een aantal items kan kiezen, of die – zoals de naam het zegt – als stof kan dienen voor verdere discussie.

Een belangrijke opmerking vanuit de begeleidingscommissie was dat men niet duidelijk het verband zag tussen de operationalisering van het conceptueel model en deze lijst met thema's. Het is inderdaad zo dat we niet strict het *schema* van het conceptueel model hebben gevolgd, maar eerder voor een pragmatische aanpak hebben gekozen, waardoor de verschillende elementen van het model verspreid zijn geraakt over de verschillende thema's. Het leek ons immers weinig zinvol om de deelnemers aan de focusgroepen rechtstreeks te confronteren met wat per slot van rekening nog altijd een zeer abstract ('top-down') denkschema is. De voorstellen naar aanleiding van de operationalisering van het conceptueel model zijn wel op een meer indirecte en verspreide manier in de discussienota terechtgekomen:

- Het energiegerelateerd gedrag in het conceptueel model heeft betrekking op zowel aankoop/investeringsgedrag als gebruiksgedrag. Vragen i.v.m. dit gedrag vinden we vooral terug in thema's drie en vier, bijvoorbeeld 'brandt de verwarming 's nachts als niemand thuis is?' (thema 3: verwarming – huishoudtoestellen – verlichting) of "welke zaken vindt u het belangrijkste bij de aankoop van een woning? (thema 4: energie-efficiëntie bij keuze woning);
- 'Aanbod' in het conceptueel model heeft betrekking op de gedragsopties waaruit men kan kiezen, die op hun beurt worden gekarakteriseerd door combinaties van eigenschappen die ze bezitten, zoals prijs, beschikbare informatie, comfort-gemak, enz. Vragen i.v.m. deze karakteristieken vinden we terug in verschillende thema's, o.a. "Zou u bereid zijn meer te betalen voor een energiezuinig toestel?" (thema 3), "Krijgt u voldoende informatie rond energie-efficiëntie?" (thema 5), "Wat zijn de belangrijkste voordelen van energie-efficiëntie, bv comfort?" (thema 2), enz;
- Het element 'Motivatie' in het model vinden we zeer duidelijk terug in thema's een en twee, en behoeft volgens ons geen nadere uitleg;
- Persoonlijke mogelijkheden heeft o.a. betrekking op kenmerken van woning en toestellen, kennisniveau, ... Vooral in thema 3 en ook in thema 4 peilen we naar deze kenmerken en kennisniveau, bijvoorbeeld "Weet u in welke mate A-label toestellen efficiënter zijn dan gewone toestellen?" (thema 3), of "Hoe kan men zien dat een woning efficiënt is qua ruimteverwarming?" (thema 4);
- Socio-culturele kenmerken. Dit element van het model is vooral gebruikt voor het samenstellen van de focusgroepen, en werd reeds uitgebreid toegelicht.

De leden van het begeleidingscomité waren het erover eens dat meer aandacht moet gaan naar de invulling van het begrip *comfort*, zoals die door deelnemers aan de focusgroepen zelf wordt omschreven. Bezorgdheid om comfort moet eerst breder worden bekeken dan het energiegebruik in de woning.

Alhoewel focusgroepen zeker niet mogen vervallen tot een soort van 'examen' of 'kennistest', was het begeleidingscomité er grosso modo over

eens dat peilen naar het kennisniveau zeker in de focusgroepen aan bod moest komen. Een lid van het comité merkte bijvoorbeeld op dat veel mensen in een door de overheid georganiseerde enquête antwoorden te beschikken over toestellen met een A-label. Dit kan echter niet door feiten worden gestaafd, bijvoorbeeld het aantal verkochte toestellen met een A-label. In dit verband werd ook gewezen op het belang van informatie.

4.2 / Draaiboek

Om de kwaliteit van de focusgroepen te garanderen werd van meetaf aan geopteerd voor een professionele facilitator¹⁴. Rekening houdend met de suggesties en opmerkingen van het begeleidingscomité, heeft de facilitator, in nauwe samenwerking met STEM, een draaiboek opgesteld voor de eerste focusgroep (55plussers). Omwille van de krappe tijdslimieten was er geen tijd voor een ‘try-out’ vooraf. De eerste focusgroep fungeerde daarom feitelijk ook als testcase. Het draaiboek onderging voor de volgende focusgroepen nog een aantal kleine wijzigingen.

Het volledige draaiboek is opgenomen in bijlage 2. We beperken ons hier tot de belangrijkste zaken.

Grote aandachtspunten voor de vijf focusgroepen waren:

1. Wat houdt mensen bezig i.v.m. energie?
2. Wat zijn hun afwegingen?
3. Wat zijn belemmeringen en weerstanden?

Na de gebruikelijke inleiding (voorstelling van viWTA, het project, de aanwezige verslagnemers) verliep de discussie als volgt:

1. Kennismaking: aan de hand van een A3 placemat met beelden van kamers in een huis: elke deelnemer wordt gevraagd aan te geven welke (energieverbruikende) toestellen ze niet kunnen missen, en waarom;
2. Wooncomfort: algemene associatie in groep over wat de kenmerken zijn van een woning die men met *comfort* associeert, wat wooncomfort oproept, en welke toestellen in huis het meest verband houden met comfort;
3. Energie-efficiëntie:
 - peilen naar kennis: de deelnemers wordt individueel gevraagd een rangorde te maken van welke toestellen op jaarbasis het meeste energie gebruiken, en hun overwegingen kenbaar te maken waarom ze een toestel op die plaats zetten. Er wordt in groep een eindrangschikking gemaakt;

¹⁴ De facilitator was Jim Baeten van tri.zone (www.tri.zone.be)

- energiebesparing: de deelnemers wordt gevraagd te 'brainstormen' over hoe men energie kan besparen of al bespaart, zowel i.v.m. gebruik van toestellen als i.v.m. kenmerken van de woning. Op een lijst met 'besparingstips' duiden deelnemers aan wat ze al doen, en wat ze nog zouden willen of kunnen doen;
4. Actoren: er wordt gevraagd wie zou kunnen helpen om energie te besparen in de woning;
 5. Afsluiting: er wordt individueel gevraagd of men echt bezig is met energie, of men wakker ligt van energie, en waarom wel of niet ?

Het deel 'actoren' is in de praktijk een beetje 'tussen de plooiën' gevallen. Het bleek onrealistisch om in één sessie van 2 à 2,5 uur alle punten met voldoende diepgang te behandelen. Idealiter hadden twee sessies per groep voorzien moeten worden. Binnen de tijdsbeperkingen van dit project was dit echter niet te realiseren. Het aspect 'actoren' zal ook nog in fase 3 (Rondetafel - beleidssuggesties) verder worden uitgewerkt. Het materiaal dat we alsnog uit de focusgroepen konden halen omtrent actoren wordt ter voorbereiding van deze Rondetafel geanalyseerd.

Zoals gezegd werd het bovenstaande schema niet als een gestandaardiseerde vragenlijst gehanteerd. Binnen elke focusgroep werd naargelang de aan bod komende themata door de facilitator verder doorggevraagd. Zoals reeds aangegeven, was er ook de *specificiteit* van elke focusgroep. Dit kwam het duidelijkst tot uiting binnen de focusgroep 'overtuigden'. Van deze mensen was vooraf geweten dat ze voldoende kennis hebben over welke diensten in een 'gemiddelde woning' het meest energie gebruiken, of over hoe men het best energie kan besparen. Hen werd dan ook gevraagd wat zij vonden dat *anderen* absoluut zouden *moeten* doen om energie te besparen, wat iedereen *kan* doen om energie te besparen, en wat eventueel niet iedereen kan of zou moeten doen.

De lichte variaties in de draaiboeken zijn geen nadeel meer eerder een meerwaarde. Het verslag van de focusgroepen is opgenomen in de bijlagen van dit eindrapport.

5 | Besluit

In het eerste deel van deze studie is op basis van een literatuurstudie gekozen voor een conceptueel milieu gedragsmodel. Het is een model dat in Nederland door het Sociaal en Cultureel Planbureau werd ontwikkeld. In dat model wordt uitgegaan van drie categorieën determinanten die een invloed hebben op energiegedrag: persoonlijke mogelijkheden, aanbod en houding. In die zin vertrekt het model van de overtuiging dat mensen voor een

milieuvriendelijk gedrag(alternatief kiezen wanneer ze dat willen (houding) én kunnen (aanbod en persoonlijke mogelijkheden).

Met diverse beleidsstrategieën tracht een overheid op dit 'willen' en 'kunnen' in te spelen. Structurele strategieën zijn eerder gericht op het beïnvloeden van het 'kunnen' of van de determinanten 'aanbod' en 'persoonlijke mogelijkheden' (zoals prijs), terwijl cognitief-motivationale strategieën inspelen op het 'willen' of op 'houding' en 'persoonlijke mogelijkheden' (zoals het verhogen van kennis).

We hebben in het eerste deel van deze studie de veronderstelling dat er een directe wisselwerking zou bestaan tussen opvattingen/houdingen en bewust keuzegedrag of beredeneerd energiegedrag, in vraag gesteld. Sociaal psychologische attitude-gedragsmodellen zoals dat van Fishbein-Ajzen blijken slechte voorspellers te zijn van energiebesparend gedrag. Om energiegedrag te kunnen begrijpen, zo bleek uit de literatuurstudie, moet een ruimer palet aan factoren mee bekeken worden zoals ondermeer iemands visie op milieu of natuur of toekomst, iemands kennis en ervaring, socio-demografische kenmerken, de situatie waarin iemand verkeert, gewoontegedrag.

De methode van focusgroepen leent zich goed om precies een breder scala aan gedragsdeterminanten te bekijken. In feite is het werken met focusgroepen een methode die ons in staat stelt om de grenzen van het huidige denken over energiehoudingen en gedragingen af te tasten en bestaande theoretische modellen te nuanceren. In groepsdiscussies met specifieke groepen kan men graven naar dieperliggende argumenten en afwegingen achter typische houdingen en potentiële gedragingen. Men tracht op die manier de black box die houdingen en potentiële gedragingen toch veelal zijn, te openen.

Deel II | Verslag focusgroepen

1 | Identificatie van de focusgroepen

1.1 / Inleiding

Er vonden 5 focusgroepdiscussies plaats (zie tabel II.1).

Tabel II.1: focusgroepen: tijdstip, plaats en aantal deelnemers

Focusgroep	Plaats	Tijdstip	Aantal
Gesettelden	Gent	3 mei 2004	9
55+	Gent	6 mei 2004	14
Overtuigden	Antwerpen	10 mei 2004	6
Huurders / lage inkomens	Leuven	12 mei 2004	10
Jonge bouwers	Gent	17 mei 2004	4

De ideale grootte voor een focusgroep schommelt tussen 10 à 12 leden. Dit aantal werd niet gehaald voor de ‘overtuigden’ en de ‘jonge bouwers’. In totaal hebben 43 mensen deelgenomen, verspreid over 5 focusgroepen.

Voor de ‘gesettelden’, ‘55plussers’ en ‘jonge bouwers’ werd een aselechte steekproef gebruikt (trekking van 1.000 mensen in en rond Gent, op basis van het Rijksregister). Er is gekozen voor de streek in en rond Gent omdat deze stad niet in die mate groot is dat mensen moeilijk vanuit de groene omgeving in de stad zouden kunnen geraken voor de discussiesessie. Voor de overige 2 groepen werd gebruik gemaakt van de netwerken van zowel STEM als viWTA-medewerkers. De respons op het aanschrijven van 1.000 mensen was zeer laag, nauwelijks 1 % na eerste en tweede aanschrijven. Er werd geen onderzoek verricht naar de non-respons (waarom mensen niet op de eerste uitnodiging zijn ingegaan). Voorzichtigheid is geboden bij het interpreteren van deze hoge non-respons. Sloeg de eerste uitnodigingsbrief niet de juiste toon aan? Is ‘energie besparen in de woning’ voor veel mensen momenteel geen hoofdbekommernis? Is er bij Vlaamse burgers nog een zekere onwennigheid tegenover de idee om via focusgroepen hun eigen standpunt en gedrag publiek te maken? Deze en andere redenen kunnen dus een rol hebben gespeeld bij het niet ingaan op de uitnodiging van het viWTA.

Voor gesettelden en 55plussers werd bijgevolg bijkomend beroep gedaan op netwerken. Voor jonge bouwers waren aanvankelijk 10 deelnemers ingeschreven. Wellicht heeft de ‘eerste warme zomerdag’ op de dag dat deze discussie doorging er voor gezorgd dat zes mensen voor een andere

avondactiviteit kozen. De facilitator is erin geslaagd om met de vier deelnemers een zinvolle ‘groeps’discussie te voeren. Er waren echter meer momenten van stilte en meer onwennigheid om in zo’n kleine groep eigen standpunten en gedrag aan die van anderen te toetsen. Voor de groep overtuigden hebben twee mensen de dag zelf nog zich afgemeld. Eén persoon is niet komen opdagen.

Om een idee te hebben van de samenstelling van de verschillende focusgroepen, zullen we de deelne(e)m(st)ers beschrijven aan de hand van de volgende kenmerken:

- Leeftijd;
- Geslacht;
- Aantal gezinsleden;
- Woonsituatie;
- Arbeidssituatie.

Normaliter hadden alle deelnemers een formulier moeten invullen. Dit is niet altijd gebeurd. Voor de ‘huurders / lage inkomens’ ontbreken de (meeste) gegevens. Voor de ‘overtuigden’ ontbreken de (meeste) gegevens van één deelnemer. Een systematische voorlegging van een uitgebreidere vragenlijst aan de deelnemers van de focusgroepen, zou vanuit onderzoeksstandpunt meer aangewezen zijn. Praktisch was de tijd voorzien voor een focusgroep daarvoor te kort. Wel is bij de kennismaking in de groepen aan de hand van een A3 placemat met beelden van kamers in een huis, waarbij gevraagd werd welke energievebruikende toestellen men in die kamers niet kon missen, meer inzicht verkregen in de woonsituatie van de deelnemers. Hierdoor konden de onderzoekers bepaalde afwegingen en argumenten beter plaatsen.

De focusgroepen zijn *niet statistisch representatief voor Vlaanderen*, en hebben ook niet de bedoeling dat te zijn. De vermelde gemiddelden of percentages hebben geen enkele statistische significantie, en dienen enkel ter identificatie van de focusgroepen.

1.2 / Leeftijd

De leeftijd werd bepaald aan de hand van het opgegeven geboortejaar. De data zijn voor de 4 focusgroepen volledig, op één deelnemer van ‘overtuigden’ na.

- 55+: alle deelne(e)m(st)ers waren daadwerkelijk ouder dan 55 jaar. De jongste was 58, de oudste 71. De gemiddelde leeftijd bedroeg 63,6 jaar. De groep van 55+ was ook de groep met het grootste aantal leden (14), wat meteen verklaart waarom de leeftijdscategorie 55 en ouder het grootste aandeel (47%) heeft in het totaal van de 4 focusgroepen waarvoor gegevens beschikbaar zijn;
- Gesettelden: één lid was 68 jaar oud en gepensioneerd, en hoorde op basis daarvan wellicht meer thuis bij de 55+. De jongste was net 35 jaar oud. De gemiddelde leeftijd (zonder de 68-jarige mee te rekenen) bedroeg 44,6 jaar;
- Jonge bouwers: de leeftijd varieerde van 24 tot 36 jaar (gemiddelde leeftijd: 29,5 jaar, op de 4 aanwezige deelnemers);
- Overtuigden: deze groep met 6 leden behoorde bijna volledig tot de leeftijdscategorie 35-55, zoals de gesettelden. Slechts één deelnemer was jonger dan 35 (28 jaar oud), de leeftijd van de overige leden schommelde van 44 tot 52 jaar. Van één deelnemer ontbreekt het gegeven. De gemiddelde leeftijd (vijf van de zes leden) bedroeg 43,6 jaar.

1.3 / *Geslacht*

De herkomst van dit gegeven is evident, en alle data zijn gekend. Dit is het enige kenmerk waarvoor we ook voor de huurders / lage inkomens *met zekerheid* de gegevens hebben.

De vrouwen zijn sterk vertegenwoordigd (58% van het totaal aantal deelnemers). We vinden de vrouwen vooral terug in de groep 'huurders / lage inkomens' (8 op 10) en de '55+' (9 op 14). De verhoudingen zijn evenwichtiger in de groep 'gesettelden' (5 vrouwen op een totaal van 9) en 'jonge bouwers' (fifty-fifty). In de groep 'overtuigden' was er een duidelijk overwicht aan mannen (5 mannen op een totaal 6).

1.4 / *Gezinsgrootte*

De data i.v.m. het aantal gezinsleden zijn niet zo gemakkelijk te interpreteren. Het is niet altijd even duidelijk of de deelne(e)m(st)er zichzelf al dan niet bij het aantal huisgenoten heeft gerekend. Iemand van de overtuigden beweert dat zijn gezinsgrootte schommelt tussen 2 à 3 (mogelijk is de 'deeltijdse' huisgenoot een kotstudent)! Van de ene overtuigde waarvan de overige gegevens ontbreken, weten we uit het groepsgesprek dat ze bij hem thuis met vier zijn. Bij de 55+ hebben 3 mensen niet geantwoord.

- 55+: vijf van de 14 leden die hebben geantwoord zijn alleenstaand, vier anderen zijn met twee thuis, een deelnemer is met drie thuis, en één 64-jarige zelfstandige nog met vier;
- Gesettelden: de verdeling is vrij evenwichtig: twee alleenstaanden, drie koppels, twee leden met 3 thuis, en twee leden met 5;

- Jonge bouwers: 4 leden: één alleenstaand, één koppel, één met drie en één met vier thuis;
- Overtuigden: één koppel, vier leden met 4 thuis, en zoals vermeld iemand waarvan het aantal gezinsleden schommelt tussen 2 en 3.

1.5 / Woonsituatie

De gegevens zijn voor de 4 focusgroepen volledig, op twee deelnemers bij de overtuigden na. Voor huurders / lage inkomens gaan we ervan uit dat ze allemaal in een appartement wonen.

- 55+: de meest voorkomende woonsituatie is rijhuis (7 op 11), gevolgd door vrijstaande woning (4 op 11). Drie mensen wonen in een appartement, waaronder één in een serviceflat. Niemand van de 55+ woont in een halfopen bebouwing;
- Gesettelden: vier mensen wonen in een rijhuis, drie in een vrijstaande woning, en twee in halfopen bebouwing. Niemand van de gesettelden woont in een appartement;
- Jonge bouwers: drie wonen in een rijhuis, en één in een halfopen bebouwing;
- Overtuigden: drie wonen in een rijhuis, één iemand in een vrijstaande woning. Van twee deelnemers ontbreken de gegevens, alhoewel we uit het groepsgesprek kunnen afleiden dat één van de twee in een appartement woont;
- Huurders / sociale woningen: zoals gezegd gaan we ervan uit dat ze alle tien in een appartement wonen.

Er is gekozen om de sociologische kenmerken van de focusgroepen constant te houden en niet het woningtype. Beide constant houden was onmogelijk, gezien de moeilijk rekrutering van de deelnemers aan de focusgroepen.

1.6 / Arbeidssituatie

Twee deelnemers van de 55+ hebben hun arbeidssituatie niet meegedeeld. Van één overtuigde ontbreekt eveneens het gegeven.

- 55+: zeven van de 12 die hebben geantwoord zijn met pensioen. Er zijn ook twee zelfstandigen. De overige drie zijn thuis, waarvan één vrijwilligerswerk doet. Van de twee overblijvende deelnemers kunnen we uit de gesprekken afleiden dat ze gepensioneerd zijn;
- Gesettelden: zes van de negen groepsleden zijn loontrekkende, één is zelfstandige. De gepensioneerde 68-jarige hoorde eerder thuis bij de 55+. De werkzoekende vrouw van 35 jaar hoorde evenmin echt thuis bij de gesettelden;
- Jonge bouwers: drie van de vier zijn loontrekkende, de vierde is nog student;

- Overtuigden: twee zijn loontrekkende, twee zelfstandige (architect en aannemer), en de enige vrouw is thuis. Van de overblijvende overtuigde leiden we af dat hij loontrekkende is.

2 | Levensstijl

De kennismakingsronde ('welke twee toestellen kan ik niet missen en waarom') en de vrije associatie-oefening ('doorslaggevende kenmerken voor het eigen wooncomfort') geven een goede inkijk hoe anno 2004 Vlaamse huishoudens een eigen levensstijl uitbouwen. Deze twee oefeningen waren ook een open aanzet om over het eigen energiegedrag in groep te spreken. Energie blijkt sterk verbonden te zijn met ervaringen van comfort. Het is het gevoel van gemak, tijdswinst en welbehagen dat op de voorgrond staat, niet het gebruik van energie dat hiervoor nodig is.

2.1 / Comfortabel is gelijk aan makkelijk en snel

Tijdens alle focusdiscussies gingen de deelnemers spontaan op zoek naar een antwoord op de vraag 'wat is dat eigenlijk, comfort?'. De overwegende definities worden opgesomd in onderstaande kader:

Gesettelden
<i>Comfort is jezelf niet moe maken, is wat aangenaam is, is wat meer dan strikt nodig is.</i>
55+
<i>Comfort is tijdswinst.</i>
Overtuigden
<i>Comfort voel je niet, je voelt alleen gebrek aan comfort.</i>
Huurders/sociale woningen/lage inkomens
<i>Comfort is wat snel en makkelijk is. Elektriciteit zelf is een comfort.</i>
Jonge bouwers
<i>Comfort is zo weinig mogelijk menselijke energie verbruiken, is een kuisvrouw hebben.</i>

Uit deze definities blijkt dat comfort voornamelijk wordt geassocieerd met 'tijdswinst' en 'gemak'. Zowel de ligging van het huis (bv. nabij openbaar vervoer), als de inrichting van het huis, als de toestellen die gebruikt

worden, kunnen bijdragen tot dit comfortabele gevoel. Wat comfortabel is, is in de eerste plaats datgene wat je helpt de noodzakelijke dagdagelijkse klussen (eten bereiden, afwassen, kleren wassen, poetsen...) zo snel mogelijk en met zo weinig mogelijk menselijke energie te klaren. Het is ook het zo snel en makkelijk mogelijk omtoveren van een vervelende situatie (bv. een koude, donkere kamer) naar een prettige situatie (een warme, lichte kamer). Tenslotte is ook dat comfortabel, wat het op een aangename manier samen zijn met andere mensen mogelijk of makkelijker maakt (gezellig samen eten, voldoende ruimte(n) in huis voor de bezigheden van alle bewoners, contact via telefoon, computer,...).

Hieronder wordt in volgorde van belangrijkheid besproken wat de deelnemers allemaal verbinden met comfortabel wonen:

Warmte + isolatie

Warmte wordt het vaakst genoemd als aspect van wooncomfort. Warmte werd in alle focusgroepen naar voren geschoven, zij het iets minder in de groepen '55+' en 'huurders/sociale woningen/lage inkomens'. Ook isolatie, dubbel glas..., zaken die nauw met warmte samenhangen, worden genoemd, voornamelijk in de groepen 'overtuigden' en 'jonge bouwers'.

- Gemaks- en tijdsaspect: het is aangenaam om in een warme kamer terecht te komen (voorprogrammeerbare centrale verwarming) of ervoor te kunnen zorgen dat een ruimte zo snel mogelijk warm wordt met zo min mogelijk moeite (slechts één van de deelnemers, iemand uit de groep 'overtuigden', verwarmt één kamer met hout, om te compenseren voor de energievretende vloerverwarming in een andere kamer);
- De badkamer werd geregeld apart vermeld. Mensen houden van een aangename temperatuur in de badkamer. Een apart, vaak elektrisch, verwarmingstoestel in de badkamer is niet ongewoon;
- Een te warme slaapkamer is niet aangenaam, maar koud slapen is ook niet prettig. In de groep 'gesettelden' slapen twee mensen onder een elektrische deken, één iemand opteert voor een warme kruik;
- De aannemer en de architect uit de groep 'overtuigden' spraken in andere termen over warmte. Door hun beroepservaring weten zij dat wat de meeste mensen 'warmte' noemen, ook te maken kan hebben met vochtigheid, tocht, gebruikte materialen... Vaak is er een andere oplossing nodig voor een 'chronisch koud huis' dan de verwarming een graad hoger te draaien.

Blijkt dat veel menselijke behoeften onder de noemer 'warmte' gegoten worden. Een onderscheid naar werkelijke behoeften zou onnodige energieverstopping kunnen voorkomen.

In verband met warmte werd ook over isolatie en dubbele beglazing gesproken, voornamelijk in de groepen 'jonge bouwers' en 'overtuigden'.

Jonge bouwers:

De 'jonge bouwers' achten vooral een goede dakisolatie belangrijk voor energievriendelijk verwarmen.

Overtuigden:

Bij de 'overtuigden' ging de discussie er vooral om hoe zij andere mensen (klanten) zouden kunnen overtuigen (of waarom dat net niet lukt) om hun huizen voldoende te isoleren en zodanig in te richten dat zij met zo weinig mogelijk energie kunnen verwarmen.

Eén van de 'overtuigden' verhuurt energievriendelijke appartementen, hij toont hiermee aan dat het ook anders kan.

Eten en drinken

In deze categorie worden alle apparaten genoemd die verband houden met zich voeden. De belangrijkste hierbij zijn kookfornuis (inclusief oven), afwasmachine, koelkast en/of diepvriezer. Verder werden microgolfoven, koffiezet, wafelijzer en dampkap vermeld.

De categorie 'eten en drinken' kwam het meeste aan bod in de groep 'huurders/lage inkomens/sociale woningen' (opmerking: in deze groep moet iedereen elektrisch koken). Echter valt het op dat er in de groep 'jonge bouwers' nauwelijks over wordt gesproken.

In verband met voeding wordt naast wat 'snel en makkelijk' is ook gerefereerd aan het belang van eten (iedereen moet het doen...), het plezier ervan en het sociale aspect:

Kookfornuis (inclusief oven):

- Eten is belangrijk;
- Koken en eten is plezierig;
- Sociale aspect: het brengt structuur in het gezin (iedereen rond de tafel), nieuwe gerechten uitproberen, mensen uitnodigen, (klein)kinderen komen eten, gezelligheid.

Vaatwasser:

- Het is gemakkelijk;
- Tijdswinst: je zet de afwas in de machine en je kan ondertussen iets anders doen.

Koelkast en/of diepvriezer:

- Vers houden van voedsel;
- Koelen van dranken;
- Gemak & tijdswinst: minder vaak naar de winkel, koken en porties invriezen;
- (Koelkast wordt niet vermeld in de groepen 'gesettelden' en '55+')

In mindere mate werden ook volgende toestellen genoemd:

Microgolf:

- Gemakkelijk iets opwarmen als je weinig tijd hebt.
- Diepvriesproducten snel ontdooien

Koffiezet, wafelijzer:

- Koffieverslaving
- Sociale aspect: gezelligheid

Dampkap:

- Tegen kookluchtjes

Tenslotte vindt men in de groep '55+' dat er in een goed uitgeruste en ingerichte keuken minder overbodige tijd wordt besteed.

Wassen, drogen, strijken

De categorie 'wassen, drogen, strijken', kwam het vaakst voor in de groep 'huurders/sociale woningen/lage inkomens' en bij de 'gesettelden'.

Wasmachine:

- Hier spreekt in de eerste plaats het gemakaspect, je steekt de was in de machine, drukt op een knopje en je kan iets anders gaan doen;
- Het is ook makkelijk om een wasmachine dichtbij in je eigen huis te hebben. Al wordt dit feit in sommige discussies wel gerelativeerd, men zou eventueel ook naar de wasserette kunnen.

Droogkast:

- Terug het gemakaspect: natte was in de machine, droge was er weer uit;
- Tijdsaspect: de was zou ook gedroogd kunnen worden aan de wasdraad, maar dat duurt langer, en is in ons vochtig klimaat ook niet altijd mogelijk.

Strijkijzer:

- Het strijkijzer is binnen deze categorie het apparaat dat het minste genoemd wordt.

Waarom wassen?

- Men is het erover eens dat er veel gewassen wordt. In de groep gesettelden wordt de vraag gesteld of dat eigenlijk wel nodig is. Men komt tot de conclusie dat wassen een gewoonte is die er gewoon erg diep in zit;
- In de groep 55+ strijkt één iemand als hobby, voor zichzelf, de kinderen en de kleinkinderen.

Warm water (bad/douche)

‘Warm water’ (soms gespecificeerd als bad/douche) wordt geregeld vermeld, het vaakst bij de ‘overtuigden’, gevolgd door de ‘55+'. De gesettelden vermelden deze categorie helemaal niet.

Ruimte

In alle focusgroepen wordt ‘ruimte’ genoemd als aspect van wooncomfort, uitgenomen in de groep ‘huurders/sociale woningen/lage inkomens’. Ruimte valt onder te verdelen in twee categorieën: “praktische ruimte” en “leefruimte”.

- **Praktische ruimte:** de woning moet op een logische wijze zijn ingedeeld, een te grote ruimte vraagt teveel onderhoud, is te kostelijk. Een kleinere ruimte wordt als knusser ervaren en praktischer gevonden (alles wat je nodig hebt bevindt zich onder handbereik). Dit aspect kwam vooral naar voren in de groep ‘jonge bouwers’. De ‘overtuigden’ spraken in dit verband ook over ‘zonering’, hiermee wordt bedoeld dat het huis zo wordt ingedeeld, dat de ‘energiecircuits’ (elektrische leidingen, gas- en waterleidingen) geen overbodige afstanden moeten afleggen. Ook willen zij rekening houden met de ‘oriëntatie van het huis’. Hiermee bedoelen zij dat een deel van de verwarming en verlichting van het huis gewonnen wordt uit binnenvallend (zon)licht.
- **‘Leefruimte’:** hier wordt gesproken over hoe de bewoners zich in huis bewegen: er moet voldoende ‘circulatie’ zijn, huisgenoten willen elkaar niet voor de voeten lopen. Er moeten voldoende ruimtes zijn waar elke huisgenoot zich met zijn of haar eigen bezigheden kan bezighouden zonder gestoord te worden of te storen.

Niet alleen de ruimte binnenin huis, maar ook de ruimte er rond die zorgt voor een eerste interactie tussen de bewoners en hun omgeving, draagt bij tot het wooncomfort. De ruimte die mensen als 'hun ruimte' willen beschouwen, noemen we 'territorium'. Territorium wordt volgens de deelnemers aan de focusgroepen erg persoonlijk beleefd. Sommige mensen houden ervan dat alles open is, dat hun tuin zonder afscheiding grenst aan die van de burens en aan de straat. Andere mensen trekken zich liever terug achter een haag of tuinmuur, of zorgen er bij de indeling van hun huis voor dat er zo weinig mogelijk inkijk is aan de straatkant. De 'overtuigden' wijten dit afschermen achter hek, haag en alarmsysteem aan gevoel van onveiligheid.

