

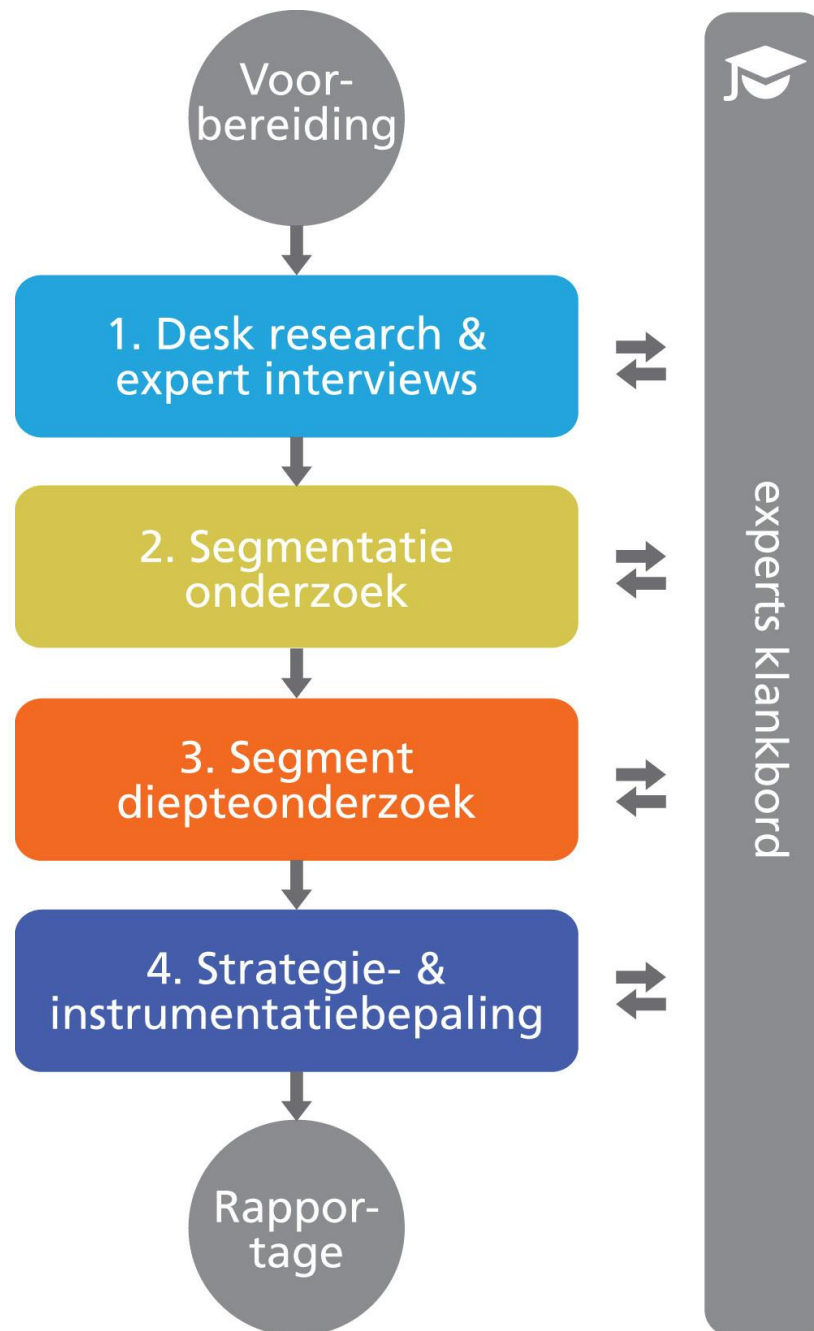
Wanneer gaan bedrijven investeren in energie-innovaties?

Peter Paul van Kempen

31 maart 2015







Wanneer gaan bedrijven aan de slag?

- Eigenaren en huurders zijn beslissers
- Geld en duurzaamheid overtuigen niet
- Maatwerk vereist voor unieke situaties
- Behoeften en belangen als uitgangspunt
- Zoek naar de gevoelige snaar!

