

Betreft	WP3	Datum	01/10/2018
Document	Draaiboek Energiamakelaarschap	Auteur	Cyx Wouter (Kelvin Sol.)
Versie	V1	Status	werktekst



Draaiboek Opleiding Energiamakelaars

*Overwegingen voor het opzetten van een energiamakelaarschap
binnen de publieke of non-profit omgeving*

Inhoud

Inhoud.....	2
Inleiding.....	2
1 Opbouw van het draaiboek.....	2
2 Opleidingsstrategie achter het draaiboek.....	3
3 Leervormen en Leermomenten	8
4 Belang van het functieprofiel.....	9

Inleiding

Deze nota heeft tot doel om de publieke- en non-profit sector te ondersteunen om een vorm van energiemakelaarschap of reststromenmakelaarschap op te zetten. Dit draaiboek wordt aan de kandidaat-energiemakelaar gepresenteerd als een set van overwegingen eerder dan als een rigide script dat strikt te volgen is. De context waarbinnen het energiemakelaarschap wordt opgezet kan namelijk sterk bepalend zijn in het te verkiezen bestuursniveau, schaalgrootte of organisatievehikel waarbinnen dit wordt opgezet.

Deze nota zal frequent verwijzen naar de andere stukken die binnen het DOEN-project zijn uitgewerkt in plaats van ze binnen deze nota integraal te herhalen.

1 Opbouw van het draaiboek

Het uitbouwen van succesvol en energiemakelaarschap is gebaseerd op drie hoofdpijlers:

1. Er moeten zich kansrijke projecten bevinden binnen het werkingsgebied van de energiemakelaar;
2. De energiemakelaar moet competent zijn in het speuren en faciliteren van deze projecten en de bedrijfs- en beleidsomgeving er omheen;
3. De energiemakelaar moet zijn ingebod binnen een voldoende stabiele context en organisatie om te kunnen focussen op zijn kernopdracht en terug te vallen op zijn netwerk van interne of externe experts.

Binnen het DOEN-project werden een kennisbasis en instrumenten uitgewerkt tot een opleidingspakket om je als kandidaat-energiemakelaar voor te bereiden hierop. Dit opleidingspakket werd opgevat in verschillende deelpakketten die systematisch te herleiden zijn naar de bovenstaande hoofdpijlers:



Deze deelpakketten werden verwerkt tot opleidingsmodules. Het is goed mogelijk dat de kandidaat energiemakelaar reeds beslagen is in één of meerdere van deze modules. De energiemakelaar is een profiel met een ruime blik die typisch komt ingestroomd vanuit één specifieke expertiseachtergrond en vervolgens aan de slag moet in het verbreden van zijn of haar kennis en competenties.

2 Toelichting van het curriculum

2.1 Module: Scoping - Begrijpen van het marktfalen, faalfactoren en succesfactoren voor rest(warmte)stroomprojecten

Doel & thematische indeling:	<ul style="list-style-type: none"> • Inzichtelijk maken waarom de markt vandaag niet meer rest(warmte)stroomprojecten oppikt. • Aangeven welke factoren er toe bijdragen dat een project kan falen of welslagen. • Identificeren waar hierin de lacunes liggen waar een energiemakelaar meerwaarde kan schappen.
Output:	<ul style="list-style-type: none"> • Onderbouwde Toelichtingsnota & presentatie
Kennisoverdracht leervorm tijdens opleidingstraject:	<ul style="list-style-type: none"> • Beknopte presentatie tijdens lerend netwerk (juni 2018) • Organisatie van thematische debatsessies (juni 2018)
Tools Methodiek Templates:	/

2.2 Module: Ontwikkelingsproces van een rest(warmte)stroomproject

Doel & thematische indeling:	<ul style="list-style-type: none"> • Inzichtelijk maken uit welke stappen en projectfasen een rest(warmte)stroomproject bestaat; • Aangeven welke taken, actoren, resultaten, instrumenten er in die verschillende projectfasen een bod komen.
Output:	<ul style="list-style-type: none"> • Flow chart
Kennisoverdracht leervorm tijdens opleidingstraject:	<ul style="list-style-type: none"> • Beknopte presentatie tijdens lerend netwerk (juni 2018) • Zelfstudie
Tools Methodiek Templates:	<ul style="list-style-type: none"> • Aanpasbare Spreadsheet