Een garage aan of vlakbij het huis wordt vermeld in verband met tijdwinst: niet naar een parkeerplaats moeten zoeken, waar dan eventueel zelfs voor betaald moet worden, meteen met de boodschappen in huis kunnen. Idem geldt voor de fiets, die moet je ook makkelijk en veilig kwijt kunnen.

De ligging van het huis, nabij openbaar vervoer, in een groene omgeving..., werden vermeld in de groep 'jonge bouwers'.

Bruingoed (radio, TV, PC,...)

Bruingoed (radio, cd-speler, televisie, PC, telefoon) wordt voornamelijk vermeldt in de groep '55+', gevolgd door de 'gesettelden'. De redenen voor het vermelden van bruingoed waren tweevoudig; ontspanning/verstrooiing en communicatie/sociaal contact.

Radio:

- Ontspanning/verstrooiing: als constant achtergrondgeluid, om muziek te luisteren (al is een cd-speler in dit verband soms handiger, daarmee kan men de muziek zelf kiezen);
- Sociaal contact: het gevoel hebben niet alleen te zijn;
- Communicatie: voor één iemand uit de groep 'gesettelden' is de radio een middel om in contact te komen met zijn kinderen, allemaal muzikanten.

Televisie:

- Ontspanning/verstrooiing: als achtergrondgeluid, televisie kijken omdat er niets anders te doen is;
- Sociaal contact: het hele gezin kijkt samen, iets hebben om over te praten, contact met de buitenwereld (vooral oudere mensen).

PC:

- Als ontspanning/verstrooiing (spelletjes, internet);
- Sociaal contact: contact houden met vrienden, kennissen, (oud)collega's via e-mail, een e-mailadres hebben om 'mee te zijn met de tijd';
- Informatie opzoeken;
- Werk zoeken;
- Communicatie: thuis werken via computer met internet (werd ook aangegeven als een vorm van tijdsbesparing);
- Opmerking: twee van de 'overtuigden' zegden expliciet de computer niet te vermelden, net omdat zij hem nodig hebben voor het werk.

Telefoon (GSM):

- Hulp kunnen invoeren indien nodig;
- Contact houden met familie, vrienden.

Verlichting

Enkel in de groep 'huurders/sociale woningen/lage inkomens' wordt er niet gesproken over licht als aspect van wooncomfort. In alle gevallen waar over licht gesproken werd, werd verlichting als onontbeerlijk beschouwd: fel licht voor praktische bezigheden en gedempt licht voor de gezelligheid. Het elektrische licht wordt daarbij als comfortabel, misschien zelfs als enigszins vanzelfsprekend beschouwd. In de groep 'gesettelden' merkte iemand op dat elektrisch licht eigenlijk toch geen luxe is. Toch houdt men voornamelijk van dag- en zonlicht. De lichtinval van buiten, om zoveel mogelijk van natuurlijk licht te kunnen genieten, wordt daarbij belangrijk gevonden. Zowel in de groep 55+, als in de groep 'overtuigden' werd daarbij gesproken over zonlicht als essentieel voor de gezondheid.

Overige toestellen

De toestellen in deze categorie werden allen slechts één of tweemaal genoemd tijdens de focusdiscussies, maar worden wel in verband gebracht met tijdswinst en gemak. Het gaat om toestellen die gebruikt worden voor hobby/onderhoud van huis en tuin en voor persoonlijke hygiëne.

Hobby/onderhoud huis & tuin:

- Grasmaaier;

- Haagschaar;
- Stofzuiger;
- Elektrische boor;
- Zaagmachine;
- Schuurmachine.

Persoonlijke hygiëne:

- Elektrische tandenborstel;
- Haardroger.

2.2 / Typologie van levensstijlen

In de groep ‘gesettelden’ werd volgende opmerking gemaakt: *als je kou hebt voel je je fysiek niet goed en gaat al de rest ook wat minder goed*. Dit zou een verklaring kunnen zijn voor het feit dat warmte en verwarming de eerste plaats innemen in de lijst van aspecten van wooncomfort: niemand heeft het graag koud. Eten en drinken moet ook iedereen, voeding krijgt de tweede plaats. In wat volgt gaan we op zoek naar wat er specifiek is voor de verschillende groepen.

Gesettelden

Op twee personen na wonen de mensen in deze groep in gezinsverband, onmisbare toestellen en aspecten van wooncomfort worden dan ook voornamelijk met betrekking tot dat gezin bekeken (koken voor de gezinsleden, samen rond de tafel zitten, televisie kijken, voldoende ruimte voor alle gezinsleden, een wasmachine die vaak draait...). De meeste leden van deze groep combineren dat gezin ook met werk. Apparaten die helpen de hun beschikbare tijd op een zo gunstig mogelijke manier in te delen worden dan ook bij uitstek beschouwd als bijdragend tot het wooncomfort.

55+

In deze groep scoort de categorie ‘bruingoed’ erg hoog. Er wordt vooral vaak naar de radio geluisterd, omdat men graag muziek hoort, als verstrooiing, om het gevoel te hebben niet alleen te zijn, om contact te houden met de buitenwereld. Wat het gezinsleven betreft, lopen de redeneringen binnen deze groep nagenoeg gelijk aan die van de ‘gesettelden’. Alleen wordt hier gesproken over de kinderen die op bezoek komen en wordt er ook al eens iets gedaan voor de kleinkinderen (kleinkinderen komen eten, televisie kijken, er wordt voor hen gewassen).

Ook hier is tijdswinst van belang. 55+'ers maken ook de vergelijking met hoe het vroeger was. De huidige situatie is wat hen betreft veel comfortabeler: een bad of een douche is handiger dan een teiltje, een elektrische boor werkt veel sneller dan een handboor. Tenslotte zitten oude gewoonten er diep in: de elektrische verwarming, die vroeger mode was, maar nu nogal kostelijk is, wordt niet meer vervangen; dat geeft teveel rompslomp. Opvallend, en enigszins verrassend, is ook dat warmte in deze groep beduidend minder genoemd wordt dan in andere groepen.

Overtuigden

De overtuigden werden geselecteerd omwille van het feit dat zij een energievriendelijke levenswijze weten te combineren met comfortabel wonen.. Het hoeft dan ook niet te verbazen dat zij anders met energie omgaan dan de andere groepen. De leden van deze groep doen alles wat binnen hun mogelijkheden ligt om zoveel mogelijk energie te besparen. Dit doet niets af aan hun gevoel van comfortabel leven, in zekere zin draagt het er zelfs toe bij. Allereerst zijn zij ervan overtuigd dat energievriendelijk leven niet betekent 'minder comfortabel leven' Daarenboven zouden zij zich schuldig voelen mochten zij aan hun groene principes verzaken.

Vier van de leden van deze groep zijn beroepsmatig met energie bezig (architect, aannemer, BBL¹⁵ en ecoteamgids). Twee van hen zijn in hun vrije tijd bezig met informeren (als lesgeefster bij de KAV¹⁶ en als energiewijkmeester¹⁷). Er werd in deze groep bij uitstek gesproken over de relatie 'verspreider groen gedachtegoed' versus 'gewone bevolking'. Enkele opmerkelijke conclusies:

- Indien men mensen wil overtuigen hun huis zo energievriendelijk in te richten, moet men hen vooral aanspreken op comfort. De financiële besparingen die, op termijn, met energievriendelijk wonen samengaan, kunnen een argument vormen, maar zijn als argument meestal niet krachtig genoeg. Voor velen is de initiële investering (in isolatie, zonnepanelen, fotovoltaïsche cellen...) te hoog. Voor sommige anderen dient geld als statussymbool, erop besparen is voor hen absoluut geen noodzaak;

¹⁵ Bond Beter Leefmilieu

¹⁶ Katholieke Arbeidsters Vrouwen

¹⁷ Een idee van de BBL, waarbij een aantal gezinnen in een wijk, o.l.v. een energiewijkmeester, een 'weddenschap' aangaan om op een half jaar tijd 8 % energie te besparen.

- Om mensen te sensibiliseren, moeten ze goede voorbeelden krijgen. Goede voorbeelden tonen aan dat er niet wezenlijk van levensstijl moet veranderd worden om energievriendelijk te leven. Blijkbaar leeft bij de mensen de idee dat ze veel zullen moeten opgeven om energie te besparen. De architect en de aannemer van het gezelschap vertellen dat klanten, zodra ze merken dat ze met een 'geitenwollensokker' te maken hebben, vaak de benen nemen.

Sommige van de leden van deze groep worden door hun omgeving als 'extreem', of zelfs als 'freaks' bestempeld. Zij gaven op het einde van de groepsdiscussie aan zich gerustgesteld te voelen door het feit dat ze blijkbaar toch niet de enigen zijn: hun handelen krijgt een voorbeeldfunctie, het is een gedragslijn die ook door de overheid moet worden gevolgd. Ze zijn gesterkt in de idee om in de toekomst hun overtuiging verder uit te dragen.

Huurders/sociale woningen/lage inkomens

In deze groep valt het op dat er niet gesproken wordt over ruimte, vermoedelijk omwille van het feit dat de leden van deze groep minder zeggingschap hebben over de ruimte die hen ter beschikking staat. Ook licht wordt in deze groep niet genoemd. Zij komen er later in de focusdiscussie wel op terug en geven dan aan dat zij niet helemaal tevreden zijn over de manier waarop de huisvestingsdienst de verlichting geregeld heeft. Het kookfornuis wordt in deze groep het vaakst genoemd, net zoals de koelkast. De koelkast wordt vermeld als handig instrument om tijd te winnen. Men kan er voeding in stockeren zodat men minder vaak naar de winkel moet. Men kan er porties in bewaren zodat men minder vaak moet koken.

Jonge bouwers

Voor jonge bouwers ligt er nog veel open. In deze groep werd dan ook bij uitstek gesproken over de (zowel praktische als gezellige) inrichting van de nieuwe of toekomstige stek. Vooral de zoektocht naar de juiste (dak)isolatie werd daarbij uitgebreid besproken.

3 | Kennis van energie

De vraag was 'welke toestellen op jaarbasis het meeste energie gebruiken'. Eerst maakte elke deelnemer een eigen rangorde om nadien in groep een top 3 of 5 op te stellen. In deze oefening werd ook doorgevraagd op de beschikbare kennis hierover en de wijze waarop deze is verkregen.

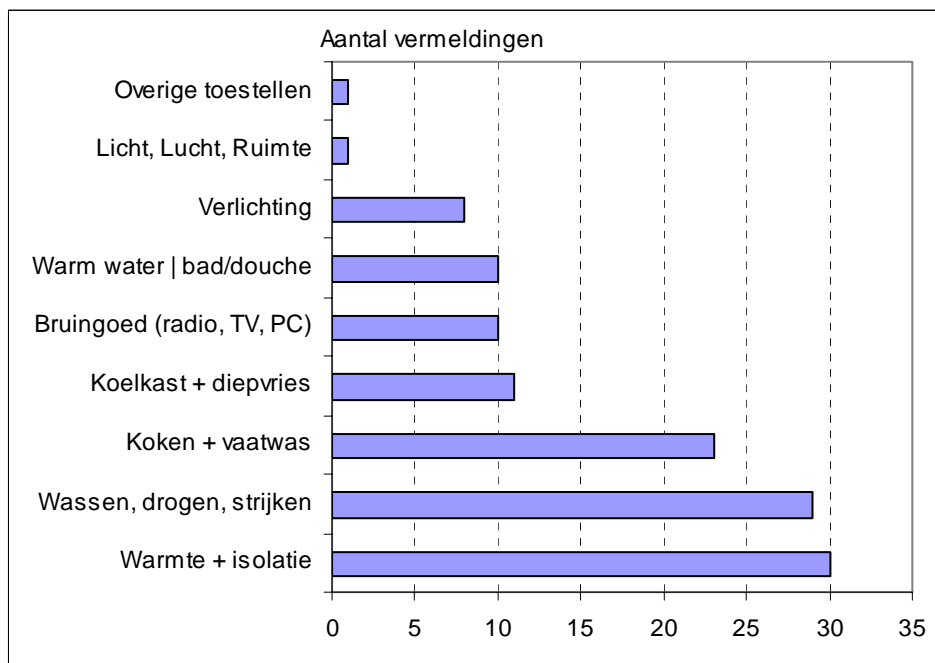
3.1 / *Bespreking per eindgebruik*

We groeperen het eindgebruik in de volgende categorieën:

- Verwarming (zowel elektrisch als met aardgas of huisbrandolie) en isolatie;
- Wassen, drogen en strijken;
- Koken: fornuis en oven (zowel elektrisch als met gas), microgolf en vaatwas (machinaal, niet met de hand);
- Koelen van voeding (koelkast, diepvries of combi). We houden dit apart, omdat deze toestellen relatief veel energie gebruiken;
- Bruingoed, beperkt tot TV, PC en stereo (andere werden niet vermeld);
- Warm water (zowel elektrisch als met gas), voornamelijk voor bad en douche;
- Verlichting (enkel kunstverlichting);
- Licht, lucht en ruimte: het betreft één enkele vermelding van iemand die het raam openzet voor 'lucht';
- Overige toestellen: het betreft één enkele vermelding van 'wafelijzer'.

We hebben het aantal keren dat een eindverbruik werd vermeld genoteerd, en uitgezet in een grafiek (figuur 1). Dit geeft een beperkt idee van welke toestellen de deelnemers als de grootste energiegebruikers beschouwen. Deze werkwijze houdt geen rekening met de volgorde waarin de toestellen werden vernoemd. Een meer verfijnde analyse, waarbij we eventueel gewichten toekennen aan het eindgebruik op basis van de plaats in de rangorde, leek ons niet opportuun. Een focusgroep is tenslotte een *kwalitatief* en geen kwantitatief instrument.

Figuur II.1: Aantal vermeldingen van eindgebruik



Op basis van figuur 1 mogen we stellen dat het met de kennis van het energiegebruik best meevalt. De rangorde, namelijk verwarming op één, elektrische toestellen op twee, warm water op drie en verlichting op 4, is *grosso modo correct*. Dit belet uiteraard niet dat de antwoorden van individuele deelnemers soms sterk kunnen afwijken van deze rangorde.

3.2 / *Bespreking per kennisbron*

De bronnen voor de kennis van energiegebruik kunnen we indelen in de volgende categorieën:

- de factuur / rekening;
- gebruiksduur en / of vermogen van de toestellen;
- brochures, folders, ...;
- van horen zeggen;
- meten is weten;
- gevoel.

Factuur of rekening

In alle focusgroepen kwam de energiefactuur in EUR ter sprake, behalve bij de ‘55 plussers’ ! Het was de groep huurders / sociale woningen / lage inkomens die - niet geheel onverwacht - duidelijk het meest bezig was met het aspect ‘rekeningen’. We kunnen niet meteen verklaren waarom factuur als informatiebron bij de 55-plussers helemaal niet aan bod kwam.

Het is vooral op basis van de *gas*rekening dat men weet dat ruimteverwarming de grootste energiegebruiker is. Er zijn een aantal mensen die elektrisch verwarmen, of die huisbrandolie (stookolie of ‘mazoet’) gebruiken. Op basis van de focusgroepen is niet duidelijk op te maken of voor deze mensen de (*elektriciteits-* of *mazoet*)rekening ook een zo grote, of beter, even duidelijke rol speelt bij het bepalen van de grootte van het energiegebruik. Eén iemand van de huurders / sociale woningen / lage inkomens vroeg zich af of ‘mazoet’ ook energie is. Bij de gesettelden verwees iemand wel naar de hoge ‘mazoetrekening’.

De factuur of rekening als informatiebron wordt niet enkel vermeld voor verwarming, maar ook nog voor koken (gas of elektrisch) en voor warm water.

De informatie die men uit de energiefactuur kan halen, kent een aantal tekortkomingen, die in alle focusgroepen (behalve de 55 plussers uiteraard) ter sprake kwamen:

- Bij de huurders / sociale woningen / lage inkomens, die ‘verplicht’ zijn elektrisch te koken, kwam enkele malen ter sprake dat zij dachten meer te moeten betalen door hun gedwongen overschakeling van koken op gas (voorheen, voor zij in de sociale woning terechtkwamen) naar elektrisch koken (nu, in de sociale woning). Deze vaststelling, dat elektrisch koken (waarschijnlijk) duurder is dan koken op gas, deed hen (impliciet) besluiten dat elektrisch koken ook (fysisch) meer energie verbruikt (zie ook verder);
- sommigen gebruiken aardgas niet enkel voor ruimteverwarming, maar ook voor warm water (i.p.v. een elektrische boiler). Bij de groep huurders/sociale woningen was er merkbare ontevredenheid over het gebrek aan duidelijkheid van de factuur rond dit aspect. Een persoon in deze groep merkte expliciet op dat gasgebruik voor verwarming en warm water op de rekening niet van elkaar te onderscheiden zijn. Een ander persoon in dezelfde groep was compleet in de war door het feit dat verwarming en warm water beiden nu (in de sociale woning) op gas zijn gebaseerd, zonder dat men het afzonderlijk gebruik duidelijk uit de factuur kan opmaken. Een iemand bij de gesettelden beweerde dat door de omschakeling van ‘mazoet’ naar gas, plus het feit dat zij overal in huis ‘warm water’ wilde, de energiefactuur enorm de hoogte was ingegaan. Toch mogen we stellen dat de meesten beseffen dat het vooral de ruimteverwarming is die het meest gas gebruikt (en niet warm water). Dat heeft dan vooral te maken met de gebruiksduur (zie volgend hoofdstuk);

- Bij de gesettelden, maar nog het meest bij de huurders / sociale woningen / lage inkomens, waren een aantal mensen zich er zeer goed van bewust dat je op de elektriciteitsrekening niet kan zien welk (elektrisch) toestel het meest verbruikt.

Bij de gesettelden was er één persoon die duidelijk onderscheid maakte tussen fysisch (in kWh) en monetair energiegebruik (euro). Alle anderen maken (althans niet bewust) dit onderscheid, en schakelen (fysisch) energiegebruik gelijk met energiegebruik in geldtermen. Zo maakte bij huurders / sociale woningen / lage inkomens niemand de bedenking dat elektrisch koken misschien wel duurder was, maar daarom niet noodzakelijk meer energie (als eindgebruik in fysische termen, i.e. in kWh) verbruikt ! Bij de huurders/sociale woningen wist één iemand te vertellen dat er in de toekomst meer informatie op de rekening zou komen staan (maar ze wist niet precies wat). Bij de kandidaat-bouwers tenslotte gaf een deelnemer aan dat zij als huurder geen (energie)factuur ziet (“all-in”).

Gebruiksduur en / of vermogen

In principe kan men het (jaar)gebruik (Wattuur of kiloWattuur) van toestellen achterhalen door het vermogen (Watt of kiloWatt) vermeld op het toestel te vermenigvuldigen met de (jaarlijkse) gebruiksduur (uur).

In alle focusgroepen was gebruiksduur (of niet helemaal hetzelfde maar wel aanverwant: de frequentie van gebruik, zoals dagelijks of 2 maal daags) het belangrijkste criterium om te bepalen of een toestel al dan niet veel energie gebruikt. Of zoals iemand bij de 55-plussers met klem zei: *“Ik heb maar 1 criterium, dat is de duurtijd die wij dat gebruiken”*, hierin gevolgd door een groepsgeenoot: *“Hetgeen men het meest gebruikt verbruikt het meest.”* Het gaat dan wel om *alle* toestellen, dus niet alleen de elektrische, maar ook verwarming en warm water.

De gebruiksduur werd soms, maar zeker niet altijd, geassocieerd met vermogen. Een vrouw bij de gesettelden gaf toe *“niet naar de wattage te kijken”*. Vermogen of ‘wattage’ werd enkele keren vermeld als “alleenstaand” criterium (iemand anders bij gesettelden: *“hoe meer de wattage, hoe meer het verbruik”*), zonder uitdrukkelijk de band te leggen met gebruiksduur. Nochtans waren redelijk wat mensen, zonder dit met zoveel woorden te zeggen, er zich van bewust dat ‘gebruiksduur’ op zich niet alleenzalmakend is, maar dat men ook rekening moet houden met wat soms ‘grootte’ of ‘kracht’ (i.p.v. vermogen) werd genoemd. Bijvoorbeeld, in de groep huurders sociale woningen wist een dame te vertellen dat een stoomstrijkijzer sneller gaat en dus wel minder energie zou verbruiken,

waarop een andere deelneemster repliceerde dat zo'n strijkijzer misschien wel één van 2.000 ipv 1.200 Watt is, waardoor het voordeel van sneller strijken wellicht teniet wordt gedaan. Een vrouw van de 55-plussers beschouwde een microgolfoven als minder energieverbruikend, omdat *“beter wat meer watt waarvoor de baktijd wat korter is”*.

Desondanks waren (buiten de overtuigden) slechts 2 personen (één bij gesettelden en één bij huurders/sociale woningen, in staat om duidelijk te verwoorden dat (fysisch) energiegebruik te achterhalen is door vermogen te vermenigvuldigen met gebruiksduur. De eerste wist het uit beroepservaring, de tweede omdat elke keer dat een elektricien op bezoek komt hij deze mens 'uithoort' over technische zaken (waarom hij dat doet is niet zo duidelijk). Een vrouw van de huurders/sociale woningen daarentegen wist bijvoorbeeld wel dat een stofzuiger een vermogen heeft van 1.600 Watt (stond waarschijnlijk op het kaartje dat ze van de facilitator had gekregen), maar vroeg zich af: *“Als je een uur stofzuigt, hoeveel verbruik je dan?”*

Welke toestellen men het meest gebruikt hangt dan weer nauw samen met gezinssituatie (alleenstaand, gezin met kinderen of kleinkinderen) en met levensstijl. Gezinnen met meerdere gezinsleden of met kleinkinderen op bezoek verwijzen vaak naar koken, wassen, drogen en strijken. Een man van de gesettelden wijst erop dat in zijn gezin een oudere persoon inwoont en dat zij hierdoor wellicht meer wassen en drogen dan bij de andere gesettelden die maar met zijn tweetjes zijn. Anderen verwijzen uitdrukkelijk naar hun levensstijl, bijvoorbeeld bij gebruik van warm water. Een deelnemer van de overtuigden wast graag zijn voeten (bijna als een vorm van fetisjisme, ondanks het feit dat het water van ver moet komen), en een deelneemster van de huurders *‘douchet heel graag’*. Mensen die veel TV kijken (een dame van de 55-plussers is *“vree verslaafd aan TV-kijken”*, net zoals een groepsgenoot), naar radio of CD luisteren, of die de hele dag hun PC hebben opstaan, zien dit als een reden om te vermoeden dat deze dingen op jaarbasis veel energie gebruiken, ook al beseffen ze (meestal) dat deze toestellen op zich geen grote energieverbruikers zijn (lees: groot vermogen hebben) in verhouding tot sommige andere toestellen.

In alle focusgroepen, maar vooral bij 55 plussers en huurders / sociale woningen / lage inkomens, verwezen de mensen naar het langdurig gebruik om (ruimte)verwarming als belangrijk(st)e energiegebruiker aan te duiden (al dan niet in samenhang met de factuur).

In alle focusgroepen was er ook altijd minstens 1 iemand die refereerde naar het langdurig branden van lampen, waardoor verlichting op jaarbasis toch

een grote energieverlinder zou kunnen zijn. Een deelnemer van de gesettelden merkte duidelijk het verschil tussen spaarlampjes en gewone lampjes in zijn etalage – spaarlampjes gaan langer mee en “*dat brandt enorm veel*”. Bij een vrouw van de 55-plussers staat de verlichting op “*in de winter van 5 uur tot ja 12 uur 's nachts*”. Ook bij een jonge vrouw van de kandidaat-bouwers branden de lichten “*'s avonds, van zodra we thuis zijn*”. Eén van de “overtuigden” vindt verlichting gewoon heel belangrijk. Bij de huurders/sociale woningen was er grote onvrede over de vaststelling dat men enerzijds wel overal spaarlampen in de gangen gebruikte, maar dat die continu bleven branden (voor de veiligheid). De onvrede sproot voort uit het feit dat zij de factuur wel moeten betalen.

Een bijzondere vermelding waard zijn koelkast en/of diepvries, omdat het niet zo eenvoudig is om het jaargebruik van deze toestellen te bepalen. Deze draaien immers niet continu, maar slaan voortdurend op en af, zowel overdag als ‘s nachts. Een aantal mensen, zowel bij 55-plussers, huurders/sociale woningen (“*Dat (frigo) slaat twee minuten af, en dan: pataat*”), of kandidaat bouwers, verwijzen uitdrukkelijk naar deze problematiek van voortdurend op- en afslaan. Anderen zijn zich daar blijkbaar niet zo van bewust, bijvoorbeeld een vrouw van de 55-plussers volgens dewelke de koelkast “*24 uur op 24 uur aanstaat*”, of haar groepsgenoot die insisteert dat haar combi koelkast/diepvries “*dag en nacht opstaat*”.

Iemand van de huurders / sociale woningen / lage inkomens, verwijst zonder het woord te gebruiken naar het probleem van “sluipverbruik”: “*Je hebt mensen die het waakvlammeke (sic) van hun TV aanlaten, dat verbruikt heel veel als je dat een heel jaar aanlaat.*” Overigens, iemand van de gesettelden had ook ergens gelezen (in een lijst met energietips) dat men de stand-by van de TV moet uitzetten.

Brochures, folders e.d.

In alle focusgroepen kwamen brochures, folders of tiplijsten minstens een paar keer ter sprake als bron van informatie. Het gaat dan vooral om elektrische toestellen, bijvoorbeeld diepvriezers of koelkasten. De exacte informatiebron herinnerde men zich meestal niet, zoals een vrouw van de gesettelden “*Ik weet niet meer van waar ik dat vandaan heb gehaald*”, of een mannelijke groepsgenoot: “*Ik heb dat ergens gelezen in een energietip*” en een vrouwelijke groepsgenoot: “*Je krijgt van die energieboekjes om de zoveel maanden*”. Vermeld werden alleszins Electrabel (iemand van de 55-plussers), Test-aankoop, reclame en

‘vakliteratuur’ (door een jonge man van de kandidaat-bouwers inzake het minder energiegebruik van LCD schermen, blijkbaar omdat hij les geeft in informatica).

Een aantal mensen, het meest bij huurders / sociale woningen / lage inkomens, gaven heel eerlijk toe dat ze die folderkes (en heel de ‘bataklang’) eigenlijk niet lazen, of toch niet wat betreft energiegebruik (wel wat betreft garantie en gebruiksaanwijzingen).

Van horen zeggen

Verwant met brochures e.d. waren het uitsluitend vrouwen, maar wel verspreid over alle focusgroepen, die als informatiebron opgaven wat we onder de noemer “van horen zeggen” kunnen brengen. Bijvoorbeeld, bij de gesettelden: “*Ze zeggen dat*” of “*Ik heb eens gehoord dat ...*”, bij de 55-plussers “*maar dat heb ik horen zeggen...*” of “*Het schijnt dat dat ook veel gebruikt ...*”, de enige vrouw bij de overtuigden: “*dat wordt ons toch geleerd*”, bij de huurders/sociale woningen: “*Iemand heeft ooit gezegd ...*”, “*dat wordt toch altijd gezegd he, je hoort dat zo links en rechts*”, en een andere dame in haar onnavolgbare plastische stijl: “*Dat is ons altijd zo gezegd geweest mannekes!*, en een meisje bij de kandidaat-bouwers tenslotte: “*Het is een beetje een legende (sic)...*”

Enkele waren wel wat explicieter, bijvoorbeeld een iets oudere dame van huurders / sociale woningen / lage inkomens wist het van haar vader die ‘elentrieker’ was, en de jonge vrouw van de kandidaat bouwers had het van ‘haar ouders’ gehoord.

Met en is weten / de teller

Naar de teller kijken of ‘meten’ kwam enkele malen ter sprake:

- Een vrouw van de gesettelden weet te vertellen dat de ‘meter trager draait’ als je TV en/of computer uitzet, maar in dezelfde groep kende iemand iemand die alles zit uit te meten en te noteren en dat vond hij allemaal maar niets, of letterlijk: “*Mij interesseert dat niet. Dat gaat niets veranderen aan mijn gedrag*”;
- Een man van de 55-plussers is een kenner: “*Iedereen zou een vermogenmeter moeten hebben per toestel. Je steekt dat in het stopcontact en je telt dat gewoon op of je leest dat af*”. Bij een vrouw uit dezelfde groep springen de ‘plongs’ (smeltveiligheden) als ze ook nog eens de droogkast erbij gebruikt;
- Iemand van de overtuigden is een techneut die de “*meter zo ziet draaien*” als de droogkast opstaat.

Gevoel

Het ‘gevoelsmatig’ weten kwam voor bij 3 vrouwen, 1 van de gesettelden en 2 van kandidaat bouwers. In deze laatste groep vindt een vrouw dat ze ‘het gevoel heeft dat een elektrische waterboiler veel energie gebruikt’, en een andere vrouw heeft ‘gewoon een beeld’ (dus niet echt een gevoel) dat verwarming veel gebruikt.

Volgens iemand gebruikt een microgolf veel energie, want: “Dat is een gevoel. Ik ben daar niet voor dus denk ik dat dat veel verbruikt. (..) Het is een negatieve houding die ik tegenover dat ding heb”.

4 | Gedragsmaatregelen en overwegingen

In elke focusgroep werd er, aan de hand van een lijst met tips, nagegaan welke energiebesparende maatregelen de deelnemers kennen, welke ze reeds toepassen, welke ze nog zouden willen toepassen of welke ze absoluut niet zouden willen toepassen. Iedereen kreeg gekleurde viltstiften om naast betreffende tips streepjes te zetten.

4.1 | Energiebesparende maatregelen

Tussen de verschillende groepen onderling zat er in de vraagstelling enige nuance. Hieronder wordt voor de groepen ‘gesettelden’, ‘55+’, ‘huurders/sociale woningen/lage inkomens’ en ‘jonge bouwers’ aangeduid welke energiebesparende maatregelen zij reeds treffen/in de toekomst zouden willen treffen en wat zij absoluut niet zouden willen/kunnen doen. De groep ‘overtuigden’ wordt apart behandeld, zij vertrokken bij deze oefening niet vanuit wat ze zelf doen/zouden doen/niet doen, maar vanuit de vraag wat iedereen zou kunnen doen/moeten doen/wat niet iedereen kan doen.