Maatwerk: Motieven voor eigenaren

- Beleggers: rendement, rendement, rendement
- Imago, voorbeeldfunctie
- Hogere huuropbrengsten
- Betere verhuurbaarheid
- Lagere onderhoudskosten
- Langere levensduur
-

Maatwerk: motieven voor huurders

- Imago, voorbeeldfunctie
- Werven en behouden van klanten
- Gezondheid, daling ziekteverzuim
- Comfort, arbeidsproductiviteit
- Het Nieuwe Werken: efficiënter en effectiever ruimtegebruik
-
- Bijvoorbeeld: Papendal (olympische sporters)
Kunsthall, Witte Dame, The Edge

Barrières en triggers

Barrières

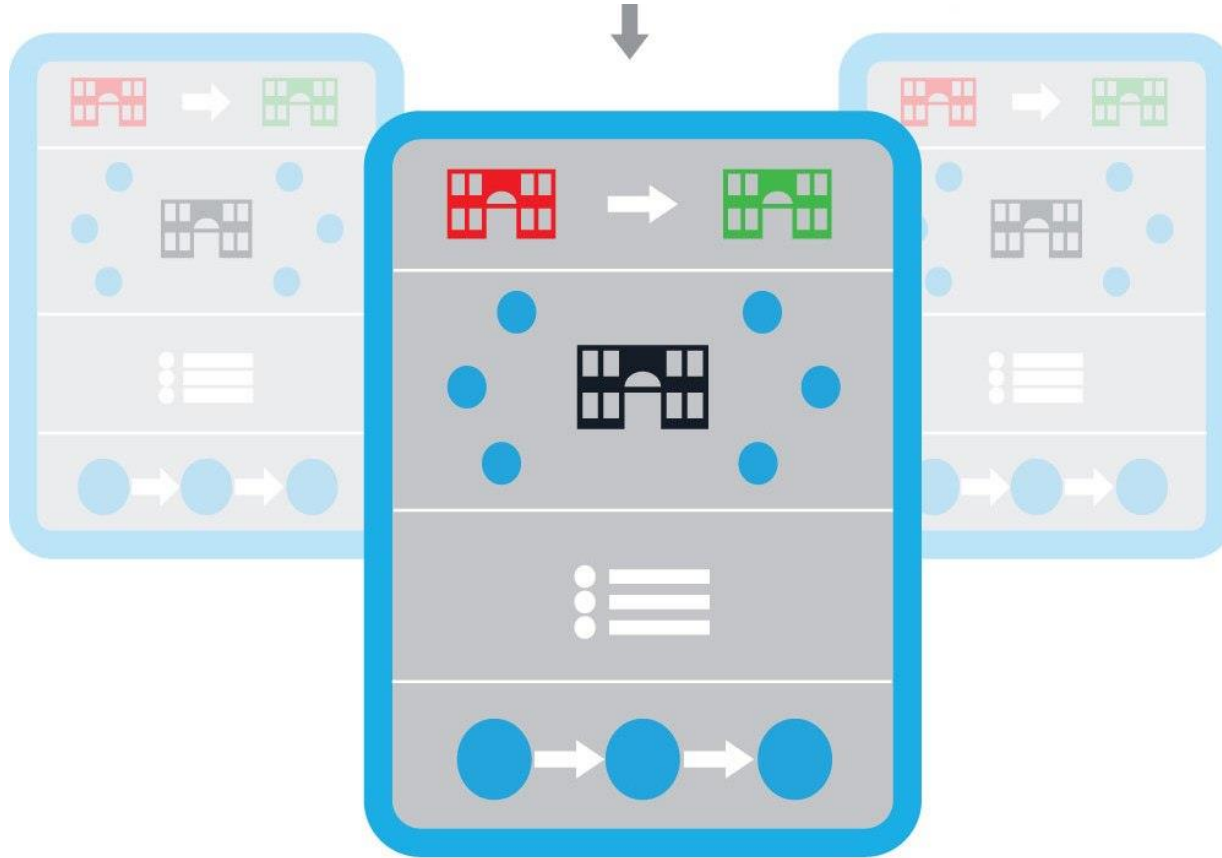
- Wie wil/kan investeren?
- Verdeling kosten & baten verduurzaming
- Samen proces in

Triggers

- Nieuwe huurders, verlenging contract
- Groot onderhoud en renovatie
- Vervanging installaties

Kansrijk segment

Eigenaar-gebruiker, particuliere eigenaar +
gemotiveerde gebruiker & goede locatie
+ extra baten, bijv. in zakelijke dienstverlening
.....  De diepte in, inzichten krijgen!



Strategiekaart voor kansrijk segment

Kansen, barrières, aangrijpingspunten en beïnvloeders: stapsgewijze aanpak

Met inzichten inkoppen kansen!