2.3 Module: Industriële symbiose

Doel & thematische indeling:	<ul style="list-style-type: none">• Basiskennis over industriële symbiose bijbrengen;• Een doorkijk maken van energiemakelaarschap naar reststromenmakelaarschap inzichtelijk maken• Methodiek om kansen voor industriële symbiose te identificeren en onderzoeken.
Output:	<ul style="list-style-type: none">• Nota & presentatie• Zie: <i>Tools Methodiek Templates</i>
Kennisoverdracht leervorm tijdens opleidingstraject:	<ul style="list-style-type: none">• Beknopte presentatie en uitgebreide case-oefening tijdens boot camp (dec. 2018)• Bijwonen van een workshop industriële symbiose kansen (provincie Zeeland – te checken)
Tools Methodiek Templates:	<ul style="list-style-type: none">• Methodiek voor het identificeren en onderzoeken van kansen voor industriële symbiose

2.4 Module: Valoriseren van industriële restwarmte

Doel & thematische indeling:	<ul style="list-style-type: none">• Basiskennis over industriële restwarmte bijbrengen;• Situatieschets restwarmte in Europa, België & Vlaanderen;• Methodiek om kansen voor industriële symbiose te identificeren en onderzoeken.
Output:	<ul style="list-style-type: none">• Nota & presentatie• Zie: <i>Tools Methodiek Templates</i>
Kennisoverdracht leervorm tijdens opleidingstraject:	<ul style="list-style-type: none">• Beknopte presentatie en uitgebreide case-oefening tijdens bootcamp (dec. 2018);• Gastpresentatie van een leveranciers van restwarmtewisselaar tijdens Boot Camp (dec. 2018).
Tools Methodiek Templates:	<ul style="list-style-type: none">• Stappenplan voor identificatie en valorisatie van restwarmte;• Tool voor het identificeren van potentiële Restwarmteproducerende bedrijven in Vlaanderen.

2.5 Module: Juridische en organisatorische modellen voor rest(warmte)stroom-projecten

Doel & thematische indeling:	<ul style="list-style-type: none">• Basiskennis over juridische en organisatorische modellen voor rest(warmte)stroom-projecten bijbrengen;• Afwegingskader welke factoren het organisatorisch kader bepalen;
Output:	<ul style="list-style-type: none">• Nota & presentatie
Kennisoverdracht leervorm tijdens opleidingstraject:	<ul style="list-style-type: none">• Beknopte presentatie en uitgebreide case-oefening tijdens de bootcamp (dec. 2018) over één van de ingebrachte cases van de projectpartners.
Tools Methodiek Templates:	<ul style="list-style-type: none">• /

2.6 Module: Bedrijfseconomische aspecten & consultative selling van rest(warmte)stroom-projecten

Doel & thematische indeling:	<ul style="list-style-type: none">• De bedoeling is inzicht te geven in de beslissingsprocessen binnen een bedrijfsomgeving en technieken voor te stellen om daar als energiemakelaar zo goed mogelijk op in te spelen;
Output:	<ul style="list-style-type: none">• Nota & presentatie
Kennisoverdracht leervorm tijdens opleidingstraject:	<ul style="list-style-type: none">• Beknopte presentatie en rollenspel oefening tijdens de bootcamp (dec. 2018) over één van de ingebrachte cases van de projectpartners.
Tools Methodiek Templates:	<ul style="list-style-type: none">• /