Maatregelen die reeds getroffen zijn of die men nog zou willen treffen

In de woning

- Isolatie
- Dubbele beglazing
- Verhuizen
- Deuren sluiten
- Oriëntatie huis
- Boven een winkel wonen
- Leidingen isoleren

In verband met toestellen

- Verwarming op nachtstand
- Waslijn i.p.v. droogkast
- Spaardouchekop
- (vaat/was)machine volsteken
- Microgolf vaker gebruiken
- A-label
- Regelmatig koelkast ontdooien
- Verwarming afzetten
- Wassen op lagere temperatuur
- Kookplaten op tijd uitzetten

Wat men niet wil of kan doen

In de woning

- Lemen muren
- Domotica

In verband met toestellen

- Douche i.p.v. bad
- Met koud water wassen
- Minder wassen
- Minder gadgets gebruiken
- Borstel i.p.v. stofzuiger
- Radiatorfolie
- Verwarmen met hout
- Microgolf meer gebruiken
- Trui aandoen i.p.v. verwarming hoger

Maatregelen die sommige mensen wel en anderen niet treffen

In de woning

- Ventilatie
- Zonne-energie
- (Rol)luiken

In verband met toestellen

- Spaarlampen
- Stand-by lichtjes uit

De maatregelen kunnen worden onderverdeeld in drie categorieën:

- *Grote investering:* isolatie, dubbele beglazing...;
- *Kleine aanpassing:* spaarlampen, spaardouchekop...;
- *Gedrag:* deuren sluiten, geen onnodige lichten laten branden...

In wat volgt wordt nagegaan wat per groep de belangrijkste maatregelen zijn die al dan niet getroffen worden en wat daarvoor de redenen zijn.

De groepen '55+' en 'huurders/sociale woningen/lage inkomens' kregen een lijst met tips, de groepen 'gesettelden' en 'jonge bouwers' brainstormden hun eigen lijst bij elkaar.

Gesettelden

Aan de groep ‘gesettelden’ werd de vraag gesteld welke maatregelen reeds werden toegepast en welke maatregelen de deelnemers absoluut niet zouden willen toepassen.

Reeds toegepast:

- In deze groep scoren vooral de grote investeringen. Er werd reeds geïsoleerd en dubbele beglazing aangebracht. De redenen hiervoor zijn vooral van financiële aard: ‘het spaart verarming uit’ en ‘de overheid geeft hiervoor subsidies. Ook het feit dat vrijwel onmiddellijk na de investering het verschil op de energiefactuur duidelijk was, speelde bij deze beslissingen een rol. Voor een enkeling is een interesse in de technische kant van de zaak een aanleiding om aanpassingen te doen, bijvoorbeeld door het plaatsen van zonnepanelen.
- Maatregelen in verband met gedrag en kleine aanpassingen worden in deze groep genoemd, maar zijn minder populair. Enkel de verwarming uitzetten als je er niet bent scoort hoog.

Niet van toepassing:

- Hier scoren voornamelijk de maatregelen in verband met gedrag en de kleine aanpassingen hoog. De ‘gesettelden’ blijken vooral niet bereid tot minder wassen, te wassen met koud water, $\frac{3}{4}$ van de gadgets niet te gebruiken en een borstel te gebruiken i.p.v. een stofzuiger. De groep concludeert dat men minder stilstaat bij effecten op lange termijn. Maatregelen waarvan men de effecten snel merkt (zoals isolatie) wil men wel overwegen, maar aan kleine dingen (gedrag aanpassen, kleine aanpassingen doen) wordt minder aandacht besteed.

55+

In deze groep werden de vragen gesteld: ‘Wat doe ik al?’ en ‘Wat ga ik nog doen?’.

‘Wat doe ik al?’

- Bij de 55+ is er voornamelijk nagedacht over gedrag en kleine aanpassingen. De verwarming wordt op nachtstand gezet, er worden spaarlampen, een spaardouchekop en een microgolf gebruikt, de koelkast wordt ontdooid, de (vaat & was) machine pas aangezet als ze vol zit en de stand-by knopjes gaan doorgaans uit;
- Ook hoogrendementsbeglazing en dakisolatie scoren hoog.

‘Wat ga ik nog doen?’

- Hier ook voornamelijk maatregelen naar gedrag en kleine aanpassingen: waslijn gebruiken, spaarlampen, spaardouchekop, toestellen met een A-label, maar ook: verhuizen (met meer mensen samenleven op een kleinere ruimte) scoort hoog;
- Er wordt ook gedacht aan betere isolatie en andere ramen, al zijn er ook redenen om dat niet te doen:
 1. De kostprijs en de rommel die bij isolatiewerken komt kijken;
 2. Kritiek op beleid: in sommige gemeenten kan je premies krijgen om te isoleren, in andere gemeenten moet aan veel voorwaarden worden voldaan. Het premiesysteem zou in alle gemeenten duidelijker en eenvormig moeten worden.

Huurders/sociale woningen/lage inkomens

In deze groep werden de vragen gesteld: ‘Wat doe je al?’, ‘Wat kan, of wil, je niet doen?’. Op beide vragen kwamen voornamelijk maatregelen in verband met gedrag en kleine aanpassingen naar voren. De leden van deze groep hebben niet de financiële draagkracht om grote investeringen te doen, maar willen wel zoveel mogelijk besparen door kleine ingrepen te doen.

Het isoleren van leidingen en onderhouden van verwarmingstoestellen hoeven de bewoners van de sociale woningen niet zelf te doen, dat wordt voor hen gedaan. Wat ook voor hen gedaan werd, was het plaatsen van spaarlampen op de gang en in de garage, deze lampen branden dag en nacht, zogenaamd voor de veiligheid. De huurders zijn het hiermee niet eens, er zijn immers grote ramen in de gang en de garage. Overdag licht laten branden, zelfs al zijn het spaarlampen, vinden zij verkwisting. De huurders hebben dit feit al een aantal keren aangekaart, maar krijgen te horen dat het niet anders kan. Ook over de wijze waarop binnen in huis de lichtsakelaars geplaatst zijn bestaan er klachten. Eén iemand heeft twee lampen boven en twee beneden in de gang. Er is echter maar één lichtsakelaar. Of hij boven licht wil of beneden, hij moet altijd alle lampen ontsteken.

Jonge bouwers

Bij de ‘jonge bouwers’ werd er gevraagd ‘Wat doe je nu al, of zou je willen gaan doen?’, ‘Wat doe je niet, wil je echt niet doen?’.

Bij de ‘jonge bouwers’ kwamen in beide categorieën voornamelijk grote investeringen aan bod.

Wat doe je nu al/ zou je willen gaan doen?

- Hier scoren isolatie en dubbele beglazing erg hoog;
- Maar ook maatregelen in verband met kleine aanpassingen, zoals spaarlampen, thermostatische kranen, toestellen met A-label, of maatregelen in verband met gedrag, uitzetten wat niet nodig is, stand-by lichtjes uitzetten, verwarming uitzetten, zijn aan de orde.

Wat doe je niet?

- Ook hier weer, grote investeringen: ventilatiesysteem en zonnecellen (hierover bestaat twijfel in verband met de rendabiliteit), domotica, FLAM-kachel;
- Maar ook gedrag: meer douche nemen dan bad, verwarming volledig uitdraaien, (rol)luiken gebruiken, zijn aan de orde.

Overtuigden

In deze groep werden drie vragen gesteld; ‘Wat zou iedereen moeten doen?’, ‘Wat kan niet iedereen doen?’, ‘Wat moet niet iedereen doen?’

Eén van de deelnemers stelt voor de derde vraag te laten vallen: als je echt wil, kan alles. Een andere deelnemer nuanceert: eerst moet je weten waar je mee bezig bent en dan moet je doen wat je kan doen, een huurder in een appartement kan niet zoveel doen als een huiseigenaar.

Wat zou iedereen moeten doen?

- Weten waar je mee bezig bent.

In de woning

- Gedrag aanpassen (vb. bewust (rol)luik sluiten, deuren toe...)

In verband met toestellen

- Ontdooien van de koelkast
- Douchespaarkop
- Snelkookpan
- Deksel op de pot/pan/...
- Geen onnodig licht laten branden
- Wasdraad/rekje
- Diepvries ontdooien/vernieuwen + oude weg!
- Op juiste temperatuur wassen/niet onnodig wassen
- Spaarlampen

Wat zou moeten indien mogelijk?

In de woning

- Zonering van het huis

In verband met toestellen

- Energiezuinige toestellen
- Aangepaste verlichting
- T°kranen
- Thermostatische mengkranen

Wat niet móét/niet iedereen kan doen?

In de woning

- Isolatie (kan niet altijd; huurwoning)
- Zonnepanelen
- Fotovoltaïsche panelen
- Balansventilatie met warmterecuperatie

In verband met toestellen

- Eén graad minder verwarmen (enkel voor wie zich daar goed bij voelt)
- Lage temperatuurverwarming

4.2 | Energie besparen: argumenten pro en contra

In wat volgt wordt gekeken naar de houding van de deelnemers ten opzichte van energie. De tabel somt de redenen pro en contra energie besparen op. Daarna worden deze redenen verder besproken.

Huurders/sociale woningen/lage inkomens

Argumenten pro besparen	Argumenten contra besparen
<ul style="list-style-type: none"> - Premie van de overheid - Milieubewustzijn - Interesse in techniek - Interesse in milieu & gezondheid - Voor de volgende generaties - Besparen op de rekening - Profileringsdrang - Opvoeding - Maatschappelijke dwang 	<ul style="list-style-type: none"> - Energie blijft betaalbaar - Comfort - Zolang het er is...

Bovenstaande tabel geeft een overzicht van de redenen om wel energievriendelijk(er) te leven en redenen om dat niet te doen. De grote winnaar in beide categorieën is het financiële argument. De factuur haalt veel mensen over om zuinig met energie om te gaan, voornamelijk in de groep ‘huurders/sociale woningen/lage inkomens’. Omgekeerd is diezelfde factuur ook een reden om niet zuiniger te zijn: zolang men het kan betalen is er geen probleem. Misschien is het verrassend dat die redenering ook het hoogste scoort in de groep ‘huurders/sociale woningen/lage inkomens’. Hierbij werd aangegeven dat er op het ogenblik van de focusgroep al behoorlijk bespaard werd, nog zuiniger met energie omspringen werd haast onmogelijk geacht.

Zuinig omspringen met energie betekent in deze groep bepaald gedrag stellen (zoals de verwarming op nachtstand zetten, kookplaten niet langer dan nodig laten aanstaan) en kleine aanpassingen doen (zoals spaarlampen en toestellen met een A-label gebruiken). Grote investeringen worden niet gedaan. De zuinigheid spruit bij deze mensen in de eerste plaats voort uit hun zuinig omspringen met de beschikbare financiën. Energie besparen wordt in de eerste plaats gedaan om geld uit te sparen.

Jonge bouwers

De ‘jonge bouwers’ gaan op zoek naar de mogelijkheid om energievriendelijke investeringen te doen, en te voldoen aan andere vooropgestelde eisen zoals gezelligheid, ruimte, binnen het beschikbare budget. Deze groep zegt belang te hechten aan een milieubewuste levenswijze en op zoek te gaan naar maatregelen, zoals isolatie en dubbele beglazing, om in hun nieuwe of toekomstige woning zuinig met energie om te kunnen gaan. Hun milieubewustzijn menen de jonge bouwers van hun ouders en school te hebben meegekregen. Eén iemand spreekt over een zekere ‘*maatschappelijke dwang*’. Hij vindt het in onze samenleving haast

niet meer mogelijk om geen rekening te houden met milieu- en energievriendelijke normen. Hier speelt mee dat er binnen deze groep, zoals we in het begin reeds aangaven, een zekere ‘natuurlijke selectie’ heeft plaatsgehad. Enkel mensen die reeds met het milieu begaan waren hebben zich aangemeld om deel te nemen aan de focusgroep.

Overtuigden

Wanneer bij de ‘overtuigden’ gepolst wordt naar hun eigen ‘energiegedrag’, dan zeggen zij zich vooral bewust te zijn van hun tekortkomingen. Het kan altijd beter en er wordt al wel eens gezondigd uit gemakzucht. Hun financiële besognes aangaande gaan in zekere zin in de tegenovergestelde richting dan die van de leden van de andere groepen: de ‘overtuigden’ besparen niet op energie om geld over te houden voor iets anders, ze zeggen het jammer te vinden dat ze niet voldoende geld hebben om nog meer energiebesparende maatregelen uit te voeren.

Uit de discussie bleek dat de ‘overtuigden’ voor hun gedrag bevestiging vonden in de idee dat het de hoogste tijd wordt dat er iets gedaan wordt: *we zijn onze aarde aan het ‘opsouperen’, als we willen dat er nog iets overblijft voor de komende generaties, dan moeten we daar nu aan beginnen denken.* Twee van hen gaven een profileringsdrang aan, moest de hele samenleving hun gedrag kopiëren, dan zouden zij weer een stapje verder gaan. Tenslotte leeft er in deze groep ook een sterke interesse voor de technische aspecten van zuinig omspringen met energie. Niet enkel de investeringen of aanpassingen op zich zijn voor deze mensen belangrijk. Ook het praktische uitvoeren ervan vinden zij interessant.

De ‘jonge bouwers’ zeggen te willen rekening houden met energievriendelijk leven en daarin te investeren, maar dit komt voor hen niet op de eerste plaats. De ‘overtuigden’ zeggen er wel alles aan te willen doen om hun groene principes om te zetten in gedrag.

Gesettelden

Deze mensen beschikken over een budget en zijn zich doorgaans bewust van het belang van zuinig omgaan met energie, maar er is een aantrekkelijk aanbod van de overheid of een grote interesse in de technische aspecten van de zaak nodig om tot grote investeringen over te gaan. Het maken van kleine aanpassingen, zowel in het gedrag als in het huis zelf, gebeurt in de groep van de ‘gesettelden’, maar is geen centrale bezorgdheid. Een enkeling werpt ook op: *‘je wil toch op alles besparen’*. Echter, de teneur is hier toch

overwegend: *‘zolang het er is, en we kunnen het betalen, dan blijven we het gebruiken’*.

55+

Bij de ‘55+’ wordt er weinig bespaard, tenzij omwille van de factuur. Al leeft in deze groep wel de idee dat de kinderen en kleinkinderen net als zichzelf het recht hebben om in een comfortabele wereld te leven en dat daaraan nu al gewerkt moet worden. Deze ‘55+’-ers zijn hun hele leven lang gewend geweest om zuinig te leven. Als ze de huidige situatie vergelijken met die van vroeger, dan komt de huidige er het voordeligste uit, maar ze zijn zich er van bewust dat het met de tijd van weelde, die zij hebben zien groeien, bijna gedaan is. De jeugd zou er meer van bewust moeten worden gemaakt dat de huidige energiebronnen eindig zijn.

In de groepen ‘55+’ en ‘gesettelden’ kwamen ook de meeste argumenten contra voor. Eerst en vooral is er de vrees dat investeren in energievriendelijk leven (door verbouwingswerken aan het huis, maar ook door, bijvoorbeeld, minder te wassen) gelijk staat aan inboeten aan comfort. Verder wenst men zich niet teveel zorgen te maken, zolang er nog energie is en men ze kan blijven betalen zal men ze blijven gebruiken.

De ‘gesettelden’ en de ‘55+’ bevinden zich als het ware in een middenpositie tussen de ‘huurders/sociale woningen/lage inkomens’ en de ‘jonge bouwers’/’overtuigden’ in.

5 | Energiegebruik en Vlaamse huishoudens: belangrijkste bevindingen

In dit tussentijds rapport analyseerden we de focusdiscussies aan de hand van volgende vier vragen:

1. Hoe bouwen deze vijf type huishoudens aan een eigen levensstijl in en rond de eigen woning? Welke plaats neemt het energiegebruik hierbij in (kenmerken van de woning en het gebruik van huishoudelijke toestellen)?
2. Wat is de kennis aangaande het energiegebruik binnen deze vijf type huishoudens? Wat wordt als referentie gehanteerd om een rangordening aan te brengen in het energiegebruik van de diverse toestellen in de woning?

3. Welke energiebesparende maatregelen passen de vijf type huishoudens reeds toe, welke maatregelen behoren tot het potentieel 'nog toe te passen' en welke maatregelen zijn voor deze huishoudens 'een stap te ver'?
4. Wat zijn de afwegingen die de vijf type huishoudens maken omtrent het al dan niet energiezuinig handelen? Wat speelt er, naast meer voor de hand liggende elementen zoals prijs- en comfortoverwegingen, nog mee op een meer dieperliggende argumentatieniveau?

Op basis van deze tussentijdse analyse staan volgende bevindingen centraal:

1:

De aanlevering van energie wordt door huishoudens als een dienst ervaren. Het is 'iets' waar ze naar eigen behoefte en vermogen een beroep op kunnen doen en dat er in de ervaring van de meeste mensen altijd zal zijn.

- *"Wat je verbruikt, verbruik je" of "Ik lig daar niet wakker van. Ik gebruik toch alles wat ik nodig heb."*

Energiegebruik maakt integraal deel uit van een gevoel van welbehagen en comfort.

- *"Ik ben er niet mee bezig. Comfort is toch belangrijk. Ik ga niet in de kou zitten en ik maak daar ook geen studie van."*

2:

In de bereidheid om energiezuinig te handelen spelen diverse afwegingen een rol.

Financiële overwegingen spelen zowel bij de huishoudens die zuinig omspringen met energie als bij de huishoudens die dit niet doen.

- *"Het enige dat mij zou tegenhouden is de factuur." en "De afrekening op het einde van het jaar valt mee. Ik kan het nog altijd betalen."*

Milieu en de beperktheid van de natuurlijke bronnen is een belangrijke bekommernis binnen de huishoudens die hun energiegebruik trachten te beperken.

- *"Er komt een einde aan de manier waarop wij met energie omgaan. Als het licht zal uitgaan zullen we beseffen dat we zo niet verder kunnen. Wij verspillen onze energie te veel."*

Ook meer relationele factoren spelen een rol. Zo was het opvallend hoe verschillende deelnemers naar het voorbeeldgedrag van significante anderen verwezen (ouders, leerkrachten, mediafiguren etc.). Ook het samen doen en spreken over energiezuinig gedrag werkt stimulerend.

- *“Dat komt van mijn ouders. Vroeger had ik daar weerstand tegen. Ik vond dat allemaal zever maar ik heb dat wel in mijzelf nu.” en “Ja maar ik denk dat dat iets is dat in mijn leven gegroeid is, in de lagere school het vak milieu en later aardijkskunde. Je wordt daarmee opgevoed.” en “Ik ben niet met energie bezig, maar wel met de media, TV. Al die dingen van spaarlampen en zo. Automatisch doe ik daar aan mee. Ik heb spaarlampen, en ik let op een aantal dingen. Niet om financiële redenen, want daar kijk ik niet naar.” en “Mag ik eens een vraagje stellen. Denk je niet dat iedereen hier, na deze avond, toch wat meer rekening zal houden met energie. Zo het samen spreken erover maak je toch wat bewuster, of niet soms. Ik zal er toch alvast meer op letten.”*

Interesse in techniek werkt stimulerend om de daad bij het woord te zetten en ook aanpassingen te doen aan de woning.

- *“Ik denk erover om zonnepanelen te steken. Dat boeit mij. Het technische ook. Ik ben op alle gebied vrij technisch. Die boekjes ik lees dat van A tot Z.*

3:

Welke stimulerende maatregelen een overheid kan treffen, zijn niet éénduidig voor alle Vlaamse huishoudens te bepalen. Een meer gedifferentieerde beleid, ook naar huishoudens, blijkt meer en meer noodzakelijk te zijn. In het kader van dit onderzoek maakten we een indeling in vijf groepen. Het zijn mogelijk vijf verschillende doelgroepen die op een specifieke manier gestimuleerd kunnen worden. Een algemene conclusie is toch dat op de ‘overtuigden’ en ‘jonge bouwers’ na, alle andere huishoudens best met andere argumenten dan het ‘louter energieverhaal’ worden aangesproken.

‘Jonge bouwers’ en ‘Overtuigden’ hebben nood aan toegankelijke en correcte informatie. Premies zijn een belangrijke stimulans om te kiezen voor een energiezuinige woning en de hiermee verbonden initiële meerkost.

Voor ‘huurders van een sociale woning’ moet energie in de eerste plaats betaalbaar blijven. Deze groep kan zelf geen aanpassingen doen aan de woning. Beheerders/bouwers van sociale woningen zullen dit in hun plaats moeten doen. Deelnemers van deze groep spraken met enige ergenis over de plaatsing van de lichtsakelaars en de keuze van de fittings in hun sociale

woning. *“De architect heeft de woning zo gemaakt dat wij de lampen niet kunnen kiezen. Bij mij in de gang, daar branden twee lichten beneden en twee lichten boven. Waarom hebben zij geen twee schakelaars gezet? Als ik beneden licht wil, dan branden op alle verdiepingen de lichten. Ik ben verplicht om die lampen te gebruiken. Ik kan geen spaarlampen zetten omdat de fitting niet past.”* Ook de beperkte inval van zonlicht in de woning werkt energiegebruik in de hand.

De groep ‘55 plussers’, die we in het kader van dit onderzoek spraken, waren het minst met energie bezig. Tien van de veertien deelnemers gaf aan daar ‘niet wakker van te liggen’. Het is de generatie die de welvaart en het comfort heeft zien stijgen en daar geen stap achteruit in wil zetten. Deze groep vindt trouwens van zichzelf dat ze in het algemeen veel zuiniger door het leven gaat dan de generatie na hen. Ouderen die ervoor kiezen in de eigen woning te blijven, zijn nog weinig gemotiveerd om oude electriciteitskasten te vervangen en noodzakelijke dakisolatie aan te leggen. Ze willen niet meer de drukte en het stof van een karwei. Ze zijn ook weinig op de hoogte van mogelijke premies. De informatie hierover ervaren ze als weinig toegankelijk (*“bij wie kan ik hiervoor bij terecht”*). Volgens sommigen verschilt de hoogte van deze premies bovendien per gemeente.

In de groep ‘gesettelden’ kregen we het breedste gamma aan suggesties. Het was een groep waar het energiebesef evenredig was verdeeld tussen ‘er bewust mee bezig zijn’ en ‘er niet wakker van liggen’. Eén deelnemer doet het voorstel om *“op elektriciteit een gemiddelde te zetten per aantal personen en dan een belasting te heffen, zoals met het snel rijden”*. Voor een andere deelneemster is echter “het financiële geen reden meer”: *“Wat ik belangrijk vind, mag ook veel kosten.”* De huidige brochures en informatie over energie trekken niet de aandacht van deze laatste vrouw. *“Al die dingen worden ook zo gekoppeld aan techniek en ik lees dat niet. Dat interesseert mij niet. ... Ik zie dat ik heel gedreven ben door alles wat met milieu en gezondheid te maken heeft maar dan zonder altijd die techniek.”* Uit de discussie leiden we ook een zekere moeheid af omtrent grote informatiecampagnes, het opgeheven wijsvingertje en een algemeen doemdenken omtrent de verloedering van het milieu. Via allerlei subsidies moet de overheid mensen vooral stimuleren in het oppakken van de problemen. Concrete tips binnen de daarbij passende context treffen, volgens deze groep, beter hun doel dan algemene folders. *“In een kookboek staan tips over hoe we aardappelen energiezuinig kunnen koken.”*

6 | Besluit

Centraal in de focusgroepen staat de vraag welke soorten afwegingen pro en contra energiebesparing er worden gemaakt. Door te werken met vijf types van homogeen samengestelde focusgroepen is getracht om determinanten

zoals socio-culturele en socio-demografische factoren min of meer constant te houden per groep en zo beter die afwegingen te kunnen typologeren. Daartoe is er in de focusgroepen eerst in gezoemd op specifieke levensstijlen in en rond de woning van elk van deze vijf types huishoudens en op de plaats die energiegebruik daarbij inneemt. Vervolgens is gepeild naar de soorten kennis aangaande energiegebruik bij deze groepen en naar de bronnen van hun kennis. Verder is er nagegaan welke energiebesparende maatregelen huishoudens toepasbaar vinden en welke een stap te ver gaan. Vervolgens is naast meer voor de hand liggende overwegingen zoals prijs en comfort, ook gezocht naar andere afwegingen op een dieperliggend argumentatieniveau.

Centrale bevinding uit de analyse van de discussies in de focusgroepen is, dat velen niet wakker liggen van energie. De aanlevering van energie wordt als een dienst ervaren, iets dat er in de ogen van mensen altijd zal zijn, iets waar men recht op heeft. Comfort op dat vlak is een verworven iets. In relatie tot al dan niet energiezuinig handelen, spelen een aantal overwegingen een rol. Zo werken financiële overwegingen in beide richtingen. Enerzijds is bij de minder kapitaalkrachtigen de zorg om de factuur niet te hoog laten oplopen nu reeds een stimulans om op energie te besparen. Anderzijds is er bij kapitaalkrachtigen de overweging: ik kan het betalen waarom zou ik dan besparen. In huishoudens waar men bewust energiegebruik tracht te beperken kunnen milieuoverwegingen een zorg zijn. Relationele factoren en voorbeeldgedrag helpen ook om energie te willen besparen. Verder kan de interesse in techniek in die afweging een rol spelen.

Wanneer we de bevindingen uit de focusgroepen terugplaatsen in het model dat we als kader voor de discussies in de focusgroepen gebruikten, dan is, vanuit beleidsoogpunt gezien, één conclusie belangrijk. Mensen willen niet inboeten op comfort, op dit punt vinden ze niet dat de drempel mag verlaagd worden. Wil de overheid energiegedrag van mensen beïnvloeden dan loopt dat pad via comfort. Comfort of zich goed voelen in de woning - en dat kan voor de groepen heel verschillend liggen - moet gegarandeerd blijven. Als comfort het aanspreekpunt wordt voor beleid, dan zal de overheid meer inzicht moeten hebben in die specifieke invullingen van comfort door de doelgroepen..

Binnen dat gegeven maken verschillende groepen dan weer verschillende afwegingen. Het is voor een overheid belangrijk om daarop meer greep te krijgen. Zo spelen financiële overwegingen een rol zowel bij groepen die op het vlak van inkomen over veel en groepen die op dat vlak over weinig persoonlijke mogelijkheden beschikken. Houding speelt op twee manieren een rol als beïnvloedende factor voor gedrag. Enerzijds kan een directe zorg om het milieu een invloed hebben, maar dat geldt voor specifieke groepen. Anderzijds speelt voorbeeldgedrag een rol en het feit dat 'energie' een punt

is op de agenda van de netwerken die mensen frequenteren. Het aanbod kan sommigen aanzetten tot energiezuinig gedrag, niet alleen vanuit financieel besparingsoogpunt, maar ook via de interesse in het technologische aspect van energie (persoonlijke mogelijkheden).

Uit de discussies in de focusgroepen kunnen we afleiden dat op de groep 'overtuigden' en 'jonge bouwers' na, de andere types huishoudens moeilijk zullen worden aangesproken door beleidsmakers met argumenten die direct de focus leggen op een 'louter energie- en milieuverhaal'. Eens men een beter zicht heeft op types van afwegingen, dan kan een overheid ook een meer gedifferentieerd beleid uitwerken. In dit onderzoek hebben we mogelijk vijf verschillende doelgroepen onderscheiden wier energiegedrag met een specifieke mix van structurele en cognitief-motivationale maatregelen kan aangesproken worden.

Deel III | Rondetafel

1 | Doelstellingen en aanpak van de Rondetafel 'determinanten huishoudelijk energiegebruik'

Als we voor de keuze gesteld worden om onze opvattingen te herzien of aan te tonen dat dit niet noodzakelijk is, kiezen de meesten van ons onmiddellijk voor het laatste.

J.K. Galbraith

1.1 / Doelstelling

De doelstelling van de rondetafel is te komen tot enkele goede, originele en onderbouwde beleidssuggesties, waarbij voldoende aandacht wordt gegeven aan de eigenheid van de verschillende doelgroepen. Het accent ligt dus op een beleid dat aansluiting zoekt bij hoe mensen op het vlak van huishoudelijk energiegebruik functioneren.

Op die manier tracht de rondetafel aan het beleid suggesties te doen over hoe gedragsveranderingen op het vlak van huishoudelijk energiegebruik effectief gerealiseerd kunnen worden.

1.2 / Samenstelling van de Rondetafel

Voor het welslagen van de Rondetafel is een minimum van 10 en een maximum van 15 deelnemers vereist. De deelnemers voldoen aan één of meerdere van onderstaande criteria:

- Deelnemers hebben deskundigheid op het vlak van huishoudelijk energiegebruik;
- Deelnemers hebben zicht op wat leeft aan belangen bij verschillende partijen en partners. Zij zijn in een goede positie om de verschillende belangen goed in te schatten en voldoende af te wegen;
- Deelnemers hebben goede kennis van de manier en de inhoud van beleidsvoering en/of beleidsbeïnvloeding;
- Deelnemers zijn bereid te denken buiten de eigen klassieke expertise. Dit wil zeggen, het accent zal liggen op originaliteit en creativiteit.

Voor de samenstelling van de Rondetafel (zie bijlage 6) is gestreefd naar een goed evenwicht wat betreft de inhoudelijke deskundigheid (technische kennis, sociaal-wetenschappelijke kennis, beleidskennis) en variatie in visies/referentiekaders. Zo waren twee mensen van het beleid aanwezig: iemand van de administratie energie (ANRE) en iemand van de administratie milieu (AMINABEL) (beleidskennis over de twee relevante beleidsdomeinen). Twee personen die de posities van de sociale partners op

het vlak van arbeid en milieu kunnen overschouwen (SERV, Arbeid en Milieu). Het perspectief van de consumentenbeweging (OIVO) en van de milieubeweging (Minaraad) kon ingebracht worden. Technische deskundigheid (VITO en ESTA-ELECTA KULeuven) en sociaal wetenschappelijke kennis (vakgroep Sociologie en vakgroep Sociale en Culturele Agogiek) kwamen allebei aan bod. Lokale ervaringen inzake experimenten met energiezuinig gedrag werden ingebracht door TANDEM/VELT.

1.3 / Draaiboek

Er zijn drie grote oefeningen voorzien in deze rondetafel:

- Inleving in doelgroepen;
- Brainstorming;
- Afwegen en prioriteren van de ideeën uit de brainstorming.

Inleving in doelgroepen

Per doelgroep krijgt de rondetafel een verhaal te horen. Er wordt aan iedere deelnemer gevraagd om een set aan kernwoorden en foto's per doelgroep aan te vullen aan de hand van volgende vragen:

- Herken je dit verhaal?;
- Wat vind je frappant?;
- Wat zijn volgens jou de lacunes in het verhaal? Wat ontbreekt er?;
- Wat is er typisch?

Men gaat hier op zoek naar:

- De kenmerken van een bepaalde levensstijl;
- Belangrijke afwegingen die mensen maken in dagelijks handelen;
- Typering van het energiegedrag van deze doelgroepen.

Brainstorming

Via een brainstormsessie worden de deelnemers gestimuleerd om tot passende en originele beleidssuggesties te komen.

Volgende regels worden in acht genomen:

- Men tracht het denken in functie van beleidsbevoegdheden wat los te laten en/of te doorbreken;
- Alle ideeën mogen, moeten, kunnen;
- Er worden geen waarde-oordelen uitgesproken, over geen enkel idee;
- Men bouwt voort op ideeën van anderen.

Met de brainstorming zoeken deelnemers een antwoord op volgende vragen:

- Wat kan het beleid doen om ervoor te zorgen dat deze huishoudens minder energie verbruiken?;
- Hoe kan het beleid ervoor zorgen dat deze huishoudens minder energie verbruiken?

De resultaten van de sessie worden tijdens het brainstormen op flipcharts genoteerd.

Afwegen en prioriteren van de ideeën uit de brainstorming

In een laatste fase van de rondetafel wordt gezocht naar prioriteiten in de ideeën uit de brainstormsessie. Om de prioritisering te maken krijgt elk lid van de rondetafel vijf gele post-its. Op deze gele post-its schrijft ieder een top vijf van goede ideeën, vergezeld van een extra motivatie en onderbouwing. Ook krijgt ieder lid van de rondetafel twee rode post-its. Deze post-its worden beschouwd als veto's. Op deze post-its schrijven de deelnemers telkens één beleidssuggestie op waarvan ze vinden dat het absoluut niet gerealiseerd moet worden, eveneens vergezeld van onderbouwing en motivatie. Alle post-its worden op een groot bord, centraal in de ruimte, verzameld.

Hierna wordt de top drie van de ideeën verdeeld onder subgroepen binnen de Rondetafel. Per idee en per subgroep wordt er aan volgende punten aandacht besteed:

A Onderbouwing van de prioriteiten:

- Wat zijn de argumenten en afwegingen voor deze prioriteit?;
- Welke assumpties omtrent beleid schuilen hierachter?
- Hoe kan het beleid hier sturen (verbiedend, vermanend, stimulerend, normerend)?
- Wat is de toegevoegde waarde van het idee?;
- Wat zijn de afwegingen voor deze prioriteit?

B Wat werkt voor iedereen?

- Wat is gemeenschappelijk?;
- Wat kan voor iedereen 'werken'?
- Wat zouden mogelijke redenen/belemmeringen/struikelblokken kunnen zijn waardoor het niet zal werken?
- Belangrijk: rekening houden met alle besproken doelgroepen!

C Periodisering¹⁸:

- Inschatting van de impact, van de tijdshorizon;
- Is dit een korte termijn idee? Wat kan op korte termijn?
- Hoe kunnen op korte termijn de huishoudens beïnvloed worden?;
- Wat kan er, meer structureel, op lange termijn gebeuren?

Vervolgens wordt de top drie van ideeën plenair binnen de gehele rondetafel besproken.

Tenslotte krijgt elk lid van de rondetafel, ter afsluiting, nog de kans om aan te geven wat volgens hem of haar de meest belangrijke beleidssuggestie is.

2 | Afwegingen bij vijf types van huishoudens

De deelnemers brachten naar aanleiding van de vijf ‘verhalen’ nog eigen inschattingen van elke doelgroep naar voren. We geven hierna deze opmerkingen per groep weer. Soms werd een nuancering aangebracht m.b.t. algemene kenmerken van deze groep (‘aanscherpen van karakteristieken’). De meeste bijdragen waren echter een zoektocht naar de ‘specifieke afwegingen’ van deze groep. Er ging een stimulans uit van de vijf verhalen en de deelnemers aan de Rondetafel voerden een rijke discussie over wat er allemaal aan bezorgdheden en aandachtspunten meespelen in het dagdagelijks handelen van deze vijf groepen. We lijsten deze opmerkingen op en zetten de bezorgdheden en aandachtspunten in het vetjes.

2.1 / De 55 plussers

Aanscherpen van karakteristieken

1. Er is een grote differentiatie in deze groep te maken:
 - het onderscheid tussen ‘Hoog Bejaard’, Middencategorie en ‘Jong Bejaard’. De meeste mensen blijven nu gezond tot hun 80 jaar.
 - het verschil tussen ‘de haves’ en ‘de have-nots’;
2. We zien in deze groep ook het fenomeen van de cognitieve herstructurering. Men verandert dus niet zijn gedrag maar construeert een eigen redenering om te blijven doen wat men al altijd heeft gedaan. Vb. iv.m. huisvesting. ‘Het is altijd zo gegaan’ i.p.v. verhuizen. Er is dus nood aan sensibilisering rond het belang van anticiperend denken;

¹⁸ Wegens gebrek aan tijd is de inschatting van de tijdshorizon en een specificatie van strategieën op korte en lange termijn niet kunnen gebeuren.

3. Er is daar zo'n denken 'we doen het wel goed'. Als je exact gaat bekijken 'wat is hun energiebesteding' dan zitten ze toch wel ver boven het gemiddelde uit. Ze denken dat ze zuinig zijn, maar dan opeens moeten ze gaan beseffen dat dat niet zo is;
4. Het is ook gekend dat deze groep een moeilijk groep is i.v.m. het composteren van hun afval;
5. Deze groep is conservatiever ingesteld. Is weinig flexibel, verandert niet graag en dergelijke.

Specifieke afwegingen

- Bij aankopen hechten ze belang aan **kwaliteit van goederen/diensten**;
- Het aantal leden van hun huishouden wordt terug kleiner (**huishoudverduunning**);
- Het gevoel dat **alles zo complex is geworden**. Een veelheid aan informatie ook en het moeilijk hebben om daarin te kiezen. Ze voelen zich vaak ook minder aangesproken door de informatie die ze krijgen. Veel van deze mensen komen er niet toe om bvb. de computer te gebruiken;
- De bekommernis omtrent de **eigen gezondheid en het nog fysiek meekunnen** (te grote tuin, te groot huis);
- Deze generatie is **misschien ook te rijk** om zich spontaan met milieubewustzijn te gaan bezighouden;
- Ze gaan dat misschien eerder doen voor en door hun **kleinkinderen**;
- Hebben een mentaliteit van: 'wij hebben dit opgebouwd en dus het **recht om te consumeren**. Een soort van recht dus. Ook door de socialisatie van deze generatie krijg je hier een soort van consumerende rol. Het is een generatie waar appèl op het eigen individuele verantwoordelijkheid weinig zegt;
- Ze zeggen ook 'we zijn het gewoon gemaakt'. Het is ook **de generatie die alles aangeboden heeft gekregen**;
- Energiegebruik via toestellen is **hun venster op de wereld**, soms het enige venster;
- Ze hebben een geheugen dat teruggaat **tot op de oorlog**.

2.2 / De gesettelden

Aanscherpen van karakteristieken

1. Kenmerkend voor deze groep is de erg energievretende consumptie (reizen, voertuigen...). Het is een groep die heel wat apparatuur koopt (niet energiezuinig);
2. Het is een groep die het minst zicht heeft op hun energiekosten en ze hebben dus ook geen inzicht in hoeveel ze kunnen besparen.

Specifieke afwegingen

- Wil mee zijn met de dingen, **willen bewijzen dat ze mee kunnen**. **Differentiatiegedrag en identiteit** tegenover anderen (Individualisme);
- Geld geven voor bijvoorbeeld **gezond voedsel, biovoedsel** en dergelijke. Een groeiend milieubesef maar energie blijkt daar precies niet onder te zitten;
- Heeft **milieu** bij deze groep niet meer te maken met de **eigen gezondheid?**;
- De **tijdsdruk** is hier ook hoog. Ze redeneren van 'we hebben onze spullen en we gebruiken ze, om tijd te kunnen besparen'. Weinig tijd dus om zichzelf te informeren. Als dat tijd vraagt, dan haakt men af, zelfs als men overtuigd is; .
- Het hangt er ook vanaf **in welke groep je zit** (vrienden, sociale contacten...). Deze groep heeft vrij sterke sociale netwerken, contacten (via kinderen, via werk). Dat **voorbeeldgedrag**, positief of negatief, is van belang hier (mee zijn met de groep);
- Ze zijn **eerder individueel ingesteld**. Ze zijn niet met milieu bezig omwille van moreel, sociaal of maatschappelijk belang, wel vanuit de technologische mogelijkheden om met milieu rekening te houden (zogenaamde technologisch overtuigden). Het zijn ook mensen die een energiezuinige technologie hebben en dat meer gebruiken. Omdat ze denken dat het toch minder verbruikt;
- Het heeft te maken met het **optimaliseren** van eigen consumptiegedrag **in functie van de eigen individuele behoeften**. Het zijn mensen die op zondag in de bossen gaan wandelen enzo. Maar dat heeft meer met zichzelf te maken, met de eigen gezondheid, eigen behoeften dan met milieu;
- **Privatisering** van de eigen ruimte en/of eigen toestellen/computer;
- Deze groep heeft misschien **al heel wat geïnvesteerd**, maar ondertussen zijn er alweer meer mogelijkheden, maar men heeft geen zin om nog eens in het stof te zitten en dit te optimaliseren;
- Ze willen **hun behoeften ook snel ingevuld zien**. Bijvoorbeeld: gaan wandelen in de natuur, maar dan wel eventjes met de auto ernaar toe. Bijvoorbeeld een nieuwe koelkast, maar niet onderzoeken wat goed is.

2.3 / De huurders /lage inkomens / sociale woningen

Aanscherpen van karakteristieken

1. Een groep die vaak op creatieve manier financieel tracht te besparen maar vaak ook milieu/energieopslopende zaken gebruikt (vb. allesbrander);
2. Deze groep is veel heterogener dan hier precies wordt voorgesteld. Beeld was me wat te positief in het verhaal.

Specifieke afwegingen

- **Energie als een basisrecht.** Energie moet voor hen helemaal gratis zijn, zoals water, medische kosten;
- In deze groep leeft ook **de schrik om afgesloten te worden**;
- Deze mensen beseffen vaker waar precies de problemen zitten in de constructie van hun woning. Maar **hebben niet de mogelijkheid om er iets aan te veranderen**. Ze hebben geen geld of hebben als huurder niet de keuze om er wel iets aan te doen. De problematiek van **huurder-verhuurder** en het niet kunnen investeren. Ze hebben **geen invloed op het gedrag van hun medebewoners** (licht in de gang) en het collectieve (collectieve meters...);
- Binnen de marge van wat ze zelf kunnen doen, daarin zijn ze wel **creatief**. Hierbij spelen **financiële overwegingen**, niet energiebesparing op zich;
- Ze gebruiken hun geld voor zichtbaarder zaken (gsm en dergelijke). Ze willen mee zijn en dus een **'harde' consumptie**;
- Maken ook een aantal heel simpele redeneringen, bv, op de autostrades zie je zoveel lichten branden, laat de overheid maar eerst zelf iets doen. **Eerst de anderen en dan wij misschien**;
- Ik dénk dat deze mensen ook vaak verhuizen, een **onstabiele woonsituatie** kennen.

2.4 / De jonge bouwers

Aanscherpen van karakteristieken

Vraagtekens bij een zinsnede uit het verhaal nl. 'Milieubewust uit gewoonte'. Misschien zijn de mensen die hebben meegedaan aan de focusgroep, op zich al bewust bezig. Want dit is zeker geen kenmerk van de groep 'jonge bouwers'

Specifieke afwegingen

- Deze groep heeft **beperkte middelen** en doet misschien **eerst de noodzakelijke aanpassingen** (naar hun aanvoelen). Werken een badkamer, de kinderkamer en keuken af maar wachten 15 jaar voor hun dakisolatie. Ze zijn zich wel bewust van de rest, maar ze denken: dat doen we later dan wel;
- **Korte termijnperspectief** van deze generatie begrijpen nl. bestendigen is voor hen dan belangrijker i.p.v. duurzamer. Je moet dit immers bekijken vanuit de reproductie van deze generatie;
- Het is vooral **een zoekende groep**, een groep die op zoek gaat naar informatie. MAAR Ze krijgen zo een overdosis info dat ze het gewoon niet meer weten, ze moeten begeleiding krijgen in info verwerken. Ik hoor deze groep vaak zeggen 'we hebben dit van horen zeggen'. Ik merk ook als ik op een beurs staat dat de laatste informatie die ze gehoord hebben, dat is hetgeen wat het langst blijft hangen, dat is hetgeen waarvan men zegt 'dat zal het wel zijn...' Ze switchen ook vaak van mening;

- Ze zijn jong en **volgen misschien ook hun ouders**, omdat ze denken: zelf kennen we dat niet, we zullen wel naar ma en pa luisteren of ook naar architecten, aannemers...;
- Ze kunnen **ook geen goede inschatting maken van hoe ze tussen nu en 15 jaar gaan wonen**;
- Het is ook **een gefrustreerde groep**: willen wel maar snappen niet veel van van alle verschillende soorten informatie die ze krijgen. De doorsnee architect is bovendien niet deskundig op energievlak. En er is ook het tekort aan financiële middelen. Dit doet het korte termijn preferen nl. de redenering van 'binnen een paar jaar heb je dat er wel uitgehaald', lukt niet want je moet het er in eerste instantie wel kunnen leggen;
- Ze **staan op een belangrijk keerpunt en hen daarop aanspreken**. Ze zijn nog beïnvloedbaar op gedrag, ze zijn nog op te voeden.

2.5 / De overtuigden

Aanscherpen van karakteristieken

Het panel denkt dat dit de betrouwbaarste groep is wat de band betreft tussen attitude en gedrag.

Specifieke afwegingen

- Soms zitten ze ook vast vb. door bepaalde kenmerken van de woning. Ze kunnen ook niet alles waarmaken. Ze hebben dus een proces doorgemaakt naar 'meer rekening houden met' maar zitten ook met beperkingen. Vanwege financiële situatie ofzo... **ze willen meer dan ze kunnen**. Die mensen die daar zelf mee bezig zijn, leren ook veel sneller bij dan ze het kunnen uitwerken, ze lopen constant tegen hun eigen capaciteiten aan;
- Op dit ogenblik is het bijna zo dat mensen die zodanig ver gaan, **bijna allemaal een bedrijfje beginnen**, omdat ze anders niet weten hoe ze nog aan informatie moeten geraken. En zij gaan dus zelf informatie geven en een bedrijfje opstarten;
- Het lijkt mij wel dat **die drang dient om dat te gaan uitdragen** en anderen bijna te gaan forceren, zodanig dat mensen gaan afhaken;
- Ze **hebben de kennis**. Dit is een basisvoorwaarde om tot deze groep te behoren. **Technisch onderlegd zijn ook en handig zijn** (zelf doen). Het is een groep die tijd vrij maakt voor zich goed te informeren. Want kennis is hier een basisvoorwaarde om tot die groep te behoren;
- Ze zijn beperkt door het financiële en beschouwen **overheidsmaatregelen als noodzakelijk**. Het is een groep die zeer goed geïnformeerd is en hun gedrag ook aanpast aan het beleid vb. eventjes wachten want de subsidie gaat stijgen;
- De distinctietheorie is nog meer van toepassing hier dan bij de gesettleden. (**differentiatie van identiteit**). MAAR het is heel uitzonderlijk om zich daarop te onderscheiden in een consumptiemaatschappij (meestal is het van status en centen);
- Ze **definiëren comfort heel anders**. Zij zeggen wel dat je niet aan comfort moet inboeten, maar uiteindelijk is dat niet helemaal zo. Want het hangt er

maar vanaf wat je met comfort bedoelt... Dus voor anderen boeten zij aan comfort in.

3 | Brainstormen rond ‘vernieuwende’ beleidsinstrumenten

3.1 / De ontwikkeling van beleidsinstrumenten

Kennis van de determinanten van het huishoudelijk energiegebruik geeft inzicht in en de voorwaarden voor en mogelijkheden tot gedragsverandering. Het belang van de gedragsdeterminanten kan verschillen van doelgroep tot doelgroep, wat we in de focusgroepen hebben proberen te achterhalen.

Beleidsinstrumenten verschillen in de mate waarin ze de keuzevrijheid van individuen in stand houden dan wel beperken. De Nederlandse Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR) onderscheidt drie categorieën van beïnvloedingsstrategieën (WRR, 1992):

1. De eerste categorie zijn de beleidsinstrumenten die *het gedrag min of meer dwingend sturen*. Het betreft directe regulering door middel van geboden en verboden;
2. De tweede categorie zijn de beleidsinstrumenten waarbij de keuzevrijheid van het individu in principe gehandhaafd blijft, maar waarbij *de keuzes min of meer worden gereguleerd*. Het betreft indirecte regulering door middel van instrumenten die de kosten-batenafwegingen van het individu beïnvloeden, o.a. door privaatrechterlijke of economische instrumenten;
3. De derde categorie zijn de beleidsinstrumenten die *de keuzevrijheid van het individu in stand houden*. Het betreft instrumenten die tot doel hebben om de mensen door middel van overreding tot verandering van gedrag te bewegen. De gedragsverandering komt hoe dan ook vrijwillig tot stand.

In deze studie zijn we vertrokken van het conceptueel model ontwikkeld door het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP, 1996). Dit model maakt een onderscheid tussen structurele strategieën en cognitief-motivationale strategieën. We bespreken kort deze twee strategieën¹⁹, waarbij we zullen merken dat ze goed aansluiten bij de drie categorieën van de WRR.

Structurele strategieën

Structurele strategieën zijn gericht op het beperken of verruimen van de gedragmogelijkheden en reguleren daarmee direct of indirect het gedrag (SCP, 1996).

Structurele strategieën veranderen de context, de omstandigheden of de omgevingskenmerken waarin een gedragskeuze plaatsvindt, zodat het gewenste gedrag aantrekkelijker of beter mogelijk wordt, en/of zodat het

¹⁹ Het SCP hanteert de begrippen “beleidsinstrumenten” en “strategieën” in deze context als synoniemen. Wij volgen hierin het SCP.

ongewenste gedrag onaantrekkelijker of minder goed mogelijk wordt. Men spreekt in dit verband ook van pull-maatregelen: het belonen van de gewenste gedragsoptie, bijvoorbeeld door een prijsverlaging van een energiezuinig product; en van push-maatregelen: het bestraffen van een ongewenste gedragsoptie, bijvoorbeeld door het duurder maken van een milieu-onvriendelijk product. Het weze duidelijk dat deze strategieën vertrekken van zogenoemde ‘behaviouristische’ modellen.

De structurele strategieën deelt men traditioneel als volgt in:

- *Fysieke instrumenten*: deze instrumenten zijn gericht op het veranderen van de fysieke omgeving en op de kwaliteit van de gedragsalternatieven. Typische voorbeelden zijn technische verbeteringen aan bouwmaterialen of huishoudtoestellen zodat energiezuinig gedrag makkelijker wordt gemaakt (pull-maatregel), of aanpassingen aan de verwarmingsinstallatie zodat energie-onvriendelijk gedrag (te hoge temperaturen) onmogelijk wordt gemaakt (push-maatregel);
- *Financiële instrumenten*: deze instrumenten maken het gewenst gedrag financieel aantrekkelijker, of het ongewenst gedrag financieel onaantrekkelijker. Typische voorbeelden van pull-maatregelen zijn subsidies voor zonneboilers, fiscale voorzieningen (investeringsaftrek voor energiebesparende maatregelen) of kortingen op de prijzen van energiezuinige producten. Typische voorbeelden van push-maatregelen zijn heffingen of verhogingen van de indirecte belastingen (BTW, accijnzen, ...);
- *Juridische instrumenten*: deze instrumenten sturen het gedrag in een bepaalde richting d.m.v. wettelijke geboden, verboden, normen en voorschriften. Overtredingen worden (in principe) bestraft. Een typisch voorbeeld zijn de isolatienormen voor nieuwe woningen²⁰;
- *Organisatieveranderingen*: deze instrumenten wijzigen de maatschappelijke structuren en de werkwijzen van organisaties. Een typisch voorbeeld is het bevorderen van telewerken.

De verantwoordelijkheid voor het op gang zetten van structurele strategieën ligt klaar en duidelijk bij de overheid.

Cognitief-motivationale strategieën

Cognitief-motivationale strategieën zijn beleidsinstrumenten gericht op het veranderen van individuele voorkeuren en percepties, dus op het veranderen van de afwegingen die de individuen maken (SCP, 1996).

Men noemt deze cognitief-motivationale strategieën soms ook wel “sociale instrumenten”.

²⁰ We zeggen ‘in principe’. De niet eens zo strenge isolatienormen werden in Vlaanderen in de jaren ‘90 systematisch met de voeten getreden, waarbij er nauwelijks sprake was van enige noemenswaardige sancties tegen de overtreders.

De cognitief-motivationale strategieën proberen met behulp van informatie invloed uit te oefenen op de perceptie van de voor- en nadelen van verschillende gedragsopties. Hun grootste voordeel is meteen ook hun grootste nadeel: de gedragsverandering vindt vrijwillig plaats, via zelfregulering. Ze spreken de individuen aan op hun eigen specifieke verantwoordelijkheden. Ze zijn dan ook het meest effectief als het gewenste gedrag niet te veel extra moeite, tijd of geld kost, en men voldoende mogelijkheden heeft om het gedrag te vertonen.

Men onderscheidt traditioneel twee typen cognitief-motivationale strategieën:

- *Voorlichting, educatie en communicatie*: deze instrumenten veronderstellen dat gedrag beredeneerd is en dat men daarom gedrag kan veranderen door het beïnvloeden van de perceptie van de kosten-batenafweging die eraan ten grondslag ligt. De gegeven informatie kan gericht zijn op het opheffen van kennisgebreken of mispercepties, op het veranderen van de preferenties van mensen, of kan als doel hebben mensen te overreden bepaald gedrag wel of niet te vertonen. Deze instrumenten op zich brengen zelden een gedragsverandering teweeg – zeker niet wanneer de informatie niet aansluit bij de opvattingen en achtergronden van de doelgroep, er geen concrete voorbeelden zijn en de gedragsverandering relatief veel moeite kost – maar ze kunnen wel energie- en klimaatproblemen op de publieke en politieke agenda plaatsen en een draagvlak creëren voor eventueel verdergaande structurele maatregelen.
- *Sociale modellering en ondersteuning*: deze instrumenten veronderstellen dat mensen niet te veel willen afwijken van de sociale groep waartoe ze (willen) behoren, en richten zich daarom op het beïnvloeden van de sociale kosten en baten van een individu, welke samenhangen met de wijze waarop belangrijke anderen het gedrag beoordelen. *Sociale ondersteuning* zijn maatregelen gericht op het beïnvloeden van de 'sociale norm', i.e. de verwachtingen die men heeft over de sociale goed- of afkeuring van anderen van het betreffende gedrag; of ze maken zichtbaar welke mensen zich al energiezuinig gedragen. Sociale ondersteuning zet mensen ertoe aan het gewenste gedrag 'eens uit te proberen'. *Sociale modellering* vestigt de aandacht van de mensen op 'het goede voorbeeld geven', bijvoorbeeld door de overheid, of door mensen naar wie men opkijkt zoals 'Bekende Vlamingen' (BVs).

De cognitief-motivationale strategieën moeten we vooral bekijken in hun symbiotische relatie met de structurele strategieën.

3.2 / Brainstormen over vernieuwende beleidsmaatregelen

Na de inleving in de vijf mogelijke doelgroepen, werden de deelnemers gestimuleerd om te brainstormen over 'vernieuwende' beleidsmaatregelen'.

We delen de beleidsvoorstellen in volgens de categorieën van het conceptueel model van het SCP.

Suggesties i.v.m. structurele strategieën: fysieke instrumenten

Er waren slechts 2 suggesties i.v.m. fysieke instrumenten, met name:

- de toelevering van energie per maand beperken, door middel van een soort budgetmeter voor iedereen. Deze suggestie kreeg een rode kaart, omdat ze ruikt naar indoctrinatie en collectivisme (“wij weten wat goed is voor u”);
- het verplicht maken van warmteverdelers in appartementsgebouwen. De bewoners krijgen hierdoor een factuur op basis van hun effectief energiegebruik en niet op basis van een gemiddelde. Deze suggestie kreeg eveneens een rode kaart: dergelijke maatregel wordt al voor 85 % toegepast en heeft slechts een beperkt effect.

Het gebruik van fysieke instrumenten om energiebesparing bij gezinnen aan te moedigen kreeg m.a.w. weinig bijval in het panel.

Suggesties i.v.m. structurele strategieën: financiële instrumenten

Het panel opperde de volgende suggesties i.v.m. financiële instrumenten:

- het verhogen van de BTW op energieopslopende toestellen en het verlagen van de BTW op energiezuinige toestellen. De BTW verlagen zal een groot energiebesparend effect hebben omdat mensen zeer gevoelig zijn voor financiële voordelen, maar de vraag is: “wie zal dat betalen?”. De BTW verhogen zal eveneens een groot energiebesparend effect hebben, omdat de duurdere (energie-onvriendelijke) toestellen zich uit de markt zullen prijzen;
- energie duurder maken (de energieprijzen verhogen) d.m.v. ‘taksen’, en iets nuttigs doen met deze taksen, bijvoorbeeld gebruiken voor premies om energiezuinig wonen aan te moedigen. Het verhogen van de energieprijzen moet men maatschappelijk aanvaardbaar maken door de verkregen middelen goed aan te wenden. Deze suggestie kreeg één rode kaart: een deelnemer vreest voor het “Mattheus-effect”²¹: het zullen vooral de hoger opgeleiden, de mensen met tijd en kennis en met een hoger inkomen zijn die het meest energie zullen besparen en zo ook hogere kosten zullen vermijden;
- men moet de rijkere meer laten betalen, want zij zijn (waarschijnlijk) de grootste energiegebruikers;
- het systeem van de ‘derde partij financiering’ (‘third party financing’) toepassen. De overheid schiet het geld voor om energiebesparende maatregelen door te voeren, en wordt terugbetaald op basis van de gerealiseerde kostenbesparingen. De motivatie is dat men op die manier vooral de jonge bouwers – al zijn zij niet de enige groep met budgetproblemen – zal aanmoedigen te investeren in energiebesparende maatregelen. Het bereiken van de jonge bouwers is belangrijk, omdat zij een belangrijke voorbeeldfunctie voor de toekomst hebben. Een andere motivatie is dat isolatie de meest kostenefficiënte maatregel is, en dat de financiering daarvan net de grootste hindernis is voor lage inkomens.

²¹ “Want wie heeft, hem zal gegeven worden en hij zal overvloed hebben; maar wie niet heeft, hem zal ook ontnomen worden, wat hij bezit” Mattheus, Hoofdstuk 13, vers 13.

Toets van deze suggesties aan de originaliteit van het voorstel:

- Er bestaan uiteraard al indirecte taken (BTW, accijnzen) op de diverse energiedragers, inclusief een “energieheffing”, maar fiscaliteit is in België een federale materie en de taken hebben weinig of geen regulerend effect. De invloed van de prijzen op het energiegedrag benaderen economen via prijselasticiteiten. De prijselasticiteit ϵ van een energievorm (stookolie, aardgas, elektriciteit, ...) duidt aan dat de vraag naar die energievorm met $|\epsilon|$ % zal dalen (de wet van de vraag stelt dat ϵ negatief is) als de prijs met 1 % zou stijgen. De literatuur toont aan dat geschatte prijselasticiteiten zeer sterk variëren [zie o.a. Lafferty *et al.* (2001) voor de vraag naar elektriciteit]. De meeste energie-economen zijn het eens dat de prijselasticiteit van energie eerder inelastisch is ($|\epsilon| < 1$), maar wel significant verschillend van nul. Dit betekent concreet dat de overheid het energiegedrag van de eindgebruikers kan beïnvloeden door de invoering van energietaken (MIRA Achtergronddocument 1.4 Energie, 2004)
- De minimumaccijnzen voorzien in de Europese richtlijn ‘energiebelasting’ (2003/96/EG) van 27 oktober 2003 geeft geen aanleiding tot het invoeren van nieuwe belastingen in België, vermits de huidige heffingen en bijdragen reeds ruimschoots het minimum niveau overschrijden dat voorzien is in de richtlijn.
- Het aanpassen van de BTW en het (substantieel) verhogen van de energieprijzen zijn strict genomen geen ‘originele’ ideeën, maar de toepassing ervan in Vlaanderen (en elders in Europa) zou wel vernieuwend en alleszins ‘gedurfd’ zijn.
- Derde partij financiering is evenmin een origineel idee. De federale overheid wil dit systeem al toepassen om energiebesparing in overheidsgebouwen te realiseren. Er zijn ook particuliere ondernemingen in Vlaanderen die dit systeem hanteren, maar dan enkel gericht naar bedrijven. Het ‘vernieuwende’ is zeker dit systeem ook toe te passen voor gezinnen.

Suggesties i.v.m. structurele strategieën: juridische instrumenten

Tot de categorie juridische instrumenten behoren de suggesties:

- bepaalde energie-opslopende toestellen uit de handel halen. Door in te grijpen op het niveau van de producten kijkt men naar de basisproblematiek en vertrekt men vanuit een duurzaamheidsidee – wat sterk constrasteert met het huidige consumptiedenken;
- reclame voor niet-energiezuinige toestellen verbieden. Deze suggestie kreeg drie rode kaarten: men riskeert snel ingehaald te worden door de technologie; een panellid wenst geen ‘regelneverij’, en tot slot moet men het belang van reclame op gedragsverandering ook niet overschatten;
- een ‘energieprestatieverplichting’ invoeren. De motivatie is dat een verplichting meer zekerheid biedt qua energiebesparende effecten, vermits het effect van vrijwillige acties eerder beperkt is. Een energiestatatieverplichting laat nog voldoende vrijheid aan de bouwheer om de energiestatatie creatief in te vullen. De verplichting zou bovendien de architect, de aannemer en andere intermediairen ertoe aanzetten hun gedrag en hun communicatie vis-à-vis de bouwheer aan te passen. Deze suggestie kreeg twee rode kaarten: een panellid wil geen ‘regelneverij’, en

een andere deelnemer wijst erop dat mensen niet graag verplicht worden tot iets – bovendien zou de controle van woningen teveel werk vergen.