2.7 Module: Takenpakket, functieprofiel & interne organisatie van de energiemakelaar

Doel & thematische indeling:	<ul style="list-style-type: none">• Deze module situeert de functie van de Energiemakelaar en gaat dieper in op zijn/haar profiel;• De unieke rol van de energiemakelaar, op het raakvlak tussen overheidsbeleid, administraties en bedrijven wordt geschetst.
Output:	<ul style="list-style-type: none">• Nota & presentatie• Zie: <i>Tools Methodiek Templates</i>
Kennisoverdracht leervorm tijdens opleidingstraject:	<ul style="list-style-type: none">• Beknopte presentatie tijdens de bootcamp (dec. 2018);• Debat over takenpakket en afwegingen interne organisatie tijdens lerend netwerk (Juni 2018).
Tools Methodiek Templates:	<ul style="list-style-type: none">• Template functieprofiel Energiemakelaar

2.8 Module: Beleidsplanning van de energiemakelaar

Doel & thematische indeling:	<ul style="list-style-type: none">• De bedoeling is inzicht te geven in de beslissingsprocessen binnen een bedrijfsomgeving en technieken voor te stellen om daar als energiemakelaar zo goed mogelijk op in te spelen;
Output:	<ul style="list-style-type: none">• Nota & presentatie• Zie: <i>Tools Methodiek Templates</i>
Kennisoverdracht leervorm tijdens opleidingstraject:	<ul style="list-style-type: none">• Beknopte presentatie tijdens Bootcamp 2019;• Case-bespreking over het beleidsplan van één van de kandidaat energiemakelaars van de projectpartners. (Lerend netwerk 2019)
Tools Methodiek Templates:	<ul style="list-style-type: none">• Template Beleidsnota energiemakelaarschap

3 Voorstel van dagindeling bootcamp

Dag 1
<i>Locatie: Noord-Brabant (NL)(?)</i>
<i>(9h00) aanvang</i>
- Basiskennis: valoriseren van Restwarmte - Gastpresentatie leverancier warmtewisselaars)
<i>(10h20 - 10h40) koffiepauze</i>
Scoping + proces-flow + Takenpakket, functieprofiel & interne organisatie van de energiemakelaar
<i>(12 - 13h) Middagpauze</i>
- Bedrijfseconomische aspecten & consultative selling van rest(warmte)stroom-projecten - Rollenspel)
<i>(14h20 - 14h40) koffiepauze</i>
<i>Werkbezoek 1 - restwarmtekoppeling Moerdijk</i>
<i>(16h30) einde</i>

Dag 2
<i>Locatie: Antwerpen (BE) (?)</i>
<i>(9h00) aanvang</i>
- Basiskennis: Financiering van restwarmtestroomprojecten - gastpresentatie financiële instelling)
<i>(10h20 - 10h40) koffiepauze</i>
Toegepaste oefening - uitvoeren van een restwarmtescreening (in groepen per provincie)
<i>(12 - 13h) Middagpauze</i>
- Industriële Symbiose - basiskennis & methodiek - Werkoefening IS-mogelijkheden binnen geselecteerd projectgebied
<i>(14h20 - 14h40) koffiepauze</i>
<i>Werkbezoek 2 - restwarmtekoppeling Indaver?</i>
<i>(16h30) einde</i>

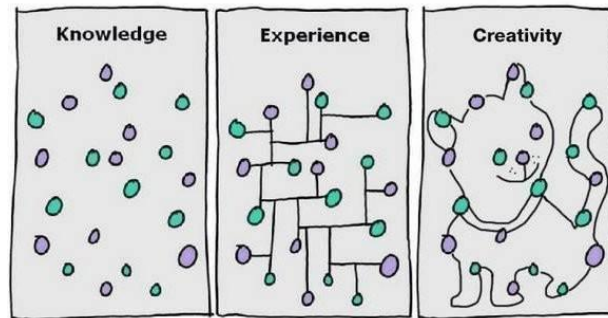
Dag 3
<i>Locatie: Oost-Vlaanderen (BE)(?)</i>
<i>(9h00) aanvang</i>
- Beleidsplanning van de energiemakelaar (Op basis van bespreking van ingevuld voorbeeld Oost-Vlaanderen
<i>(10h20 - 10h40) koffiepauze</i>
- Juridische en organisatorische modellen voor rest(warmte)stroom-projecten
<i>(12 - 13h) Middagpauze</i>
<i>(14h20 - 14h40) koffiepauze</i>
<i>Werkessie - restwarmtescreening Zelzate?</i>
<i>(16h30) einde</i>

4 Opleidingsstrategie achter het draaiboek

Het draaiboek vertrekt vanuit de opleidingsstrategie om kandidaat energiemakelaars te voorzien van:

- 1 – Een thematische kennisbasis
- 2 – Voorbeelden van andere cases
- 3 – Methodieken | Tools | Templates

Tenslotte is het aan de energiemakelaars zelf om binnen de door hun geselecteerde cases te experimenteren, te ervaren en te groeien.