Toets van deze suggesties aan de originaliteit van het voorstel:

- Het verbieden van energie-opslopende producten en/of van het reclame voeren voor dergelijke producten zou inderdaad vernieuwend en gedurfd zijn.
- Er wordt in Vlaanderen reeds een energieprestatieregelgeving (EPR) ingevoerd, die overigens kadert in de Europese wetgeving.

Suggesties i.v.m. cognitief-motivationale strategieën: voorlichting

Voor deze beleidsinstrumenten kunnen we heel wat suggesties noteren.

- Er zou naast een 'prestatieverplichting' ook een 'informatieverplichting' moeten komen. De intermediairen die de informatie moeten leveren (energieleveranciers, architecten, aannemers, installateurs, ...) zullen goed opgeleid en begeleid (omkaderd) moeten worden. Dit betekent dat er niet alleen aandacht zal moeten uitgaan naar de techn(olog)ische aspecten, maar ook naar de sociale, menselijke aspecten, zodat deze intermediairen dat kunnen meenemen in het overtuigen van mensen;
- Men moet de expertise van de 'weters' nog vergroten, naar analogie met de handelsvertegenwoordigers die huisartsen bezoeken ('empowerment'). Dit zal toelaten dat de mensen (hopelijk) betere informatie krijgen. Sensibilisering met het oog op gedragsverandering kan het best worden ondersteund door mensen van wie wij percipiëren dat zij specialisten (kennis- en informatiedragers) zijn;
- Een deelnemer stelt een soort 'informatiepact' voor, naar analogie met de bouwcharters van de Bond Beter Leefmilieu (BBL). De bedoeling is alle spelers (bouwheer, architect, aannemer, installateur, ...) tegelijk te bereiken zodat ze zich aan elkaar kunnen optrekken. Zoniet doet ieder zijn eigen verhaal en is de informatie te verwarrend;
- Iemand lanceert het idee de financierders (banken, kredietinstellingen) beter te informeren, zodat zij makkelijker geneigd zullen zijn leningen toe te kennen aan mensen die energiebesparende investeringen willen realiseren;
- Enkele ideeën hebben te maken met het zichtbaar maken of visualiseren van het energiegebruik. Iemand stelt voor infrarood luchtfoto's aan te bieden waarop het energiegebruik van de woning is te zien (een dergelijk project bestaat in de provincie Antwerpen en de foto's kunnen op het net geconsulteerd worden). Deze informatie geeft – veel meer dan de bestaande informatie op een factuur – een idee van hoe goed of slecht men het doet t.o.v. anderen (zie ook sociale modellering: voorbeeldfunctie). De vergelijking maakt beter duidelijk welke verbeteringen eventueel nog mogelijk zijn. Aansluitende suggesties zijn het gebruik van energiemeters (-tellers) zoals in de klimaatwijken (zodat mensen bijvoorbeeld leren beseffen dat als ze een GSM kopen daar een lader bijzit die ook energie gebruikt), informatie op de facturen geven zodat mensen hun prestaties kunnen vergelijken met die van anderen (*benchmarking*), tips toevoegen aan de factuur, en/of een telefoonnummer vermelden van een instantie waar men advies kan inwinnen.

Suggesties i.v.m. cognitief-motivationale strategieën: educatie

Er kwamen ook een aantal suggesties om via kinderen te werken, o.m. door “zuinig omgaan met energie” mee op te nemen in het lessenpakket van scholen. Kinderen werden niet opgenomen in de focusgroepen, terwijl zij toch de ‘beslissers van morgen’ zijn. Door vroeg te beginnen kweekt men van meetaf aan goede gewoontes (slechte gewoonten zijn heel moeilijk te verleren). Op deze wijze worden energiezuinige handelingen op (lange) termijn steeds vanzelfsprekender. Men kan via kinderen (op korte termijn) ook de volwassenen bereiken. Men moet wel opletten dat de ‘opvoeding tot energiezuinige mensen’ niet te belerend wordt.

Suggesties i.v.m. cognitief-motivationale strategieën: communicatie

- Een panellid stelt voor meer in te spelen op gemak en verleiding en minder op efficiëntie en energiebesparing, of m.a.w. een *sexy, positief imago* presenteren naar analogie met wat de reclame doet. Deze suggestie kreeg twee rode kaarten: voor uitsluitend aangename maatregelen is het reeds te laat – met dergelijke maatregelen halen we de Kyoto-norm niet meer. Bovendien moeten energiebesparende boodschappen duidelijk zijn en niet verdoken;
- De overheid moet meer aandacht besteden aan het *emotionele* (i.p.v. steeds maar het rationele, belerende of indoctrinaire op de voorgrond te plaatsen) en het *onbewuste* (naar analogie met reclametechnieken). Aansluitend bij de vorige suggestie moet de overheid meer werken aan een positief imago; ze moet vooral een positieve, hoopvolle boodschap brengen (bijvoorbeeld “zelfs als individu kan ik veel doen om van de wereld een betere plek te maken”). Alhoewel alle media belangrijk zijn, verwezen de deelnemers in dit verband veelvuldig naar TV-feuilletons als invloedrijk medium om een groot publiek te bereiken en als alternatief voor het opgestoken vingertje: bijvoorbeeld verwerk het thema “zuinig omgaan met energie” in populaire soaps, produceer een ‘feel good’ programma à la Fata Morgana²² rond de uitdaging voor een gemeente om energiezuinig te zijn; of maak een programma ‘Het leven zoals het is’²³ maar dan bij de “overtuigden”. Dit idee kreeg één rode kaart: om effect te hebben moeten dergelijke programma’s over een langere periode (10 jaar) lopen en dat is zeer kostelijk;
- Een deelnemster wil dat men vooral ‘kant-en-klare’ i.p.v. ingewikkelde oplossingen aanbiedt, naar analogie met de immotheker. M.a.w., één aanspreekpunt die met de huisbewoners alle voor- en nadelen nagaat en met een oplossing op maat komt. Andere panelleden zijn het hier niet mee eens: omwille van de complexiteit zijn kant-en-klare oplossingen zelden mogelijk, de voorgestelde oplossingen kunnen snel voorbijgestreefd zijn, en *iedereen* moet worden betrokken bij het voorstellen van creatieve oplossingen. Beter aanvaard is de idee dat de overheid bouwers een lijstje aanbiedt met voorbeelden van prioriteiten. Men is het wel eens dat “energieloketten” aanvaardbaar zijn als het over concrete informatie of tips gaat;

²² Zomerse zondagavondshow op de Vlaamse openbare omroep waarin telkens een gemeente – op aanstichten van een BV – een bepaalde uitdaging aanging.

²³ Een populaire ‘reality-soap’ op de Vlaamse openbare omroep.

- Een aanverwante suggestie is dat men geen technologische oplossingen naar voren moet schuiven ('technologie haalt zichzelf snel in'). Men moet integendeel vertrekken vanuit functies (bijvoorbeeld welke functie vervult een telefoon of GSM in mijn gezin) en op basis hiervan een creatief antwoord bedenken.

Suggesties i.v.m. cognitief-motivationale strategieën: sociale ondersteuning

Voor de categorie sociale ondersteuning bedachten de panelleden de volgende suggesties:

- Verscheidene deelnemers benadrukten dat de overheid het belang van sociale netwerken voldoende moet erkennen. Deze sociale netwerken moet men interpreteren in heel ruime zin, namelijk alles wat te maken heeft met sociale contacten. Als voorbeeld van netwerken werden niet enkel de klimaatwijken, maar ook gewoon vrienden, kennissen of familie vermeld. De overheid moet aansluiting zoeken bij deze netwerken om aan sensibilisering te doen, om de informatiecampagnes gerichter te laten gebeuren, om nieuwe lokale samenwerkingsverbanden te stimuleren, om mensen op positieve wijze aan te moedigen tot actieve participatie, om het draagvlak te versterken, en bovenal om sociale druk (beter energiegedrag) uit te oefenen op de mensen. Bijzondere aandacht ging naar het versterken van de rol van de gemeenten. Zij kennen hun inwoners het best en kunnen inspelen op de lokale mogelijkheden;
- Iemand suggereert woningen te 'labelen' (de zogenaamde *name and shame* strategie). Dit voorstel werd niet aanvaard voor gezinnen (rode kaart), maar zou men eventueel wel mogen toepassen voor energiegulzige bedrijven.
- Om de 'goede intermediairen' te onderscheiden van de slechten zou men voor hen bijvoorbeeld plezierreisjes kunnen organiseren (uiteraard fietsreisjes, want andere vervoersmodi zijn te energie-opslorpend).

Suggesties i.v.m. cognitief-motivationale strategieën: sociale modellering

Voor de categorie sociale modellering kwam het volgende uit de bus:

- Het panel insisteert dat de overheid zelf het goede voorbeeld moet geven (bijvoorbeeld door energiebesparing in overheidsgebouwen). Goede voorbeelden lokken immers een soort jaloerse reactie uit van 'Dat wil ik ook'. Gedragsverandering vereist een congruentie tussen 'discours' en 'gedrag'. De overheid moet zelf eerst leren prioriteiten te zetten;
- Men kan de BVs in de Vlaamse soaps gebruiken om energiezuinig gedrag aan te moedigen.

De suggesties over cognitief-motivationale strategieën vullen de bestaande strategieën in Vlaanderen (zie bijlage 7) op een creatieve wijze aan.

4 | 'Motie van wantrouwen' omtrent bepaalde beleidsmaatregelen

Bij de prioritering van alle naar voren gebrachte beleidsmaatregelen konden twee veto's worden gegeven. Deelnemers konden dus aangeven dat ze met maximum twee beleidsvoorstellen niet akkoord gingen. We geven hierna deze moties van wantrouwen weer. Niet de specifieke maatregel, maar wel de motivering staat in dit overzicht centraal. De contra argumenten geven immers een goed overzicht van centrale discussiepunten in een eigentijds energiebeleid naar huishoudens. Het gaat om drie bekommernissen of te leggen accenten:

- Aandacht voor meer geïndividualiseerde adviezen;
- Aandacht voor een stimulerende vorm van communicatie
- Aandacht voor socio-economische factoren.

4.1 / Aandacht voor meer geïndividualiseerde adviezen naar type huishoudens

Er worden vragen gesteld bij standaardoplossingen om energie te besparen. De bekommernis is viervoudig:

1. 'Geen afbreuk doen aan de complexiteit van huishoudens';
2. 'Geen afbreuk doen aan de creativiteit van elk huishouden';
3. 'Niet te veel verwachten van technologische oplossingen want zijn snel voorbij gestreefd';
4. 'Geen regelneverij' en 'Mensen worden niet graag verplicht'.

4.2 / Aandacht voor een stimulerende vorm van communicatie

Welk type boodschap nu het meest stimulerend werkt, wordt door de deelnemers aan de rondetafel uiteenlopend ingevuld. Niet te negativistisch maar ook niet te aangenaam, lijkt hier het dilemma te zijn. De ervaring dat het vijf voor twaalf is, maakt bovendien dat 'duidelijke' boodschappen met een effect op korte termijn als een te nemen beleids optie naar voren worden geschoven. Duidelijkheid mag echter niet gepaard gaan met het opgeheven vingertje. Eén deelnemer geeft aan dat juist omwille van de hoogdringendheid van het probleem de overheid misschien ook niet te veel moet rekenen op informatie als strategie om gedrag te veranderen.

5. 'Afschrikking werkt niet op lange termijn en is te negativistisch';

6. 'Enkel met aangename maatregelen halen we nooit de Kyotodoelstelling';
7. 'Het is te laat voor communicatie die enkel een effect op lange termijn beoogt, er is vooral nood aan duidelijke communicatie';
8. 'Geen enkele vorm van indoctrinatie en collectivisme is toegelaten nl. 'Wij weten wat goed voor u is'
9. 'Niet te veel op informatieve rekenen voor gedragsverandering'

4.3 / Aandacht voor socio-economische factoren

Beleidsmaatregelen op het vlak van energie moeten oog hebben voor de impact op socio-economische mechanismen. Het kan niet zijn dat een beleid een kleine 'elite van energiebespaarders' creeert. Een zorg ook om de privacy van huishoudens te beschermen en het labeling van het energiegebruik enkel toe te passen bij bedrijven. De kost van bepaalde beleidsmaatregelen moet afgewogen worden tegenover de te bereiken korte termijn effecten. Bepaalde beleidsvoorstellen vragen misschien ook te veel werk waardoor de uitvoering en de handhaving in het gedrang komt.

10. 'Vermijden van een mattheuseffect nl. best geïnformeerden, hoger opgeleiden en mensen met kennis slagen erin om energie te besparen.';
11. 'Niet het energiegebruik in huishoudens, maar het gul omspringen met energie door bepaalde bedrijven zichtbaar maken via labeling';
12. 'Geen beleidsmaatregel die zeer veel kosten en enkel op lange termijn effect kunnen sorteren.';
13. 'Controle van huizen en systemen betekent zeer veel werk voor de overheid'

5 | Top drie beleidssuggesties

5.1 / Eerste beleidssuggestie: energievriendelijk gedrag laten zien in televisieprogramma's

Om de Vlaming aan te zetten tot energiezuinig leven kan de televisie een belangrijke rol spelen. Dit via een impliciete en expliciete aanpak.

Er zijn verschillende mogelijkheden om te werken op een impliciete manier. Zo bijvoorbeeld kunnen de reporters van Man Bijt Hond aanbellen bij energiezuinige woningen en met de bewoners een praatje maken over de aanpassingen die zij in hun huis gedaan hebben. Of de foto's waar weerman Frank Deboosere zijn weerbericht mee opvrolijkt, zouden een windmolen kunnen tonen. In de wetenschapsquiz 'Hoe?Zo!' zou Bart Peeters misschien wat vaker een paar vragen kunnen stellen over energie. In de populaire soap 'Thuis' zou er iemand eens een spaarlamp kunnen indraaien, of besluiten zijn woonst beter te isoleren.

Bij een meer expliciete aanpak dachten de panelleden aan een programma met als thema 'het leven zoals het is bij de overtuigden', aan interviews met energiebewuste BV's, aan een 'feel good' programma zoals 'Fata Morgana' waarbij de bewoners van een gemeente worden uitgedaagd om energievriendelijk te leven. Of een kinderprogramma zoals in Zweden waarin een personage van alles tegenkomt en zich daar vragen bij stelt, ook met betrekking tot energie. Men kan ook zichtbare sponsors voor dergelijke programma's aantrekken. Het is ook belangrijk dat expliciet gedrag dat induist tegen op energie besparen, niet op de televisie komt. Zo bijvoorbeeld laat men tijdens kookprogramma's nog al eens de koelkast open staan.

Sterkte van het idee

Televisie bereikt een groot publiek en is een belangrijk en krachtig medium dat een duidelijke impact heeft. Er zijn veel meer mensen die televisie kijken, dan dat er mensen zijn die foldertjes over energie besparen lezen. Televisie kan worden aangewend om bij mensen milieubesef impliciet te stimuleren. Televisie kan op een creatieve, positieve en hoopvolle manier de problematiek kaderen en wijzen op de mogelijkheden, ook van een individu, om van de wereld een betere plek te maken. De tips & tricks die in programma's kunnen worden getoond, hebben meer invloed dan belerende, opgestoken vingertjes.

Zwakte van het idee

Het is niet gemakkelijk om energie(besparing) op televisie zichtbaar te maken, men kan niet de hele tijd personages spaarlampen laten indraaien. Daarenboven moeten programmamakers al met bijzonder veel rekening houden (vrouwen, allochtonen...). Ook kan men zich de vraag stellen of het publiek wel door zal hebben dat de televisie dergelijke milieu- en energievriendelijke boodschappen de wereld instuurt. Programmamakers zullen zich ook moeten hoeden voor propaganda en indoctrinatie, want dat leidt tot een averechts effect.

En er is een financiële kwestie. Om effect te hebben moeten dergelijke programma's over een langere periode lopen en dat is zeer kostelijk. De panelleden vroegen zich af of dat geld misschien niet beter rechtstreeks in premies en subsidies kan worden geïnvesteerd.

Vertaling van het idee in maatregelen

Om het voorstel concreet te maken, kan met de zenders een convenant worden afgesloten waarin staat dat er in de programma's aandacht zal worden besteed aan het besparen van energie. Naar analogie met de diversiteitcel of de taaladviseur van de VRT, kan er iemand worden aangesteld die let op de energiezuinige boodschap van de televisieprogramma's. In een brede campagne moeten ook een aantal duidelijke en specifieke boodschappen worden verspreid. Er moet aan die impliciete en expliciete boodschappen op lange termijn gewerkt worden, want een mentaliteit verander je niet op een paar maanden.

5.2 / Tweede beleidssuggestie: informatie op maat van het individu

Informatie op maat van een individu geven houdt drie zaken in: inzicht geven in het eigen gedrag, dat gedrag vergelijken met dat van anderen en zo duidelijk maken welke verbeteringen nog mogelijk zijn.

Sterkte van het idee

Mensen weten niet altijd wat zij verbruiken, sommigen verbruiken drie maal meer dan het gemiddelde en denken toch dat ze zuinig zijn. Het is dus niet voldoende om mensen algemene informatie mee te geven, ze moeten ook geconfronteerd worden met het eigen gedrag en ze moeten de kans krijgen om te vergelijken met het gedrag van anderen. Dit kan enkel met informatie op maat. Voor sociale huurders bijvoorbeeld, speelt vooral het financiële aspect, zij moeten wat dat betreft gerichte informatie kunnen krijgen.

Zwakte van het idee

Individuele informatie geven is erg arbeidsintensief. Voor maatschappijen betekent het een hoop werk om uit te maken welke groep baat heeft bij welke informatie. Maar ook van de huishoudens zelf zal het extra tijd vragen om deze informatie op maat mogelijk te maken (aanbrengen van individuele informatie) en deze informatie ook zelf te verwerken.

Vertaling van het idee in maatregelen

In navolging van Wallonië kunnen er energieloketten worden geïnstalleerd, waar mensen informatie kunnen opvragen. Ook een gelijkaardige figuur zoals de immotheker, waar (ver)bouwers volgens hun budget hun

mogelijkheden kunnen laten bekijken, kan op vlak van energie meer informatie verschaffen. Hier speelt het aspect 'bereikbaarheid' van de informatie een grote rol. Het is best dat de informatie naar het individu gebracht wordt, eerder dan dat mensen zich naar de informatie moeten begeven. Zo kan er kan meer precieze informatie op de energiefactuur staan. Of met de hulp van een checklist op het Internet, kan men het eigen verbruik nagaan en achterhalen hoe het nog beter kan. Men kan de informatie beschikbaar stellen naast die loketten waar men zich verplicht moet toe wenden.

Ook de energiemaatschappijen kunnen hun steentje bijdragen. De maatschappij kan aan de klant een analyse van het verbruik leveren als extra service en op de factuur het gemiddeld verbruik aangeven in de provincie. Klanten kunnen dan eventueel via een telefoonnummer een audit van een specialist aanvragen. De distributiebeheerder kan ook toekijken waar de probleemklanten precies zitten.

5.3 / Derde beleidssuggestie: belang van de rol van sociale netwerken in het bevorderen van energievriendelijk gedrag

Sociale netwerken, naast het klassieke middenveld ook netwerken zoals familie, vrienden en kennissen, kunnen worden aangewend door de overheid om informatie te verspreiden en om te sensibiliseren voor zuinig energieverbruik.

Sterkte van het idee

Een sociaal netwerk van vrienden, familie en kennissen veronderstelt gedeelde interesses. Deze netwerken kunnen als filters fungeren bij het doorgeven en verwerken van informatie. Een sterk sociaal netwerk zorgt voor actieve participatie, kan het draagvlak voor een idee of verandering versterken, kan sociale druk uitoefenen op de leden en hen op een positieve manier stimuleren. Bovendien kunnen uit deze sociale netwerken nieuwe lokale samenwerkingsverbanden ontstaan.

Verenigingen uit het middenveld kunnen dan weer meer gericht campagne voeren. Hierbij dient aangestipt dat het verspreiden van gerichte informatie binnen een netwerk maar efficiënt verloopt als het gaat om een 'vast' netwerk, dat wil zeggen, een groep die geregeld contact onderhoudt. Een groep die slechts af en toe bij elkaar komt is moeilijker bereikbaar.

Zwakte van het idee

Er bestaan veel verschillende netwerken, bijvoorbeeld appartementsbewoners, jonge bouwers, stadsbewoners, plattelandsbewoners, ... Hoe bereik je al deze groepen? Wat speelt er in

deze groepen? Om op deze vragen een antwoord te vinden is er onderzoek nodig naar de aparte dynamiek binnen elk type van groep. Daarnaast hebben deze groepen specifieke, gerichte informatie nodig. Dat vergt maatwerk en dus tijd. Tenslotte is er het potentiële gevaar van een top-down benadering, terwijl mensen de gelegenheid moeten blijven krijgen om zelf mee te denken.

Vertaling van het idee in maatregelen

Tijdens de rondetafel is er gewezen op enkele initiatieven die al ingang gevonden hebben. Zo maakt De Bond van Grote en Jonge Gezinnen reclame voor een bepaalde energieleverancier die korting kan aanbieden. Voor architecten worden databanken opgesteld die zij kunnen raadplegen, informatie die ook tot bij de bouwheer moet geraken.

De idee van een wijkaanpak is geopperd: mensen van een wijk bijstaan met technische informatie, samen onderhandelen over een goedkopere prijs, een gemeenschappelijke aannemer nemen. Verenigingen kunnen hun leden sensibiliseren door lezingen of cursussen, bijvoorbeeld aan de hand van een cheque van de overheid voor sensibiliseringsacties (analoog met de barbecue-cheque). Ook een overzichtsbroschure die opsomt wat er momenteel reeds aan acties bestaat, kan een handig instrument zijn.

6 | Wat is er geleerd?

6.1 / Lessen met betrekking tot het proces

De kennis die in de eerste oefening is aangebracht over de karakteristieken en de afwegingen van de verschillende doelgroepen door de experts, als aanvulling op de eigen ervaringskennis van leden in de focusgroepen, nuanceert duidelijk het inzicht in deze groepen.

Het kan zijn dat de selectie van de deelnemers en de gevolgde discussie logica van het scenario mee bevorderd hebben dat de top drie van beleidsmaatregelen uitsluitend binnen de cognitief-motivationale maatregelen kaderen.

Sommigen vonden de inbreng van technische, financiële of juridische expertise in de discussies te gering in vergelijking met de sociale of beleidsdeskundige expertise. Laatstgenoemde groepen kunnen vooral meepraten over attitudes en de kloof met gedrag, over levensstijlen, over de verschillen in doelgroepen, maar weinig over concrete structurele maatregelen.

De expertengroep gaf in een reactie na afloop ook aan dat het interessanter zou zijn de brainstorming rond beleidsmaatregelen te laten vertrekken vanuit de vijf onderscheiden doelgroepen en niet zoals nu gebeurd is eerst te brainstormen over maatregelen en dan pas te kijken hoe je die best aanpakt binnen elke doelgroep. Op die manier zouden maatregelen die erg nuttig kunnen zijn voor één specifieke groep meer aan bod kunnen komen. De aansluiting met het eerste deel van de ronde tafel is nu beperkt gebleven.

Ook dit kan een verklaring zijn waarom de top drie van beleidsmaatregelen uitsluitend binnen de cognitief-motivationale maatregelen kaderden.

Deze maatregelen zijn nuttig voor alle doelgroepen en kunnen gemakkelijker aan de verschillende groepen worden aangepast. De meer structurele maatregelen zijn voor bepaalde groepen erg nuttig (zoals bv. jonge bouwers, sociale huurders...) maar dan weer veel minder voor andere groepen (zoals bv. gezetelden of 55+). De top drie maatregelen is daarom niet altijd de effectiefste, maar voldoet eerder aan het criterium van de grootste gemene deler.

De rode kaarten zijn in het proces wat gemakkelijk geaccepteerd. Het ware interessant geweest om tijdens het proces wat meer aandacht te besteden aan de motivering ervan, de reacties van de andere deelnemers hierop en de voorwaarden waarin de rode kaart niet meer zou gelden.

Na het brainstormen is verder geen aandacht besteed aan een klassering van de opties voor de korte en de langere termijn.

Beide evaluaties achteraf dienen gekaderd in de beperkte tijd die voorhanden was om het hele proces met alle voorziene stappen op een effectieve manier te doorlopen.

6.2 / Lessen voor het beleid

Op basis van de inlevingsoefening en het aanscherpen van de afwegingen en de karakteristieken van de doelgroepen, is het rationele mensbeeld waarop een beleid zich dikwijls baseert, in vraag gesteld tijdens de Rondetafel. Het beleid heeft in het verleden misschien wat te veel haar maatregelen gebaseerd op theoretisch verklarende modellen van energiegedrag. We kunnen hieruit concluderen dat het denken in functie van specifieke doelgroepen en hun levensstijlen en afwegingen helpt, om tot reflectie te komen betreffende het gehanteerde mensbeeld in beleid.

‘Maar wat we hier stellen voor deze groep is misschien ook wel meer een algemeen fenomeen nl. het uitgaan van een rationeel denken, terwijl

afwegingen vaak niet rationeel zijn. Wij als deskundigen hanteren een te rationeel mensmodel. Het beleid zou daarmee rekening moeten houden.'

De panelleden signaleren volgende aandachtspunten om de logica in het denken en handelen van mensen beter te kunnen vatten:

Aandacht voor 'onlogische' aspecten:

'Is het fenomeen van cognitieve herstructurering (zijn gedrag niet veranderen maar een eigen redenering construeren om te blijven doen wat men al altijd heeft gedaan) iets typisch voor 55+ of meer algemeen verspreid?'

Aandacht voor processen van identiteitsontwikkeling:

'Hoge consumptiegraad als middel tot differentiatie van de anderen' (gesettelden) of 'heel ver gaan in de mogelijkheden om energie te besparen' (overtuigden)

Aandacht voor praktische overwegingen:

'Eens men verbouwd heeft, dan is het gedaan.'

Aandacht voor sleutelmomenten in iemands leven (de biografie of loopbaan van mensen):

'Er zijn sleutelmomenten waarin men dat doet (vb.verbouwen), maar dan heeft men dat al eens gedaan en dan vindt men dat genoeg.'

'Bijvoorbeeld ook niet beschuldigend zijn naar jonge bouwers die eerst de kinderkamer en de badkamer in orde brengen en niet aan goede dakisolatie denken. Je moet dit immers bekijken vanuit de reproductie van deze generatie. Het zijn ook vooral de vrouwen die op dat moment met milieu bezig zijn.'

'Korte termijnperspectief van deze generatie (jonge bouwers) begrijpen nl. bestendigen is voor hen dan belangrijker i.p.v. duurzamer.'

Aandacht voor het voorbeeldgedrag van anderen:

'Deze groep (gesettelden) heeft vrij sterke sociale netwerken, contacten (via kinderen, via werk). Dat voorbeeldgedrag, positief of negatief, is van belang hier (mee zijn met de groep).'

Aandacht voor het belang van onze consumptiecultuur:

‘Mensen staan op hun recht om te consumeren (55+, sociale huurders) en het gemak die dit meebrengt (gesettelden).’

Aandacht voor de moeilijkheid van het opnemen van eigen verantwoordelijkheid:

‘Eerst bij de ander leggen en dan misschien zelf ook iets doen’ is een breed verspreid mechanisme.’

Aandacht voor het technische aspect van energie en de relatie expert-leek:

‘Dat is wat alle consumenten ervaren. Ze zoeken naar meer informatie en zitten vaak in de positie van leek tegenover experts. De bouw is dan nog eens een zeer complexe materie. Alle consumenten zouden graag één tip willen krijgen over hoe ze nu precies hun probleem moeten oplossen.’

De argumentaties bij het uitspreken van een motie van wantrouwen tegen bepaalde maatregelen, heeft enkele belangrijke aandachtspunten opgeleverd die het beleid voor ogen kan houden bij het ontwikkelen van nieuwe beleidsmaatregelen: aandacht voor meer geïndividualiseerde informatie en adviezen; aandacht voor een stimulerende vorm van communicatie die een oplossing kan bieden voor bepaalde dilemma's (bv. niet te negatieve maar ook niet te aangename boodschap, duidelijk zijn maar ook geen opgeheven vingertje); aandacht voor de socio-economische gevolgen van een nieuwe maatregel (impact op sociale gelijkheid, op privacy, op de kosten en de baten, op de haalbaarheid).

Het aandeel suggesties over structurele strategieën (fysieke, financiële en juridische instrumenten) was in de minderheid in vergelijking tot de suggesties met betrekking tot de cognitief-motivationale strategieën (voorlichting, educatie, communicatie).

Bij de structurele strategieën gaat het niet zozeer om originele, dan wel om in de Belgische/Vlaamse context ‘gedurfde’ ideeën: aanpassen van BTW en verhogen van de energieprijzen, de ontmoediging van de verkoop van energieopslopende toestellen, ‘derde partij financiering’ voor gezinnen.

Niet alleen de meeste suggesties hebben betrekking op de cognitief-motivationale strategieën, ook de top drie van suggesties hoort tot deze categorie: energievriendelijk gedrag laten zien in TV programma's, informatie op maat van het individu, belang van de rol van sociale netwerken in het bevorderen van energievriendelijk gedrag.

Waarschijnlijk heeft de focus van de discussie op levensstijlen en afwegingen en het tijdens de discussies verkregen inzicht in de beperktheden van beredeneerd gedrag, die keuze mee bevordert.

Ook was de idee van een meer gedifferentieerde aanpak van beleid gericht op specifieke doelgroepen, het kader waarin de discussies verliepen. Met verschillende genres van TV programma's kan men diverse doelgroepen op een eigen manier bereiken. Geïndividualiseerde adviezen met betrekking tot energieverbruik vertrekken van een positionering van een individu of huishouden ten opzichte van een relevante groep. Bij sensibilisering door de overheid wordt het belang erkend van een grote diversiteit aan sociale netwerken. Eenmaal dergelijke vormen van communicatie tussen huishoudens en beleid een gangbare praktijk zijn geworden, zullen dergelijke interacties voldoende data en ideeën opleveren om ook in de structurele strategieën een meer gedifferentieerde of doelgroep gerichte aanpak in te bouwen.

Het beleid zal via informatie en vooral communicatie meer inzicht verwerven in wat mensen in hun dagelijks leven bezighoudt wanneer ze te maken krijgen met energie. Wat zijn in die verschillende contexten gangbare denkwijzen en praktijken van bepaalde doelgroepen. Eens die kennis voorhanden, zal het ook makkelijker worden om inzicht te verkrijgen in verschillende soorten gedragingen en om de structurele instrumenten meer origineel, verfijnd en effectief af te stemmen op deze gedragingen.

Bijlage 1: Referenties literatuurstudie

- Ajzen I. (1985), *From intentions to action: A theory of planned behavior*, in: Action-control: From cognition to behavior, Kuhl J. and Beckmann J. (eds), Berlin, pp. 11-39.
- Ajzen I. (1991), *The theory of Planned Behavior*, in: Organizational Behavior and Human Decision Processes, 50, pp. 179-211.
- Aydinalp M., Fung A.S. and Ugursal V.I. (1999), *Household Space Heating Equipment Choice Functions*, CREEDAC, Ottawa, Ontario, April 1999.
- Barker T.S. and Peterson W. (eds) (1987), *The Cambridge Multisectoral Dynamic Model of the British Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Becker L.J., Seligman C., Fazio R.H. and Darley M.J. (1981), *Relating attitudes to residential energy use*, in: Environment and Behavior, 13, pp. 590-609.
- Boonekamp P.G.M. (1997), *Monitoring the energy use of households using a simulation model*, in: Energy Policy, Vol. 25, Nos 7-9, pp. 781-787.
- Brown M., Levine M., Romm J., Rosenfeld A. and Koorney J. (1998), *Engineering-economic studies of energy technologies to reduce greenhouse gas emissions: opportunities and challenges*, in: Annual Review of Energy and Environment, 23, pp. 287-385.
- Costanzo, M., D. Archer, E. Aronson, and T. Pettigrew (1986), *Energy Conservation Behavior: The Difficult Path from Information to Action*, in: American Psychologist, 41(5).
- Darley J.M. and Beniger J.R. (1981), *Diffusion of Energy-Conserving Innovations*, in: Journal of Social Issues, 37 (2), pp. 150-171.
- De Young R. and Kaplan S. (1986), *Conservation Behavior and the Structure of Satisfaction*, in: Journal of Environmental Systems, 15 (3), pp. 233-242.
- Dillman, D. A., Rosa E.A. and Dillman J.J. (1983), *Lifestyle and Home Energy Conservation in the United States: The Poor Accept Lifestyle Cutbacks While the Wealthy Invest in Conservation*, in: Journal of Economic Psychology, 3, pp. 3-4.
- Ester P. (1985), *Consumer Behavior and Energy Conservation*, Dordrecht, Martinus Nijhoff.
- Fishbein M. and Ajzen I. (1975), *Belief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Reading, MA: Addison-Wesley.
- Fung A.S. Guler F., Aydinalp M. and Ugursal V.I. (2000), *Development of Canadian Residential Energy Use and Emission Model (CREEDAC-2000-8-3)*, Canadian Residential Energy End-use Data and Analysis Centre, Dalhousie University, Nova Scotia, Canada, September 2000.
- Greening, L.A., D.L. Greene and C. Difulio (2000), *Energy efficiency and consumption – the rebound effect - a survey*, in: Energy Policy, 28, pp. 389-401.
- Heijs W. (1999), *Huishoudelijke energiegebruik: gewoontegedrag en interventiemogelijkheden*, Rapport voor Novem, Technische Universiteit Eindhoven.
- Hoevenagel, R., van Rijn, U., Steg, L., de Wit, H. (1996), *Milieurelevant Consumentengedrag, ontwikkeling conceptueel model*, Sociaal en Cultureel Planbureau, Den Haag

Hwang R.J., Brown R.E., Hanford J.W. and Koomey J.G. (1994), *Residential Appliance Data, Assumptions and Methodology* (LBL-34-046), Lawrence Berkely Laboratory, University of California, Berkeley, CA, May 1994.

Jeeninga H. en Boots M.G. (2001), *Ontwikkeling van het huishoudelijk energieverbruik in een geliberaliseerde energiemarkt Effecten op aankoop- en gebruiksgedrag*, ECN-C—01-002, Energieonderzoek Centrum Nederland (ECN), Petten, Januari 2001.

Johnstone N. (1994), *An empirical analysis of air pollution emissions policy for the UK residential sector*, in: Environmental Resource Economics, 8, pp. 367-374.

Koomey, J.G., et al., 1995, *Residential sector end-use forecasting with EPRI-REEPS 2.1: summary input assumptions and results* (LBL-34-044). On-line available on: <http://enduse.lbl.gov/Info/LBNL-34044.pdf>

Lafferty R., Hunger D., Ballard J., Mahrenholz G., Mead D., Bandera D. (2001), *Demand Responsiveness in Electricity Markets*, Office of Markets, Tariffs and Rates, Federal Energy Regulatory Commission (FERC), January 15, 2001.

Lutzenhiser L. (2002), *Marketing Household Energy Conservation: The Message and the Reality*, in: New Tools for Environmental Protection: Education, Information and Voluntary Measures, The National Academy of Sciences, pp. 49-65.

Lutzenhiser, L (2002), *An exploratory analysis of residential energy conservation survey and billing data: Southern California Edison*, Summer 2001, California energy commission. On-line beschikbaar op: http://www.energy.ca.gov/reports/2002-05-20_400-02-006F.PDF

Marcus W.B., Ruszovan G. and Nahigian J.A. (2002), *Economic and Demographic Factors Affecting California Residential Energy Use*, JBS Energy, West Sacramento, California, September 2002.

McMahon ,J.E., 1987, *The LBL Residential energy model: an improved policy analysis tool*, in: Energy Systems and Policy, Vol. 10, Nr. 1

Micklewright J. (1989), *Towards a household model of UK domestic energy demand*, in: Energy Policy, June 1989.

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, ANRE (2003), Enquête energiegebruik huishoudens in Vlaanderen in 2003.

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, Afdeling Natuurlijke Rijkdommen en Energies.a., Ideeën voor energiezuinig wonen on-line beschikbaar op: http://193.190.148.16/ned/sites/economie/energiesparen/documenten/brochure_wonen.pdf

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, Afdeling Natuurlijke Rijkdommen en Energie, Ideeën voor energiezuinig bouwen en verbouwen. On-line beschikbaar op: http://193.190.148.16/ned/sites/economie/energiesparen/documenten/brochure_bouwen.pdf

Ministerie van de Vlaamse Gemeenschap, Afdeling Natuurlijke Rijkdommen en Energie, Enquêtes naar het energiegebruik en energiegedrag bij Vlaamse gezinnen (1998 , 2001, 2003). On-line beschikbaar op:<http://193.190.148.16/ned/sites/economie/energiesparen/documenten/enquete2003synthese.doc>;
<http://193.190.148.16/ned/sites/economie/energiesparen/documenten/energieenquete2001synthese.pdf>

MIRA-T 2004, Milieu- en Natuurrapport Vlaanderen, Vlaamse Milieumaatschappij (VMM), Erembodegem. On-line beschikbaar op: www.milieurapport.be

- MIRA (2004), Milieu- en natuurrapport Vlaanderen, Achtergronddocument 2004, 1.4 Energie, Couder J., Brouwers J., Torfs R., De Nocker L., Vlaamse Milieumaatschappij (VMM), Erembodegem. On-line beschikbaar op:
- Northwest Energy Efficiency Alliance (1998), *Energy Star® residential lighting fixtures*. On-line beschikbaar op:
<http://www.nwalliance.org/resources/reports/ES14.pdf>
- Oosterhuis, F., Nieuwlaar, E. (1999), *Energy use for space heating in the Netherlands 1990-1995: an empirical analysis*, Utrecht University-Department of Science Technology and Society. On-line beschikbaar op: www.ier.uni-stuttgart.de/public/de/organisation/abt/eam/projekte/episode/nether/emp5_nl.pdf
- Parker P., Rowlands I.H. and Scott D. (2003), *Innovations to reduce residential energy use and carbon emissions: an integrated approach*, in: *The Canadian Geographer*, 47, n°2, pp. 169-184.
- Ritsema, B.S.M., Midden, C.H.J., van der Heijden, P.G.M. (1982), *Energiebesparing in gezinshuishoudingen: attitudes, normen en gedragingen, een landelijk onderzoek*, Energie studie centrum, blz.26-29.
- Rowlands I.H., Scott D. and Parker P. (2003), *Consumers and Green Electricity: Profiling Potential Purchasers*, in: *Business Strategy and the Environment*, 12, pp. 36-48.
- Schuler A., Weber C. And Fahl U. (2000), *Energy consumption for space heating of West-German households: empirical evidence, scenario projections and policy implications*, in: *Energy Policy*, 28, pp. 877-894.
- Seligman C., Kriss M., Darley J., Fazio R.H., Becker L.J. and Pryor J.B. (1979), *Predicting summer energy consumption from homeowners' attitudes*, in: *Journal of Applied Social Psychology*, 9, pp. 70-90.
- Shove E. (1998), *Gaps, barriers and conceptual chasms: theories of technology transfer and energy in buildings*, in: *Energy Policy*, 26, pp. 1105-1112.
- Stern P.C. (1984), *Improving Energy Demand Analysis*, Washington DC: National Academy Press.
- Straughan R.D. and Roberts J.A. (1999), *Environmental segmentation alternatives: a look at green consumer behavior in the new millenium*, in: *Journal of Consumer Marketing*, 16 (6), pp. 558-575.
- Stutzman T. and Green S. (1982), *Factors affecting energy consumption: Two field tests of the Fishbein-Ajzen model*, in: *Journal of Social Psychology*, 117, pp. 183-201.
- U.S. Department of Energy, Office of Energy Efficiency & Renewable Energy (2000), *Final rule technical support document: energy efficiency standards for consumer products: clothes washers, chapter 8: Consumer analysis*. On-line beschikbaar op: http://www.eere.energy.gov/buildings/appliance_standards/residential/pdfs/toc_index.PDF
- Vaage, K. (2000), *Heating technology and energy use: a discrete/continuous choice approach to Norwegian household energy demand*, in: *Energy Economics*, Vol 28, nr. 22, Elsevier
- Van Raaij, W.F., T.M.M., Verhallen (1983), *A behavioral model of residential energy use* in: *Journal of Economic Psychology*, Vol. 3, Nr. 1, p. 39-63.
- VMM (2004), MIRA Achtergronddocument bevolking, Aalst.

Weber (1999), *Economic and socio-psychological models of consumer behaviour: Can "limited rationality" bridge the Gap?*, ECEEE summer study proceedings, IER, University of Stuttgart.

Weber C. and Perrels A. (2000), *Modelling lifestyle effects on energy demand and related emissions*, in: *Energy Policy*, 28, pp. 549-566.

Wilhelm M. and Iams D. (1984), *Attitudes and energy conservation behaviors of desert and non-desert residents of Arizona*, in: *Families and Energy: Coping With Uncertainty*, B.M. Morrison and W. Kempton, eds. East Lansing, MI: Michigan State University, pp. 405-414

Wilk, R. R. and H. Wilhite (1987), *Why Don't People Weatherize Their Homes?: An Ethnographic Solution*, in: *Energy Efficiency: Perspectives on Individual Behavior*. W. Kempton and M. Neiman (eds.), Washington, D.C.: American Council for an Energy-Efficient Economy.

Wilting, H. Chr. (1996), *An energy perspective on economic activities*, Proefschrift, Rijksuniversiteit Groningen, 1996

WRR (1992), Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, *Milieubeleid, strategie, instrumenten en handhaafbaarheid*, Den Haag: SDU, 1992 (rapport 4).

Bijlage 2: Thema's focusgroepen

Levensstijl - Het besef van "duurzaamheid" – Invloed hiervan op het gedrag

Doelstelling: peilen naar attitudes en motivaties die levensstijl en keuzes beïnvloeden.

- Hoe ziet een typische (werk)dag er uit voor u? Hoeveel tijd besteedt u in de woning? Hoe probeert u tijd te besparen i.v.m. huishoudelijke taken. Welk soort maaltijden bereidt u meestal? [zelf koken, diepvriesmaaltijden, ...] Hebt u een diepvriezer, ... - een vaatwasser. Hebt u een wasmachine, ... een droger? Neemt u gewoonlijk liever een douche of toch een bad? Hoe lang laat u de verwarming aan in de winter? Laat u het licht branden in lege kamers?
- Is milieu | duurzaamheid belangrijk voor u? Welke milieuthema's spreken u het meest aan of zijn het meest van invloed op u? Denkt u dat de toestand van het milieu de laatste jaren is verbeterd of verslechterd, en waarom? Zijn uw vrienden of kennissen (erg) begaan met milieu?
- Denkt u dat "gewone mensen" iets kunnen doen aan het verbeteren van het milieu? Zo ja, hoe (noem enkele concrete voorbeelden). Hebt u zelf al concrete zaken gedaan? Bent u bereid meer te betalen voor zaken die minder schadelijk zijn voor het milieu?
- Ziet u een verband tussen "milieu-thema's | duurzaamheid" en "zuiniger omspringen met energie"?

Het besef van "energie-efficiëntie" - Attitudes t.o.v. energie-efficiëntie

Doelstelling: peilen naar het bestaande besef rondom energie-efficiëntie in de woning, naar de reële / gepercipieerde voordelen van energie-efficiëntie, en naar eventuele belemmeringen.

- Waarvoor gebruikt u allemaal energie? Welke soorten energie gebruikt u? [gas, elektriciteit, stookolie, hout, elektriciteit, andere ...] Weet u hoeveel energie u gebruikt? Wat in de woning gebruikt het meeste energie? Welke zaken of factoren in de woning hebben mogelijk de grootste impact op zuinig omgaan met energie [vb: ramen, dak- en muurisolatie, ventilatie, verwarming, verlichting, ...]...
- Wat betekent energie-efficiëntie voor u? Hoe belangrijk is energie-efficiëntie voor u (en waarom)? Denkt u dat uw huidige woning energiezuinig is? Zo ja, waarom (geef concrete voorbeelden)?
- Kan u het energiegebruik in uw woning nog verminderen? Zo ja, hoe (concrete voorbeelden) ? Hebt u onlangs iets gekocht dat energiezuinig is? Zo ja, waarom ? Wat zijn volgens u de belangrijkste voordelen van energie-efficiëntie? [vb: kostenbesparing, verhoging van het comfort, beter voor het milieu, beter voor de gezondheid, ...] Is er iets dat u belet nog zuiniger om te gaan met energie? Zou u bereid zijn meer te betalen (of hebt u al meer betaald) voor energie-efficiëntie ? Hoeveel meer ?

Verwarming - Huishoudtoestellen - Verlichting

Doelstelling: peilen naar reacties op energiezuiniger alternatieven.

Verwarming

- Is uw huidige woning efficiënt wat betreft ruimteverwarming? Wanneer, hoe lang en hoe "hoog" staat de verwarming meestal op? [noot: brandt de verwarming 's nachts als niemand thuis is; hoe hoog is de binnentemperatuur?] Weet u hoeveel energie u elk jaar gebruikt voor verwarming? Weet u hoeveel dat kost? Denkt u dat dit teveel is?
- Is uw woning goed geïsoleerd? Zo ja, wat (muren, dak, vloer, ...)? Waarom wel / niet? Hebt u dubbele (of driedubbele) beglazing? Waarom wel / niet? Is uw woning weersbestendig gemaakt? Waarom wel / niet? Denkt u dat bovenvermelde zaken effectief zijn [noot: bij slecht geplaatste isolatie gaan de voordelen grotendeels verloren]. Hebt u al zaken veranderd aan uw woning om ze energiezuiniger te maken? Waarom had u besloten deze veranderingen door te voeren?
- Bent u vertrouwd met energiezuinige verwarmingstypes? Bezit u (of hebt u al overwogen aan te kopen) hoogrendementsketels (stookolie: Optimaz label; gas: HR+ label) of condensatieketels op stookolie of gas (HR top label)? Weet u hoe energiezuinig deze types zijn tov gewone types? Kent u het prijsverschil? Is deze gunstig of ongunstig voor energiezuinige types? Zou u bereid zijn meer te betalen (of hebt u al meer betaald) voor een energiezuinig type? Indien relevant (voor diegenen die al energiezuinige types hebben), bent u tevreden met uw huidige energiezuinige types? Hebt u al het verschil gemerkt in uw energiefactuur?
- Hebt u thermostatische kranen op individuele radiatoren aangebracht? Waarom wel / niet?

Toestellen

- Welk soort huishoudtoestellen gebruikt u? Wanneer en hoe vaak gebruikt u deze? Indien relevant, gebruikt u spaarprogramma's? Waarom wel / niet? Indien relevant, laat u toestellen op 'stand-by' staan? Waarom wel / niet? Zijn enkele van de momenteel door u gebruikte toestellen energie-efficiënt? Zo ja, hoe weet u dat ze energie-efficiënt zijn?
- Bent u vertrouwd met het energie-label systeem? Bezit u toestellen, of hebt u al overwogen toestellen te kopen, met een A-label? Weet u hoe energie-efficiënt deze toestellen zijn tov gewone toestellen? Kent u het prijsverschil? Is deze gunstig of ongunstig voor energiezuinige toestellen? [noot: de prijs van energiezuinige toestellen ligt meestal hoger] Zou u bereid zijn meer te betalen (of hebt u al meer betaald) voor een energiezuinig toestel? Indien relevant (voor diegenen die al energiezuinige toestellen hebben), bent u tevreden met uw huidige energiezuinige apparaten? Hebt u al het verschil gemerkt in uw energiefactuur?

Verlichting

- Welk soort verlichting [type lamp] hebt u in uw woning? Hoe lang gaan de lampen mee? Hoeveel kosten ze? Laat u het licht branden in lege kamers? Weet u dat u energiezuinige verlichting kan kopen [spaarlampen of TL lampen]? Wat denkt u van energiezuinige verlichting? Voordelen / nadelen? [noot: spaarlampen zijn duurder dan gloeilampen, maar

gebruiken 5 keer minder energie en gaan 10 keer langer mee] Hebt u al energiezuinige verlichting gekocht, of overweegt u ze te kopen? Waarom wel / niet?

Het belang van energie-efficiëntie bij keuze woning of bij renovatie

Doelstelling: Nagaan in hoeverre energie-efficiëntie als een belangrijke overweging geldt bij de keuze van een woning.

- Welke zaken vindt u het belangrijkste bij de keuze van een woning (nieuwbouw, bestaande woning) of bij renovatie van een bestaande woning?
- Als u naar een nieuwe woning zoekt, neemt u dan in overweging of ze weinig energie nodig heeft om te verwarmen? Hoe kan men zien dat een woning efficiënt is qua ruimteverwarming? Waar moet men voor uitkijken? Hebben in het verleden vastgoedmakelaars u al nuttige informatie hierover gegeven? Hebt u hierover al informatie of advies gekregen van andere bronnen?
- Als u naar een nieuwe woning zoekt, zou u dan geïnteresseerd zijn in een energiezuinige woning? Waarom wel / niet? Welk soort informatie of advies zou voor u hieromtrent nuttig zijn? Wat zou u overtuigen om een energiezuinige woning te kopen? Denkt u dat de voordelen groot genoeg zijn om ook andere mensen te overtuigen een energiezuinige woning te kopen?
- Energiezuinige woningen kunnen iets duurder zijn dan gewone woningen. Zou een lagere hypotheekrente voor energiezuinige woningen u kunnen overtuigen toch zo'n woning te kopen? Waarom wel / niet?
- Hebt u al (goede / slechte) ervaringen met woningen waar huishoudtoestellen al aanwezig waren? Zou de aanwezigheid van energiezuinige toestellen / apparaten in een woning uw keuze beïnvloeden? Waarom wel / niet? Zou er een keuze voor energiezuinige toestellen mogelijk moeten zijn? Welke toestellen zouden het meest uw beslissing beïnvloeden (bv koelkast, wasmachine, vaatwasser, ...).

Informatie – Facturen - Groene energie

Doelstelling: peilen naar de rol van informatie (inclusief facturen en meters), en groene energie

- Wie is uw energieleverancier? Welk soort energie levert hij? Hebt u er al aan gedacht van energieleverancier te veranderen (of bent u al van leverancier veranderd, en zo ja, waarom)? Geeft uw leverancier informatie/advies over energie-efficiëntie? Was die informatie nuttig? Welk soort informatie of advies zou volgens u nuttig zijn?
- Kent u overheidsinitiatieven (Vlaams of federaal) bedoeld om zuinig omgaan met energie te promoten? Zo ja, welke? Wat vindt u van deze initiatieven?
- Als iemand u zou contacteren i.v.m. informatie rond energie-efficiëntie, zou u deze dan willen ontmoeten? Indien deze persoon voor een overheid zou werken, zou dat uw beslissing om hem / haar te ontmoeten beïnvloeden?

Vindt u dat u voldoende informatie krijgt rond energie-efficiëntie? Is er iets rond energie-efficiëntie waarover u graag meer zou willen weten, maar u kan de informatie nergens vinden?

- Hoe betaalt u voor gas en elektriciteit? Weet u hoeveel u betaalt? Leest u aandachtig de energiefacturen? Wat vindt u van de facturen. Bevatten ze nuttige informatie? Hebt u suggesties voor het verbeteren van de facturen?
- Kijkt u ooit naar de elektriciteits- en/of gasmeter? Geven deze u nuttige informatie? Suggesties voor verbetering?
- Wat betekent “groene energie” voor u? Weet u dat “groene energie” beschikbaar is? Hebt u al overwogen om over te schakelen naar groene energie? Weet u wie groene energie levert? Weet u wie u daarover zou kunnen informeren? Hoeveel kost “groene energie” in vergelijking met “gewone energie”? Zou u meer betalen (of hebt u al meer betaald) voor groene energie? Hoeveel meer?

Bijlage 3: Draaiboek Focusgroepen

Doelstelling: te weten komen:

- ? wat houdt mensen bezig ivm energie
- ? wat zijn hun afwegingen
- ? wat zijn belemmeringen en weerstanden

Inleiding

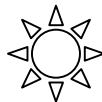
1. korte voorstelling viWTA en doelstelling van project waar deze focusgroepen in kaderen (Stef, Donaat)
2. korte voorstelling van 'niet-deelnemers' (stem, viwta, soetkin?, jim) & waarom
3. focusgroep:
 - verloop van de avond
 - gespreksregels tijdens focusgroepen

Kennismaking

- A3 met beelden van kamers in een huis
- fiches op tafel met allerlei energieverbruik-toestellen



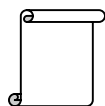
? welke toestellen staan er allemaal in jouw huis die energie verbruiken



? naam

? vertel bij je voorstelling over dat toestel dat je zelf het meest gebruikt

Wooncomfort of comfort van de woning

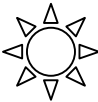


- algemene associatie in groep
- ? wat is wooncomfort
- ? wat is comfort in de woning
- ? wat zijn kenmerken van wooncomfort





? welke 3 toestellen uit jouw huis houden het meest verband met (jouw) definitie van comfort

- ? waarom
- ? eigenschappen van die toestellen


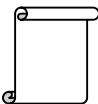
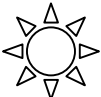
- laten selecteren en evt aan de muur
 - breder zicht op notie van comfort in de woning
-  ? welke zijn 3 toestellen voor jou persoonlijk absoluut niet te missen zijn voor wat betreft jouw comfort in jouw woning
- ? waarom
- ? eigenschappen van die toestellen
- basisbehoeften
- Uitwisseling met doorvragen

Energie-efficiëntie

Peilen naar kennis

- (fiches met beelden)
-  TOP 5 maken voor jezelf
- ? welk toestel gebruikt volgens jou op jaarbasis het meest energie
- ? rangschikking
-  TOP 10 maken in groep
- ? *wat zijn overwegingen waarom je dat daar zet*
- ? *hoe vaak gebruik je dit toestel*

Energiebesparing

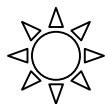
-  • brainstormen (werkt ook associatief)
- ? hoe kan je NU allemaal energie besparen
- ? waar denk je dat je zelf energie zou kunnen besparen in je huis
- ? waar zou je in investeren om energie te besparen
- ? wat zou je absoluut niet willen doen om energie te besparen
-  →
- aan de hand van 'stemkaarten' en/of scoren via groen/rood
-  ? waarom wel of niet doen
- ? wanneer wel of niet
- ? wat is daar bij voor jou belangrijk
- ? wat zou maken dat je het wel of niet doet
- ? waar bots je op

- ? wat houd je tegen
- ? wat is er volgens jou nodig om het wel te doen

Actoren

- ? welke oplossingen zien jullie
- ? wie kan volgens jullie oplossingen aandienen
- ? wat verwacht je daarvan
- ? wie zijn de actoren
- ? wat zijn beleidsinstrumenten
- ? welke accenten zijn de volgende 5 jaren belangrijk

Afsluiting



- ? zijn mensen/ben jij nu wel écht bezig met energie

Bijlage 4: Verhalen op basis van de resultaten van de focusgroepen

Gesettelden: Ria en Jan

Ria en Jan zijn getrouwd, hebben drie kinderen en wonen in een villa in Schoten. Jan werkt als directielid in een havenbedrijf, Ria werkt als freelance consultant. De kinderen zitten in het secundair onderwijs.

Ze willen het leven voor hun gezin zo aangenaam en efficiënt mogelijk inrichten. Comfortabel wonen en het energieverbruik dat daarmee samengaat moeten hen daarbij helpen. Koken en samen rond de tafel zitten geeft structuur aan het gezinsleven, samen televisie kijken brengt gezelligheid in huis, er moet voldoende ruimte zijn opdat de gezinsleden elkaar niet voor de voeten lopen, de wasmachine draait vaak. De gezinsleden hebben drukke bezigheden. Het huis is daarom toegerust met alle moderne apparaten om het leven efficiënt te organiseren.

Nog even en het huis is afbetaald. Enkele jaren nadat ze dit huis kochten hebben ze isolatie en dubbele beglazing aangebracht. ‘Het spaart verwarming uit’, zei Jan en dat zullen we vrij snel merken aan de factuur. Toen ze weet kregen van een subsidieaanbod van de overheid heeft dit ook Ria over de drempel gehaald.

Temidden van hun drukke bezigheden zijn ze niet snel geneigd om hun dagelijkse gewoonten in vraag te stellen. Als ze erover nadenken zie je van zaken zoals minder wassen, of wassen met minder warm water, of meer een borstel dan de stofzuiger gebruiken het effect heel misschien op langere termijn. Daar liggen ze niet echt van wakker. Eigenlijk is Jan die informatiecampagnes met het opgeheven wijsvingertje en een algemeen doemdenken over de verloedering van het milieu, ook wat moe. Toch is Ria wel geïnteresseerd in zaken die met milieu en gezondheid te maken hebben, maar dat thema moet voor haar dan niet zo technisch benaderd worden als in veel energiefolders het geval is. Waar ze onlangs meer aan had was een concrete tip die ze ergens las om aardappelen meer energiezuinig te koken.

Overtuigden: Karl en Gert

Karl is installateur van beroep en vriendelijk voor het milieu vanuit overtuiging. Hij heeft een perfect evenwicht gevonden tussen zijn beroep en zijn zorg voor het milieu. Niet alleen probeert hij zijn klanten over te halen energievriendelijke apparaten te laten installeren, hij installeert zelf uitsluitend zuinige toestellen en als de klant het daarmee niet eens is... dan zoekt ie het maar elders.

Ook is Karl verhuurder van energievriendelijk ingerichte appartementen. De huurders hebben geen keuze, alles is zo ingesteld dat ze bij hun dagelijkse bezigheden zo min mogelijk energie gebruiken en een groot deel van die energie komt van zonnepanelen op het dak. De bewoners kunnen in de winter wel het raam laten openstaan, maar dan krijgen ze van de verwarmingsinstallatie een onherroepelijk ‘njet’, dan blijft het binnen koud. Een gelijkgestemde vriend van Karl noemt deze appartementen lachend ‘idiot proof’ en vraagt zich af of de huurders wel zo tevreden zijn met alle ingebouwde beperkingen. Maar de huurders zijn tevreden, ze vinden dat ze comfortabel leven. Karl heeft ondertussen ook al enkele aanvragen gekregen van geïnteresseerden die hopen dat er snel een appartement vrijkomt. Ondanks alle zware investeringen haalt Karl ook winst uit zijn onderneming. Voor hem zijn dit de bewijzen dat het inderdaad werkt op deze manier.

In zijn eigen huis heeft Karl nog werk voor de boeg. Hij kookt bijvoorbeeld nog steeds op elektrisch vuur. Er ligt wel een gasleiding klaar, maar die wordt voorlopig nog enkel gebruikt voor verwarming en warm water. Hoewel hij uit zijn werkervaring weet dat elektrisch koken niet zóveel energie vraagt, zou hij toch graag zo snel mogelijk overschakelen op een gasfornuis. Het ontbreekt hem uiteraard niet aan goede wil, maar wel aan de nodige financiën. Hoewel de energiefactuur na aanpassingen omlaag gaat, zijn de initiële investeringen niet van de poes...

Karl houdt er een wat rare gewoonte op na: hij wast elke avond zijn voeten met warm water. Na een hele dag gehoord te hebben dat ze het licht moeten uitdoen als ze de kamer verlaten, de verwarming niet zo hoog moeten draaien, het raam te sluiten als het buiten koud is en binnen warm behoort te zijn... vinden Karl's huisgenoten dat hij zich hiermee toch een overbodige luxe permitteert. Maar ach, geen enkel mens is feilloos, ook Karl niet...

Af en toe wordt Karl gevraagd om voor een groep mensen te gaan spreken over ‘energie, en hoe daar zuinig mee om te springen’. Dat doet hij graag, want hij vindt het belangrijk zijn boodschap zo ruim mogelijk te verspreiden. Maar het steekt hem ook een beetje tegen. Enerzijds omdat hij zo minder tijd heeft om aan zijn eigen huis te werken, en hoe kan je het goede voorbeeld geven als je moet toegeven dat je eigen woning nog heel wat mankementen vertoont? Anderzijds omdat hij dan soms met de auto, die immers ook energie verbruikt, naar de andere kant van het land moet om daar te spreken voor een groep die hem doorgaans enigszins sceptisch aankijkt. En toch, iedere persoon die hij kan overtuigen is er één en alle beetjes helpen.