Het is de heersende overtuiging dat deze combinatie van kennis en ervaring bij kandidaat energiemakelaars met de juiste fit zal leiden tot de nodige creativiteit om succesvol projecten te initiëren.

5 Leervormen en Leermomenten

Het opleidingstraject voor het energiemakelaarschap wordt in volgende leervormen overgebracht:

- Afstandsleren op individuele basis: Van kandidaat energiemakelaars kan en moet verwacht worden dat ze over de capaciteiten beschikken om individueel de eerder theoretische kennisluiken op te nemen en weten terug te vinden wanneer nodig. Zo ontstaat er ruimte voor de meer praktijkgerichte onderdelen via de andere leervormen;
- Het groepsleren via de lerende netwerken is een tweede en belangrijke leervorm binnen dit opleidingstraject om in groepsvorm met de kandidaat energiemakelaars te buigen over caseopdrachten, externe getuigenissen en werkbezoeken;
- Open leren via coaching is de leervorm die wordt toegepast wanneer de kandidaat-energiemakelaars zelf aan de slag gaan met hun cases voor het uittesten van de methodiek waarbij ze worden bijgestaan door een ervaren energiemakelaar coach. Die kan als klankbord dienen voor de aspirant energiemakelaar.

De leermomenten van het opleidingstraject vloeien in grote mate verder uit het karakter van de leervormen.

Reeds van bij aanvang van het project is besloten om een lerend netwerk op te richten onder de kandidaat energiemakelaars. Dit netwerk komt bij wijze van projectvergadering zo'n drie keer per jaar samen. Tijdens deze netwerkmomenten worden debatsessies over actuele energiemakelaartopics georganiseerd, in combinatie met een externe getuigenis en een case-voordracht van één van de projectpartners. De nadruk hierbij ligt op intervisie. Deze leermomenten bestrijken de volledige projectduur.

Na de ontwikkeling van het volledige inhoudelijke opleidingspakket in het eerste projectjaar zal een "bootcamp" voor kandidaat energiemakelaars worden ingericht (dec 2018) waarbij gedurende een drietal opleidingsdagen de hoofdlijnen van de meeste opleidingsmodules aan bod komen.

Na de bootcamp worden de energiemakelaars losgelaten om echt met hun cases aan de slag te gaan. Tijdens deze caseperiode kunnen de kandidaten doorlopend terugvallen op de energiemakelaarscoach die hen volgens interne afspraken op regelmatige basis bijstaat in een klankbordrol.

6 Belang van het functieprofiel

Binnen het luik rond het takenpakket en de interne organisatie van energiemakelaarschap wordt met de nodige aandacht het belang van het functieprofiel van de energiemakelaar beschreven. Dit draaiboek en opleidingstraject is vooral gericht op het aanleren van kennis en vaardigheden en in mindere mate op een aanscherping van overtuigingen en drijfveren.

Het belang van een goede selectie van kandidaat energiemakelaars is groot aangezien het opleidingstraject voorbij gaat aan een aantal essentiële persoonlijkheidskenmerken die zo mogelijk niet of zeer moeilijk nog ontwikkelbaar zijn.

Een kwalitatief opleidingstraject met de juiste mensen kan tot mooie resultaten leiden maar het uitblijven van die resultaten hoeft niet meteen afbreuk te doen aan de opzet van het voorafgaande opleidingstraject. Daarvoor zijn er te veel factoren die rest(warmte)stroomprojecten kunnen maken of kraken.