Karl's beste vriend Gert is architect. Ook Gert is ervan overtuigd dat het hoge tijd wordt dat de mensen zuiniger gaan omspringen met natuurlijke brandstoffen en vertelt zijn klanten vol vuur over driedubbele beglazing,

extra isolatie, balansventilatie met warmte recuperatie, zonnepanelen en dergelijke meer. Echter, wanneer de klanten merken dat ze een ‘geitenwollensokker’ tegenover zich hebben zitten en vooral, wanneer ze horen dat ze aanvankelijk veel zullen moeten investeren in de bouw van hun huis, hoewel een lage energiefactuur dat op termijn wel zal compenseren, rennen ze vaak weg. “Je moet de mensen vooral aanspreken op hun behoefte aan comfort”, vinden Gert en Karl, “je moet ze kunnen laten zien dat zuinig omspringen met energie niet betekent dat je jezelf een radicaal andere levenswijze moet aanmeten. Hoewel enkele kleine gedragsaanpassingen vaak wel noodzakelijk zijn, moet je hen ervan kunnen overtuigen dat het veeleer te maken heeft met de apparaten die je gebruikt, de manier waarop je ze gebruikt en de materialen waarmee je je huis bouwt. Daar is een mentaliteitsverandering voor nodig. Wij kunnen alvast ons best doen, maar ook de overheid en de media mogen wel eens een handje toesteken”.

Karl geeft graag toe dat hij een ‘egotripper’ is. Hij wil niet degene zijn die de verantwoordelijkheid draagt als de mensheid binnen 200 jaar zijn generatie met de vinger wijst omdat er voor hen geen fossiele brandstoffen meer over zijn. Gert wil zich onderscheiden. “Als iedereen zou gaan leven zoals ik”, zo zegt hij, “dan zou ik weer een stapje verder proberen te gaan”. Zowel Karl als Gert worden door hun omgeving wel eens extreem en soms zelfs ‘freaks’ genoemd, maar dat kan hen niet op andere gedachten brengen, en bij elkaar vinden ze steun om verder te gaan.

Jonge bouwers: Anja en Wim

Anja en Wim, een pasgetrouwd stel in blijde verwachting van hun eerste kindje, hebben net een huisje gekocht. Na veel rondkijken, wikken en wegen, viel hun keuze op een huisje in een rustige, groene omgeving, op wandelafstand van de belangrijkste winkels en met een bushalte op vijftig meter verder in de straat. Er is wat werk aan, maar dat deert hen niet.

Anja en Wim vinden zichzelf best milieubewust. De zorg voor het milieu is niet iets dat hun hele doen en laten beïnvloedt, het is meer iets dat er gewoon bij hoort. Ze noemen het een gewoonte, die bij hen werd aangekweekt door hun ouders en door de school. Voor Wim was het vooral zijn vader, die telkens riep: “en wie zal dat betalen?”, telkens het licht bleef branden in een kamer waar niemand was. Anja’s ouders gingen altijd al een stapje verder. Recycleren, spaarlampen, biologisch eten, de fiets nemen in plaats van de auto, alle vier de kinderen wassen in hetzelfde badwater... het zijn kleine dingen die je kan doen voor moeder natuur. Na lange tijd gevonden te hebben dat haar ouders overdreven, heeft Anja voor zichzelf besloten dat het toch een goed idee is hun voorbeeld te volgen.

Hun milieubewustzijn heeft Anja en Wim mee geleid in de keuze voor hun nieuwe huisje. Ze wilden een woning met voldoende ruimte, maar ook weer niet teveel. Waarom zou je 100m² onderhouden en verwarmen als je er maar 50 effectief gebruikt? Daarbij, het is veel praktischer om alles binnen handbereik te hebben. Gedurende hun hele zoektocht hadden Anja en Wim een kompas bij zich. De belangrijkste kamers moesten het meeste zon vangen. De juiste beglazing zou er dan voor zorgen dat een deel van de verwarming van het zonlicht komt en ook, wanneer er geen zon staat, dat de warmte van binnen niet naar buiten kan. Verwarmd wordt er op gas. Wim heeft de oude mazoetketel laten vervangen uit schrik voor lekkages en omdat hij geen zin heeft in de jaarlijkse onderhoudsbeurt. En verwarmd wordt er! Dat is voornamelijk de schuld van het dak. De vorige eigenaars hebben het dak slecht geïsoleerd en het bevindt zich momenteel in deplorabele toestand. Behalve voor warmteverlies, is die conditie ook verantwoordelijk voor vocht en schimmels. Wim wil dit probleem zo snel mogelijk verholpen hebben, liefst nog voor de baby er is. Momenteel is hij bezig met een informatieronde. Maar die valt tegen. Wim heeft aannemers gecontacteerd, woonbeurzen bezocht, op het internet gesurft, goede raad gekregen van familie en vrienden en voelt zich nu een beetje in de war. Wie moet hij nu geloven? De aannemer die zegt dat een rubberen dak dan wel de duurste, maar ook de meest duurzame oplossing is? Of zijn vader en zijn beste vriend die hem zeggen dat die aannemer hem enkel het geld uit de zakken wil kloppen?

Terwijl Wim zich om het dak bekommert, denkt Anja na over de badkamer. Die badkamer lijkt momenteel meer op een hokje waar toevallig een kraan en een toilet in zijn terecht gekomen. Anja wil een badkamer waar je met twee, en op termijn met drie, comfortabel kan manoeuvreren. Er zal dus moeten worden uitgebreid. Verder moet er ook een kacheltje komen, voldoende ventilatie, een spaardoucheknop, moet de leiding van het toilet worden aangesloten op de regenput en op termijn zou Anja het water graag gaan verwarmen met zonne-energie.

En dan is er nog de keuken. Zowel Anja als Wim koken graag, maar geen van beiden wast graag af. Er komt dus een vaatwasmachine. Momenteel wordt er elektrisch gekookt, maar dat gaat veranderen. Anja en Wim denken aan een gecombineerd systeem van gas- en inductiekookplaten. Wim weet van horen zeggen dat een grote koelkast niet meer verbruikt dan een kleine. Het echtpaar besluit te opteren voor een grote koelkast, want al zijn de winkels dichtbij, je wil er toch niet iedere dag naartoe. En nu er een kindje komt, is er binnenkort vast en zeker ook meer te koelen. Tenslotte willen ze een degelijke dampkap. De keuken loopt door in de woonkamer en Anja en Wim willen de etensgeurtjes liefst enkel ruiken wanneer ze honger hebben...

Voor Anja en Wim betekent hun huis comfort én zo zuinig mogelijk omgaan met energie. Je kan daar heel ver in gaan, vinden ze, maar dan moet je er de centen voor hebben. Ondertussen blijft het zoeken naar een haalbaar evenwicht tussen budget, zorg voor het milieu en comfortabel leven.

Huurders/sociale woningen/lage inkomens: Sien

Sien woont samen met haar man en tienerzoon in een appartement in een sociaal woningencomplex. Moest Sien alleen zijn, dan zou ze kunnen leven van boterhammen en koffie, maar ‘haar mannen’ houden van haar kookkunsten en voor hen kookt Sien met plezier. Om te koken heb je ingrediënten nodig, maar iedere dag boodschappen doen is teveel van het goede voor Sien, ze is dan ook erg blij met haar nieuwe koelkast. Bij de aanschaf kon ze gebruik maken van een premie om een zo energievriendelijk mogelijk exemplaar te kiezen, wat de meerkost voor haar sterk reduceerde.

Sien vindt het erg jammer dat er in het woningcomplex enkel elektrisch gekookt mag worden. Gas mag niet, omwille van de veiligheid. Ook de spaarlampen, die in de garage en op de gang dag en nacht branden, omwille van diezelfde veiligheid, vindt Sien een overbodige luxe, en met haar alle andere bewoners van het complex. Overdag valt er voldoende licht binnen door de grote ramen en bovendien, het mogen dan spaarlampen zijn, de kost wordt aan de bewoners doorgerekend. Die zijn daarmee niet opgezet.

Afwassen gaat bij Sien met de machine. In een huisgezin van drie zit die machine maar eens in de drie dagen vol. Sien is ervan overtuigd dat ze op deze manier minder water en energie verbruikt dan wanneer ze de afwas elke dag met de hand zou doen. Aangezien Sien de kleren niet kan wassen op nachttarief (als ze haar machine ’s nachts laat draaien, dan ligt het hele gebouw wakker van het lawaai), let ze er zorgvuldig op dat ze de machine enkel aanzet als hij echt vol zit.

Om de rekening te drukken probeert Sien op alles te besparen, er zal nooit een licht teveel branden, de verwarming gaat alleen aan als het echt nodig is, bij de keuze van een nieuw apparaat probeert ze uit te zoeken hoeveel het zal verbruiken, het stand-by lichtje van de televisie gaat uit, ze laat het kookvuur niet langer aanstaan dan nodig is... Sien is tevreden, over haar rekening. En stiekem beklagt ze Josiane, haar overbuurvrouw, die aan de noordkant van het gebouw woont, nooit een straal zon binnen krijgt en haar verwarming het hele jaar door nodig heeft. “Die moet zich blauw betalen, dat arm mens van hierover”, denkt Sien dan.

55+: Eugène en Thérèse

Eugène en Thérèse zijn getrouwd, gepensioneerd, hebben vier kinderen en wonen in een 'hoekhuis in de rij', in een deelgemeente van Gent, samen met de 96-jarige moeder van Thérèse, hun 37-jarige ongehuwde zoon Hugo en hun vier poezen. Eugène is een voormalig bibliothecaris en Thérèse, die vroeger les gaf, doet af en toe nog aan vrijwilligerswerk in een dagverblijf voor mentaal gehandicapten.

Het gezin houdt van lekker eten en gezellig samen zijn. Voor dat eerste komt de heteluchtoven wel van pas. Wanneer de kleinkinderen op bezoek zijn, haalt Thérèse haar wafelijzer boven. 's Avonds schaart het hele gezelschap, inclusief de vier poezen, zich voor de televisie. Men verkiest doorgaans 'iets om te lachen', maar een goede film wordt ook wel gemaakt. Overdag wordt er veel naar muziek geluisterd. Thérèse en haar moeder houden van klassiek, voor Eugène mogen er iets meer gitaren bij, maar dat is dan weer het mooie van een Cd-speler, je kan zelf kiezen. Voor Hugo is er de computer, die heeft hij nodig voor het werk, ontspanning en het contact met zijn vrienden.

Met een huisgezin van vier, vijf kleinkinderen en een zesde op komst, valt er altijd wel wat te wassen. Sinds haar pensioen wast Thérèse geregeld eens iets voor de kleinkinderen. Een moderne wasmachine en strijkijzer vindt zij een ongelooflijk gemak in vergelijking met de teil en de warme bout waar haar moeder zich mee moest redden. Ook de hobbyist in Eugène geniet van de voordelen van de vooruitgang. Vroeger deed hij er een half uur over om een gaatje te boren met een houtplug, met een elektrische boor is zo'n karweitje in luttele seconden gepiept.

De elektrische verwarmingsapparaten in het huis van Eugène en Thérèse werden geplaatst toen elektrische verwarming nog mode was. Dat elektrische verwarming energie vreet, dat merken Eugène en Thérèse aan hun energiefactuur. Maar dit nadeel weegt niet op tegen de rompslomp van het laten plaatsen van een hele nieuwe verwarmingsinstallatie. Toch zullen ze eerder een trui extra aantrekken dan de verwarming hoger te draaien. Thérèse komt uit een groot gezin en is altijd gewoon geweest zuinig te zijn met alles. Dat ze daarbij en passant helpt het milieu schoon te houden voor haar kleinkinderen, dat vindt ze mooi meegenomen. Eugène is iets somberder gesteld. "Après nous le déluge", merkt hij wel eens schamper op, "die jeugd, die doet maar op. Wij hebben nog andere tijden gekend, de oorlog en dan de vooruitgang, de weelde en nu de neerwaartse spiraal. Maar voor de jeugd is al die luxe evident. Zij moeten gesensibiliseerd worden! Want ze gaan het nog lastig krijgen, als ze verder doen zoals ze bezig zijn!".

Bijlage 5: Draaiboek Rondetafel

Inleiding

Doelstelling en situering van de Rondetafel

Komen tot enkele goede, originele en onderbouwde beleidssuggesties (m.a.w.: een eerste inhoudelijke invulling) waarbij voldoende aandacht moet gegeven worden aan de eigenheid van de verschillende doelgroepen.

Het gaat om het leveren van suggesties die een wezenlijke bijdrage kunnen leveren aan ‘Kyoto door de huishoudens’.

Situering van de doelstellingen voor deze Rondetafel binnen algemene doelstellingen van het project, waarbij duidelijk het accent moet liggen op het feit dat het beleid aansluiting zoekt bij hoe mensen op het vlak van huishoudelijk energiegebruik functioneren.

Het gaat erom gedragsverandering van mensen te linken met het beleid, of andersom: het beleid suggesties te doen die gedragsverandering op het vlak van huishoudelijk energiegebruik van mensen realiseert.

Doelgroepsamenstelling o.b.v. volgende criteria

Minimum 10 en maximum 15 deelnemers is een bindend criterium voor het welslagen van de Rondetafel. Niet alle deelnemers beantwoorden maximum aan alle criteria:

- deelnemers hebben deskundigheid op het vlak van huishoudelijk energiegebruik
- deelnemers hebben zicht op wat leeft aan belangen bij verschillende partijen en partners. Daarom zijn zij in een perfecte positie om de verschillende belangen goed in te schatten en voldoende af te wegen.
- deelnemers hebben goede kennis van de manier en de inhoud van beleidsvoering en/of beleidsbeïnvloeding.
- deelnemers zijn bereid te denken buiten de eigen klassieke expertise; dit wil zeggen: het accent zal liggen op originaliteit en creativiteit

Inleving in doelgroepen

Inleiding

- toelichting van de keuze voor deze 5 groepen
- doel is inleven in de typologie van de 5
- geen intense discussies
- wel motiveren van de aanvullingen: waar je je op baseert

PER DOELGROEP (onderstaande stappen 5 maal na elkaar)

1. verhaal en A3 met beelden en kernwoorden
 2. inleving
 - ? herken je dit
 - ? wat is frappant
 - ? wat zijn volgens jou lacunes Wat ontbreekt volgens jou
 - ? wat is typisch
- kans geven na elk verhaal dit aan te vullen op eigen A3
- attitudes
 - waarden en normen
 - onderlinge relaties
 - relaties met omgeving
 - relaties met geld
 - * ...
 - benoemen van kenmerken van levensstijl?
- *belangrijke afwegingen die mensen maken in dagelijks handelen?
- typeren van het energiegedrag van deze mensen?

GROEP: na de 5 delen over alle doelgroepen: aanvullen

Brainstormen

1. waarom brainstormen
 - zie doelstellingen
2. regels voor brainstormen
 - loslaten en doorbreken van het eigen klassieke patroondenken, over huishoudens, beleid, ...
 - alle ideeën mogen, moeten, kunnen
 - geen waarde-oordelen over geen enkel idee
 - voortbouwen op ideeën van anderen
3. brainstorm met als uitgangsvragen
 - ? wat kan het beleid doen om ervoor te zorgen dat:
 - ? hoe kan het beleid ervoor zorgen dat deze huishoudens minder energie verbruiken?
 - zeer grote band hangen en alles opschrijven wat gezegd wordt
 - stimuleren tot associatieve brainstorming

Afwegen en prioriteren van ideeën < brainstorming

Enkele criteria waar goede ideeën – waar het viWTA mee naar het Vlaams Parlement kan gaan – aan moeten beantwoorden:

- uitvoerbaar
 - vertaalbaar naar beleidsniveau (internationaal, federaal, ...)
 - vernieuwend
 - zinvolle aansluiting bij de diversiteit van de huishoudens
- 5 gele post-its om een eigen prioritering te maken
 - vooraleer de post-it gekleefd wordt: schrijf extra motivatie & onderbouwing waarom dit idee bij jouw top 5 staat
 - idem met 2 rode post-its: die ideeën waarvan je denkt dat die absoluut niet gerealiseerd moeten worden & onderbouwing = VETO
 - post-its laten kleven en met tape vast hangen
 - in 3 subgroepen – topideeën verdelen - per idee: voorbereiding

A = onderbouwing van de prioriteiten:

- wat zijn de argumenten en afwegingen voor deze prioriteit?
- welke assumpties omtrent beleid schuilen hierachter?
- hoe aansturen vanuit het beleid? (verbiedend, vermanend, stimulerend, normerend, ...)
- toegevoegde waarde van het idee?
- afwegingen voor deze prioriteit?

B =

- wat werkt voor iedereen?
- wat is gemeenschappelijk?
- wat kan voor iedereen 'werken'?
- wat zouden mogelijke redenen/belemmeringen/struikelblokken kunnen zijn waardoor het niet zal werken?

!!! niet alleen voor de overtuigden en de gesettelden!!!

C = periodisering:

- inschatting van de impact, van de tijdshorizon
- is dit een idee voor de korte termijn? Wat kan dan op KT?
- met wat en hoe op KT de huishoudens beïnvloeden?
- wat meer (structureel) op LT?

TOT 2008 KYOTO

POST-KYOTO – 2012

Slotwoord - viWTA

Bijlage 6: Lijst Betrokkenen bij het onderzoek

Leden begeleidingscommissie

Robby Berloznik,
Donaat Cosaert,
Geert Flipts,
Erwin Mlecnik,
Rob Renaerts
Stef Steyaert
Tine Tanghe
Wouter Ulburghs,
Griet Verbeeck,

Met inbreng van

Jim Baeten
Ilse Loots
Valérie Vanhoutte

Deelnemers Ronde Tafel

Jim Baeten, tri.zone, facilitator

Bert De Wel,
Nadine Dufait,
Dirk Knapen,
Suzana Koelet,
Alice Maes,
Ingrid Vanhaevre,
Peter Van Humbeeck
Guy Vekemans,
Thomas Velghe,
Pieter Vermeyen,
Dominique Verté,

Deelnemers Focusgroepen

55-plussers

Baele
Cosyn
Cosyn
De Korte
De Landtsheer

Gustaaf
Annette
Juliette
Roland
Astrid

	De Muynck	Rachel
	Deschepper	Liliane
	Gaverbeek	Trees
	Mortier	Maria
	Strobbe	Pierre
	Van Acker	Magda
	Van de Wiele	Dirk
	Vanderbauwede	Yvette
	Vervaet	Antoine
Gesettelden	De Roo	Paul
	De Sutter	Petra
	Desmet	Kaat
	Geets	Veerle
	Lefevere	Jo
	Meulenijzer	Carine
	Suys	Paul
	Waeghe	Frans
	Wauters	Kurt
Kandidaat bouwers	Chattlain	Cécile
	De bisschop	An
	Deceuninck	Philip
	Meirschman	Björn
Overtuigden	Boogaerts	Peter
	Debrabander	Christophe
	Knapen	Dirk
	Vandevelde	Lutgarde
	Delannoye	Hans
	NN	Dirk
Huurders met laag inkomen of in sociale woning	..	Pieter
	..	Agnes
	..	Mia
	..	Michèle
	..	Florentine
	..	Juliette
	..	Gusta
	..	Rik
	..	Julia
	..	Emmy

Bijlage 7: overzicht beleidsinstrumenten in Vlaanderen

We geven een kort overzicht van de bestaande of op korte termijn geplande beleidsinstrumenten gericht op het bevorderen van rationeel energiegebruik (REG) in Vlaanderen (of België, voor zover ze ook van toepassing zijn op Vlaanderen). Dit zal ons o.m. toelaten om na te gaan of de beleidssuggesties tijdens de brainstormingsessie wel echt ‘vernieuwend’ waren.

We volgen niet exact de indelingen van het SCP model, omdat sommige instrumenten zowel kenmerken van structurele als cognitief-motivationale strategieën vertonen, of worden aangeboden als een mix van beide strategieën.

Subsidies voor energiebesparende maatregelen en fiscale maatregelen

De hierna vermelde beleidsinstrumenten vallen eenduidig onder de structurele strategieën, meer bepaald de financiële instrumenten.

Zowel de Vlaamse administratie, de provincies als de gemeenten geven financiële steun aan o.a. gezinnen ter bevordering van REG:

- De Vlaamse administratie bevoegd voor energie (ANRE) subsidieert de plaatsing van zonnepanelen (photovoltaïsche modules), maar enkel bij particulieren, scholen, lokale besturen, vzw's en verenigingen. De totale subsidies bedroegen 989.935 euro in 2002;
- De Vlaamse administratie bevoegd voor woonbeleid en financiering huisvestingsbeleid verleent sedert 2003 een verbeteringspremie voor woningen. Deze premie moedigt energiebesparende maatregelen aan omdat verbeteringswerken aan dak of gevel moeten beantwoorden aan de minimumvereisten qua isolatiegraad.

Enkele provinciebesturen geven extra subsidies, bv voor de plaatsing van zonneboilers of voor dakisolatie, maar enkel aan particulieren, scholen, lokale besturen, OCMW's en huisvestingsmaatschappijen. Heel wat gemeentebesturen geven ook financiële steun, bijvoorbeeld voor zonneboilers.

De federale overheid voert vanaf het aanslagjaar 2004 een belastingvermindering door voor energiebesparende maatregelen. De vermindering bedraagt 15 % van de uitgaven voor de vervanging van oude stookketels, de installatie van zonneboilers of de plaatsing van zonnestroompanelen; en 40 % van de uitgaven voor de plaatsing van hoogrendementsbeglazing, dakisolatie, thermostatische kranen of kamerthermostaat met tijdsinschakeling, of voor de uitvoering van een

energie-audit van de woning. De belastingvermindering is beperkt tot een maximum van geïndexeerd 600 euro per woning voor het inkomstenjaar 2004. Voor het inkomstenjaar 2005 bedraagt het percentage 40 % voor alle uitgaven; de belastingvermindering 610 euro bij nieuwbouw en 732 euro bij gehele of gedeeltelijke vernieuwing van de woning.

Een andere federale maatregel is het voordelig BTW-tarief van 6 % i.p.v. 21 % bij renovatie van woningen ouder dan 5 jaar. Deze maatregel is geldig tot eind 2005.

Alhoewel enkel van toepassing op bedrijven en niet op gezinnen, vermelden we voor de volledigheid enkele andere financiële steunmaatregelen:

- De Vlaamse administratie voorziet ecologiesteun (waaronder steun voor energiebesparende investeringen), steun voor nieuwe innovatieve productieprocedures en/of technieken, gericht naar REG in de industrie en de tertiaire sector, en adviescheques (steun voor kwaliteitsvol advies – bijvoorbeeld energie-audits – bij KMOs);
- Het Instituut voor de aanmoediging van Innovatie door Wetenschap en Technologie in Vlaanderen (IWT-Vlaanderen) biedt bedrijven bijkomende financiële steun voor Onderzoek en Ontwikkeling (O&O) inzake milieubesparende innovaties, waaronder projecten gericht op energiebesparing;
- De federale overheid biedt bedrijven de mogelijkheid hun belastbare winst te verminderen met een verhoogde investeringsaftrek voor energiebesparende investeringen (13,5 % voor investeringen gedaan in 2003).

Isolatieregels en energieprestatie-eisen (EPR)

De hierna besproken instrumenten vallen onder de structurele strategieën, meer bepaald de juridische instrumenten.

Woongebouwen moeten sinds 1992 in Vlaanderen voldoen aan een aantal thermische isolatie-eisen (Isolatiebesluit). Het isolatieformulier gevoegd bij de aanvraag van de stedenbouwkundige vergunning moet aantonen dat de woning of het appartementsgebouw voldoet aan deze eisen.

Deze wetgeving kent een drietal tekortkomingen. Woongebouwen vertegenwoordigen ten eerste slechts 40 % van de jaarlijkse nieuwbouw. Ten tweede, de isolatie-eisen zijn enkel gericht op het beperken van de warmteverliezen, daar waar het energiegebruik van een gebouw ook afhankelijk is van het rendement van verwarmingsinstallatie, de oriëntatie van de woning, de ventilatievoorzieningen, enz. Het handhavingskader van de wetgeving op de ruimtelijke ordening tenslotte is in de praktijk niet erg geschikt voor het bestraffen van overtredingen op deze isolatiereglementering.

De Europese richtlijn voor energieprestaties van gebouwen (EPD, 2002/91/EG) werd op 16 december 2002 aangenomen. Deze richtlijn legt een aantal verplichtingen op:

1. het implementeren van een objectieve methode voor het berekenen van de energieprestatie van een gebouw. De energieprestatie omvat een rekenmethode die becijfert of uitdrukt hoe een gebouw presteert op het vlak van energiegebruik, en is afhankelijk van de geleidingsverliezen (thermische isolatie), de ventilatieverliezen, de interne warmtewinsten, de zonnewinsten, het rendement van de verwarmingsinstallatie, het rendement van de warmwaterproductie, het rendement van de koelinstallatie en de verlichtingsinstallatie (voor grote gebouwen), en van zonne-energiesystemen;
2. het invoeren van minimumeisen voor de energieprestatie van nieuwe gebouwen en van bestaande grote gebouwen die een ingrijpende renovatie ondergaan;
3. het invoeren van een “energiecertificaat” bij elke nieuwbouw of voor elk gebouw dat wordt verkocht of verhuurd, in samenhang met aanbevelingen voor kosteneffectieve verbeteringen van de energieprestatie. Gekwalificeerde en/of erkende deskundigen moeten instaan voor de certificering van gebouwen;
4. het regelmatig keuren van c.v.-ketels en airconditioningssystemen. Gekwalificeerde en/of erkende deskundigen staan in voor de keuring. Voor verwarmingsinstallaties waarvan de ketel ouder is dan 15 jaar wordt een eenmalige totale keuring verplicht.

De lidstaten van de EU zijn verplicht hun nationale en regionale wetgeving aan te passen aan de eisen in deze nieuwe richtlijn voor 4 januari 2006. Het decreet op de energieprestatie zet de Europese richtlijn om naar Vlaamse wetgeving.

Het ontwerp uitvoeringsbesluit Energie Prestatie Binnenklimaat (EPB) – principieel goedgekeurd op 26 maart 2004 – legt de concrete eisenniveaus vast. Het EPB-besluit zou in werking treden op 1 januari 2006, en legt eisen op aan alle nieuwe gebouwen en aan alle bestaande gebouwen die worden verbouwd of uitgebreid, op voorwaarde dat de gebouwen worden verwarmd of gekoeld t.b.v. mensen en dat er voor de werken een stedenbouwkundige vergunning nodig is. De EPB-eisen hangen af van de bestemming van het gebouw en van de aard van de werken. Het EPB-besluit verstrengt de thermische isolatie-eisen en legt eisen op aan het binnenklimaat onder de vorm van minimale ventilatievoorzieningen. Bij woongebouwen is er de extra eis om het risico op oververhitting 's zomers te beperken. Nieuwe woongebouwen en kantoor- en schoolgebouwen moeten een energieprestatiepeil halen (zie voorgaande). De bouwheer moet na het voltooien van de werken aantonen dat zijn gebouw voldoet aan de EPB-eisen door middel van een “EPB-aangifte”. De berekening voor de EPB-aangifte gebeurt door een “verslaggever” (bv. de architect). De bouwheer krijgt een administratieve boete bij overtreding van de EPB-eisen; de verslaggever indien hij niet correct rapporteerde over de uitgevoerde

werkzaamheden. De boeten zijn evenredig met de afwijking van de energieprestatie-eisen en met de kostprijs van de investering om wel te voldoen aan de eisen.

De invoering van de EPR gaat gepaard met enkele cognitief-motivationale strategieën. De Vlaamse overheid ondersteunt immers de invoering van de EPR o.m. door het ontwikkelen van software om de energieprestatie van een gebouw te berekenen; het aanbieden van opleidingsprogramma's; overleg en communicatie met architecten, studiebureaus, aannemers, installateurs en fabrikanten; communicatie naar het brede publiek toe, en 'last but not least' het uitwerken van een website.

REG-actieplannen van elektriciteitsnetbeheerders en brandstofleveranciers vanaf 2003

De hierna besproken REG-actieplannen zijn eigenlijk een mix van structurele strategieën (financiële instrumenten, meer bepaald premies; maar ook juridische instrumenten, met name actieverplichting voor de netbeheerders), en cognitief-motivationale strategieën (in casu sensibiliserings- en informatiecampagnes).

Zowel het elektriciteits- als het aardgasdecreet voorzien de mogelijkheid om de distributienetbeheerders in Vlaanderen REG-openbare-dienstverplichtingen op te leggen. De elektriciteitsnetbeheerders moeten al vanaf 2003 jaarlijks een plan met REG-acties voor het daaropvolgende jaar voorleggen en uitvoeren. De doelstelling is bij hun eindafnemers een primaire energiebesparing te realiseren ten belope van een bepaald percentage van de geleverde stroom. Dit percentage bedroeg 1 % in 2003, en gold zowel voor hoog- en middenspanning (> 1 kV) als voor laagspanning (<1 kV). De doelstelling is voor laagspanning opgetrokken tot 2 % in 2004; 2,1 % in 2005 en 2,2 % voor 2006 en 2007. Elke netbeheerder kiest zelf welke acties hij wil uitvoeren – met uitzondering van de energiebonactie voor huishoudens die wel verplicht is. Hij legt de hoogte vast van de premies, en bepaalt de voorwaarden om van de financiële steun te kunnen genieten. De Vlaamse administratie bevoegd voor energie (ANRE) beoordeelt of de premie hoog genoeg is om de energiebesparing gekoppeld aan de voorgestelde REG-technologie op rekening van de netbeheerder te kunnen schrijven.

Het verlenen van de premies moet gepaard gaan met sensibiliserings- en informatiecampagnes. De netbeheerders moeten jaarlijks een evaluatierapport opstellen over de uitvoering van hun acties tijdens het voorgaande jaar. Deze rapporten zijn beschikbaar voor het jaar 2003. De doelstelling bedroeg in 2003 381 GWh primaire energiebesparing. In totaal werd 763 GWh bespaard: 305 GWh bij particulieren en 458 GWh bij niet-

particulieren. De netbeheerders gaven 4 miljoen euro uit aan premies voor particulieren; en 4,7 miljoen euro voor niet-particulieren. De netbeheerders gaven ook nog eens 3 miljoen euro uit aan sensibilisering, informatiecampagnes en opvolging.

De Vlaamse overheid pleegt anno 2004 overleg met de brandstofleveranciers (waaronder de aardgassector) over het promoten van energiebesparingsprogramma's aan hun klanten. Indien het overleg niet succesvol is, voorziet het REG-decreet uit 2004 de mogelijkheid om ten vroegste vanaf januari 2005 brandstofleveranciers actieverplichtingen op te leggen.

Bestaande cognitief-motivationale strategieën in Vlaanderen

Communicatiecampagnes

De Vlaamse overheid voert sinds 2000 grootschalige communicatiecampagnes voor de aanmoediging van het rationeel energiegebruik (REG) en van hernieuwbare energiebronnen. We lijsten ze snel op:

- Maand van de Energiebesparing 2004: Sedert 2000 is oktober in Vlaanderen de 'Maand van de energiebesparing'. Er zijn opnieuw de wedstrijden 'meest energiebewuste gemeente' en 'meest energiebewuste onderneming', er is de fotowedstrijd 'Duurzame Energie' 2005 en tot slot de prijs voor de 'Greenlight partner' van het jaar 2004. Middelbare scholen krijgen de kans om bezoeken te brengen aan installaties op duurzame energie, zoals windmolens, waterkrachtcentrales, of installaties op biomassa. Er is de mediacampagne 'En wat is uw excuus om geen energie te besparen', met een viertal radiospots: 'piloot', 'playboy', 'sigaretten', 'oude man'. De Vlaamse overheid organiseert tevens een aantal studienamiddagen, o.a. 'Rationeel energiegebruik, premies en tewerkstellingskansen' en 'Energiebesparing voor lokale besturen';
- Maand van de Energiebesparing 2003: met o.a. een zoektocht naar de meest energiebewuste gemeente en de meest energiebewuste onderneming van Vlaanderen;
- Communicatiecampagne in 2003 rond de invoering van de federale fiscale maatregelen om energiebesparing bij nieuwbouw en renovatie van woningen aan te moedigen. De Vlaamse overheid stelde een begeleidende brochure op die meer uitleg geeft over deze fiscale maatregelen (zie ook subsidies en fiscale maatregelen). Deze campagne 'Groene fiscaliteit' heeft de zilveren PAMPA (Public Authority Magazine Campaign Award) gewonnen, de officiële award voor de beste magazinecampagnes van de overheid in 2003;
- Maand van de energiebesparing 2002: naast activiteiten verspreid over heel Vlaanderen waren er de TV-spot "Wendy" (of 'laat het licht niet branden als je er niet bent') en aanvullend een campagne met twee advertenties: 'Voor wie laat u het licht branden als u er niet bent' en 'Voor wie laat u de verwarming branden als u er niet bent'. Er werden bovendien

2 affiches verspreid om energiebesparing aan te moedigen in kantoren (waaronder deze van de Vlaamse overheid zelf): '10 tips voor energiebesparing op het werk' en 'De laatste doet het licht uit'.

- Campagne zuinig bouwen en verbouwen 2002. De Vlaamse overheid voerde een communicatiecampagne in februari en maart 2002 om bouwers en verbouwers aan te moedigen voldoende aandacht te besteden aan een goede isolatie en een zuinige verwarmingsinstallatie. Ze stelde een goede brochure op: 'Ideeën voor energiebewust bouwen en verbouwen' en liet 2 affiches verspreiden: 'Hebt u ook plannen om energie te sparen?' en 'Verbouwen? Met wat extra energie kunt u veel energie besparen';
- Campagne "Energie verspillen is net zo dom als voedsel verspillen": de restaurantspot. Een TV-spot in het najaar van 2001 om de bewustmaking op het vlak van energiebesparing binnen het huisgezin aan te moedigen;
- Campagne voorjaar 2001: zuinig bouwen en verbouwen. In februari-maart 2001, met focus op hoe belangrijk het is dat de bouwer en verbouwer reeds bij het maken van zijn bouwplannen rekening houdt met het latere energiegebruik van de woning;
- Campagne oktober 2000: "Energie - de rekening is voor u en het milieu". De eerste golf bestond uit de (allereerste) "Maand van de Energiebesparing" (oktober 2000), met advertenties in print (Vlaamse dagbladen, weekbladen, selectie maandbladen) en op de radio (Radio Donna, Studio Brussel, Radio 2), gericht op heel Vlaanderen, en met als voornaamste doelstelling het creëren van een koepelconcept en het ontwikkelen van een herkenbaar kader voor energiebesparingscampagnes. De tweede golf bestond uit de aanwezigheid op bouwbeurzen. De Afdeling Natuurlijke Rijkdommen en Energie (ANRE) nam met een eigen stand deel aan het Bouw- en Immobiliensalon in Gent (BIS), Batibouw en het Bouw- en Prefabsalon in Antwerpen;

De voorbeeldfunctie van de overheid

Het Vlaams Parlement nam in mei 2001 een resolutie aan betreffende de voorbeeldrol van de overheid m.b.t. energiebesparing. De Vlaamse Regering wil in 350 overheidsgebouwen een energieboekhouding opzetten en op 40 sites energie-audits uitvoeren (Vlaams Regeerakkoord 2004). Eind december 2003 was reeds in 255 gebouwen een energieboekhouding opgezet.

In de Samenwerkingsovereenkomst 2002-2007 op het vlak van milieu kunnen de gemeenten en provincies vrij kiezen om de bepalingen van het thema ('cluster') energie uit te voeren en dit voor drie ambitieniveaus. Centrale onderdelen van het eerste niveau zijn de voorbeeldfunctie en communicatie. De gemeenten of provincies verbinden zich ertoe om vanuit de energieboekhouding een energiezorgsysteem uit te bouwen voor hun meest energie-intensieve gebouwen; ze voeren sensibiliseringsacties naar hun eigen personeel, organiseren bouwinfo-avonden voor de inwoners, informeren bedrijven over het succes van hun energieboekhouding, enz. Niveau twee gaat een stap verder. De lokale overheden starten met een energieboekhouding in bijkomende gebouwen, screenen hun lastenboeken

voor nieuwbouw en renovatie, sporen andere doelgroepen aan door bijvoorbeeld premies uit te reiken, enz. Op niveau drie werken de gemeentes of provincies een clusteroverschrijdend project uit i.s.m. de Vlaamse overheid. Ze breiden hun energiezorgsysteem verder uit en gaan de uitdaging aan om hun energiegebruik met 1 % per jaar te verminderen gedurende de looptijd van het project. In 2002 namen 115 gemeenten en 1 provincie deel aan niveau 1, en 50 gemeenten en 4 provincies aan niveau 2. In 2003 bedroegen deze aantallen 113 gemeenten voor niveau 1, en 60 gemeenten en 5 provincies voor niveau 2.

De (federale) ministerraad besliste in februari 2004 dat de federale investeringsmaatschappij (FIM) een nv van publiek recht zal oprichten voor de levering van energiediensten. Die moet energiebesparingen in openbare gebouwen bevorderen en realiseren, o.m. door het mechanisme van de derde investeerder.

Elektriciteitsfactuur

Een andere maatregel is dat de elektriciteitsleveranciers verplicht zijn de evolutie van het totale jaarlijkse gebruik van de laatste drie jaar in een duidelijke grafiek op de elektriciteitsfactuur te vermelden. De Vlaamse overheid heeft deze verplichting ingevoerd om de klanten beter toe te laten hun energiegebruik te kennen en daardoor onder controle te houden. De elektriciteitsfactuur moet tevens de oorsprong van de elektriciteit vermelden: hernieuwbare energiebronnen, kwalitatieve warmtekrachtinstallaties, fossiele brandstoffen, nucleaire centrales, of ongekende oorsprong (bijvoorbeeld aangekocht op een energiebeurs).

Energielabels

De uniforme energielabels volgens de EU-richtlijn 92/75/EEG maken het gemakkelijk om huishoudtoestellen met elkaar te vergelijken. De informatie op het energielabel verschilt van toestel tot toestel, maar geeft altijd aan hoe energiezuinig een huishoudelijk apparaat is. Aan de hand van het geschatte verbruik krijgt het toestel een letter van A tot G. Apparaten met het label A zijn het zuinigst, terwijl apparaten met een G label het minst energiezuinig zijn

Een aantal huishoudapparaten die in België worden verkocht moeten verplicht het Europees energielabel dragen (KB 10/11/1996, BS 25/01/1997). Er bestaan EU-energielabels voor de volgende apparaten:

- Airconditioners – elektrisch (richtlijn 2002/31/EC);
- Lichtbronnen (richtlijn 98/11/EC) (België: vanaf 1 januari 2001 - MB 1/12/1999, BS 31/12/1999);

- Koel / vriesapparaten (richtlijn 94/2/EC) (België: vanaf 4 januari 1997; KB 20/11/1996, BS 25/01/1997);
- Ovens - elektrisch (richtlijn 2002/40/EC) (België: vanaf 1 januari 2003 – MB 12/02/2003);
- Wasmachines (richtlijn 95/12/EC) (België: MB 01/12/1998, BS 13/01/1999);
- Wasdrogers (richtlijn 95/13/EC) (België: MB 01/12/1998, BS 13/01/1999);
- Wasdroogcombinaties (richtlijn 96/60/EC) (België: MB 01/12/1998, BS 13/01/1999);
- Vaatwassers (Europese richtlijn 97/17/EC) (België: 01/12/98, BS 13/01/1999)

In maart 2004 trad in België een nieuw energielabel voor koelkasten in voege. De energieklassen zoals we ze nu kennen blijven bestaan, maar er komen twee extra categorieën bij: de nog strengere A+ en A++ klasse. Een toestel met het A+-label verbruikt tot 25% minder dan een toestel met energielasse A. De zuinigste energie-efficiëntieklasse A++ verbruikt tot 50% minder stroom dan het A-label.

Vanaf 1 januari 2003 zijn alle fabrikanten van elektrische inbouwovens en fornuizen met een elektrische oven verplicht om de energielasse aan te duiden van het toestel. De Europese richtlijn Energiekeurmerk geldt niet voor alle soorten ovens. Toestellen zoals gasovens, microgolfovens of gecombineerde ovens zijn nog steeds vrijgesteld van het aanbrengen van een energielabel. Wat betreft energielabel voor airco's is het wachten op geharmoniseerde Europese standaarden Voorts is er nog het energielabel voor stofzuigers waar de Europese industrie voor ijvert, maar de Europese Commissie wil enkel een *standaard* uitwerken.

Convenanten

De beleidsovereenkomsten i.v.m. REG zijn voor gezinnen van weinig of geen rechtstreeks belang, maar volledigheidshalve vermelden we kort de belangrijkste in Vlaanderen.

- In 2004 zijn 179 bedrijven toegetreden tot de energiebenchmarkingconvenant. Ze moeten de energie-efficiëntie van hun procesinstallaties op wereldtopniveau brengen en/of behouden tegen 2012, en stellen een energieplan op dat de maatregelen omschrijft die nodig zijn om de afstand met de wereldtop te overbruggen. Als tegenprestatie engageert de Vlaamse overheid er zich toe geen bijkomende maatregelen of doelstellingen op te leggen inzake het efficiënt gebruik van energie, noch een specifieke energie- of CO₂-taks met milieu- of energiedoelinden;
- Voor de bedrijven met een energiegebruik vanaf 0,1 PJ en minder dan 0,5 PJ per jaar die niet onder de Europese richtlijn emissiehandel vallen bereidt de Vlaamse overheid een auditconvenant voor.

Bijlage 8: Lijst Brainstorming

Suggestie beleidsinstrument	Eerste toelichting bij brainstorming sessie	Verdere uitwerking a.d.h.v. post-its
Een externe vijand	Het grootste maatschappelijk draagvlak voor verandering tijdens de oorlog	<ol style="list-style-type: none"> 1. Klimaatsproblemen als externe vijand. Zware overstromingen, hittegolven zullen de mensen meer en meer aan het denken zetten en in actie doen schieten 2. Rode kaart: Niet werken met externe vijand (afschrikking werkt niet op lange termijn) = te negativistisch.
Werken via kinderen	In de focusgroepen zijn deze nu niet meegenomen terwijl ze de belissers op termijn zijn.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Doelgroepgericht werken. Via kinderen als stimulans. 'Opvoeding', al betekent dit ook gevaar voor te 'belerende' situatie. 2. Belang vroeg beginnen want heel moeilijk gewoontes verleren. Kunnen anderen bereiken. Maken dat die handelingen steeds vanzelfsprekender worden. 3. Vroeg beginnen houdt zowel een Lange Termijn als een Korte Termijn impact in.
Belang van intermediairen (vb. kinderen, architecten...)	Ze kunnen als filters optreden van informatie	<ol style="list-style-type: none"> 1. Intermediairen inschakelen: financieel, informatie, begeleiding.
Aandacht voor energie opnemen in lessenspakket van scholen		
Belang van sociale netwerken	Een voorbeeld zijn klimaatwijken	<ol style="list-style-type: none"> 1. sociale netwerken in ruime zin <ul style="list-style-type: none"> • aansluiting zoeken bij specifieke doelgroepen en bestaande 'netwerken' • campagnes kunnen dan meer gericht gebeuren. 2. Alles wat te maken heeft met netwerken, sociale contacten, sensibilisering... 3. Gedragsverandering veronderstelt:

Suggestie beleidsinstrument	Eerste toelichting bij brainstorming sessie	Verdere uitwerking a.d.h.v. post-its
		<ul style="list-style-type: none"> • een gedeelde interesse in de kennis-vrienden of familiekring • de netwerken hanteren om aan sensibilisering te doen • bovendien kunnen hierop nieuwe lokale samenwerkingsverbanden gestimuleerd worden <p>4. Sociale netwerking is</p> <ul style="list-style-type: none"> • versterking draagvlak • sociale druk (beter gedragen) • positieve stimulatie door aanmoediging • actieve participatie
Zelf het goede voorbeeld geven als overheid (overheidsgebouwen)		<ol style="list-style-type: none"> 1. Goede voorbeelden communiceren. Uitlokken 'dat wil ik ook'. Als een soort van jalouzie. 2. Gedragsverandering vereist congruentie tussen 'discours' en 'gedrag'. Voorbeeldfuncties dienen hun rol op te nemen.
Steek het vb. in een feuilleton en niet in het vingertje	Meer aandacht voor het onbewuste.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Creatieve communicatievormen <ul style="list-style-type: none"> • TV/Imago/?/Reclametechnieken • Heeft meer invloed dan beschuldigend vingertje • Sluit meer aan bij beleving en haalt niet enkel rationale elementen aan. 2. gedragsverandering veronderstelt: <ul style="list-style-type: none"> • een laag? ik denk: korte termijn effect (Ongeveer tien jaar) • sensibiliseringscampagnes met zoveel mogelijk niet belerende methodieken

Suggestie beleidsinstrument	Eerste toelichting bij brainstorming sessie	Verdere uitwerking a.d.h.v. post-its
		<ul style="list-style-type: none"> • alle media zijn belangrijk 3. Van goede voorbeelden een gewone zaak maken. 4. Rode kaart: Kostelijke maatregel indien over lange periode (want anders geen effect)
Speel minder op efficiëntie, energiebesparing. Maar meer op gemak en verleiding.	Naar analogie met wat de reclame doet.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rode kaart: Enkel met aangename maatregelen halen we de kyoto-doelstelling niet 2. Rode kaart: Daar is het te laat voor. Effect hiervan op te lange termijn. Energiebesparende boodschappen moet duidelijk zijn, niet verdoken.
Meer beleid gaan 'verkopen'. Verkoop als identiteit.		
Meer aan een positief imago werken		
Kant en Klare oplossingen aanbieden, niet te ingewikkeld		<ol style="list-style-type: none"> 1. cfr. immotheker. Dit is 1 persoon, 1 aanspreekpunt die alle voor en nadelen nagaat en met oplossing op maat komt. Dit betekent informatie en tijdsbesparing. 2. Duidelijk, éénmalig. Er moet weinig tijd aan besteed worden + gemakkelijk voor bewoners van een huis 3. Rode kaart: <ul style="list-style-type: none"> • Omwille van complexe van situatie zijn er geen echte 'kant' en klare pakketten. • Creativiteit en input van iedereen is nodig • Wel ok als het over tips/concrete informatie gaat.

Suggestie beleidsinstrument	Eerste toelichting bij brainstorming sessie	Verdere uitwerking a.d.h.v. post-its
		<p>4. Rode kaart:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alle situaties verschillend standaardpakket past niet helemaal. • Risico: gekozen technologie mogelijk snel voorbij gestreefd.
<p>Geen technologische oplossingen naar voren schuiven. Zich wel richten op functies en daarover ook zo communiceren.</p>	<p>Technologie haalt zichzelf snel in. Vb. je koopt licht, warmte. Hierdoor besef van de nood aan eigen specifieke functies van een gezin aanscherpen. Fax, email, GSM, telefoon zijn allemaal toestellen maar welke functie moet ik in mijn gezin ingevuld krijgen en welk toestel kan hier een antwoord op bieden. Dus een omkering van een denken.</p>	<p>1. vertrekken vanuit functies en 'niet steeds kijken naar technologie'. Dit verruimt de visie en maakt meer creativiteit mogelijk.</p>
<p>BTW verhogen op energieopslopende toestellen en BTW verlagen op energiezuinige toestellen</p>		<p>1. Mensen zijn zeer gevoelig voor financiële voordelen. Vraag is wel 'Hoe moet dit betaald worden?</p> <p>2. ...</p> <ul style="list-style-type: none"> - Voordeel: consumenten zijn voor een groot deel prijsgevoelig dus grote garantie op energiebesparend effect. - De duurdere producten, omwille van de BTW, zullen zichzelf uit de markt prijzen.
<p>Lijstje met voorbeelden van</p>		<p>1. ...</p>

Suggestie beleidsinstrument	Eerste toelichting bij brainstorming sessie	Verdere uitwerking a.d.h.v. post-its
prioriteiten voor bouwers/verbouwers		<ul style="list-style-type: none"> - Vrije keuze maar overheid kiest voor. - Dwangmaatregelen werken contraproductief (verbod/verplichting/heffing) <p>2. Rode kaart: (tegengesteld aan) ↔ individueel werken.</p>
De overheid moet zelf ook eerst leren prioriteiten te zetten.		
Er komt een 'informatieverplichting' i.p.v. nu enkel een 'prestatieverplichting' Degene die deze informatie moeten leveren, zullen omkaderd moeten worden nl. naast technische aspecten zal er ook aandacht moeten zijn naar sociale, menselijke aspecten. Dus nood aan omkadering van deze verplichting.	Dit zal een inspanning zijn die van energieleveranciers zal worden gevraagd (ook van architecten, installateurs...)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Erkenning 'energieadviseurs' en voorzien in een opleiding. Zodat je weet 'deze heeft het beste met me voor'. 2. Begeleiding 'intermediairen. Waarom? Ze hebben een grote individuele impact en zullen moeten werken binnen een legaal kader.
Luchtfoto's (infrarood) waarop energiegebruik in de woning is te zien. Informatie dus visueel voorstellen.	Inspelen op 'Hoe goed doe ik het tegenover de bureu'. Dit is ook beter dan de informatie die mensen nu op hun factuur kunnen lezen. Veel mensen hebben een doorlopende opdracht en kijken nauwelijks naar hun factuur.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Idee geven over hoe goed je het doet. Idee van vergelijking op factuur is interessant. Meteen ook wat tips meegeven? 2. Mensen informeren over eigen gebruik. Vergelijking maakt duidelijk welke verbetering nog mogelijk is. 3. Isolatie is het 'belangrijkste' maar hoe onderzoek je of je huis goed geïsoleerd is en welke

Suggestie beleidsinstrument	Eerste toelichting bij brainstorming sessie	Verdere uitwerking a.d.h.v. post-its
		effecten op energiekost het zal hebben. Informatie over isolatie moet dus praktisch zijn.
Energie gebruik moet zichtbaar worden gemaakt.	Vb. deze methode wordt toegepast in energiewijken (energieteller) Mensen beseffen bvb. niet als ze een gSM kopen dat daar ook een lader bij zit en dus energie consumeert.	<ol style="list-style-type: none"> 1. De consequenties van energieverbruik zijn weinig bekend. De maatschappelijke gevolgen van privékeuzes (Waar wonen/bouwen en energiebesparen/energie produceren/importeren) 2. Buiten de groep van lage inkomens houdt niemand zich echt bezig met het energiegebruik van toestellen/verwarming. 3. Energiegebruik op factuur benchmarking met gemiddelde doelgroep → indien telefoonnummer van instantie waar advies kan gehaald worden of toevoeging van tips. 4. Energielabeling in combinatie met energieprestatieregelgeving.
Belang van doelgroepenbenadering en bewust zijn van het fenomeen (distinctiegedrag). Vb. Jonge bouwers vraagt ene andere methodiek en orientatie dan 55 plussers (meer remediërend werken)	We gaan nog te veel uit van louter cognitieve processen. Het gaat even zeer om 'herkennen' en 'erkend worden'.	
Meer aandacht voor het emotionele (vb. soaps)		

Suggestie beleidsinstrument	Eerste toelichting bij brainstorming sessie	Verdere uitwerking a.d.h.v. post-its
Alle betrokken spelers (tege)gelijk optrekken, bereiken. Naar analogie met de bouwcharters van de BBL nl. een gezamenlijk pact van bouwheer, architect.	Indien dit niet gebeurt is informatie verwarrend. Iedereen doet dan een eigen verhaal.	
Expertise van wetters vergroten nl. empowerment..	Naar analogie met de vertegenwoordigers die bij de dokters gaan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vb. installateurs. Mensen krijgen (hopelijk) betere informatie. Als verkoop van zuinige systemen toeneemt, daalt de prijs. 2. Sensibilisering met het oog op gedragsverandering kan het best ondersteund worden door mensen van wie wij percipiëren dat het specialisten zijn. Het zijn kennis- en informatiedragers.
Plezierreisjes/fietsreisje (minder energie-opslorpend) voor installateurs...		<ol style="list-style-type: none"> 1. Goede moeten zich kunnen onderscheiden van de anderen. 2. Rode kaart
Energieprijs duurder maken en iets nuttigs doen met de taks vb. geld naar premies voor energiezuinig wonen.		<ol style="list-style-type: none"> 1. Maatschappelijk aanvaardbaar maken van prijsverhoging via efficiënt aanwenden van de verkregen middelen. 2. Energieprijs hoger <ul style="list-style-type: none"> - alleen met goede begeleidingn verantwoorde besteding middelen. - Om overtuigen (?) over de streep te halen <ol style="list-style-type: none"> 1. Rode kaart. Heel waarschijnlijk een mattheus-effect? Best geïnformeerden, hoger opgeleiden,

Suggestie beleidsinstrument	Eerste toelichting bij brainstorming sessie	Verdere uitwerking a.d.h.v. post-its
		mensen met tijd, met kennis besparen.
Rijkere meer laten betalen.	Zijn waarschijnlijk toch de grootste gebruikers van energie.	
Eigenbelang en individueel voordeel centraal stellen (ook van de kinderen en de kleinkinderen) in de communicatie.	I.p.v. rampbeelden en rampscenario's	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eigen voordelen op niet reationele vlak staat voor positieve aanmoediging. 2. Belangrijk dat mensen direct voordeel zien, niet enkel vanuit altruïstisch oogpunt bekijken. 3. Eigenbelang benadrukken. Verlaging energiekosten. 4. Markt inschakelen/eigenbelang. <ul style="list-style-type: none"> - prijzen - informatie - initieel investeringsbedrag.
Toelevering van energie per maand beperken.	Een budgetmeter voor iedereen.	1. Rode kaart. Alles wat ruikt naar indoctrinatie en collectivisme 'Wij weten wat goed is voor u'.
Informerende van financiers		
Corrigerende maatregelen naar huisbazen van slechte woningen		<ol style="list-style-type: none"> 1. Inwerken op de relatie huurder-verhuurder. Zeer belangrijk omdat dit probleem remmend werkt op algemene beleidsmaatregelen (verbod/hogere prijs). Ook probleem: <ul style="list-style-type: none"> - voertuig/woning ter beschikking - forfaitaire energie/waterrekening - rekeningen betaald door derden
Differentiatie dringt zich op vb. bonus naar bouwers en bij de		

Suggestie beleidsinstrument	Eerste toelichting bij brainstorming sessie	Verdere uitwerking a.d.h.v. post-its
andere groepen vooral werken aan milieubesef (het zetten van prioriteiten).		
Zoeken naar een breder kader dan louter energie vb. woonbeleid: werken we aan leeftijdsbestendige woningen of geven we stimulansen naar woonmobiliteit.		1. Laten kaderen in breder perspectief. Enkel een focus op energiegedrag is te beperkt in de levenssituatie van individuele consument.
Rol van gemeente versterken		<ol style="list-style-type: none"> 1. Gemeenten kennen hun inwoners het beste. Zij kunnen best inspelen op specifieke mogelijkheden die er bestaan. 2. Het lokale niveau is het belangrijkste <ul style="list-style-type: none"> - hogere overheid biedt kader - (convenanten met gemeenten) - lage overheid concrete lokale projecten.
Verplicht maken van warmteverdelers in appartement.	Bewoners krijgen hierdoor een factuur op basis van hun effectief gebruik en niet op basis van een gemiddelde.	1. Rode Kaart. Reeds voor 85% toegepast en slechts beperkt effect.
Systeem van derde partijfinanciering	Voorschieten van de energiefactuur en dus ook de besparingen opstrijken. Ook intermediaren kunnen hierbij worden betrokken.	<ol style="list-style-type: none"> 1. budgetproblemen komen in diverse groepen voor maar vooral bij jonge bouwers, die een belangrijke voorbeeldfunctie voor de toekomst hebben. 2. Aangezien isolatie de meest kostenefficiënte maatregel is, en aangezien de financiering de grootste hindernis is voor lage-inkomens.

Suggestie beleidsinstrument	Eerste toelichting bij brainstorming sessie	Verdere uitwerking a.d.h.v. post-its
Labeling van woningen	'name en shame'	1. Rode kaart. Niet van particulieren. Misschien wel van bedrijven die te gul omspringen met energie.
Bepaalde energieopslopende toestellen uit de handel halen.		1. Ingrijpen op productieniveau. Energieverslinders verbieden is kijken naar de basis van de problematiek en is vertrekken vanuit duurzaamheidsidee (staat wel in contrast met huidig economisch systeem van consumptie)
Reclame verbieden voor niet energiezuinige toestellen		1. Rode Kaart. Verbod - zoek duidelijke verantwoorde noodzakelijk - risico ingehaald te worden door technologie 2. Rode kaart. Geen 'regulitis' 3. Rode kaart. Niet te veel op informatieve rekenen voor gedragsverandering.
Een 'feel good programma' op TV rond uitdaging van een gemeente om energiezuinig te zijn.	Naar analogie met 'Fata Morgana'	
TV-programma 'Het leven zoals het is bij de overtuigden'		1. TV-reeks. Televisie heeft een grote invloed op mensen. Mag geen propaganda of indoctrinatie worden: dan misschien tegengesteld effect. 2. Zichtbaar maken van problematiek. Maar vooral positieve, hoopvolle boodschap. Wijzen op mogelijkheden, zelfs voor 1 individu. 3. TV-programma's bereiken een groot publiek en is een belangrijk medium.

Suggestie beleidsinstrument	Eerste toelichting bij brainstorming sessie	Verdere uitwerking a.d.h.v. post-its
		4. Creatieve communicatie via soaps, TV-programma's. gebruik van VIP's personages, Voorbeeldfuncties (zie ook gemeenten)
Regelgeving 'Energieprestatieverplichting'		1. Belang van verplichting. Effect van vrijwillig acties is beperkt <ul style="list-style-type: none"> - Een verplichting heeft een grote zekerheid op energiebesparend effect. - Energieprestatie laat nog voldoende creativiteit van de bouwheer toe om de energieprestatie in te vullen. - En het brengt een gedrags en communicatieverandering van de architecten, aannemers.... op de been. 2. Rode kaart: geen regeltjes 3. Rode kaart <ul style="list-style-type: none"> - Mensen worden niet graag verplicht - Controle van huizen, systemen: veel werk

**ONDERZOEKSGROEP STEM
STUDIECENTRUM TECHNOLOGIE ENERGIE MILIEU**

*Departement Milieu, Technologie, Technologiemanagement
Faculteit Toegepaste Economische Wetenschappen
Universiteit Antwerpen
Prinsstraat 13
B-2000 Antwerpen*

STEM wil met haar onderzoek de kwaliteit van het maatschappelijk debat en de koppeling van dat debat met politieke oordeelsvorming ondersteunen.

Daarom richt het onderzoek zich op:

- een *verheldering van de vragen* omtrent mogelijkheden, risico's en keuzes die toepassingen van wetenschap en technologie oproepen, meer specifiek dan vanuit het perspectief van duurzame ontwikkeling;
- een *confrontatie van visies* over deze vragen tussen de groepen die met de ontwikkeling en toepassing van wetenschap en technologie te maken hebben;
- de impact van een debat over vragen en visies op de kwaliteit van de *besluitvorming in diverse beleidsdomeinen* (energie, milieu, mobiliteit, landbouw, voeding, afval, ..).

Dit impliceert de studie van:

- *analysemethoden* om de kennis en perspectieven van experts, het brede publiek en sociale actoren, te integreren (bv. multicriteria mapping, scenariobouw, ..);
- *participatieve methoden* die de interactieprocessen tussen betrokken groepen optimaliseren (bv. burgerpanels, publieksconferenties, focusgroepen, ...);
- het *gebruik van deze methoden in open beleidsprocessen* (op momenten van visievorming, planning, en conflictbeheer);

Auteurs van dit onderzoek:

*Promotor: prof. dr. Lieve Goorden
Dr. Joke Vandenabeele
Johan Couder
Monica Van Fleteren
Veronik Bongaerts*

Het Vlaams Instituut voor Wetenschappelijk en Technologisch Aspectenonderzoek

Het viWTA is een autonome instelling verbonden aan het Vlaams Parlement. Het viWTA wil een constructieve bijdrage leveren aan het maatschappelijk debat over wetenschap en technologie, en de bevolking een stem geven in deze discussie. Vandaar onze tweede naam: 'Samenleving en technologie'.

De heer Robert Voorhamme is voorzitter van de Raad van Bestuur van het viWTA. Mevrouw Trees Merckx-Van Goey en de heer Lodewijk Wyns zijn de ondervoorzitters.

De Raad van Bestuur van het viWTA bestaat uit:

mevrouw Patricia Ceysens;
de heer Eloi Glorieux;
mevrouw Kathleen Helsen;
mevrouw Trees Merckx-Van Goey;
de heer Jan Peumans;
de heer Erik Tack;
mevrouw Marleen Van den Eynde;
de heer Robert Voorhamme

als Vlaamse Volksvertegenwoordigers;

de heer Paul Berckmans;
de heer Jean-Jacques Cassiman;
de heer Paul Lagasse;
mevrouw Ilse Loots;
de heer Bernard Mazijn;
de heer Freddy Mortier;
de heer Nicolas van Larebeke-Arschodt;
de heer Lodewijk Wyns

als vertegenwoordigers van de Vlaamse wetenschappelijke en technologische wereld.

Directeur: Robby Berloznik.

Vlaams Instituut voor Wetenschappelijk en Technologisch Aspectenonderzoek

Vlaams Parlement

1011 Brussel

Tel: 02 552 40 50

Fax: 02 552 44 50

viwta@vlaamsparlement.be

website: www.viwta.be